VRAAG 2 **45 punte**

CCW is ŉ mediumgrootte ouditfirma met 35 ouditvennote en vier kantore regoor Suid-Afrika heen. Die firma verskaf tans oudit- en gerusstellingsdienste, asook belastingdienste.

Die sukses van die firma spruit voort vanuit sy strategie om tyd te spandeer om sy kliënte persoonlik te leer ken, sodat die dienste wat die firma bied, na elke kliënt se behoeftes aangepas kan word. As deel van sy strategie, is dit CCW se missie om as die werkgewer van keuse onder mediumgroot ouditfirmas bekend te staan.

Die volgende items is by die mees onlangse vennotevergadering bespreek:

- Druk met betrekking tot fooie;
- Kostevermindering, veral met betrekking tot personeelkoste;
- Onlangse skandale by ouditfirmas; en
- Vroeë implementering van verpligte ouditfirma-rotasie deur genoteerde maatskappye.

Die vennote het ooreengekom dat die onderstaande strategieë ondersoek moet word:

- Herontwerp van CCW se ouditbenadering, prosesse en programme om meer op data-analises (Eng.: 'data analytics') en rekenaargesteunde oudittegnieke (RGOTe) staat te maak (kyk item 1 – hersiening van ouditbenadering, prosesse en programme);

- Uitbreiding van die firma se ouditkliëntebasis deur ouditdienste aan alle potensiële nuwe kliënte teen verlaagde tariewe aan te bied (kyk item 2 – uitbreiding van ouditkliëntebasis); en

- Uitbreiding van CCW se nie-oudit- en ouditaanbiedings deur die aankoop van, of samesmelting met, ander firmas wat professionele dienste lewer (kyk item 3 – uitbreiding van nie-oudit- en ouditaanbiedings).

1 Hersiening van ouditbenadering, -prosesse en -programme

Kliënte het onlangs meer sensitief begin raak vir verhogings in ouditfooie, en gevolglik het daar ŉ daling in die verhaling van personeelkoste by wyse van ouditfooie plaasgevind. Die vennote meen dat groter vertroue op data-analises en RGOTe ŉ meer doeltreffende ouditproses sal verseker en die tyd wat aan oudits bestee word sal verminder, sonder om ouditgehalte in te boet. Hierdie verhoging in doeltreffendheid sal na verwagting winsgewendheid verbeter.

Die vennote oorweeg dit om die hersiene ouditbenadering, prosesse en programme toe te pas tydens die oudit van inkomste vir die finansiële jaar geëindig 30 Junie 2020 (FJ2020) van Amanzi (Edms) Bpk ('Amanzi'), een van hul kliënte. Hulle sou graag wou kyk of dit die ouditproses meer doeltreffend sal maak as hulle sleutelbeheermaatreëls by wyse van RGOTe sou toets en stawende analitiese prosedures sou uitvoer.

Die ouditspan, waarvan jy ŉ lid is, het ŉ oorsig van die inkomsteproses aan die vennote voorsien ten einde vas te stel watter data-analises en RGOTe toegepas kon word. Inkomste is in die vorige jaar stawend geoudit. Geen beduidende risiko's is in FJ2020 gedurende die risiko-assesseringsproses ten opsigte van die ontvangste- en inkomstesiklus geïdentifiseer nie.

Amanzi verkoop gebottelde bronwater deur middel van sy aanlynplatvorm, bekend as UkuThengaAmanzi ('UTA'), aan vername kleinhandelaars in Suid-Afrika. Klante moet ŉ

© SAIGR 2020

profiel op UTA se veilige aanlynportaal registreer deur die maatskappy se naam, adres, BTW-nommer en registrasienommer asook besonderhede van ’n kontakverteenwoordiger (m.a.w. naam, e-posadres en selfoonnommer) in te voer. Die stelsel laat nie enige duplikaatdata wat alreeds op die stelsel bestaan, soos duplisering van selfoonnommers of e-posadresse, toe nie. Die stelselvelde wat deur die klante voltooi moet word, beskik oor ’n vaste veldlengte en numeriese parameters wat nie data-invoere sal toelaat tensy dit aan voorafopgestelde parameters voldoen nie. Ten einde in te teken, kies klante ’n unieke gebruikersnaam en wagwoord, wat hulle sal toelaat om die onderstaande te doen:

- Bestellings te plaas,
- Bestellings te besigtig,
- Hangende (Eng.: “Pending”) bestellings te kanselleer,
- Besigtig afleweringsnotas,
- Besigtig fakture,
- State af te laai, en
- Besigtig uitstaande saldo’s.

Wanneer ’n klant op UTA se aanlynportaal aanteken, word ’n eenmalige persoonlike identifikasienommer (Eng.: ‘one-time pin’ (‘OTP’)) wat vir tien minute geldig is, na die klant se geregistreerde selfoonnommer gestuur. Klante het die opsie om hul wagwoorde via die aanlynportaal te verander. UTA hou ’n log van alle klantaktiwiteite by sodra die klant se gebruikersnaam korrek ingesleutel is. Alle kommunikasie tussen klante se selfone en Amanzi se aanlynportaal is onderworpe aan die strengste sekuriteitsprotokol.

Nuwe klante ondergaan eers streng kredietkontroles by ’n kredietburo as deel van hul aansoekproses en, indien goedgekeur, stel Amanzi die klante se handelskredietlimiet op die verkopestelsel vas. Wanneer ‘n klant ’n bestelling plaas, kontroleer die stelsel die bestelling teen die klant se kredietlimiet voordat dit verwerk word. Indien onvoldoende krediet beskikbaar is, word die klant via e-pos in kennis gestel dat ’n betaling eers gemaak moet word voor die bestelling uitgevoer kan word. In sodanige gevalle word die bestelling as ‘hangend’ aangeteken. UTA hou ’n log van hangende bestellings en die verkoopbestuurder, me Nhlanhla Modise, volg dit met klante op. Sodra betaling ontvang is, word die status van die hangende bestelling na ‘suksesvol’ opdateer en na die pakhuis aangestuur.

Die pakhuis word deur mnr Rodwin James bestuur. Die stelsel genereer opeenvolgend genommerde bestellings soos dit ontvang word en wys dan die bestellings alfabeties toe aan die drie pakhuisassistente vir verwerking (A–H aan assistent 1, I–P aan assistent 2 en Q–Z aan assistent 3). Hierdie assistente druk dan die lys bestelling aan hulle toegewys uit en pak die bestelde voorraaditems op pallette. Rodwin kontroleer die fisiese voorraad teenoor elke bestelling wat op sy elektroniese tablet gelaai is en tik sy wagwoord op die stelsel in om aan te dui dat die bestelling korrek uitgevoer is. Die stelsel genereer dan outomaties opeenvolgend genommerde afleweringsnotas, wat aan die versendingsafdeling gestuur word.

Voorraad word vanaf die maatskappy se versendingsafdeling by klante afgelewer. Elk van die sentrum se afleweringspersoneel het ’n elektroniese tablet wat die elektroniese afleweringsnota bevat vir die bestellings wat hulle moet aflewer. Hierdie tablette kan met mobiele netwerke verbind. Klante kontroleer die voorraad afgelewer teenoor die elektroniese afleweringsnotas en onderteken die elektroniese afleweringsnotas op die tablet as bewys van ontvangs. Die elektroniese handtekening sit die onderstaande prosesse aan die gang:

- Outomatiese voltooiing van die afleweringsdatum op die afleweringsnota;
- Die oplaai van ’n afskrif van die ondertekende afleweringsnota en faktuur op die aanlynprofiel van die klant; en
- Outomatiese bywerking van die verkoperekening in die algemene grootboek en die debiteure-hulpgrootboek.

Rodwin is ook verantwoordelik vir die gereelde aflaai en nasiening van die onderstaande uitsonderingsverslae:

- Onondertekende afleweringsnotas wat reeds aan klante gefaktureer is; en
- Onafgelewerde bestellings wat op lank uitstaande of onuitgevoerde bestellings dui.

Amanzi berg al hul finansiële rekords op ŉ wolkgebaseerde platform. Amanzi het die inkomstetransaksies afgelaai en aan jou verstrek. Die totale verkoopsom per afgelaaide transaksie is met die algemene grootboek ooreengestem. Die onderstaande velde verskyn in die afgelaaide lêer:

Faktuur-datum	**Faktuur-nommer**	**Item-beskrywing**	**Aantal verkoop**	**Verkoopprys per eenheid**	**Verkoopbedrag**
Outomaties in die verkoperekening bygewerk sodra die klant die afleweringsnota onderteken het				Onttrek vanuit die verkopemeesterlêer. Hierdie meesterlêer word in ŉ databasis op die wolkgebaseerde gestoor en mag slegs by wyse van ŉ goedgekeurde meesterlêer-wysigingsvorm bygewerk word	Outomaties bereken as hoeveelheid verkoop (volgens die ondertekende afleweringsnota) x verkoopprys per eenheid (volgens die gemagtigde pryslys)

2 Uitbreiding van ouditkliëntebasis

Die onlangse skandale waarby verskeie ouditfirmas betrokke was en die invloed van verpligte ouditfirma-rotasie bied aan die firma ŉ ideale geleentheid om sy kliëntebasis op ŉ aggressiewe wyse uit te brei. CCW het nie tans enige genoteerde kliënte nie, maar die vennote is gretig om sodanige maatskappye as potensiële ouditkliënte te teiken. Een van die senior vennote by CCW het vorige ervaring in die oudit van ŉ groot genoteerde lewensversekeringsmaatskappy, wat dit vir CCW haalbaar maak om hierdie industrie te teiken. Die vennote het daarom ooreengekom om ŉ aantal genoteerde maatskappye te nader met ŉ ouditvoorstel wat sal meebring dat 'n verlaging van 40% van hul huidige ouditfooi vir die eerste jaar gewaarborg word. Die vennote is oortuig dat dit moontlik sal wees om die 'afslag' deur die verskaffing van nie-ouditdienste en verhoogde ouditfooie in die daaropvolgende jare te verhaal.

Die vennote het ook ŉ 'spesiale bonus' ingestel vir enige personeellid wat bykomende ouditwerk inbring. Hulle het personeellede aangemoedig om hul persoonlike en familienetwerke te gebruik of om genoteerde maatskappye sonder ŉ voorafgereëlde afspraak te kontak.

Ouditvennote het hul ouditspanne gevra om soveel as moontlik ouditwerk by kliënte se persele te voltooi om ouditfooie te maksimiseer. Die ouditvennote het gevoel dat, indien werklike tyd in die kliënte se teenwoordigheid verhoog word, kliënte nie die tyd waarvoor gefaktureer word, sou bevraagteken nie.

In ooreenstemming met die firma se strategie om genoteerde kliënte te teiken, het vyf van die firma se ouditvennote in Julie 2019 JSE-geakkrediteerde ouditvennote geword.

3 Uitbreiding van nie-oudit- en ouditaanbiedings

Verskeie van die potensiële CCW-kliënte sal benewens ouditdienste, professionele dienste benodig. Dit sluit in adviesdienste wat met samesmeltings en verkrygings, herstrukturering van besighede, strategie, risikobestuur en waardasies verband hou.

Gegewe versekeringmaatskappye se uitgebreide behoefte aan aktuariële dienste, oorweeg CCW dit om met ŉ aktuarisfirma saam te smelt. Na vergaderings met ŉ aantal firmas om die moontlikheid van ŉ uitkoop of samesmelting te ondersoek, het CCW se besturende vennoot die onderstaande voorstel vir oorweging by die volgende vennootvergadering voorberei:

MEMORANDUM

Aan	Alle CCW-vennote
Van	Besturende vennoot
Onderwerp	Samesmeltingsvoorstel
Datum	8 Julie 2020

Na aanleiding van ons besluit om die koop van of samesmelting met ŉ aktuarisfirma te ondersoek, kan ek met genoeë aankondig dat Eyona na my mening die beste kandidaat sal wees.

Eyona is ŉ goed gevestigde aktuarisfirma met vier vennote, agt bestuurders en 15 leerlingaktuarisse. Al die vennote en twee van die bestuurders is gekwalifiseerde aktuarisse. Eyona ondervind nog nie druk in verband met fooie van hul kliënte nie. Eyona sal ons bystaan met die kliëntaanvaardingsprosedures en sal hul kliënte aktief aanmoedig om ons oudit- en ander adviesdienste te gebruik. Ons sal dieselfde vir hulle doen. Eyona sal ook 'ouditopleiding' in hul program inkorporeer sodat die firma se leerlingaktuarisse met ouditwerk kan help.

Ek stel voor dat CCW en Eyona op 1 Januarie 2021 saamsmelt om ŉ nuwe firma te vorm. Op daardie datum sal alle bestaande vennote van CCW en Eyona outomaties vennote van die nuwe, saamgesmelte firma word. Die gekombineerde wins verdien deur die nuwe firma sal eweredig tussen al die vennote verdeel word.

Om objektiwiteit in die verskaffing van nie-ouditdienste aan ouditkliënte te handhaaf, sal die volgende veiligheidsmaatreëls geïmplementeer word:
- Dieselfde vennoot sal nie oudit- sowel as nie-ouditdienste aan ŉ bepaalde kliënt verskaf nie;
- Verskillende personeellede sal aan die oudit- en aktuariële take werk;
- Daar sal van alle personeel vereis word om hul onafhanklikheid aan die begin van enige aanstelling te bevestig;
- Daar sal sowel logiese as fisiese toegangsbeheermaatreëls wees oor die werk wat vir alle aanstellings uitgevoer word; en
- Alle kliënte aan wie ons oudit- en nie-ouditdienste verskaf, sal aan kwaliteitsnasiening onderworpe wees.

Bylaag A bevat die begrotings van CCW en Eyona vir FJ2021 voor die voorgestelde samesmelting.

In die belang van deursigtigheid, wil ek graag noem dat een van die Eyona-vennote met my oudste dogter getroud is. Gegewe dat ons by verskillende afdelings van die nuwe firma betrokke sal wees, glo ek egter nie dat enige belangekonflikte sal ontstaan nie.

© SAIGR 2020

Bylaag A

BEGROTINGS VIR DIE JAAR EINDIGEND OP 31 DESEMBER 2021			
	Aant.	**CCW R'000**	**Eyona R'000**
Inkomste	1	436 800	40 755
Salarisse	2	(154 250)	(5 750)
Uitgekontrakteerde aktuariële dienste	3	(10 000)	–
Perseelhuur	4	(58 500)	(1 200)
Ander bokoste	5	(131 285)	(10 854)
Begrote wins		82 765	22 951

Aantekeninge

1 Begrote inkomste is gebaseer op verwagte hefbare ure per personeelgraad vermenigvuldig met die toepaslike uitboektarief per personeelgraad. Daar word begroot dat die tyd bestee aan werk vir CCW-kliënte sal bestaan uit 10% vennoot-, 30% bestuurder- en 60% leerlingure.

Sou die samesmelting voortgaan, word beraam dat 10 000 bykomende oudit-ure teen ŉ gemiddelde uitboektarief van R1 500 per uur gehef kan word, wat uit Eyona se kruisverkoop van CCW se dienste aan bestaande Eyona-kliënte sal voortspruit. Daar word verwag dat die kombinasie van vennoot-, bestuurder- en leerlingure dieselfde sal bly soos wat hierbo beskryf is. Volgens CCW se begroting het die firma jaarliks ŉ totale onbesette kapasiteit van 1 000 bestuurderure en 2 500 leerlingure.

2 Afgesien van die 35 vennote, het CCW 105 bestuurders en 210 leerling-rekenmeesters in diens. Vennote ontvang nie ŉ salaris nie maar deel in plaas daarvan jaarliks in die wins van die firma. Bestuurders en leerlinge ontvang maandelikse salarisse. Bestuurders word nie betaal vir enige oortyd gewerk nie, maar leerlinge word R150 per uur betaal vir oortyd gewerk. Na die samesmelting sal dit nodig wees om die CCW-bestuurders se salarisse in lyn met dié van Eyona te bring. ŉ CCW-bestuurder verdien gemiddeld R50 000 per jaar minder as ŉ Eyona-bestuurder. Leerlinge van albei firmas word soortgelyke salarisse betaal en dus sal geen aanpassing aan leerlingsalarisse na die samesmelting nodig wees nie.

3 Gegewe dat CCW nie tans die aktuariële vaardighede het wat vereis word om versekeringsmaatskappye te oudit nie, maak die begroting voorsiening vir uitkontraktering van hierdie dienste na ŉ ander firma. Hierdie koste sal saam met ŉ 10% diensgeld, vanaf CCW se kliënte verhaal word. Indien die samesmelting sou voortgaan, sal hierdie dienste deur Eyona, wat voldoende kapasiteit het om hierdie werk te absorbeer, gelewer word. CCW sal steeds dieselfde bedrag as waarvoor daar tans begroot word, verhaal.

4 Eyona se huur verstryk op 31 Desember 2020. Daar is voldoende spasie beskikbaar in CCW se perseel om al Eyona se vennote en personeel te akkommodeer.

5 Bykomende koste van R100 000 per jaar sal na verwagting aangegaan moet word om aan Eyona se leerlinge die nodige opleiding te verskaf wat hulle in staat sal stel om ouditwerk te verrig. Daar word verwag dat samesmeltingskoste eenmalig R3 miljoen sal beloop. Die samesmelting sal geen verdere invloed op enige van die twee firmas se ander bestaande bokoste hê nie.

© SAIGR 2020

SAIGR
DIE SUID-AFRIKAANSE INSTITUUT VAN GEOKTROOIEERDE REKENMEESTERS
ontwikkel.beïnvloed.lei.

AANVANKLIKE TOETS VAN BEVOEGDHEID, NOVEMBER 2020

PROFESSIONELE VRAESTEL 3

VRAAG 2 – VERLANG		**Punte**	
		Sub-totaal	**Totaal**
(a)	Beskryf die beheermaatreëltoetse wat CCW sou moes uitvoer om die bedryfsdoeltreffendheid van die beheermaatreëls oor die inkomstestelsel vir FJ2020 met betrekking tot die oudit van Amanzi waarna in item 1 verwys word, te evalueer.	12	
	Kommunikasievaardighede – toepaslike styl	*1*	13
(b)	Bespreek enige etiese bekommernisse wat jy moontlik rakende item 2 mag hê.	8	
	Kommunikasievaardighede – logiese beredenering	*1*	9
(c)	Met betrekking tot die voorgestelde samesmelting met Eyona (item 3) –		
	(i) bespreek krities of die voorgestelde samesmelting 'n voordelige strategie vir CCW is;	5	
	(ii) bereken die uitwerking van die voorgestelde samesmelting op die verwagte winsgewendheid per bestaande CCW-vennoot vir die jaar eindigend op 31 Desember 2021; en	10	
	(iii) bespreek enige etiese bekommernisse wat uit die voorgestelde samesmelting kan voortspruit.	7	
	Kommunikasievaardighede – logiese beredenering	*1*	23
Totaal vir vraag 2			**45**
TOTAAL VIR DIE VRAAG			**100**

© SAIGR 2020