



UNIVERSITY
OF
JOHANNESBURG

UNIVERSITEIT VAN JOHANNESBURG

DEPARTEMENT REKENINGKUNDE

2014

B.COM HONNEURS (REKENINGKUNDE MET SPESIALISERING IN GEOKTROOIEERDE REKENMEESTERSKAP)

SESSIE 5

LAASTE ASSESSERINGSGELEENTHEID
23 Oktober 2014

Hierdie dokument bestaan uit 9 bladsye insluitende die voorblad

PUNTE: 100

TYD: 3 URE

ASSESSORE (A) EN MODERATOR (M):

Ouditkunde:

Prof. Ben Marx (A)
Prof. Alex van der Watt (A)
Mnr. Willem van der Post (M)

Finansiële Bestuur:

Mnr. Dewald Joubert (A)
Me. Maria Weber (A)
Mnr. Etienne Barnard (M)

Rekeningkunde:

Mnr. Ahmed Mohammadali-Haji (A)
Mnr. Jonathan Streng (A)
Prof. Kevin Maree (M)

Belasting:

Mnr. Lyndsay Maseko (A)
Me. Michelle van Heerden (A)
Me. Lizelle Bruwer (UOVS) (M)

INLIGTINGSDOKUMENT

SESSIE 5 VRAAG 1

(70 PUNTE)

U is 'n leerlingrekenmeester wat onlangs by 'n maatskappy met die naam van Packsol Bpk (hierna "Packsol" of "die Groep") aangesluit het waar u u leerlingkontrak sal uitvoer met Finansiële Bestuur en Bestuursbesluitneming en -beheer as u keusevak. U is nog nie aan 'n divisie toegedeel nie en u taak vir die volgende paar weke is om met die Groep Finansiële Bestuurder, mnr Dan Smart, te werk.

Alhoewel u self navorsing gedoen en aanvanklik opleiding bygewoon het, het mnr Smart begin deur die hoofsaaklike besonderhede van die Groep se besigheid aan u te verduidelik voordat hy voortgegaan het om inligting in verband met die spesifieke take waarvoor hy u hulp benodig, te verduidelik.

Groep se besigheid

Packsol Bpk is Suid-Afrika se grootste verpakkingsvervaardiger. Die Groep het in 1971 op die JSE genoteer, alhoewel hulle geskiedenis terug dateer tot 'n maatskappy wat in die vroeë 1900's gevorm is. Packsol, soos wat dit vandag bestaan, is gevorm deur die samesmelting van verskeie klein verpakkingsvervaardigers en die Groep het voortdurend deur organiese groei en deur verkrygings gegroei.

Packsol bedryf in Suid-Afrika asook ses ander Afrika lande, insluitend Nigerië, Angola, Botswana en Kenya. Alhoewel die Groep se kern besighede in Suid-Afrika is, is hulle aktief besig om 'n strategie van uitbreiding in Sub-Sahara Afrika te volg, gegewe die aantreklike groei geleenthede en sterk aanvraag met betrekking tot die Suid-Afrikaanse mark. Die strategie van uitbreiding sluit verkrygings asook organiese groei in hierdie lande in.

Die Suid-Afrikaanse ekonomie is huidiglik teen depressiewe vlakke met afnemende BBP ("GDP") en kleinhandel / nie-volhoubare verkope en toenemende inflasie. Verbruikerspandering is negatief beïnvloed en die Groep se mees onlangse finansiële resultate het verminderde marges vanaf die Suid-Afrikaanse besighede getoon. Sekere afdelings bedryf ook binne hoogs mededingende omgewings. As gevolg hiervan word laer kontribusie vanaf Suid-Afrikaanse bedrywighede ontvang en word toenemende afhanklikheid op die Afrika besighede geplaas om wins en groei te genereer.

Packsol se hoofkantore is in Johannesburg en word in verskillende afdelings en filiale verdeel. Die Groep vervaardig verpakking vanaf verskillende materiale insluitend glas, metale, plastiek en papier. Hulle is ook 'n toonaangewende vervaardiger van toilet sneesdoekies en verbandhoudende produkte.

Voorbeelde van produkte wat onder elkeen van die hoof besigheidslyne vervaardig word sluit in: voedsel en drinkgoed blikkies; glas bottels en houers; spuitblikkies; plastiek melk -, sap en gaskoeldrank bottels; sorghum bier en melk kartonne; geriffelde bokse; voedsel verwante buigbare verpakking; en in die sneesdoekies besigheid, toilet sneesdoekies; gesiglapies; weggoobare doeke en ander items.

Packsol se kliënte is hoofsaaklik ander vervaardigers wie se produkte dan aan eindvervaardigers verkoop word. Kliënte van die Suid-Afrikaanse besigheid is plaaslike -, sowel as buitelandse besighede, die Afrika besighede verkoop plaaslik en voer ook aan ander Afrika lande uit. Oor die algemeen word Packsol se kliënte-basis deur 'n aantal klein groter kliënte opgemaak.

Verpakking speel 'n belangrike rol vir kliënte – dit gee identiteit aan hulle produkte; verskaf verbruikers met gerieflikheid en sleutelinligting; beskerm die produkte en bewerkstellig makliker hantering en vervoer van goedere. Ten einde aan hulle kliënte se behoeftes te voldoen, verlang Packsol onder andere, 'n besigheidsomgewing wat kwaliteit produkte verskaf, mededingende pryse, betroubare aflewering en innoverende aanbiedinge. 'n Sleutel kritiese suksesfaktor is Packsol se vermoë om kwaliteit, betroubare en koste-effektiewe grondstowwe te verkry.

Die Groep het 'n afsonderlike navorsing en ontwikkeling ("N&O") departement wat tegniese kundigheid en ondersteuning aan Packsol en hulle kliënte verskaf. Die N&O departement is aan die voorpunt van hulle veld in verpakkingswetenskap en -tegnologie. Kliënte het toegang tot die N&O span om hulle by te staan om aan hulle behoeftes vir produk innovasie te voldoen en om ook verpakking te toets voor vervaardiging ten einde die toepaslikheid daarvan vas te stel.

'n Verskuiwing is besig om in die verbruiker se houding plaas te vind na meer volhoubare, minder energie intensiewe produkte. Bestuur is baie bewus van die Groep se impak op die omgewing, wat hoofsaaklik ontstaan vanuit die gebruik van grondstowwe, nie-hernubare energie bronne en bestuur van afval na verbruik. Die Groep self genereer nie wesenslike vlakke afval nie, maar bestuur van die omgewingsuitwerking van na-verbruikers verpakking afval is krities. Gevolglik is die invordering en herwinning van alle tipe benutte verpakking 'n sleutel strategiese aktiwiteit.

Die Groep is verbind aan die verbetering van die gemeenskappe waarin hulle bedryf deur die skepping van werknemersgeleenthede, aanbieding van inkomste geleenthede deur herwinning inisiatiewe en verbetering van onderwys fasiliteite, onder andere.

Risiko's

Voordat u met die take begin wat mnr Smart aan u toevertrou wou hy u begrip van die besigheid getoets het. Hy het u daarom gevra om die sleutel besighedsrisiko's te identifiseer en te verduidelik wat ontstaan vanuit die inligting wat hy aan u verskaf het.

U het onmiddellik risiko's in verband met die volgende geïdentifiseer:

- Arbeidsontwrigtinge in verband met Packsol werknemers;
- Gesondheid en veiligheid van werknemers;
- Nie-voldoening aan noteringsvereistes;
- Nie-voldoening aan wette en regulasies;
- Divisionaliseerde organisatoriese struktuur;
- Afhanklikheid op energie en water infrastrukture.

Geweegde gemiddelde koste van kapitaal ("GGKvK")

In ooreenstemming met die najaag van hulle strategie van uitbreiding in Sub-Sahara Afrika, beoordeel Packsol deurlopend beleggingsgeleenthede. Vir hierdie doel is dit belangrik dat 'n toepaslike versperringskoers ("hurdle rate") gebruik word. Die berekening van marginale GGKvK is nie onlangs hersien nie en mnr Smart wil hê dat u hom in hierdie verband moet bystaan.

Packsol se langtermyn skuld/ekwiteit verhouding wat in die GGKvK gebruik moet word is 35%. Packsol maak van twee tipes skuld gebruik, naamlik swewende koers lenings en vaste koepon skuldbriewe. Die relatiewe markwaardes van elke tipe skuld huidiglik uitstaande stel die verhouding voor van elke tipe skuld in die voorgenoemde teiken kapitaalstruktuur.

Die markwaarde van die swewende koers lenings is huidiglik R3 120 000 000 en hierdie lenings dra 'n rentekoers van Prima plus 275 basispunte. Deur middel van besprekings met Packsol se bankiere het mnr Smart vasgestel dat 'n bykomende 50 basispunte by die verspreiding ("spread") gevoeg sal word vir enige nuwe lenings wat verkry word. Dit is as gevolg van die effense toename in die risiko profiel van die Groep se besigheid sedert die huidige lenings oorspronklik toegestaan is.

Die vaste koepon skuldbriewe wat huidiglik uitgereik is het 'n kapitale bedrag van R3 500 000 000. Hierdie skuldbriewe is 'n jaar gelede uitgereik en dra 'n koeponkoers van 12%. Die kapitale deel van die skuldbriewe sal in twee gelyke bedrae van R1 750 000 000 elk terugbetaal word, die eerste betaling sal aan die einde van die vyfde jaar na die datum van uitreiking plaasvind en die tweede betaling 'n jaar daarna. Daar word verwag dat 'n koeponkoers van 14% verlang sal word indien soortgelyke skuldbriewe vandag uitgereik word.

Regressie ontleding toon aan dat Packsol se aandeelprys bewegings met 1.2% vir elke 1% beweging in die FTSE/JSE Algehele Prysindex oor die langtermyn beweeg. Die gemiddelde geskiedkundige mark risiko premie vir die Suid-Afrikaanse aandele mark is omtrent 5.6%.

Moontlike verkryging

Packsol wil kapasiteit by hulle plastiek vervaardigingsbesigheid voeg. 'n Besluit is geneem dat dit meer voordelig sal wees om 'n bestaande maatskappy te koop eerder as om 'n nuwe vervaardigingsaanleg te bou. Die direkteure van Packsol het 'n aanloklike teiken, naamlik Plasmax Bpk (hierna "Plasmax") geïdentifiseer. Plasmax is 10 jaar gelede gestig en is huidiglik op die AltX bord van die JSE genoteer. Plasmax vervaardig verskillende plastiek vervaardigingsoplossings insluitend melk-, sap- en gas koeldrankbottels, kartonne en buise vir vloeistof verpakking.

Die direkteure van Packsol dink dat dit goed by die Groep sal pas en dat hulle 100% van die gewone aandele in Plasmax wil aankoop. Hulle het voorlopig besluit dat die mees toepaslike wyse om hierdie aankoop te finansier, by wyse van 'n aandeeluitruiling sal wees.

Een van die direkteure van Packsol is 'n persoonlike vriend van die Plasmax HUB. Hy het aan die Raad van Direkteure terug verslag gedoen dat hulle vriend ten gunste van die verkryging in beginsel is en dat hy voorlopige besprekings met Packsol wil hou. Die direkteur het ook genoem dat hy tydens 'n informele bespreking aan die HUB genoem het dat Packsol waarskynlik 'n uitruilooreenkoms van ongeveer 1.75 Packsol aandele vir elke Plasmax aandeel aangekoop, sal aanbied.

Die Packsol raad was woedend nadat hulle hiervan gehoor het aangesien hulle nog nie hulle interne besprekings voltooi het nie en steeds op 'n toepaslike beginpunt vir hulle onderhandelinge moet besluit.

Mnr Smart het u met die volgende inligting in verband met Packsol en Plasmax (voor die voorgestelde transaksie) voorsien:

Packsol	
Aantal uitgereikte aandelekapitaal	570 000 000
Markprys per aandeel	R36.54
Verdienste per aandeel	240 sente
Dividend per aandeel	60 sente

Plasmax	
Mark kapitalisasie	R2 398 200 000
Markprys per aandeel	R45.68
Verdienste per aandeel	250 sente
Dividend per aandeel	125 sente

Hy het ook aan u die volgende vertel:

- Daar word verwag dat die mark die verdienste van die saamgesmelte firma teen 'n P/V van ongeveer 15.4 sal waardeer.
- Packsol beplan om hulle huidige dividend uitbetalingsverhouding te behou.
- Die meerderheid van die aandeelhouers van Plasmax maak staat op die dividend wat hulle ontvang vanuit 'n kontantvloeï perspektief.
- Voorbelaste verdienste weens sinergieë van R 20 250 000 per jaar word verwag.

Mnr Smart vermoed dat 'n uitruilverhouding van 1.75 te hoog is en dat dit nie aanvaarbaar vir Packsol se aandeelhouers sal wees nie. Die direkteur wat hierdie informele aanbod aan die Plasmax HUB gemaak het is huiwerig om die bedrag te verminder, aangesien hy bang is dat die moontlike verkryging dan vyandig kan uitdraai.

Omskepping na aluminium blikkies vir drankies

Die N&O departement stel voor dat al die Groep se huidige tin-oorgeblaasde staal blikkie vervaardigingsprosesse in aluminium produksielyste omskep moet word.

Packsol se HFB het voorgestel dat mnr Smart die basiese beginsels van die voorstel moet ondersoek en het aan hom sy opinie in hierdie verband verskaf sodat hy kan besluit of dit verder geneem moet word of nie. U het 'n vergadering tussen mnr Smart en een van die wetenskaplikes in die N&O departement bygewoon. U het die volgende kortlikse notas geneem volgens dit wat bespreek was:

- Wesenlike vlakke kapitaalbeleggings word verlang om die huidige prosesse te omskep.
- Alle prosesse moet ten volle binne 'n jaar omskep word.
- Aluminium is alreeds die voorkeur materiaal vir drankies se blikkies in oorsese markte – 85% van alle drankies se blikkies wêreldwyd word vanaf hierdie materiaal vervaardig.
- Aluminium blikkies het 'n hoër waarde as tin-oorgeblaasde blikkies – dit maak dit meer ekonomies lewensvatbaar en aantreklik vir mense wat dit kan insamel en gebruikte blikkies aan herwinningsbedrywighede kan verkoop.
- Aluminium blikkies is in staat om 'n veel groter reeks drankies te huisves in vergelyking met staal blikkies, dit sluit in melk-gebaseerde produkte, minerale water en wyn.
- Nuwe aluminium blikkie produksie sal in staat wees om dubbel die hoeveelheid blikkies per minuut te vervaardig indien dit met die huidige staal blikkie prosesse vergelyk word.
- Hulle sal ook in staat wees om blikkies in sewe verskillende groottes te verkoop, in vergelyking met die huidige drie groottes.
- Aluminium pryse is minder wisselvallig as staal en kan maklik verskans word.
- Minder energie moet in die vervaardigingsproses gebruik word, aangesien die eksterne bedekking wat huidiglik aan staal blikkies toegepas word nie meer nodig sal wees nie.
- Daar is huidiglik geen ander aluminium drankie blikkie reekse in Suid-Afrika nie

Voorraadwaardasie by sneesdoekies aanleg

Mnr Smart is bekommerd oor die voorraadwaardasie van 'n sekere produk wat Packsol se sneesdoekie afdeling begin vervaardig het. 'n Nuwe proses was in een van die aanlegte bekend gestel ten einde toilet sneesdoekies vanaf herwinne materiaal te vervaardig. Die bestuursrekenmeester verantwoordelik vir die aanleg is redelik onervare en daarom wil mnr Smart van sy berekeninge nagaan.

Mnr Smart het aan u 'n epos aangestuur wat hy vanaf die bestuursrekenmeester in hierdie verband ontvang het. Dit word in Aanhangsel A voorgestel.

Bykomende inligting

- Prima koers is huidiglik 9.25%.
- R186 staatseffekte (finale vervaldatum Des 2027) verhandel tans teen 'n opbrengs van 8.23% en die R201 staatseffekte (vervaldatum Des 2014) verhandel tans teen 'n opbrengs van 6.00%
- U moet tot 2 desimale plekke in al u berekeninge werk.
- Aanvaar 'n belastingkoers van 28%.

Aanhangsel A

Vanaf: Bright, John
Gestuur: 10 Oktober 2014 04:36NM
Aan: Smart, Dan
Onderwerp: Produksie data – EnviroPlush

Hi Dan,

Na afloop van ons telefoniese gesprek, sien asseblief inligting hieronder in verband met die produksie van die nuwe "EnviroPlush" toilet papier rolle (Ek weet dit is korrek om die term "toilet sneesdoekies" te gebruik maar ek verkies egter om dit te noem wat dit is!).

Soos wat u bewus is, soos op 30 September 2014 was die nuwe proses slegs vir twee maande op dreef.

Daar is twee onderskeidelike prosesse betrokke. In proses 1 word die herwinne materiaal gemeng met warm water om 'n pulp te skep. Hierdie mengsel word dan filtreer om enige plastiek en metaal stukkies te verwyder. Ons verwag om tot en met 10% van die gewig van die herwinne materiaal in hierdie verband te verloor. Dit is die enigste verlies wat ons van proses 1 verwag. Na filtrasie druk rollers die water uit – 95% van die water wat bygevoeg is word by hierdie punt verwyder. Wentelende messe sny dan die pulp op waarna dit gebleik word tydens 'n proses waar chemikalieë bygevoeg word om die pulp wit te maak. Die gewig van die chemikalieë wat bygevoeg word is weglaatbaar klein. Die gebleikte pulp word dan oorgedra na 'n plat skerm waar dit in delikate papier gedroog word (die oorblywende 5% van die water wat bygevoeg was, word in hierdie wyse verwyder). Die papier word dan op groot spoele gerol om "jumbo" rolle papier te vorm wat 100kg papier elk bevat. Die jumbo rolle word dan na proses 2 oorgedra – neem asseblief kennis dat al die uitset van proses 1 na proses 2 oorgedra word.

In proses 2 word die jumbo rolle op 'n masjien gelaai wat met rollers die papier versier. ("FYI" – die versiering gee die papier 'n patroon en maak dit dikker). 'n Draaibank ("winding machine") rol dan die papier op karton rolletjies (m.a.w die binnekant van 'n toilet rol) en gom word bygevoeg om die binnekant van die papier aan die karton rolletjie vas te laat kleef. Dit vind by ongeveer 75% van die voltooiingspunt van proses 2 plaas. Hierdie rolle is elk 200cm in lengte en lyk soos ekstra-lank toilet rolle. Elke jumbo rol wat van proses 1 oorgedra is sal na verwagting 50 van hierdie "ekstra-lank" rolle vervaardig. 'n Draaiende lem sny dan die ekstra-lank rolle in individuele rolle van 10cm in lengte. Die voltooide toilet rol word dan in pakkies van 25 rolle saam gebondel en in plastiek verpak, gereed om te verkoop. Enige verliese word reg aan die einde van die proses ontdek (dus nadat die bondels in plastiek verpak is). Die normale verlies sal na verwagting 2.5% van die toilet rolle wees wat die inspeksiepunt bereik het. Omskeppingskoste in verband met elke proses word geag eweredig deur die proses aangegaan te word.

Hieronder is werklike data vir die twee maande tydperk wat 30 September 2014 eindig:

Proses 1	
Herwinne materiaal bygevoeg	57 000 kg
Jumbo rolle oorgedra na proses 2	495 rolle
Sluitings WIP	Geen
Totale veranderlike koste in verband met proses 1	R205 000
Vaste koste toegedeel aan proses 1 *	R212 000

Proses 2	
Jumbo rolle ontvang vanaf proses 1	495 rolle
Werklike aantal voltooide pakkies (bevat dus 25 toilet rolle elk)	18 720 pakke
Sluitings WIP (by 70% punt van voltooiing)	Die ekwivalent van 15 000 individuele rolle van 10cm elk
Materiaalkoste (dus karton rolle, gom en plastiek)	R 74 250
Arbeid en veranderlike bokoste	R135 400
Vaste bokoste toedelingskoers *	R18.75 per pak van 25 rolle

* Ek volg 'n beleid om die vaste bokoste toe te deel deur 'n vooraf-bepaalde bokoste koers vir elke proses, gebaseer op normale kapasiteit.

Ek hoop dit help – laat weet my indien u enige verdere inligting benodig. Ek is redelik vol vertroue in my berekening – ek hoop dat u nie enige probleme ontdek nie!

Geniet u naweek.

Vriendelike Groete,
John Bold

SESSIE 5 VRAAG 2

(30 PUNTE)

Mando Advisory Ing ("Mando") is 'n rekeningkundige adviserende firma wat bedryf word vanuit Kaapstad. Die firma bestaan uit twee senior vennote en twee onlangse gekwalifiseerde geoktrooieerde rekenmeesters. Een van die vennote het gehoor van u naderende voltooiing van u sertifikaat in die teorie van rekeningkunde en het u genader om advies. Hy het die kwessies hieronder opgesom (alle maatskappye pas IFRS toe) in 'n epos wat u onlangs ontvang het:

From: Smith, Jason

Sent: 28 September 2014 07:26 PM

To: traineeaccountant@mando.co.za

Cc: technicaldivision@mando.co.za

Subject: Fwd: Rekeningkunde kwessies

Hi daar, kyk asseblief hieronder na 'n paar vrae wat ek het. Antwoord asseblief voor die einde van die dag:

Onderwerp 1: IAS 16 *Property, Plant and Equipment*

Ek het gesien dat paragraaf 17 (e) van IAS 16 *Property, Plant and Equipment* verskeie toepassings veroorsaak in industrieë (soos petrochemikalieë) waar die netto opbrengste van die verkoop van enige items wat geproduseer is gedurende toetsing om die bate in daardie ligging en toestand te bring, wesenlik die koste van toetsing oorskry. Party maatskappye krediteer die gekonstrueerde bate met die netto opbrengste wat die koste van toetsing oorskry. Byvoorbeeld, in een genoteerde maatskappy:

Inkomste van produksie wanneer die aanleg gedurende die periode getoets was	R1.7 miljoen
Direkte produksiekoste wanneer die aanleg gedurende die periode getoets was	R1.0 miljoen
Netto inkomste uit toetsingsaktiwiteite	R700 000

Die verskil (R700 000) was na die gekonstrueerde bate gekrediteer.

Onderwerp 2: IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*

'n Kliënt het die volgende finansiële instrument uitgereik. Die instrument was uitgereik teen sy billike waarde van R1 000 000. Die instrument het 'n verklaarde vervaldatum. Met vervalling, moet die uitreiker 'n veranderlike aantal van sy eie ekwiteitsaandeel lewer wat gelyk is aan R1 000 000 – onderworpe aan 'n maksimum van 150 000 aandele en 'n minimum van 90 000 aandele. Dit beteken dat die houer van die instrument beperkte blootstelling tot ekwiteitsprysrisiko het, indien die aandele prys tussen R6.67 en R11.11 per aandeel met vervalling is. Met uitreiking van die instrument was die uitreiker se aandeelprys R10 per aandeel. Dus, met uitreiking, sou die aandele prys gelyk aan die lewering van 'n aantal aandele tussen die reeks van die maksimum en minimum ("cap" en "floor") gewees het. Die instrument het 'n vaste rentekoers en rente is jaarliks in kontant betaalbaar.

Onderwerp 3: IAS 17 *Leases*

Hierdie kliënt, ons noem hulle Entiteit H, besit 75% van die gewone aandele van Entiteit S, en dus word daar sedert 1 Oktober 2012 beheer uitgeoefen oor Entiteit S. Ons is met die 30 September 2014 groep finansiële state besig.

Entiteit S het grond as eiendom, aanleg en toerusting gedurende 2009 teen 'n totale koste van R15 miljoen verkry. Die billike waarde van die grond op 1 Oktober 2012 was R17.5 miljoen. Gedurende 2013, het Entiteit S die grond aan Entiteit H verkoop en dit onmiddellik teruggehuur. Entiteit S het voortgegaan om die grond as eienaar geokkupeerde eiendom te gebruik. Entiteit H het die aankopsvergoeding in kontant vereffen. Ons het die huurooreenkomste versigtig bestudeer en is tevrede dat die verhuringselement korrek as 'n bruikhuur in terme van IAS 17 *Leases* geklassifiseer is. Hierdie is die gedetailleerde inligting wat ons aangaande die verkoop-en-terughuur transaksie bymekaar gemaak het:

Verkoopsprys	R20 miljoen
Verhaalbare bedrag van die grond	R18 miljoen op 1 Februarie 2013 R18.5 miljoen op 30 September 2013 R18.8 miljoen op 30 September 2014
Datum van vervreemding en aanvangsdatum van die huurooreenkoms	1 Februarie 2013
Huurpaaielemente	R480 000 maandeliks agterna betaalbaar met geen eskalasie en geen finale betaling nie
Ongewaarborgde reswaarde	Nul
Huurtermyn	50 maande
Groep rekeningkundige beleide	Koste model in terme van IAS 16 <i>Property, Plant and Equipment</i> vir eienaar-geokkupeerde eiendomme Billike waarde model in terme van IAS 40 <i>Investment Property</i> vir beleggingseiendomme

Die maatskappye belastingkoers van 28% en kapitaalwinsbelasting insluitingskoers van 66.6% is van toepassing. Ignoreer BTW.