

DIE VERHURINGSBEDRYF - n BEDRYFSEKONOMIESE

ONTLEDING

deur

JOHAN LESMAR DREYER

Studie aangebied ter gedeeltelike voldoening aan
die vereistes vir die graad

MAGISTER COMMERCII
(BEDRYFSEKONOMIE)

in die

FAKULTEIT VAN EKONOMIESE WETENSAPPE

aan die

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT

vir

CHRISTELIKE HOBR ONDERWYS

Leder: PROFESSOR D.J. VILJOEN

Krugersdorp
Desember 1978

DANKBETUIGING

Dit is vir my 'n voorreg om my opregte dank teenoor almal wat aan hierdie studie meegehelp het, uit te spreek.

Aan my leier, Professor D.J. Viljoen, my opregte dank vir sy bekwame en inspirerende leiding.

Aan mev. R. Schoeman wat die tikwerk onderneem het en Doktor E. Steenberg wat die taalkundige versorging behartig het, my hartlike dank.

Aan my vrou vir haar aanmoediging en bystand, my opregte waardering.

Aan die personeel van Nedfin Bark Beperk vir inligting verskaf, en veral Richard Allingham, my hartlike dank.

Aan my werkgewer vir die tyd aan my beskikbaar gestel, asook vir die drukwerk van die verhandeling, my opregte waardering.

J.L. Dreyer

Krugeradorp
Desember 1978

Opgedra aan my ouers

| INHOUDSOPGAWE | | Pagina |
|--|---|--------|
| Hoofstuk 1 | | |
| INLEIDING | | 1 |
| 1.1 | Probleemstelling | 1 |
| 1.2 | Metode van die studie | 2 |
| 1.3 | Indeling van studie | 3 |
| Hoofstuk 2 | | |
| DIE ONTSTAAN EN ONTWIKKELING VAN VERHURING | | 5 |
| 2.1 | Inleiding | 5 |
| 2.2 | Definisie van verhuring | 5 |
| 2.3 | Die ontstaan van verhuring | 6 |
| 2.3.1 | In die V.S.A. | 6 |
| 2.3.2 | In Engeland en Suid-Afrika | 8 |
| 2.3.3 | Ontwikkeling in Suid-Afrika | 9 |
| 2.4 | Samevatting | 13 |
| Hoofstuk 3 | | |
| KLASSIFISERING VAN VERHURING | | 14 |
| 3.1 | Inleiding | 14 |
| 3.2 | Finansiële verhuring | 19 |
| 3.3 | Bedryfsverhuring | 21 |
| 3.4 | Verkil tussen finansiële verhuring en bedryfsverhuring | 23 |
| 3.5 | Vorme van verhuring | 24 |
| 3.5.1 | Finansiële verhuring | 24 |
| 3.5.2 | Bedryfsverhuring - verhuring met inbegrip van diens-kontrakte | 25 |

| | | Pagina |
|---------|---|--------|
| 3.5.3 | Verkoop en terugverhuring | 26 |
| 3.5.4 | Uitgestelde koop | 28 |
| 3.5.5 | Hefboomverhuring | 29 |
| 3.5.5.1 | Die huurder | 29 |
| 3.5.5.2 | Die verhuurder | 29 |
| 3.5.5.3 | Die leners | 30 |
| 3.5.5.4 | Verhuringonderskrywers / trustees | 31 |
| 3.5.6 | Verhuring met inbegrip van residuwaarde | 31 |
| 3.6 | Samevatting | 36 |

Hoofstuk 4

| | | |
|-------------------------------|---|----|
| VOOR- EN NADELE VAN VERHURING | | 38 |
| 4.1 | Inleiding | 38 |
| 4.1.1 | Voordels | 38 |
| 4.1.1.1 | Voorsien onverkrygbare fasiliteite | 38 |
| 4.1.1.2 | Verhuring verskaf tydelike fasiliteite | 39 |
| 4.1.1.3 | Bevry vlottende kapitaal | 39 |
| 4.1.1.4 | Verhuring voorkom risiko van veroudering | 42 |
| 4.1.1.5 | Voorkom onderhouds-, diens- en administratiewe verpligtinge | 44 |
| 4.1.1.6 | Voorsien bykomende finansieringsbronne | 46 |
| 4.1.1.7 | Buigsaamheid | 47 |
| 4.1.1.8 | Verhuring verbeter die finansiële posisie van n huurder | 51 |
| 4.1.1.9 | Belastingsvoordels | 52 |
| 4.1.1.10 | Verhuring bevorder besluitneming binne n maatskappy | 53 |
| 4.1.1.11 | Verhuring werk inflasie teë | 54 |
| 4.1.1.12 | Verhuring versaker goeie advertensie vir n maatskappy | 54 |
| 4.1.1.13 | Verspreiding van verpligtinge | 54 |
| 4.1.1.14 | Voordeel vir buitelandsebeheerde maatskappys | 55 |

| | Pagina | |
|------------------------|---|----|
| 4.2 | Nadale | 56 |
| 4.2.1 | Te veel krediet is beskikbaar | 56 |
| 4.2.2 | Eienaarsbelang bly konstant | 57 |
| 4.2.3 | Verhuring tydens likwidasië | 58 |
| 4.2.4 | Verhuring is 'n duur vorm van finansiering | 58 |
| 4.2.5 | Verlies aan residuwaarde | 59 |
| 4.3 | Samevatting | 59 |
| | | |
| Hoofstuk 5 | | |
| KEUSE VAN FINANSIERING | | 61 |
| 5.1 | Inleiding | 61 |
| 5.2 | Vorme van finansiering | 61 |
| 5.2.1 | Koop | 61 |
| 5.2.1.1 | Interne bronne | 61 |
| 5.2.1.2 | Eksterne bronne | 61 |
| 5.2.2 | Huurkoopfinansiering | 63 |
| 5.2.3 | Verhuring | 65 |
| 5.2.3.1 | Finansiële verhuring | 65 |
| 5.2.3.2 | Bedryfsverhuring | 67 |
| 5.2.3.3 | Terugverhuring | 68 |
| 5.2.3.4 | Hefboomverhuring (Leverage leasing) | 69 |
| 5.2.3.5 | Verhuring met inbegrip van residuwaarde | 70 |
| 5.3 | Vergelykings deur middel van voorbeelde | 71 |
| 5.3.1 | Algemeen | 71 |
| 5.3.2 | Koop teenoor verhuring | 72 |
| 5.3.2.1 | Kontantaankope van toerusting | 73 |
| 5.3.2.2 | Finansiering van toerusting deur middel van verhuring | 74 |
| 5.3.3 | Verhuring teenoor huurkoop | 79 |
| 5.4 | Ander vergelykings | 80 |

| | Pagina |
|----------------------|--|
| 5.4.1 | Kredietverskaffing 80 |
| 5.4.2 | Versekering teen veroudering 81 |
| 5.4.3 | Verhuring verskaf sameleelfinansiering 83 |
| 5.5 | Vergelyking tussen koop en 'n spesifieke tipe ver- huringstransaksie 84 |
| 5.5.1 | Koop teenoor bedryfsverhuring 84 |
| 5.5.2 | Koop teenoor finansiële verhuring 85 |
| 5.6 | Samevatting 87 |
| Hoofstuk 6 | |
| DIE WET EN VERHURING | 89 |
| 6.1 | Inleiding 89 |
| 6.2 | Die gemene reg 89 |
| 6.3 | Die statutêre reg 91 |
| 6.3.1 | Die Inkomstebelastingwet 92 |
| 6.3.2 | Die Maatskappywet 95 |
| 6.3.3 | Die Insolvensiewet 97 |
| 6.3.4 | Die Landboukredietwet 98 |
| 6.3.5 | Die Ordonnansie op Padverkeer 98 |
| 6.3.6 | Die Wet op Prysbeheer 99 |
| 6.3.7 | Wet op die Beperking en Bekendmaking van Finan- sieringskoste 101 |
| 6.3.8 | Die Wet op Seëlregte 102 |
| 6.3.9 | Die Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse 104 |
| 6.3.10 | Die Motorvoertuigversekeringswet 105 |
| 6.3.11 | Die Verkoopsbelastingwet 106 |
| 6.4 | Kode van Standaardbruikhuurpraktyk 109 |
| 6.5 | Samevatting 111 |

| | Pagina |
|---|--------|
| Hoofstuk 7 | |
| BEMARKING VAN VERHURING IN SUID-AFRIKA | 113 |
| 7.1 Inleiding | 113 |
| 7.2 Aanbieders van verhuringsfasiliteite | 113 |
| 7.2.1 Onafhanklike verhuringsmaatskappye | 114 |
| 7.2.1.1 Diensorganisasies | 114 |
| 7.2.1.2 Finansiële maatskappye | 116 |
| 7.2.1.3 Mekelaars | 119 |
| 7.2.2 Banke | 122 |
| 7.2.3 Assuransiematskappye | 124 |
| 7.2.4 Dienste aan huurders | 125 |
| 7.2.4.1 Bestuursdienste ten opsigte van 'n vloot voertuie | 125 |
| 7.2.4.2 Raadgewende dienste | 126 |
| 7.2.4.3 Finansiële dienste | 126 |
| 7.2.4.4 Verkoops- en aankoopdienste | 126 |
| 7.2.4.5 Dienste ten opsigte van die kontrolering van kostes | 127 |
| 7.2.4.6 Kontrolering van ongelukke | 127 |
| 7.2.4.7 Spesiale aankoopprogramme | 127 |
| 7.3 Bemarking deur fondseverskaffers | 127 |
| 7.3.1 Direkte bemarking | 129 |
| 7.3.2 Indirekte bemarking | 132 |
| 7.4 Bemarking deur toerustingverskaffers | 132 |
| 7.5 Samevatting | 134 |
| Hoofstuk 8 | |
| ADMINISTRASIE VAN VERHURING | 135 |
| 8.1 Inleiding | 135 |
| 8.2 Administratiewe prosedures | 135 |

| | Pagina | |
|---------|---|-----|
| 8.2.1 | Aansoekvorm | 135 |
| 8.2.2 | Voorlegging vir keuring | 138 |
| 8.2.3 | Hou van rekords deur middel van rekenaar | 141 |
| 8.2.4 | Kredietbeheer | 142 |
| 8.2.5 | Registers wat gehou kan word | 143 |
| 8.2.5.1 | Toerustingregister | 143 |
| 8.2.5.2 | Register vir transaksies afgesluit | 143 |
| 8.2.5.3 | Waardeverminderingsregister | 144 |
| 8.2.5.4 | Roeteregister | 144 |
| 8.2.5.5 | Sekuriteitsregister | 144 |
| 8.3 | Rekeningkundige prosedures van verhuring in die boeke van die verhuurder | 146 |
| 8.3.1 | Getoon as "n „debiteur" | 146 |
| 8.3.2 | Getoon as "n bate | 146 |
| 8.4 | Bekendmaking van verhuring in die finansiële state | 147 |
| 8.4.1 | Argumente teen bekendmaking van huurfasiliteite | 148 |
| 8.4.1.1 | Minder verpligtinge word bekend gemaak | 148 |
| 8.4.1.2 | Wetlike onderskeid tussen "n huurverpligting en "n skuldverpligting | 149 |
| 8.4.1.3 | Gehuurde bates is nie die eiendom van die huurder nie | 150 |
| 8.4.2 | Redes vir die bekendmaking van huurfasiliteite | 150 |
| 8.4.3 | Probleme met ontleding van verhuringsverpligtinge | 151 |
| 8.4.3.1 | Basis van beoordeling | 151 |
| 8.4.3.2 | Betroubaarheid van balansstaat | 153 |
| 8.4.3.3 | Aansuiwering van balansstaat | 154 |
| 8.4.3.4 | Moontlike aanpassings | 155 |
| 8.5 | Samevatting | 157 |
| | Voorbeelde | 158 |

| | Pagina |
|--|--------|
| Hoofstuk 9 | |
| DIE RENTEKOERSASPEK VAN VERHURING | 160 |
| 9.1 Inleiding | 160 |
| 9.2 Renteberekenings | 161 |
| 9.2.1 Enkelvoudige rente | 161 |
| 9.2.2 Saamgestelde rente | 161 |
| 9.2.3 Huidige waarde-metode | 162 |
| 9.2.4 Toekomstige waarde-berekening | 163 |
| 9.2.5 Effektiewe rentekoerse | 164 |
| 9.2.6 Toekomstige waarde van paaiemente maandeliks agterna betaalbaar | 166 |
| 9.2.7 Huidige waarde van n reeks paaiemente | 167 |
| 9.3 Die effek van belastingtoelaas op rentekoerse | 168 |
| 9.3.1 Beleggingstoelaag | 169 |
| 9.3.2 Aanvangstoelaag | 169 |
| 9.4 Koste van verhuring | 174 |
| 9.5 Samevatting | 176 |
| Hoofstuk 10 | |
| SAMEVATTING | 178 |
| 10.1 Algemeen | 178 |
| 10.2 Tipes | 179 |
| 10.3 Voor- en nadele | 179 |
| 10.4 Keuse van finansiering | 181 |
| 10.5 Die regsaspek van verhuring | 182 |
| 10.6 Bemarking | 183 |
| 10.7 Administrasie | 184 |
| 10.8 Rentekoerse | 184 |
| 10.9 Slot | 185 |
| BRUIKHUURKODE | 186 |
| BIBLIOGRAFIE | 193 |

Hoofstuk 1

INLEIDING

1.1 Probleemstelling

Vir die oprigting van 'n onderneming is kapitaal nodig om bates aan te skaf. Hierdie bates sluit in geboue, masjinerie, kantoortoerusting en voertuie. Die kapitaalbehoefte kan soms aansienlik wees, en allerlei metodes van finansiering van hierdie behoeftes het mettertyd ontstaan, waarvan een verhuring is.

Alhoewel verhuring in sy huidige vorm reeds byna twee dekades in Suid-Afrika toegepas word en geweldig gegroei het, ontbreek dit tog aan bronne wat die teorie sowel as die praktyk van verhuring in oënskou neem. Daar is slegs twee bronne beskikbaar wat suiwer van toepassing is op verhuring in Suid-Afrika, naamlik *Leasing of Industrial Plant and Equipment in South Africa* deur K.H. Geger en *Leasing of Vehicles and Equipment in South Africa* deur B. Lentin.

Hierdie bronne behandel nie alle fasette van verhuring nie, en dus skiet dit in sommige opsigte te kort by die toepassing in die praktyk. Die tekort aan bronne bring mee dat sowel die huurder as die verhuurder nie 'n breedvoerige kennis van alle fasette van verhuring kan verkry nie. Die basiese begrippe is bekend en word toegepas, terwyl ander vorme van verhuring beskikbaar is wat voordeliger mag wees in spesifieke gevalle, maar as gevolg van gebrekkige kennis nie toegepas word nie.

'n Beter begrip van die voor- en nadele van verhuring is baie wenslik, sodat ondernemers beter kan bepaal of verhuring tot hul voordeel is. Sommige voordele word uit verband geruk en die huurder verkeer daardeur onder 'n wanindruk, byvoorbeeld dat verhuring 'n huurder belasting bespaar. Die werklike voordele wat verhuring inhou, word nie volledig met 'n huurder bespreek nie en die huurder het geen bronne beskikbaar wat meer lig op 'n saak kan werp nie. Die huurder vertrou dus op die verhuurder wat somtyds nadelig kan wees.

Die doel van hierdie studie is dus om die teorie met die praktyk te skakel sodat dit ondernemings wat wel verhuuring as bron van finansiering gebruik, die geleentheid bied om voordele noukeurig te bepaal. Sedert verhuuring as alternatiewe metode van finansiering posgevat het in Suid-Afrika, het die bedryf geweldig gegroei. Die anelle uitbreiding het verhoed dat potensieële huurders deeglike beplanning doen, met die gevolg dat hulle met goeie verkoopkuns ooreed is om toerusting te huur, alhoewel dit nie lonend vir hulle was nie. Indien hulle 'n deeglike kennis van die teorie gehad het, sou hierdie wanpraktyk nie ontstaan het nie. Dit is dan die doel van hierdie studie om onder andere 'n breedvoerige bespreking van die voordele en nadele van verhuuring te gee. Verder sal vergelykings tussen finansieringsmetodes getref word, asook 'n uiteensetting gegee word van die basiese tipes verhuuring wat algemeen voorkom, sodat die leser verhuuring meer rasioneel in sy eie bedryf kan toepas. Die studie kan die behoefte aan bronne oor verhuuring in Suid-Afrika terselfdertyd in 'n mate verlig.

1.2 Metode van die studie

Die skrywer het heelwat probleme ondervind ten tye van hierdie studie, waarvan 'n tekort aan bronne die belangrikste was. Bronne uit die V.S.A. en die Verenigde Koninkryk is geraadpleeg om meer feitekennis te verkry, maar die probleem is hoofsaaklik oorkom deur inligtingsbrosjures vanaf finansiële instellings te verkry, waarin verskeie metodes van verhuuring bespreek word. Elke finansiële instelling het egter sy eie beleid en skrywer het hoofsaaklik op een instelling se inligting gekonsentreer om 'n mate van verwarring by die leser te voorkom. Bowendien het die indirekte verbintenis tussen skrywer en 'n finansiële instelling ook verhoed dat 'n diepgaande ontleding van verskeie finansiële instellings se toepassing van verhuuring gedoen kon word. Skrywer se praktiese ervaring met die verhuuringsbedryf was waardevol in hierdie studie.

Die tekort aan bronne is verder deur inligting uit tydskrifte aangevul. Dit kan gemeld word dat veral die Harvard Business Review verskeie artikels gepubliseer het. Hierdie artikels is baie leersaam en volledig gevind, aangesien outoriteite op die gebied van verhuuring genader is om

spesifieke gebiede van verhuring te ontleed en daaroor 'n verslag te skryf.

'n Verdere probleem wat opgeduik het, is die gebruik van die Afrikaanse terminologie. Afrikaanssprekendes gebruik die Engelse terme, maar skrywer het gepoog om beskrywende Afrikaanse terme te gebruik. Waar geen amptelike Afrikaanse woord beskikbaar was nie, is die mees beskrywende woord of benaming gebruik.

1.3 Indeling van studie

Nadat aandag aan die ontstaan en ontwikkeling van verhuring met die klem op verhuring in Suid-Afrika gegee is (hoofstuk 2), behandel hoofstuk 3 hoofsaaklik die vernaamste tipes verhuring, naamlik finansiële en bedryfsverhuring, asook die verskillende vorme van verhuring soos dit in die bedryf toegepas word. Daarna word die voor- en nedele in hoofstuk 4 bespreek. Hierdie hoofstuk is die kern van die studie, aangesien dit die geleentheid aan 'n leser bied om 'n opinie te vorm of verhuring in enige onderneming se finansiële beleid aandag behoort te geniet. Hoofstuk 5 is aanvullend tot die vorige hoofstuk, aangesien hier 'n vergelyking getref word tussen die verskillende vorms van finansiering vir die aanskaffing van toerusting, naamlik kontant, huurkoop en verhuring. Hoofstuk 6 gee 'n samevatting van die wetlike aspekte van toepassing op verhuring, en klem word gelê op die statutêre reg en die wette wat hieronder ingedeel is.

Hierdie eerste gedeelte van die verhandeling is gewy aan die meer tegniese aspekte van verhuring. Die oorblywende gedeelte bespreek die praktiese toepassing van verhuring buite en binne die kantoor van 'n verhuurder (hoofstukke 7 en 8 respektiewelik). Die klem val op die bemerking van verhuring en deur wie dit toegepas word, asook die administrasie binne 'n organisasie. 'n Aspek wat ook in hoofstuk 8 behandel word, is die bekendmaking van verhuring in 'n organisasie se finansiële state. In aansluiting by hoofstuk 7 word die rentekoersaspek verduidelik in hoofstuk 9, want hierdie aspek is een van die beslissende faktore in

in die onderhandelingsproses. Hierna, in hoofstuk 10 volg 'n kort samevatting asook gevolgtrekkings waartoe gekom is.

Hierdie studie is so volledig moontlik gedoen, maar kan nie aanspraak daarop maak dat alle fasette van verhuuring volledig bespreek is nie, byvoorbeeld die wetlike en belastingaspekte wat te omvattend is om volledig te bespreek. Nogtans word vertrou dat die studie sal bydra om 'n beeld van die verhuuringsbedryf in Suid-Afrika te gee.

Hoofstuk 2

DIE ONTSTAAN EN ONTWIKKELING VAN VERHURING

2.1 Inleiding

Verhuring is 'n baie ou metode van finansiering wat veral in die eiendoms-
mark bekend is waar woonhuise, geboue, landerye ensovoorts verhuur word.
Die eiensars het die voordeel dat hulle 'n inkomste verkry en dat hulle
eiendom ontwikkel en instand gehou word. Die moderne tendens is om ver-
huring nie slegs tot vaste eiendom te beperk nie, maar om dit ook tot
toerusting uit te brei, wat strek vanaf 'n tikmasjien tot 'n stootekraper,
'n motor tot 'n vliegtuig en vele meer. Hierdie ontwikkeling lewer egter
probleme, aangesien vaste eiendom nie onderhewig is aan drastiese waar-
devermindering nie, maar toerusting wel. In hierdie hoofstuk word die
ontstaan en ontwikkeling van verhuring in die V.S.A., Engeland en Suid-
Afrika bespreek met spesifieke verwysing na Suid-Afrika. Alvorens die
ontstaan en ontwikkeling van verhuring bespreek word, is dit egter nodig
dat daar op hierdie stadium onderskeid getref word tussen die twee partye
betrokke by 'n verhuringstransaksie.

2.2 Definisie van verhuring

Verhuring kan gedefinieer word as 'n kontrak¹⁾ tussen 'n huurder en 'n ver-
huurder waardeur die huurder tydelike besit- en gebruiksreg van 'n bate
(geboue, grond, toerusting ensovoorts) bekom. As teenprestasie betaal
die huurder dan die verhuurder 'n vasgestelde huurpaelement oor 'n tydperk.
So 'n huurpaelement kan maandeliks, kwartaalliks, jaarliks ensovoorts
betaalbaar wees. Die totale bedrag wat betaal moet word, oorskry in die
meeste gevalle die oorspronklike kosprys van die toerusting. Die ver-
skil is die vergoeding wat die verhuurder ontvang op sy geïnvesteerde
kapitaal, insluitende moontlike kostes vir die verkryging van kapitaal.

Die huurder verkry dus besitreg van die toerusting, maar nie die eien-
domsreg nie. Met die verstryking van die kontrak tussen die huurder en

1) Gerstenberg, C.W. Financial organisation and management. 1959. P. 477,
Anon. Lease. (In The New Educator Encyclopaedia, 1946. 5:2058)
Vereniging van algemene banke en finansieringsbure. Bruikhuur van
toerusting. S.J. P. 3.

die verhuurder, neem die verhuurder weer die toerusting in ontvangs, omdat hy eiendomsreg behou. 'n Verdere verhuringkontrak of onderhandelinge vir die koop van die toerusting kan wel tussen die twee partye plaasvind. Die fundamentele verskil tussen verhuring, huurkoop en 'n kooptransaksie is dus die eiendomsreg van die toerusting. Soos reeds gestel bly die toerusting die eiendom van die verhuurder vir die volle termyn van die kontrak asook na verstryking van die kontrak. Met 'n huurkooptransaksie bly die eiendomsreg ook by die oorspronklike eienaar totdat die totale kontrakbedrag vereffen is, waarna die eiendomsreg oorgaan na die party wat besitreg geniet het. Met 'n koopkontrak gaan beide besit- en eiendomsreg gelyktydig oor met die vereffening van die ooreengekome bedrag. Hierdie aspekte word meer volledig behandel in latere hoofstukke.

2.3 Die ontstaan van verhuring

2.3.1 In die V.S.A.

Die verhuring van toerusting het sy oorsprong in die V.S.A.¹⁾ gehad na die Tweede Wêreldoorlog. Die snelle ontwikkeling van die nywerhede na genoemde oorlog, het nie tred gehou met beskikbare finansiële bronne nie, met die gevolg dat alternatiewe bronne van finansiering verkry moes word. Die direkte gevolg was dat nyweraars by die verhuring van toerusting betrokke geraak het.

Hierdie snelle groei van nywerhede het ook 'n behoefte aan verbeterde toerusting laat ontstaan. Verandering het vinniger ingetree, en ondernemings moes toerusting vinniger met verbeterde toerusting vervang ten einde die groei koers te handhaaf. Die vervanging van toerusting het 'n geweldige kostelias op nyweraars geplaas, en hulle gedwing om alternatiewe bronne vir die finansiering van toerusting te vind. Toerusting se pryse het ook die hoogte in geskiet, omdat die vraag na verbeterde toerusting baie hoog was.

Likwiditeitsprobleme wat maatskappye gedurende 1969-1970²⁾ ondervind het, het die behoefte na verhuring verder vergroot. Veral kleiner maatskappye

1) Geger, K.H. Leasing of Industrial Plant and Equipment in South Africa. 1973. P. 7.

Vanderwicken, P. The Powerful logic of the leasing boom. Fortune. 11:136, 1973.

2) Ibid.

wat hul maksimum kredietwaardigheid bereik het, was genoodsaak om hulle na verhuring te wend. Verhuring het nie as 'n verpligting of les in balanstata verskyn nie, en dus kon verdere krediet deur middel van verhuring bekom word. Maatskappye het ook baat gevind uit die vasgestelde maandelikse verpligting, aangesien hulle kontantvloei beter beheer en begrotings noukeuriger opgestel kon word. Finansiële instellings was meer bereid om verhuringfasiliteite toe te staan as ander vorme van krediet, aangesien hulle 'n bate gefinansier het wat 'n realiseerbare waarde behou het. Hierdie waarde het deel gevorm van die sekuriteit van 'n finansiële instelling. Finansiële instellings het bygedra tot die groei van verhuring, deurdat hulle verhuring teen baie aanloklike rentekoerse bemark het. Rentekoerse wat 'n besparing van drie tot vier persent teenoor langtermynleenkoerse meegebring het, is aangebied. Sommige instellings het selfs negatiewe rentekoerse aangebied. Die voordeel wat die maatskappy hierdeur verkry het, was dat hulle totale parlementterugbetalings les was as die oorspronklike kosprys van die toerusting. Die finansiële instelling het egter baie waarde geheg aan die residuwaarde van die toerusting wat die tekorte aan die einde van kontrakke uitgewis het. Negatiewe koerse het egter vinnig verdwyn, omdat finansiële instellings baie verloor het indien huurders nie die toerusting behoorlik onderhou het nie.

Verhuring word deesdae op alle gebiede in die V.S.A. aangetref. Vroeër is slegs vaste bates (siendom) en toerusting (masjinerie ensovoorts) verhuur, maar dit is later uitgebrei tot die huur van 'n onderneming of produksie-eenheid in sy geheel. Gedurende 1972¹⁾ is so 'n kontrak gesluit toe 'n maatskappy 'n produksie-eenheid vir die vervaardiging van aluminium van 'n konsortium gehuur het. Die konsortium het bestaan uit veertien finansiële instellings en groot maatskappye wat die produksie-eenheid teen 'n totale bedrag van R120 miljoen verhuur het.

Finansiële instellings het geweldig vergroot en statistiek wat gedurende Augustus 1973²⁾ bekend gemaak is het getoon dat die grootste instelling R15 biljoen belegging in verhuring gehad het, in vergelyking met

1) Vanderwicken, op. cit., p. 134.

2) Ibid.

R161 miljoen¹⁾ wat gedurende 1972 in Suid-Afrika uitstaande was ten opsigte van verhuuringskontrakte. Gedurende 1972 alleen is toerusting met 'n totale kosprys van R9,5²⁾ biljoen in die V.S.A. verhuur. Die totale verpligting ten opsigte van verhuur van toerusting in die V.S.A. het gedurende 1973 R52 biljoen beloop. Die verwagte groeikoers was toe 20 persent wat sou meebring dat ten minste 20 persent van alle toerusting in die V.S.A. teen 1977 op 'n verhuuringsbasis sou wees.

Hierdie geweldige groei in die V.S.A. het aanleiding gegee dat verhuur in Suid-Afrika asook Engeland posgevat het.

2.3.2 In Engeland en Suid-Afrika

Die ontstaan van verhuur in hierdie lande het gelyktydig plaasgevind. Oor wanneer presies is daar nie duidelikheid nie, aangesien sommige skrywers beweer dat dit gedurende die laat vyftigerjare was, terwyl ander beweer dat dit eers in die vroeë sestigerjare was.

Die ontwikkeling in Engeland is en word gestrem, deurdad maatskappye nie eienaarskap wil prysgee nie. In vergelyking met die V.S.A. waar agt uit elke tien³⁾ maatskappye verhuur toepas, pas slegs twee uit elke tien dit toe in Engeland. Statistieke wat gedurende 1972 bekend gemaak is, toon die totale verhuuringsverpligting uitstaande as R456 miljoen. Dit is slegs 29,86 persent van die totale verpligting van die grootste instelling in die V.S.A. Besitreg speel 'n groot rol in Engeland en hoewel daar in 1972 'n verdebbering voorspel is, was dit steeds onderhewig aan hoe gunstig toestande sou wees.

In die beginstadium is slegs toerusting soos tikmasjiene en kantoor-toerusting in Suid-Afrika verhuur. Verspreiders van hierdie tipe toerusting het van verhuur gebruik gemaak ten einde hulle omset te verbeter. Kontrakte wat gesluit is, het aan die huurder 'n onderhoudsvoordeel gebied,

1) Gager, op. cit., p. 8.

2) Vanderwicken, op. cit., p. 136.

3) Gager, op. cit., p. 9.

wat byval by baie ondernemings gevind het. Private verhuuringsmaatskappye wat tot stand gekom het, was tot hulp van die verspreiders van toerusting, omdat hulle die finansies verskaf het. Kontrakte wat deur verspreiders gesluit is, is dus deur private instansies gefinansier, wat die kontrakte as sekuriteit oorgeneem het. Hierdie tipe verhuurings geskied vandag nog in Suid-Afrika, terwyl baie ander tipes toerusting ook deur middel van verhuur aan ondernemings beskikbaar gestel word. Verhuurings is vandag 'n algemene vorm van finansiering, deurdat dit tendens¹⁾ alleen na gebruik is, eerder as eienskapskap.

Die Reserwebank het statistiek vrygestel wat die totale verpligting in Suid-Afrika ten opsigte van verhuurings op 30 Junie 1977 op R992 miljoen stel. Einde September 1972 was hierdie verpligting 'n bedrag van R161 miljoen. Die groei van verhuurings oor 'n tydperk van vier tot vyf jaar was 516,15 persent. Hierdie groei word baie goed deur S.S. Kaplan²⁾ beskryf, met die woorde "a far, far cry from the beginnings of the leasing industry in South Africa".

2.3.3 Ontwikkeling in Suid-Afrika

Die verhuurings van toerusting in Suid-Afrika het reeds in die vroeër jare plaasgevind. 'n Wemaker van die Paarl, ene Abraham Lurie³⁾ het byvoorbeeld sy waens uitverhuur vir vervoerdoeleindes in die Kaap. Alhoewel hierdie transaksies nie aan termynverhuurings voldoen nie, kan hy tog beskou word as een van die pioniers van verhuurings.

Sedert die idee van verhuurings van toerusting in die laat vyftigerjare as gevolg van Amerikaanse invloed hier pasgevat het, het die verhuuringsbedryf vinnig ontwikkel. Dit was veral die verhuurings van voertuie wat in die Verenigde State aansienlik toegeneem het, en verhuuringsmaatskappye in Suid-Afrika het ondersoek ingestel na die moontlikheid van verhuurings

1) Maatskappye neig om eerder toerusting te huur en sodoende die risiko van veroudering vry te spring - sien hoofstuk 4.

2) Kaplan S.S. Banks' big savings to leasing industry. Sunday Times. 16 Oktober 1977. P. 6.

3) Lentin, B. Leasing of vehicles and equipment in South Africa, 1967. P. 14.

van voertuie in die Republiek. Die destydse Motor Ordonnansies het egter bepaal dat dit nie voordelig was vir die verhuurder nie. Die grootste probleem het geblyk die definisie van die woord „Eienaar” te wees. Die „Eienaar” is omskryf as die eienaar van ’n voertuig of die koper van ’n voertuig onder ’n huurkoop-ooreenkoms, ongeag of eiendomereg eers oorgaan met die betaling van die laaste paaiement van die kontrak. Persone wat voldoen het aan hierdie vereistes kon ’n voertuig in terme van derdepartywetgewing verseker asook lisensieer. Die huurder van ’n voertuig was dus uitgesluit by sodanige definisie en dit het probleme geskep, aangesien die verhuurder verantwoordelik was vir lisensieering en derdepartyversekering. Veranderinge was dus noodsaaklik om hierdie probleem te oorkom. Onderskeid moes getref word tussen ’n persoon wat ’n voertuig op ’n daaglikse, weeklikse of betreklik kort termyn huur en ’n persoon wat ’n voertuig vir langer periodes huur. Die Ordonnansies is sodanig verander dat persone wat ’n voertuig vir ’n korter periode as twaalf maande gehuur het nie as ’n „Eienaar” beskou is nie, maar wel persone wat vir langer periodes gehuur het. Dit het die probleem uit die weg geruim en finansiële inatellings kon voertuie aan persone verhuur, sonder om die verpligtinge van lisensieering of derdepartyversekering op hulle te neem.

Hierdie veranderinge het ruimte gelaat vir wanpraktyke, deurdat kontrakte gesluit is onder die dekmentel van verhuring, maar in werklikheid was dit gedoen slegs om die vereiste van verpligte depositobetaling vry te spring. Transaksies wat dus as ’n huurkoop geklassifiseer kon word, is sodanig gedoen dat die deposito uitgesluit is. Dit was dus nodig om ’n verdere aanpassing te maak en wel aan die Wet op Prysbeheer. Hierdie wysigings is in September 1967 aangebring, wat bepaal het dat slegs individue en maatskappye wat voertuie vir die meebring van hul inkomste gebruik het, gekwalifiseer het vir verhuring. Met ander woorde die huurpaaiemente moes van huurder as belasting aftrekbaar wees. Dit het dus verhoed dat enige private persoon ’n motor huur, behalwe as dit gebruik is om sy inkomste mee te verdien, byvoorbeeld ’n versekeringskonsultant.

Faktore wat aanleiding gegee het daartoe dat verhuring vinnig ontwikkel het, was byvoorbeeld die hoë koste verbonde aan toerusting. Kleiner

maatskappye wat behoefte gehad het aan 'n rekenaar, maar nie die kapitaal-investering kon maak nie, het hierdie toerusting gehuur. Selfs professionele persone, byvoorbeeld tandartse, kon nie die toerusting koop nie en het dit dus gehuur. Vandag gebruik tandartse hoogs gesofistikeerde toerusting wat hulle in staat stel om meer effektief te wees en ook om meer pasiënte behulpsaam te wees. Dit is moontlik vir so 'n persoon om sy hele spreekkamer toe te rus met die mees gesofistikeerde toerusting sonder dat hy enige kapitaalinvestering moet maak. Verhuringmaatskappye is as gevolg van kompetisie gedwing om nuwe idees toe te pas, byvoorbeeld die sogenoemde sambreeltransaksie wat 'n tandarts in staat stel om alles te bekom sonder om verskeie kontrakte te sluit. So het mediese toerusting ook baie verbeter, en verhuring bied die moontlikheid om byvoorbeeld X-straaltoerusting van duisende rande te bekom.

Verhuring is nie beperk tot die groot maatskappye of instansies nie. Vroeër is slegs enkele voertuie gehuur, maar vandag word selfs 'n vloot voertuie gehuur. Verhuringmaatskappye bied ook ekstra dienste aan, wat 'n maatskappy in staat stel om 'n vloot voertuie vir sy verteenwoordigers te huur, en selfs die onderhoudsadministrasie word vir hom gedoen. Verhuringmaatskappye was eers slegs die fondseverskaffers. Vandag egter sluit hulle dienste somtyds die administrasie van die vloot voertuie in, waardeur volle besonderhede in verband met onderhoudskoste, kontrole, hersteltyd asook verlies van inkomste as gevolg van herstelwerk, aan 'n maatskappy verstrekkend word. Die basiese verhuringstransaksie word nou geklassifiseer as 'n bestuursfinansieringshuurprogram. In ooreenstemming met die waardeverminderingsprogramme, verkry maatskappye aanbevelings oor wanneer 'n voertuig verkoop moet word, en watter tipe voertuig in verskillende areas gebruik behoort te word. Dit is dus slegs nodig vir 'n maatskappy om die kontrak te sluit en verder word alle administrasie namens hom behartig.

Verhuring is nie meer net beperk tot die private sektor nie. Stadsrade en munisipaliteite het ook bewus geraak van die voordele van verhuring. Baie van hierdie instansies verkry hulle toerusting deur middel van verhuring, aangesien die onderhoudskoste van dorpsgebiede baie hoog is en 'n groot kapitaalinvestering nie altyd moontlik is nie. Die Stadsraad

van Johannesburg wat 'n geweldige hoeveelheid voertuie besit, maak in 'n groot mate van verhuring gebruik. 'n Gebied waar verhuring vroeër nie algemeen toegepas is nie, maar wat nou baie ontwikkel het, is die boerderybedryf en veral die mielieboere. Die kapitaalbesteding verbonde aan saai- en oesbedryf het die afgelope tyd geweldig gestyg, met die gevolg dat daar 'n behoefte aan finansiële bystand ontstaan het. Vir hoër produktiwiteit word meer moderne toerusting benodig, maar die koste daaraan verbonde is baie hoog. Pryse van implemente het ook aansienlik gestyg, 'n trekker met sy implemente kos vandag byvoorbeeld bykans R30 000. Vir 'n boer om hierdie bedrag uit eie fondse te dek lewer probleme en dus word daar van huurfinansiering gebruik gemaak.

Dit is dus duidelik dat verhuring in Suid-Afrika gedurende die afgelope vyftien tot twintig jaar geweldig uitgebrei het. Waar dit eers net deur vervaardigers van tikmasjiens en kantoortoerusting toegepas is, word dit vandag deur feitlik elke individu en instansie wat wetlik by magte is om 'n verhuringskontrak te sluit toegepas.

Hierdie ontwikkeling van verhuring as vorm van finansiering het 'n leemte gelaat, want termynfinansiering was nie vrylik beskikbaar nie. Die ontstaan van algemene banke het hierdie leemte gevul, deurdat hulle hoofsaaklik termynfinansiering beskikbaar gestel het. Na die Tweede Wêreldoorlog het die algemene banke vinnig uitgebrei en dit het veroorsaak dat handelsbanke hul dienste ook verbreed het deur verhuring, faktoring, ensovoorts toe te pas, en nie slegs korttermynfinansiering nie. Hierdie ontwikkeling het aanleiding gegee tot die ontstaan van „een stop“¹⁾ bankwese. Die vinnige uitbreiding van algemene banke het egter 'n probleem geskep, aangesien te veel banke ontstaan het. Aan die einde van 1970 het 31 instellings reeds bestaan. Sedert 1970 het sommige van die algemene banke probleme ondervind en reeds bekende sameeltings het plaasgevind, byvoorbeeld Bank van Johannesburg, Kredietbank en Santambank wat kragtens saamsnoer onder die naam Santambank. Ander voorbeelde is

1) Die Minister van Finansies, Sen. Horwood, is egter bekommerd oor die diversifikasie van bankwese, en beperkings kan dalk in die toekoms opgelê word. Hierdie opvatting het gedurende die Parlementsitting van 1978 ter spreke gekom.

Sasbank, Rondalia Bank en Randbank wat intussen opgeneem is in ander instellings, of bedrywighede in 'n groot mate gestaak het.

Die huidige ontwikkeling is dat finansiële instellings hulle dienste sodanig uitgebrei het, dat alle finansiële behoeftes van 'n kliënt bevredig word. Die groot finansiële instellings het in so 'n mate diversifikasie toegepas dat 'n kliënt korttermyn- sowel as mediumtermyn- en langtermynfinansiering kan bekom. 'n Voorbeeld hiervan is byvoorbeeld die Nedbankgroep waar 'n kliënt korttermynfinansiering soos oortrokke fasiliteits by Nedbank Beperk kan verkry, mediumtermynfinansiering, byvoorbeeld verhuuring by Nedfin Bank Beperk en langtermynfinansiering, byvoorbeeld verhandelings, by Syfrets. So is daar ook ander instellings soos Standard Bank van Suid-Afrika Beperk met sy filiale soos Stannic.

2.4 Samevatting

Die groei van verhuuring in Suid-Afrika was vinnig, veral oor die afgelope aantal jare. Net soos in Amerika het die behoefte aan verhuuring ontstaan, aangesien bykomende bronne van finansiering benodig is, en veral mediumtermynfinansiering. Afgesien van die feit dat verhuuring aan maatekappye die geleentheid gebied het om uit te brei, het dit ook 'n nuwe tydsvlak in ons bankwese tot gevolg gehad. Die ontstaan van algemene banke is grotendeels deur verhuuring veroorsaak. Die steeds toenemende vraag na verhuringsfasiliteits het ook tot gevolg gehad dat finansiële instellings diversifikasie toegepas het om 'n kompeterende posisie te behou.

Tot dusver is aandag gekeer aan die ontstaan en ontwikkeling van verhuuring in Suid-Afrika. Dit is egter nodig om die ontwikkeling van verhuuring vollediger te omkryf, veral ten opsigte van die verskillende tipes verhuuringstransaksies wat ontstaan het. Die behoeftes van huurders verskil en dus kan 'n verhuuringstransaksie aangepas word om beter aan die behoeftes van elke huurder te voldoen. Die klassifisering van verhuuring, asook die verskillende vorms van verhuuring, word dus in die hieropvolgende hoofstuk volledig bespreek.

Hoofstuk 3

KLASSIFISERING VAN VERHURING

3.1 Inleiding

Soos blyk uit die voorafgaande bespreking het verhuring besonder toegeneem. Feitlik elke maatskappy in Suid-Afrika betaal huur in een of ander vorm om die gebruik van 'n groot verskeidenheid bates te bekom. Nie al hierdie ooreenkomste kan as finansiering geklassifiseer word nie, maar uit 'n bedryfs ekonomiese oogpunt gesien, kan verhuring die enigste metode wees om die gebruik van 'n spesifieke bate te bekom. 'n Sprekende voorbeeld in Suid-Afrika is die telefoon. Die enigste manier waarop hierdie diens bekom kan word, is deur dit te huur.

Verhuring is 'n gespesialiseerde vorm van finansiering. In 'n breër perspektief gesien kan verhuring beskou word as 'n deel van die finansiële beleid van 'n maatskappy en nie as 'n deel van die bedryfsfunksie nie, deurdat dit as plaasvervanger dien vir ander finansieringsmetodes. Verhuring in hierdie sin het twee basiese karaktertrekke, naamlik eerstens dat die maatskappy die reg het om die toerusting te gebruik vir die ekonomiese leeftyd van die toerusting; en tweedens dat dit 'n praktiese plaasvervanger vir eienskapskap van die toerusting is.

Verskeie ander vorme¹⁾ van verhuring word toegepas, omdat dit nie altyd prakties moontlik is om aan bogenoemde basiese eienskappe te voldoen nie. 'n Maatskappy mag hom byvoorbeeld in die situasie bevind waar die gebruik van sekere toerusting slegs vir 'n kort periode nodig word byvoorbeeld 'n konstruksie maatskappy wat 'n hyskraan nodig, slegs vir die duur van 'n kontrak, wat heelwat korter mag wees as die ekonomiese leeftyd van die hyskraan. Dit mag ook gebeur dat die toerusting nodig slegs beskikbaar is deur middel van verhuring. Dit is dus nodig dat die verskillende metodes van verhuring deeglik ondersoek word voordat

1) Besonderhede in verband met verskillende vorme van verhuring is verkry van Nedfin Bank Bepark.

n maatskappy n kontrak sluit om sodoende onnodige uitgawes en selfs uitgawes wat hy nie kan bekostig nie te verhoed.

Voordat verhuring van toerusting volledig bespreek word is dit nodig om te onderskei tussen die vorms van verhuring wat aangetref word. Eerstens kry ons die oudste vorm van verhuring, naamlik eiendomsverhuring¹⁾. Onder hierdie vorm van verhuring vind ons die huur van kantore, woonstelle, fabriekspersonele en vele meer. Dit is dus alle huurooreenkomste waar vaste bates deur n huurder vanaf n verhuurder gehuur word. n Kermerkende eienskap van hierdie vorm van verhuring is die periode van die huurooreenkoms. Eiendomsverhuring kan in n mate beskou word as langtermynverhuring, aangesien kontrakte meestal langtermyn van aard is. Dit is egter moeilik om die termyn nader te omskryf, want woonstelle wat vir ses maande en meer gehuur word val ook in hierdie kategorie, terwyl plese vir tot nege-en-negentig jaar gehuur kan word.

Die tweede kategorie van verhuring is korttermynverhuring, met ander woorde korter as twaalf maande. Die bekendste maatskappye in hierdie kategorie is Avis Rent a Car, Budget Rent a Car en Hertz Rent a Car. Verskeie kleiner motorhuurmaatskappye word ook nog in Suid-Afrika aangetref. In hierdie kategorie word voertuie (hoofsaaklik motors) op n daaglikse, weeklikse of maandelikse basis verhuur. Die huurgeld bestaan uit n nominale huurbedrag wat bepaal word volgens die soort voertuig wat gehuur word. Vir n Volkswagen betaal n huurder heelwat minder as byvoorbeeld vir n Mercedes Benz. Verder is n huurder ook verantwoordelik vir die brandstofverbruik, asook n vasgestelde tarief vir elke kilometer wat gery word. Die voordeel wat dit inhou, is dat n huurder slegs betaal vir die werklike gebruik van n voertuig, en n voorafbepaalde huurpeesalement nie betaalbaar is ongeag of hy die voertuig baie gebruik het of nie. Die huurder het ook geen verantwoordelikheid ten opsigte van onderhoud, versekering, lisensieering ensovoorts nie. Hierdie vorm van verhuring is veral geëkig vir maatskappye wat personeel vir kort periodes na gebiede stuur waar die maatskappy geen kantoor het nie. n Werknemer

1) Cohen, J.B. & Robbins, S.M. The Financial Manager. 1966. P.781-4.

kan n vliegtuig haal na byvoorbeeld Kaapstad, waar n voertuig gehuur kan word. n Maatskappy het dus nie nodig om te reël vir n ander personeellid om te wag op n lughawe nie, en dit is ook nie nodig om n bykomende motor beskikbaar te hê vir hierdie geleenthede nie. Kleiner motors is beskikbaar teen so min as R7¹⁾ per dag plus sewe sent per kilometer, terwyl n groot luukse motor beskikbaar is teen R30 per dag en vyftien sent per kilometer. Alhoewel dit redelik duur klink is dit goedkoper as byvoorbeeld n huurmotor asook n voertuig wat permanent beskikbaar moet wees. Vir gerief van hul kliënte bied Avis ook n kredietkaartstelsel aan waarvolgens n huurder nie nodig het om n deposito te betaal nie, en sy rekening vir die gebruik van die voertuig word na sy reis aan hom gelewer.

Die verhuurders verkry hul voertuie deur dit kontant te koop of op n huurbasis. Voertuie word slegs gehuur, aangesien kontantfondse nie genoegsaam is om alle voertuie te koop nie. Alle voertuie word vir n maksimum periode van twaalf maande gehou en vir n maatskappy met 1 500 voertuie beskikbaar, is dit moeilik om alles kontant te koop. Ongeag of die voertuie deur die verhuringmaatskappy gehuur of gekoop word, word dit altyd op n „eie risiko" of gewaarborgde terugkoopbasis gedoen. Indien n verhuringmaatskappy n voertuig op eie risiko koop of huur, aanvaar hy alle verantwoordelikheid vir die voertuig vandat die voertuig ontvang word totdat die voertuig weer verkoop word. Die gewaarborgde terugkoopbasis is basies dieselfde, behalwe dat verskaffers van die voertuie die verhuringmaatskappy n vasgestelde terugkoopwaarde waarborg na verstryking van n spesifieke periode (gewoonlik twaalf maande). Hierdie terugkoopwaarde is min of meer gelyk aan n voertuig se markwaarde na twaalf maande.

Die groei koers van hierdie verhuringmaatskappye in Suid-Afrika is merkwaardig. n Maatskappy soos byvoorbeeld Avis Rent a Car het sedert sy ontstaan in 1968 gegroei vanaf een motor tot n huidige ongeveer 1 500 motors. Genoemde maatskappy is n 75 persent filiaal van Federale Volks Beleggings en dus n Suid-Afrikaans beheerde maatskappy. Die res van sy aandele word deur Avis oorsee gehou. Hierdie verbintenis met die buitenland, stel Avis in Suid-Afrika in staat om insiggewende bestuursinligting van projekte wat oorsee winsgewend aangewend is te bekom.

1) Besonderhede verskaf deur V. Botha van Avis Rent a Car.

Een so 'n projek waarmee hulle plaaslik besig is, is die verhuur van motors oor 'n langtermyn. 'n Professionele persoon wat 'n motor by 'n finansiële instelling huur is self verantwoordelik vir die onderhoud van sy motor, en indien 'n motor vir 'n periode buite werking is, moet hyself ander reëlings tref. So ook 'n groot maatskappy met heelwat verteenwoordigers. As 'n verteenwoordiger se motor reparaasies ondergaan, is die betrokke verteenwoordiger nie in staat om sy werk te verrig nie, behalwe as die maatskappy reservemotors beskikbaar hou. Hierdie maatskappye met 'n redelik groot vloot motors het gewoonlik ook werktuigkundiges om die motors te herstel. As die verteenwoordigers dus hul motors gebruik, is die personeel van die werksirkel onproduktief. Indien 'n werknemer onproduktief is verloor die maatskappy inkomste. Avis beoog om 'n vloot voertuie beskikbaar te stel aan maatskappye en alle dienste en reparaasies in te sluit by die kontrak. 'n Maatskappy betaal dus 'n huurpaalement, en geen verdere uitgawes behalwe brandstof sal ontstaan nie. Die gevolg is dat geen personeelid onproduktief hoef te wees nie, aangesien 'n werksirkel nie nodig is nie, en 'n verteenwoordiger altyd 'n motor beskikbaar het om mee te ry. Die administrasie van 'n maatskappy word ook vergemaklik, aangesien Avis alle administrasie ten opsigte van die motors sal doen. Afgesien van die voordele wat dit vir groot maatskappye inhou, sal dit ook voordeliger wees vir professionele persone met beperkte tyd tot hulle beskikking. By motor sal deur Avis gehaal word en teen die middag terug besorg word, klaar diens gegee en indien nodig, nog voorsien van nuwe bande. Hierdie vorm van verhuring staan in sommige kringe bekend as 'n „ware huur" (true lease), met ander woorde die huur van 'n voertuig teen 'n nominale bedrag met geen verdere uitgawes nie.

Die verwagting is dat hierdie vorm van verhuring baie suksesvol sal wees. As Avis oorsese as voorbeeld geneem word, kan 'n mens verstaan dat die projek plaaslik met optimisme aangepak word, aangesien die oorsese maatskappy reeds 200 000 motors op hierdie basis verhuur. Vir Avis Rent a Car met 'n bestaande 48 persent van die korttermynverhuringemark, kan dit 'n groter merkaandeel beteken.

'n Vraag wat ontstaan is wie die huurders van motors op hierdie basis is?

Die verwagting is dat dit die algemene publiek of vakansieganger is. Dit is egter nie korrek nie, aangesien die meeste huurders sekemanne is. Daarom ook dat hierdie verhuringmaatskappye 75 persent van hul besigheid by lughawens doen (beskikbaar by alle bekende lughawens in Suid-Afrika). Hierdie bedryf is ook redelik seisoengebonde met die beste tydperke Februarie en Maart asook November tot Januarie. 'n Rede vir eersgenoemde is moontlik die jaarlikse begroting, wanneer alle ondernemings hul sake in orde wil kry indien aanpassings gemaak word wat hulle direk sal beïnvloed. Personeellede reis dan, redelik baie om te sorg dat alle takkantore (waar van toepassing) gereed is om aanpassings te maak indien dit nodig sou blyk. Vir die ander periode word die fees-tyd as rede aangevoer. 'n Maatskappy soos Avis stel jaarliks 'n addisionele 200 tot 300 motors vir hierdie periode in die Kaapse Skiereiland beskikbaar, en jaarliks word 'n tekort ondervind.

Uit bogenoemde is dit dus duidelik dat hierdie vorm van verhuring baie uitgebrei het sedert sy ontstaan, en steeds verder sal uitbrei aangesien die vraag na hierdie vorm van verhuring steeds toeneem. Die voorafgaande bespreking is gewy aan kort- en langtermynverhuring¹⁾ en dit bring ons nou by die laaste kategorie, naamlik mediumtermynverhuring.

Die laaste kategorie van verhuring word vir die doel van hierdie studie beskou as die verhuring van toerusting, of huurkontrakte wat vir periodes langer as twaalf maande gesluit word. Binne hierdie kategorie van verhuring is daar twee onderafdelings, te wete finansiële verhuring²⁾ (ook genoem finansieringsverhuring of voluitbetaling-verhuringsooreenkomste) en bedryfverhuring. Weens die verskillende behoeftes van huurders het bogenoemde vorme van verhuring onvoldoende geblyk en ander vorme van verhuring het ontstaan, soos byvoorbeeld terugverhuring, uitgestelde koop, hefboomverhuring en verhuring met inbegrip van residuwaarde. Laasgenoemde

1) Die termynklassifisering word gebruik om die verskillende kategorieë beter te onderskei.

2) Verskeie instansies gebruik ook die term „bruidhuur“ in plaas van verhuring. Dit blyk egter dat die term verhuring oor die algemeen meer bekend is in die algemene spreektaal.

word egter deur die Vereniging van Algemene Banke en Finansieringshuise¹⁾ as 'n variasie van finansiële verhuring beskou. Vervolgens 'n volledige beskrywing van elk van die verskillende vorme van verhuring.

3.2 Finansiële verhuring

Hierdie vorm van verhuring besit basies vier eienskappe, naamlik:

1. Die kontrak word vir 'n vasgestelde periode gesluit en dit is nie kanselleerbaar gedurende hierdie periode nie. Die ekonomiese leeftyd van die toerusting bepaal die looptyd van die kontrak, alhoewel die looptydpark van die kontrak gewoonlik korter is as die verwagte ekonomiese lewensduur van die toerusting. Indien die ekonomiese leeftyd van die toerusting (byvoorbeeld draaibark in die ingenieursbedryf) buitengewoon lank is, word die kontrakperiode bepaal volgens die kredietwaardigheid van die huurder. Kredietwaardigheid berus op die finansiële posisie van 'n huurder. Indien die huurder 'n maatskappy is, word 'n deeglike ontleding van sy balansstaat gemaak. So 'n ontleding word toegespits op die berekening van die likwiditeit,²⁾ rentabiliteit en solvabiliteit van die maatskappy. Verskeie verhoudingsgetalle word bereken en hieruit bepaal 'n finansiële instelling (verhuurder) die risiko verbonde aan 'n huurder. Indien die huurder finansiëel in staat is om die huurpeïement te betaal, sal 'n kontrak gesluit word. As daar 'n mate van onsekerheid bestaan, kan die huurder versoek word om sekuriteit te lewer soos waarborge van direkteure, vaste beleggings ensovoorts.

1) Vereniging van Algemene Banke en Finansieringshuise. Bruikhuur van toerusting. S.J. P.4.

2) Lanhout, J. Analysis and Interpretation of Accounts. 1968.

Celliers, J.A. Inleiding tot ontleding en vertolking van finansiële state, 2de hersiene druk, 1971.

Vosloo, E. Guide to Advances. Nedbank Bepark Handleiding vir die ontleding van finansiële state

Reynders, H.J.J. Finansiële bestuur. Tweede Uitgawe, 1974. Hoofstukke 4, 5 en 10.

2. Die huurder onderneem om vir die duur van die kontrak 'n reeks betalings (maandeliks, kwartaalliks ensovoorts) aan die verhuurder te maak. Hierdie betalings of paaiemente is in totaal meer as die oorspronklike kosprys van die toerusting. Die oorspronklike kosprys van die toerusting is die bedrag wat die finansiële instelling (verhuurder) aan die verskaffer van die toerusting betaal het. Hierdie bedrag bestaan dus uit die koste van die toerusting, plus enige ander koste byvoorbeeld lisensiering, radice waar van toepassing, ensovoorts. Die verskil tussen die kosprys en die totaal wat huurder aan verhuurder betaal, verteenwoordig die verhuurder se inkomste uit kapitaalinvestering. Hierdie verskil is hoofsaaklik rente, maar daar kan ook administrasiekoste verhaal word. Indien die looptyd van die kontrak buitengewoon kort is, kan dit gebeur dat die totale paaiemente minder is as die oorspronklike kosprys. In hierdie geval maak die verhuurder staat op die residuwaarde van die toerusting.

3. Die huurpaaiement mag voorsiening maak vir onderhoud, belasting, versekering en ook ander uitgawes wat direk betrekking het op die toerusting. In die meeste gevalle word die kontrak op 'n netto waarde gesluit, dit wil sê die huurder is verantwoordelik vir enige kostes wat mag ontstaan.

4. 'n Eisenkap wat baie gewysig is sedert die ontstaan van verhuring is die situasie na verstryking van die basiese termyn van die kontrak. Voorheen is daar voorsiening gemaak dat die huurder die toerusting kan koop of vir 'n verdere tydperk huur, of die toerusting terug gee aan die verhuurder. Volgens 'n gedragskode¹⁾ waaraan die agtien grootste finansiële instellings in Suid-Afrika hou, mag die toerusting nie direk of indirek aan die huurder behoort nie, al het die kontrak verstryk. Die huurder moet dus die toerusting terug gee aan die verhuurder, of hy kan die toerusting vir 'n verdere periode huur teen 'n nominale huurpaaiement. Die finansiële instellings het hierdie gedragskode neergelê om te verhoed dat kontrakte gesluit word wat teenstrydig is met die Inkomstebelastingwet.

1) Kode van Standaardbruikhuurprektyk deur Vereniging van Finansieringshuise van Suid-Afrika.

Finansiële verhuring hou die voordeel in dat 'n maatskappy toerusting kan bekom sonder enige kapitaal besteding. Dit vergemaklik ook die bestuur se taak, deurdat dit 'n termynverpligting is en dus kan dit maklik opgeneem word in die begroting van die maatskappy. 'n Studie wat egter in die V.S.A. onderneem is¹⁾, toon dat verhuring 'n half tot een persent duurder is as 'n direkte lening. Die huurder loop ook die risiko van veroudering, aangesien die residuwaarde van die toerusting baie laag kan wees met die verstryking van die kontrak. Veroudering is nadelig vir die huurder, aangesien daar geen vraag na die toerusting sal wees nie. Dit veroorsaak dat 'n lae prys verkry sal word as toerusting vir verkoop aangebied word. As daar geen uitstaande balans in die verhuurder se boeke is nie, moet die volle opbrengs van die verkoop van die toerusting aan die huurder terugbetaal word. Hoe meer verouderd toerusting dus is, hoe laer gaan die terugbetaling²⁾ aan die huurder wees. Die huurder betaal wel belasting op hierdie inkomste, maar die balans wat oorbly na belasting is 'n inkomste vir die huurder. 'n Maatskappy kan ook vind dat die toerusting onvoldoende is, en deurdat die kontrak nie kanselleerbaar is nie, moet hy die toerusting vir die volle periode gebruik.

Dit is dus nodig dat 'n huurder alle toepaslike faktore oorweeg, en veral die addisionele inkomste wat die toerusting sal lewer in vergelyking met die koste van verkryging. Die huurder is verantwoordelik vir alle koste wat regskoste, administrasiegelds, koste vir die reël van finansiering asook onderhoudskoste insluit, en dus moet die inkomste wat die toerusting sal lewer ten minste genoeg wees om die koste te dek.

3.3 Bedryfsverhuring

Bedryfsverhuring kan gedefinieer word as alle ander verhuringskontrakte wat nie as finansiële verhuring geklassifiseer kan word nie. Hierdie kontrakte bevat 'n klousule wat die huurder in staat stel om die kontrak

1) Gant, D.R. Illusion in Lease financing, Harvard Business Review.
March-April 1959. P. 121-142.

Vancil, R.F. Leasing of industrial equipment, 1963. P. 17.

2) Sien hoofstuk 6.

te kanselleer, indien kennis vooraan gegee word. Telefoondienste kan beskou word as 'n bedryfsverhuringstransaksie, aangesien 'n diens verkry word teen 'n vasgestelde koste. Hierdie diens kan beëindig word indien die huurder kennis gee, wat dan die huurder se aanspreeklikheid ten opsigte van toekomstige verpligtinge beëindig.

Die huurder verkry die gebruiksreg van toerusting met die sluiting van die kontrak, maar nie eienskap nie. Eienskap was eers in sommige gevalle oorgedra aan die huurder nadat alle verpligting negekom was, maar met die instelling van die reeds genoemde kode deur finansiële instellings, is die oordraging van eienskap verbied. Dit hou egter die voordeel in dat die huurder geen risiko's verbonde aan eienskap (byvoorbeeld veroudering) loop nie.

'n Bedryfsverhuringkontrak maak ook voorsiening vir die onderhoud van die toerusting. Die verhuurders van byvoorbeeld tikmasjiene, inkorporeer die diensaspek in hul kontrak, waardeur hulle gereeld die toerusting nagaan en dus verseker dat die toerusting in 'n goeie toestand gehou word. Ondernemings het dus nie probleme met toerusting wat gereeld buite werking raak nie.

Die kanselleerbaarheid van kontrakte bied die moontlikheid dat topbestuur die besluit oor watter toerusting aangekaf moet word, kan delegeer na 'n bestuur op 'n laer vlak, aangesien die kontrakte gekanselleer kan word. 'n Bestuurder van 'n laer orde kan beter bepaal wat die nut van die toerusting is, asook die winsgewendheid daarvan, en dus word magte aan hom gedelegeer vir sowel sluiting as kansellering van kontrakte.

Met die vroeëre reg wat huurder gehad het om toerusting aan te skaf, was dit ook voordelig as 'n bestuurder van 'n laer orde kon besluit of toerusting aangekoop moes word in plaas van die huurkontrak vir die volle termyn te behou.

Maatskappye kwalifiseer meklers vir 'n bedryfsverhuringstransaksie, aangesien die verhuurder deur die onderhoudskontrak gereeld die toerusting inspekteer. Die verhuurder self kan sorg dat die residuwaarde van

die toerusting redelik behoort te wees. Die feit dat eiendomereg nooit oorgeen nie, plaas die verhuurder in 'n posisie waar hy steeds kan staatmaak op die herverkoopwaarde van toerusting indien die huurder in gebreke bly om die nodige paaiemente te betaal.

3.4 Verskil tussen finansiële verhuring en bedryfsverhuring

In die praktyk word verskillende metodes van die toepassing van verhuring aangetref. Die rede hiervoor is dat 'n verhuringkonsultant 'n potensiële huurder se behoeftes sal ontleed om te bepaal watter dienste by benodig. Indien die huurder 'n deposito kan betaal asook 'n hoë maandelikse paaiement, sal 'n ander metode van verhuring aangebied word as 'n persoon wat so min as moontlik kan betaal. Die verskillende metodes van verhuring word later in die hoofstuk volledig bespreek.

Die mees algemene vorms van verhuring is dus 'n finansiële verhuringstransaksie (financial lease of straight lease) en 'n bedryfsverhuringstransaksie (operating lease). Hierdie onderskeid word deur die V.S.A., Engeland en Holland¹⁾ gebruik, alhoewel die Amerikaners praat van 'n "straight lease"²⁾ en 'n "equity lease plan". In Suid-Afrika word die hoofonderskeid ook tussen bogenoemde twee getref.

Die onderskeid³⁾ tussen 'n finansiële verhuringstransaksie en 'n bedryfsverhuringstransaksie lê in die huurder se verpligting teenoor die verhuurder. Waar die effek van die kontrakbepalings berus op finansiering, met ander woorde waar die verhuurder verseker is dat sy belegging aan hom terugbetaal sal word, word die transaksie as 'n finansiële verhuringstransaksie beskou. Die hoof doel van die kontrak is dus om die nodige finansiering vir 'n transaksie aan die huurder te verskaf. 'n Bedryfsverhuringstransaksie behels ook die verskaffing van finansiering, maar die verhuurder is nie verseker dat 'n huurder sy belegging sal terugbetaal nie. Die huurder sluit wel 'n kontrak waarin die bepalinge uiteengesit word, maar

1) Scheffer, C.F. Finansiële notities. 1964. P. 101 - 127.

2) Prather, C.L. Financing business firms. 1961. P. 323.

3) Vancil, op. cit., p. 43.

die huurder behou steeds die reg om die verhuurder in kennis te stel dat die kontrak gekanselleer gaan word, omdat die verpligting te hoog is vir die huurder of omdat hy slegs beter of moderner toerusting wil aanskaf.

Dit is dus duidelik dat 'n huurder onder 'n finansiële verhuringskontrak aanspreeklikheid aanvaar vir die volle duur van die kontrak. Die huurder kan dus beskou word as die „eienaar“ van die toerusting tot die kontrak verstryk. Onder 'n bedryfsverhuringskontrak is die huurder nie verplig om die toerusting vir die volle periode soos bepaal in die kontrak te hou nie. As die toerusting probleme lewer kan die kontrak gekanselleer word. Die huurder het dus nie dieselfde verantwoordelikhede ten opsigte van onderhoudskoste, herstelwerk, ensovoorts as wat 'n huurder onder 'n finansiële verhuringskontrak het nie. Die belangrikste ¹⁾ rede vir die sluiting van 'n bedryfsverhuringskontrak is dus om die risiko ten opsigte van „eienaarskap“ te verskuif vanaf die huurder na die verhuurder.

3.5 Vorme van verhuring

In die voorafgaande gedeelte is onderskeid gemaak tussen die twee basiese of mees algemene vorme van verhuring. Hierdie twee vorme van verhuring is egter nie altyd prakties toepasbaar nie, aangesien die behoeftes van huurders verskil, byvoorbeeld die een huurder kan ten gunste van 'n deposito wees, terwyl 'n ander nie die fondse beskikbaar vir 'n deposito het nie. Die residuwaarde van gehuurde toerusting het ook ter sprake gekom, want een huurder is gestel daarop om toerusting baie goed op te pas, terwyl 'n ander dit verniel. Voorsiening moes dus gemaak word om 'n huurder te vergoed indien hy sy toerusting in 'n goeie toestand hou. Hierdie faktore het daartoe aanleiding gegee dat ander vorme van verhuring toegepas is om 'n beter diens aan huurders te kan lewer.

3.5.1 Finansiële verhuring

Vroeër is die basiese eienskappe van hierdie vorm van verhuring reeds genoem. Indien 'n huurder wel toerusting wil bekom deur van finansiële verhuring gebruik te maak, is dit in die meeste gevalle vir homself

1) Vancil, op. cit., p.9.

nodig om die finansiering te reël. Die huurder onderhandel direk met die verskaffer van die toerusting wat hy benodig in terme van prys, beskikbaarheid, asook enige verdere inligting deur hom benodig. Indien daar tot 'n vergelyk gekom kan word, moet die huurder finansiering verkry. Die kleiner maatskappy word baie deur die verskaffers bygestaan vir die reëling van finansiering, maar die groter maatskappye het gewoonlik 'n spesifieke finansiële instelling wat al hulle finansiering verskaf. Die finansiële instelling sal namens die huurder betaal vir die toerusting, nadat 'n verhuringkontrak gesluit is. Die huurder verkry nou die gebruiksreg van die toerusting, terwyl die verhuurder eiendomsreg het. By voertuie is dit interessant om daarop te let dat die huurder verantwoordelik is vir die lisensiering en derdepartyversekering. Onderhoudskoste is ook die verantwoordelikheid van die huurder.

Die huurder is aanspreeklik vir die volle betaalbare bedrag, aangesien die kontrak nie kansellierbar is nie. Met die verstryking van die kontrak word die huurder genoodsaak om die toerusting terug te gee aan die verhuurder. Die verhuurder kan wel die toerusting vir 'n verdere termyn aan die huurder verhuur, of die toerusting word verkoop. Indien die huurder se verpligtinge teenoor die verhuurder afgelos is, moet die opbrengs van die verkoop van die toerusting terugbetaal word aan die huurder. Hierdie fondse is belasbaar, aangesien dit 'n terugbetaling is van huur wat reeds betaal en ook vir belastingdoeleindes geëis is.

3.5.2 Bedryfsverhuring - verhuring met inbegrip van dienskontrakte

Bedryfsverhuring is 'n baie algemene vorm van verhuring in Suid-Afrika. Dit word in feitlik elke sektor van die ekonomie aangetref. Kantoor-toerusting is die mees algemene toerusting wat gehuur word. Dit hou die voordeel in dat toerusting deur die verskaffer onderhou word en indien toerusting tegnologieë verbeter, maatskappye in staat is om hierdie verbeterde toerusting te bekom sonder 'n groot kapitaalinvestering of verlies aan waarde van die ou toerusting. Daar is gevind dat sekere toerusting, veral rekenaarstoerusting, slegs beskikbaar is deur dit te huur. Die koste van hierdie tipe toerusting is ook so hoog dat die meeste maatskappye groter baat vind deur dit te huur as om dit te koop. Verskaffers

van toerusting is ook nie gewillig om toerusting te verkoop wat skaars of moeilik bekombaar is nie.

Die huurder is verantwoordelik vir die verkryging van die toerusting, asook vir die reëling van die finansiering indien dit nodig is. Groot maatskappye het gewoonlik 'n grens by 'n finansiële instelling wat die fondse verskaf. In baie gevalle vind daar slegs 'n transaksie plaas tussen die huurder en verhuurder, waarna die verhuurder die kontrakke sal verdiskonteer by 'n finansiële instelling. In so 'n geval bly die verskaffers verantwoordelik vir die onderhoudskontrak. Hulle het egter nie nodig om kontrole uit te oefen in terme van invordering van skulde nie, want hulle het al hul magte en verpligtinge aan die finansiële instelling oorhandig. Die verskaffers kan egter aanspreeklik gehou word vir wanbetalings deur huurders, indien daar 'n met-verhaalkontrak bestaan.

Die feit dat hierdie vorm van verhuring kanselleerbaar is, veroorsaak dat die paaiemente wat betaal moet word, nie noodwendig in totaal hoër sal wees as die oorspronklike kapitaal plus inkomste nie. Die verhuurder maak in hierdie geval staat op die residuwaarde of herverkoopswaarde van die toerusting. Die termyn van die kontrak is gewoonlik baie korter as die ekonomiese leeftyd van die toerusting en daardeur verseker die verhuurder dat die residuwaarde meer sal wees as die verskil tussen die paaiemente ontvang en die oorspronklike kosprys.

3.5.3 Verkoop en terugverhuring

Soos die naam aandui, vind hier 'n tweeledige transaksie plaas, naamlik 'n verkoop en verhuringstransaksie. Die eienaar van die toerusting verkoop die toerusting aan 'n verhuringsinstelling, maar behou besitreg deurdat die toerusting weer by die verhuringsmaatskappy gehuur word.

Hierdie vorm van verhuring het ontstaan deurdat maatskappye baie kapitaal in toerusting belê het, en daarna likwiditeitsprobleme ondervind het. Die enigste manier waarop maatskappye hul likwiditeit kon verbeter was om toerusting in kontant te omskep, maar 'n metode moes gevind word

om steeds die toerusting te kon gebruik, daar dit noodsaaklik was vir die voortbestaan van die maatskappy.

Die toerusting word dus aan finansiële instellings verkoop, waarna 'n verhuuringskontrak gesluit word sodat die maatskappy die gebruik kon behou. Om te verseker dat die transaksie nie volgens die Wet op die Bepenkings en Openbaarmaking van Finansieringskoste¹⁾ geklassifiseer word as 'n koop en verkooptransaksie nie, moet die toerusting verkop word teen die boekwaarde van die toerusting. Indien die transaksie onderhewig is aan genoemde wet, kan 'n maksimum rentekoers van 14 persent²⁾ gevra word, en ook kwalifiseer die transaksie nie vir belastingdoeleindes in terme van huurpaalemente nie. Ander krediteure van die maatskappy kan ook beswaar aanteken indien toerusting vir minder as boekwaarde verkoop word, aangesien een krediteur dan bevoordeel is indien likwidasië sou intree.

Hierdie vorm van verhuur is nie gewild by finansiële instellings nie, want die toerusting is nie nuut nie. Die residuwaarde van die toerusting aan die einde van die periode sal dus heelwat laer wees as wat nuwe toerusting se waarde sou wees. Maatskappye wat ook bystand verlang deur middel van terugverhuur, bevind hulle reeds in 'n moeilike situasie as gevolg van die likwiditeit, en verdere verpligtinge kan nog meer probleme skep. Dit was gedurende navorsing opmerklik dat alle maatskappye wat terugverhuur toepas, 'n mate van likwiditeitsprobleme ondervind het of ondergekapitaliseer was.

Finansiële instellings loop ook 'n gevaar indien 'n terugverhuurstransaksie op 'n regsgeeding uitloop. Die howe kan die transaksie miskien as 'n geldleentransaksie klassifiseer, met die gevolg dat die finansiële instelling sy aanspraak op die toerusting kan verloor. Dit veroorsaak dat waar die instelling eers 'n voorkeureiser was, dit nou slegs 'n proporsionele eis saam met ander krediteure het. Addisionele sekuriteit is dus noodsaaklik vir 'n finansiële instelling, indien die instelling gewillig is om 'n terugverhuurstransaksie af te sluit.

1) Volledige bespreking van toepassing in hoofstuk 6.

2) Geen rentekoersbepanking as transaksie buite genoemde Wet val nie.

3.5.4 Uitgestelde koop

Die verkoop van 'n bate deur 'n verkoper aan 'n koper teen 'n vasgestelde prys, terugbetaalbaar in periodieke betalings, en eienskap wat eers oorgedra word nadat alle skulde gedolg is, word beskou as 'n kooptransaksie met uitgestelde eienskappe. 'n Uitgestelde koop is in wese dieselfde as 'n huurkoop, maar die verskil lê daarin dat 'n huurkoop binne die Huurkoopwet val, terwyl 'n uitgestelde koop daarbuite val.

Die Huurkoopwet No. 36 van 1942 (Hoofstuk 6) is van toepassing op sekere toerusting met 'n koopprijs van minder as R4 000. 'n Verpligte deposito van 25 persent en in sekere gevalle $33\frac{1}{3}$ persent is betaalbaar met die aanvang van die transaksie. Die paaiemente word aan die einde van elke periode (hetsy maandeliks, kwartaalliks, ensovoorts) betaal. Met 'n uitgestelde koop word 'n deposito van 10 persent (in sommige gevalle) vereis, en die paaiemente word vooruit gevorder deur die finansiële instellings.

'n Uitgestelde koop hou die voordeel in vir maatskappye wat toerusting vir produksiedoeleindes aankoop, dat hulle vir 'n aanvangs- en beleggingstoelaekwalifiseer. Hierdie toelaes is ten volle aftrekbaar vir inkomstebelestingdoeleindes in die eerste jaar van die kontrak. Die gesamentlike voordeel kan tot 55 persent van die aankoopprys van die toerusting beloop. Vir waardeverminderingdoeleindes moet die aanvangstoelaag van 25 persent afgetrek word van die koopprijs voordat waardevermindering bereken word. Dit beteken dus dat waardevermindering bereken word op 75 persent van die aankoopprys. Finansiële instellings neem egter hierdie voordeel van die koper in ag, wanneer rentekoerse gekwoteer word. Met 'n finansiële verhuringstransaksie geniet die verhuurder die toelaevoordeel, maar dit word aan die huurder oorgedra deurdat sy rentekoerse aangepas word.

Vir alle praktiese doeleindes kan 'n uitgestelde koop dus beskou word as 'n huurkoop, maar 'n huurkoop wat buite die beperkings van die Huurkoopwet val.

3.5.5 Hefboomverhuring

Hefboomverhuring¹⁾ word veral vir die finansiering van produksietoerusting gebruik, waar die bedrag ter spreke R1 miljoen oorskry. Die periode is heelwat langer as 'n gewone verhuringstransaksie en strek gewoonlik oor 'n periode wat wissel van 10 tot 25 jaar. Die basiese beginsel wat hier geld is dat die verhuurder uit meer as een groot instansie bestaan wat saam 'n beperkte vennootskap vorm om sodoende die fondse te verskaf vir die aankoop van die toerusting. In die meeste gevalle is daar vier partye betrokke by so 'n transaksie.

3.5.5.1 Die huurder

Om te kwalifiseer vir 'n hefboomverhuringstransaksie moet die maatskappy finansiëel baie sterk wees, wat die toerusting vir die volle looptyd van die kontrak kan gebruik en die paaiemente kan betaal. Die voordele wat 'n hefboomverhuringstransaksie vir die huurder inhou, is dat 'n voordelige effektiewe rentekoers van toepassing is, en ook dat die inkomste verkry aangewend kan word om paaiemente te betaal soos byvoorbeeld 'n huurder van 'n rekenaar kan vir 'n assuransiemaatskappy sekere take verrig, en die huurder as vergoeding vir sy dienste kan aangewend word om paaiemente te betaal. Die termyn van die transaksie is gelykstaande aan die leeftyd van die toerusting en dus kan die maatskappy sy verpligtinge daaruit nêkom.

3.5.5.2 Die verhuurder

Die verhuurder, dit wil sê die eienaar van die toerusting, sal in die meeste gevalle 'n groot finansiële instelling wees of 'n groot korporasie. Die verhuurder kan ook uit 'n aantal instellings bestaan, wat dan 'n beperkte vennootskap sal sluit. Die verhuurder behou die eiendomsreg van die toerusting en vir die gebruiksreg van die toerusting, betaal die huurder 'n vasgestelde huur. Indien daar enige belastingvoordele is, is die verhuurder geregtig daarop.

1) Kaplan, S.S. An assessment of leasing of movables. S.J. P. 13 - 16.

Die belegging wat die verhuurder maak, beslaan slegs 20-30 persent van die koste van die toerusting en die res word deur die leners (sien 3.5.5.3) voorsien. Die verhuurder is dus die party wat deur middel van hefboomwerking die nodige fondse bekom en hiervoor ontvang hy alle belastingsvoordele ongeag die grootte van sy belegging. Hierdie voordele sluit die beleggingstoelaag, aanvangstoelaag en slytasiestoelaag in wat in terme van Artikel 12 van die Inkomstebelastingwet toelaatbaar is vir toerustinggebruik vir vervaardiging. Die huurder kry egter die voordeel, aangesien die rentekoerse waarteen toerusting gehuur word, verminder word afhange van die toegewings wat die Ontvanger van Inkomste maak.

3.5.5.3 Die leners

Die leners bestaan gewoonlik uit assuransimaatskappye of pensioenfondse. Die lenings word toegestaan aan die verhuurder, maar terugbetaling geskied uit die huurpaalemente van die huurder. Leners loop 'n mate van risiko, aangesien die huurder moontlik in gebrake mag bly om paalemente te betaal. Hierdie risikoaspek word verminder deurdat die leners slegs bereid is om aan baie goeie huurmaatskappye te leen.

As sekuriteit word die reg van die verhuurder om paalemente te vorder aan die leners verpand. 'n Sessie van die huurpaalemente word ook deur die leners geneem. Die leners kan ook die toerusting terugneem wat vir hulle 'n goeie sekuriteit is, aangesien hulle 100 persent van die toerusting verkry, terwyl hulle slegs 70-80 persent uitgeleen het. Afgesien van die genoemde sekuriteit is daar geen ander bron van sekuriteit nie, want die leners het geen verhaal op die verhuurders nie.

Die administrasie van die invordering van die paalemente word deur die trustee (punt 3.5.5.4) gedoen, en hulle is daarvoor verantwoordelik dat die leners hul regmatige gedeelte kry, en enige surplusse word aan die verhuurder betaal. Die leners verkry die voordeel dat 'n langtermynbelegging 'n goeie inkomste koers lewer. Die risiko kan baie verminder word indien die huurder finansiell baie sterk is.

3.5.5.4 Verhuringsonderskrywers/trustees

Die onderskrywersmaatskappy is verantwoordelik vir formulering van die transaksie, sodat dit tot voordeel van al die onderskeie partye is. Verder is die onderskrywersmaatskappy verantwoordelik vir alle dokumentasie wat uit die volgende bestaan:

- (a) 'n Sindikaattooreenkoms tussen die partye wat as verhuurders optree;
- (b) 'n Ooreenkoms tussen huurder en verhuurders;
- (c) 'n Leningsooreenkoms tussen al die partye, wat ook die aanstelling van 'n trustee bekragtig.

Die bevestiging deur die Ontvanger van Inkomste dat alle voordele ten opsigte van toelaes die verhuurders toekom, moet ook deur die onderskrywers gereël word. Vir die administratiewe funksies wat behartig word, kry die onderskrywers 'n voorafbepaalde vergoeding, wat hulle terughou as die huurpaalemente wat gevorder is, aan die verhuurders oorhandig word. Die onderskrywersmaatskappy of trustees behartig dus slegs die administratiewe funksies, en hulle onderskryf nie die transaksies nie.

Hierdie vorm van verhuring word nie algemeen toegepas in Suid-Afrika nie, deurdad daar nog slegs ses hefboomverhuringstransaksies plaasgevind het.¹⁾ Die grootste transaksie tot dusver is deur Nedfin Verhuringsonderskrywers behartig vir 'n bedrag van R7,166 miljoen. Stanger Pulp en Papier was die huurder van toerusting om die proses van die vervaardiging van papier uit suikerriet te beheer. Die totale waarde van die projek was R54 miljoen.

3.5.6 Verhuring met inbegrip van residuwaarde

Hierdie vorm van verhuring word ook genoem die Reswaarde-bruikhuuroor-

1) Anon. Leverage lease. Forum, Mei uitgawe 1977. Personeelkoerant van die Nedbankgroep.

eenkoms¹⁾, en word beskou as 'n variasie van finansiële verhuring. Die verskil tussen die twee vorme van verhuring berus op die metode van waardevermindering. By 'n finansiële verhuringstransaksie word die volle waarde van die toerusting afgeskryf, terwyl die verskil tussen kosprys van toerusting (kosprys kan ook finansieringskoste insluit) en die residuwaarde afgeskryf word by 'n verhuringstransaksie met residuwaarde. Die residuwaarde word vooraf vasgestel (sien voorbeeld) deur beide die huurder en verhuurder. 'n Voertuig wat byvoorbeeld nou R3 000 kos, sal na drie jaar slegs R500 werd wees. Die residuwaarde is dus R500 en waardevermindering sal slegs op R2 500 afgeskryf word. Die residuwaarde is dus ongeveer gelyk aan die beraamde markwaarde van die gehuurde bate met beëindiging van die ooreenkoms.

Die huurder mag besluit om die gebruik van die toerusting voort te sit na verstryking van die oorspronklike kontrak, in welke geval die finansieringskoste vir die sekondêre termyn op die residuwaarde bereken sal word. Word die toerusting nie langer benodig na die verstryking van die kontrak nie, sal die huurder aanspreeklik wees indien die uitstaande belans hoër is as residuwaarde. As die omgekeerde van toepassing is, kan die verhuurder die verskil uitkeer, alhoewel die verhuurder nie verplig is om dit te doen nie. As die huurder egter nooit probleme geweer het ten tye van die oorspronklike termyn nie, sal die verhuurder gewoonlik die verskil terugbetaal. Hierdie vorm van verhuring is veral gewild ten opsigte van motorvoertuie, aangesien dit veroorsaak dat 'n huurder se maandelikse verpligting nie so hoog is nie, aangesien paaiemente slegs bereken word op die verskil tussen kosprys (plus rente) en residuwaarde. Op 'n voertuig wat byvoorbeeld R1 000 kos met 'n residuwaarde van R200, sal rente slegs op R800 bereken word, en die paaiemente, op R800 plus rente. By 'n finansiële verhuringstransaksie word paaiemente op R1 000 plus rente bereken.

Hierdie vorm van verhuring word egter nie algemeen deur die verskillende finansiële instellings toegepas nie, omdat die bepaling van 'n realistiese

1) Verenging van Algemene Banke en Finansieringshuise, op. cit., p.4.

residuwaarde probleme skep. Die bepaling van 'n residuwaarde is egter nie die grootste probleem nie, maar wel of die toerusting se waarde na die kontrakperiode min of meer gelyk sal wees aan die residuwaarde. 'n Huurder wat die toerusting deeglik nesien en in goeie toestand hou, kan baat by hierdie metode, maar 'n verhuurder kan tekorte ondervind as toerusting verniel word. Die risiko wat die verhuurder loop, hang dus baie af van die huurder se manier van gebruik van die gehuurde toerusting. Die onderstaande metode word deur 'n algemene bank toegepas om die residuwaarde te bepaal

a. Veronderstelling

| | |
|--------------------------|----------------------------------|
| Tydperk | 60 maande |
| Rentekoers | 5 persent per jaar (Vaste koers) |
| Beleggingstoelaag | Toerusting kwalifiseer |
| Vereiste koers deur Bank | 14 persent per jaar (Effektief) |
| Paaiemente frekwensie | Maandeliks agterna betaalbaar |
| Kontantprys | R120 000 |

b. Struktuur

Step 1 Die berekening van die verwagte inkomste koers teen 'n vaste koers van 5 persent per jaar lewer 'n effektiewe rentekoers van 9,15 persent¹⁾. Indien 'n beleggingstoelaag van toepassing is, is dit nodig vir 'n verhuurder om presies te bepaal wat sy belastingbesparing as gevolg van die toelaag sal wees. 'n Maatskappy wat 'n opgeloopte verlies het, betaal nie belasting nie, met die gevolg dat die beleggingstoelaag geen voordeel inhou nie. Vir doeleindes van hierdie voorbeeld word die voordeel op 3 persent²⁾ geneem. Die totale verwagte opbrengs sal dus 12,15 persent wees. Indien die berekening op 'n finansiële verhuringsbasis (enkelvoudige renteberekening) geskied, sal die totale rente vir die volle periode R30 000 wees, en die totale verpligting van die huurder sal R150 000 (kapitaal plus rente) wees. Maandelikse paaiement van

1) Effektiewe koers bereken volgens die rentetabelle gebruik deur 'n bekende algemene bank.

2) Die beleggingstoelaagkoers is 'n vaste koers wat deur die Ontvanger van Inkomste neergelê word, maar wissel vir doeleindes van hierdie voorbeeld aangesien elke huurder sy werklike voordeel moet bepaal.

R2 500 sal dus betaalbaar wees.

Stap 2 Die oorspronklike vereiste inkomstekoers wat deur die verhuurder gestel was, was 14 persent effektief en indien die beleggings-toelaag buite rekening gelaat word, sal die inkomstekoers op 11 persent gestel word.

Stap 3 In stap 1 is 'n paaiementbedrag bepaal, maar dit mag te hoog vir 'n huurder wees. Die bepaling van die paaiement moet dus in ooreenstemming met 'n huurder se verwagte kontanttoelaag gedoen word, anders kan sy verpligtinge te hoog raak. Vir doeleindes van hierdie voorbeeld is 'n paaiement van R2 250 per maand geneem.

Stap 4 Die residuwaarde word bepaal deur die huidige waarde van R2 250 per maand vir 60 maande verdiskonteer teen 11 persent, af te trek van die kontantwaarde van die toerusting. Die huidige waarde van R2 250 kan deur middel van die volgende formule ¹⁾ bereken word:

$$\text{Huidige waarde} = \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}$$

Indien 'n sakrekenaar wat huidige waardes en toekomstige waardes kan bereken gebruik word is berekenings baie maklik en akkuraat. Sekere rekenarsprogramme leen hul ook tot hierdie tipe berekenings. Die huidige waarde van R2 250 per maand oor 'n periode van 60 maande is dus R103 484. Die kontantprys is R120 000, met die gevolg dat die residuwaarde R16 516 beloop.

Stap 5 Indien die kontrak hernu sal word na die oorspronklike periode is dit nodig om te bepaal wat die maontlike waarde van die toerusting sal wees na 60 maande. Die residuwaarde is bereken op R16 516, maar dit is die huidige waarde. Die toekomstige waarde word dus benodig wat soos volg bereken kan word:

1) Dopuch, N. en Birnberg, J.C. Cost Accounting Data for Management's Decisions. 1969. P. 163 - 172.

$$\text{Toekomstige waarde} = \text{Huidige waarde} (1 + r)^n$$

Die toekomstige waarde van R16 516 sal dus na 60 maande R28 550 wees. Veronderstel die toerusting sal na 60 maande 'n lewensduur van 'n verdere 36 maande hê, met die gevolg dat 'n huurder se paaiemente vir die addisionele periode R975 sal wees. Dit bring mee dat die huurder die toerusting vir 'n totale periode van 96 maande kan huur teen R 2 250 per maand vir die eerste 60 maande en daarna R975 per maand vir die oorblywende periode. Indien die huurder egter na die oorspronklike periode die kontrak wil opseë, is daar geen probleme nie, behalwe dat die werklike waarde van die toerusting die residuwaarde moet oorskry, anders is die huurder aanspreeklik vir die verskil.

Stap 6 Gedurende die oorspronklike periode van die kontrak bespaar die huurder R250 per maand, aangesien hy R2.250 betaal het in plaas van R2 500. Indien die inkomste koers binne die huurder se onderneming 12 persent is, beteken dit dat die huurder na 60 maande 'n opbrengs van R20 417 sal hê. Die kapitaal belê vir 60 maande is R15 000 (60 x R250) en dus is die kontantbesparing R5 417. Die werklike residuwaarde is dus R28 550 min R5 417, wat 'n bedrag van R23 133 laat.

Stap 7 Die voordeel wat 'n verhuuringskontrak met inbegrip van 'n residuwaarde inhou bo 'n finansiële verhuuringskontrak is R1 495 wat soos volg bereken word:

Finansiël:

| | |
|---|----------|
| Huidige waarde vir 60 maande teen R2 500 | R112 387 |
| Huidige waarde van residu van R23 133 vir 60 maande | 113 882 |
| | <hr/> |
| | R 1 495 |

Die beswaar teen hierdie metode van verhuur is dat dit addisionele koste meebring. Hierdie beswaar is van toepassing totdat die inkomste koers binne die onderneming (huurder) styg, sodat dit vergoed vir alle addisionele koste. Die grootste voordeel bly steeds dat die verhuurder

die huurder kan ontmoet kom met die bepaling van die maandelikse pealement, want pealement word min of meer bepaal op 'n bedrag wat huurder kan bekostig.

3.6 Samevatting

Verhuring is 'n gespesialiseerde vorm van finansiering en vorm deesdae 'n belangrike deel van ondernemings se kapitaalbegrotings, aangesien dit as plaasvervanger vir ander finansieringsmetodes dien. Hierdie vorm van finansiering kan in drie basiese kategorieë ingedeel word, naamlik kort-, medium- en langtermynverhuring.

Korttermynverhuringkontrakte word afgesluit vir enige periode korter as een jaar. 'n Voorbeeld hiervan is die huur van 'n motor vir byvoorbeeld een dag waarna die voertuig weer teruggegee word. 'n mediumtermynverhuringstransaksie is vir periodes langer as een jaar. Die mees algemene termyn vir hierdie tipe transaksie is drie jaar, maar langer periodes kan ook van krag wees. Die laaste kategorie is langtermynverhuring wat meer van toepassing is op vaste bates soos geboue, plase, ensovoorts.

Verskillende vorms van verhuring word in die mediumtermynkategorie aange-
getref. Die twee basiese vorms is finansiële verhuring en bedryfsverhuring. Die verskil tussen hierdie twee vorms lê in die huurder se verpligting teenoor die verhuurder.

Hierdie basiese vorms van verhuring is egter met die ontwikkeling van verhuring as vorm van finansiering aangepas, om beter aan die behoeftes van die huurder te voldoen. Ander vorms van verhuring soos terugverhuring, uitgestelde koop, hefboomverhuring en verhuring met inbegrip van reswaarde is nou beskikbaar as vorm van finansiering.

Die tipe verhuringstransaksie tussen 'n huurder en 'n verhuurder hang af van die huurder se behoeftes. Indien 'n belastingprobleem aanwesig is, sal 'n uitgestelde kooptransaksie meer lonend wees as 'n finansiële verhuringstransaksie, of as 'n maatskappy veertig tikmasjiene benodig, sal

n bedrijfsverhuuringstransaksie met inbegrip van n dienskontrak beter aan n huurder se behoeftes voldoen.

Verhuuring is egter een van verskillende bronne van finansiering en dus is dit nodig om dit op te weeg teen ander bronne. In die volgende hoofstuk word die voor- en nadele bespreek wat verder uitgebrei word in hoofstuk 5 met n vergelyking tussen die verskillende bronne van finansiering.

Hoofstuk 4

VOOR- EN NADELE VAN VERHURING

4.1 Inleiding

Verhuring in Suid-Afrika het die afgelope dekade sterk na vore getree as een van die belangrikste vorms van finansiering. Hierdie uitbreiding was nie alleen ten opsigte van die hoeveelheid kapitaal betrokke nie, maar ook ten opsigte van tegnologie, met ander woorde die ontstaan van verskillende vorme van verhuring. Dit kan dus aanvaar word dat verhuring wel voordele inhou vir maatskappye wat finansiering benodig. Dieselfde voordele is egter nie van toepassing vir elke verhuringstranaksie nie, en dus is dit nodig om elke tranaksie op sy eie meriete te beskou. 'n Klein maatskappy huur byvoorbeeld 'n draaibank as gevolg van 'n gebrek aan fondse, terwyl 'n groot maatskappy dieselfde toerusting sal huur slegs vir die belastingvoordeel. Hierdie hoofstuk word gewy aan algemene voor- en nadele wat 'n verhuringstranaksie vir 'n huurder kan inhou. Die huurder sal egter vooreaf moet bepaal wat spesifiek op hom van toepassing is. 'n Huurtranaksie mag voordele hê, maar die nadele kan groter wees indien beplanning nie deeglik gedoen word nie.

4.1.1 Voordele

4.1.1.1 Voorsien onverkrygbare fasiliteite

'n Unieke voordeel van verhuring vir 'n maatskappy wat toerusting benodig, en wat nie te koop¹⁾ aangebied word nie, of wat te duur is in verhouding met die maatskappy se vermoëns, is dat dit wel beskikbaar gestel kan word. 'n Voorbeeld hiervan is dataprozesseringstoerusting wat slegs beskikbaar is indien 'n maatskappy dit huur. Die koste verbonde aan hierdie tipe toerusting is ook baie hoog en min maatskappye kan bekostig om dit te koop, en dus word toerusting gehuur of die dienste van 'n rekenarsmaatskappy word gehuur.

1) Scheffer, op. cit., p. 102.

4.1.1.2 Verhuring verskaf tydelike fasiliteite

Indien 'n maatskappy as gevolg van omstandighede nie permanent gevestig sal wees nie, sal so 'n maatskappy eerder fasiliteite huur as om dit te koop. Sodoende kan enige benodigde toerusting verkry word en die verpligting kan aangepas word by die nuttigheidsperiode van die toerusting. Word die toerusting gekoop kan onnodige koste ontstaan as die toerusting weer verskuif moet word, terwyl dit die verhuurder se verpligting sal wees na afsluiting van 'n kontrak.

Maatskappye wat kontraktuele werk verrig, mag slegs 'n behoefte hê om addisionele toerusting vir 'n kort periode te gebruik. Soos een skrywer dit gestel het:¹⁾ "In short, why own a cow when milk is so cheap. All you really need is the milk, not the cow". Die kontrakteur gebruik dus die toerusting vir die tydperk benodig en daarna word dit teruggegee aan die verhuurder. Indien hy dit vir 'n verdere kontrak benodig, word die huurtydperk verleng teen 'n nominale bedrag. Ouditeure van maatskappye wat kontrakwerk onderneem, verkies dat huurooreenkomste aangegaan word, in plaas van kooptransaksies. Die voorgestelde huurpeillement vergemaklik hul taak, en lewer nie dieselfde probleme as wat waardevermindering veroorsaak nie.

Maatskappye onderhawig aan seisoenskommelinge of spits-produksieskedules, vind baat daarby om toerusting te huur eerder as te koop. Toerusting word slegs verkry vir die periode benodig, en dit verhoed dat duursame toerusting onproduktief is.

4.1.1.3 Bevry vlottende kapitaal

Indien 'n maatskappy toerusting kontant koop, moet hy die nodige fondse beskikbaar hê. Word die toerusting egter op 'n verhuringbasis aangeskaf, is geen kapitaalinvestering nodig nie²⁾, en verder kan die toerusting genoeg verdien om die maandelikse peillement te kan betaal. Hierdie voordeel geld nie slegs vir verhuring nie, maar ook vir langtermynlenings.

1) Grant, op. cit., p. 127.

2) Vereniging van Algemene Banke en Finansieringshuise, op. cit., p. 6.

Verhuring veroorsaak 'n verhoogde kontantvloei¹⁾, veral gedurende die eerste gebruiksjare van die toerusting. Die addisionele fondse wat beskikbaar is, kan in projekte belê word wat winsgewender is. Die kontantvloei voordeel ontstaan, deurdat huurpasiemente as 'n uitgawe beskou en dus van inkomste afgetrek word. Met die styging in uitgawes verlaag belasting en dus is meer kontant beskikbaar. 'n Kontantbetaling op sy beurt is nie aftrekbaar van belasting nie, en ook nie 'n terugbetaling van 'n banklening nie. Indien toerusting self besit word, is belastingaftrekkings alreeds toelaatbaar ten opsigte van die waardevermindering afskryf, asook finansieringskoste en rente betaal.

Dit is egter noodsaaklik vir 'n maatskappy om die surplus vlottende kapitaal²⁾ nuttig aan te wend, want deur dit te belê verloor die maatskappy, aangesien die rente op belegging heel moontlik laer sal wees as rentabiliteit van eie kapitaal. Verhuring bevry vlottende kapitaal en stel 'n maatskappy sodoende in staat om addisionele gehuurde toerusting produktief te kan aanwend. Toerusting wat gehuur word moet ten volle benut word, anders regverdig dit nie die koste daaraan verbonde nie, en dan was die beplanning van die maatskappy ook verkeerd.

'n Maatskappy moet homself vergewis dat enige surplus vlottende kapitaal wel voordelig en winsgewend aangewend kan word. Dit is noodsaaklik dat die produktiwiteit van die aanwending van surplus fondse gemeet moet word. Daar is verskeie moontlikhede waarvolgens die produktiwiteit gemeet kan word, maar elke potensibele huurder moet homself vergewis dat die metode van finansiering wat hy toepas, die voordeligste vir sy onderneming is. Die volgende metodes kan gebruik word om enige surplus vlottende kapitaal te weeg:

a. 'n Huurpasiement is aftrekbaar van winste voordat belasting bereken word. Hierdie pasiement is dus 'n plaasvervanger vir waardevermindering wat van toepassing is indien toerusting gekoop word. Verhuringskontrakte strek gewoonlik oor drie jaar, terwyl waardevermindering op

1) Donaldson, G. Corporate debt capacity. 1961. P. 215.

2) Reynders, op. cit., p. 44.

toerusting gewoonlik oor vyf jaar afgekryf word. Die huurpaalemente is dus heelwat meer as waardevermindering en dus betaal 'n huurder minder belasting vir die duur van die kontrak. Hierdeur ontstaan surplus vlottende kapitaal. Dit is egter nodig om vas te stel of hierdie surplusse voordelig aangewend kan word binne die bestaande besigheid van die huurder. 'n Metode vir die bepaling hiervan is deur die winste voor belasting en waardevermindering uit te druk as 'n persentasie van netto vlottende kapitaal. Sodoende kan 'n huurder bepaal of enige surplus vlottende kapitaal wel voordelig aangewend kan word. Statistiek wat deur D.C. Leffingwell¹⁾ vir Boothe Leasing Corporation in San Fransisco bereken is, toon dat surplus vlottende kapitaal baie voordelig aangewend kan word. Hierdie statistiek het getoon dat die inkomste wat surplus vlottende kapitaal kan lewer, tot so hoog as 60 persent kan atyg. In vergelyking met beleggingskoerse van tussen 5 persent en 10 persent, is 60 persent merkwaardig.

b. 'n Metode wat deur veral kredietanaliseerders toegepas word, is om netto wins na belasting en waardevermindering uit te druk as 'n persentasie van netto vlottende kapitaal. Die klem val hier meer op die inkomste wat 'n onderneming uit sy eie kapitaal behaal. Hierdie verhouding bied ook die geleentheid aan 'n huurder om te bepaal of sy onderneming winsgewend is. Die inkomste koerse wat hier verkry sal word, is egter heelwat laer as die inkomste koerse bereken in (a), aangesien winste verminder word met belasting en waardevermindering.

Hierdie is twee metodes wat wel gebruik word om te bepaal of surplusse vlottende kapitaal, veroorsaak deur 'n verhuringstransaksie, wel voordelig aangewend kan word. Dit is egter belangrik dat 'n potensiële huurder self 'n maatstaf vir sy onderneming vasstel, met ander woorde 'n metode wat by die bedryf pas, asook faktore wat die bedryf kan beïnvloed, moet in ag geneem word. 'n Verhuurder mag vir 'n potensiële huurder aantoon dat verhuring baie voordelig is, maar deurdit dit vir 'n huurder binne die seisoen is, sal sy resultate outomaties beter vertoon. Indien dieselfde

1) Griesinger, F.K. Pros and cons of leasing equipment. Harvard Business Review XXXIII Maart - April 1955. P. 76 - 77.

berekening na die seisoen gemaak word, mag die posisie heeltemal verander. Om berekenings korrek uit te voer is dit belangrik dat slegs relevante en ter saaklike items gebruik word. Vir die berekening van surplus-vlottende kapitaal is dit nodig om toerusting wat gehuur word as basis te gebruik ten einde betroubare gegewens te bekom. Die surplus vlottende kapitaal, deur middel van gekoopte toerusting verkry, sal nie dieselfde wees as surplusse veroorsaak deur gehuurde toerusting nie. Dit is dus nodig om vergelykings te tref tussen besonderhede wat onder dieselfde omstandighede bekom is.

4.1.1.4 Verhuring voorkom risiko van veroudering

Veroudering speel 'n belangrike rol in die langtermynbeplanning van enige organisasie. 'n Onderskeid¹⁾ moet getref word tussen veroudering as gevolg van normale slytasie van toerusting en veroudering as gevolg van buitengewone omstandighede. Eer genoemde kan ook beskou word as die ekonomiese risiko²⁾ verbonde aan die gebruik van toerusting, terwyl die ander vorm van veroudering nie voorspelbaar is nie.

Die ekonomiese risiko of veroudering³⁾ wat volgens Van der Schroeffer van toepassing is op langtermynverhuring of bedryfverhuring, word deur die verhuurder geloop. Soos reeds gestel⁴⁾, word toerusting soos rekenaars, tikmasjiene, ensovoorts, gewoonlik deur middel van 'n bedryfsverhurings-transaksie gehuur. So 'n kontrak bevat gewoonlik 'n kanselleerbaarheidsklousule en dus kan 'n huurder verouderde toerusting na 'n periode vervang. Die toerusting word aan die verhuurder teruggegee en die huurder ontvang toerusting wat aan sy behoeftes voldoen. 'n Voorbeeld hiervan is byvoorbeeld optelmasjiene wat 'n aantal jare gelede redelik duur was om te huur, maar verbeterde tegnologie het veroorsaak dat kleiner sakrekenaars aangeskaf kan word teen pryse gelykstaande aan een maandelikse paaiement van die vroeëre optelmasjiene. Die verhuurder het die risiko geloop en hy moes verouderde toerusting vervang.

1) Bogen, J.I. Financial handbook. 1968. P. 17,9 - 17.10.

2) Van der Schroeffer, H.J. Kosten en Kostprijs 1. Sewende druk. 1969. P. 241.

3) Scheffer, op. cit., p. 102.

4) Lees hoofstuk 3.

Veroudering kan ook volgens Van der Schroeff nadelig wees vir 'n huurder, indien die huurder 'n finansiële huurooreenkoms met 'n verhuurder gesluit het. Hierdie vorm van verhuring bevat nie 'n kanselleerbaarheidsklousule nie, en dus kan buitengewone veroudering nadelig wees. 'n Voorbeeld hiervan is 'n huurder wat grondverskuiwingstoerusting by die kus gebruik. Die ekonomiese leeftyd van toerusting by die kus is heelwat laer as in die binneland. Na verstryking van 'n finansiële huurkontrak sal die toerusting wat by die kus gebruik is 'n laer residuwaarde hê as toerusting wat in die binneland gebruik is. Veroudering word dus hier op die ekonomiese lewensduur van toerusting gebaseer. Dit is egter nie altyd nadelig vir die huurder nie. Verskeie tipes toerusting is onderhewig aan gereelde prysstygings en toerusting vermeerder in waarde alhoewel hulle in gebruik is. 'n Voorbeeld hiervan is in die drukkersbedryf teëgekome waar 'n drukpers in 1975 aangekaf is vir ongeveer R18 000 terwyl 'n soortgelyke drukpers vandag ongeveer R7 000 meer kos. Die skaarste aan hierdie soort toerusting het meegebring dat die eienaars van die drukpers vandag meer kan kry as waarvoor dit drie jaar gelede aangekoop is. Selfs indien die toerusting gehuur was, sou dit steeds voordelig wees vir die huurder, aangesien die residuwaarde verband hou met die markwaarde van die toerusting.

Die doemprofete sal egter voorhou dat laasgenoemde voordeel nie geld vir alledaagse toerusting nie. 'n Huurder kan egter sorg dat onnodige verliese vermy word, indien die toerusting in 'n goeie toestand gehou word. As voorbeeld hiervan kan die motorbedryf geneem word. 'n Motorhandelaar het waardasielyste beskikbaar, waarvolgens die waarde van 'n gebruikte motor bepaal kan word. Is die motor egter in 'n swak toestand, sal 'n lae inruilwaarde aangebied word, maar 'n motor in 'n goeie toestand, kan 'n beter prys haal as die prys aangegee in die waardasielyste. Indien 'n verhuurder vertrou in die huurder het, kan sodanige vervangingsprys vooraf bepaal word en dus kan 'n huurder sy langtermynbeplanning maklik behartig.

Veroudering speel dus 'n belangrike rol by sowel die huurder as die verhuurder. Nie alleen het dit 'n invloed op die rentekoers waarteen 'n kontrak gesluit sal word nie, maar dit het ook 'n invloed op die waarde-

bepaling van die toerusting aan die einde van die kontrakperiode. As die tegnologiese ontwikkeling van toerusting vinnig is, tree veroudering vinnig in en dus is daar 'n hoër risiko aan verbonde en gevolglik ook 'n hoër rentekoers. As die huurder egter bekend is vir desglike onderhoud kan risiko verminder en rentekoerse ook. 'n Huurder sowel as 'n verhuurder moet egter veroudering in gedagte hou wanneer finansiële beplanning gedoen word.

4.1.1.5 Voorkom onderhoude-, diens- en administratiewe verpligtinge

Maatskappye baat deur verhuring, aangesien die verhuurder spesialiste aanstel wie verantwoordelik is vir bogenoemde verpligting. Indien 'n maatskappy 'n vloot voertuie sou koop, moet die nodige personeel aangestel word om te sorg dat die maatskappy se belange beskerm word. Die maatskappy moet self toesien dat die voertuie behoorlik onderhou word en betyds vervang word. In die V.S.A.¹⁾ lewer verhuringmaatskappye 'n bykomende diens aan maatskappye, deurdat 'n rekord van elke voertuig gehou word. Die tipe werk waarvoor elke voertuig aangekaf word, word ontleed en dit bied die verhuringmaatskappy die geleentheid om die maatskappy in kennis te stel as 'n voertuig nagesien moet word of diens benodig. Alle kostes word aangeteken en enige voertuig wat probleme oplewer, kan betyds vervang word.

Die verhuringmaatskappye se kennis en ondervinding kan die maatskappy ook baie spaar, deurdat aanskaffing geskied volgens behoeftes wat bestaan. Die verhuringmaatskappy werk daaglik met statistieke en hulle kan 'n goeie beeld vorm van watter tipe voertuig die beste sal insakel by 'n maatskappy se behoeftes. Laer pryse is ook moontlik as gevolg van goeie verhoudings wat verhuringmaatskappye met verskillende handelaars opbou.

Vir enige maatskappy om 'n vloot voertuie te koop en self die kontrole uit te oefen, kan bykomende personeel verg en dus hoër koste, afgesien

1) Inligting verskaf deur die personeel van P.H.H. Services (Edms) Bpk. Hierdie maatskappy konsentreer op die diensaspek van verhuring.

van hoër pryse wat betaal word vir voertuie. Dit is veral opmerklik dat menige groot maatskappy vandag nie meer kantoortoerusting soos byvoorbeeld tikmasjiene koop nie. Hierdie tipe toerusting word gehuur en die kontrak sluit gewoonlik 'n dienskontrak in. Indien probleme ondervind word, is dit baie makliker om die nodige herstelwerk te bekom as wanneer die toerusting gekoop is.

Met die huidige politieke situasie en dreigende sarkasies tree hierdie voordeel sterk na vore. Indien 'n beperkte hoeveelheid onderdele vir byvoorbeeld 'n tikmasjien verkry kan word, sal die agente wat onderdele in voorraad hou eerder die onderdele aanwend vir toerusting wat van hulle gehuur word. Die maatskappy wat toerusting gekoop het kan hom dan in die situasie bevind dat geen onderdele vir die toerusting bekom kan word nie. Dit kan dus verwag word dat hierdie tipe toerusting eerder gehuur sal word om moontlike probleme uit te skakel.

Hierdie voordele geld veral vir bedryfsverhuring, aangesien die klem by bedryfsverhuring op die gebruik van toerusting val en nie soos by finansiële verhuring waar klem op die kredietverskaffingsfunksie val nie. Indien 'n huurder dus 'n bedryfsverhuringstransaksie beklank wil hy die versekering hê dat hy te alle tye die toerusting sal kan gebruik. Om hierdie rede sluit bedryfsverhuring gewoonlik 'n onderhoudsklausule in waarvolgens die onderhoud wat deur die verhuurder behartig sal word, uitgespel word. Die verhuurder beskou dit as 'n voordeel vir homself, aangesien hy toesien dat sy toerusting in goeie orde gehou word, terwyl die huurder ook tevrede is, want die toerusting wat hy gebruik word in 'n goeie toestand gehou.

Die onderhoud op toerusting word gereeld deur gekwalifiseerde personeel uitgevoer. Hierdeur word verhoed dat toerusting breek, en dus nutteloos vir die huurder is. Die onderhoudsprogram word opgestel deur persone wat vertrouwd is met die toerusting en, alhoewel dit soms onnodig mag blyk vir 'n huurder, is die gereelde onderhoud noodsaaklik. Die koste daaraan verbonde is ingesluit by sy huurpaalement en dus bring dit geen ekstra koste mee nie. In sommige gevalle moet 'n aparte

dienskontrak gesluit word, wat slegs die arbeid verbonde aan die onderhoud insluit, maar deur gereeld die toerusting na te gaan, sal onderdele ook n langer leeftyd hê. Uitbuiting kan wel voorkom, maar dit sal afhang van bepalinge in die kontrak wat vasgestel is. Die kans vir uitbuiting is beter indien toerusting gekoop word, want dan is verskaffers geneig om meer te vra as wat nodig mag wees. n Finansiële verhuringstransaksie sluit egter nie hierdie voordeel in nie, en dus is dit slegs van toepassing op bedryfverhuring.

4.1.1.6 Voorsien bykomende finansieringsbronne

Verhuring word algemeen beskou as n addisionele eksterne kapitaalbron, alhoewel die koste van verkryging in sommige gevalle baie hoog is. Die voordeel wat dit vir die huurder inhou, is dat n groter hoeveelheid krediet beskikbaar is. Dit is veral die kleiner maatskappye wat baat vind, aangesien hulle meer toerusting kan bekom as wat hulle deur middel van direkte finansiering sou kon kry. In die meeste gevalle is kleiner maatskappye se kapitaal belê in voorraad of debiteure met die gevolg dat fondse vir koop van toerusting beperk is. Toerusting is ook geweldig duur en dus kan n klein maatskappy nie bekostig om dit direk aan te skaf nie.

Verhuringemaatskappye is nie so streng met hul keuring van kliënt nie, omdat hulle hul steeds kan beroep op die waarde van die artikel wat gefinansier word. n Finansiële instelling wat fondse op n lopende rekening beskikbaar moet stel, onderneem n intensiewe studie na die finansiële stand van die maatskappy, voordat goedkeuring gegee word. In die meeste gevalle is die uitkoms negatief, indien die maatskappy nie goeie sekuriteit het nie. n Faktor wat hier n belangrike rol speel is die feit dat persone wat gereeld met die finansiering van toerusting handel, n beter oordeel kan vel oor die moontlikhede van maatskappye indien hulle die toerusting sou bekom.

Verhuring is ook voordelig, deurdat die volle koopprys¹⁾ van die

1) Bogen, op. cit., p. 14.43.

toerusting gefinansier word. By die meeste ander vorms van finansiering vereis die finansiële instelling of fondseverskaffer 'n deposito. Vir 'n maatskappy sonder kontantbronne is dit dus onmoontlik om die toerusting te bekom. Hierdie voordeel geld nie alleen vir kleiner maatskappye nie, maar ook vir groot organisasies, veral dié wat hul maksimum kredietwaardigheid bereik het.

4.1.1.7 Buigsaamheid

Versekele voordele van verhuring soos byvoorbeeld belastingbesparing, verbetering van die huurder se finansiële posisie, word vandag nie as voordele onder alle omstandighede aanvaar nie. Tensy 'n beoogde huurtransaksie nie onomwonde bewys dat 'n voordeel wel bestaan sonder enige „maars“ nie, is dit nie aanvaarbaar in die finansiële omgewing nie. 'n Voordeel wat egter in alle omstandighede van toepassing is, is buigsaamheid.

Kostebesparing en hoër produktiwiteit is in die hedendaagse ekonomie van die mees algemene begrippe wat toegepas word om die negatiewe groei van die ekonomie die hoof te bied. Om huurfinansiering toe te pas is 'n duur vorm van finansiering, maar tog groei die gebruik daarvan steeds. Maatskappye besnoei koste, maar tog word toerusting gehuur en dit veroorsaak blykbaar dat maatskappye dubbele standaarde toepas. As buigsaamheid as voordeel van verhuring beskou word, is dit duidelik dat dit aan beide begrippe, naamlik kostebesparing en produktiwiteit, voldoen.

Die voorafgaande stelling kan deur middel van die volgende voorbeeld verduidelik word:

Veronderstel 'n dorpsontwikkelaar benodig grondverekuiwingstoerusting om 'n stuk grond in gereedheid te kry vir verdere ontwikkeling. Hierdie tipe toerusting kos duisende rande en 'n besluit moet geneem word of toerusting gekoop of gehuur sal word. Tesame hiermee moet die periode van gebruik van die toerusting in gedagte gehou word. Argumentsonthelwe neem ons aan dat die toerusting vir agtien maande benodig word. Indien

die dorpsontwikkelaar sou besluit om die toerusting aan te koop, kan hy in die situasie beland waar hy na agtien maande met toerusting sal sit wat vir 'n onbepaalde periode nie produktief aangewend kan word nie. Om die toerusting te verkoop kan ook nadelig wees, aangesien die vraag na die toerusting nie onbeperk is nie, behalwe as dit teen 'n winskoop aangebied word. Deurdat die toerusting dus aangekoop word, ontstaan daar onsekerheid of die transaksie van beide kostebesparing en produktiwiteit sal voldoen. 'n Huurtransaksie kan wel aan hierdie vereistes voldoen. Indien die dorpsontwikkelaar die toerusting vir agtien maande sou huur, en die task waarvoor die toerusting benodig was, is na twaalf maande voltooi, kan die kontrak beëindig word. Voor die huurkontrak gesluit word, weet 'n huurder dat so 'n moontlikheid nie uitgesluit is nie, en dus kan 'n kanselleerbaarheidsklousule ingesluit word. Alhoewel huurfinansiering duur is, kan dit tog kostebesparing meebring, aangesien 'n huurpaaiement slegs betaal word solank toerusting nuttig gebruik kan word en 'n huurder het nie nodig om te betaal vir al die onproduktiewe tyd wat toerusting nie in gebruik is nie. 'n Huurkontrak kan dus so-danige klousules bevat dat dit ten volle aanpas by omstandighede wat bepaalbaar is, maar ook vir onvoorsiene omstandighede wat gedurende die looptyd van die kontrak mag ontstaan.

Die voorafgaande voorbeeld toon die aanpasbaarheid van verhuring ten opsigte van omstandighede. Dit is egter begryplik dat die verhuurder ook moet toestem tot die verskillende klousules wat die huurder as voorwaardes vir die kontrak wil stel. Dit skep egter nie probleme nie, veral as die huurder 'n redelike groot maatskappy is wat op 'n betreklik gereelde basis toerusting huur. Om die probleme te oorkom dat 'n verhuurder met die toerusting voorhande sit, word die verskaffer van die toerusting betrek by die ooreenkoms. Daar word vooftaf deur die partye besluit op 'n residuwaarde vir die toerusting en indien die huurder nie langer die toerusting benodig nie, word die toerusting teruggegee aan die verskaffer wat op sy beurt weer die verhuurder vergoed, want die verhuurder het oorspronklik die volle koopprys aan die verskaffer betaal. Die verhuurder kry dus die uitstaande saldo terug van die verskaffer

en die huurder het nie nodig om verdere paaiemente te betaal nie. Enige tekorte wat in die verhuurder se boeke mag ontstaan, is vir die rekening van die huurder.

Buigsaamheid van verhuring berus nie net op die aanpasbaarheid van die huurkontrak nie, maar ander oorwegings is die volgende:

a. Soos reeds gestel is die aanpasbaarheid van verhuring self ter sprake, aangesien 'n kontrak alle voorwaardes, hernuwings of spesifieke dienste deur 'n huurder benodig, kan insluit.

b. Buigsaamheid ten opsigte van keuse van toerusting is belangrik veral vir huurders wat verskillende behoeftes het. 'n Voorbeeld van huurders in hierdie kategorie is die koerantbedryf. 'n Maatskappy soos Perskor het verskillende behoeftes, want nie alleen benodig hulle drukkerstoerusting nie, maar ook afleweringvoertuie, motors vir verslaggewers, ensovoorts. Om aan hierdie verskillende behoeftes te voldoen, skap 'n verhuurder 'n fasiliteit vir 'n huurder wat hy gebruik soos en wanneer hy toerusting benodig. Vir kontroledoelindes voorsien 'n huurder slegs 'n lys van toerusting wat benodig sal word en daarvolgens word 'n fasiliteit geskep. 'n Huurder het dus nie nodig om vir elke individuele transaksie goedkeuring te verkry nie. Soos toerusting benodig word, tree die huurder in verbinding met 'n verskaffer van die toerusting en dié op sy beurt stuur 'n faktuur aan die verhuurder wat vir die toerusting betaal. Die huurder verkry ook hierdeur die geleentheid om verskillende kwotasies aan te vra en die beste transaksie vir homself af te dwing, want uit die oogpunt van die verskaffer gesien, is dit 'n kontanttransaksie. Laasgenoemde is 'n argument wat gebruik word om die voordeel van koop bo verhuring na vore te bring, maar buigsaamheid veroorsaak dat dieselfde voordeel aan verhuring toegeken kan word.

c. 'n Voordeel wat saamval met die voordeel onder punt b. genoem, is buigsaamheid in optrede. Indien 'n huurder 'n fasiliteit tot sy beskikking het, kan 'n voordelige kontrak wat skielik opduik onmiddellik aangeneem word. Die huurder het die versekering dat die verhuurder die

fondse tot sy beskikking sal stel, terwyl die verskaffers van toerusting ook die versekering het dat hulle toerusting dadelik kan voorsien, aangesien fondse beskikbaar is. Die buigzaamheid van optrede verhoed dus enige vertragings, aangesien die huurder nie nodig het om te wag dat elke individuele transaksie goedgekeur moet word nie. Besluite kan dus vinnig deur 'n huurder geneem word.

d. In sommige gevalle vergemaklik verhuring beplanning, want die huurder kan slegs die toerusting vir 'n kort periode huur en sodoende die gebruiksnut bepaal. As hierdie faktor bekend is, kan 'n koop of huurbesluit makliker geneem word. 'n Voorbeeld hiervan is die televisiebedryf. Indien 'n televisiestel gehuur word en die toestel breek, word die televisiestel binne 'n kort periode vervang. Indien 'n persoon egter die televisiestel gekoop het, en probleme ontstaan gedurende die waarborgperiode, is die eienaar verantwoordelik vir arbeidskoste en reistoelae. Sommige ondernemings vra R25 slegs vir 'n besoek en daarby kom dan alle arbeid. Dit kan dus 'n aansienlike bedrag beloop.

Soos reeds gestel is die belangrikste funksie van 'n finansiële verhuringskontrak kredietverskaffing. Die huurder is normaalweg verantwoordelik vir die onderhoud van die toerusting, alhoewel 'n finansiële verhuringsooreenkoms ook onderhoud kan insluit. 'n Voorbeeld hiervan is as 'n groot konstruksie maatskappy wat paais bou 'n aantal voertuie huur wat benodig word vir die kontrak. Die kontrakte word partykeer op afgeleë plekke uitgevoer en onderhoud op voertuie word bemoeilik. Die verhuurder verskaf in hierdie gevalle aan die huurder opgeleide personeel om die onderhoud te behartig en die huurder betaal vir hierdie diens deur middel van sy maandelikse paaiemente. Die verhuringskontrak sal dus die salaris en toelae van sodanige personeel insluit. 'n Huurder van 'n vloot motors vir byvoorbeeld sy verteenwoordigers stel egter nie belang in die onderhoud nie, want dit is voordeliger om sy eie personeel aan te stel om hierdie funksie te verrig.

Dit is dus duidelik dat onderhoud wel 'n belangrike voordeel vir 'n huurder kan wees, veral as gespesialiseerde toerusting soos byvoorbeeld

rekenaars gehuur word, maar indien die toerusting of omstandighede dit nie vereis nie, kan dit 'n onnodige uitgawe wees.

4.1.1.8 Verhuring verbeter die finansiële posisie van 'n huurder

Toen hierdie voordeel word besware geopper, maar die feit bly staan dat verhuring sekere winsverhoudings kan bevoordeel. Gehuurde bates en die verpligting wat daardeur ontstaan, maak nie deel uit van die balansstaat van 'n huurder nie. Die uitstaande verpligting word slegs as 'n voorwaardelike aanspreeklikheid aangetoon en wel as 'n nota in die balansstaat. Wat beswaarmakers van hierdie voordeel blykbaar uit die oog verloor, is dat die gehuurde bates bydra tot omset en dus ook tot winste. Indien winsgewendheidsverhoudings bereken word, kan 'n wanindruk verkry word. Hierdie stelling word deur die volgende voorbeeld gestaaf:

Balansstaat van ABC (Edms). Bpk.

| | | | |
|-----------------|----------------|--------------|----------------|
| Vaste bates | 100 000 | Kapitaal | 100 000 |
| Flottende bates | 150 000 | Wins | 25 000 |
| | | Bedryfelaste | 125 000 |
| | <u>250 000</u> | | <u>250 000</u> |

As van die veronderstelling uitgegaan word dat dit die eerste jaar van bedrywighede was sal die winsgewendheidsverhoudings ten opsigte van bates soos volg wees:

$$\frac{\text{Bruto wins}}{\text{Bates}} \times 100 = \frac{50\,000}{250\,000} \times 100 = 20\%$$

$$\frac{\text{Netto wins}}{\text{Bates}} \times 100 = \frac{25\,000}{250\,000} \times 100 = 10\%$$

Beide hierdie verhoudings is redelik aanvaarbaar, aangesien die inkomste uit bates winsgewend blyk te wees. As daar egter in aanmerking geneem

word dat dieselfde maatskappy moontlik toerusting van R100 000 huur, verander die situasie drasties.

$$\frac{\text{Bruto wins}}{\text{Bates}} \times 100 = \frac{50\,000}{350\,000} \times 100 = 14,3\%$$

$$\frac{\text{Netto wins}}{\text{Bates}} \times 100 = \frac{25\,000}{350\,000} \times 100 = 7,1\%$$

Hierdie verhoudings weerspieël n heel ander posisie van die huurder se winsgewendheid. Dit is dus duidelik dat verhuring wel n huurmaatskappy se finansiële posisie op die oog af beter sal laat vertoon, maar sodra n ontleder n deeglike studie maak, sal hierdie voordeel verval. Dit is egter ook onderworpe aan die feit dat die ontleder volle besonderhede van die huurder sal kry om betroubare verhoudings te kan bereken, want die balansstaat self verskaf nie volle besonderhede nie. Indien n huurder ook nog verskeie huurkontrakte uitstaande het, met verskillende vervaldatums, word die ontleder se taak verder bemoeilik om n waarde vir die gehuurde bates te bepaal.

4.1.1.9 Belastingvoordele

Bemarkingskonsultante gebruik belasting as hul hoofargument indien n klient gewarf word. Dit is egter nie korrek om te beweer dat verhuring belasting bespaar nie, maar dit veroorsaak wel n uitstel van belasting. Gedurende die basiese huurperiode is die huurpaalemente aftrekbaar vir belastingdoeleindes, terwyl slegs die waardevermindering aftrekbaar is as die toerusting gekoop sou gewees het. Die basiese huurtydperk is gewoonlik drie jaar met die gevolg dat n maatskappy die totale waarde plus rente kan afskryf binne drie jaar, terwyl die waardeverminderingskoers oor langer termyne geld. In sommige gevalle kwalifiseer n verhuringstransaksie vir n aanvangs- en beleggingstoelaag wat veroorsaak dat meer as die helfte van die waarde binne die eerste jaar afskryf kan word. Hierdie voordeel is weliswaar van toepassing op die verhuurder, maar dit word teruggewerk na die huurder deur middel van verlaagde

rentekoerse. Die huurder betaal egter minder belasting deurdat winste laer vertoon, en indien die surplus kontant voordelig aangewend word, kan die voordeel vergroot. Daar is egter soveel faktore wat n invloed kan uitoefen dat dit beter is om die belastingespek te ignoreer indien n besluit ten opsigte van verhuring of direkts koop geneem moet word, behalwe as n huurder n noukeurige vergelyking¹⁾ kan tref tussen verhuring en koop as metode van finansiering.

4.1.1.10 Verhuring bevorder besluitneming binne n maatskappy

Indien n maatskappy n artikel sou koop, vereis dit n kapitaalinvestering wat deeglike beplanning vereis. In die meeste gevalle moet so n stap vooraf geneem word, deurdat die maatskappy dit in sy kapitaalbegroting moet insluit. Sodra n artikel gekoop is, kan die maatskappy dit nie maklik sonder waardeverlies verkoop as die toerusting onvoldoende blyk te wees nie. Met n verhuringstransaksie, veral as n kansellasieklausule ingesluit word as n voorwaarde, kan die toerusting teruggegee word sonder werklike of noemenswaardige verlies. Dit bied die geleentheid dat n fabriekshoof of departementshoof toerusting kan inneem volgens sy behoeftes, hetsy tydelike of permanente, en indien die toerusting nie na wense is nie, word dit teruggegee. As dit egter gekoop is, is die maatskappy verplig om ðf n verlies te dra, ðf met onvoldoende toerusting voort te gaan. Die aankoop van toerusting moet ook deur die kanale goedgekeur word en die gebruiker van die toerusting moet wag tot goedkeuring verkry is. Hierdie proses is somtyds baie stadig en onmiddellike behoeftes word nie betyds bevredig nie.

Die bedryfshoof is ook op hoogte van sake ten opsigte van tegnologiese verbeterings en indien hy by magte is om kontrakte te sluit en te kanselleer, kan hy sonder onnodige vertragings die beste toerusting verkry. Dit kan produksie verhoog wat tot voordeel van die maatskappy is. Toerusting lewer meer onderhoudskoste indien dit oud is, en selfs produksie verminder, en die bedryfshoof is die persoon wat die beste oordeel kan vel ten opsigte van vervanging. Indien dit onderhewig is aan n kapitaalbegroting kan baie onkoste opduik wat deur n vinnige besluit verhoed

1) Sien hoofstuk 5.

kon gewees het.

4.1.1.11 Verhuring werk inflasie tē

Die waarde van geld verminder deurentyd, en dus het die huurder die onmiddellike voordeel om gebruiksgereg te geniet, maar daarvoor te betaal met geld wat verminder in waarde. Kontraktueel betaal die huurder 'n vaste bedrag per periode, maar die werklike waarde van die geld verminder, terwyl die gebruikswaarde van die toerusting konstant bly. 'n Verhuurder maak egter voorsiening vir die vermindering van koopkrag van geld, deurdat dit in berekening gebring word met die opbrengskoers verlang. Die rentekoers word dus verhoog sodat dit die waardevermindering van geld insluit.

4.1.1.12 Verhuring verseker goeie advertensie vir 'n maatskappy

Hierdie voordeel het te doen met die prestige van 'n maatskappy, want 'n beter beeld na buite word vertoon. 'n Maatskappy met ou voertuie skep nie so 'n goeie indruk soos een met nuwe voertuie nie en dit kan 'n invloed hê op die verbruikersvraag. Die verbruiker is vatbaar vir advertensie en 'n verkoopsman wat 'n duur nuwe motor gebruik, trek meer aandag as een met 'n goedkoper ou motor. Verhuring bied dus die geleentheid om 'n vloot voertuie gereeld te vervang, terwyl 'n maatskappy wat sy voertuie koop, geneig sou wees om die voertuie langer te gebruik.

4.1.1.13 Verspreiding van verpligtinge

Nuwe toerusting lewer gewoonlik nie maksimum kapasiteit aan die begin nie, want dit moet eers gekoppel word in die bestaande bedryf. Die huurder kan binne perke reëlings tref om sy verpligtinge sodanig te versprei dat dit insakeel met die inkomste wat die toerusting lewer. As die maatskappy die toerusting sou koop, moet hulle met ontvangs van toerusting of kort daarna, die nodige fondse beskikbaar hê met die gevolg dat hulle nie die geleentheid gebied word dat toerusting self verantwoordelik is vir die fondse nie. Indien 'n maatskappy dus toerusting

sou huur, word die pealemente betaal uit die winste wat die toerusting verdien.

4.1.1.14 Voordeel vir buitelandsebeheerde maatskappye

Volgens Reserwebankregulasie R1111 van 1 Desember 1961, het 'n maatskappy met 'n buitelandse aandeelhouding van meer as 25 persent nie onbeperkte magte ten opsigte van verkryging van plaaslike finansiering nie. So 'n maatskappy mag slegs plaaslike finansiering aangaan in verhouding met die hoeveelheid kapitaal wat in die maatskappy gestort is. Indien 'n maatskappy egter 'n perseel huur om sy onderneming te huisves, word dit nie gereken as plaaslike finansiering nie. Die huur van toerusting word egter as plaaslike finansiering beskou. Goedkeuring van die Reserwebank word egter makliker verkry vir huurfinansiering as ander vorme van plaaslike finansiering, omdat dit in 'n mate in dieselfde kategorie as siendomsverhuring val. Indien 'n huurder die toerusting sou gebruik om 'n produk te vervaardig vir uitvoer is dit baie onwaarskynlik dat die Reserwebank se goedkeuring geweier sal word.

Hierdie voordeel is egter nie van toepassing op alle verhuringstransaksies nie. Dit hou wel 'n voordeel in vir huurders wat noodsaaklike produkte vervaardig asook produseer vir uitvoer. Die Reserwebank sal egter beswaarlik goedkeuring verleen indien 'n huurder voertuie vir sy senior beamptes wil huur, maar indien dit afleweringvoertuie is, sal goedkeuring makliker verkry word. Dit is ook 'n voordeel wat slegs van toepassing is indien 'n huurder reeds sy toelaatbare hoeveelheid plaaslike finansiering verkry het. Die verhouding waarvolgens die Reserwebank 'n maatskappy se plaaslike leningsmagte bereken, is:

a. Indien al die aandele van 'n maatskappy deur 'n buitelandse maatskappy beheer word, is die plaaslike maatskappy slegs geregtig op plaaslike finansiering gelykstaande aan 25 persent van die uitgereikte aandele plus winste en enige kapitaalreserwes.

b. Indien minder as 100 persent van die aandele deur 'n buitelandse-maatskappy gehou word, word die maksimum plaaslike finansiering wat 'n maatskappy kan bekom soos volg bereken:

$$25\% + \left(\frac{\text{Plaaslike aandeelhouding}}{\text{Buitelandse aandeelhouding}} \times 25\% \right)$$

Veronderstel 50 persent van die aandele word plaaslik gehou, dan beteken dit dat die maatskappy 50 persent $(25\% + \frac{50}{50} \times 25\% = 50\%)$ van die aandelkapitaal plus winste en kapitaalreserwes plaaslik sal kan leen.

Die goedkeuring van bostaande is 'n formaliteit, maar indien 'n maatskappy sy leningsmagte wil oorskry, sal slegs 'n goed gemotiveerde aansoek die Reserwebank se goedkeuring wagdra.

Dit is dus duidelik dat verhuuring wel voordelig kan wees vir 'n maatskappy. In baie gevalle is dieselfde voordeel ook van krag indien toerusting kontant gekoop sou word. Wat vir een maatskappy voordelig is, is nie noodwendig vir 'n soortgelyke maatskappy ook voordelig nie, en dus is dit noodsaaklik dat die bestuur van 'n huurmaatskappy alle fasette deeglik moet oorweeg voordat 'n kontrak gesluit word.

4.2 Nadele

4.2.1 Te veel krediet is beskikbaar

Finansiële instellings maak baie staat op die herverkoopwaarde van die toerusting wat hulle finansier, met die gevolg dat fasiliteite verskaf word aan maatskappye wat nie die addisionele verpligtinge kan bekostig nie. Verhuringsverpligtinge word slegs as 'n nota in 'n balansstaat getoon en dus beïnvloed die uitstaande verpligting nie die waarderingsverhoudings wat finansiële instellings gebruik om 'n maatskappy te beoordeel nie. Finansiële instellings se sekuriteit is gewoonlik van so 'n aard dat hulle risiko baie laag is, terwyl die risiko van die maatskappy buite verhouding hoog is, deurdat fasiliteite aan maatskappye toegestaan word wat hulle nie kan bekostig nie. Die verhuurder loop slegs

die risiko om die bedrag betrokke by die transaksie te verloor, terwyl die huurder sy hele onderneming kan verloor. Hierdeur ondervind heelwat maatskappye probleme, wat ook 'n invloed uitoefen op die ander kredietverskaffers van die maatskappy.

'n Maatskappy wat aansoek doen om finansiering behoort deeglik ondersoek te word, en die maatstaf moet nie die sekuriteitsaspek wees nie, maar wel of die verpligtinge nagekom sal kan word volgens die finansiële posisie van die maatskappy. Finansiële instellings oortree verder deur risikodraende maatskappye onredelike rentekoerse te vra, want hulle besef die maatskappy benodig die fasiliteit en sal dus bereid wees om feitlik enige rente te betaal. 'n Huurkoop-ooreenkoms is onderhewig aan 'n maksimum effektiewe rentekoers van 21 persent, maar 'n verhuurings-ooreenkoms kan afgesluit word teen enige koers sonder 'n beperking.

Die verantwoordelikheid berus egter nie by 'n finansiële instelling nie, want die bestuur van 'n maatskappy moet self beplan om te bepaal of die maatskappy die addisionele verpligting kan volhou of nie. Tesame hiermee moet die regverdiging van die skuldelaas ontleed word. Die maatskappy moet bepaal of die inkomste wat toerusting gaan lewer die verpligting sodanig sal oorskry dat dit winsgewend vir die maatskappy sal wees. Indien hierdie studie positief is, dan kan 'n maatskappy uitbreiding oorweeg. 'n Maatskappy moet dan 'n volle verslag verskaf van al sy verpligtinge sodat dit 'n finansiële instelling die kans sal gee om toekomstige verpligtinge in die regte perspektief te sien. Die voorwaardelike aanspreeklikheid soos aangetoon in 'n balansstaat moet ontleed word om die korttermynlas te bepaal, want die state mag toon dat maatskappye 'n addisionele verpligting kan bekostig, maar die bestaande verpligtinge kan die posisie verander. Huurders sowel as verhuurders moet daarteen waak dat verhuuring 'n gewoonte word, want in sommige gevalle is eienskap voordeliger as 'n huurtransaksie, veral vir hoogs gespesialiseerde toerusting.

4.2.2 Eienaarsbelang bly konstant

Toerusting wat gehuur word, word nie in 'n maatskappy se boeke getoon as

n bate nie. Dit is slegs die huurpaalemente wat in die inkomstestaat verskyn, asook n nota om die voorwoordelike aanspreeklikheid aan te toon. Die gebruik van die toerusting behoort egter n verhoogde wins tot gevolg te hê, wat n verstewiging van aandeelhoudersfondse beteken, maar die bates van die maatskappy bly onveranderd. Hierdie tendens kan n nedelige invloed op die aantrekking van fondse in die toekoms vir die maatskappy hê, want die situasie kan ontstaan waar maatskappy slegs op-geloopte winste toon, maar geen ewewig wat bates aanbetref nie.

4.2.3 Verhuring tydens likwidasie

Indien n maatskappy onder likwidasie geplaas word, kan die verhuurder se eis verwerp word. Dit is in teenstelling met n direkte lening wat voorkeur geniet. Die verhuurder is dan genoodsaak om sy toerusting terug te neem en te verkoop om sy fondse te herwin. Lewer die verkope egter nie genoeg om die uitstaande balans te dek nie, het die verhuurder feitlik geen kans om die oningevorderde bedrag terug te kry nie. Sommige finansiële instellings het egter n goeie mark vir hul teruggesende artikels en lei dus nie groot verliese nie. n Bankamptenaar het egter die volgende uitlating gemaak: "In case of bankruptcy the position of the lessor is well down the street from that of the lender"¹⁾. Gedeeltelik as gevolg van redes reeds verstrekk, en ook as gevolg van wetlike onsekerheid in verband met n verhuurder se regte, dre n huurkontrak nie soveel gewig as n leningsooreenkoms nie.

4.2.4 Verhuring is n duur vorm van finansiering

Soos reeds gestel is daar geen beperking op die rentekoers wat gevra kan word nie. Maatskappye wat bankfasiliteite in die vorm van oortrokke rekenings geniet, vind dit baie voordeliger om finansiering deur middel van hul oortrokke fasiliteite te doen. Die maksimum rentekoers wat gevra kan word is 14 persent effektief op die uitstaande balans. Indien die maatskappy egter deur middel van verhuring finansier, is daar geen

1) Hamel, op. cit., p.14.

maksimum rentekoers nie. Skrywer is meegdeel dat rentekoerse tot so hoog as 50 persent effektief al gevra is. As in ag geneem word dat hierdie koers nie op 'n verminderde balans gevra word nie, is dit duidelik dat die rentelas baie hoog kan wees. Rentekoerse van hierdie aard is egter slegs van toepassing as 'n tussenpersoon, beter bekend as 'n makelaar, betrokke is. Die makelaar is die persoon wat buitensporige rentekoerse kwoteer, want sy inkomste bestaan uit die gedeelte wat hy byvoeg by die finansiële instelling se vereiste inkomste koers.

4.2.5 Verlies aan residuwaarde

Die toerusting wat gehuur word is nie 'n bate vir die huurder nie, maar vir die verhuurder wel. Die verhuurder is egter net geïnteresseerd om sy balans terug te kry en betaal nie nog 'n gedeelte om die huurder te vergoed vir huurpaalemente nie. Die verhuurder is verplig om enige gedeelte wat hy vorder, wat meer is as die uitstaande bedrag, uit te keer aan die huurder, as terugbetaling vir betaalde huurgeld. Die huurder moet hierdie bedrag as inkomste toon en dit is wel belasbaar. Hierdie is ook die hoofrede hoekom verhuring nie belasting bespaar nie maar wel uitstel, want belasting word aan die einde van die periode betaal.

4.3 Samevatting

Uit die voorgaande is dit duidelik dat verhuring wel tot voordeel van 'n huurder strek. Die voordele bespreek is egter nie almal van toepassing op elke verhuringstransaksie nie en dus is dit 'n huurder se plig om voor- en nadele van elke transaksie te oorweeg.

Voordele wat in die meeste verhuringstransaksies na vore tree is die volgende:

Sekere toerusting is slegs op 'n huurbasis verkrygbaar.

Verhuring verskaf tydelike fasiliteite en dit is ook buigsaam om in te skakel by die huurder se behoeftes.

Flottende kapitaal word deur verhuring bevry, hetsy deur die feit dat beskikbare kapitaal vir 'n ander doel aangewend kan word of deur 'n besparing van belasting, aangesien winste verminder is deur die verhurings-

passiement, en 'n uitvloed van kapitaal nie plaasgevind het nie.

Daar is ander voordele ook wat egter deur baie partye bevreagteken word, soos byvoorbeeld dat verhuuring bykomende finansieringsbronne verskaf, 'n huurder se finansiële posisie verstewig, besluitneming bevorder en ook inflasie teëwerk. In sommige gevalle sal hierdie voordele wel van krag wees, maar in 'n baie mindere mate as die eerste groep voordele wat genoem is.

Finansiering deur middel van verhuuring hou ook sommige nadele in. 'n Maatskappy bekom makliker verhuringsfasiliteite wat kan meebring dat die kredietwaardigheid van 'n maatskappy oorskry word. Hierdie nadeel hou verband met 'n genoemde voordeel, naamlik dat verhuuring 'n maatskappy se finansiële posisie verbeter, aangesien verhuringsfasiliteite nie in sy balansstaat verskyn nie. Ander nadele is dat 'n huurder die residu-waarde van toerusting verloor, dat dit 'n duur vorm van finansiering is, en dat 'n verhuurder in 'n swak posisie verkeer indien die huurder in likwidasie geplaas word.

Die voordele dra egter meer gewig as die nadele, en dus moet verhuuring in alle gevalle as bron van finansiering oorweeg word. Dit is egter noodsaeklik om dit te vergelyk met ander vorms van finansiering, en hoofstuk 5 word aan hierdie aspek gewy.

Hoofstuk 5

KEUSE VAN FINANSIERING

5.1 Inleiding

Verhuring as vorm van finansiering hou voordele in, maar of dit die voordeligste vorm van finansiering is vir 'n huurder of eienaar van toerusting is 'n ope vraag. Hierdie hoofstuk is aanvullend tot hoofstuk 4, aangesien die voor- en nadele van verhuring geweeg word teen ander vorms van finansiering. In hierdie hoofstuk val die klem op 'n vergelyking tussen verhuring, huurkope en kontantkoop as bron van finansiering. Die eerste gedeelte van die hoofstuk word gewy aan 'n bespreking van die verskillende vorms van verhuring, terwyl die laaste gedeelte deur middel van syfers vergelykings tref tussen die vorms van verhuring.

5.2 Vorms van finansiering

5.2.1 Koop

Indien daar 'n behoefte by 'n maatskappy bestaan om sy bates uit te brei is dit noodsaaklik dat die maatskappy ook beplan het hoe die bates gefinansier sal word. Daar is baie faktore wat in ag geneem moet word, maar een van die belangrikste oorwegings is om kontant te koop of om 'n finansieerbare instelling te kry om dit te finansier. Hierdie besluit staan ook in verband met die besluit of die maatskappy die toerusting wil besit of eerder wil huur. As die maatskappy sou besluit dat hulle die toerusting wil besit, moet die middels beskikbaar wees om die toerusting te koop. Die finansiering van toerusting kan basies uit twee bronne geskied, naamlik:

5.2.1.1 Interne bronne

Dit bestaan hoofsaaklik uit opgeloopte winste asook waardevermindering en ander reserwes. Dit is egter nie altyd moontlik vir 'n maatskappy om uit hierdie bronne toerusting te finansier nie. Aandeelhouers mag dit afkeur, aangesien die opgeloopte winste hulle toekom. Dit is veral die aandeelhouers wat nie die groei van dividende as 'n uitbreiding van hul kapitaal wil sien nie.

5.2.1.2 Eksterne bronne

Hier bestaan verskeie bronne wat genader kan word vir finansiering, en vir die doel van hierdie studie word slegs die bekendstes genoem.

Eieneers of aandeelhouers van die maatskappy word genader om addisionele kapitaal te stort in verhouding tot hul bestaande aandele. Dit is egter nie maklik in die geval van baie groot publieke maatskappye nie, want hulle is te wyd verspreid om te kontak. 'n Regte-uitgifte word gewoonlik gedoen en die aandele word eers aan bestaande aandeelhouers aangebied, en die aandele wat nie opgeneem word nie, word op die kapitaalmarkt (aandelebeurs) aangebied vir opname.

Fondse vanaf die kapitaalmarkt is nie altyd beskikbaar nie en die maatskappy loop 'n risiko dat die uitgifte nie suksesvol sal wees nie, terwyl die maatskappy hoë kostes gehad het. Markttendense speel 'n belangrike rol en die maatskappy moet bewus wees van tendense ten einde regte besluite te kan neem.

Termynlenings is 'n ander vorm van finansiering. Hierdie vorm van finansiering word gewoonlik deur algemene banke¹⁾ behartig, aangesien die termyn buite die beleid van handelsbanke val. Handelsbanke finansier hoofsaaklik boeskuulde of debiteure en die periode is gewoonlik nie langer as twaalf maande nie, terwyl 'n termynlening gesien word as 'n lening vir nie minder as twee jaar nie, maar ook nie langer as tien jaar nie. Die maksimum plaaslike koers is 14 persent effektief vir bedrae, bo R400, maar sommige instellings vereis ook 'n heffingsgeld. In baie gevalle is dit die heffingsgeld wat hierdie vorm van finansiering so uiters duur maak. Die gemiddelde heffingsgeld wat gevra word is 15 persent.

Indien bogenoemde metodes nie suksesvol was nie, kan die maatskappy fondse verkry deur van sy ou onproduktiewe bates te verkoop. Dit is 'n metode wat maatskappye voordelig kan vind, want onnodige en nie-winsgewende bates kan verkoop word.

'n Maatskappy kan ook genoegsame kontant²⁾ beskikbaar hê, maar voordat dit aangewend word, moet 'n maatskappy homself vergewis dat die onttrekking nie 'n tekort aan bedryfskapitaal sal laat ontstaan nie. Op die

1) Reynders, H.J.J. Finansiële bestuur. 1974. P. 246.

2) Prather, C.L. Financing business firms. 1961. P. 233.

oomblik is daar egter baie min maatskappye wat finansiering uit korttermynfondse kan bekostig.

'n Vraag wat opduik, is of dit voordelig vir 'n maatskappy is om die toerusting te koop of nie. Die voordele daaraan verbonde moet deur die maatskappy ontleed word, voordat 'n finale besluit geneem word. Die leerkapasiteit van 'n maatskappy is ook ter spreke, en indien die maatskappy te hoog gerat is, moet finansiering uit interne bronne gekied. Die feit dat die verpligting ten opsigte van verhuuring nie volledig aangetoon word in 'n balansstaat van 'n huurder nie, kan veroorsaak dat aan 'n huurder verdere kredietfasiliteite toegestaan word, al regverdig sy finansiële posisie dit nie. Hierdie is een van die nadele van verhuuring, en dit geld ook vir huurkoopfasiliteite.

8.2.2 Huurkoopfinansiering

Indien daar 'n behoefte by 'n maatskappy bestaan om uit te brei, is dit noodsaaklik dat dit deur deeglike beplanning vooraf gegaan word. Die maatskappy moet besluit of dit eienaarskap wil verkry, en of slegs gebruikreg voldoende is. Finansiering deur middel van 'n huurkoop¹⁾ hou die voordeel in dat die maatskappy wel eienaarskap verkry, alhoewel dit eers geskied nadat die finale betaling geskied het. 'n Maatskappy wat egter nie genoegsame fondse beskikbaar het om die toerusting kontant te koop nie, kan 'n huurkoop verkry om die nodige fondse te bekom.

Die Huurkoopwet van 1942 (soos gewysig in 1966) bepaal egter dat 'n deposito betaalbaar is. In sommige gevalle is 'n 10 persent deposito voldoende, maar oor die algemeen word 25 persent en selfs 33 $\frac{1}{3}$ persent deposito vereis. Die vereistes van die wet is soos volg:

Private motors: Minimum deposito van 25 persent van die kontantprys en 'n maksimum periode van 30 maande;

Vragmotors en ligte afluweringsvoertuie: 'n Minimum deposito van 33 $\frac{1}{3}$ persent van die kontantprys en 'n maksimum periode van 24 maande;

Alle ander goedere: Die minimum deposito hier vereis is 10 persent van kontantprys met geen maksimum periode nie.

Binne die bestaande raamwerk funksioneer die Huurkoopwet, maar die Wet op Frysbeheer stel sekere vereistes of bepalinge van die Huurkoopwet ter

1) Wall, R.D. Leasing and hire purchase in South Africa. 1978. P. 6.

ayde. Kennisgewings 722 en 723, soos dit verskyn in Afdeling 9 van die Wet op Prysbeheer (Wet 25 van 1964), is veral van toepassing op die meer luukse goedere, asook swaar toerusting en masjinerie. Die regulasies bepaal dat 'n minimum deposito van 10 persent en 'n maksimum looptyd van 24 maande van toepassing is op hierdie toerusting. In 'n latere hoofstuk sal 'n lys van artikels of toerusting uiteengesit word.

Finansiële instellings is beperk tot 'n maksimum rentekoers van 21 persent effektief, indien 'n kliënt 'n huurkooptransaksie verkies. Hierdie rentekoers is van toepassing op die koopprys van die toerusting, plus alle gelewerde dienste soos aflewering, lisensies, versekering ensovoorts. Die rente word egter bereken op die uitstaande balans, nadat die vereiste deposito betaal is.

Indien eienaarskap vir 'n maatskappy voordeel inhou, maar die maatskappy is nie in staat om die vereiste deposito te betaal nie, bied finansiële instellings 'n uitgestelde koopkontrak aan. Hierdie vorm van finansiering kan gesien word as 'n kombinasie van verhuring en huurkope. Die ooreenstemmende eienskappe ten opsigte van verhuring is dat geen deposito te betaal is nie en ook dat paaiemente vooruit betaalbaar is. Die ooreenstemming met 'n huurkoop is dat eienaarskap wel oorgaan na die gebruiker van die toerusting, alhoewel dit eers na aflossing van die verpligtinge geskied. Finansiële instellings gebruik ook die benaming om transaksies wat buite die Huurkoopwet val aan te dui.

'n Vraag wat gereeld gestel word, is watter vorm van finansiering die beste is. Soveel faktore speel egter 'n beslissende rol dat hierdie vraag eerder onbeantwoord moet bly. Elke transaksie wat 'n maatskappy wel aangaan, moet deeglik ontleed word en die verskillende vorms van finansiering moet daarteen opgeweeg word. Vir doeleindes van hierdie studie kan die volgende voorstelle genoem word waar die vorm van finansiering ter spreke is:

Uitgestelde koop word onder die volgende omstandighede as voordeliger beskou:

- a. Gebruiker verkies eienaarskap na afloop van die kontrak;
- b. Toerusting verhoog in waarde en ook as die toerusting 'n baie lang lewensduur het en die huurperiode is aansienlik korter as die ekonomiese gebruikswaarde van die toerusting;
- c. Indien die belastingvoordeel ten opsigte van beleggingstoelae voordeliger vir die gebruiker as vir die finansiële instelling is. 'n Gebruiker van toerusting probeer belasting bespaar, en is nie bekommerd as hy daardeur geen wins toon nie. 'n Finansiële instelling is egter verplig om 'n wins te toon, aangesien die beleggers en aandeelhouders daardeur vertroue kry in die instelling, maar al word die winste teen toelae afgekryf sal die instelling se beeld na buite skade ly.

Die huidige markttendens is dat maatskappye wat of belasting- of likwiditeitsprobleme ondervind, geneig is om 'n verhuringstransaksie aan te gaan. Indien hierdie probleme nie ondervind word nie, word 'n uitgestelde koop aangegaan.

'n Huurkooptransaksie is nie algemeen vir 'n maatskappy nie, aangesien die toerusting in baie gevalle uitgesluit word van die Huurkoopwet. Dit is meestal passasiersvoertuie wat deur maatskappye op huurkoop gekoop word.

5.2.3 Verhuring

Die verskillende tipes verhuringstransaksies is reeds in Hoofstuk 3 bespreek, maar die tyd wanneer die onderskeie vorms gebruik moet word, is vir 'n maatskappy van belang. Maatskappye behoort leiding te kry by 'n verhuringekonsultant wat namens 'n finansiële instelling optree. Die gevaar is egter dat 'n transaksie afgesluit kan word wat slegs tot voordeel van die finansiële instelling is.

Vervolgens word 'n paar basiese oorwegingspunte aangebied, wat as riglyne kan dien indien 'n maatskappy 'n verhuringstransaksie oorweeg:

5.2.3.1 Finansiële verhuring

Die meeste verhuringstransaksies kan hieronder geklassifiseer word, want daar is geen spesifieke eienekappe aan verbonde nie. Hierdie vorm van verhuring¹⁾ word veral aangetref by maatskappye wat likwiditeits- en/of belastingprobleme ondervind. In die meeste gevalle is die finansiële instelling slegs 'n geldvoorskietster, terwyl die huurder die gebruiksreg verkry sonder eienaarskap. Die huurder geniet geen addisionele voordele nie, terwyl die verhuurder dit slegs as 'n bate in sy state toon. Indien dit egter produksietoerusting is, met ander woorde toerusting om grondstowwe in 'n vervaardigde produk te omkep, is die belastingtoelaas van krag en die verhuurder is in staat om 'n verminderde rentekoers te kwoteer aan die huurder. Die toelaas van toepassing is 'n beleggingstoelaas van dertig persent en 'n aanvangstoelaas van vyf-en-twintig persent. 'n Verhuurder kan dus vyf-en-vyftig persent van die kosprys van die toerusting teen winste, gedurende die eerste jaar van die kontrak afskryf.

Finansiële verhuring is nie onderhewig aan enige beperkings²⁾ nie, behalwe dat die huurder wel moet kwalifiseer vir verhuring. Hierdie beperking is meer van toepassing op die private persoon. Private persone huur meestal voertuie, en die vereiste is dat sodanige voertuie wel noodsaaklik is vir die voortbrenging van hul inkomste, soos byvoorbeeld 'n varsekeringskonsultant, verteenwoordigers ensovoorts.

Faktore wat oorweging behoort te geniet voordat enige uitbreiding geskied, het sy deur middel van verhuring, huurkope of 'n kooptransaksie, is die volgende:

Daar moet 'n behoefte vir addisionele toerusting wees;
Die maatskappy moet die finansiële verpligtinge kan bekostig;
Eienaarskap is nie tot voordeel van die maatskappy nie;
Bedryfskapitaal wat vry kom as gevolg van verhuring kan winsgewend aangewend word;

1) Vancil, op. cit., 1963. P. 43.

2) Hoofstuk 6 behandel die verskillende wetsaspekte wat op verhuring van toepassing is, asook beperkings wat bestaan.

bevredigende voorwaardes is van krag met verstryking van kontrak;
Kontraktermyn voldoen aan vereistes wat deur die Ontvanger van Inkomste
asook die Huurkoopwet gestel word. (Sien hoofstuk 6).

5.2.3.2 Bedryfsverhuuring

Die meeste groot maatskappye gebruik bedryfshuurfasiliteite¹⁾ vir toerusting wat nie vryelik beskikbaar is nie of toerusting wat baie onderhoud vereis. Vervaardigers van sekere toerusting verkry finansiële hulp om hulle in staat te stel om toerusting te verhuur eerder as te verkoop. In die praktyk is dit opmerklik dat kantoortoerusting en spesifiek toerusting soos tikmasjiens, rekenaarsterminale en dergelike toerusting feitlik nooit gekoop word nie maar gehuur. Hierdie tipe toerusting vereis gereelde nasien en onderhoud en dus is dit baie voordeliger om te huur as te koop, want indien die maatskappy self die koste van onderhoud en reparasies moes betaal, sou dit 'n groot uitgawe gewees het. Met dreigende sanksies teen die land is dit voordeliger om te huur as om te koop. 'n Vervaardiger mag invoerprobleme ondervind en daardeur kan 'n tekort aan toerusting en onderdele ontstaan. Die beskikbare onderdele sal eerstens vir herstel aan huurderstoerusting aangewend word, voordat dit vir verkoop beskikbaar sal wees. 'n Maatskappy wat toerusting gekoop het, mag hom dan in die posisie bevind dat geen onderdele beskikbaar is nie, of dat die maatskappy met foutiewe toerusting sit en dus gedwing word om addisionele toerusting te huur.

Kontrakte met 'n kansellasieklausule is beskikbaar wat die maatskappy toelaat om toerusting slegs vir die benodigde periode aan te skaf. Die rentekoers mag redelik hoog wees in hierdie geval, maar die maatskappy kan dit steeds voordeliger vind as 'n huurkontrak vir 'n langtermyn. Hierdeur kan die maatskappy ook veroudering teëwerk, want bestaande toerusting kan vervang word met moderner en tegnologies verbeterde toerusting.

'n Maatskappy behoort uitsluitend te kry in verband met die volgende, voordat 'n kontrak gesluit word:

1) Vancil, op. cit., p. 44.

Gager, op. cit., p. 13.

Die dienskontrakvoordeel moet vergelyk word met die lewensduur van die toerusting, en moontlike kostes moet in berekening gebring word. 'n Dienskontrak duur gewoonlik nie vir die volle lewensduur van toerusting nie, met die gevolg dat die koste verbonde aan 'n dienskontrak minder moet wees as die koopprys van die toerusting, om die huurder te vergoed vir die verlies aan gebruik van toerusting nadat die kontrak verstryk het. Geen bates word gekoop nie, en kapitaal wat moontlik daarvoor beskikbaar was moet meer winsgewend aangewend kan word. Die te betaalde rente moet ten minste verhaal kan word.

'n Behoefte aan die toerusting moet bestaan.

Veroudering word verhoed, maar 'n maatskappy moet homself vergewis dat die kansellasieklausule wel bestaan en dat geen addisionele koste daardeur kan ontstaan nie.

Die verhuurder moet oor die nodige fasiliteite beskik om 'n doeltreffende onderhoudsdienste te kan lewer.

5.2.3.3 Terugverhuring

'n Baie groot persentasie maatskappye wat van hierdie vorm van verhuring gebruik maak, benodig vlottende kapitaal. Maatskappye wat veral ten gunste van terugverhuring is, is die wat toerusting gebruik met 'n lang lewensduur, byvoorbeeld 'n ingenieursfirma wat swaar toerusting soos draaibanke gebruik. Oorspronklik kon 'n maatskappy bekostig om die toerusting te koop, maar onvoorsiene kostestygings wat nie verhaalbaar is nie, het miskien tekorte aan vlottende kapitaal veroorsaak. Die maatskappy is dus verplig om sy toerusting te verkoop, maar aangesien die toerusting onontbeerlik mag wees, word dit weer teruggehuur van die koper.

Die probleem wat egter ontstaan is dat die huurder geen kredietwaardigheid toon volgens sy bates nie. Geen vaste of tasbare bates bestaan waarop 'n realiseerbare waarde geplaas kan word nie. Behalwe vir die vlottende bates is daar geen tasbare sekuriteit wat as dekking kan dien

indien fasiliteite benodig wou word nie. In tye van nood kan die maatskappy ernstige probleme ondervind indien sy sekuriteitwaarde in gehuurde bates lê.

Dit is absoluut noodsaaklik dat vlottende kapitaal wat vry gemaak word, winsgewend aangewend kan word. Maatskappye raek likwiditeitsbewus en neig om op alle moontlike maniere hierdie posisie te verbeter hetsy dit voordelig is of nie. Terugverhuring blyk slegs geregverdig te wees indien dit 'n maatskappy se enigste alternatief is om bestaansreg te verseker. Die voordeel wat dit vir 'n maatskappy inhou, is dat korttermynverpligtinge met beskikbare fondse afgelos kan word, en dat die verpligtinge nou as mediumtermyn geklassifiseer kan word. Hierdie verligting kan 'n maatskappy die geleentheid bied om weer sy sake in orde te kry en herstel te bewerkstellig.

Finansiële instellings is egter nie gretig om hierdie tipe fasiliteite beskikbaar te stel nie, want soos reeds gestel, ondervind die maatskappy probleme. Geen sekerheid bestaan dat die maatskappy wel sal regruk nie en dus word addisionele sekuriteit gewoonlik vereis. Dit is egter opmerklik dat hierdie fasiliteite gewoonlik beskikbaar gestel word deur 'n instelling wat handel drywe met die betrokke toerusting. So 'n instelling het genoegsame kennis en kontrakke wat hom in staat stel om die toerusting weer te verkoop. Finansiële instellings laat wel fasiliteite toe, maar dit word veral deur 'n handelaar van die betrokke toerusting beskikbaar gestel. Hierdie vorm van finansiering is baie algemeen by geboue, maar dit word in toenemende mate in die toerustingbedryf toegepas. Baie maatskappye gebruik kapitaal beskikbaar by die totstandkoming vir die aankoop van toerusting, en indien likwiditeitsprobleme later opduik word toerusting deur middel van terugverhuring in kontant omskep.

Die selfde faktore wat reeds vir finansiële verhuring genoem is, is hier ook van krag en 'n maatskappy moet kennis dra van al die verpligtinge. 'n Blindelinge kontraksluiting kan verdere probleme veroorsaak in plaas van om verligting vir die maatskappy te bring.

5.2.3.4 Hefboomverhuring (Leverage leasing)

Hierdie vorm van verhuring¹⁾ is nie algemeen bekend en van toepassing nie, want die bedrag is gewoonlik groter as R1 miljoen, en min transaksies is van so n omvang. Die fondseverskaffers is gewoonlik n konsortium maatskappye wat die belegging maak om belastingvoordele te verkry. Tot op datum is daar nie veel van hierdie vorm van finansiering gebruik gemaak nie, want die geleenthede daarvoor is min. n Huurder in hierdie geval huur n produksie-eenheid in sy geheel en dus moet die maatskappy verseker wees dat genoegsame inkomste beskikbaar sal wees om die verpligtinge na te kom. Die ander vorme van verhuring is hoofsaaklik korttermyn, maar hefboomverhuring is hoofsaaklik langtermyn weens die grootte van die bedrag.

Voordat n maatskappy n transaksie van hierdie omvang aangaan, moet hy homself vergewis van die inkomste wat verkry kan word teenoor die kostes wat betaal moet word. Die bepalinge van die kontrak is ook belangrik, want by verstryking van die huur moet die huurder in staat wees om gunstige reëlings te kan tref. Die verpligtinge van die huurder is basies dieselfde as by n finansiële huur, behalwe dat sy verpligtinge heelwat hoër kan wees. Hierdeur is dit logies dat slegs maatskappye wat finansiële baie sterk is, n hefboomverhuringstransaksie kan oorweeg. Die verwagting²⁾ is dat die bestaande wetgewing gewysig eal word, want volgens huidige wetgewing verkry die verhuurders belastingtoegewings wat buite verhouding is met hul inkomste.

5.2.3.5 Verhuring met inbegrip van residuwaarde

Volgens die Inkomstebelastingwet verkry die huurder nooit eienskap nie, maar die waarde van die toerusting aan die einde van die periode word tot voordeel van die huurder aangewend, want die huurder betaal kapitaal plus rente terug aan die finansiële instelling. Die finansiële instelling ontvang dus sy kapitaal wat aanverklik belê is plus rente terug, met ander woorde die finansiële instelling word ten volle vergoed. Daarom maak hierdie vorm van verhuring voorsiening dat enige surpluswaarde

1) Kaplan, S.S. An assessment of the leasing of movables. S.J. P. 13.

2) Anon. Leasing changes loom. Financial mail, p. 857, 9 Des. 1977.

Bruce, N. Leasing's turn for Government restrictions? Sunday Times (Business Times), 11 Des. 1977. P. 16.

opgesluit in die toerusting na verstryking van die kontrak aan die huurder uitgekeer word. Indien die finansiële instelling die residuwaarde in ag neem, moet die huurder hom vergewis dat 'n realistiese waardering-metode bestaan.

'n Maatskappy kan voordeel trek uit hierdie metode, veral as die toerusting vir slegs 'n bepaalde periode benodig word en die kontrak daarvolgens opgestel kan word. Dit bied ook die geleentheid om verpligtinge sodanig te beplan dat dit inskakel by 'n maatskappy se kontantvloei. Dit is egter 'n maatskappy se verantwoordelikheid om te sorg dat sy beplanning noukeurig gedoen word, want dan kan die voordele vroegetydig opgeweeg word.

Hierdie tipe transaksie is veral gewild by die verhuuring van voertuie, waar die huurder na 'n periode 'n ander model wil hê. 'n Waarde word vooraf bepaal en die kontrak en finansiering word daarvolgens uitgewerk. Indien die voertuig R_x kos en die residuwaarde word op R_y geëskat, word finansiering slegs vir $R_x - y$ geseël. Indien die voertuig na die periode vervang word en die waarde is laer as die residuwaarde, is dit die huurder se verantwoordelikheid om die verskil te betaal. Indien die waarde egter hoër is, moet die verhuurder die verskil aan die huurder betaal.

5.3 Vergelykings deur middel van voorbeelde

5.3.1 Algemeen

Die huidige rentekoerse van toepassing toon dat verhuuring 'n duurder vorm van finansiering is as beide 'n huurkoop of 'n direkte lening. Die Huurkoopwet bepaal 'n maksimum rentekoers van 21 persent effektief, terwyl die rentekoers op banklenings beperk is tot 14 persent. 'n Huurtransaksie is nie gebind aan 'n maksimum koers nie en dus kan 'n verhuurder enige koers wat hom behaag vra. Daar is egter ander voordele wat in aanmerking geneem moet word, byvoorbeeld belasting, en dit kan veroorsaak dat verhuuring voordeliger vir 'n maatskappy is, as enige ander vorm van finansiering. Geen werklike verskil is van toepassing as 'n klein transaksie gesluit word nie, maar indien groot bedraes ter sprake is, moet die saak deeglik aendag geniet.

n Maatskappy wat finansiering benodig, kan alleen n oorwoë besluit neem indien die kontantverpligtinge van die drie metodes¹⁾ van finansiering vergelyk word. Die voordeel wat so n vergelyking inhou, is dat die maatskappy onmiddellik die kontantverskille tussen die finansieringsmetodes kan bepaal. n Bais gewilde metode wat in gebruik is om n beleggingsbesluit te neem is gebaseer op die begrip verdiskontering²⁾. Hierdie begrip hou rekening daarmee dat die inkomste en investering van verskillende projekte van jaar tot jaar kan verskil. In eenvoudige taal beteken dit dat n rand vandag meer werd is as n rand môre, afgesien van enige waardevermindering van geld.

Vir die doel van hierdie studie word die interne rentabiliteitsmetode gebruik om n vergelyking te tref tussen die verskillende vorms van finansiering.

5.3.2 Koop teenoor verhuring

Vir die doel van hierdie studie word die volgende gevallestudie gebruik om n vergelyking te tref tussen twee vorms³⁾ van finansiering, naamlik kontant en verhuring.

Toerusting word gekoop teen n koste van R15 000 en die verwagte lewensduur van die toerusting is 5 jaar. Dieselfde toerusting kan ook gehuur word vir n periode van vyf jaar, en die paaiemente kan jaarliks vooruitbetaalbaar wees. Om n behoorlike vergelyking te tref was dit nodig om die volgende veronderstellings te maak:

Die rentekoers van toepassing op n verhuringstransaksie is 8 persent;
Die interne rentabiliteitskoers is 15 persent;
Waardevermindering word oor n periode van vyf jaar afgeskryf, en dit word aanvaar deur die Ontvanger van Inkomste;
Belastingskoers word geneem op 43 persent wat die huidige koers op maatskappye is.

1) Gager, op. cit., p. 18-33.

2) Reynders, op. cit., p. 266.

3) Vencil, R.F. Financial executive's handbook. 1970. P. 370-377.

Die interne rentabiliteit van die onderneming (discounted-cash-flow method) word soos volg bereken:

Die huidige waarde van R1 word bereken deur die volgende formule:

$$H = T (1 + r)^{-n} \text{ of } H = \frac{T}{(1+r)^n}$$

- H = Huidige waarde
- T = Toekomstige waarde
- r = Rentekoers
- n = Periode

In sommige gevalle kan die huidige waarde bekend wees, en dan word die toekomstige waarde benodig. Die formule wat hier van toepassing is, is:

- $T = H (1+r)^n$
- T = Toekomstige waarde
- H = Huidige waarde
- r = Rentekoers
- n = Periode

Hierdie formules is baie noodsaaklik indien vergelykings tussen die verskillende finansieringsvorme getref word, en veral indien die verdiskontaringsmetodes gebruik word.

5.3.2.1 Kontantaankope van toerusting

Voorbeeld A: Die kontantprys van die toerusting is R15 000

| Jare | Waardevermindering | Belastingbesparing teen 43% op waardevermindering | Huidige waarde van belasting- besparing @ 15% |
|------|--------------------|--|---|
| 1 | 3 000 | 1 290 | 1 121,74 |
| 2 | 3 000 | 1 290 | 975,43 |
| 3 | 3 000 | 1 290 | 848,20 |
| 4 | 3 000 | 1 290 | 737,56 |
| 5 | 3 000 | 1 290 | 641,36 |
| | <u>15 000</u> | | <u>4 324,29</u> |

Die netto huidige kosprys na belasting is dus:

| | |
|--|-------------|
| Oorspronklike kontantprys | R 15 000,00 |
| Min: Huidige waarde van belastingbesparing | 4 324,29 |
| | <hr/> |
| | R 10 675,71 |
| | <hr/> |

Die feit dat die maatskappy onmiddellik R15 000 kontant moet uitlê, beteken dat die maatskappy rente moet prysgee wat die geld kon verdien het as dit belê sou gewees het. Die heersende bankkoers vir belegginge langer as 24 maande is 10 persent. Die maatskappy kon dus R7 500 rente verdien het oor 'n vyf jaar-periode. Die huidige waarde is egter R4 234 min belasting van R1 820 wat 'n netto verlies van R2 414 meebring. Die totale netto huidige waarde na belasting is dus R10 675,71 plus R2 414, wat 'n totale waarde van R13 089,71 lewer.

5.3.2.2 Finansiering van toerusting deur middel van verhuuring

Om 'n soortgelyke voorbeeld vir verhuuring op te stel kan misleidend wees, want rentekoerse op beleggings, huurkoop-ooreenkomste en direkte lenings word bepaal deur die Registrateur van Banke, maar verhuringsrentekoerse wissel geweldig. Finansiële instellings se rentekoerse op verhurings-transaksies word bepaal in ooreenstemming met die risiko verbonde aan 'n transaksie. Groot maatskappye geniet voorkeurrentekoerse, terwyl die klein ondernemings miskien geweldige hoë koerse moet betaal. Die huidige markkoerse wissel tussen 18,5 persent effektief en 30 persent effektief. Hierdie rentekoerse wissel verder as die huurpaalement maandeliks, kwartaalliks, half-jaarliks of jaarliks vooruitbetaalbaar is. Vir die doel van hierdie studie is 'n gemiddelde koers geneem wat deur 'n finansiële instelling toegepas word, naamlik 8 persent vaste koers wat 'n effektiewe opbrengs van 18,67 persent lewer indien 'n transaksie oor vyf jaar strek en die paalemente jaarliks vooruitbetaalbaar is.

Voorbeeld B:

Huidige waarde van 'n huurkontrak betaalbaar in jaarlikse paaiemente (vooruitbetaalbaar) van R4 200 teen 'n rentekoers van 8 persent (18,67 persent effektief):

| | | |
|--|------------------|-----------|
| Eerste paaiement | | 4 200,00 |
| Balans van paaiemente verdiskonteer teen 8% p.j. ¹⁾ | | 13 910,94 |
| R4 200 - 1,68 | 3 888,89 | |
| R4 200 - 1,1664 | 3 600,82 | |
| R4 200 - 1,259712 | 3 334,10 | |
| R4 200 - 1,3604889 | 3 087,13 | |
| | <u>18 110,94</u> | |

| Jare | Huurpaaiement | Belastingbesparing @ 43% | Netto huidige waarde van belastingbesparing @ 15% |
|------|---------------|--------------------------|---|
| 1 | 4 200 | 1 806 | 1 806,00 |
| 2 | 4 200 | 1 806 | 1 570,43 |
| 3 | 4 200 | 1 806 | 1 365,60 |
| 4 | 4 200 | 1 806 | 1 187,47 |
| 5 | 4 200 | 1 806 | 1 032,59 |
| | | | <u>6 962,09</u> |

Netto huidige waarde na belasting: R11 148,85

Dit is duidelik uit hierdie voorbeeld dat die huurder slegs sy paaiemente vir belastingdoeleindes kon eis, en dus verloor hy twee jaar se waardevermindering wat wel deur die verhuurder geëis sal word. Huurders kapitaliseer hul renteverpligting en dus skryf hulle die volle huurpaaiement af vir belastingdoeleindes.

1) Dopuch, N. & Birnberg, J.G. Cost Accounting - Accounting data for management's decisions. 1969. P. 163-165.

Die voorafgaande vergelykings toon dat verhuring 'n goedkoper metode van finansiering is as kontantkoop. Baie maatskappye neem egter nie die renteverlies op beleggings in ag nie, omdat kontant gebruik kan word om 'n beter prys vir toerusting af te dwing, 'n voordeel wat nie geld indien verhuring as bron van finansiering gebruik word nie. Indien 'n maatskappy slegs tien persent korting verkry het, sal die onmiddellike kontantvoordeel R1 500 wees. Die toekomstige waarde hiervan verdiskonteer teen vyftien persent sal R3 017,04 wees. Die netto huidige kostprys na belasting in die geval van 'n kontantkoop sal dus verminder na R10 072,67 (R13 089,71 - 3 017,04). Voordat die renteverlies op belegging in berekening gebring was is 'n waarde van R10 675,71 verkry, 'n verskil van R603,04 in vergelyking met waarde verkry nadat korting in berekening gebring is, 'n afwyking van vier persent op 'n kapitaalbesteding van R15 000. Dit is dus aanvaarbaar dat die renteverlies op belegging buite rekening gelaat word by 'n vergelyking tussen koop en verhuring as bron van finansiering. Indien 'n vergelyking dus getref word met inbegrip van kortings en renteverlies, is dit duidelik dat kontantkoop 'n goedkoper metode van finansiering is as verhuring. 'n Faktor wat deeglik in berekening gebring moet word, is die feit dat die maatskappy as bedryfskapitaal verminder as toerusting kontant gekoop word. Indien die marktoestande sodanig is dat fondse maklik verkrygbaar is, behoort dit nie probleme te lewer nie. As fondse egter skaars is, mag dit dalk die onderneming oor die langtermyn baat om toerusting te huur. Hierdie faktor beklemtoon weer eens 'n vroeëre stelling dat 'n besluit ten opsigte van finansiering alleen geneem kan word indien 'n maatskappy 'n deeglike ontleding van die verskillende bronne gemaak het.

Vir doeleindes van hierdie vergelyking tussen koop en huur is dit nodig om 'n verdere finansieringsbron te ontleed. 'n Maatskappy mag besluit om die toerusting te koop, maar die fondse word deur middel van 'n direkte lening verkry. Die heersende markkoers vir lenings is 'n maksimum van 14 persent en dit kan ook beskou word as die algemene koers. Indien toerusting dus gefinansier word deur 'n lening en die lening is terugbetaalbaar oor vier jaar by wyse van jaarlikse paaiemente, maar vir belastingdoeleindes kan waardevermindering slegs oor vyf jaar afgeskryf word, sal die volgende posisie hom voordoen:

Voorbeeld C:

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
|-----------------------|-------------------------|----------------------|---------------------------------|--------------------------------|--|---------------------|-----------------------|---|
| Einde van halfjaar | Paaiement (8,20 VAS) | Litstaande balans | Rente (14,04 effek- tief) | Belasting voordeel rente | Belastingbesparing op waardevermindering soos (A) | Totale besparing | Netto kontantvloed | Huidige waarde van kontantvloed teen 15% |
| 0 | | 15 000 | | | | | | |
| 1 | 1 245 | 14 282 | 527) | | | | | |
| 2 | 1 245 | 13 538 | 501) 1951 | 838,93 | 1 290 | 2 128,93 | 2 651,07 | 2 479,19 |
| 3 | 1 245 | 12 768 | 475) | | | | | |
| 4 | <u>1 245</u> | 11 971 | <u>448</u>) | | | | | |
| 1 | 1 245 | 11 146 | 420) | | | | | |
| 2 | 1 245 | 10 292 | 391) | | | | | |
| 3 | 1 245 | 9 408 | 361) 1502 | 645,86 | 1 290 | 1 935,86 | 3 044,14 | 2 301,81 |
| 4 | <u>1 245</u> | 8 493 | <u>330</u>) | | | | | |
| 1 | 1 245 | 7 546 | 298) | | | | | |
| 2 | 1 245 | 6 566 | 265) 989 | 425,27 | 1 290 | 1 715,27 | 3 264,73 | 2 146,61 |
| 3 | 1 245 | 5 552 | 231) | | | | | |
| 4 | <u>1 245</u> | 4 502 | <u>195</u>) | | | | | |
| 1 | 1 245 | 3 425 | 168) | | | | | |
| 2 | 1 245 | 2 317 | 137) 478 | 205,54 | 1 290 | 1 495,54 | 3 484,46 | 1 992,25 |
| 3 | 1 245 | 1 177 | 105) | | | | | |
| 4 | 1 245 | Nil | 68) | | | | | |
| | 19 920 | | 4 920 | 2 115,60 | | | | |
| | | | | | 1 290 | 1 290,00 | 1 290,00 | 800,99 |
| | | | | | 6 450 | 8 565,60 | 13 934,40 | |

Netto huidige waarde na belasting : 9 720,85

Die huidige markkoers vir lenings is 14 persent effektief, maar aangesien die lenings op 'n verminderde saldometode bereken word, is die vaste koers gelyk aan 8,20 persent op 'n kwartaallikse agterna-betaalbaar-basis. 'n Koers van 15 persent is gekies vir die berekening van die huidige waarde van belastingbesparing, aangesien daar gevind is dat die algemene interne verdienste koers van maatskappye gemiddeld 15 persent is. Die koers is veral van toepassing op die middelslag private maatskappye, en aangesien hulle baie aktief gebruik maak van verhuring is die koers as 15 persent aanvaar.

As verduideliking van die stappe wat gevolg is van die berekening van die verskillende waardes word die volgende getoon:

| | | |
|----------|---|---------|
| Kolom 1: | R15 000 @ 8,2% p.j. vir 4 jaar | R 4 920 |
| | Kapitaal | 15 000 |
| | | <hr/> |
| | | R19 920 |
| | Aantal kwartale | 16 |
| | Paalement - per kwartaal | R 1 245 |
| Kolom 2: | Kapitaal plus rente (kolom 3) min paalement | |
| Kolom 3: | Rente @ 14,04% effektief per kwartaal | |
| Kolom 4: | 43% van kolom 3 | |
| Kolom 5: | 43% van waardevermindering R3 000 | |
| Kolom 6: | Kolom 4 plus kolom 5 | |
| Kolom 7: | Kolom 1 minus kolom 6 | |
| Kolom 8: | Huidige waarde van kolom 7 teen 15% | |

Uit die voorbeelde is dit duidelik dat finansiering deur middel van 'n lening vir 'n maatskapp/ die meeste voordele inhou. Soos reeds genoem is daar egter baie faktore wat in aanmerking geneem moet word, voordat 'n finansieringsmetode finaal gekies word. Die voorbeelde toon dat die volgende rangorde van toepassing is vir die voorwaardes wat gestel is:

| | | |
|-------------------------------|-----------|------------|
| Finansiering deur middel van: | 'n Lening | R 9 720,85 |
| | Kontant | R10 855,57 |
| | Verhuring | R11 148,85 |

5.3.3 Verhuring teenoor huurkoop

Vir die doel van hierdie vergelyking word dieselfde basiese bepalings wat gegeld het vir voorbeeld B weer toegepas. Die rentekoers ter sprake is 21 persent effektief, wat die maksimum is wat die wet toelaat vir 'n huurkooptransaksie. Die wesenlike verskil is egter dat daar geen deposito betaalbaar was onder die verhuringskontrak nie, maar vir 'n huurkooptransaksie word 'n minimum deposito van 10 persent vereis. Dieselfde stappe en berekenings word gevolg as dié in voorbeeld A en B. Die kapitaalbedrag waarop rente betaal moet word, is egter R13 500, aangesien die deposito afgetrek word. Die effektiewe rentekoers is 21,10 persent, aangesien paaiemente halfjaarliks egterna betaalbaar is, en hierdie effektiewe koers is gelyk aan 12,90 persent vas. Die huurkoop-paaiement is egter nie aftrekbaar vir belastingdoeleindes nie, maar maatskappys kapitaliseer hul rente, en waardevermindering word dan op kapitaal plus rente afgeskryf. Die rente in hierdie voorbeeld beloop R6 966, en dus bereken die maatskappy waardevermindering op R13 500 plus R6 966 wat gelyk is aan R20 466. Die vergelykende syfers is dus soos volg:

| Jare | Waardevermindering | Belastingbesparing op waardevermindering | Huidige waarde van belastingbesparing @ 15% |
|------|--------------------|--|---|
| 1 | 4 093 | 1 760 | 1 530,43 |
| 2 | 4 093 | 1 760 | 1 330,81 |
| 3 | 4 093 | 1 760 | 1 157,23 |
| 4 | 4 093 | 1 760 | 1 006,29 |
| 5 | 4 094 | 1 760 | 875,03 |
| | 30 466 | | 5 899,79 |

Die huidige waarde van die huurkooppaaiemente betaalbaar halfjaarliks egterna teen 12,9 persent is:

| | | | | |
|--|---------------|---|------------|-------------------|
| | R1 500,00 | | | R 1 500,00 |
| Jaar 1 | R2 558,25 x 2 | = | R 5 116,50 | R4 449,13 |
| Jaar 2 | | | R 5 116,50 | R3 868,81 |
| Jaar 3 | | | R 5 116,50 | R3 364,18 |
| Jaar 4 | | | R 5 116,50 | R2 925,38 |
| | | | | <u>R14 607,50</u> |
| | | | | R16 107,50 |
| Min: Netto huidige waarde na belasting | | | | <u>R 5 899,79</u> |
| | | | | <u>R10 207,71</u> |

Die klient verloor egter rente op die deposito van R1 500. Die heersende rentekoers vir vier jaar is 10 persent en dus sal rente R600 vir die periode beloop, maar die netto huidige waarde van R600 is: (R150 verdiskonteer)

R 343,05
R10 550,76

Die netto huidige waarde van Voorbeeld B is R11 148,85 en dus dui dit daarop dat 'n huurkoop wel goedkoper is as 'n huurtransaksie. Die verskil is egter so min dat dit nie 'n effek op beplanning behoort te hê nie, behalwe as daar 'n groot afwyking in rentekoerse bestaan.

5.4 Ander vergelykings

Uit die voorgaande vergelykings is dit duidelik dat huurkoop en verhuuring die duurste finansieringsbronne is, maar tog finansier die meeste maatskappye op een van die twee maniere en veral verhuuring. Die vraag ontstaan nou hoekom instansies tog huur terwyl daar vorms van koop is wat goedkoper is? Die antwoord lê in die dienste¹⁾ wat die huurder ontvang van die verhuurder. 'n Volledige lys van al die dienste kan baie lank wees en daarom word die dienste in drie omvattende kategorieë saamgevat en wel soos volg:

5.4.1 Kredietverskaffing

Die belangrikste rede waarom verhuuring as gewilde vorm van finansiering

1) Vancil, R.F. Lease or borrow - New method of analysis. Harvard Business Review XXXIX, Sept. - Okt. 1961. P. 123-128.

na vore getree het, is die feit dat die huurder nie voorsiening hoof te maak vir die volle koopprys van die toerusting voordat die toerusting in ontvangs geneem word nie. In die meeste gevalle word slegs die eerste paaiement vooruitbetaal, en daarna volg die res van die paaiemente wat vooraf bepaal is. Hierdeur word die huurder die geleentheid gegun om sy toerusting deur middel van besighedsbedrywighede te betaal, met ander woorde die toerusting verdien die paaiemente wat verskuldig is. Die huurder betaal egter rente op die fondse aan hom verskaf en dit is die verhuurder se vergoeding vir die risiko wat hy loop. Die huurder moet homself egter daarvan vergewis dat die inkomste wat met behulp van toerusting verdien word wel die rente wat betaal moet word, oorskry.

5.4.2 Versekering teen veroudering

In die voorafgaande paragraaf is die verhuurder vergoed vir die risiko wat hy loop, maar verhuring speel ook 'n rol in die risiko wat die huurder loop. In bedrywe waar tegnologiese verandering 'n baie belangrike rol speel, beïnvloed dit 'n koper geweldig. Die onsekerheid ten opsigte van die ekonomiese lewe van die toerusting wat benodig word, veroorsaak dat die koper verkeerde besluite kan neem wat 'n maatskappy baie duur te staan kan kom. Hierdie onsekerheid veroorsaak veral dat verkeerde besluite op twee maniere geneem word, naamlik eerstens word die aanskaffing van toerusting vertraag om te bepaal of 'n verbeterde model nie later beskikbaar sal wees nie, en tweedens word die toerusting te gou aangeskaf met die gevolg dat veroudering vinnig intree.

Maatskappye word deur middel van verhuring die geleentheid gebied om toerusting aan te skaf sonder dat die risiko ten opsigte van veroudering 'n belangrike rol speel. In bedrywe waar tegnologiese verandering¹⁾ 'n groot rol speel, neig maatskappye na verhuring eerder as om toerusting te koop. Hierdeur word die risiko van veroudering na die verhuurder oorgedra. 'n Bedryfsverhuringkontrak bevat gewoonlik 'n klousule waardeur die huurder die kontrak kan kanselleer. Hierdie klousule bepaal gewoonlik dat 'n huurder die verhuurder 'n sekere periode kennis moet gee, indien hy die kontrak wil kanselleer. 'n Huurder behou dus die reg om 'n

1) Vancil, op. cit., p. 41-46.

kontrak te kanselleer indien die veroudering van toerusting intree. In so 'n geval sal die kontrak gekanselleer word en indien die verhuurder verbeterde toerusting kan verskaf, sal 'n nuwe kontrak gesluit word. Dit is egter nie 'n vereiste dat die huurder verbeterde toerusting van die verhuurder moet verkry nie, want indien beter toerusting by ander verskaffers beskikbaar is, kan die huurder die toerusting van hulle verkry. Soos enige ander kontrak kan die bepaling sodanig opgestel word dat dit geskik vir beide partye is. Die verhuurder aanvaar egter die risiko van veroudering, maar indien die huurder nie die kontrak kanselleer nie, maar toerusting vir die duur van die kontrak gebruik, is daar in werklikheid geen risiko van veroudering betrokke nie. Die huurder is tevrede met die toerusting, aangesien dit voldoen aan sy behoeftes, terwyl die verhuurder deur die huurder vergoed word vir die gebruik van die toerusting. Veroudering speel dus nie in alle gevalle 'n rol nie.

Veroudering word makliker beperk onder 'n bedryfsverhuuringstransaksie, aangesien die verhuurder in baie gevalle die vervaardiger of verspreider van toerusting is. Dit is dus makliker vir die verhuurder om veroudering uit te skakel, deurdat hy beter kan bepaal of veroudering wel kan intree en indien wel, hoe spoedig dit kan intree. Verder behoort die verhuurder minder probleme te hê om verouderde toerusting van die hand te sit, aangesien die mark aan hom bekend is. 'n Finansiële verhuuringskontrak sluit egter nie dieselfde voordele in nie, en dus is die huurder baie meer blootgestel aan risiko. Die metodes wat die huurder kan aanwend om risiko te bekamp, is:

a. Die terugbetalings aan die verhuurder moet feitlik net kapitaal dek, want sodoende lê die verhuurder se wins in die residuwaarde van die toerusting. Vind veroudering plaas, dan lei die verhuurder die verlies. Onder hierdie omstandighede sal die huurder egter nie kan staatmaak op langtermynkontrakte nie, want die verhuurder sal so gou moontlik die toerusting wil terugkry vir verkoop.

b. Die verhuurder moet aan die huurder baie gunstige voorwaardes stel ten opsigte van 'n verdere huurkontrak na verstryking van die oor-

apronklike kontrak.

Soos duidelik blyk, maak die verhuurder slegs staat op die verwagte waarde van die toerusting na verstryking van die kontrak. Dit was opvallend gedurende die studie dat finansiële instellings hulwerig is om die waarde van die toerusting na verstryking van die kontrak in aanmerking te neem, want 'n metode om die realistiese residuwaarde te bepaal bestaan nie. Te veel faktore speel 'n rol by die waardebepaling, sodat finansiële instellings eerder hulle fondse plus 'n goeie inkomste gedurende loop tyd van kontrak wil terugvorder, en enige surplusfondse uit die verkoop van die toerusting na verstryking van die kontrak aan die huurder uitkeer.

5.4.3 Verhuring verskef sambreelfinansiering

'n Huurkontrak kan sodanig opgestel word, dat alle koste verbonde aan die kontrak in een totaal ingesluit kan word voordat die terugbetalingsprogram bepaal word. Afgesien van die koste van die toerusting is daar nog regskoste, administrasie en klerklike koste, heffingsgelde en vele ander wat betaalbaar is. Die verhuringskontrak sluit alle koste in, maar die huurder word wel in staat gestel om die verpligtinge oor 'n redelike termyn na te kom. Die waarde van hierdie sambreelfunksie word nie werklik besef indien 'n klein transaksie plaasvind nie, maar indien die kontrakte baie groot is, kan dit 'n taamlike invloed uitoefen. Steekproewe ¹⁾ in die V.S.A. het getoon dat hierdie addisionele uitgawes tot een persent van die totale kapitaalinvestering kan beloop indien groot bedraes ter spreke is.

Die vergelykings wat sover gemaak is, is slegs van toepassing op die koop van toerusting of die huur daarvan. Dit het duidelik geblyk dat elke transaksie individueel behandel moet word om so 'n vergelyking te kan tref. In hoofstuk 3 is melding gemaak van tipes verhuring en veral bedryfs- en finansiële verhuring. Indien dit verlang word om 'n vergelyking tussen toerustingkoop of toerustinghuur te maak is dit nodig om die kooptransaksie met 'n spesifieke tipe huurtransaksie te vergelyk.

1) Vancil, R.F. Lease or borrow - new method of analysis. Harvard Business Review XXXIX Sept.-Okt. 1961. P. 127.

5.5 Vergelyking tussen koop en 'n spesifieke tipe verhuuringstransaksie

Die vergelykings tot dusver getref, was tussen koop en verhuurings oor die algemeen. Dit is egter belangrik vir 'n huurder om 'n vergelyking¹⁾ te tref tussen koop en bedryfsverhuurings, asook koop en finansiële verhuurings.

5.5.1 Koop teenoor bedryfsverhuurings

'n Onderneming moet in hierdie geval eerstens 'n vergelyking tref tussen die koste en inkomste wat verkry sal word, indien bestaande toerusting onveranderd bly, en die koste en inkomste indien die onderneming toerusting deur middel van 'n bedryfsverhuuringstransaksie verkry het. Die metode wat die beste inkomste lewer sal vir die onderneming aanvaarbaar wees.

Hierna moet die vergelyking herhaal word, maar wel tussen bestaande toerusting en die koop van addisionele toerusting of vervanging van bestaande toerusting. Weer eens word 'n koste-en-inkomstevergelyking getref en die voordeligste metode word deur die onderneming bepaal. Vergelykings word dus getref met die bestaande toerusting as basis. Hierdeur kan die onderneming bepaal of uitbreiding werklik voordelig is. Na die voorgaande vergelykings getoon het dat uitbreiding wel voordelig sal wees, word 'n vergelyking tussen koop en bedryfsverhuurings getref.

Geen ingewikkelde statistiese vergelykings is nodig nie. 'n Vergelyking word getref tussen die huidige waarde van 'n reeks toekomstige betalings en die koopprijs van die toerusting ten tye van die aankoop. 'n Besluit ten opsigte van die koop van toerusting of finansiering van toerusting deur middel van 'n bedryfsverhuuringstransaksie skep dus geen probleme nie. Die onderneming moet slags die fondse beskikbaar hê, of 'n finansiële instelling verkry om toerusting te finansier. Die verhuurder absorbeer

1) Vancil, R.F. Lease or borrow - New method of analysis. Harvard Business Review XXXIX Sept.-Okt. 1961., p. 128-129.

die risiko indien 'n bedryfsverhuringkontrak gesluit word, want hy dra die risiko van veroudering van toerusting, asook die moontlikheid dat die huurder nie sy verpligtinge sal ken nekom nie en dus die kontrak kanselleer. 'n Verhuurder neem dus 'n negatiewe investeringsbesluit, want hy gee 'n bedrag geld wat hy in sy besit het, die prys vir 'n onseker aantal toekomstige betalings.

Die onderneming loop dus feitlik geen risiko as 'n bedryfsverhuringstransaksie gesluit word nie. Indien toerusting gekoop word, loop die onderneming egter die risiko van veroudering. Hierdie faktor moet ook in berekening gebring word by die besluitnemingsproses. Voordat 'n onderneming egter besluite ten opsigte van finansieringsmetodes neem, moet 'n vergelyking tussen koop en 'n finansiële verhuringstransaksie getref word.

5.5.2 Koop teenoor finansiële verhuring

'n Vergelyking tussen die koop¹⁾ van toerusting en die verkryging deur middel van 'n finansiële verhuringstransaksie vereis 'n deeglike ontleding. 'n Direkte vergelyking tussen die kontantvloei onderhewig aan 'n finansiële verhuring en die kontantvloei onderhewig aan die bestaande toerusting in gebruik (of onder 'n bedryfsverhuringstransaksie) is nie korrek nie, want onder 'n finansiële verhuringstransaksie onderneem die huurder onvoorwaardelik dat hy pakelemente sal betaal, terwyl dit in laasgenoemde nie die geval is nie. 'n Finansiële verhuringstransaksie is dus teoreties gesproke dieselfde as koop, want dit plaas dieselfde verpligting op 'n huurder, alhoewel betaling oor 'n periode gaskied.

Die vergelyking tussen koop en 'n finansiële verhuringstransaksie berus dus op 'n beslissing of dit voordelig is vir 'n onderneming om uit te bres, of slegs met bestaande toerusting te volstaan. Indien dit nie voordelig is om toerusting te vervang of toerusting by te voeg, deur dit te koop nie, sal dit ook nie voordelig wees om toerusting deur middel

1) McLean, J.H. Economic and Accounting aspects of lease financing Financial Executive Des. 1963. P. 23.

van 'n finansiële verhuringstransaksie te huur nie. 'n Onderneming sal dus alleen 'n finansiële verhuringstransaksie oorweeg, indien dit voordelig blyk om toerusting te koop. Die analitiese berekening vir doeleindes van bogenoemde vergelyking berus nie slegs op die verdiskonteringskoers om huidige waardes te bereken nie, maar die klem val op die bedrag ter sprake asook die terme. Op hierdie twee faktore word die nuwe metode gebaseer. Die analise wat deur die bestuur gedoen moet word, kan in die volgende stappe saamgevat word:

- a. 'n Besluit om te bepaal of toerusting aangeskaf sal word en die metode hoe dit gedoen sal word, met ander woorde, gaan toerusting kontant gekoop word en teen watter verdiskonteringskoers kan die investering oorweeg word.
- b. Nie-belastingkoste van 'n kontanttransaksie moet bereken word en die huidige waarde van toekomstige belastingaftrekkings moet van die oorspronklike koopprys afgetrek word.
- c. Bepaling van die basiese rentekoers waarteen fondse geleen kan word om toerusting te koop. Hierdeur bepaal die maatskappy die voordeligste vorm van finansiering, met ander woorde koop of huurfinansiering.
- d. Verdiskonteer toekomstige huurbetalings teen die basiese rentekoers om 'n waarde te bepaal wat gelykstaande is aan die koopprys van die toerusting. Enige oorskryding van die huurbedrag in vergelyking met die werklike koopprys kan beskou word as 'n dividend vir die verhuurder.
- e. Elimineer die addisionele te betale rente (dividende) by elke paaiement en beskou die gedeelte wat oorbly as gelykwaardig aan waardevermindering.
- f. Trek die huidige waarde van die bedrag gelykwaardig aan waardevermindering van die waarde bepaal in stap (d) af. Die balans is die nie-belastingkoste van 'n finansiële huurtransaksie, uitgedruk in verhouding tot die koste van die koopprys soos bepaal in stap (b).

g. Die koste van verhuring moet ook aangesuiwer word vir enige addisionele koste wat bygereken kan word, asook die residuwaarde van die toerusting wat nie deur die huurder ontvang sal word nie.

5.6 Samevatting

Die bestuur van 'n maatskappy of onderneming het dus 'n gewigtige taak indien uitbreiding oorweeg word. Nie alleen moet hulle bepaal of uitbreiding voordelig is nie, maar die mees ekonomiese metode van finansiering moet gevind word. Nadat 'n besluit om uit te brei geneem is, kom die bestuur te staan voor die keuse van finansiering. Verskillende vorms van verhuring soos byvoorbeeld bedryfsverhuring, finansiële verhuring, terugverhuring ensovoorts is beskikbaar. Verder is daar verskillende metodes van koop beskikbaar, soos byvoorbeeld kontant, huurkoop en uitgestelde koop. Die keuse van finansiering sal egter in 'n mate van die tipe transaksie afhang, byvoorbeeld 'n maatskappy wat belastingprobleme ondervind, sal sienaarskap as belangrik beskou, waardeur hulle die belleggings- en aanvangstoelae kan eis.

Die vergelykings getref in hierdie hoofstuk het getoon dat koop die voordeligste metode van finansiering is. Daar is egter faktore soos byvoorbeeld belasting, kontantkortings, ensovoorts wat spesiale aandag vereis. Hierdie faktore kan veroorsaak dat in sommige gevalle verhuring voordeliger as koop sal wees. Elke transaksie moet dus op eie meriete behandel word, want wat vir die een geld, geld nie noodwendig vir die ander nie. Dit is egter 'n onbetwiste feit dat in die meerderheid van gevalle dit voordeliger is vir 'n maatskappy om toerusting te koop indien middele beskikbaar is. As verhuring egter voordelig blyk, is dit noodsaaklik dat 'n huurder bepaal watter vorm van verhuring die voordeligste sal wees. Baie faktore soos sienaarskap, kanselleerbaarheid van kontrak, rentekoerse, ensovoorts, sal hier 'n belangrike rol speel. Vir vergelykingsdoeleindes is dit moeilik om te bepaal watter vorm van verhuring die voordeligste sal wees, want daar is baie omstandighedsfaktore wat 'n invloed uitoefen.

Afgesien van faktore reeds genoem is daar egter nog wetgewing wat 'n invloed op die metode van finansiering uitoefen. 'n Huurder kan skadelig indien 'n verhuringstransaksie gesluit word, maar deur die Ontvanger van Inkomste as 'n kooptransaksie beskou word. Vervolgens word aandag gekeer aan die verskillende wette wat betrekking het op die verhuring van veral toerusting.

Hoofstuk 6

DIE WET EN VERHUURING

6.1 Inleiding

Geen wetgewing wat op die oomblik van toepassing is in die Republiek van Suid-Afrika verskaf direkte riglyne waaraan 'n verhuuringstransaksie moet voldoen nie. Statutêre reg sowel as sekere aspekte van die gemene reg omskryf sekere aspekte wat van toepassing is op verhuuring. Die gemene reg maak egter geen onderskeid tussen vaste en vlottende bates nie, terwyl die statutêre wetgewing wel in sommige gevalle slegs van toepassing is op vlottende of beweegbare bates. Die belangrikste wetsaspekte ten opsigte van verhuuring word dus gevind in beide die gemene en statutêre reg en dus is dit noodsaaklik om uittreksels van beide te gee asook van die onderskeie wette van toepassing onder die statutêre reg.

6.2 Die gemene reg

Volgens die gemene reg¹⁾ word verhuuring gesien as 'n ooreenkoms tussen die huurder en verhuurder wat bepaal dat:

- a. die huurder besitreg sal verkry met die doel om die toerusting te gebruik;
- b. vir 'n vasgestelde periode en as vergoeding vir die gebruik sal die huurder dan aan die verhuurder 'n vasgestelde bedrag betaal wat as huurgeld sal dien;
- c. die huurder sal na verstryking van die kontrak die toerusting aan die verhuurder teruggee.

Die gemene reg onderskei dus tussen huur en koop van toerusting in die

1) Kaplan, S.S. An assesment of the leasing of movables. S.J. P. 42.

sin dat toerusting slegs gebruik mag word vir 'n spesifieke periode, en dat daar 'n onderneming van die huurder ingesluit is, wat bepaal dat die toerusting wat deur die huurder gebruik word, wel aan die verhuurder teruggegee sal word na die verstryking van die kontrak. Die toerusting moet in 'n goeie toestand teruggegee word, en die wet maak voorsiening vir 'n redelike mate van alytasie van die toerusting.

Die howe staan onder geen verpligting om 'n transaksie wat deur beide die huurder en die verhuurder as 'n huurtransaksie beskou word, in dieselfde lig te sien nie. Sekere toerusting word wel op 'n huurbasis gefinansier, maar tog is die aard van die toerusting sodanig dat die teruggawe aan die verhuurder aan die einde van die kontrak nie prakties uitvoerbaar is nie. Indien 'n verhuurder byvoorbeeld ondergrondse besproeiingstoerusting aan 'n party verhuur, is dit onwaarskynlik dat sodanige toerusting weer teruggegee sal word. In so 'n geval kan die howe die transaksie beskou as 'n kooptransaksie en nie verhuuring nie. Die verskil lê dus daarin dat by huur die verwyderbaarheid van die toerusting geld, met ander woorde 'n vlottende bate moet nie as 'n permanente verandering of verbetering van 'n vaste bate beskou kan word nie.

Sekere transaksies word afgesluit met die spesifieke doel om die Wet op die Beperking en Bekendmaking van Finansieringskoste te omsaai. In hierdie gevalle sal die howe die transaksie as 'n geldleentransaksie beskou indien die bedoeling van die partye nie voldoen aan die vereistes gestel vir 'n huurtransaksie nie. 'n Voorbeeld hiervan is 'n terugverhuuringstransaksie tussen die verhuurder en die huurder wat vir doeleindes van hierdie voorbeeld 'n droogskoonmaakonderneming besit. Die huurder sluit byvoorbeeld 'n terugverhuuringstransaksie slegs met die doel om addisionele kapitaal te bekom. Daar bestaan geen voorneme by die huurder om na die verstryking van die kontrak die toerusting terug te gee aan die verhuurder nie, want dan kan dit wees dat hy nie verder kan handel drywe nie. Word 'n verhuuringstransaksie afgesluit en bogenoemde word deur die howe bewys, maak die verhuurder hom skuldig aan die verbreking van die Wet op Beperkings en Bekendmaking van Finansierings-

koete en loop hy die risiko om:

n boete opgelê te word; en ook

n rentekoersaanpassing binne die bepalings van die wet; en sy regte ten opsigte van die toerusting word verbeur, met ander woorde die toerusting wat as sekuriteit beskou is, word hom ontsê.

Dit is dus in die huurder se eie belang om toe te sien dat n transaksie binne die bepaalde wet val, want daardeur kan hy voorkom dat buitensporige rentekoerse op hom afgedwing word. n Terugverhuringstransaksie moet dus deeglik nagegaan word om te bepaal of die toerusting wel binne die wet se vereistes val, want dit is noodsaaklik dat die verhuurder eienaarskap kan ontvang en dat die toerusting na die verstryking van die kontrak weer aan die verhuurder teruggegee kon en sal word.

Terugverhuring van vaste bates (geboue ensovoorts) skep geen probleme nie, aangesien die oordrag en registrasie van die eiendom in die naam van die verhuurder voldoende is onder die bepalings van die Wet. Die huurder moet dus sy regte van eienaarskap oordra en die verhuurder registreer die eiendom in sy naam.

Uit die voorgaande is dit duidelik dat die partye in n verhuringstransaksie rekening moet hou met die bepalings van die gemene reg om te verhoed dat n kontrak ongeldig verklaar word. Die wet word baie streng toegepas, aangesien n omsending van wetgewing wel in die verlede plaasgevind het, veral toe verhuring nog n nuwe verrekynsel as metode van finansiering was.

6.3 Die statutêre reg

Die statutêre reg verwys indirek na verhuring¹⁾, maar daar is wel gevalle waar een of ander wet direk na verhuring verwys. Ingesluit onder die begrip statutêre reg word die volgende wette gevind wat van toepassing is op verhuring van roerende sowel as onroerende bates:

1) Lentin, B. Leasing of vehicles and equipment in South Africa. 1967. P. 38.

Inkomstebelastingwet No. 58 van 1962
Maatskappywet No. 61 van 1973
Insolvensiewet No. 24 van 1936
Landboukredietwet No. 28 van 1966
Ordonnansies op Padverkeer: Transvaal Ordonnansie No. 18 van 1957
Kaap Ordonnansie No. 19 van 1955
Vrystaat Ordonnansie No. 17 van 1956
Natal Ordonnansie No. 26 van 1956
Wet op Prysbeheer: Goewermentskennisgewing R722 en R723 van 11 April 1975
Wet op Beperkings en Bekendmaking van Finansieringskoste No. 73 van 1968
Wet op Seëlregte No. 77 van 1968
Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse No. 9 van 1933
Motorvoertuigversekeringswet No. 29 van 1942
Verkoopsbelastingwet No. 103 van 1978

6.3.1 Die Inkomstebelastingwet

In die geval van 'n konvensionele verhuringstransaksie, met ander woorde 'n finansiële of bedryfverhuringstransaksie waar die toerusting aan die einde van die kontrak teruggegee word aan die verhuurder, is daar feitlik geen belastingprobleme nie. Die huurpaalemente wat die verhuurder ontvang, is deel van sy belasbare inkomste. Die enigste probleem waarmee die verhuurder te kampe het, is wyse en die termyn waarin hy toegelaat is om die toerusting af te skryf. Die afskrywing van toerusting is onderworpe aan Paragraaf (e) van Gedeelte 11 van die Inkomstebelastingwet. Hierdie gedeelte van die wet is spesifiek van toepassing op die slytasie van toerusting; die Wet laat toe dat 'n bedrag wat deur die Sekretaris van Binnelandse Inkomste as verteenwoordigend van die normale slytasie van die toerusting vir 'n spesifieke periode beskou word, gedurende die bepaalde periode afgeskryf kan word. Hierdie gedeelte van die Wet maak ook voorsiening daarvoor dat die huurpaalemente wat die huurder betaal, afgetrek kan word van belasbare inkomste.

Die toegewings wat gemaak word, berus geheel en al by die Sekretaris van Binnelandse Inkomste. In die meeste gevalle word waardevermindering op die verminderde balansmetode afgeskryf, maar deurdat dit die ver-

huurder beter pas om die toerusting af te skryf oor die looptyd van die kontrak kan die Sekretaris direk genader word vir sodanige toegewings. Dit is ook beter vir die verhuurder om die toerusting in gelyke bedrae af te skryf en hiervoor moet goedkeuring verkry word. Om enige probleme te bekamp moet die verhuurder voor die afsluiting van 'n kontrak eers die nodige kennis inwin om te bepaal wat toelaatbaar sal wees en wat nie.

Onder Gedeelte 12 van die Wet word bepaal dat 'n verhuurder ook geregtig is op 'n belegging sowel as 'n aanvangstoelaag, mits die toerusting vir 'n vervaardigingsproses benodig sal word. Die huidige toelaes is 30 persent en 25 persent van die kosprys as 'n beleggings- en aanvangstoelaag onderseidelik. Hierdie koerse is nou van toepassing, maar dit is onderhewig aan verandering. 'n Verhuurder kan dus gedurende die eerste jaar 55 persent van die kosprys van die toerusting afskryf, en dit is afgesien van die normale waardevermindering. Vir doeleindes van die waardevermindering moet die 25 persent aanvangstoelaag weer bygevoeg word voordat waardevermindering bereken word.

Die voorafgenoemde toelaes is egter net van toepassing op nuwe toerusting, maar gevalle is wel bekend waar dit van toepassing was op gebruikte toerusting. Hierdie is egter uitsonderlike gevalle en wel waar die toerusting in 'n baie goeie toestand was, en nuwe toerusting nie beskikbaar was nie.

Soos reeds gestel kan die toelaes alleen geëis word indien die toerusting vir vervaardiging gebruik word. Onder vervaardiging word gespesifiseer dat ru-materiaal omkep moet word vir die gebruik vir iets anders. So kan 'n verhuurder van grondverskuiwingstoerusting nie aanspraak maak op toelaes nie, aangesien hy die toerusting verhuur aan byvoorbeeld 'n boukontraakteur om sy perseel gereed te kry vir sy boubedrywighede. 'n Konstruksie maatskappy wat egter paaie bou en grondverskuiwingstoerusting daarvoor gebruik kan wel die toelaes eis indien hulle die toerusting koop, of die verhuurder wat die toerusting gefinansier het. Toerusting vir boerderybedrywighede kwalifiseer ook nie vir

toelaes nie, alhoewel die Wet nou voorsiening maak dat alle uitgawes ten opsigte van die toerusting wat in 'n spesifieke belastingjaar voorkom, ten volle afgeskryf kan word. Hierdie toegewing veroorsaak dat boere met die kontantmiddels beskikbaar wat terselfdertyd 'n belastingprobleem het, dit voordeliger vind om toerusting te koop as om te huur.

Gedeelte 8 van die Wet is van toepassing op die verstryking van die kontrak. Die Wet bepaal dat die huurder belasbaar is op die inkomste wat hy verkry van die verhuurder indien die toerusting verkoop word. Die bepaling hier is dat die prys van die toerusting waarteen dit verkoop word verteenwoordigend moet wees van 'n redelike markwaarde. Indien die Sekretaris van Binnelandse Inkomste besluit dat die toerusting nie teen die redelike markwaarde verkoop is nie, dan staan dit hom vry om sodanige waarde self te bepaal en die huurder daarvolgens te belas. Die huurder kan egter beswaar aanteken indien hy nie tevrede is met die waardesie van die Sekretaris nie.

Met die geweldige styging in pryse van toerusting mag dit gebeur dat die prys wat die verhuurder kry vir die toerusting wel hoër is as die totale bedrag betaal deur die huurder. In hierdie geval is die huurder nie belasbaar op die totale bedrag nie, maar slegs op die gedeelte wat hy afgetrek het van sy belasbare inkomste. Die verskil is sy kapitaalwinst wat hy maak. Gevalle soos hierdie sal egter 'n baie rare verskynsel wees, maar tog nie onmoontlik nie.

Na verstryking van die kontrak kan die huurder die toerusting vir 'n verdere periode huur by die verhuurder, maar wel teen 'n nominale huurpaalement. Geen belastingtoegewings is hier van toepassing nie, want gedurende die oorspronklike kontrakperiode het beide die verhuurder en die huurder reeds die toelaatbare toegewings gekry.

Gedeelte 8 (5)(a) en (b) van die Inkomstebelastingwet verwys na die vraagstuk van skikking met die verstryking van die kontrak. In hoofstuk 2 is gemeld dat die huurder nooit eienaarskap van gehuurde toerusting kan bekom nie, maar daar is wel gevalle waar die huurder kan

voldoen aan die vereistes van die wet en sodoende eienaarskap kan bekom. Daar moet egter gewaak word daarteen dat dit nie kan geklassifiseer word as 'n verbloemde kooptransaksie nie, want dan is dit 'n oortreding van die Belastingwet. Indien die huurder egter die verhuurder ten volle vergoed en wel die toerusting teen 'n realistiese waarde inneem, behoort geen probleme te ontstaan nie. Of die toerusting nou aan 'n derde party verkoop word en daarna aan die huurder of direk aan die huurder, maak basies geen verskil nie. Die huurder is in hierdie geval nie geregtig op enige belastingvoordele nie, behalwe op waardevermindering wat bereken word op die koopprijs waarteen hy die toerusting ingekoop het.

Hierdie is in breë trekke 'n samevatting van die belangrikste bepalings van die Inkomstebelastingwet op verhuring. Dit is egter ten alle tye noodsaaklik dat die huurder sowel as die verhuurder sekerheid kry van die Sekretaris van Binnelandse Inkomste om te bepaal of 'n transaksie voldoen aan die vereistes van die wet. Enige onsekerheid moet vooraf uit die weg geruim word en veral die huurder moet homself vergewis van die feite en nie berus by wat 'n verhuringekonsultant hom meedeel nie.

6.3.2 Die Maatskappywet

Die maatskappywet speel 'n minder belangrike rol wat betref verhuring. Die Wet bevat twee bepalings wat van toepassing is op verhuring en wel 'n uiteensetting van die posisie van die verhuurder indien die huurder gelikwider sou word, asook bepalings in verband met die bekendmaking van verhuring in die finansiële state van die huurder. Die twee gedeeltes word gevind in Afdeling 426 en Artikel 36M van die 4de skedule van die Wet. Die bepalings in Afdeling 426 het betrekking op die posisie indien die huurder gelikwider sou word. Indien 'n maatskappy onder geregtelike bestuur gepleas sou word, sal die hof wat die bevel uitreik, terselfdertyd aan die maatskappy uitstel van betalings toestaan ten opsigte van alle skulde uitstaande op die dag van aansoek om likwidasie. Dit veroorsaak dat alle skulde wat agterstallig is, as onbekend beskou sal word. Die huurpaalements wat nog betaal moet word,

word egter deur die geregtelike bestuurder oorgeneem, en sy verantwoordelikheid is dieselfde as wat dit vir die huurder was. Die geregtelike bestuurder moet na sy oornome besluit of hy wil voortgaan met die huurtransaksie en of hy dit eerder wil staak. Indien hy sou staak, kan die verhuurder regstappe neem en eis teen die maatskappy (huurder) vir enige verliese gely. Hierdie eis val egter saam met die eise van enige ander krediteure en geen voorkeur word daaraan verleen nie. Die verhuurder kan ook enige verliese wat mag ontstaan as gevolg van die misbruik van die toerusting eis, want die geregtelike bestuurder is verantwoordelik om toe te sien dat die toerusting nie beskadig word nie. Die agterstallige peaiemente wat deur die geregtelike bestuurder as onbetaald beskou word, kan ook ingesluit word in die verhuurder se eis en die verhuurder is ook by magte om addisionele rente op die agterstallige bedrae te eis. Die feit dat die verhuurder egter as 'n mede-krediteur geklassifiseer word, en nie 'n voorkeureis het nie, verswak sy kans om ten volle vergoed te word.

Artikel 36M van die 4de skedule bepaal dat 'n huurder sy huurbetalings ten opsigte van beweegbare toerusting openbaar moet maak in sy inkomstestaat. Waar dit voorheen feitlik onmoontlik was om te bepaal of 'n maatskappy enige huurverpligtinge het, kan die maatskappy dit nie meer verbloem nie. Alhoewel volle besonderhede nie beskikbaar gestel word nie, stel dit 'n voornemende belegger tog in staat om huurfasiliteite waar te neem, en hy kan vra vir volle besonderhede, sou enige onsekerheid wel by hom ontstaan.

In hoofstuk 4 is gemeld dat verhuring tot voordeel is van 'n maatskappy, aangesien sy totale verpligting nie bekend gemaak word nie. Dié voordeel is egter 'n nadeel van 'n voornemende belegger en aangesien die Vereniging van Finansieringshuise in Suid-Afrika die belange van die verhuurders of beleggers probeer beskerm, is hulle besig met 'n ondersoek¹⁾ waardeur hulle wil poog om die huurder te verplig om sy volle aanspreeklikheid bekend te maak in sy state. Hierdie ondersoek word

1) Inligting verskaf deur personeel van Nedfin Bank.

tesame met die Vereniging van Rekenmeesters gedoen en indien hulle dit kan bewerkstellig, sal dit maatskappye verhoed om hul vermoëns te oorskry.

6.3.3 Die Insolvensiewet

Gedeelte 37 van dié Wet het betrekking op die posisie van die huurder en verhuurder, indien die huurder insolvent verklaar sou word. Verhuuringskontrakte bevat gewoonlik 'n klousule wat bepaal dat die kontrak sal eindig indien die huurder gesekwestreer sou word, maar die bepalinge van die Insolvensiewet erken nie so 'n klousule nie. In 'n geval van insolvensie, sal die trustee van die insolvente boedel besluit of die huurooreenkoms verder van krag sal bly, en of die ooreenkoms gekanselleer sal word. Sodanige besluit moet binne drie maande na die trustee se oornome geneem word.

Die trustee is dus in beheer van die maatskappy en alle verpligtinge moet deur hom nagekom word. Sou hy besluit om voort te gaan met die kontrak is hy verantwoordelik om die paalemente te betaal, maar word die kontrak gekanselleer, is die verhuurder by magte om besit te neem van die toerusting. Die trustee is egter net verantwoordelik vir verpligtinge na sy oornome, en enige uitstaande paalemente met oornome kan deur die verhuurder geëis word van die insolvente boedel. Die verhuurder is egter 'n gewone eiser en het geen voorkeurmagte nie.

Dit is egter nie net die huurder wat insolvent verklaar kan word nie, maar die verhuurder ook. Indien die verhuurder insolvent verklaar word, sal dit geen invloed op die kontrak hê nie, want die huurder kan net normaalweg voortgaan. Dit is egter net as 'n finansiële verhuuringskontrak bestaan, want 'n bedryfverhuuringskontrak bevat voorwaardes in verband met onderhoud en instandhouding. Die huurder is by magte om 'n eis teen die insolvente boedel in te stel, indien hy enige verliese gely het, deurdad die verhuurder nie vir onderhoud kan sorg nie. Weer eens is die eiser slegs 'n gewone eiser en geen voorkeur bestaan nie.

In geval 'n huurder die Insolvensiewet oortree en dus nie amptelik gesekwestreer word nie, kan die verhuurder deur vinnige optrede sy uitstaande skuld vorder en beslag lê op die toerusting. Hierdeur kan hy 'n moontlike verlies teëwerk, of drasties verminder. Gedeelte 8 van die Wet lê die bepalings neer in hierdie geval. Die verhuurder moet egter hier baie vinnig die nodige stappe neem al word 'n sekwestrasiebevel ook uitgereik, want hoe vinniger hy optree hoe meer kan hy vorder voordat ander krediteure ook hul eise indien.

6.3.4 Die Landboukredietwet

Hierdie Wet het nie betrekking op die verhuring van roerende bates nie, en dus word die bepalings daarvan slegs kortliks genoem. Gedeelte 21 het betrekking op die verhuring van nie-roerende bates. Die bepalings van die Wet is dat geen verhuurder stappe teen 'n huurder mag neem vir agterstallige huurgeld, indien so 'n huurder aansoek gedoen het om bystand by die Landboukredietkomitee nie. Hierdie aansoek moet egter by 'n hof ingedien word, waar 'n sertifikaat van bekragtiging van aansoek uitgereik word. Hierdie stap is feitlik dieselfde as geregtelike bestuur, deurdat dit ook die uitstel van betaling veroorsaak. Dit lei verder daartoe dat die verhuurder geen stappe sal kan neem om die kontrak te beëindig nie, behalwe as die huurder 'n vrywillige teruggewe sou taken.

Behou die huurder gebruik en ander krediteure verleen uitstel, word slegs die agterstallige paaiemente beïnvloed. Die trustee moet egter die paaiemente betaal wat betaalbaar is na datum van oorneme en indien hy in gebreke bly, is die verhuurder geregtig om óf stappe te neem, óf tot weëinbesitneming oor te gaan. Agterstallige paaiemente asook rente daarop kan ook geëis word van die trustee.

6.3.5 Die Ordonnansie op Padverkeer

Vroeër het elke provinsie sy eie ordonnansie gehad wat elkeen sy eie bepalings gestel het ten opsigte van wie die eienaar of verantwoordelike party van 'n voertuig is. Die Transvaal, Vrystaat en Kaap het basies

dieselfde beginsels gehandhaaf terwyl die bepalings in Natal ietwat anders was. Wetgewing is egter gewysig en alhoewel elke provinsie steeds sy eie ordonnansie het, is al vier provinsies se ordonnansies dieselfde.

Die probleem gaan om die bepaling van watter party verantwoordelik is vir registrasie en lisensiëring van die voertuig, want onderskeid moet getref word tussen die huur van 'n voertuig op 'n daaglikse basis, en 'n termynhuurtransaksie. Die Ordonnansie bepaal dus dat enige huurder van 'n voertuig vir 'n termyn langer as 12 maande verantwoordelik sal wees vir registrasie en lisensiëring. Vir enige periode korter as 12 maande is dit die verantwoordelikheid van die verhuurder. Hierdie onderskeid is van die grootste belang vir die owerhede sowel as die huurder en verhuurders, want sou 'n langtermynhuurder 'n oortreding begaan en die voertuig is nie op sy naam geregistreer nie, sal die verhuurder daarvoor aanspreeklik gehou word. Vir finansiële instellings en professionele verhuurders kan dit probleme skep as hulle in elke geval verantwoording sou moes doen.

6.3.6 Die Wet op Prysbeheer

Hierdie Wet en die Huurkoopwet het 'n nou verbintenis met mekaar, maar die Wet op Prysbeheer is sterker as die Huurkoopwet in gevalle waar die twee wette in konflik met mekaar is. Die Wet maak daarvoor voorsiening dat die Prysbeheerder by wyse van 'n kennisgewing in die Staatskoerant, wysiging in wetgewing kan aanbring. Die huidige twee kennisgewings het die 11de April 1976 verskyn en hulle is steeds van krag. Die bepalings van die kennisgewings is soos volg:

a. R722 Hierdie kennisgewing is van toepassing op die verkoop (wat insluit die huur van die betrokke toerusting) van huishoudelike televisietoerusting en ander toebehore, asook die deposito vereis op genoemde toerusting en die maksimum finansieringsperiode wat toegelaat word.

b. R723 Hierdie kennisgewing bepaal ook die minimum deposito te betaal en die maksimum finansieringsperiode. Indien huishoudelike toerusting of toerusting soos byvoorbeeld fotografeuse toerusting, karavane ensovoorts gefinansier word, bepaal die kennisgewing dat 'n minimum deposito van 10 persent betaalbaar is en die maksimum finansieringsperiode 24 maande is. Swaar toerusting soos byvoorbeeld draaibanke en masjinerie wat gebruik word vir die opknapping van enjins, is egter onderhewig aan 'n minimum deposito van $\frac{1}{2}$ van die koopprys terwyl die balans oor 24 maande betaalbaar is.

In beide gevalle sluit die terme „verkoop” verhuuring in en die kennisgewing is alleen van toepassing indien die finansieringsperiode 3 maande oorskry. Kennisgewing R723 bepaal verder dat televisietoerusting en ander hulptoerusting binne 60 dae na betaling van deposito afgelewer moet word, en die minimum deposito of eerste huurbetaling moet minstens gelykstaande wees aan drie huurpaalemente. Die maandelikse huurpaalemente moet ook 'n vasgestelde bedrag wees en geen paalement, behalwe die laaste, mag met meer as 10 persent van 'n ander verskil nie. Ook mag geen huurkontrak 'n tydperk langer as 30 maande rek nie, en indien die periode langer sal wees is die kontrak onderhewig aan 30 dae kennisgewing vir kansellasie nadat 30 maande verstryk het. Die verhuurder moet verantwoordelikheid neem vir die onderhoud van die stel en die toerusting mag nie voetstoots gelewer word nie.

In baie gevalle word die Wet verkeerd toegepas, veral ten opsigte van die verhuuring van voertuie. Baie voornemende huurders is onder die indruk dat hulle nie 'n voertuig kan huur indien die huurpaalemente nie aftrekbaar is van belasting nie. Hierdie opvatting is verkeerd, aangesien enige persoon wel 'n voertuig kan huur, indien die minimum eerste paalemente betaal word en die termyn nie langer is as wat deur die Wet op Prysbeheer Kennisgewing R723 voorgeskryf is nie. Voertuie wat egter gebruik word vir sakedoelendes val nie binne die bepalings van die Kennisgewing R723 nie, want huurbetalings is aftrekbaar van belasting en is onderhewig aan Gedeelte 11 van die Inkomstebelastingwet. Hiervolgens is geen deposito betaalbaar nie, en ook is dit nie onderworpe

aan die maksimum looptyd van 'n kontrak volgens R723 nie.

Alhoewel daar in beide R722 en R723 verwys word na verkoop van toerusting, sluit die begrip ook die huur van die bates in. Indien 'n finansiële instelling wel 'n huurtransaksie afsluit, moet dit voldoen aan die bepalings van die Wet op Prysbeheer, wat betref oorspronklike huurpaalement en termyn. 'n Skedule gepubliseer deur die Pryskontroleur onder Kennisgewing R723 gee 'n duidelike uiteensetting en indien enige onsekerheid bestaan ten opsigte van deposito en termyn moet die skedule geraadpleeg word.

6.3.7 Wet op die Beperking en Bekendmaking van Finansieringskoste

Verhuring val buite die bepalings van hierdie Wet, maar dit kan wel gebeur dat 'n verhuringstransaksie afgesluit word, wat in werklikheid 'n bedekte geldleentransaksie is. Indien dit bewys word kan die verhuurder verplig word om die verskil in rentekoers tussen 'n huurtransaksie en 'n geldleentransaksie terug te betaal aan die huurder. Die verhuurder kan ook 'n maksimum boete van R2 000 opgelê word. Dit is ook noodsaaklik dat 'n waardeverminderingsskedule aangeheg word aan 'n kontrak, sodat die uitstaande waarde van die toerusting bepaal kan word, want indien 'n verhuurder teen die huurder 'n eis wil instel, kan die eis verwerp word, behalwe vir enige agterstallige huurgelde.

Dit is veral noodsaaklik dat 'n terugverhuringstransaksie nie gesien word as 'n geldleentransaksie nie, want dan word rente weer eens verhaal wat die Wet oorskry. In so 'n geval kan die verhuurder sy aanspraak op die toerusting verloor en dus word sy enigste vorm van sekuriteit hom ontnem. Die verhuurder moet self bepaal wat die verminderde waarde van die toerusting sal wees indien hy 'n eis teen die huurder wil instel.

In hoofstuk 4 is gemeld dat verhuringsmaatskappye nie onderhewig is aan 'n maksimum rentekoers wat verhaal kan word nie. Die Wet op Finansieringskoste bepaal egter dat 'n maksimum koers van 14 persent betaalbaar is indien die transaksie vir 'n bedrag hoër as R400 afgesluit word. In-

dien n verhuurder dus teen n hoër tarief verdiskonteer en dit is in werklikheid n geldleentransaksie, kan die huurder die verskil in finansieringskoste van die verhuurder eis.

6.3.8 Die Wet op Seëlregte

Die seëlreg van toepassing op verhuuringskontrakte van roerende bates is gedurende die begroting van 1977 gewysig. Voorheen het die Wet vereis dat die oorspronklike kontrak n 30c-seël moes hê, terwyl die afskrif n 10c-seël vereis het. Die wetgewing is aansienlik verander en die seëlreg op roerende bates is nou dieselfde as die op onroerende bates.

Die Wet op Seëlreg maak egter onderskeid tussen twee tipes verhuuringskontrakte, naamlik:

- a. Huurooreenkoms vir n bepaalde termyn: dit sluit in alle verhuuringskontrakte wat afgesluit word vir n spesifieke periode.
- b. Huurooreenkoms vir n onbepaalde termyn: dit is kontrakte wat afgesluit word sonder n vervaldatum, met ander woorde die kontrak sal vir n onbepaalde periode van krag bly. n Derde tipe verhuuringskontrak word gebruik deur finansiële instellings en dit is n verhuuringskontrak met n vasgestelde looptyd van 12 maande, en daarna moet die verhuurder een maand kennis gee, indien hy die kontrak wil beëindig.

Die seëlreg op eersgenoemde twee tipes kontrakte is dieselfde en wel soos volg:

| Periode | Seëlreg |
|--------------|-------------------------------|
| 0 - 5 jaar | 25c/R100 of gedeelte van R100 |
| 0 - 10 jaar | 40c/R100 of gedeelte van R100 |
| 10 - 20 jaar | 55c/R100 of gedeelte van R100 |
| +20 jaar | 70c/R100 of gedeelte van R100 |

Die seëlreg op die derde tipe verhuringekontrek is basies dieselfde behalwe vir die eerste periode van 0 - 5 jaar. Die vereiste gedurende hierdie periode is 25c/R100 of gedeelte daarvan op die som van die huurpaalements betaalbaar gedurende die eerste 12 maande van die kontrak, plus 25c/R100 of gedeelte daarvan op die totaal van 24 huurpaalements. Vir die langer periodes is die seëlreg dieselfde as vir die ander twee tipes verhuringekontrekte.

Verhuringekontrekte sluit in sommige gevalle ook 'n opsie in wat die huurder die reg gee om die kontrak te hernu, verleng of slegs die kontrak vir 'n onbepaalde termyn te laat duur. Die seëlreg vir verlengde periodes is soos volg:

Vir gevalle waar die huurder enige opsie skriftelik moet bekregtig, word die kontrak aanvaarlik slegs met die normale hoeveelheid seëls geseël en indien die opsie wel opgeneem word, moet die kontrak geseël word vir beide die oorspronklike periode en die addisionele periode. Dit mag wees dat die addisionele periode tesame met die oorspronklike periode langer is as die eerste kategorie, naamlik 0 - 5 jaar, en dus sal seëlreg teen 40c/R100 betaalbaar wees in plaas van 25c/R100. Die seëlreg word dan bepaal op die totale bedrag betaal van huurpaalements vir beide periodes teen 40c/R100. Indien die kontrak wel vir die oorspronklike periode geseël was moet hierdie hoeveelheid seëls afgetrek word van die seëlreg bepaal vir die volle periode (oorspronklike plus addisionele periode).

Indien die huurder nie 'n skriftelike opsie hoef uit te oefen nie, maar slegs kan voortgaan met die kontrak, vereis die Wet dat die kontrak vir die oorspronklike periode plus alle verlengings geseël moet word. Hierdie seëlreg moet op die kontrak geplaas word sodra die transaksie beklank is, of binne 7 dae na ondertekening van die kontrak.

Word 'n kontrak egter gekanselleer na die oorspronklike looptyd en 'n nuwe kontrak word gesluit, is die seëlreg op beide kontrakte afsonderlik betaalbaar. Dit veroorsaak dat in beide gevalle die kontrakte slegs

25c/R100 geseël sal word ongeag of die totale periode langer duur as 5 jaar. Dit is ook die plig van beide huurder en verhuurder om toe te sien dat 'n kontrak korrek geseël word, alhoewel dit in die praktyk oor die algemeen by die verhuurder berus, wat weer die kostes van die huurder verhaal. Die verhuurder neem gewoonlik die verantwoordelijkheid op hom, aangesien hy verantwoordelik is vir die kansellering van die seëls. Seëls word egter nie gekanselleer as hulle deur middel van 'n stempelmasjien aangebring is nie. Kansellering kan egter ook deur die huurder gedoen word of deur die Ontvanger van Inkomste. Indien die seëls na 7 dae aangebring word, is so 'n kontrak onderhewig aan boetesëls wat alleen deur die Ontvanger van Inkomste aangebring kan word.

Behalwe in die gevalle van staats- of semistaatsdepartemente, skoolkerke en liefdadigheidsorganisasies, is alle kontrakte onderhewig aan seëlreg.

6.3.9 Die Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse

In hoofstuk 3 is kwytstelling van valutabeheer genoem as 'n voordeel van verhuring, maar in werklikheid is verhuring onderhewig aan goedkeuring van die Reserwebank waar meer as 25 persent van die huurder se aandele deur aandeelhouders woonagtig buite die R.S.A. gehou word. Die huur van vaste bates, byvoorbeeld 'n fabrieksparsaal, word egter nie beskou as fasiliteite of fondse plaaslik verkry nie. Op sterkte van hierdie aspek is dit voordelig vir 'n buitelandsebeheerde maatskappy om te huur, hetsy roerend of nie-roerend, want 'n finansiële instelling verkry maklik toestemming, omdat beide verhuur is en die een wet so noodsaaklik soos die ander is vir die voortbestaan van 'n maatskappy.

Die Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse gaan dus om die hoeveelheid plaaslike fasiliteite wat 'n buitelandsebeheerde maatskappy mag bekom. Indien die Reserwebank se goedkeuring benodig word, moet 'n aansoek deur die betrokke maatskappy se kommersiële bank ingedien word. Die hoeveelheid plaaslike fasiliteite waarop 'n maatskappy geregtig is, word bepaal volgens die kapitaalstruktuur van die maatskappy en die bepaling daarvan geskied soos volg:

Die formule waarvolgens die Reserwebank werk is:

$$25\% + \left\{ \frac{\text{Plaaslike aandeelhouding}}{\text{Buitelandse aandeelhouding}} \times 25\% \right\} = x\%$$

Dit wil sê 'n maatskappy is geregtig om fasiliteite, gelykstaande aan x persent van sy aandelekapitaal plus reserwes (reserwe as gevolg van herwaardasie van eiendom word uitgesluit), plaaslik te verkry. Indien die maatskappy plaaslike minderheidsaandeelhouders het, word hierdie bedrag bygevoeg by die x persent, asook lenings toegestaan deur die buitelandse aandeelhouders. Gestel 'n maatskappy het aandelekapitaal van R50 000 waarvolgens 50 persent deur buitelandse aandeelhouders gehou word, dan sal die verhouding soos volg bereken word:

$$25\% + \left\{ \frac{50\ 000}{50\ 000} \times 25\% \right\} = 50\%$$

Indien die totale aandeelhouders'fonds in die maatskappy R150 000 beloop sal die maatskappy geregtig wees om R75 000 plaaslik te kan leen. Die verhouding hou dus verband met die aandeelhouding. As die volle aandeelhouding buite die R.S.A. gehou word, dan sal die maatskappy se plaaslike leerkapasiteit beperk wees tot 25 persent van eie kapitaal. Hierdie is die basis waarvolgens die Reserwebank werk, maar elke aansoek word op eie meriete gehanteer.

Dit is 'n funksie van 'n huurder se kommersiële bankiers om die nodige goedkeuring te verkry en toe te sien dat 'n voornemende huurder nie die Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse oortree nie. Enige fasiliteite waarvoor 'n huurder aansoek doen moet aan sy bankiers bekend gemaak word sodat goedkeuring verkry kan word. Hierdie Wet is eers nie baie streng toegepas nie en baie skulwergate het bestaan, maar die kontrole is baie verbeter en 'n maatskappy slaag moedlik daarin om die Wet te oortree sonder dat die Reserwebank daarvan te wete kom.

6.3.10 Die Motorvoertuigversekeringswet

'n Versekeraar is verplig onder Wet No. 29 van 1942, gedeelte 3, om die

eienaar van 'n motorvoertuig te verseker indien 'n aansoek ingedien word. In hoofstuk 2 is gestel dat 'n huurder nie die eienaar van die toerusting is nie, maar slegs die gebruiker, terwyl die verhuurder die wettige eienaar is. Vir versekeringsdoeleindes is die definisie van 'n eienaar deur die Wet gewysig, en die eienaar word beskou as dié persoon by wie die motorvoertuig normaalweg gevind sal word. Dit is dus die persoon wat die voertuig meestal gebruik en ook stoor indien dit nie in gebruik is nie.

Die versekering van 'n voertuig bly van krag en kan nie gekanselleer word deur middel van 'n ooreenkoms tussen die eienaar en die versekeringsmaatskappy nie, maar die versekering sal verval indien:

- a. die versekeringsperiode verstryk;
- b. die gebruik van die voertuig verander, met ander woorde 'n private voertuig word gebruik as 'n huurmotor;
- c. 'n voertuig nie meer geskik is vir gebruik nie;
- d. eienaarskap van die voertuig verander, met ander woorde, die voertuig word verkoop.

Enige huurder van 'n voertuig vir langer as 12 maande word as die eienaar beskou en hy is verantwoordelik vir die versekering. Waar 'n maatskappy egter 'n vloot voertuie huur vir byvoorbeeld hul verteenwoordigers, word die versekering in die maatskappy se naam uitgeneem, alhoewel die gebruiker van die voertuig dit meestal onder sy toelig sal hê. Die voertuig in hierdie geval is in die naam van die maatskappy geregistreer en dus word die versekering daarvolgens uitgereik. Dit kan ook wees dat die voertuig aan die maatskappy behoort, maar geregistreer is in die gebruiker se naam, maar die maatskappy hou die versekering in sy naam. Die belangrikste is egter dat 'n verhuurder sal eis dat 'n voertuig ten volle verseker is, ongeag in wie se naam die versekering gehou word.

6.3.11 Die Verkoopsbelastingwet

Verkoopbelasting is op alle sektore van die ekonomie van toepassing, en dit het ook die verhuuringsbedryf beïnvloed. Die belangrikste verandering wat die Wet meegebring het is die volgende:

a. 'n Verhuurder betaal nie verkoopbelasting op toerusting wat van 'n verspreider gekoop is nie, maar vorder die verkoopbelasting van die huurder. Indien die huurder nie die verkoopbelasting betaal voor 'n kontrak opgestel is nie, word die verkoopbelasting by die kosprys van die toerusting gevoeg. Finansieringskoste op verkoopbelasting word ook deur die huurder betaal. Die volgende voorbeeld toon die verskil duidelik aan:

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Kosprys | R4 000 |
| Verkoopbelasting | 160 |
| | <hr/> |
| | 4 160 |
| Finansieringskoste teen 10% | 416 |
| | <hr/> |
| | <u>R4 576</u> |

Na die instelling van verkoopbelasting het die koste verbonde aan 'n huurtransaksie met R176 gestyg. Vroeër is slegs R400 finansieringskoste betaal. Dit is dus duidelik dat verkoopbelasting plus rente op die verkoopbelasting addisioneel betaalbaar is.

b. Indien 'n huurder nie sy verpligtinge kan volhou nie, en die toerusting word deur 'n derde party oorgeneem is die toerusting weer aan verkoopbelasting onderhewig. Die verkoopbelasting word dan op 'n realistiese markwaarde van die toerusting bereken.

Daar is egter gevalle waar die verhuurder nie verkoopbelasting op toerusting hef nie, en hierdie gevalle is die volgende:

a. Indien 'n huurder as 'n huuronderneming geregistreer is, met ander woorde hy geen toerusting wat van 'n verhuurder gehuur is weer

verhuur, moet so n huurder die verkoopbelasting van sy huurders invorder. Verkoopbelasting is dus betaalbaar eers tussen die huurder en die partye wat toerusting van hom huur.

b. Toerusting ingevoer deur n verhuurder vir die doel om te verkoop of te verhuur. Die verhuurder betaal nie op die toerusting verkoopbelasting nie, maar moet die verkoopbelasting van die huurder of koper verhaal.

c. As toerusting aan n party buite die Republiek van Suid-Afrika verhuur word, word geen verkoopbelasting betaal nie. Die toerusting moet in hierdie geval uitsluitlik buite die landsgrense gebruik word, die huurder mag nie in die Republiek van Suid-Afrika bly nie en ook moet huurbetalings buite die landsgrense plaasvind.

d. In gevalle waar toerusting aan beskermhede van verblyf- en/of verversingsdepartemente verhuur word, word geen verkoopbelasting betaal nie.

e. Welsynsorganisasies wat toerusting koop of huur is nie vir verkoopbelasting aanspreeklik nie.

f. Indien vee, byvoorbeeld n geregistreerde bul, aan n boerdery verhuur word, word geen verkoopbelasting betaal nie.

g. Verskeie ander gevalle is bekend waar geen verkoopbelasting betaal word nie, maar hierdie gevalle kom slegs voor indien toerusting gekoop word, en dus het dit nie betrekking op verhuring nie.

Die voorafgaande is die mees algemene gevalle waar verkoopbelasting betaalbaar of nie-betaalbaar is. Met die verstryking van n verhuringskontrak bepaal die Ontvanger van Inkomste dat die huurder die toerusting moet teruggee aan die verhuurder. Die verhuurder kan die toerusting teen markwaarde aan die huurder verkoop, en die opbrengs moet weer

aan die huurder terugbetaal word as 'n korting op huurpaalemente wat betaal is. Die koopprys van die toerusting is egter aan verkoopbelasting onderhewig. Veronderstel die markwaarde is R1 000. Die huurder is dus aanspreeklik om R1 040 te betaal, terwyl hy slegs R1 000 van die verhuurder sal terugontvang.

Verkoopbelasting het dus heelwat addisionale koste vir die huurder meegebring, terwyl die verhuurder se administratiewe funksie vergroot het. In vergelyking met baie ander sektore van die ekonomie, is die verhuuringsbedryf swaarder getref, aangesien die pryse van toerusting heelwat hoër is as byvoorbeeld in die voedselbedryf en dus is die verkoopbelasting wat die huurder moet betaal in verhouding baie hoër.

6.4 Kode van standaardbrukhuurpraktyk

In Suid-Afrika het daar baie wanpraktyke ontstaan, deurdadig finansieel instellings transaksies afgesluit het wat nie aan wetgewing voldoen het nie. Om die verhuuringsbedryf op 'n gesonde grondslag te plaas het die lede van die Vereniging van Finansieringshuise van Suid-Afrika besluit om 'n kode daar te stel wat as riglyne gebruik kan word. Die lede van die Vereniging bestaan hoofsaaklik uit bekende finansieel instellings wat verhuuring doen, maar daar is heelwat ander instansies wat nie lid van die Vereniging is nie. Dit word van die lede verwag om die beginsels van die kode toe te pas en wanpraktyke te bekamp, maar aangesien die mark uiters kompetend is, word steeds van die kode afgewyk om te verseker dat 'n transaksie verkry word.

Die kode gee 'n verduideliking van die belangrikste terme wat betrekking op verhuuring het. Die klem val op gebiede van verhuuring waar wanpraktyke ontstaan het en steeds voortduur. 'n Duidelike omkrywing van 'n huurder en verhuurder se posisies of aanspreeklikhede ten opsigte van die toerusting gedurende die looptyd van die kontrak word gegee. 'n Verhuurder behou eiendomsreg, terwyl 'n huurder slegs besitreg in gebruikereg verkry. In die verlede is kontrakte as 'n huurtransaksie gesluit, terwyl dit in werklikheid 'n kooptransaksie moes gewees het.

Beide partye is tevrede, want die verhuurder verkry deur middel van paaiemente betaling, terwyl geen deposito van die huurder benodig word nie. Hierdie wanpraktyk vind veral in die motorbedryf plaas waar persone voertuie huur en dus geen deposito betaal nie, terwyl die huurder nie die voertuig gebruik om sy inkomste te verdien nie. Die voorwaardes wat geld met die verstryking van 'n kontrak word duidelik in die kode beskryf. Die verhuurder moet die toerusting in besit neem, en teen 'n realistiese prys verkoop aan 'n party anders as die huurder of 'n verteenwoordiger van die huurder. Hierdie bepaling word egter verbreek deurdat 'n huurder in baie gevalle steeds die gebruik van die toerusting behou. 'n Verdere huurkontrak word in sommige gevalle gesluit, maar die huurpaaiemente wat deur die huurder betaal word, voldoen nie aan die kode se vereistes, wat bepaal dat dit genoegsaam moet wees om ten minste invorderings-, administratiewe en prosesseringskoste te dek nie.

Die periode van 'n huurkontrak word ook omskryf. 'n Huurperiode mag nie korter wees as die afskryftydperk wat die Ontvanger van Inkomste bepaal nie. Gevalle is egter bekend waar 'n huurder voertuie vir periodes so kort as ses maande gehuur het. Die voertuig is na ses maande vervang met 'n nuwe voertuig en wetgewing soos deur die Ontvanger van Inkomste daargestel, word omseil deur die nuwe voertuig in te sluit onder die oorspronklike kontrak. Die kontrak bly dus van krag, alhoewel die voertuig soos daarin gespesifiseer, nie meer deur die huurder gebruik word nie. Die enigste metode waarvolgens hierdie wanpraktyk wel uitgekakel kan word is om die besonderhede soos vervat in die kontrak met die voertuig te vergelyk. So 'n taak is egter prakties onmoontlik en die geïsoleerde gevalle sal steeds plaasvind.

Verhuring is sover bekend die enigste bron van finansiering wat geen beperking, ten opsigte van maksimum finansieringskoste gehef, bevat nie. Dit veroorsaak dat 'n verhuurder enige rentekoers kan hef op 'n transaksie, maar die kode poog om die huurder in 'n mate te beskerm. Die kode bepaal dat indien toerusting vir toelaas kwalifiseer, die voordeel aan die huurder oorgedra moet word in die vorm van verminderde huurgeld. Dit is kortliks die kode se belangrikste riglyne of bepalings.

Die nodige toestemming¹⁾ is van die Vereniging verkry om die kode vir hierdie studie te gebruik. Om enige misverstand of verkeerdelike interpretasie te voorkom as gevolg van verkeerde begrippe of woordkeuse word die kode net so weergegee soos die Vereniging dit publiseer. (Kyk bylae 6.1)

6.5 Samevatting

Verhuring word deur beide die gemene reg en die statutêre reg omskryf. Geen direkte wetgewing is egter op verhuring van toepassing nie. Die gemene reg beskryf die verband tussen 'n huurder en 'n verhuurder, asook hul onderskeie posisies gedurende die kontrak sowel as die posisie as 'n kontrak ten einde loop. Die belangrikste bepaling is dat 'n huurder slegs besit- en gebruikersreg verkry en aan die einde van die kontrak moet die huurder die toerusting aan die verhuurder teruggee. Die statutêre reg bevat verskeie wette waerin sekere aspekte van verhuring vervat word, en die belangrikste hiervan is:

a. Die Inkomstebelastingwet wat die verskil tussen 'n koop- en 'n huurtransaksie omskryf. Hierdie wet, tesame met die Wet op die Bekendmaking van Finansieringskoste, verhoed dat 'n huurder belastingvoordela kry, terwyl 'n transaksie in werklikheid 'n goldleentransaksie is. Die Ontvanger van Inkomste definieer ook waardevermindering en belastingtoelae wat van krag is.

b. Die Maatskappywet bepaal die posisie van die huurder en veral die verhuurder indien die huurder gelikwedeer sou word. Die openbaarmaking in 'n huurder se finale rekeninge van verhuringsverpligtinge word ook onder hierdie wet saamgevat.

c. Tesame met (b) bepaal die Insolvensiewet die posisie van huurder en verhuurder, indien 'n huurder insolvent verklaar word. Hierdie Wet bepaal ook die huurder se posisie, indien 'n verhuurder insolvent verklaar word.

1) Toestemming gedateer 10 Januarie 1978 verleen deur mnr. A.A. Reekie, direkteur van die Vereniging van Finansieringshuise van Suid-Afrika.

d. Die Landboukredietwet is slegs op die huur van vaste eiendom van toepassing. Hierdie Wet dien as beskerming vir die huurder indien die Landboukredietkomitee hom finansiëel bystaan en die verhuurder geregtelike stappe wil onderneem.

e. Word toerusting of voertuie gehuur, skep die lisensiëringsverplichting 'n probleem. 'n Huurder het slegs besittingsreg terwyl die verhuurder eienaarskap behou het en streng gesproke lisensiëring moet behartig. Die Ordonnansie op Padverkeer bepaal egter dat 'n huurder wat toerusting vir langer as twaalf maande huur, die lisensiehouer moet wees.

f. Verhuring is nie onderworpe aan prysbeheer nie, want geen toerusting word gekoop nie en dus is geen deposito's of finansieringstermyne van toepassing nie. Die Wet op Prysbeheer het op huurkope betrekking.

g. Die Wet op Seëlreg bepaal die hoeveelheid seëls wat op 'n huurkoopkontrak aangebring moet word. Hierdie Wet asook die Wet op Betaalmiddels en Wisselkoerse omvat tegniese aspekte en het geen direkte invloed op verhuring nie. Die Motorvoertuigversekeringswet bepaal dat 'n gehuurde bate verseker moet wees en die huurder is daarvoor aanspreeklik.

h. Die Verkoopsbelastingwet bepaal dat 'n huurder aanspreeklik is om aan die verhuurder die koopbelasting te betaal, behalwe as die huurder toerusting weer gaan verhuur, of indien die huurder die beskermheer van 'n welsynsorganisasie, verblyf- of spyseniersdepartement is.

Dit is 'n kort samevatting van die verskillende wette wat van toepassing op verhuring is. Hoewel direkte riglyne nie in alle gevalle van krag is nie, word die meeste fasette van verhuring aan wetgewing onderwerp. Nieteenstaande hierdie maatreëls word verhuringstransaksies tog aangestref waarin sekere norme verbreek word.

Indien 'n huurder egter met die belangrikste wetsaspekte bekend is en ook 'n deeglike kennis van die kode dra, sal huurders minder uitgebuit word.

Hoofstuk 7

BEMARKING VAN VERHURING IN SUID-AFRIKA

7.1 Inleiding

Die groei van verhuring as bron vir finansiering het veroorsaak dat verskeie tussenpersone op die voorgrond getree het. Waar verhuring eers 'n basiese eenvoudige transaksie was tussen 'n eienaar en 'n gebruiker van toerusting in hul onderskeie funksies as verhuurder en huurder, het die transaksies meer gekompliseerd geraak met die toetrede van tussenpersone. Hierdie tussenpersone, ook professionele verhuurders genoem, bestaan uit onafhanklike verhuringsmaatskappye, banke, versekeringsmaatskappye en vele meer. Hierdie partye is hoofsaaklik die verskaffers van fondse, terwyl die ander party die gebruiker of huurder is. Vandag vind ons egter dat drie partye in baie gevalle betrokke is, en wel 'n finansiële instelling wat fondse verskaf, 'n makelaar wat die vraag en aanbod met mekaar skakel en laastens die gebruiker van die toerusting. Dit is duidelik dat hoe meer partye betrokke is, hoe meer gekompliseerd raak die bedryf. Die nuutste neiging op die Suid-Afrikaanse mark is die toetrede van 'n vierde party wat slegs 'n diens lewer, hetsy finansiël, raadgewend, beplannend ensovoorts.

Hierdie hoofstuk¹⁾ word gewy aan bogenoemde aspekte van verhuring en wel om 'n beskrywing te gee van wie die aanbieders is, hoe die gebruikers (vraag) bereik word, en seker een van die belangrikste aspekte in 'n kompeterende mark, naamlik hoe die gebruikers of huurders as kliënte behou word.

7.2 Aanbieders van verhuringsfasiliteite

Soos reeds genoem bestaan daar verskeie partye wat verhuringsfasiliteite aanbied, en hierdie sogenaemde professionele verhuurders is die volgende:

1) Inligting verskaf in hierdie hoofstuk is versamel terwyl skrywer werksaam was by 'n bekende algemene bank, en is verder verkry van die personeel van Nedfin Bank.

7.2.1 Onafhanklike verhuringsmaatskappye

Hierdie maatskappye behartig 'n groot deel van die verhuringstransaksies wat nou in Suid-Afrika gedoen word. Die verskillende maatskappye het elkeen sy eie gespesialiseerde veld waarin hy funksioneer en dit bestaan gewoonlik uit óf 'n diensaspek, óf 'n finansieringsaspek, of beide. Vandag kan onafhanklike verhuringsmaatskappye in drie groepe verdeel word naamlik diensorganisasies, finansiële maatskappye en die makelaars.

7.2.1.1 Diensorganisasies

Die funksie wat hierdie instansies verrig is gekonsentreer op die diensaspek, met ander woorde verskaffing van toerusting en die onderhouding daarvan eerder as die verskaffing van fondse. Dit blyk dus dat instansies in hierdie kategorie konsentreer op bedryfsverhuring en nie finansiële verhuring nie. Alhoewel hul primêre funksie diens is, sal hulle tog in 'n mindere mate betrokke raak by die finansiële aspek, maar dit sal die uitsondering op die reël wees. Dit sal slegs wees as een van hulle kliënte finansiële bystand nodig, en die diensorganisasie kan deur middel van hul eie kontakte die kliënt tot hulp wees. Diensorganisasies se fundamentele doel is om 'n huurder te verlos van enige verantwoordelikhede en hulle behartig die volgende funksies vir 'n huurder:

Hulle skaf benodigde toerusting aan, en vervang ook toerusting wat verouderd is of toerusting wat weens baie gebruik nie meer betroubaar is nie. Voordat toerusting egter verkry word, bepaal die diensorganisasie eers die huurder se behoeftes en dan word toerusting aangekoop volgens behoeftes wat bestaan.

Toerusting in gebruik word gereeld deur 'n diensorganisasie nagesien en herstel en die maatskappy is verseker van die minimum onderbrekings.

Alle administratiewe funksies word behartig en aspekte soos versekering, belastings lisensies, rekordhouding ensovoorts word ook deur diensorganisasies onderneem.

Uit bostaande funksies is dit duidelik dat 'n diensorganisasie slegs toerusting verhuur waarop die genoemde funksies van toepassing is. Die mees algemene tipe toerusting in hierdie kategorie is kantoortoerusting soos byvoorbeeld tikmasjiene, dataverwerkingstoerusting wat in die meeste gevalle rekenaarstoerusting is, en dergelike toerusting. In die V.S.A. en Engeland¹⁾ is daar instansies wat ook 'n vloot voertuie verhuur en selfs industriële toerusting, maar dit word nog nie algemeen in Suid-Afrika toegepas nie. Instansies verkaf wel 'n vloot voertuie aan 'n huurder, maar die onderhoud en instandhouding is die huurder se verantwoordelikheid.

Die finansiering word meestal deur 'n onafhanklike party gedoen. 'n Kontrak word tussen die diensorganisasie en die verhuurder gesluit, maar die kontrak word daarna gesedeer aan 'n finansiële instansie wat dan die finansiële gedeelte van die kontrak oorneem. Die huurder is dan verantwoordelik aan die finansiële instelling vir die betaling van die huurpepiement, terwyl die diensorganisasie steeds die onderhoud behartig. Die verdiskontering vind gewoonlik plaas deur die diensorganisasie se bank en dus het dit geen invloed op die huurder se kredietwaardigheid by sy eie bankiers nie. Verdiskontering van individuele kontrakte is nie aan die orde van die dag nie, want dit is nie tot voordeel van die diensorganisasie nie en ook nie uit die bank se oogpunt nie. 'n Redelike hoeveelheid kontrakte of blokkontrakte word opgebou en sodanig verdiskonter. Waar 'n finansiële instelling 'n met-verhaalooreenkoms het, sal die kontrakte onvoorwaardelik aanvaar word, maar indien so 'n ooreenkoms nie bestaan nie, mag die finansiële instelling dalk net die goeie of lae risikokontrakte aanvaar.

Diensorganisasies speel 'n belangrike rol in die verhuringsbedryf, veral ten opsigte van bedryfsverhuring, en hulle bied fasiliteite (tikmasjiene, rekenaarstoerusting ensovoorts) aan wat deur 'n baie groot persentasie Suid-Afrikaanse maatskappye gebruik word. In Suid-Afrika word dienste ten opsigte van voertuie en industriële toerusting wel aangetref, maar daar is nog baie huurders wat nie van addisionele dienste gebruik maak

1) Kaplan, S.S. An assessment of the leasing of movables. S.J. P. 57-59.

nde. Die rede hiervoor is dat meeste verhuurders slegs op die finansiële aspek konsentreer, en dus nie oor die fasiliteite beskik om addisionele dienste aan te bied nie.

7.2.1.2 Finansiële maatskappye

Maatskappye in hierdie kategorie vervul in 'n groot mate dieselfde funksies as 'n bank. 'n Potensiële huurder tree in verbinding met so 'n maatskappy indien fasiliteite benodig word om toerusting te finansier. Die finansiële maatskappy koop die toerusting en verhuur dit daarna aan 'n party wat die toerusting benodig. In die meeste gevalle hanteer die verhuurder nie die toerusting nie, want die vervaardiger of verspreider word versoek om die toerusting direk aan die huurder te lewer.

Die groter finansiële maatskappye finansier die toerusting uit eie fondse of termynlenings wat hulle bekom. Indien op die stamboom van hierdie maatskappye ingegaan word, sal gevind word dat hulle deel uitmaak van 'n groot groep maatskappye. Hierdeur word surplus kapitaal na die finansiële maatskappye gekanaliseer wat aangewend word vir die finansiering van verhuring. Een van die hoofredes van 'n groep maatskappye om die finansiële merk te betree is belasting. Reserwes word in hierdie finansiële maatskappy opgebou en deurdadig dat die finansiële maatskappye verhuringstransaksies finansier waarby toelaes betrokke is, verkry hulle die belastingvoordeel van die toelaes, met die gevolg dat winste onderhewig is aan 'n lae belastingkoers. Het die maatskappye egter nie beleggings in die finansiële maatskappye gemaak nie, sou hulle aanspreeklik gewees het vir belasting op winste voor beleggings.

Bogenoemde beleggings¹⁾ hou 'n verdere voordeel in; dit is die inkomste verkry op kapitaal. Maatskappye mag vind dat 'n belegging in hul eie bedryf nie dieselfde inkomste sal lewer as wat die inkomste uit die belegging in die finansiële maatskappy lewer nie. Die inkomste wat maatskappye in hul eie bedryf verdien, is in 'n mate beperk, maar die inkomste

1) Hamel, op. cit., p. 17-19.

uit verhuur het geen beperkings nie solank vraag en aanbod bymekeer gebring kan word.

Binne 'n groep maatskappye kan 'n finansiële maatskappy 'n groot bydrae lewer tot die sukses van die ander maatskappye in die groep. Indien van die maatskappye in die groep toerusting vervaardig wat verhuur kan word, word fondse beskikbaar gestel binne die groep aan potensiële huurders. 'n Finansiële maatskappy word gestig om hierdie finansiering te konsolideer en dus kan dit beter beheer word as wat die geval sou gewees het indien elke maatskappy afsonderlik sy toerusting sou verhuur het.

Finansiële maatskappye met geen bron van fondse nie kan in tye van geldekaarste probleme ondervind. As fondse nie maklik beskikbaar is in die mark nie, kan so 'n maatskappy vind dat hy nie sy kliënte kan bedien nie. Likwiditeit is 'n noodsaaklikheid vir finansiële maatskappye want daarsonder kan hulle geen besigheid doen nie, behalwe as hulle hul doelstellings verander, naamlik toetree tot die makelaarsbedryf in plaas van finansiële bedryf.

Soos reeds genoem hanteer 'n finansiële maatskappy in baie gevalle nie die toerusting wat hulle finansier nie. In hierdie gevalle maak die maatskappy ten volle staat op die vertroue wat hy in sy huurder het. Die verskaffer sal nie toerusting aflewer voordat hy nie betaling of magtiging van 'n finansiële maatskappy het nie, terwyl die finansiële maatskappy nie sal betaal voordat 'n huurder nie 'n kontrak geteken het nie. 'n Verhuuringskontrak bevat gewoonlik 'n klousule wat melding maak van die feit dat die huurder die toerusting ontvang het en tevrede daarmee is. Die huurder teken dus so 'n verklaring, voordat die toerusting nog ontvang is. Loop iets verkeerd tussen die vervaardiger en die huurder kan die huurder skade ly, want die vervaardiger het betaling van die finansiële maatskappy ontvang, terwyl die finansiële maatskappy 'n getekende kontrak hou. 'n Geval is aan die skrywer bekend waar toerusting nooit gelewer is nie, maar die huurder het reeds die kontrak geteken en betaling

aan vervaardiger het geskied. In die betrokke geval was die vervaardiger nie direk betrokke nie, maar wel 'n agent van die vervaardiger. Die huurder het geweier om sy huurpaalemente te betaal, aangesien hy nie die toerusting ontvang het nie, maar die verhuurder het aangedring op betaling aangesien die huurder met die ondertekening van die kontrak verklaar het dat toerusting ontvang is. Die huurder was verplig om te betaal, en moes betaling van die agent eis. Die party was nie in staat om die huurder te vergoed nie en dus moes die huurder skade ly. Daar is ook geen eis ingestel teen die vervaardiger nie, aangesien dit later geblyk het dat die agent sy magte heeltemal oorskry het en hom dus skuldig aan bedrog gemaak het. Dit is dus uit bostaande duidelik dat alle partye bo verdenking moet staan, voordat enige kontraktuele verbintenis tussen die verskillende partye afgehandel word, en 'n huurder moet homself spesifiek vergewis van alle feite, want hy is die party wat die meklikste aan skade blootgestel word.

Finansiële maatskappye wat 'n tekort aan fondse ondervind, finansier gewoonlik alleen kontrakte wat nie 'n groot kapitaaluitleg vereis nie, en in baie gevalle is dit die kleiner transaksies wat gefinansier word. Die verhuuringsmark is geweldig kompetierend, veral as gevolg van groot finansiële instellings, en dus ondervind die kleiner finansiële maatskappye probleme om die lae rentekoerse wat gekwoteer word te ewenaar. Die winsgewendheid¹⁾ van hierdie maatskappye lê dus nie in die rente wat hulle verkry nie, want die rentekoerse wat hulle weer moet betaal vir hul fondse is nie veel laer nie. Winste word dus op ander gebiede gesoek, en dit blyk dat finansiële maatskappye steun op die residuwaarde van toerusting na verstryking van die kontrak, of indien toerusting vir 'n verdere periode verhuur kan word.

Nie baie van hierdie tipe maatskappye word in Suid-Afrika aangetref nie, aangesien die groot finansiële instellings geweldig aktief is. Die maatskappye wat wel bestaan, het in die meeste gevalle 'n voedingsbron by

1) Cohen, J.B. & Robbins, S.M. The Financial Manager. 1966. P. 447.
Hemel, op. cit., p. 17 - 19.

groot maatskappye, of groot groepe maatskappye het hul eie finansiële maatskappy slegs vir die finansiering van eie kliënte.

7.2.1.3 Makelaars

’n Makelaar¹⁾ bewerkstellig kontak tussen ’n huurder en ’n verhuurder. Die meeste makelaars tree onafharklik op en hulle maak kontak met maatskappye wat huurfinansiering benodig. Die behoeftes van so ’n maatskappy word ontleed en ’n aansoek vir finansiering word ingedien by ’n finansiële instelling, wat dan besluit of finansiering van betrokke transaksies gedoen sal word. Indien die finansiële instelling ’n aansoek aanvaar, is die taak van die makelaar afgehandel en die finansiële instelling onderhandel direk met die huurder. Die makelaar loop dus geen risiko nie, aangesien hy nie enige kapitaal hoef te investeer nie.

Die vergoeding van die makelaar word deur die finansiële instelling betaal, en hierdie vergoeding kan op twee maniere bepaal word:

’n Finansiële instelling sal besluit teen watter rentekoers hy bereid is om die transaksie te finansier, en die makelaar sal ’n gedeelte byvoeg wat dien as sy inkomste. Hierdie bedrag word deur die finansiële instelling aan hom uitgekeer. Hierdie metode is nie deur alle finansiële instellings aanvaarbaar nie, want die voornemende huurder is onder die indruk dat die rentekoers deur die finansiële instelling gekwoteer word. Die makelaar mag die rentekoers baie laag en dus kan die finansiële instelling bekend raak vir baie hoë rentekoerse wat potensiële kliënte kan afskrik. Die finansiële instellings beskerm hulself deur eerder die tweede metode toe te pas.

In die tweede metode bepaal die finansiële instelling die rentekoers wat aan ’n huurder gekwoteer sal word en hieruit word die vergoeding aan die makelaar betaal. ’n Kontrek word dus afgesluit met die koers wat die finansiële instelling bepaal en die makelaar word nie toegelaat om enige

1) Hamel, op. cit., p. 18.

addisionele rente van die huurder te vra nie. Die vergoeding aan die makelaar word vooraf vasgestel, deurdat hy 'n sekere persentasie van die totale rente wat die huurder moet betaal, verkry. Afhangende van watter gedeelte van die rente die makelaar sal kry en ook watter koers die makelaar die huurder kan vra, toon die inkomste verkry op die twee maniere nie 'n baie groot verskil nie.

In die bloeitydperk (1969-1975) van verhuring het die makelaarsbedryf geweldig uitgebrei, maar slegs die groot makelaarsondernemings kon staande bly toe geld skaarser geraak het. Die ondernemings wat werklik sukses behaal het en steeds suksesvol is, is dié wat verskeie dienste aanbied en nie net konsentreer op die finansiering van toerusting nie. In die assuransiewêreld vind ons geweldig baie makelaars en dit gekombineerd met finansiering blyk 'n redelike sukses te wees.

Verskeie finansiële instellings is egter nie ten gunste daarvan om met makelaars sake te doen nie. Afgesien van die inkomste wat hulle prysgee, is daar nog ander sake wat verlore raak. Indien 'n finansiële instelling sy eie agente by 'n voornemende klient kan kry, bestaan daar 'n moontlikheid dat ander dienste ook aangebied kan word. 'n Makelaar eis egter kommissie op alle vorme van besigheid en dus kan dit later nie meer winsgewend wees vir die finansiële instelling om met die makelaar sake te doen nie, juis omdat hulle slegs kommissie ontvang en daarna is hulle heeltemal ontslae van enige risiko. Finansiële instellings kan egter daarop aandring dat 'n met-verhaaloooreenkoms met die makelaars gesluit word en dat laasgenoemdes ook aanspreeklik gehou word vir die transaksie. Hierdeur verseker finansiële instellings dat korrekte indigting te alle tye verskaf sal word en dat ongerymdhede beperk sal word.

'n Makelaar hoef nie noodwendig 'n transaksie na 'n finansiële instelling te verwys nie. Private instansies of persone wat met 'n belastingprobleem te kemp het, is somtyds bereid om finansiering te verskaf. Hierdie metode van finansiering is voordelig vir 'n huurder, omdat die verhuurder slegs 'n redelike vergoeding oor 'n lang termyn wil hê, want

belastingbesparing is sy hoofdoel met die transaksie, veral as:

Waardevermindering op die toerusting aftrekbaar is van winste vir belastingdoeleindes, en as dié voordeel die huurinkomste oorskry; en

Die verhuurder sy winste uit die residuwaarde van die toerusting verkry, veral as die inkomste uit die verkoop van toerusting as kapitaalwinste belasbaar is.

Dit is dus duidelik dat 'n makelaar hoofsaaklik 'n skakelfunksie vervul as dit by die finansiering van verhuuringstransaksies kom. 'n Verdere funksie wat deur makelaars vervul word, is dat hulle terselfdertyd optree as verkoopsagente van toerustingverspreiders. Indien hulle dus met 'n voornemende huurder onderhandel, kan hulle terselfdertyd probeer om die toerusting te verkoop. Slaag hulle hierin, verhoog hulle hul inkomste deurdat hulle nie slegs 'n rente-inkomste vanaf die finansiële instelling verkry nie, maar hulle verdien ook 'n kommissie op die verkoop van die toerusting.

'n Huurder moet egter nie onvoorwaardelik alle aanbiedinge van 'n makelaar aanvaar nie. Rentekoerse wat gekwoteer word, moet nagegaan word en indien moontlik moet kwotasies direk van finansiële instellings verkry word. Hierdeur kan die huurder addisionele kostes vermy. 'n Huurder wat egter nie direk fasiliteite van 'n finansiële instelling kan kry nie, kan vind dat hy deur middel van 'n makelaar suksesvol kan wees, veral as dit 'n makelaar met 'n goeie reputasie is. So 'n makelaar sal goeie verbintenisse hê en finansiële instellings handhaaf 'n beleid waardeur hulle nie altyd net lae risiko-saak aanvaar nie, maar ook somtyds vir 'n makelaar 'n hoë risiko-transaksie sal finansier.

Alhoewel die makelaarsbedryf ten opsigte van die finansiering van verhuuringstransaksies nie in alle kringe aanvaarbaar is nie, vervul hulle tog 'n funksie wat tot voordeel van die huurder sowel as die verhuurder kan strek. Die belangrikste funksie is dat die huurder nie nodig het om finansiële instellings te nader vir bystand nie, want die makelaar

ondernem om dit te doen, terwyl die verhuurder nie nodig het om sake te gaan soek nie, want die makelaars bring dit vir hom.

7.2.2 Banke

Verhuring in Suid-Afrika is 'n funksie¹⁾ van die algemene banke. Hierdie banke is baie aktief op die gebied van verhuring, deurdat hulle voltydse konsultante het wat aktief in die mark probeer sake werf. Afgesien van die sake wat deur hulle gewerf word, kry hulle ook werk deurdat voornemende huurders direk aansoek doen om fasiliteite, of verspreiders van toerusting tree in verbinding met banke om finansiering vir hul kliënte te probeer reël.

'n Bank finansier toerusting op beide 'n huurkoop- of verhuringbasis, afhange van die belastingsposisie van die bank. Die neiging is om toerusting eerder op 'n uitgestelde koop-basis te finansier as om te verhuur, veral as die toerusting kwalifiseer vir die beleggings- en aanvangstoelae. Die rede hiervoor is dat 'n bank 'n redelike winsgroei wil toon, en indien te veel toelae-sake gedoen word, kan winste nie getoon word nie, of die bank moet sy belastingvoorregte prysgee. Dit is egter nie 'n geslaagde beleid nie, aangesien die belastingvoordele deur die bank oorgedra word aan 'n huurder in die vorm van verminderde rentekoerse, en indien die bank nie self die belastingvoordeel benut nie, verloor hy geweldig. Banke wat hierdie probleme ondervind, dra eerder die volle toelae oor aan 'n huurder, deur 'n uitgestelde koop-kontrak te sluit teen 'n rentekoers wat aan die bank 'n goeie inkomste op kapitaal sal lewer. In hierdie geval behou die bank nie sieneerskap nie, en word dit na die huurder of koper oorgedra nadat alle paaiemente betaal is.

Algemene banke finansier in 'n mate verhuringstransaksies uit die fondse. Beleggingsfasiliteite word deur hierdie instellings aangebied, waaruit fondse verkry word. Dit is egter nie moontlik om alle verpligtinge

1) Reynders, op. cit., p. 246.

self te finansier nie, en dus word gevind dat die meeste van hierdie instellings 'n addisionele bron van fondse het. Dit is veral handelsbanke en assuransiemaatskappye wat beleggings maak in algemene banke, en hierdie beleggings word weer aangewend om toerusting te finansier. Voorbeelde van hierdie verbintenisse in Suid-Afrika is Nedfin Bank wat fondse van Nedbank Beperk verkry, Stannic wat 'n voedingsbron in Standard Bank het en Barclays Leasing wat deur Barclays Bank gefinansier word. Hierdie is slegs 'n paar van die bekendste verbintenisse. Assuransiemaatskappye speel ook 'n groot rol, en dit is veral Sanlam wat baie aktief is op hierdie gebied. Banke soos Bank van Johannesburg, Krediet Bank, en Trust Bank is van die bekendstes wat beleggings van Sanlam verkry.

Die funksie van banke ten opsigte van verhuur is hoofsaaklik finansiering. Die bank skaf dus die toerusting aan namens 'n huurder en die huurder is kontraktueel verplig om die bank deur middel van paaiementbetalings te vergoed vir die gebruik van die toerusting. In die meeste gevalle onderhandel die huurder direk met die verspreider van toerusting en nadat 'n bestelling geplaas is, word 'n bank genader vir die finansiering daarvan. Toerusting word ook direk aan die huurder gelewer en die bank sien feitlik nooit toerusting wat deur hom gefinansier word nie.

Na verstryking van die kontrak word die toerusting teruggegee aan die Bank of dit kan vir 'n verdere periode gehuur word. 'n Bank sal feitlik nooit fisies self besit neem nie, want fasiliteite vir storing, parkeering, ensovoorts bestaan nie en dus word agente gewoonlik genader vir hierdie doel.

In die verlede is daar nie veel aandag geskenk aan hierdie aspek nie, omdat verpligtinge gewoonlik afgelos was in banke se boeke na verstryking van die kontrak. Die Kodes¹⁾ toegepas deur finansiële instellings bepaal egter dat hierdie praktyk nie korrek is nie en dus word daar nou voldoen aan die vereistes wat gestel is.

1) Sien hoofstuk 6.

Finansiering van verhuring in Suid-Afrika word hoofsaaklik deur banke gedoen. Die persentasie wat deur private maatskappye of instansies gedoen word, is baie klein in vergelyking met die gedeelte deur banke gedoen.

7.2.3 Assuransiematskappye

In sowel Amerika en Engeland is assuransiematskappye¹⁾ direk by verhuring betrokke. Die groter matskappye in genoemde lande stig hul eie finansiële matskappye waardeur die verhuringstranaksies gekanaliseer word. Hierdie matskappye is in sommige gevalle slegs skynmatskappye, omdat wetgewing die beleggings van assuransiematskappye in 'n mate beperk, want slegs 'n sekere persentasie van fondse mag in inkomstege-wende eiendom belê word. In sommige state word geen belegging op persoonlike bates toegelaat nie.

Verhuring op 'n direkte basis deur assuransiematskappye word nie in Suid-Afrika gevind nie, maar wel op 'n indirekte basis. Die twee grootste assuransiematskappye in Suid-Afrika het beide beleggings in banke en van die banke wend die beleggings aan vir die finansiering van verhuring. Die beleggings is hoofsaaklik medium- en langtermynbeleggings en dit stel die banke in staat om verhuring te finansier en daardeur 'n terugvloeiing van fondse te verkry, sodat verpligtinge nagekom kan word. Hierdie verbintenis wat assuransiematskappye met verhuring het, kom in 'n groot mate neer op hefboomverhuring, alhoewel die banke besluit hoe die toedeling van fondse sal plaasvind. In sommige gevalle mag 100 persent van die assuransiematskappye se beleggings aangewend word vir 'n verhuringstranaksie, maar in ander gevalle slegs 'n gedeelte.

Die rol wat assuransiematskappye in verhuring speel, is wel indirek maar baie noodsaaklik. Word al hulle beleggings onttrek van banke sal die verhuringsbedryf in Suid-Afrika en elders 'n baie groot knou kry. Die funksie wat deur assuransiematskappye vervul word, is dus hoofsaaklik dié van fondseverskaffer. Ander instansies wat 'n soortgelyke

1) Hamel, op. cit., p. 17-19.

rol vervul, is pensioenfondse. Hulle belê ook in banke en selfs in die groter private finansiële maatskappye.

7.2.4 Dienste aan huurders¹⁾

Die bespreking sover het hoofsaaklik gehandel oor die finansiële aspek van verhuur, met ander woorde, partye wat betrokke is by die verskaffing of toedeling van fondse aan huurders van toerusting. Dit is vandag egter nie meer prakties vir 'n huurder om blindelings betrokke te raak by verhuur nie, want die koste daaraan verbonde is hoog. 'n Behoefta het ontstaan aan professionele leiding nie net op finansiële gebied nie, maar ook leiding ten opsigte van toerusting, kontrolering van kostes, ensovoorts. Hierdie dienste²⁾ word reeds intensief in die V.S.A. aangebied, en soortgelyke dienste wen vinnig veld in Suid-Afrika. Hierdie dienste is egter meer van toepassing op voertuie en wel as 'n maatskappy 'n vloot voertuie in werking het. Die onderstaande dienste is tot die beskikking van 'n voornemende huurder van 'n vloot voertuie.

7.2.4.1 Bestuursdienste ten opsigte van 'n vloot voertuie.

Die hoof funksies van hierdie diens is dat 'n voornemende huurder advies kan bekom ten opsigte van die keuse van voertuie in ooreenstemming met werk wat so 'n voertuig sal verrig, met ander woorde, die voertuig moet pas by die omstandighede waarvoor dit gebruik sal word. Een van die grootste uitgawes van 'n maatskappy is die onderhouding van voertuie en veral 'n vloot voertuie. Hulp word ook verleen in verband met die behoorlike beheer van die voertuie, en sluit vroegtydige vervanging, onderhouding, en vermindering van kostes in, 'n Huurder het in die meeste gevalle nie die fasiliteite om sodanige funksies self te verrig nie, en dus word hierdie bykomende hulp aan die huurder as baie waardevol beskou.

1) Kaplan, op. cit., p. 57 - 59.

2) Kaplan, S.S. An assessment of the leasing of movables. S.J. P. 2.

7.2.4.2 Reedgewende dienste

Huurders van 'n vloot voertuie word deur hierdie instansies ingelig ten opsigte van koste, keuse, gebruik en kontrole. Voor 'n huurder dus 'n kontrak sluit, kan hy inligting verkry van die tipe voertuie wat behoort te voldoen aan sy vereistes, die beraemde kostes van die vloot voertuie veral ten opsigte van onderhoudskoste, vervangingsprogramme vir die voertuie, asook kontrole en administratiewe programme. Bogenoemde funksies stel 'n huurder in staat om gereeld ondersoek in te stel na afwykings wat dan vroegtydig reggestel kan word voordat skade gely word.

7.2.4.3 Finansiële dienste

'n Voornemende huurder se finansiële posisie word deur 'n diensmaatskappy ontleed en daarvolgens word 'n aanbeveling gedoen in verband met die mees geskikte voertuie om aan te skaf. Hierdie aanbevelings word gedoen op die vloot sowel as elke voertuig afsonderlik sodat 'n huurder beter beheer kan uitoefen ten opsigte van die gebruik van die voertuie. 'n Verdere voordeel wat die dienste vir die huurder inhou, is dat voertuie teen beter pryse bekom kan word. Die diensmaatskappye het gewoonlik 'n baie goeie verbintenis met verskaffers en gevolglik kan goeie pryse beding word. Dieselfde geld ook vir rentekoerse waar gunstiger rentekoerse voorgelou sal word, veral ook omdat 'n transaksie gewoonlik uit meer as een voertuig bestaan.

7.2.4.4 Verkoops- en aarkoopdienste

Diensmaatskappye bou goeie kennis op ten opsigte van voertuie wat beskikbaar is. 'n Kliënt kan dus goeie raad ontvang om voertuie aan te skaf wat by sy behoeftes sal aanpas. Ook kan diensmaatskappye spesiale afslagpryse reël, deurdat hulle 'n goeie verstandhouding het met verskaffers. Spesiale transaksies word ook gereël ten opsigte van die voertuie wat ingeruil sal word, veral as die nuwe voertuie gehuur word waar 'n deposito nie nodig is nie. Nuwe voertuie se waarde word pro-rata verminder en dus bespaar die huurder op finansieringskoste.

7.2.4.5 Dienste ten opsigte van die kontrolering van kostes

'n Vloot voertuie kan 'n geweldige uitgawe wees indien dit nie behoorlik gekontroleer word nie. Programme word aan die huurder beskikbaar gestel waardeur koste van voertuie effektief beheer kan word. Dit geld nie net vir die voertuie as vloot nie, maar ook vir elke individuele voertuig. Kostes word gemeet teen afstande afgelê en dit stel die huurder in staat om vinnig stappe te neem en afwykings reg te stel, of om van 'n voertuig ontlaas te raak. Aksie word dus ingestel voordat groot verliese gely word.

7.2.4.6 Kontrolering van ongelukke

Hoë koste van versekering het daartoe bygedra dat hierdie dienste ontstaan het. Huurders word die geleentheid gebied om hul voertuigbestuurders te laat oplei in bestuurstechnieke en sodoende word ongelukke bekamp. 'n Ongeluksvrye rekord kan vir 'n huurder baie fondse bespaar, maar beter tariewe ten opsigte van versekering kan daardeur aan huurders beskikbaar gestel word. Hierdie dienste word nie net deur huurders gebruik nie, maar ook deur versekeringsmaatskappye en ander bestuursmaatskappye.

7.2.4.7 Spesiale aankoopprogramme

Huurders van 'n vloot voertuie word ook in sommige gevalle die geleentheid gebied om brandstof, bande en onderhoud teen spesiale pryse te bekom. Hierdie toegewings geld hoofsaaklik net vir vlooteienaars, en diensmaatskappye is hier behulpsaam deurdat hulle spesiale ooreenkomste met verskaffers sluit, wat 'n kostebesparing vir hul kliënte meebring. Genoemde items is 'n groot uitgawe en met die hulp van diensmaatskappye kan 'n huurder heelwat besnoei op kostes.

7.3 Bemaking deur fondseverskaffers

Die bespreking sover is gewy aan instansies wat huurfasiliteite beskikbaar stel, asook die verskillende dienste wat beskikbaar is vir 'n

huurder. Met die geweldige groei van verhuuring wat ondervind is, het die mark baie kompetender geraak. Rentekoerse bly 'n belangrike faktor, maar 'n finansiële instelling kan nie net daarop staat maak om besigheid te werf nie. Die spesialis wat aan die klient die beste inligting kan verskaf en ook die beste diens kan aanbied, sal heel moontlik die besigheid werf al is sy rentekoerse hoër. Bemaking speel dus 'n baie belangrike rol by die finansiering of verhuurder.

Bemaking van verhuuring deur fondsevervaarders kan in twee kategorieë¹⁾ verdeel word, naamlik

a. Direkte bemaking - die finansiële instelling skakel direk met potensiële huurders, en huurfasiliteite word aan hulle beskikbaar gestel.

b. Indirekte bemaking - tussengangers, byvoorbeeld makelaars, behartig die kontakfunksie en die potensiële huurder word aan die finansiële instelling bekend gestel. 'n Finansiële instelling wat deel vorm van 'n groep maatskappye maak ook staat daarop dat maatskappye in sy groep hul kliente bewus sal maak daarvan dat ander finansiële dienste soos verhuuring aan hulle beskikbaar gestel kan word.

Vir 'n finansiële instelling om direkte bemaking te doen verg baie beplanning en voorbereiding. Dit is uiters noodsaaklik dat so 'n instelling moet beskik oor personeel wat ten volle vertrouwd is met die produk wat hulle verkoop, naamlik verhuuring, veral ten opsigte van die voordele daarvan en ook hoe dit vergelyk met ander metodes van finansiering. Indien die instelling ten volle toegerus is vir sy taak is 'n deeglike bemakingsprogram noodsaaklik, veral as die instelling huurfasiliteite as 'n nuwe produk aanbied. 'n Volledige program van aksie word opgestel en hierdie program vorm die fondament waarop die besigheid van die instelling gebou sal word. Hoe word so 'n program,

1) Bedenhorst, A.L. Bemaking van verhuuring. Referaat waarin die funksies van die verhuuringsefdeling van Bank van Johannesburg omekryf is. S.J.

waarvolgens direkte verhuring sal plaasvind, opgestel?

7.3.1 Direkte bemerking

Voor enige gesofistikeerde program opgestel kan word, is dit noodsaaklik dat kontak met potensiële huurders gemaak moet word. Vir hierdie doel word die kontakprogram in twee verdeel, naamlik:

a. Potensiële huurders - beskikbare bronne (telefoongidse, effektabeurshandboeke, tydskrifte van toepassing op verskillende bedrywe) word bestudeer en hieruit stel 'n instelling vir hom 'n lys op van organisasies wat moontlik van huurfasiliteits gebruik sal maak.

b. Leweransiers van toerusting - hierdie organisasies vorm 'n baie belangrike deel van enige bemerkingsprogram, want 'n voornemende koper of huurder tree gewoonlik eerste in verbinding met hulle, aangesien die produk waarin belang gestel word beskikbaar is vir verdere besonderhede. Die leweransiers kan dan die finansiering vir die voorgenome huurder reël en sodoende ook sy eis verkope bevorder.

Na voltooiing van bogenoemde navorsing sal 'n finansiële instelling kontak met die organisasies bewerkstellig in 'n poging om dienste te bevorder en om te bepaal wie werklik belangstel in die dienste wat die finansiële instelling aanbied. Hierdie fase van die bemerkingsprogram bewerkstellig 'n finale skeiding tussen moontlike kliënte en waarskynlike kliënte, want hier word bepaal watter maatskappye om finansiële redes (byvoorbeeld swak risiko) nie geskik is nie en ook watter verskaffers 'n produk voorsien wat hom nie leen tot verhuring nie. Dit sal ook hier duidelik blyk indien maatskappye nie toerusting gebruik wat geskik is vir verhuring nie.

Die voorafgaende fases van die bemerkingsprogram kan dus beskou word as die skeidingsfase. Na voltooiing hiervan is die finansiële instelling gereed om sy bemerkingspersoneel die mark te laat betree om waarskynlike kliënte direk te kontak. 'n Georganiseerde besoekprogram word uitgewerk, en bemerkingspersoneel reël hul besoeke daarvolgens.

Sodoende verseker die instelling dat elke moontlike kliënt genader word, en indien 'n besoek vrugte afwerp, kan opvolgingsaksies vroegtijdig beplan word.

'n Finansiële instelling bevorder ook besigheid deur die nodige advertensieveldtog van stapel te stuur. Dit vergemaklik die taak van die bemarkingspersoneel deurdat belangstellendes die instelling kontak vir besonderhede ten opsigte van verhuring. Die aanknopingspunt word dus deur die kliënt self geskep en die bemarkingskonsultant se taak word aansienlik vergemaklik.

'n Gevestigde instelling raak gou bekend en nadat 'n redelike kliëntetal opgebou is, volg nuwe sake self. Kliënte adverteer die goeie diens wat hulle ontvang het en dus sal die „mark" vinnig bewus raak van dienste wat deur 'n finansiële instelling aangebied word. Hierdie bemarkingsaspek tesame met goeie diens en opvolgingsaksies is seker die belangrikste faktore wat bepaal of 'n bemarkingsprogram suksesvol sal wees of nie.

Afgesien van die direkte bemarkingsprogram kan 'n finansiële instelling baie suksesvol wees indien sy interne bemarking baie goed is. Dit is verbasend hoe suksesvol 'n finansiële instelling kan wees in die uitbouing van besigheid indien sy administratiewe personeel ook bemarkingsgeoriënteerd is. Interne aansporingskemas word ingestel waardeur nie-bemarkingspersoneel die geleentheid gebied word om vir eie voordeel sake te werf. Die senior personeel wat in hoër sakeskringe beweeg kan die nodige aanknopingspunte bewerkstellig waardeur besigheid afgesluit kan word. Dit vergemaklik die bemarkingskonsultant se taak deurdat die aanvoorwerk reeds afgehandel is en hy dus slegs die tegniese formaliteite moet afhandel.

'n Bemarkingskonsultant speel 'n uiters belangrike rol in die finale stadium van die bemarkingsprogram. Dit is sy taak om al die benodigde inligting ten opsigte van die voornemende huurder te verkry. Die

inligting word deur hom geformuleer in 'n aansoek tot 'n keuringspan wat dan 'n beslissing sal neem. Word 'n transaksie goedgekeur, word al die nodige dokumentasie afgehandel en die konsultant besoek weer die kliënt vir ondertekening van die vereiste dokumentasie. Die konsultant bou dus 'n goeie verhouding op met sy kliënt, wat verseker dat enige verdere besigheid wel na die finansiële instelling gekanaliseer sal word. As 'n kostebesparingemaatregel word 'n „sambrueelfasiliteit“ aan 'n huurder beskikbaar gestel. Hierdeur het 'n huurder 'n Rx-fasiliteit beskikbaar waarmee benodigde toerusting verkry kan word. Dit bring 'n geweldige administratiewe besparing by die verhuurder mee, aangesien slegs een aansoek vir 'n fasiliteit voorgelê word in plaas van 'n aansoek vir elke individuele transaksie. Hierdie diens vind groot byval by kliënte en finansiële instellings het geweldig sukses daarmee.

Bogenoemde gee die basiese riglyne van 'n bemarkingsprogram van 'n finansiële instelling aan. Hierdie program is gebaseer op 'n program toegepas deur 'n bekende algemene bank in Suid-Afrika. Die program was en is steeds baie suksesvol en dus het die skrywer dit nie nodig geag om verdere programme in detail te ondersoek nie, alhoewel dit aan hom bekend is dat bemarking deurgaans op dieselfde basis geskied en slegs die aanbiedings- en keuringsprogramme verskil.

Die bespreking van verhuring wat bemarkingspersoneel met waareklynlike kliënte voer, word hoofsaaklik gebaseer op die voor- en nadele van verhuring, asook die vergelyking tussen finansieringsmetodes. Die ekonomiese tendens verseker egter dat alle bemarkingsprogramme konsentreer op die koste van verhuring en dus het die rentekoers 'n oorwegende faktor geword. Tesame met goeie en desgelyke diens vorm dit die basis waarvolgens 'n kliënt sy besluite neem, mits 'n kliënt as 'n lae risiko beskou kan word. As risiko baie hoog is, is gevind dat 'n huurder nie belangstel in enige ander funksie behalwe die finansiering nie, rentekoerse speel ook nie 'n groot rol nie. 'n Bemarkingsprogram is dus hoofsaaklik gemik op goeie besigheid, of sover as moontlik lae risiko-besigheid want hoë risikokliënte tree gewoonlik self in verbinding met 'n finansiële instelling.

7.3.2 Indirekte bemerking

Finansiële instellings is nie meer gefinteresseerd om veral makelaars behulpsaam te wees nie. Vroeër in dié hoofstuk is die funksie van makelaars breedvoerig uiteengesit, en daarin is verwys na die rede vir die afkeer aan besigheid met makelaars. Instellings wat nie gevestigde bemarkingskanale het nie, is vatbaar vir makelaarsbesigheid. Hierdie tendens duur egter net totdat so 'n instelling 'n redelike hoeveelheid kliënte het wat dienste bekend sal stel, en dan word makelaarsbesigheid tot die minimum beperk. 'n Bemerkingsprogram wat makelaarsbesigheid probeer bevorder bestaan feitlik nie, want as gevolg van gesindheid teenoor makelaars is 'n makelaar genoodsaak om self 'n finansiële instelling te neder om transaksies te plaas, want die finansiële instelling probeer nie om makelaarsbesigheid uit te bou nie.

Daar is wel indirekte bemerkingsprogramme in groot organisasies wat uit verskeie maatskappye bestaan. 'n Finansieringsmaatskappy bemerk sy dienste onder lede-maatskappye om te verseker dat 'n kliënt van enige lidmaatskappy bewus is van alle dienste beskikbaar in die groep. Bemerkingskonsultante besoek hoofde van ander maatskappye gereeld om kontakpunte op te bou. Hierdie kontakte word opgevolg met die hoop om addisionele sake te bekom. Die hoofde van ander maatskappye bevorder ook sake, aangesien hulle hul kliënte ten volle wil bystaan.

Uit bostaande is dit duidelik dat 'n indirekte bemerkingsprogram konsentreer op goeie menseverhoudings. Die een groep moet hulself bereid verklaar om die ander te ondersteun en indien dit nie geskied nie, sal geen positiewe besigheid daaruit vloed nie. As die verhouding egter goed is, kan so 'n verhouding geweldig baie beteken vir alle organisasies binne die groep.

7.4 Bemerking deur toerustingverskaffers

Die vervaardigers van toerusting bemerk self hul produkte deur middel van advertensie en bemarkingskonsultante. Dit geld egter in 'n groot

mate vir toerusting wat nie in die normale besigheid gehuur sal word nie. Vervaardigers van kapitaalgoedere wat in 'n groot mate op 'n huur-basis gefinansier word, maak gebruik van agente wat produkte of toerusting bemark. Vir die doel van hierdie studie word daar gekonsentreer op die verskaffers van kapitaaltoerusting en wel verkhuystoerusting.

Die vervaardigers van verkhuystoestelle stel aan hulle kliënte riglyne beskikbaar wat alle aspekte van die bemarking van die toerusting behandel. Tesame hiermee word volledige advertensiemedia versprei en die taak van 'n agent word sodanig baie vergemaklik. Die agent is dus net verantwoordelik vir die verkoop van die toerusting, oftewel die verhuur van die toerusting.

Die bemarkingsplan of tegniek waarvolgens die agente die toerusting beskikbaar stel, wentel om die volgende punte:

Gebruiker word moedte gespaar om kapitaal te vind vir die finansiering van die toerusting;
Kostes word vooraf bepaal binne die raamwerk van noukeurige grense;
Die diensaspek op gehuurde toerusting is baie beter as wanneer die toerusting gekoop sou gewees het;
Huurgelde word geklassifiseer as 'n bedryfskoste en is dus aftrekbaar van belasting. Dit kan voordeliger wees as die waardevermindering indien toerusting gekoop sou word;
Aanspreeklikheid word nie volledig getoon in die balansstaat soos byvoorbeeld in die geval van 'n huurkoop nie;
Toerusting word vinnig vervang indien dié in gebruik onklaar raak;

'n Huurder kan 'n vloot voertuie aanvul vir kort periodes indien die behoefte daartoe bestaan. 'n Huurder se vloot is dus baie meer buigsaam.

Dit is dus duidelik dat agente konsentreer op die voordele wat verhuuring vir 'n huurder inhou. Hul eie bemarkingsprogram en oogpunte is daarop gemik. 'n Geweldige voordeel wat 'n huurder hieruit ondervind is dat hy die gebruik van die toerusting verkry, terwyl hy op eie sterkte dalk nie finansiering sou kon kry nie. Die vervaardiger deur sy agente finansier die transaksie en hulle is nie so streng ingestel op

keuring soos 'n finansiële instelling nie, went hulle kan baie staatmaak op residuwaarde van die toerusting.

7.5 Samevatting

Geen produk of diens sal enige inkomste lewer, indien dit nie bemerk word nie. Verskillende organisasies bied gewoonlik dieselfde produkte of dienste aan, maar weens die karakter van die organisasie word bemerking op verskillende maniere behartig.

Die aanbieders van verhuring kan beskou word as:

a. Onafhanklike verhuringmaatskappye wat in drie groepe verdeel word, naamlik diensorganisasies, finansiële maatskappye en makelaars. Die diensorganisasies konsentreer op bedryfsverhuring en wel die diensaspek daaraan verbonde. 'n Finansiële maatskappy vervul in 'n groot mate dieselfde funksie as 'n bank, met ander woorde hulle konsentreer op die finansiering van 'n verhuringskontrak. 'n Makelaar behartig nie een van die voorafgenoemde funksies nie, maar tree op as 'n skakel tussen 'n verhuurder en 'n huurder.

b. Banke en veral algemene banke is die grootste bemerkers van verhuring. Die funksie deur hulle vervul is hoofsaaklik finansiering.

c. Assuransiematskappye is veral in Amerika en Engeland direk betrokke by verhuring. In Suid-Afrika dien hulle as fondseverskaffers aan byvoorbeeld algemene banke wat as verhuurders optree. 'n Voorbeeld hiervan is Sanlam se verbintenis met die Bankorp-groep.

d. Verskeie dienste is aan 'n huurder beskikbaar, soos byvoorbeeld bestuurs-, raadgevende, finansiële, verkoops- en aankoopdienste. Hierdie dienste kan 'n huurder gebruik, waardeur koste verminder kan word, asook die hoeveelheid kapitaal benodig vir die aanskaf van toerusting.

Die bemerking van verhuring deur fondseverskaffers kan verdeel word in twee kategorieë, naamlik direkte bemerking (direkte skakeling met huurder) en indirekte bemerking (deur tussengangers soos makelaars). Bemerkings deur toerustingverskaffers word deur hul onderskeie verkoopspele behartig, alhoewel hul verbintenis met finansiële instellings kan bydra tot die bemerking van hul toerusting.

Hoofstuk 8

ADMINISTRASIE VAN VERHURING

8.1 Inleiding

Prosedures¹⁾ gevolg deur verhuurders van toerusting wissel van instelling tot instelling. Elke finansiële instelling wat huurfasiliteite aanbied, het sekere prosedures neergelê wat die doeltreffendste is en die meklikste uitvoerbaar vir die onderneming. Die hoofdoel vir die neerlegging van prosedures is om die huurder behulpsaam te wees deur 'n aansoek so spoedig moontlik af te handel, sodat die huurder die gebruik van die toerusting kan bekom. In 'n kompeterende mark is dit noodsaaklik om vinnig 'n beslissing te gee, want 'n aansoek word by verskeie instellings ingedien en die een wat die vinnigste 'n beslissing kan bereik, verkry die besigheid. 'n Deeglike administratiewe program is dus noodsaaklik om besigheid te verkry en te behou. Die volgende bespreking word gewy aan die prosedures gevolg deur 'n bekende algemene bank in Suid-Afrika.

8.2 Administratiewe prosedures

8.2.1 Aansoekvorm

Voordat enige transaksie oorweging kan geniet, moet 'n voornemende huurder 'n aansoekvorm voltooi. Hierdie vorm bevat die mees primêre inligting benodig vir die keuring van 'n transaksie. In die meeste gevalle sal die finansiële instelling hierop 'n beslissing kan gee, maar indien die aansoeker nie 'n private persoon is nie, sal 'n finansiële staat as addisionele inligting benodig word.

Word daar egter groot fasiliteite vir 'n onderneming oorweeg vir die aanskaffing van 'n reeks toerusting, word 'n deeglike ondersoek na die onderneming ingestel. So 'n ondersoek behels die voltooiing van 'n breedvoerige

1) Administratiewe prosedures soos toegepas deur die Bank van Johannesburg.

verslag asook 'n deeglike ondersoek na die finansiële posisie van 'n onderneming. In breë trekke word die volgende besonderhede verkry vanaf 'n aansoeker.

a. Besonderhede van aansoek: Die besonderhede wat hier verstrekkend word is die bedrag ter spreke, tipe finansiering, soos huurkoop of verhuring¹⁾, tydperk van terugbetaling asook wanneer fasiliteite benodig word. Indien 'n ondersoekbeampte vooraf besonderhede verkry het van die omvang van die transaksie kan 'n rentekoerskwotasie aan die aansoeker vermeld word, alhoewel 'n finale besluit eers geneem behoort te word na deeglike oorweging van die transaksie in sy geheel.

b. Inligting ten opsigte van aansoeker: Hierdie gedeelte van die ondersoek is baie belangrik, aangesien inligting oor die ontstaan, aard en bestuur van die onderneming verkry word. Dit stel die finansiële instelling in staat om te kan bepaal of 'n onderneming verseker is van 'n merkaandeel (in 'n kompeterende mark) asook van die uitbouing van sy merkaandeel, deurdat 'n ontleding gemaak word van die ligging van die onderneming en die bereikbaarheid van sy mark, en ook of die bestuur bekwaam genoeg is om die uitbouing te kan behartig.

c. Bestaande afsetgebiede van onderneming: 'n Ondersoekbeampte verkry inligting oor die onderneming ten opsigte van sy produkte, markpenetrasie oor 'n aantal jare, huidige gedeelte van totale mark wat onderneming beset, asook die vooruitskating van die groeipatroon wat die onderneming beoog. Hierdie besonderhede word later vergelyk met die resultaat getoon in die onderneming se finansiële state; 'n mate van korrelasie moet bestaan. Dit is ook belangrik om besonderhede van die vernaamste mededingers van die onderneming te verkry om te kan bepaal of die onderneming realisties is in sy vooruitskattings, want kompeteer hy met groter en meer bekende vervaardigers of verspreiders kan 'n daling in merkaandeel eerder voorkom as 'n toename. Vir die doel van die termyn van finansiering en die terugbetalingsfrekwensie moet faktore soos seisoenskommeling en basis van verkope (op kontrak, tender of normale bestellings) vasgestel word, want 'n verspreider van byvoorbeeld

1) Duidelike vermelding van tipe huurtransaksie wat aansoeker verlang.

kunsmis sal baat vind by jaarlikse betalings eerder as maandelikse betalings.

d. Finansiële inligting: Indien 'n onderneming 'n geouditeerde stel finansiële state beskikbaar het, is dit vir 'n ondersoekbeempte slegs nodig om verduidelikings te verkry oor opmerklike afwykings, byvoorbeeld vlottende laste wat geweldig gestyg het. Enige bykomende inligting wat meer lig op die finansiële posisie werp, kan 'n beslissing baie vergemaklik, byvoorbeeld: Word huidige toerusting se volle kapasiteit benut en bestaan daar 'n behoefte aan uitbreiding, of kan kapasiteit verhoog word deur meer produktiewe aanwending van toerusting.

Die toerusting wat addisioneel benodig word, moet winsgewend aangewend kan word, en die koste van verkryging en installering moet realisties wees in vergelyking met toerusting wat reeds in gebruik is. Die ondersoekbeempte moet hier in 'n raadgevende hoedanigheid optree en die aansoeker daarop wys as die beplanning nie korrek is nie. Die onderneming moet ook vakkante ruimte besit om toerusting te kan plaas sodat toerusting ten volle gebruik kan word.

Inligting wat nie altyd bekom word nie, is die posisie van ondernemings se voorrade en debiteure. Die voorrade moet voldoende wees om nuwe toerusting ook te kan bedien, maar dit moet ook bruikbare voorrade wees en nie verouderd nie. Indien voorrade onvoldoende voorkom, moet finansieringsbronne ondersoek word. 'n Huurder moet oor die nodige fondse beskik om voorrade aan te skaf, sodat toerusting wat gehuur is ten volle benut kan word; om toerusting te huur en dit nie te gebruik nie, sal geensins vir die huurder betalend wees nie. Die debiteure van 'n huurder is een van die vernaamste bronne van fondse, en 'n ondersoek na die gehalte en uitstaande termyne is noodsaaklik. Dit mag blyk dat 'n huurder oor genoeg fondse beskik, maar indien die debiteure noukeurig ontleed word, mag die beeld van die huurder verander, aangesien sommige debiteure baie lank neem om te betaal. Die grootste bedrae uitstaande moet

nagegaan en die betalingsgeskiedenis verkry word. Sodanige ondersoek sal aantoon of 'n huurder oor die nodige fondse beskik en, indien wel, kan addisionele toerusting tot 'n huurder se voordeel strek.

Volle besonderhede van onderneming se verpligtinge moet ook verkry word, asook sekuriteit wat aan kredietverskaffers verskaf is. 'n Finansiële instelling kan hierdeur 'n opinie vorm van wat sy posisie sal wees indien likwidasië sou plaasvind en of hy as 'n voorkeur of gewone eiser geklassifiseer sal word. Alhoewel die toerusting as sekuriteit dien, is dit beter om addisionele voorsiening te maak om enige verskil tussen markwaarde en boekwaarde te verseker.

Bogenoemde besonderhede kan in 'n mate uit balansstate verkry word, maar 'n huurverpligting (wat later in die hoofstuk vollediger bespreek word), word nie volledig in die state weergegee nie. 'n Onderzoekbeampte moet volle besonderhede verkry, want dit mag tesame met ander verpligtinge toon dat die onderneming reeds sy kapasiteite oorskry het. Hierdie besonderhede is ook veral belangrik ten opsigte van die korttermynverpligtingsgedeelte, want 'n balansstaat kan toon dat 'n maatskappy likwied is, maar indien die korttermyngedeelte ingesluit word, mag 'n illikwiede posisie weerspieël word.

Indien die voorafgaande inligting verkry word, tesame met 'n onderneming se finansiële state, kan 'n onderzoekbeampte 'n volledige aansoek voorberei vir sy bestuur of paneel vir die keuring van 'n aansoek.

8.2.2 Voorlegging vir keuring

Na deeglike voorbereiding van 'n aansoek word laasgenoemde in 'n register aangeteken en van 'n transaksienommer voorsien. Dit verseker dat geen aansoek vir 'n onbepaalde tyd onafgehandel sal bly nie, aangesien daaglikse kontrole uitgeoefen kan word. Die aansoek word ook voorsien van 'n keuringsvorm wat die volgende inligting bevat:

Bedrag en voorgestelde rentekoers asook toerusting wat verhuur sal word;

Voorlopige berekening van paaiemente asook bruto inkomste teen 'n voorgestelde rentekoers;

Voldoende ruimte word gelaat vir die keuringsbeamptes om hul voorwaardes duidelik te stel.

Nadat 'n transaksie gekeur is, moet die betrokke partye in kennis gestel word van die bevindings. Die finansiële instelling wat gewoonlik die vinnigste 'n beslissing kan neem, is die partye wat die finansiering gaan verskaf, en dus word beslissings telefonies gegee. Indien tyd beskikbaar is, word bevindings en voorwaardes skriftelik bevestig aan die betrokke partye. Voldoen 'n voornemende huurder aan al die gestelde vereistes sal die finansiële instelling voortgaan met die dokumentasie van die transaksie vir finale ondertekening daarvan. Ingesluit by die dokumentasie is die kontrak tussen huurder en verhuurder wat gewoonlik 'n standaardkontrak is wat deur die finansiële instelling gebruik word. 'n Voorbeeld van 'n kontrak word nie ingesluit by die werkstuk nie, want elke instelling gebruik sy eie dokumente, maar kortliks bevat so 'n kontrak die volgende inligting:

Naam van huurder en verhuurder;

Volle beskrywing van toerusting en waar van toepassing, 'n masjien en onderstelnummer of 'n reeksnommer;

Duur van die kontrak, met spesifikasie van die aanvangsdatum tot die finale datum;

Totale verakuldigde huurgeld met ander woorde die kapitaalbedrag plus rentes en ander kostes;

Spesifisering van huurpaaiemente en wel watter bedrag wanneer betaalbaar is, byvoorbeeld 'n eerste paaiement van R50 op 1 Mei 1978 en daarna 35 paaiemente van R45;

Die oorspronklike waarde van die toerusting moet gespesifiseer word en die metode en koers van deprezasie moet verstrekk word;

Naam en adres van perseel asook naam van eienaars of verhuurders van perseel waar toerusting gehou sal word, moet aangedui word.

Hierdie is die basiese besonderhede wat benodig word en dit moet volledig verstrekk word. Die voorwaardes van die kontrak verskyn gewoonlik egterop die kontrakvorm en die belangrikste voorwaardes is die volgende:

Plek waar huurbetalings gemaak moet word asook die boetekoers indien huurder nie stiptelik betaal nie;

Onderneming deur 'n huurder om toerusting goed te versorg, behoorlik te verseker en enige kostes te betaal wat mag ontstaan as gevolg van nie-betaling van paalements. Die huurder moet ook die eienaar of verhuurder van 'n perseel in kennis stel van die finansiële instelling se belang in die toerusting;

Die huurder moet onderneem om alle skade aan toerusting te herstel en ook dat hy toerusting in 'n bevredigende toestand ontvang het. Die huurder gee ook aan die verhuurder die reg om beslag te lê op die toerusting as paalements nie binne 7 dae na die vervaldeag betaal is nie, en indien die finansiële instelling beslag sou lê, aanvaar die huurder enige verliese van die verhuurder wat mag ontstaan;

Die huurder erken die verhuurder se reg om sy belang in die kontrak te verpand of te sedeer;

Met die verstryking van die kontrak moet die huurder die toerusting aan die verhuurder lewer, aangesien hy geen besitreg mag verkry nie, en ook omdat die huurder nie gemagtig is om sy verpligtinge onder die kontrak oor te dra nie. Die partye moet toestem by watter hof se jurisdiksie hulle sal berus.

Met die ondertekening van 'n kontrak aanvaar die huurder die kontrak as korrek en op geen stadium sal afwykings toegelaat word nie. Betaling vir die toerusting deur die verhuurder sal nie geskied voordat 'n getekende kontrak in sy besit is nie. Voordat die kontrak egter voltooi kan word, benodig die finansiële instelling 'n faktuur van die verspreider om enige onsekerheid ten opsigte van besonderhede van die toerusting

uit die weg te ruim. Na ondertekening van die kontrak sal die finansiële instelling die verspreider van die toerusting betaal en die huurder kan dus sy toerusting in ontvangs neem. Die transaksie is nou gefinaliseer en die finansiële instelling sal die transaksie hierna volledig in sy administrasie opneem deur die data in die rekenaar vas te lê.

8.2.3 Hou van rekords deur middel van rekenaar

Die finansiële instelling sal na ondertekening van die kontrak en betaling van verspreider van die toerusting, die transaksie as gefinaliseer beekou en die besonderhede volledig op rekord plaas. Die oorspronklike kontrak en 'n tjekrekwisie word na die administrasieafdeling gestuur wat die rekenaar-invoer voorberei. Hierna word dit gepons vir invoer in die rekenaar. Die oorspronklike kontrak word teruggestuur na die sekuriteitsafdeling waar die kontrak in veilige bewaring gehou sal word. Die sekuriteitsafdeling is verantwoordelik daarvoor om 'n roeteregister in te stel sodat volle beheer oor die kontrak uitgeoefen word. Die besonderhede wat die rekenaar verstrekk nadat die transaksie ingevoer is, is:

Naam, adres en rekeningnommer van klient;
Kapitaal uitbetaal en rente verdien op transaksie;
Paalements te betaal asook aanvangs en finale paalementdatum;
Versekeringsbesonderhede ten opsigte van maatskappy, vervaldatum en polisnommer;
Verkryging van besigheid - handelaar, makelaar of direk;
Besonderhede van toerusting;
Boetekoers op laatbetalings;
Wyses van betaling - debietorder, stoporder of direk;
Besonderhede of transaksie op 'n met-verhaal- of 'n geen-verhaal-basis afgesluit is;
Betalingsfrekwensie.

Genoemde is die belangrikste besonderhede wat in die rekenaar gebêre word, en die rekenaar kan hieruit op 'n maandelikse basis kliënterekenings en state verwerk, agterstallige kliënte aantoon, asook totale bedrae verskaf wat die finansiële instellings se totale aanspreeklikheid is. Die rekenaar is dus 'n waardevolle hulpmiddel waardeur die finan-

siële instelling kan verseker dat rekords op datum gehou word en agterstallige peaiemente vinnig opgevolg kan word om sodoende moontlike slegte skulde af te weer.

8.2.4 Kredietbeheer

In die meeste gevalle is 'n rekenaar sodanig geprogrammeer dat kliënte wat agterstallig is outomaties 'n brief ontvang. Op 'n weeklikse basis word briewe deur die rekenaar gedruk vir agterstallige kliënte. Hierdie funksie van die rekenaar bespaar geweldig tyd, en die personeel kan alle aandag skenk aan invorderings, want hulle het nie nodig om die brieweaspek te behartig nie. Die voorafgaande kontrole is voldoende op kleiner transaksies waar derdepartye betrokke is, maar in gevalle waar groot transaksies in die gedrang is, word kredietbeheer hoofsaaklik deur die personeel behartig. Dit verseker dat 'n goeie verstandhouding met groot kliënte opgebou word en kontrole is ook beter, wat tot voordeel van die finansiële instelling strek aangesien groot bedrae hier ter sprake is.

Toerusting wat nie betaal word nie, moet teruggeneem word, en terugname kan alleen geskied as die kliënt 'n vrywillige teruggawe teken, of as die hof so 'n terugname goedkeur. Die kliënt is egter verantwoordelik om die toerusting te lewer by die plek wat die finansiële instelling aanwys, of 'n ander party word gehuur om die toerusting van die huurder se perseel te verwyder na 'n plek wat die verhuurder aanwys. Koste wat sodoende ontstaan, is vir die debiet van die kliënt (huurder) se rekening. As die verhuurder nie 'n huurder vir die toerusting kan kry nie en dit word verkoop vir minder as die uitstaande waarde van die toerusting, sal die verskil deur die huurder betaal moet word. Terugname van toerusting is voordelig veral as toerusting nog betreklik nuut is, en ook as die toerusting in aanvraag is. Gespesialiseerde toerusting skep probleme en dit is in baie gevalle beter om alternatiewe reëlings met die huurder te maak as daar 'n hoop bestaan om fondse weer terug te kry.

8.2.5 Registers wat gehou kan word

Alhoewel die rekenaar alle transaksies op rekord hou is dit tog nodig om registers¹⁾ aan te hou wat die personeel in staat stel om belangrike inligting vinnig op te spoor. 'n Toerustingsregister vergemaklik die taak van bestuur met die optel van die finale batregerister wat te alle tye vir insae beskikbaar moet wees en so ook is daar ander registers wat tendense ten toon stel wat nie maklik deur 'n rekenaarsprogram verkry kan word nie. Die tipe registers wat wel in 'n mate in gebruik is, is:

8.2.5.1 Toerustingregister

Besonderhede wat gewoonlik hierin verrekyn, is datum van aankope, bedrag, verskaffer, waardeverminderingkoers, tydperk, betalingsfrekwensie en datum van verkoop en wins gemaak. Hierdie inligting kan 'n verhuurder in staat stel om op 'n latere stadium indien 'n huurder 'n soortgelyke transaksie wil aangaan, vas te stel in watter mate toerusting in prys gestyg het, afwykings in rentekoerse en selfs in watter mate residu-waarde in ag geneem kan word. Verskeie bestuursfunksies kan volgens inligting uit so 'n register gedek word, en elke verhuurder sal die register gebruik vir inligting wat hy belangrik ag.

8.2.5.2 Register vir transaksies afgesluit

'n Deeglike rekord van alle inligting van die afsonderlike transaksies moet hier getoon word. Die belangrikste inligting is datum afgehandel, verskaffer, periode van huur, rentekoers, huurpeasement, frekwensie van betaling, totale huurgeld te betaal, verwagte bruto inkomste, waardeverminderingkoers en die winskoers. Die bestuur kan hieruit 'n bemarkingsstrategie verkry, deurdat dit duidelik toon watter tipe toerusting die beste inkomste lewer, en die bemarkingsprogram kan op sodanige toerusting toegespits word. Vele ander afleidings kan nog hieruit verkry word.

1) Lentin, B. Leasing of vehicles and equipment in South Africa . 1967. P. 85-91.

8.2.5.3 Waardevermindingsregister

Inligting wat hier benodig word, is transaksie-verwysingsnommer, naam van huurder, toerusting, tydperk van huur en waardevermindering. Voor-siening kan ook gemaak word vir transaksies waarop aanvangs- en be-
leggingstoelae van toepassing is. Weer eens kan hierdie register ge-
bruik word vir bemerkingstrategie, want indien waardevermindering en
toelae skerp styg in vergelyking met winste, kan die bestuur afwyk van
verhuurstransaksies en konsentreer op uitgestelde koop en huurkoop.
Die register kan ook op 'n latere stadium gebruik word om te beslis
watter tipe toerusting maksimum belastingbesparing lewer wat nodig sal
wees as winste te hoog raak.

8.2.5.4 Roeteregister

Hierdie register bevat besonderhede soos ontvangsdatum van aansoek,
bedrag, handelaar of makelaar of self, huurder, termyn en voorgestelde
koers, asook ruimte waarin keuringsbeemptes se name verskyn. Sonder
hierdie register kan 'n verhuuringsafdeling nie noukeurig rekord hou van
aansoeke wat hangende is nie. Die register verhoed dus dat 'n aansoek
verlore raak binne die finansiële instelling en ook kan die keurings-
beemptes onmiddellik opgespoor word vir verdere verwysing indien aan-
soek gewysig word na eerste voorlegging, of as die transaksie na 'n
periode probleme oplewer. Die verhuurders kan dan bepaal waarop die
besluit om fasiliteite toe te staan berus, en toekomstige foute kan
beperk word.

8.2.5.5 Sekuriteitsregister

'n Getekende kontrak is die belangrikste dokument vir 'n verhuurder,
want hierdeur erken 'n huurder sy verpligting aan die verhuurder. Dit
is dus nodig dat hierdie dokument bewaar word. 'n Verhuurder behoort
alle dokumente wat betrekking op 'n kontrak het saam met die kontrak
te bewaar; dus sal 'n huurder se sekuriteitsreël die volgende doku-
mente bevat:

Aansoekvorm - hierdie vorm behoort geteken te wees, want die taak van die finansiële instelling word baie vergemaklik as so 'n vorm beskikbaar is, veral as die klient begin agterstallig raak en verskeie redes aanvoer. Die aansoekvorm kan dan toon dat inligting wat verskaf is in 'n mate verdraai kan wees.

Afakrif van kontrak - dit moet die oorspronklike kontrak wees.

Berekeningskedule - indien 'n dispuut ontstaan oor die finansieringskoste van die transaksie, kan 'n finansiële instelling die berekeningskedule voorlê en alle onsekerhede behoort opgelos te kan word. Om die finansiële instelling te vrywaar kan 'n handtekening op skedule na voltooiing verkry word, waardeur hy alle kostes aanvaar.

Afakrif van faktuur vanaf verspreider - 'n baie waardevolle dokument vir die verhuurder, omdat dit alle besonderhede aangaande die toerusting bevat. Die huurder moet onder alle omstandighede hierdie dokument teken. Die huurder kan dan nie enige aanspreeklikheid ontduik nie.

Verwysings - enige addisionele verwysings van die klient wat verkry word, moet aan die dokumentasie geheg word. Die belangrikste verwysings verskyn gewoonlik op die aansoekvorm, maar enige bykomende verwysings moet aangeteken word, want dit mag later help met die opsporing van die huurder.

Die voorgaande besonderhede kan beskou word as die noodsaaklikste administratiewe prosedures, rekords en registers wat gehou behoort te word. Elke verhuurder pas egter sy eie stelsel toe wat die beste by sy organisasie aanpas. Sommige instellings mag die rekenaar as voldoende liassering van inligting beskou, terwyl ander weer addisionele rekords verhoed. Die rekenaar is baie gerieflik, maar spesifieke statistieke wat benodig word kan dalk nie verkry word nie, of die kostes verbonde aan programveranderings maak 'n verandering in baie gevalle nie vir 'n onderneming lonend nie. Registers en state wat per hand gedoen was, blyk meer buigbaar te wees en beter aanpasbaar by die organisasie in sy geheel.

8.3 Rekeningkundige prosedures van verhuring in die boeke van die verhuurder

Finansiële instellings benader die rekeningkundige aspek¹⁾ van verhuring in hul eie boeke op twee maniere. Die een groep sien dit naamlik in dieselfde lig as byvoorbeeld 'n direkte lening en dus word die verskuldigde bedrag as 'n lening in hul boeke getoon, terwyl die ander groep dit as 'n bate toon. Die twee maniere word soos volg geadministreer:

8.3.1 Getoon as 'n „debiteur“

Die uitstaande bedrag verskuldig deur die huurder word in dieselfde lig beskou as 'n debiteur. Die volle bedrag word dus getoon as 'n lening in die boeke van die verhuurder en met die ontvangs van die huurpaalements word die verpligting verminder.

8.3.2 Getoon as 'n bate

Uit 'n rekeningkundige oogpunt gesien is hierdie metode waar die verskuldigde bedrag getoon word as 'n bate meer korrek, want die finansiële instelling koop 'n bate by 'n verspreider met die doel om dit te verhuur. 'n Bate word dus opgeneem in die boeke, en met die betaling van huurpaalements word dit getoon as inkomste. Die bate word gedurende die looptyd van die kontrak afgeskryf en die verskil tussen wat die finansiële instelling vir die bate gekry het en die bedrag wat hy in totaal terug ontvang, is die inkomste van die finansiële instelling.

Ongeag watter metode ook al gebruik word, die belastingsaspek bly dieselfde. Die verhuurder sal belasbaar wees op die bruto inkomste wat hy ontvang, terwyl die normale toegewings soos waardevermindering daarvan afgetrek kan word. Uit 'n finansiële oogpunt gesien kan die debiteurs-metode misleidend wees, aangesien 'n verhuurder se balansstaat 'n

1) Gager, op. cit., p. 42.

baie likwiede posisie sal vertoon, terwyl dit nie die geval sal wees onder die bate-metode nie. Die mees logiese benadering uit skrywer se oogpunt gesien, is 'n kombinasie van die twee metodes. Aangesien die huurder in gelyke paaiemente betaal, kan bepaal word watter gedeelte van die bate binne twaalf maande terugbetaalbaar sal wees. Hierdie gedeelte kan dan getoon word as 'n korttermynbate of bedryfsbate, terwyl die balans as 'n vaste bate getoon word. Hierdie metode sal aan 'n finansiële ontleder die geleentheid bied om alle verhoudings in die regte perspektief te sien. Die uitvoerbaarheid van hierdie metode is nie bepaal nie, maar met die hulp van rekenaars behoort dit gedoen te kan word.

Die huidige bepalinge is egter nie genoegsaam om te verseker dat verpligtinge wel getoon moet word nie, maar die Rekenmeestersraad tesame met die Vereniging van Finansieringshuise behoort 'n oplossing vir die probleem te verakaf sodra die ondersoek afgehandel is. Op hierdie stadium moet die belegger die balansstaat van 'n maatskappy deeglik ontleed en self inligting verkry oor huurverpligtinge. Die openbaarmaking van volle finansiële verpligtinge kan tot voordeel van alle betrokkenes of toekomstige betrokkenes wees.

8.4 Bekendmaking van verhuuring in die finansiële state

Hierdie is een van die aspekte van verhuuring waaroor baie argumente in die verlede gevoer is en in die toekoms nog geargumenteer sal word. In Suid-Afrika bestaan geen neergelegde reël nie, maar die Vereniging van Finansieringshuise van Suid-Afrika tesame met die Rekenmeestersraad ondersoek hierdie aspek, waarna moontlike veranderings teweeggebring sal word.

Die enigste land waar definitiewe bepalinge geld, is die V.S.A. waar die Effektebeurakommissie¹⁾ leiding geneem het; hulle aanbevelings is deur die rekenmeesters aanvaar. In Europa word probleme ook nog

1) Hemel, op. cit., p. 62.

ondervind om 'n basis neer te lê waarvolgens verhuring in finansiële state moet bekend gemaak word.

Die belangrikste faktor waarvoor uitsluitel verkry moet word, is in watter mate verpligtinge onder huurkontrakte en spesifiek die huur van toerusting bekend gemaak moet word. Die vraag ontstaan of die bekendmaking van huurverpligtinge deur middel van 'n nota¹⁾ voldoende is, en of die gehuurde toerusting eerder as 'n bate getoon moet word, met die uitstaande finansiële verpligting as 'n las. Bekendmaking kan ook verder uitgebrei word deur die jaarlikse verpligting asook periode van verpligting bekend te maak. Met laasgenoemde inligting tot 'n ontleder se beskikking kan die verpligtinge self ingesluit word vir sy ontledings. Hierdie aspek is belangrik, veral as na die solvabiliteitsverhoudings gekyk word, want gehuurde bates lewer inkomste en word inkomste as bates gestel en gehuurde bates uitgesluit, dan sal die verhouding baie beter vertoon as wat die geval sou wees indien gehuurde bates ingesluit sou gewees het. Dit geld vir enige verhouding wat bereken word waarby die bates van 'n maatskappy betrokke is.

8.4.1 Argumente teen bekendmaking van huurfasiliteite

Partye wat bekendmaking teenstaan voer die volgende redes aan vir hul siening:

8.4.1.1 Minder verpligtinge word bekend gemaak

Indien die huurverpligtinge nie op die balansstate verskyn nie, bestaan die moontlikheid dat 'n maatskappy verdere skuldfinansiering sal bekom wat met bekendmaking van huurverpligtinge nie die geval sou gewees het nie. Die meeste bankinstellings beskou vandag 'n huurverpligting as gelykstaande aan direkte skuldfinansiering, maar daar bestaan wel instellings wat maatskappye met huurverpligtinge as meer kredietwaardig beskou as maatskappye met byvoorbeeld direkte lenings van buite persone of partye. In sommige kringe word geradeneer dat die verpligtinge onder

1) Bogen, op. cit., p. 17.67.

’n huurkontrak uitgesluit moet word en nie as ’n las getoon moet word nie, maar terselfdertyd moet dit as ’n bate getoon word. Hierdie situasie kan ’n wanbalans veroorsaak en dit kan ’n kredietverskaffer as taak bemoeilik. Dit kan met ’n redelike mate van sekerheid aangeneem word dat so ’n balansstaat hoofsaeklik gebruik sal word vir die verkryging van krediet en nie vir die betaling van belasting nie.

8.4.1.2 Wetlike onderskeid tussen ’n huurverpligting en ’n skuldverpligting

Uit ’n finansiële oogpunt gesien is daar geen onderskeid¹⁾ tussen verhuuring en ’n direkte lening nie, en dus verklaar dit nie hoekom ’n lening in ’n balansstaat getoon word, maar nie die verhuuringsverpligting nie. Die rede lê egter opgesluit in die wetlike aspek, en spesifiek die posisie tydens insolvensie. ’n Skuldeiser kan tydens likwidasie ’n eis instel teen die maatskappy en afhangende van die posisie van die maatskappy kan ten volle of gedeeltelike betaling ontvang word. In die geval van ’n huurooreenkoms kan die likwidateur besluit om die kontrak te beëindig waarop die finansiële instelling beslag sal lê op sy toerusting. Die toerusting kan verkoop word om skulde van die finansiële instelling te dek, en indien tekorte sou ontstaan, kan ’n eis daarvoor ingestel word teen die insolvente boedel. Om hierdie rede word ’n huurverpligting van die maatskappy nie onder alle omstandighede beskou as konstante verpligtinge nie, en dus verskyn dit nie op die balansstaat as ’n las nie. Een van die eienskappe of voordele van verhuuring is dat die eienskap nooit oorgaan na die huurder toe nie, en om hierdie rede word die gehuurde bates van ’n maatskappy nie in die balansstaat getoon as ’n bate nie.

In sommige kringe word gevra dat gehuurde bates asook die verpligting in die balansstaat getoon word. Die rede hiervoor is dat dit ’n toekomstige belegger die geleentheid sal bied om die kredietwaardigheid van ’n maatskappy in sy geheel te sien. Word die huurverpligtinge nie getoon nie, kan ’n maatskappy toun dat sy volle kredietkapasiteit nog nie bereik is nie, maar indien verpligtinge verklaar sou gewees het, sou die belegger kon

1) Hamel, op. cit., p. 121.

bepaal of risiko hoog of laag is. Word dit nie getoon nie, mag verdere skuld aan die maatskappy toegestaan word, en hierdie addisionele fasiliteite kan veroorsaak dat probleme ontstaan deurdat verpligtinge te swaar weeg. Afgesien van die wetlike aspek, kan die bekendmaking van fasiliteite dus voordelig sowel as nadelig wees, alhoewel die voordele miskien swaarder weeg.

8.4.1.3 Gehuurde bates is nie die eiendom van die huurder nie

Hierdie argument is die hoofrede waarom huurverpligtinge nie in die balansstaat getoon word nie, want die huurder het slegs die gebruik daarvan en dus geen reg om 'n batewaarde daaraan te heg nie. Teenargumente wat egter geopper word, is die feit dat 'n langtermynhuurkontrak vir byvoorbeeld die gebou waarin die huurder sy bedrywigheids huisves wel gehuur kan word, en dit kan die klandisiewaarde van die huurder verhoog, veral as die gebou baie goed geleë is. Dié bate-aspek moet deeglik in berekening gebring word, maar terselfdertyd moet die langtermynverpligting ten opsigte van huurbetalings ook in ag geneem word. Geen balansstaat toon enige besonderhede in verband met 'n huurkontrak van 'n perseel nie, en die vraag ontstaan of dit nodig is om dit ten opsigte van toerustingverhuring te toon.

8.4.2 Redes vir die bekendmaking van huurfasiliteite

'n Potensiële belegger of aandeelhouer gebruik die balansstaat van 'n maatskappy om 'n beleggingsbesluit te kan neem. Word alle verpligtinge nie getoon nie, word die belegger se taak bemoelijk ten opsigte van besluite wat hy moet neem. Maatskappye kan hulle kapasiteite oorskry en finansiële probleme kan ontstaan. Die minimum bekendmaking wat voorgestel word, is dat die notas 'n volledige uiteensetting van verpligtinge moet gee, indien die balansstaat nie besonderhede bevat nie.

Finansiële instellings vind ook baat, aangesien hulle dan alle verpligtinge kan vasstel en verhoed dat hulle die huurder toelaat om kredietperke te oorskry. Word die verpligting slegs deur middel van 'n nota genoem, kan die korrekte beslissing nie altyd geneem word nie.

Met die aanpassing van die Maatskappywet van 1973 is in 'n mate voorsiening gemaak vir die bekendmaking van huurverpligtinge, deurdat artikel 36M vereis dat huurbetalings ten opsigte van roerende goedere apart in die inkomtestaat getoon moet word. Hierdeur kan 'n belegger, aandeelhouer of finansiële instelling wel bepaal dat 'n maatskappy huurverpligtinge het, alhoewel die totale verpligting nie bekend gemaak word nie. Die verwagting is dat aanpassings in die toekomst gemaak sal word, waardeur 'n huurder verplig sal word om volle besonderhede bekend te maak.

8.4.3 Probleme met ontleding van verhuringeverpligtinge

Verhuring word op sommige terreine beskou as die belangrikste vorm van finansiering en daarom is die groei van verhuring as bron van finansiering geweldig groot. Hierdie groei het veroorsaak dat bestaande rekeningkundige standaarde asook tegnieke vir die ontleding van finansiële state bevraagteken word.

8.4.3.1 Basis van beoordeling

Daar bestaan feitlik geen verskil in die verpligting wat 'n verhuringstransaksie¹⁾ meebring en die verpligting ten opsigte van enige ander vorm van skuldfinansiering nie. 'n Merkwaardige verskil bestaan egter in die metodes wat gebruik word om die verpligtinge in die finansiële state van 'n maatskappy aan te toon. Hierdie verskil kom basies daarop neer dat skuldfinansiering, byvoorbeeld 'n lening, in 'n balansstaat getoon word, maar 'n huurverpligting word nie getoon nie. 'n Verdere verskil is dat rente betaal op skuldfinansiering getoon word as 'n finansiële uitgawe of koste in die inkomtestaat, maar huurbetalings word versprei en getoon as deel van die koste van verkope, asook verkoops- en administratiewe uitgawes. Die effek wat hierdie verskillende metodes veroorsaak, word beter verstaan as dit gesien word uit die oogpunt van die belangrikheid wat beleggers en finansiële ontleders daaraan heg.

Vir die beoordeling van 'n maatskappy word verskillende verhoudings bereken ten opsigte van besonderhede verkry uit die balansstaat. Een van

1) Hamel, op. cit., p. 121.

hierdie verhoudings waarop die verskillende rekeningkundige metodes vir die aantekening van verpligtinge n invloed uitoefen, is die verhouding waardeur die langtermynverpligtinge vergelyk word met die aandeelhoudersbelang in n maatskappy. n Ander verhouding waarop dit nog n groter invloed uitoefen, is die bepaling van die aantal kere wat die renteverpligting van die maatskappy gedek word deur sy winsgeskiedenis. Indien winste nie genoegsaam is om rentes te betaal nie, kan n belegger nie bekostig om enige verdere fasiliteite aan te bied nie. Faktore soos die soort bedryf, die stabiliteit van die maatskappy en vele ander speel ook n rol, en verskillende ontleders sal ook nog tot verskillende gevolgtrekkings kom ten opsigte van n maatskappy se kredietwaardigheid, maar indien alle feite beskikbaar is en rekeningkundige aspekte is behoorlik nagekom, kan die maatskappy geholpe raak met fasiliteite wat baie nodig kan wees, alhoewel rentekoerse baie hoog mag wees. Word verpligtinge egter nie korrek getoon nie, kan die verhouding onaanvaarbaar wees en fasiliteite kan geweier word.

Dit is egter vir n maatskappy belangrik om n voordeliger posisie voor te hou, want nie alleen verbeter die maatskappy se kredietwaardigheid nie, maar die maatskappy is in staat om as gevolg van sy lae risikobeeld laer rentekoerse af te dwing. Beleggers sien dat markwaarde van aandele hoog is, asook die verdienste per aandeel, en dus is hulle bereid om meer in die onderneming te belê. Daar is n hoër aanbod van fondse as n vraag na fondse ontstaan, en dus kan die potensiële huurder laer rentekoerse afdwing.

Belanghebbende partye het egter nie dieselfde verbintenis met n huurder nie, en dus is dit noodsaaklik vir elke party om sy eie vereistes ten opsigte van die balansstaat te stel. Die fondseverskaffer moet die totale verpligtinge in oënskou neem, asook die aantal kere wat rentes en huurpeaslements deur winste gedek word. Die aandeelhouders het belang by verdienste per aandeel en is dus nie so baie in die kapitaalstruktuur gefinteresseerd nie. Ongeag watter party betrokke is, vergemaklik en bespoedig dit besluite as alle inligting volledig getoon word, hetsy deur middel van n nota of as deel van die balansstaat.

8.4.3.2 Betroubaarheid van balansstaat

Balansstaatontledings kan 'n verkeerde beeld weergee as huurverpligtinge nie in berekening gebring is nie. Hierdie aspek kan duidelik na vore gebring word deur 'n voorbeeld (p. 159):

Vir doeleindes van hierdie voorbeeld¹⁾ word 'n transaksie afgesluit waarvolgens A.B.C. (Edms)Bpk., 'n terugverhuringkontrak aangaan met 'n finansiële instelling. Die bedrag van hierdie transaksie beloop R10 000. Die effek wat hierdie vloed van fondse op die maatskappy se boeke sal hê, kan gesien word in voorbeeld 2.

Die terugverhuringstransaksie het veroorsaak dat die kapitaalverhouding baie verbeter het. Verhuring het dus veroorsaak dat die kredietwaardigheid van die maatskappy verhoog, aangesien die bates verminder het, maar veral omdat die verpligtinge van die maatskappy van R20 000 na R10 000 verminder is. Indien huurverpligtinge wel getoon moes word, sou die verandering in die struktuur geen verskil aan die balansstaatposisie gemaak het nie.

Hierdie verskuiwing van verpligtinge vanaf langtermynskulde na 'n huurverpligting sal wel die maatskappy in staat stel om addisionele finansiering te bekom, maar dit is in werklikheid nadeliger vir die maatskappy. Dit veroorsaak dat die nuwe verpligting van die maatskappy 'n groter uitgawe teweegbring, want die rente wat op huurfinansiering betaal moet word, is hoër as op direkte lenings. Verder gee die maatskappy ook enige residuwaarde prys wat die toerusting met die verstryking van die huurkontrak mag hê. Al voordeel wat die verskuiwing van verpligtinge meebring het, was die moontlikheid dat die maatskappy meer finansiering sal kan verkry, maar hierdie voordeel kan nadelig wees, indien 'n maatskappy verpligtinge onderneem wat hy nie kan bekostig nie.

1) Gant, D.R. Illusion in lease financing, Harvard Business Review XXXVII. Maart-April 1959. P. 130-132.

Bogenoemde faktore veroorsaak dat 'n balansstaat nie as baie betroubaar beskou kan word as die maatskappy enige huurverpligtinge uitstaande het nie. Die finansiële ontleder moet 'n basis bepaal waarvolgens hy die huurverpligtinge kan inskakel om 'n meer betroubare finansiële posisie te verkry.

8.4.3.3 Aansuiwering van balansstaat

Die eenvoudigste metode om die huurverpligtinge van 'n maatskappy te evalueer is om die huurverpligtinge in verhouding te bring met verkope en inkomste. Indien moontlik moet verhoudings wat verkry word, vergelyk word met die verhoudings van soortgelyke maatskappye, wat dan 'n goeie beeld sal gee of die maatskappy 'n groot risikofaktor het of nie.

Hierdie metode is nie altyd toepasbaar nie, en dus word 'n meer korrekte evaluasie benodig. Die huidige metode is om huurverpligtinge in te sluit in die balansstaat en dan die nodige bestuursverhoudings uit te werk. Inligting ten opsigte van uitstaande verpligtinge is nie altyd tot die ontleder se beskikking nie, en dus word 'n metode gebruik waarvolgens die jaarlikse huurpaalement teen 'n realistiese koers gekapitaliseer word, daardeur word 'n moontlike verpligtingswaarde verkry; byvoorbeeld 'n R10 000 jaarlikse verpligting gekapitaliseer teen 6 persent stel die uitstaande verpligting op R167 000 ($\frac{10\ 000}{6\%}$). Hierdie bedrag word beide as bate en las ingebring in die balansstaat en dit gee dan 'n meer betroubare posisie. Die kapitalisasiekoers kan probleme skep, aangesien dit gebaseer is op die gemiddelde verpligtingsperiode van die uitstaande huurkontrakte. Die genoemde voorbeeld stel 'n gemiddelde uitstaande periode van 36 maande voor, want dit is die periode wat dit sal neem om R1 wat rente teen 5 persent verdien terug te betaal as die betaling R0,06 per maand is. Die 6 persent kapitaliseringskoers is arbitrêr en dit wissel oor die algemeen tussen 6 persent en 8 persent.

'n Ander metode wat ontleders deesdae gebruik is om te bepaal hoeveel keer huurbetalings en rente deur winste gedek word. Hierdie metode is nadelig vir die maatskappy wat 'n groot gedeelte van hul bateas huur,

want huurbetalings sluit kapitaal en rente in. Die renteaspek is egter veel leer as die kapitaal gesien oor die termyn van die kontrak. Indien toerusting gekoop sou word met geleende fondse, sou slegs die rente vir doeleindes van verhouding in berekening gebring gewees het, en dus sou die winste n beter dekking vir rentes getoon het.

Die toepassing van hierdie aansuiweringstegniese veroorsaak dat n geheel ander beeld van n maatskappy verkry kan word as wat die geval sou gewees het indien slegs op die balansstaat gekonsentreer was. Dit is dus duidelik dat die bekendmaking van verhuuringsverpligtinge nie voldoende is nie, want dit veroorsaak dat ontleders dit of ignoreer of oorbeklemtoon. Afleidings wat foutief gemaak word, is as gevolg van onvoldoende inligting en dit kan slegs tot nadeel van die maatskappy self wees, want dringend benodigde fasiliteite mag die maatskappy dalk geweier word.

8.4.3.4 Maontlike aanpassings

Finansiële analises kan alleen op n realistiese basis gedoen word, indien huurverpligtinge openbaar gemaak word. Om dit te bewerkstellig is dit nodig dat die basis van bekendmaking duidelik omskryf word, met ander woorde, huurverpligtinge moet breedvoerig in finansiële verslae en balansstate opgeneem word. Soos vroeër genoem is daar teenkating hierteen, maar sommige partye ag dit belangrik en stel voor dat gehuurde bates op dieselfde manier getoon word as ander bates van n maatskappy. Die rede vir hul benadering is dat bates aangekoop en gefinansier middel van n huurkoopooreenkoms, nie die eiendom is van die gebruiker voordat die laaste paaiement betaal is nie, maar tog in die balansstaat as n bate opgeneem word. Onder hierdie voorwaardes kan n gehuurde bate ook as n „bate" van die maatskappy getoon word. Die metode wat aanbeveel word vir die bekendmaking van gehuurde bates in die balansstaat is soos volg:

Die waarde waarteen gehuurde bates in die balansstaat aangetoon moet word, moet die kosprys van die bates wees, min enige residuwaarde wat

in die terugbetalingskediule aangetoon word. Hierdie bedrag moe aangetoon word as gehuurde bates. Die kontra-inskrywing sal aangetoon word as 'n las, maar die bedrag sal gelykstaende wees aan die totale bedrag wat die huurder oor 'n tydperk in paaiemente moet terugbetaal. Beide hierdie bedrae sal oor die periode verminder word as gevolg van paaiemente wat betaal word, maar die vermindering sal slegs die kapitaalgedeelte van elke paaiement wees, want die rentegedeelte moet getoon word as rente wat betaal is, en wel in die inkomstestaat.

Voor hierdie metode egter suksesvol toegepas kan word, is daar ander faktore wat 'n beslissing verg, naamlik die volgende:

'n Duidelike omskrywing is nodig van watter huurverpligtinge wel ingesluit moet word, want 'n maatskappy wat 'n perseel of 'n telefoon huur kan nie die waarde daarvan aan homself toeskryf nie;

Gehuurde bates kan onderverhuur word en uitsluitaas is nodig oor watter party bates in sy boeke sal toon en hoe die onderverhuringsgedeelte geadministreer moet word;

Die addisionele kostes, byvoorbeeld versekering, belasting, onderhoudskostes, ensovoorts, kan nie as 'n bate getoon word nie en behoorlike administratiewe prosedures moet hiervoor gevind word.

Bele probleme moet dus uitgestryk word voordat bepalinge neergelê kan word, maar 'n subetituut moet voorlopig gebruik word. Die beste oplossing is die nota-metode, met die byvoeging dat addisionele inligting verskaf word wat 'n finansiële ontleder die geleentheid sal bied om huurverpligtinge behoorlik te verifieer. Addisionele inligting kan insluit die maatskappy se beleid ten opsigte van verhuring, tipe verhuring, tipe toerusting wat gehuur word, termyns van kontrakte, asook die toekomstige jaarlikse verpligtinge wat steeds uitataande is. As 'n ontleder hierdie inligting kan verkry, kan hy die huurverpligtinge behoorlik ontleed en indien nodig vir ontledingsdoeleindes selfs in die balanstaat insluit. Dit mag egter gebeur dat maatskappye bewus

sal raak van die nadelige invloed wat hierdie bekerdmaking op hul state sal hê, en dus moet enige verandering en aanpassing van die maatskappywet meebring. Sonder wetgewing sal die ware faite steeds verbloem word, veral deur maatskappye wat addisionele fasiliteite benodig.

8.5 Samevatting

Uit die inhoud van hierdie hoofstuk kan dus afgelei word dat behoorlike administratiewe prosedures noodsaaklik is. Instelling wat nie 'n behoorlike administratiewe stelsel en vloei van werk kan bewerkstellig nie, hoort nie in die verhuuringsmark nie. Spoed, noukeurigheid en diens is 'n vereiste, en om dit te kan bewerkstellig, moet inligting volledig en korrek wees. Dit beteken ook dat die balansstaat beskikbaar moet wees en dat alle moontlike inligting aangaande die balansstaat verstrekkend moet word. Hierdie inligting sluit onder andere uitstaande verhuuringsverpligtinge in. Om die taak van die ontleder te vergemaklik sal die insluiting van gehuurde bates in die balansstaat van baie waarde wees, maar voordat dit bewerkstellig kan word, moet heelwat probleme te bowe gekom word.

As die standaard van bemerking en administrasie binne 'n onderneming hoog is, sal besigheid vinnig uitbrei. Rentekoerse kan egter 'n beslissende rol speel in die onderhandelingsproses, en dus word die volgende hoofstuk daaraan gewy om kortliks die verskillende soorte rentekoerse en hul betekenisse aan te dui.

OPSOMMING:

Balansstaat van A.B.C. (Edms) Beperk

| | VOORBEELD 1 | | VOORBEELD 2 | |
|--|---------------|-----|---------------|-----|
| Aandehouerskapitaal (10 000xR4) | 40 000 | 87% | 40 000 | 80% |
| Langtermynverpligtinge | 20 000 | 33% | 10 000 | 20% |
| | <u>60 000</u> | | <u>50 000</u> | |
| Vaste bates | 20 000 | | 10 000 | |
| Bedryfsbates | 60 000 | | 60 000 | |
| | <u>80 000</u> | | <u>70 000</u> | |
| Min: Bedryfslaste | 20 000 | | 20 000 | |
| | <u>60 000</u> | | <u>50 000</u> | |
| Opsomming: Inkomtestaat | | | | |
| Inkomste voor inagneming van die volgende: | 8 000 | | 8 000 | |
| Min: | | | | |
| Rente | 1 000 | | 500 | |
| Waardevermindering | 800 | | 400 | |
| Huur | - | | 800 | |
| | <u>6 200</u> | | <u>6 300</u> | |
| Inkomste voor belasting | 6 200 | | 6 300 | |
| Min: | | | | |
| Belasting (benader) | 2 700 | | 2 700 | |
| | <u>3 500</u> | | <u>3 600</u> | |

| | VOORBEELD 1 | | VOORBEELD 2 | |
|---|--------------|---------------|--------------|---------------|
| Verdienste per gewone aandeel | R0,35 | | R0,36 | |
| Finansiële verhoudings: | | | | |
| Dekking van rentes deur winste: | | | | |
| Voor belasting | 7,2 keer | | 13,6 keer | |
| Na belasting | 4,8 keer | | 8,2 keer | |
| Bedryfsbates tot A1-langtermynverpligting | R2 | | R4 | |
| Nettobates tot A1-langtermynverpligting | R3 | | R5 | |
| Markwaarde van aandele (R4,50) tot langtermynverpligting | R2,25 | | R4,50 | |
| Effek van veranderde bedryfsinkomste op verdienste per aandeel: | | | | |
| Bedryfsinkomste voor inagneming van die volgende: | 4 000 | 16 000 | 4 000 | 16 000 |
| Min: Rentes, waardevermindering en huur | <u>1 800</u> | <u>1 800</u> | <u>1 736</u> | <u>1 736</u> |
| Netto inkomste voor belasting | 2 200 | 14 200 | 2 264 | 14 264 |
| Min: Belasting | <u>984</u> | <u>6 106</u> | <u>974</u> | <u>6 134</u> |
| Na belastingwinst | 1 254 | 8 094 | 1 290 | 8 130 |
| Verdienste per aandeel | <u>R0,12</u> | <u>R0 809</u> | <u>R0,13</u> | <u>R0,813</u> |

Hoofstuk 9

DIE RENTEKOERSASPEK VAN VERHURING

9.1 Inleiding

Maatskappye word dikwels deur bemerkingskonsultante verkeerd ingelig oor die rentekoersaanspreeklikheid. Aangesien dit 'n belangrike bemerkingspunt is, word hierdie hoofstuk aan die rentekoersaspek van verhuuring gewy met die klem op die verskil tussen die tipes rentekoerse wat betrekking op verhuuring het.

In enige finansiële instelling word renteberekenings daaglikse gedoen, hetsy vir lenings, beleggings of winsberekenings. Met die gesofistikeerde rekenaarstelsels wat in gebruik is, is dit feitlik nie nodig vir 'n handelsbank om enige rentes per hand te bereken nie, maar dit geld nie vir instellings wat betrokke is by die verhuuring van toerusting nie. Hierdie instellings moet daaglikse aan potensiële huurders kwotasies gee en dit word per hand bereken, alhoewel rentetabelle in gebruik is. Huurtransaksies is in die meeste gevalle nie onderhewig aan wetlike of enige ander beperkings nie en dus moet 'n finansiële instelling elke geval afsonderlik hanteer en kwotasies daarvolgens bereken.

Versekele faktore beïnvloed ook die berekening van rentes by verhuuring, want faktore soos belastingtoelasse, paaiemente maandelike vooruitbetaalbaar en effektiewe opbrengste kompliseer berekenings, en dus kan standarde ten opsigte van rentekoerse nie vasgestel word nie. Elke instelling het ook sy eie opvatting aangaande die berekening van rentekoerse sodat dit absoluut onmoontlik is om bepalinge neer te lê wat algemeen van krag sal wees. Elke instelling het sy eie standarde en daarvolgens word binne die organisasie gewerk.

Die bekendste terms is die van enkelvoudige rente en saamgestelde rente. Dit is egter nie moontlik om hierdie metodes toe te pas by die berekening

van verhuur nie, want die formules het sekere gebreke en is dus nie geskik vir verhuur nie. Volledigheidshalwe is dit nodig dat die verskillende metodes getoon word, en daardeur kan aangetoon word in watter mate dit onaanvaarbaar is vir berekening van rentes indien 'n kwotasie vir 'n verhuurstransaksie benodig word.

9.2 Rentaberekenings

9.2.1 Enkelvoudige rente

Hierdie metode is die mees elementêre metode vir die berekening van rente en die formule wat gebruik word is:

$$A = \frac{k \times r \times t}{100}$$

Ward rente verdien vir 'n periode van een jaar is bogenoemde formule geskik, maar indien die kapitaal vir 'n langer periode belê word, maak die formule nie voorsiening vir die verdien van rente op rente nie. Die volgende voorbeeld illustreer dit duidelik:

R100 teen 10 persent per jaar lewer 'n inkomste van R10 na 'n periode van een jaar. Word die formule egter vir meer jare gebruik, word 'n betroubare rente-inkomste nie verkry nie, want na byvoorbeeld 3 jaar sal die rente-inkomste R30 wees. As in ag geneem word dat die kapitaal belê na 'n jaar R110 sal wees, is dit nie betroubaar as berekenings steeds op R100 gebaseer is nie. Die tekortkoming van hierdie formule lê dus daarin dat rentes elegs noukeurig bereken kan word vir 'n maksimum periode van een jaar, want na een jaar vermeerder kapitaal na R110 en met die berekening van enkelvoudige rente bly kapitaal onveranderd ongeag die aantal jare waarvoor berekenings gedoen word.

9.2.2 Saamgestelde rente

Die berekening van rente op hierdie metode verskaf 'n noukeuriger eindresultaat as enkelvoudige rente, want die eindresultaat sluit in die

totale rente vir die hele periode, ongeag die aantal jare. Die rente is 'n totaal van die rentes soos bereken aan die einde van elke periode en die berekenings word gebaseer op 'n kapitaalbedrag wat vorige periode se rente insluit. Vir doeleindes van hierdie berekenings word die volgende formule gebruik:

$$A = K (1 + r)^n$$

Die samestelling van rente oor 'n aantal periodes is duidelik in die volgende voorbeelde, waar die kapitaal as R100 geneem word en rente word teen 10 persent oor 3 jaar bereken:

$$\begin{aligned} A &= K (1 + r)^n \\ A &= R100 \left(1 + \frac{10}{100}\right)^3 \\ &= R133,10 \end{aligned}$$

Die totale kapitaal beskikbaar na drie jaar teen 10 persent is R133,10 indien rente op 'n saamgestelde basis bereken word. In vergelyking hiermee was die kapitaal na drie jaar teen enkelvoudige rente R130. Die verskil van R3,10 is die gevolg van saamgestelde renteberekenings of rente op rente wat bereken is.

Dit is egter ook vir die belegger (verhuurder) en die huurder belangrik om die koste van kapitaal in gebruik te weet. Vir die huurder is dit belangrik om te weet wat die vergoeding is wat hy aan 'n belegger vir die gebruik van kapitaal moet betaal, en die belegger moet kan bepaal wat die waarde van sy belegging sal wees na die verstryking van die kontraktydperk. Hierdie berekenings is dus gebaseer op die huidige waarde van 'n belegging asook sy toekomstige waarde.

9.2.3 Huidige waarde-metode

Hierdie metode word gebruik om te bereken wat die huidige kapitaalbedrag sal wees, as dit oor 'n sekere tyd bereken word. Die tyd word

gereken vanaf die tyd wat n kontrak gesluit word, totdat dit ten volle vereffen sal wees. Vir berekening van die huidige waarde word die volgende formule gebruik:

$$HW = \frac{TW}{(1+r)^n}$$

HW = Huidige waarde

TW = Toekomstige waarde

Indien die toekomstige waarde R100 sal wees en die rentekoers 10 persent vir 3 jaar, sal die huidige waarde soos volg wees:

$$HW = \frac{100}{(1,10)^3}$$
$$= R68,30$$

Hierdie berekening stel dus die belegger in staat om te bereken watter bedrag nou belê moet word teen n bepaalde koers vir n gegewe periode om te groei tot die verlangde toekomstige waarde. Dit is vir die belegger noodsaaklik, want die eindresultaat mag belowend klink, terwyl die legging in werklikheid minder werd sal wees as dit na huidige toestande herlei word. So ook kan n belegger besluit om n bedrag te belê, en hy kan bepaal wat sy toekomstige kapitaal sal wees.

9.2.4 Toekomstige waarde-berekening

Vir die doel van hierdie berekening is die volgende formule beskikbaar:

$$TW = HW \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n$$

As die verhuurder besluit om R100 teen 10 persent vir 3 jaar aan die huurder beskikbaar te stel sal sy toekomstige waarde die volgende wees:

$$TW = 100 \left(1 + \frac{10}{100}\right)^3$$

$$= R133,10$$

Om te verseker dat die belegger wel 'n inkomste toon oor die periode nadat 'n verdiskonteringskoers in berekening gebring is, moet die rente vermeerder word met 'n faktor gelykstaande aan die verlangde wins. Dit is die rede waarom 'n finansiële instelling 'n effektiewe koers aan 'n kliënt kwoteer, want hierdie koers sluit reeds 'n winagrens in en dit is dus sy effektiewe opbrengs na die periode.

9.2.5 Effektiewe rentekoerse

In eenvoudige taal gestel kan 'n effektiewe rentekoers gedefinieer word as die werklike rentekoers per periode wat gebruik word vir saamgestelde of verdiskonteringsberekenings, met ander woorde indien R100 belê word teen 8 persent en rente word maandeliks bereken, sal die belegging na 12 maande gelyk wees aan R108,30. Die oorspronklike of nominale rentekoers was 8 persent maar die effektiewe koers is 8,3 persent.

'n Nominale rentekoers of ook genoem 'n vaste koers word gewoonlik op 'n jaarlikse basis gekwoteer. Indien rente op 'n jaarlikse basis bereken word sal daar geen verskil tussen nominale en effektiewe koerse wees nie, want R100 belê teen 8 persent vir 1 jaar is R108. Die effektiewe koers is dus ook 8 persent. As die frekwensie van renteberekenings vermeerder word sal die effektiewe koers hoër wees as die nominale koers. Die oorspronklike of nominale rentekoers was 8 persent maar die effektiewe koers is 8,3 persent.

Die verskil in 'n vaste koers en 'n effektiewe rentekoers het aanleiding gegee tot die beperking wat die staat op termyne sowel as rentekoerse ingestel het. 'n Beperking van die Huurkoopwet is byvoorbeeld dat 'n maksimum van 21 persent effektief gevra kan word met die maksimum termyn van 30 maande. Die beperking is egter net van toepassing op huurkooptransaksies wat binne die raamwerk van die Wet val¹⁾.

1) Beperkings soos uiteengesit in hoofstuk 6.

Geen beperking word op huurtransaksies gestel nie.

Die toepassing van 'n effektiewe rentekoers ten opsigte van verhuuring word soos volg gedoen:

'n Huurkontrak word byvoorbeeld gesluit tussen huurder en verhuurder vir die finansiering van toerusting ter waarde van R1 000. Die paaiemente is maandeliks vooruitbetaalbaar en die verhuurder verwag 'n effektiewe koers van 22,58 persent vir die duur van die kontrak. In die meeste gevalle sal 'n verhuuringskontrak oor 36 maande strek.

Met behulp van rentetabelle kan bepaal word dat die vaste koers gelykstaande aan 'n effektiewe koers van 22,58 persent oor 36 maande 12 persent¹⁾ is. Hierdie inligting word benodig om 'n verhuurder in staat te stel om die maandelikse paaiemente van die huurder te bereken, en dit geskied soos volg:

$$\begin{aligned}TW &= HW \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n \\ &= 1\,000 (1,12)^3 \\ &= 1\,000 (1,404928) \\ &= R1\,404,93\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Paaiement} &= R1\,404,93 \times \frac{1}{36} \\ &= R39,03^2)\end{aligned}$$

'n Huurder verminder dus die kapitaalbedrag op 'n maandelikse basis, maar aangesien die paaiement ook rente insluit kan die kapitaalvermindering soos volg bereken word:

1) Gager, op. cit., p. 52.

2) $39,03 \times 3 = R1\,170,91$ - die verskil met TW is as gevolg van die breukdeel wat ontstaan nadat R1 404,93 deur 36 gedeel word, maar finansiële instellings ignoreer dit.

periode wat oortly, aangesien die eerste paaiement onmiddellik betaalbaar was. Die daaropvolgende paaiemente sal op dieselfde manier bereken word, behalwe dat die termyn sal verander na $n-2$, $n-3$, ensovoorts. Die berekening van die toekomstige waarde sal dus met behulp van die volgende formule bereken kan word:

$$TW_a = \left(\frac{(1+r)^n - 1}{r} \right)$$

TW_a = Toekomstige waarde van n annuïteit van R1 maandeliks agterna betaalbaar.

Hierdie formule is belangrik vir 'n huurder om te bepaal of die verhuuringskontrak vir hom voordelig sal wees. Dit gaan hier nie om die bepaling van die koste van die verhuuringskontrak nie, maar of die toerusting wat die huurder wil huur, genoegsame inkomste sal lewer. Indien 'n huurder dus wil uitbrei, is dit belangrik dat hy bereken hoeveel hy vir die toerusting kan betaal, sodat die inkomste uit die toerusting behaal nie net genoeg is om paaiemente te betaal nie, maar ook nog 'n bydrae tot algemene koste sal kan lewer. Vir die huurder is hierdie berekening van die grootste belang, aangesien hyself kan bereken of die toerusting voordelig aangewend kan word, en hy hom nie op 'n verkoopsman se verkoopsvernuf hoef te verlaat nie.

9.2.7 Huidige waarde van 'n reeks paaiementbetalings

Die volgorde van kontantvloei in hierdie situasie is soortgelyk aan dié onder punt 9.2.6 genoem, behalwe dat die belangstelling verskuif na die huidige waarde van 'n reeks betalings wat gelykstaande is aan 'n gegewe bedrag. Die basiese beginsel hier bly dieselfde en die verhuurder kan homself vergewis wat 'n paaiementbetaling wat oor byvoorbeeld 20 maande ontvang sal word, in die huidige tye werd sal wees. Dit is nie nodig om elke paaiement afsonderlik te bereken nie, want die samevatting van die berekening kan deur middel van die volgende formule bepaal word:

$$HW_a = \left\{ \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r} \right\}$$

HW_a = Huidige waarde van n annuïteit van $R1$ maandeliks agterna betaalbaar.

Vir beide 9.2.6 en 9.2.7 is daar egter rentetabelle¹⁾ beskikbaar en indien die rentekoers en die termyn bekend is, kan die huidige sowel as toekomstige waardes van die paaiemente bereken word.

Die belangrikheid van hierdie formule vir die huurder lê daarin dat die huurder 'n vergelyking kan tref tussen die koste verbonde aan toerusting om die werk te verrig, en die huidige koste van handeewerk wat nodig is om die werk te verrig. Weer eens kan die huurder hom verlaat op sy eie berekenings en is hy nie afhanklik van 'n verkoopsman se verkoopstechnieke nie.

Beide 9.2.6 en 9.2.7 is dus belangrik vir die huurder ten tye van sy beplanning, want die formules vergemaklik sy taak ten opsigte van besluite om uit te brei of te terug by huidige fasiliteite. Die gebruik van hierdie formules is nie algees tot verhuuring beperk nie, maar kan toegepas word op enige vorm van finansiering. Dit kan egter aanbeveel word dat 'n voornemende huurder die formules gebruik, om daardeur seker te maak dat sy beplanning noukeurig en akkuraat is.

9.3 Die effek van belastingtoelaas op rentekoerse

Die huidige belastingtoelaas van toepassing op verhuuring is 'n beleggingstoelaag van 30 persent en 'n aanvangstoelaag van 25 persent. Die eienaar of verhuurder van die toerusting kry die voordeel van hierdie toelaas in die eerste jaar van die kontrak. Hierdie voordeel word egter teruggevoer na die huurder, deurdat die rentekoers waarteen die kontrak gesluit word, verminder word.

1) Dopuch, N. & Birnberg, J.G. op. cit., p. 164 - 169.

Vancil, op. cit., p. 202 - 203.

Die toepassing van hierdie toelae geskied soos volg:

9.3.1 Beleggingstoelaag

Die toelae van 30 persent¹⁾ is van toepassing op die koste van die toerusting. Dit is 'n addisionele toegewing wat 'n eienaar verkry bo en behalwe die normale slytasie en waardeverminderingstoelae. As toerusting dus aangeskaf word teen 'n kosprys van R100 000 kan die toerusting streng gesproke teen 'n bedrag van R130 000 afgeskryf word aangesien die normale waardevermindering afgeskryf kan word, asook die 30 persent of R30 000 beleggingstoelaag. Die R30 000 kan in die eerste jaar van die kontrak afgeskryf word. Vir belastingdoeleindes is dit toelaatbaar om dit af te skryf in die finansiële jaar waarin die toerusting bekom is. 'n Maatskappy wat toerusting benodig en ook 'n belastingprobleem kan ondervind, kan die toerusting kort voor die afsluiting van die jaar aanskaf en dus die voordeel verkry al was die toerusting slegs vir 'n kort periode in gebruik. Geneem teen 'n maksimum belastingkoers van 72 persent sal die R30 000 beleggingstoelaag 'n belastingvoordeel van R21 600 gee. Hierdie voordeel gaan indirek terug na die huurder, deurdat die rente wat hy betaal verminder word. Die aanpassing van die rentekoers verskil van geval tot geval en hou direk verband met die opbrengs wat 'n verhuurder verlang op sy belegging.

9.3.2 Aanvangstoelaag

Toerusting word deur middel van waardevermindering afgeskryf oor die beraemde lewensduur van die toerusting. Vir belastingdoeleindes²⁾ word die eienaar egter toegelaat om 25 persent van die kosprys van die toerusting onmiddellik af te skryf, en die oorblywende 75 persent oor die leeftyd van die toerusting. Indien die normale lewensduur beskou word as vyf jaar en waardevermindering word in gelyke bedrae afgeskryf, sal die verhuurder toegelaat word om 15 persent van die kosprys van toerusting jaarliks af te skryf. 'n Totale afskrywing is dus 70 persent

1) Wall, R.D. Leasing and hire purchase in South Africa. 1978. P. 29.

2) Wall, op. cit., p. 139.

in die eerste jaar van gebruik van die toerusting. Word hierdie voordele toegepas in die bedryf, sal die volgende van toepassing wees:

Gestel R100 000 word belê teen 10 persent; die inkomste uit die belegging sal R10 000 wees. Indien die maksimum belastingskoers daarop van toepassing is, sal 'n na-belastinginkomste van slegs R2 800 verkry word. Word dieselfde bedrag egter belê in toerusting wat kwalifiseer vir toelae, sal die belastingbetaler se totale belastingaanspreeklikheid verander. Indien sy belasbare inkomste nie R70 000 oorskry nie, sal dit beteken dat geen belasting deur hom betaal hoef te word nie. Die netto inkomste van so 'n verhuurder op 'n jaarlikse verdiskonteringskontantvloei-basis sal heelwat meer as 11 persent wees in vergelyking met heersende rentekoerse. Dié inkomste sluit die belastingbesparing sowel as huurbetalings in.

Om die werklike rentekoersvoordeel vir die huurder te bereken word 'n sekrekenaar benodig wat effektiewe rentekoersberekenings kan behartig. Die verskil in rentekoerse tussen 'n toelastransaksie en 'n nie-toelastransaksie is redelik groot. Die volgende voorbeelde stel dit duidelik watter verskil die aanvangs- en beleggingstoelae op die rentekoerse het:

'n Verhuurder bepaal vooraf die rentekoers wat die nodige opbrengs sal lewer. Vir die huur van toerusting kan besluit word op 'n voorbelasting-opbrengs van + 21,00 persent. Die huurder sal dus 'n vaste koers van 11,25 persent betaal om die toerusting oor 'n periode van 36 maande te huur. Kwalifiseer die toerusting egter vir die belastingtoelae, sal die verhuurder 'n laer vaste koers aan die huurder kwoteer; alhoewel die rente alleen nie genoegsaam sal wees om die vereiste opbrengs te lewer nie, sal die toelae vergoed vir die verskil. In hierdie geval sal die rentekoers wat die huurder moet betaal 4,75 persent wees. Die effektiewe opbrengs indien toelae nie van toepassing is nie en tweedens as toelae wel van toepassing is, is:

11,25% vastekoers = 21,26% effektiewe opbrengs
 4,75% vastekoers = 21,0510% effektiewe opbrengs

Die effektiewe opbrengste is dus min of meer dieselfde, alhoewel die huurder minder rente sal betaal indien toelae van toepassing is.

In Hoofstuk 4 is 'n vergelyking getref tussen koop en verhuur. Die vraag ontstaan watter metode van finansiering die voordeligste sal wees indien belastingtoelae van toepassing is. Die volgende voorbeeld¹⁾ gee 'n aanduiding van die voordeligste metode, en vir doeleindes van die voorbeeld is aanvaar dat die rentekoers van die huurder sodanig verminder is dat die aangepaste paaiement die normale paaiement min belastingvoordele verteenwoordig. In die voorbeeld word eers 'n vergelyking tussen finansiering oor drie jaar deur middel van 'n huurkoop en verhuur getref. Die totale betalings verskil, aangesien die verhuuringsbetalings teen die aangepaste rentekoers bereken is. Gedurende die eerste jaar van gebruik kan 'n maatskappy wat toerusting op 'n huurkoopbasis gekoop het 55 persent van die prys van die toerusting as beleggings- en aanvangstoelaag afskryf. Voor waardevermindering egter afskryf kan word moet die aanvangstoelaas weer teruggestel word. Gedurende die eerste jaar kan 'n maatskappy dus R2 655 teen belasting afskryf, in vergelyking met R840 wat teen belasting afskryf kan word indien dit onder 'n verhuuringskontrak gekied. Oor 'n periode van drie jaar kan 'n maatskappy dus meer onder 'n huurkooptransaksie teen belasting afskryf as wat die toerusting gekos het, terwyl 'n bedrag gelykstaande aan totale paaiemente onder 'n verhuuringskontrak afskryf kan word. Dieselfde tendens word gehandhaaf as die transaksie oor 'n vyf-jaarperiode geskied.

1) Anon. To lease or not to lease? The Taxpayer. September, 1973. P. 163 - 168.

(A) Driejaarperiode

| | Huurkoop | Verhuring |
|----------------------------------|--------------|--------------|
| Totale betalings | 3 600 | 2 520 |
| Betaling - Jaar 1 | <u>1 200</u> | <u>840</u> |
| Tosless: | | |
| Beleggings (30%) | 1 080 | |
| Aanvangs (25%) | 900 | |
| Waardevermindering (25% van 75%) | <u>675</u> | |
| | <u>2 655</u> | <u>840</u> |
| Betaling - Jaar 2 | 1 200 | 840 |
| Waardevermindering | <u>675</u> | |
| Bedrag aftrekbaar van belasting | <u>675</u> | <u>840</u> |
| Betaling - Jaar 3 | 1 200 | 840 |
| Waardevermindering | <u>675</u> | |
| Bedrag aftrekbaar van belasting | <u>675</u> | <u>840</u> |
| | <u>4 005</u> | <u>2 520</u> |
| Jaar 4 - Waardevermindering | 675 | |
| Jaar 5 - Waardevermindering | <u>675</u> | |
| | <u>5 355</u> | <u>2 520</u> |

(B) Vyfjaarperiode

| | Huurkoop | Verhuring |
|------------------------------|--------------|--------------|
| Totale betalings | 3 600 | 2 520 |
| Jaar 1 - Betaling | 720 | 504 |
| Toelaes: | | |
| Beleggings (30%) | 1 080 | 504 |
| Aanvangs (25%) | 900 | |
| Waardevermindering | 675 | |
| | <u>2 655</u> | |
| Jaar 2 | | |
| Waardevermindering afgeskryf | 675 | 504 |
| Jaar 3 | | |
| Waardevermindering afgeskryf | 675 | 504 |
| Jaar 4 | | |
| Waardevermindering afgeskryf | 675 | 504 |
| Jaar 5 | | |
| Waardevermindering afgeskryf | 675 | 504 |
| Totale bedrag betaal | 3 600 | 2 520 |
| Bedrag afgetrek oor 5 jaar | <u>5 355</u> | <u>2 520</u> |

Uit die voorbeelde is dit duidelik dat die koop van toerusting, hetsy huurkoop of kontant, veral in die eerste jaar meer belastingvoordele inhou, want R2 655 kan afgeskryf word, terwyl slags R840 onder 'n verhuuringskontrak afgeskryf kan word. In die daaropvolgende jare is die belastingvoordeel van verhuuring hoër as die van koop (R840 teenoor R675), maar die voordele ontvang in die eerste jaar maak 'n kooptransaksie steeds voordeliger. Aan die einde van beide die driejaar- en vyfjaarperiodes is die totale belastingvoordeel van 'n kooptransaksie meer as vir 'n verhuuringstransaksie.

Dit sal dus 'n maatskappy betaal om toerusting te koop, veral as die maatskappy 'n belastingprobleem ondervind. As daar egter baie gunstige rentekoerse gekwoteer word en die verskil in totale betaling kompenseer vir die verskil in belastingvoordele ($R3\ 600 - 2\ 520 = 1\ 080$ en $R5\ 355 - 2\ 520 = R2\ 835$) sal dit voordeliger wees om te huur. 'n Koper van toerusting moet egter verhoed dat sy beplanning deur die belastingvoordele oorheers word, veral as die maatskappy reeds 'n groot opgeloopte verlies het. Alhoewel die belastingvoordele oorgedra kan word, met ander woorde die verlies verder vergroot kan word, sal voornemende beleggers nie met die maatskappy se posisie beïndruk wees nie. So ook sal die bankiers van die maatskappy hul posisie in heroorweging neem.

Voor 'n maatskappy dus besluit om toerusting aan te skaf, is dit noodsaaklik om beide koop en verhuuring as bron van finansiering te ondersoek, want alhoewel kooptransaksie meer belastingvoordele inhou, kan 'n lae rentekoers asook addisionele voordele soos bestuursdienste, afslag op toerusting, ensovoorts, veroorsaak dat verhuuring meer voordele as 'n kooptransaksie sal inhou. 'n Deeglike ondersoek en oorweging van alle voordele is dus noodsaaklik.

9.4 Koste van verhuuring

Soos vroeër in hoofstuk 5 aangetoon is verhuuring duurder¹⁾ as ander vorms van finansiering. Alle vorms van finansiering berus op die verskaffing

1) Vancil, R.F. & Anthony, R.N. The financial community looks at leasing. Harvard Business Review XXXVII, Nov.-Des. 1959. P. 127.

van fondse om onder andere toerusting aan te skaf. Behalwe as 'n huurder spesiale rentekoerse betaal, sal 'n verhuringatransaksie duurder wees as 'n ander vorm van finansiering, aangesien die risiko verbonde aan 'n verhuringskontrak hoër is as ander vorme van finansiering, en wel om die volgende redes:

a. 'n Finansiële instelling finansier toerusting ten volle, en geen deposito is deur die huurder betaalbaar nie. Indien die huurder in gebreke bly om sy paalemente te betaal, het die verhuurder dus 'n groter uitstaande saldo as wat die geval byvoorbeeld by 'n huurkooptransaksie sal wees waar 'n deposito betaalbaar is;

b. Indien 'n huurder gelikwieder word, en die toerusting verhaal nie die volle bedrag uitstaande in die verhuurder se boeke nie, is die verhuurder slegs 'n gewone eiser vir die bedrag wat nog aan hom verskuldig is. 'n Houer van 'n skuldbewys is egter 'n voorkeureiser en dus is dit verstaanbaar dat 'n verhuurder 'n hoër inkomste sal vereis;

c. Die feit dat die totale verhuringsverpligting nie in 'n huurder se balansstaat verskyn nie, bied die huurder die geleentheid om meer skuldfinansiering te bekom. 'n Huurder kan dus sy kredietwaardigheid oorskry, en derhalwe die risiko loop dat hy gelikwieder kan word;

d. In sommige gevalle kan 'n huurder beskou word as hoë risikodraend, maar die rentekoerse kan dieselfde as byvoorbeeld huurkope wees. Hierdie geval sal hom voordoen as die toerusting kwalifiseer vir belastingtoelaes, en die verhuurder dra die volle voordeel aan die huurder oor. Dit is dus nie moontlik om in alle omstandighede verhuring as duurder as byvoorbeeld 'n kooptransaksie te beskou nie, want die risiko mag hoog wees, terwyl die rentekoers laag is;

e. Die tipe toerusting wat gehuur word kan ook tot 'n hoër rentekoers bydra. Indien toerusting gehuur word wat baie vinnig in waarde verminder, sal die rentekoers hoër wees. 'n Voorbeeld hiervan is dat 'n

verhuurder gewoonlik n hoër koers vir motorvoertuie kwoteer as byvoorbeeld vir n groot laaigraaf. n Verdere voorbeeld is besproeiingstoerusting. Indien n verhuurder besproeiingstoerusting moet verkoop, is dit nie n maklike taak nie, omdat n persoon eers gevind moet word wat n behoefte het aan die spesifieke toerusting.

Daar is dus verskeie redes hoekom verhuuring duurder is as n kooptransaksie. Hierdie redes kan almal na risiko herlei word. Dit is egter belangrik dat n huurder die rentekoersaspek deeglik oorweeg en dit vergelyk met ander vorms van leenkapitaal. Indien baie hoër, moet die redes gesoek word en die huurder moet bepaal of die verhuurder hom nie uitbuit nie.

9.5 Samevatting

Die rentekoers van verhuuring bly een van die belangrikste bemarkingsaspekte. Die feit dat n nominale en effektiewe rentekoers betrokke is, vereis dat die huurder hom moet vergewis dat n transaksie vir hom voordelig is.

Die huidige en toekomstige waarde-renteberekenings is vir beide die huurder en verhuurder belangrik. Die verhuurder kan hierdeur bepaal of hy sy onmiddellike kapitaalbelegging ten volle sal verhaal deur middel van die huurpasiemente wat betaal word. Dit is belangrik vir die verhuurder, want R100 wat hy nou besit, kan hy belê en rente verdien, maar as hy dit eers oor drie jaar ontvang, het die waarde van R100 verminder na sê R50. Hierdie verskil moet dus deur die verhuurder verhaal word.

Hierdie renteberekenings stel die huurder in staat om die koste verbonde aan die toerusting teen die inkomste op te weeg. n Bemarkingskonsultant mag aan n huurder te kenne gee dat n huurtransaksie voordelig sal wees, maar die huurder moet homself daarvan vergewis dat die toerusting n bydrae tot die maatskappy sal lewer.

Indien die huurder toerusting wil huur wat kwalifiseer vir belasting-toelaes, moet hy 'n deeglike studie maak van die verskil tussen die koop en huur van die toerusting. In die meeste gevalle sal 'n koop-transaksie voordeliger wees, maar deur die verminderde rentekoers asook addisionele dienste soos bestuursdienste, rekordhouding, ensovoorts in gedagte te hou, kan 'n huurder 'n korrekte besluit neem.

Weens die risiko aan 'n verhuuringstransaksie verbonde, is verhuuring gewoonlik duurder as ander vorms van finansiering. Hierdie risikoaspek word beïnvloed deur die aard van die toerusting, finansiële posisie van die huurder, asook die bekendmaking van huurfasiliteite en 'n huurder se balansstaat. Elke transaksie moet dus op meriete behandel word om die werklike risiko te bepaal.

Dit berus dus by die huurder om die rentekoersaspek te weeg teen ander faktore en nie alge te berus by wat die bemarkingskonsultant gesê het nie. Voordat 'n kontrak gesluit word, moet die huurder seker maak dat die rentekoers korrek is en dat die transaksie vir hom die meeste voordeel inhou, want as die kontrak eers gesluit is, is die huurder kontraktueel verbind om die huurgelde te betaal.

Die belangrikheid van die rentekoersaspek is dus duidelik, en 'n huurder moet seker maak dat hy die voordeligste rentekoerse beskikbaar bekom.

Hoofstuk 10

SAMEVATTING

10.1 Algemeen

Uit die voorafgaande hoofstukke blyk dit duidelik dat verhuuring 'n baie belangrike deel vorm van maatskappye se kapitaalbegroting. Vroeër jare is toerusting gekoop en die fondse is uit eie middele voorsien of lenings is verkry. Die snelle ontwikkeling na die Tweede Wêreldoorlog het egter veroorsaak dat eie middele en selfs lenings nie genoegsaam was om aan alle behoeftes van maatskappye te voldoen nie. 'n Alternatiewe bron was dus noodsaaklik, en dit het die huur van bates en veral toerusting tot gevolg gehad.

In die V.S.A. het maatskappye na die Tweede Wêreldoorlog geweldig gegroei en die ontstaan van die huur van toerusting het hoofsaaklik daar plaasgevind. Die doeltreffendheid van verhuuring as bron van finansiering het gou geblyk met die gevolg dat Engeland sowel as Suid-Afrika dit begin toepas het. Hierdie ontwikkeling het egter heelwat later plaasgevind, maar sedert die ontstaan in Suid-Afrika het dit van krag tot krag gegaan. Oor die afgelope twee dekades het hierdie vorm van finansiering sodanig uitgebrei dat daar na verwagting min of meer R 10 000 000 000 in Suid-Afrika onder verhuuringskontrakte uitstaande is. Die grootste persentasie van hierdie bedrag behels egter kontrakte wat sedert 1970 gesluit is. Die rede hiervoor is dat 'n gebrek aan eie middele eers gedurende hierdie dekade voorgekom het en dus moes maatskappye addisionele bronne van finansiering vind. Maatskappye was ook nog nie vertrouwd met verhuuring gedurende die sestigjare nie en dus was uitbreiding maar traag. Die nut en voordele is egter besef en vandag word verhuuring deur die private persoon, klein en groot maatskappye asook openbare instansies soos munisipaliteite toegepas. Die verwagting is dat 'n redelike groeipatroon gehandhaaf sal word en dat die huur van bates meer en meer sal toeneem.

10.2 Tipes

Finansiële instellings wat huurfasiliteite beskikbaar stel, het verskeie tipes transaksies wat aan 'n potensiële huurder gebied word, maar die basiese vorms van verhuring berus steeds op twee vorms, naamlik bedryfsverhuring en finansiële verhuring. Die verskil tussen die twee vorms van verhuring is aangedui as die kanselleerbaarheid van kontrakke asook veroudering. Bedryfsverhuring word hoofsaaklik deur verspreiders van toerusting gedoen en 'n kontrak tussen huurder en verhuurder bevat in baie gevalle 'n klousule waardeur 'n kontrak gekanselleer kan word. Dit veroorsaak dat 'n huurder nie nodig het om met verouderde toerusting te werk nie. 'n Finansiële kontrak geld gewoonlik twee of meer jare en die kontrak kan nie voor die looptyd verstreke is, gestaak word nie, tensy die huurder die verhuurder finansiëel vergoed. Ander vorms van verhuring wat ontstaan het, is 'n uitgestelde koopkontrak wat in eenvoudige woorde 'n kombinasie tussen 'n huurkoop- en 'n verhuringstransaksie is. Hierdie vorm word toegepas indien belastingtoelaes in die gedrang kom en die finansiële instelling nie belangstel in belastingvoordele nie, of indien die huurder spesifiek die voordele wil bekom. Ander vorms van verhuring wat behandel is, is hefboomverhuring. Uit die huurder se oogpunt bly die transaksie dieselfde, alhoewel daar 'n bestuursparty, 'n finansiële party en 'n administratiewe party betrokke is. Die vorm van verhuring neem geweldig toe onder groter maatskappye, maar beperkende wetgewing word verweg, aangesien verhuurders hierdie vorm van verhuring toepas as middel teen belasting. Veranderde wetgewing word binnekort verweg en veral ten opsigte van die definiering van wie as huurder en verhuurder kwalifiseer. In sommige gevalle word die residu-waarde van toerusting wel in aanmerking geneem, maar weens onvoldoende berekenings en waardebepalingskedules is dit baie moeilik om hierdie metode van verhuring baie effektief toe te pas.

10.3 Voor- en nadele

Geen twee kenners van verhuring sal dieselfde standpunt handhaaf in

hierdie geval nie. Dat daar egter voordele aan verbonde is, lei geen twyfel nie, maar daar bestaan ook besliste nadele. Die voordele wat benadruk is, laat hulle egter oop vir bespreking en selfs kritiek, maar geen besliste opinie is aanvaarbaar nie, behalwe indien 'n spesifieke geval sorgvuldig ontleed word. Die belangrikste voordele op hierdie stadium is die feit dat maatskappye addisionele fasiliteite kan bekom, hoofsaaklik omdat totale verpligtinge nie in balansstate verskyn nie, en ook omdat noodsaaklike toerusting op geen ander wyse beskikbaar is nie. Dit sal egter onredelik en foutief wees om die voorafgaande voordele as die enigste voor te hou, want buigsaamheid van finansiering speel ook 'n groot rol, of anders gestel, die moontlikheid om verpligtinge in te skakel met kontantvloei. Likwiditeit is baie maatskappye se ondergang, en indien verpligtinge nie oordeelskundig versprei word nie kan probleme ontstaan. 'n Verwante voordeel is ook die belastingaspek. Verhuring ontseël nie 'n maatskappy sy belastingverpligting nie, maar stel 'n maatskappy in staat om verpligtinge te versprei. Toerusting kan dus in gebruik geneem en volle kapasiteit vinnig bereik word, aangesien kostes in die begin nie buitensporig is nie, maar oor die termyn van gebruik of leeftyd van die toerusting versprei word.

Afgesien van argumente wat geopper word teen die voordele van verhuring is daar tog een nadeel wat duidelik blyk, en wel die kosteaspek. Voorbeelde wat in hierdie verhandeling gebruik is, toon dat verhuring die duurste vorm van finansiering is, aangesien rentes hoër is as dié van ander bronne van finansiering. Dit is egter nie 'n voldonge feit dat dit in alle gevalle van toepassing is nie, maar oor die algemeen is dit wel die geval. Hierdie nadeel is te verstane indien alle beskikbare bronne ontleed word. Finansiële instellings wat ander vorms van krediet beskikbaar stel, is geneig om hul risiko te verlaag deur baie sekuriteit uit te neem. 'n Verhuringsfasiliteit word verseker deur die bate wat gefinansier word, en indien die huurder nie die bate goed versorg nie, styg die risiko. Hoe hoër die risiko hoe hoër die koste. Ander nadele is ook van toepassing, maar in sy geheel gesien kan dit 'n maatskappy bevoordeel om bates deur middel van verhuring te finansier, veral om

beter voorsiening te maak teen onvoorsiene gebeurlikhede.

10.4 Keuse van finansiering

Gesien uit 'n kosteospunt is verhuring oor die algemeen die duurste vorm van finansiering, maar tog is daar 'n skerp toename in die gebruik van verhuring as bron van finansiering. Indien die ekonomie van 'n land 'n afname toon, is die groeiakoers van maatskappye noodwendig ook laer. Die gevolg is dat die beskikbare bronne, (intern sowel as eksterne) verminder. Maatskappye moet verouderde toerusting vervang en indien interne bronne nie beskikbaar is nie, moet ander alternatiewes gesoek word. Verhuring is een van die alternatiewe bronne, en dit is ook makliker verkrygbaar as die meeste ander bronne, soos byvoorbeeld termynlenings, aandele-uitgifte, ensovoorts. 'n Bron van finansiering wat baie nou verbonde is aan verhuring is huurkoopfinansiering. Baie maatskappye verkies hierdie bron van finansiering, maar dit benodig 'n onmiddellike kontantinvestering van 10 persent tot 33 $\frac{1}{2}$ persent afhengende van die toerusting wat gefinansier word, en dus is verhuring aanlokliker, aangesien geen kapitaalinvestering benodig word nie.

'n Maatskappy moet egter alle beskikbare bronne ontleed voordat 'n keuse gemaak word. Word verhuring as bron gekies, moet die maatskappy 'n verdere ontleding maak om te besluit watter vorm van verhuring die voordeligste sal wees. Word daar slegs in die verkryging van fondse belang gestel, is finansiële verhuring die waarskynlikste, maar toerusting wat gereeld nasien en onderhoud vereis, moet eerder deur middel van bedryfsverhuring gefinansier word. Die voorafgaande het te doen met bykomende toerusting wat benodig word of die vervanging van bestaande toerusting. Ondervind 'n maatskappy 'n likwiditeitsprobleem en sy toerusting is betaal, kan bykomende finansiering verkry word met behulp van terugverhuring. Word 'n meer gespesialiseerde vorm van verhuring vereis, is daar hefboomverhuring (net groot bedrae betrokke) asook verhuring met inbegrip van residuwaarde. Laasgenoemde is nie 'n algemene vorm van verhuring nie as gevolg van probleme wat ondervind word.

Soos reeds genoem is verhuring die duurste vorm van finansiering, maar 'n veralgemening van so 'n stelling kan foutief wees. 'n Maatskappy moet behoorlik beplan voordat 'n finale besluit ten opsigte van die bron van finansiering gemaak word. Vergelykings tussen verskillende beskikbare bronne is noodsaaklik en dit is ook belangrik dat 'n maatskappy verskillende finansiële instellings nader, want onderlinge kompetisie tussen hierdie instellings kan voordelig wees vir 'n potensiële huurder of lener. As 'n maatskappy vergelykings tref gedurende sy beplanning moet nie net vergelykings tussen koop en verhuring getref word nie, maar die vergelykings moet ook getref word tussen koop, finansiële verhuring en bedryfverhuring of watter ander vorm van verhuring ook al van toepassing is.

10.5 Die regsaspek van verhuring

Sowel die gemene reg en die statutêre reg is van toepassing op verhuring, alhoewel die gemene reg meer van toepassing is op vaste bates. Verhuring van toerusting soos byvoorbeeld stootskrapers, vragmotors, draaibanke ensovoorts word duideliker omskryf onder die statutêre reg, waaronder wette soos die Inkomstebelastingwet, Maatskappywet, Insolvensiewet, ensovoorts saamgevat word. Weens die omvang en ingewikkeldheid van hierdie aspek van verhuring moet elke individuele transaksie gemeet word aan die vereistes wat neergelê is. Dit is veral belangrik dat 'n maatskappy sowel as finansiële instellings hulself moet vergewis dat 'n transaksie wel kwalifiseer as 'n huurtransaksie en nie as 'n kooptransaksie nie. Hierdie aspek is vir 'n maatskappy van die grootste belang, aangesien 'n maatskappy onder die Inkomstebelastingwet nadelig getref kan word as 'n transaksie nie as 'n huurtransaksie gereken word nie, maar wel as 'n kooptransaksie.

Wetgewing verander gedurig en finansiële instellings moet op die hoogte bly, sodat die nodige aanpassings gemaak kan word. Die korrekte toepassing van wetgewing is nodig, want sodanig kan 'n maatskappy wat 'n huurtransaksie aangaan, beskerm word teen skade. In die praktyk word wetgewing egter redelik streng deur die finansiële instellings toegepas en daar word omgesien na die belange van huurders.

10.6 Bemaking

Soos in enige ander bedryf vervul bemaking 'n belangrike rol, want die verhuuringsmark in Suid-Afrika is uiters kompetend. Hierdie faktor word nog meer beklemtoon deurdat daar verskeie partye betrokke is by die mark en elkeen streef na groter markbesetting.

Die verneemste aanbieders van huurfasiliteite soos verhuuringsmaatskappye, banke, makelaars, ensovoorts, funksioneer basies op dieselfde grondslag. 'n Makelaar is egter die segment wat moontlik die meeste aandag ekerk aan bemaking, want hulle moet huurfasiliteite by potensiële huurders bemak, en terselfdertyd die kliënt by die verskaffer van fondse bemak. Bemaking word op verskillende gebiede toegepas, naamlik dienste, finansiering en in 'n mate verskaffing van toerusting. Sommige instansies sal die toerusting en instandhouding verskaf, maar nie finansiering nie, terwyl andere slegs die finansiële gedeelte behartig. 'n Makelaar is byvoorbeeld die derde party wat slegs die onderhandelinge waarneem en daarna geen verdere verbintenis met die transaksie het nie.

Die hoofbemarkers van finansiering in Suid-Afrika is die onderskeie algemene banke, terwyl die diensaspek deur die toerustingverskaffers of hul agente behartig word. Die diensaspek het tot dusver nie veel meer behels as die onderhoud van toerusting nie, maar daar word geneig na 'n baie breër begrip van dienste. Vandag kan 'n potensiële huurder inligting verkry oor alle aspekte van verhuur, sook hulp ten opsigte van tipe toerusting, vervangingsprogramme, beste pryse vir toerusting en verskeie ander.

'n Finansiële instelling wat huurfasiliteite aanbied, het dus 'n belangrike taak ten opsigte van sy kliënte, want verhuur berus nie meer slegs op die beskikbaarstelling van fondse nie. 'n Deeglike bemarkingsbeleid wat alle aspekte insluit, is noodsaaklik.

10.7 Administrasie

Elke finansiële instelling behartig hierdie aspek volgens die fasiliteite beskikbaar binne die instelling. 'n Eenvoudige stelsel lewer die beste resultate want dit voorkom vertraginge binne die organisasie. Die strawwe kompetisie vereis flinke diens en spoedige beslissings is uiters noodsaaklik, want die instelling wat eerste 'n antwoord verstrekk, verkry die transaksie. 'n Maklike verstaanbare stelsel wat die vloei van werk bevorder, is baie belangrik, en dus word stelsels gebruik waardeur die vloei nie beperk word nie.

'n Stelsel kan uitstekend funksioneer, maar sonder genoegsame inligting is dit onsuksesvol. 'n Aspek wat hier 'n negatiewe tendens veroorsaak, is die bekendmaking van bestaande huurfasiliteite in balansstate. Sonder inligting kan 'n balansstaat nie behoorlik ontleed word nie en verhoudingsanalises is nie betroubaar nie. Die skrywer voel egter dat huurverplichtings nie ingesluit word by die balansstaat nie, maar dat volle besonderhede wel bekend gemaak moet word deur middel van notas en skedules. Volgens wat gaan sienaarskap nie oor na die huurder nie, en dus het die huurder geen reg om gehuurde toerusting as bate te klassifiseer nie. Dit moet egter bekend gemaak word, want daarsonder sal verhoudings gunstiger voorkom as wat dit in werklikheid is, byvoorbeeld wins tot bate.

10.8 Rentekoerse

Die belangrikste aspek vir die huurder is om te weet of 'n rentekoers 'n vaste of effektiewe rentekoers is. 'n Huurder mag dink 'n 10 persent vaste koers is baie voordelig, terwyl dit effektief baie hoër is afhangende van die basis van betaling. Betaal die huurder maandeliks vooruit is die rentekoers nadeliger as maandeliks agterna, en dus moet hierdie aspek ook in berekening gebring word.

Groot huurders met 'n bekwame bestuur is bewus van bogenoemde, maar die eienaar, of alleen- of gedeelhouer van 'n klein maatskappy, is nie op hoogte

van sake nie en hy kan baie maklik verkeerd ingelig word. Word belastingtoegewings ook bygevoeg raak die saak heeltemal te gekompliseerd en is 'n oningeligte huurder bereid om enige kontrak te teken. As die finansiële instelling nie sy kliënt se belange op die hart dra nie, sal hy skade ly.

10.9 Slot

Verhuring in Suid-Afrika het vinnig uitgebrei en die verwagting is dat die uitbreiding steeds sal toeneem. Min organisasies sal hierdie groei ondersteun as dit nie voordelig is nie. In Suid-Afrika is uitbreiding noodsaaklik en verhuring bevorder dit, en al is daar persone wat dit teenstaan, bly verhuring 'n waardevolle metode van finansiering. Ongelukkig is finansiële instellings somtyds geneig om transaksies onnodig te kompliseer en dit skrik huurders af want hulle verstaan nie die transaksie nie. 'n Aanbeveling kan hier gemaak word dat daar gehou moet word by basiese beginsels, sodoende bly kostes laer en dit is tot voordeel van die huurder.

'n Verdere aanbeveling is dat beperkings op rentekoerse ingestel moet word. Hierdie maatregel sal verhoed dat 'n oningeligte huurder van 'n klein maatskappy uitgebuit word. Uitbuiting kan lei tot insolvensie en dit kan slegs die algemene groei van Suid-Afrika benadeel.

Bylae 6.1

DIE BRUIKHUURKODE

1 Omskrywing

Vir alle doeleindes van hierdie Kode sal die volgende betekenisse op die onderstaande terme van toepassing wees:

(i) Enige persoon namens die huurder

Enige beheerders, filiaal, verwante maatskappy, vennoot, regsopvolgers, erfgeneme, regverkrygendes of enige ander persone, hetsy natuurlike of regspersone, wat vir of namens die Huurder optree.

(ii) Boekwaarde

Kontantprys wat die Verhuurder vir die goedere betaal het, min die waardevermindering daarvan, of soos tussen die Verhuurder en die Huurder in die Bruikhuurooreenkoms ooreengekom.

(iii) Verminderde waarde

Soos vir „Boekwaarde“.

(iv) Redelike markwaarde

Die prys van die goedere vasgestel deur die verkryging van twee waardesertifikate van voorsiensers van soortgelyke goedere of die waarde deur 'n Waardeerder bepaal, met dien verstande dat die Verhuurder alle onkoste aangegaan met die verkryging van sodanige sertifikaat of waardering en met die terugkryging, bewaring, herstel en herverkoop van die goedere, daarvan mag aftrek.

(v) Goedere

Die voertuie, aanleg, masjinerie, toerusting of enige roerende goed

van watter aard ookal wat deur die Verhuurder aan die Huurder ingevolge die Bruikhuurooreenkoms gehuur word.

(vi) Gewaarborgde reswaarde

Die reswaarde soos hieronder omskryf, en ten opsigte waarvan die Huurder onderneem ingevolge die Bruikhuurooreenkoms om aan die Verhuurder enige tekort in sodanige reswaarde teenoor die redelike markwaarde of die verkoopprijs wat deur die Verhuurder vir sodanige goedere in die ope mark ontvang is, te betaal.

(vii) Primêre bruikhuurtermyn

Die termyn van die eerste Bruikhuurooreenkoms wat tussen die twee partye ten opsigte van enige spesifieke goedere aangegaan word, welke termyn sal strek vanaf die aanvangsdatum soos in die Bruikhuurooreenkoms vasgestel tot die datum na afloop van die Bruikhuurooreenkoms.

(viii) Sekondêre bruikhuurtermyn

Die termyn wat op of na afloop van die primêre termyn van enige Bruikhuurooreenkoms n aanvang neem. Hierdie term sal ook enige daaropvolgende Bruikhuurooreenkoms insluit.

(ix) „Reswaarde”

Die reëling, soos tussen die Verhuurder en die Huurder by die aanvang van enige Bruikhuurooreenkoms bepaal van die Redelike Markwaarde van die goedere op die datum van beëindiging van die Bruikhuurooreenkoms deur verstryking van tyd.

(x) Beëindiging

Waarvolgens die bruikhuur van goedere deur n Verhuurder aan n Huurder ingevolge n Bruikhuurooreenkoms bepaal word of deur verstryking van die Bruikhuurtermyn soos in die ooreenkoms bepaal of sodanige vroeër

datum soos deur 'n verbreking van die bepalinge van die ooreenkoms veroorsaak, of deur die wedersydse toestemming van die partye tot die Bruikhuurooreenkoms, en met welke gebeurtenis die Huurder verplig word om, onderworpe aan die voorwaardes van artikel 6(iv), die Verhuurder in besit van sy goedere te plaas.

2. Die Voornemens van die Partye tot die Bruikhuurooreenkoms

Die Verhuurder sal beide in die geskrewe ooreenkoms tussen die partye en in enige ander geskrewe of mondelinge onderhandelings of vertoë wat deur die Verhuurder tot die Huurder gerig word, stipuleer dat:

(i) Enige Bruikhuurooreenkoms wat aangegaan is of gaan word, aan die Huurder vir so lank as wat die ooreenkoms duur, slags die besit, gebruik en benutting van die goedere aldus gehuur, sal verleen; en

(ii) By beëindiging van genoemde Bruikhuurooreenkoms, dit te alle tye 'n voorwaarde van die ooreenkoms sal wees dat die Verhuurder daarop geregtig sal wees om besit van sy goedere te hervat, welke goedere daarna op sodanige wyse as die Verhuurder na sy goeddunke mag besluit, vervreem sal word; en

(iii) Nóg die Huurder nóg enigiemand anders namens hom, hetsy direk of indirek, uit hoofde van die Bruikhuurooreenkoms of deur die Verhuurder as sy reg, toegelaat sal word om gedurende die termyn van die Bruikhuurooreenkoms of na die verstryking daarvan om enige rede of op enige wyse hoegenaamd, eienaarskap van die goedere te verkry.

3. Bruikhuurooreenkomstermyne

Verhuurders sal Bruikhuurooreenkomste skryf oor 'n tydperk nie korter nie as die afskryftydperk soos deur die Ontvanger van Inkomste vir die spesifieke goedere bepaal is, en soos in die staat uiteengesit wat by die Vereniging se kantoor gehou word. Afskrifte van die mees onlangse staat is op aanvraag beskikbaar. Enige items wat nie in die

staat verskyn nie, moet na die Ontvanger van Inkomste verwys word.

Verhuurders wat ooreenkomste vir korter termyne wil skryf, moet die nodige magtiging van die Ontvanger van Inkomste verkry.

4. Voortgesette besit, gebruik en benutting na beëindiging van die Bruikhuurooreenkoms

Onderworpe aan die bepalings van Artikel 6(iv), sal geen Huurder, of enige persoon wat namens die Huurder optree, daarop geregtig wees om uit hoofde van 'n kontrak in besit te bly, nóg die gebruik of benutting van enige goedere te hê wat deur enige Bruikhuurooreenkoms gedek word, na verstryking van sodanige Bruikhuurooreenkoms nie.

5. Minimumhuurgelde ingevolge sekondêre Bruikhuurooreenkoms

Ingeval enige Huurder 'n sekondêre Bruikhuurooreenkoms met die Verhuurder aangaan, sal die huurgelde deur die Huurder ingevolge sodanige ooreenkoms betaalbaar, onderling tussen die partye ooreengekom word. Dit sal 'n absolute vereiste wees dat die Verhuurder die sekondêre huur insamel.

Om te verseker dat die sekondêre huur ingevorder word, moet die huurbedrag vasgestel word teen 'n bedrag wat voldoende is om die koste verbonde aan die invordering daarvan te dek. Sodanige koste sal die administratiewe koste van die Bruikhuurooreenkoms in die Verhuurder se boeke sowel as die prosesseer en invorderingskoste insluit. Die sekondêre huurgelde behoort teen 'n peil vasgestel te word wat nie sal veroorsaak dat die Verhuurder van sy eis afstand doen of die goedere sal prysgee omdat die uitstaande bedrag of die kans om betaling af te dwing deur middel van geregtelike stappe, nie die aangaan van regakoste regverdig nie.

6. Vervreemding van die goedere by beëindiging van die Bruikhuurooreenkoms

(1) By beëindiging van enige Bruikhuurooreenkoms, sal die Huurder ingevolge die kontrak verplig wees om die goedere aan die Verhuurder terug te besorg op sodanige plek as die Verhuurder redelik mag aandui en by welke gebeurtenis die Verhuurder:

- (a) die goedere tot die beste voordeel mag verkoop; of
- (b) die goedere teen redelike markwaarde in voorraad mag opneem;

soos die Verhuurder besluit.

(ii) Ingeval die verkoopprijs van die goedere of die redelike markwaarde daarvan minder as die boekwaarde of die reswaarde van sodanige goedere ingevolge die Bruikhuurooreenkoms is, kan die Verhuurder vereis dat die Huurder op aanvraag sodanige tekort as bykomstige huurgeld aan die Verhuurder betaal.

(iii) Ten opsigte van die goedere soos in 6(1)(a) beoog, kan die Verhuurder na sy goeddunke 'n agent vir sodanige vervreemding aanstel. Die agent kan die Huurder wees, met dien verstande dat die Huurder die verkoopprijs aan die Verhuurder betaal, min enige agentkommissie wat tussen die Verhuurder en Huurder ten opsigte van sodanige verkoop ooreengekom is.

(iv) Die voorwaardes wat in hierdie artikel uiteengesit word, sal nie vertolk word dat die Verhuurder verhoed word om, na sy eie goeddunke en met inagneming van die spesiale omstandighede wat nie ten tye van die aangaan van die Bruikhuurooreenkoms beoog was nie, die goedere onder die ooreenkoms aan die Huurder te verkoop nie; met dien verstande dat in sodanige geval dit 'n vereiste hiervan sal wees en bly dat die bedrag wat die Huurder aan die Verhuurder vir die goedere sal betaal, nie minder as die redelike markwaarde sal wees nie.

7. Waar die bedrag ontvang by verkoop van die goedere of die waardering daarvan die boek- (of verminderde) waarde of gewaarborgde reswaarde oorskry

(i) By beëindiging van die Bruikhuurooreenkoms, indien die waarde van die goedere soos in 6(1) hierbo uiteengesit die „boek" of verminderde waarde en/of die reswaarde van die goedere soos op die datum van beëindiging oorskry, kan die Verhuurder, na sy goeddunke, sodanige oorskot of gedeelte daarvan, soos die Verhuurder besluit, aan die Huurder betaal as 'n vermindering van huurgelde ter erkenning van die feit dat die Huurder vir die goedere gesorg het tydens die termyn van die Bruikhuurooreenkoms en al die vereistes daarvan nagekom het.

(ii) Die Verhuurder sal die Huurder aanraai om enige voordeel wat die huurder in die vorm van vermindering van huurgelde op die wyse in 7(i) hiervan genoem, trek, aan die Departement van Binnelandse Inkomste by die indiening van die Huurder se volgende Inkomstebelastingsopgawe te rapporteer.

(iii) By beëindiging van 'n Bruikhuurooreenkoms, die praktyk waarvolgens die inruilwaarde van die gehuurde artikel teen die kosprys van die nuwe (vervangings-) artikel verreken word en 'n nuwe ooreenkoms dan op die grondslag van hierdie verminderde koste aangegaan word, is nie vir die Departement van Binnelandse Inkomste aanvaarbaar nie en om hierdie rede word daar ooreengekom dat Verhuurders hulle van hierdie praktyk onthou en artikel 7(iii) nakom.

8. Ontydige beëindiging van Bruikhuurooreenkomste

Indien die Verhuurder en Huurder ooreenkom dat enige Bruikhuurooreenkoms anderses deur verloop van tyd beëindig word, sal die voorwaardes in (2), (6) en (7) hiervan, mutatis mutandis op sodanige beëindiging van toepassing wees.

9. Verhuringskwotasies

Verhuurders sal huurgelde en nie tariewe nie aan waarskynlike Huurders kwoteer.

10. Beleggingstoelaes op gehuurde goedere in vervaerdiging gebruik

Indien enige goedere wat die onderwerp van 'n Bruikhuurooreenkoms gaan wees, vir die toelaes kwalifiseer waarvoor daar in artikel 12(2) en 12(2)(A) voorsiening gemaak word, sal die Verhuurder by die bepaling van die huurgeld betaalbaar vir sulke goedere, die voordeel van die toelaes aan die Verhuurder insluit, sodat sodanige voordeel in werklikheid aan die Huurder in die vorm van 'n verminderde huurgeld oorge- dra word.

11. Regsvereistes

Verhuurders moet aan alle regsvereistes, wat van tyd tot tyd geldig is, voldoen. Die aandag word veral gevestig op die huidige Valutabeheer- vereistes:

Indien die Huurder 'n organisasie is waarvan die adres in die Republiek van Suid-Afrika is, en wat buitelandse beheer word, dit wil sê indien 25 persent of meer van sy aandelekapitaal deur buitelanders besit word, moet die Verhuurder vooraan die goedkeuring van die Valutabeheerower- hede, die Suid-Afrikaanse Reserwebank, vir die verlenging van 'n ver- huringsfasiliteit verkry.

BIBLIOGRAFIE

Boeke en studies

1. ANON. Leasing changes loom. Financial Mail, 9 Desember 1977
2. ANON. Leasing or hire-purchase? The Star. Finance Seminar. S.J.
3. ANON. To lease or not to lease. The Taxpayer, September 1973.
4. ANON. New muscle in leasing. Business Week, 17 Maart 1962.
5. BASKIND, R. Equipment leasing - Modern management's financial tool. The Chartered Secretary. Januarie 1973.
6. BOGEN, J.I. Financial Handbook. New York, Ronald Press, 1964.
7. BRADLEY, J.F. Fundamentals of corporation finance. New York, Holt, Rinehart and Wenston, 1959.
8. BRUCE, N. Leasing's turn for Government restrictions. Financial Gazette, 11 Desember 1977.
9. CELLIERS, J.A. Inleiding tot ontleding en vertolking van finansieële state. Pretoria, Van Schaik, 1967.
10. COHEN, J.B. & ROBBINS, S.M. The Financial manager. New York, Harper and Row, 1966.
11. DAVIS, N. Leasing can keep the hedge growing. Sunday Times, 6 April 1976.
12. DONALDSON, G. Corporate debt capacity. Illinois, Richard D. Irwind, 1971.
13. DOPUCH, N. & BIRNBERG, J.G. Cost accounting: Accounting data for management's decisions. New York, Harcourt, Brace and World, 1969.
14. GAGER, K.H. Leasing of industrial plant and equipment in South Africa. City Credit, 1972.

15. GANT, R.D. Illusion in lease financing. Harvard business review XXXVII, Maart - April 1959.
16. GERSTENBERG, C.W. Financial organisation and management of business. New York, Prentice-Hall, 1959.
17. GRIESINGER, F.K. Pros and cons of leasing equipment. Harvard business review XXXIII, Maart - April 1955.
18. HAMEL, H.G. Leasing in Industry. National Industrial Conference Board, 1968.
19. HANDLEIDINGS. Verskeie opleidingshandleidings van Nedfin Bank Beperk en Bank van Johannesburg Beperk is gebruik.
20. KAPLAN, S.S. An assessment of leasing of movables. (Diktaat). Johannesburg, s.j.
21. KAPLAN, S.S. Leasing. (Diktaat). Johannesburg, s.j.
22. LANGHOUT, J. Analysis and interpretation of accounts. Kaapstad, South African University Press, 1974.
23. LENTIN, B. Leasing of vehicles and equipment in South Africa. Johannesburg, Blue Crane Books, 1967.
24. MACKEURTAN, H.G. The sale of goods in South Africa. Kaapstad, Juta, 1921.
25. McLEAN, J.H. Economic and accounting aspects of lease financing Financial Executive, Desember 1963.
26. MUNN, G.G. Encyclopaedia of banking and finance. Boston, Bankers Publishing Co., 1962.
27. NELSON, A.T. Capitalizing leases - The effect on financial ratios. Journal of Accountancy CXVI, Julie 1963.

28. PLANTING, C.J. Lesing oor die onderverhuring van toerusting tydens 'n seminar op 26 Julie 1972.
29. PRATHER, C.L. Financing business firms. Illinois, Richard D. Irwin, 1961.
30. REYNDERS, H.J.J. Finansiële bestuur. Pretoria, Van Schaik, 1974.
31. ROBICHEK, A.A. Coleman, A.B. en HEMPEL, G.H. Management of financial institutions. Illinois, Dryden Press, 1976.
32. SCHEFFER, C.F. Finansiële notities. Gravenhage, Uitgeversmaatschappij, 1964.
33. SCHOONBEE, G.J.J. The user's view on plant hire in South Africa. Lesing aan die Nasionale Ontwikkelings en Bestuurstigting van Suid-Afrika, s.j.
34. SCHUMANN, C.G.W. FRANZSEN, D.G. en DE KOCK, G. Ekonomie. 'n Inleidende studie. Stellenbosch, Universiteits Uitgewers, 1967.
35. THULIN, W.B. Own or lease? Underlying financial theory. Financial Executive XXXII, April 1964.
36. VANCIL, R.F. Financial executive's handbook. Illinois, Dow Jones-Irwin, 1970.
37. VANCIL, R.F. & ANTHONY, R.N. The financial community looks at leasing. Harvard business review XXXVII, November - Desember 1959.
38. VANCIL, R.F. Leasing of industrial equipment. New York, McGraw-Hill, 1963.