



Deloitte.



**THAMMASAT
BUSINESS SCHOOL**

เอกสารประกอบการสัมมนาทางวิชาการ (ไม่เสียค่าใช้จ่าย)

โครงการสัมมนา เสริมความคิด ตัดปีกวิชาชีพ กับคณะพาณิชยศาสตร์

โดยการสนับสนุนเงินทุนจาก มูลนิธิบุญชู โรจน์เสถียร

บริษัท ดีลอยท์ ทูซ โธมัทส โซยยส สอบบัญชี จำกัด

บริษัทสำนักงาน อี วาย จำกัด

บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด และคณะ

เรื่อง “ร่าง TFRS 15 รายได้จากการทำสัญญาจากลูกค้า”

วันพฤหัสบดีที่ 30 พฤศจิกายน 256

เวลา 08.45 – 12.00 น.

ณ ห้องบรรยายบุญชู โรจน์เสถียร (พบ.201)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์

วิทยากร :

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิภาดา ตันติประภา

ผู้อำนวยการโครงการปริญญาโททางการบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มธ.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สังกัดภาควิชาการบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มธ.

คณะกรรมการและเลขานุการ คณะกรรมการกำหนดมาตรฐานการบัญชี

สภาวิชาชีพบัญชีฯ

โครงการเสริม
ความคิด ติดปีก
วิชาชีพกับคณะ
พาณิชย ๑
ธรรมศาสตร์

Subtitle



11/29/2017

ร่างมาตรฐานการ
รายงานทางการเงิน
ฉบับที่ 15

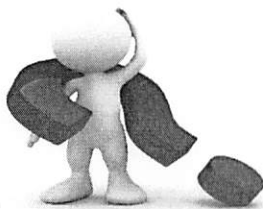
รายได้จากการทำสัญญา
กับลูกค้า

ผศ วิภาดา ตันติประภา



11/29/2017

ปัจจุบัน TFRS ที่เกี่ยวข้องกับรายได้ มีกี่ฉบับ

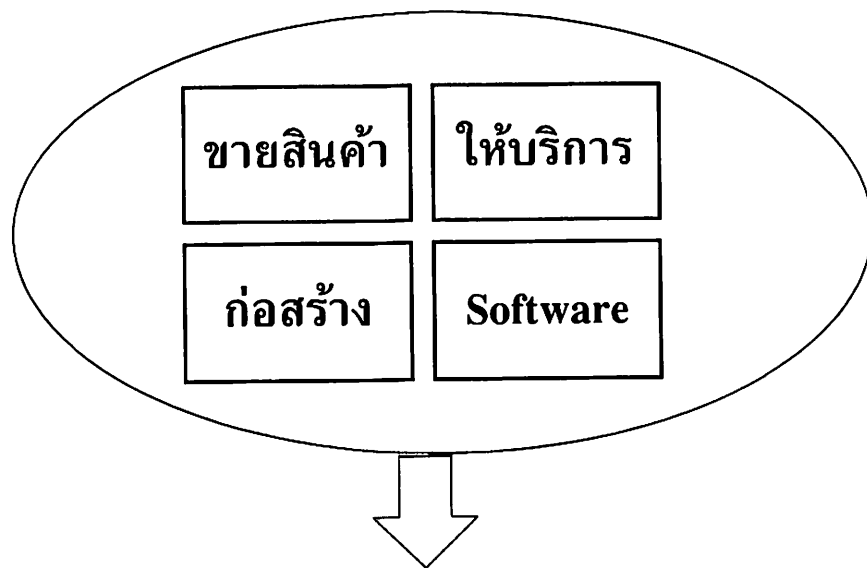


Before 1 มกราคม 2562

TAS 11	สัญญาก่อสร้าง
TAS 18	รายได้
TFRIC13	โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า
TFRIC15	เรื่องสัญญาสำหรับการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์
TFRIC 18	เรื่องการโอนสินทรัพย์จากลูกค้า
TSIC 31	เรื่องรายการแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับบริการโฆษณา

ตั้งแต่ 1 มกราคม 2562

TFRS 15	รายได้จากการทำสัญญากับลูกค้า



Apply one single, principle-based revenue recognition model

ขอบเขต

กิจการต้องใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับนี้กับสัญญาที่ทำกับลูกค้าทุกฉบับ ยกเว้น

- สัญญาเช่า
- สัญญาประกันภัย
- เครื่องมือทางการเงิน
- การแลกเปลี่ยนรายการที่ไม่เป็นตัวเงินระหว่างกิจการที่อยู่ในสายธุรกิจเดียวกันเพื่อสนับสนุนการขายให้กับลูกค้าหรือลูกค้าในอนาคต

TFRS 15-Model ในการรับรู้รายได้

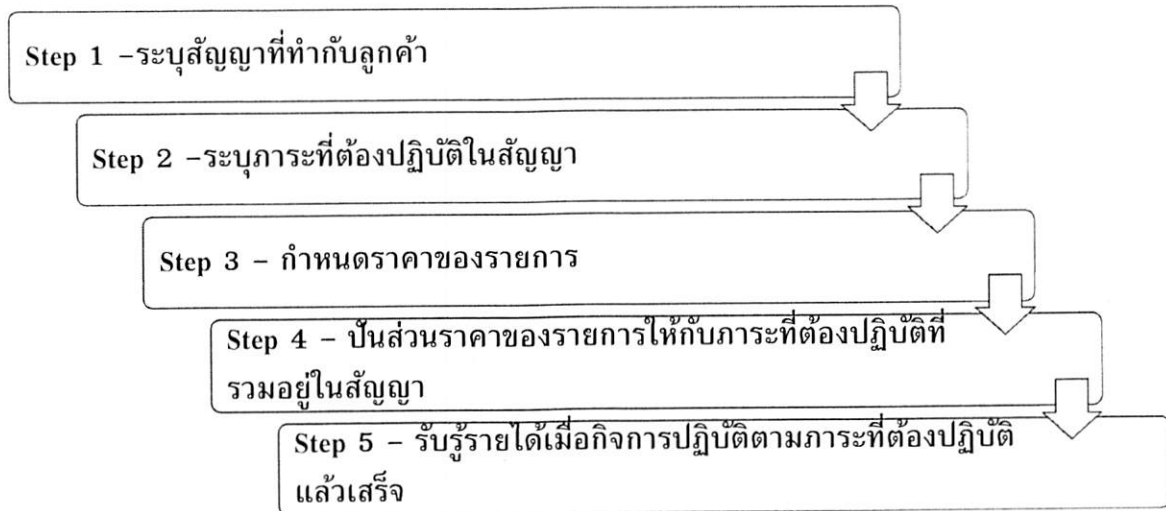
TAS18/TAS 11	TFRS 15
Separate models สำหรับ - ขายสินค้า - ให้บริการ - รายได้ดอกเบี้ย ค่าสิทธิ เงินปันผล - สัญญาก่อสร้าง	Single model สำหรับภาระที่ต้องปฏิบัติ (performance obligation) - ภาระที่ต้องปฏิบัติซึ่งแล้วเสร็จในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง - ภาระที่ต้องปฏิบัติซึ่งแล้วเสร็จ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง
เน้นเรื่อง “risks and rewards”	เน้นเรื่อง “control”

หลักการสำคัญ

หลักการสำคัญของมาตรฐานนี้คือ

- กิจการควรจะรับรู้รายได้เพื่อแสดงให้เห็นการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าในจำนวนที่สะท้อนถึงจำนวนค่าตอบแทนที่กิจการคาดว่าจะได้รับเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการนั้นๆ

ขั้นตอนในการรับรู้รายได้ - 5 Steps model



วิภาดา ตันติประภา

11/29/2017

9

9

5 Steps model

- บริษัท โทรเรือ่ยไป จำกัด จัดรายการส่งเสริมการขายโดยแจกฟรีเครื่องโทรศัพท์ให้กับลูกค้า 2G ที่มาเปลี่ยนเป็น 3G โดยลูกค้าต้องสมัครบริการรายเดือนกับกิจการเป็นเวลา 12 เดือนในอัตราค่าบริการเดือนละ 300 บาท และกิจการยังคงรับประกันโทรศัพท์ดังกล่าวเป็นเวลา 1 ปี เหมือนกับโทรศัพท์ที่ขายให้กับลูกค้า



- โทรศัพท์ดังกล่าวมีราคาขายเครื่องละ 2,000 มีราคาทุน 1,200
- ค่าบริการที่คิดกับลูกค้า 300 บาท ลูกค้าจะได้รับบริการเหมือนกับลูกค้าโดยทั่วไป
- กิจการควรรับรู้รายได้อย่างไร?

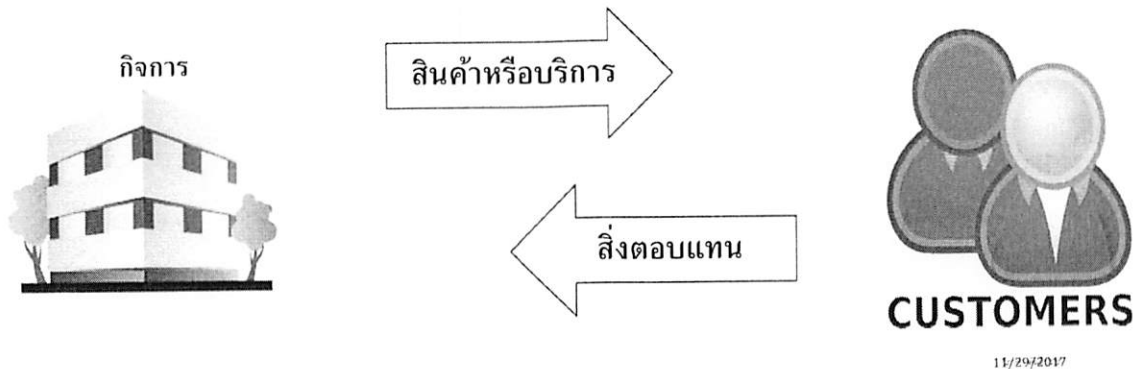
วิภาดา ตันติประภา

11/29/2017

10

ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- ลูกค้า คือ ฝ่ายที่ทำสัญญากับกิจการเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการที่เป็นผลจากกิจกรรมตามปกติธุรกิจของกิจการ โดยแลกเปลี่ยน กับสิ่งตอบแทนที่กิจการได้รับ



ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า



- สัญญาคือข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป
ที่ก่อให้เกิดสิทธิและภาระผูกพันที่บังคับได้
- สัญญาอาจเป็น
 - ลายลักษณ์อักษร
 - วาจา หรือ
 - ประเพณีปฏิบัติทางธุรกิจ

ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- กิจกรรมต้องบันทึกรายการสัญญาที่ทำกับลูกค้าที่อยู่ในขอบเขตของมาตรฐานการ
รายงานทางการเงินฉบับนี้เฉพาะเมื่อรายการเป็นไปตามเงื่อนไขต่อไปนี้ทุกข้อ
 - คู่สัญญาในสัญญาอนุมัติสัญญา และมีผลผูกพันทั้งสองฝ่ายต้องทำตาม
 - กิจกรรมสามารถระบุสิทธิของคู่สัญญาแต่ละฝ่ายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่ต้องส่งมอบ
 - กิจกรรมสามารถระบุเงื่อนไขการชำระค่าตอบแทนสำหรับสินค้าหรือบริการที่จะส่งมอบ
 - สัญญามีเนื้อหาเชิงพาณิชย์ และ
 - มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากิจกรรมจะได้รับสิ่งตอบแทนที่กิจกรรมมีสิทธิที่จะได้รับเพื่อเป็น
การแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการที่จะส่งมอบให้

ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- Collectability threshold
- กิจการขายสินค้าให้ลูกค้า 1,000 หน่วยในราคาคงที่ 1,000,000 บาท
- ลูกค้ารายนี้มีประวัติการชำระหนี้ที่ไม่ดี และมักจะมาขอปรับลดราคาหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อไปแล้ว
- สำหรับคำสั่งซื้อรายการนี้กิจการคาดว่าจะเก็บเงินได้เพียง 70% เท่านั้น
- กิจการควรรับรู้รายได้อย่างไร

ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- กิจการต้องรวมสัญญาต่าง ๆ ที่ทำกับลูกค้ารายเดียวกัน หากเป็นไปตามเงื่อนไขอย่างน้อย 1 ข้อต่อไปนี้
 - สัญญาดังกล่าวได้ถูกต่อรองร่วมกันด้วยวัตถุประสงค์เชิงพาณิชย์วัตถุประสงค์เดียวกัน
 - จำนวนสิ่งตอบแทนที่จะจ่ายในสัญญาดับหนึ่งขึ้นอยู่กับราคาและผลการดำเนินงานของสัญญาอื่น หรือ
 - สินค้าหรือบริการที่ตกลงในสัญญาเหล่านั้นเป็นภาระผูกพันผลการดำเนินงานเดียวกัน



ขั้นที่ 1 – ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- การเปลี่ยนแปลงสัญญา
 - การเปลี่ยนแปลงสัญญา คือการเปลี่ยนแปลงขอบเขต หรือ ราคา ของสัญญาที่คู่สัญญาดกลงกัน
- พิจารณา
 - รับรู้การเปลี่ยนแปลงสัญญาเป็นสัญญาที่แตกต่างหากจากสัญญาเดิมหรือ
 - ไม่ต้องรับรู้เป็นสัญญาที่แตกต่างหาก

change

วิชาดา ต้นติประกา

11/29/2017

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- **Example – sale of a product**
 - A vendor enters into a contract with a customer to sell 200 units of a product for CU 16,000 (CU 80 per unit).
 - These are to be supplied evenly to the customer over a four month period (50 units per month) and control over each unit passes to the customer on delivery.
 - After 150 units have been delivered, **the contract is modified to require the delivery of an additional 50 units.**

วิชาดา ต้นติประกา

11/29/2017

18

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- *At the point at which the contract is modified, the stand-alone selling price of one unit of the product has declined to CU 75.*
- *In accordance with the requirements of IFRS 15, the additional units to be delivered are distinct.*
- *Consequently, the subsequent accounting will depend on whether the sales price for the additional units reflects the stand-alone selling price at the date of contract modification (CU 75).*

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- **Scenario A – the price of each of the additional units is CU 75**
 - *The selling price of the additional units is the stand-alone price at the date of contract modification.*
 - *Consequently, the additional units are accounted for as being sold under a new and separate contract from the units to be delivered under the terms of the original contract.*
 - *The vendor recognises revenue of CU 80 per unit for the remaining 50 units specified in the original contract,*
 - *and CU 75 per unit for the 50 units that are added as a result of the contract modification*

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- ***Scenario B – Scenario B – the price of each of the additional units is CU 65, including a CU 10 discount for poor service***
 - *When the contract modification for the additional 50 units was being negotiated, the vendor agreed to a price reduction of CU 10 for each of the additional units, to compensate the customer for poor service.*
 - *Some of the first 50 units that had been delivered were faulty and the vendor had been slow in rectifying the position.*

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- ***Scenario B – Scenario B – the price of each of the additional units is CU 65, including a CU 10 discount for poor service***
 - *At the point of contract modification, the vendor recognises the CU 10 per unit discount as an immediate reduction in revenue of CU 500.*

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- **Scenario B – Scenario B – the price of each of the additional units is CU 65, including a CU 10 discount for poor service**
 - The selling price of the additional units is therefore the stand-alone selling price (CU 75) at the date of contract modification.
- Consequently, the additional units are accounted for as being sold under a new and separate contract from the units to be delivered under the terms of the original contract.
- This means that, as in scenario A, the vendor recognises revenue of CU 80 per unit for the remaining 50 units specified in the original contract, and CU 75 per unit for the 50 units that are added as a result of the contract modification.

การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- **Scenario C – the price of each of the additional units is CU 60**
 - The selling price of the additional units is not the stand-alone price at the date of contract modification.
 - Consequently, the original contract is considered to be terminated at the point of contract modification.
 - The remaining units to be sold that were covered by the original contract, together with the additional units from the contract modification, are accounted for as being sold under a new contract. The amount of revenue recognised for each of the units is a weighted average price of CU 70 . This is calculated as $((50 * CU 80) + (50 * CU 60)) / 100$

ขั้นที่ 2 – ภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา

- ภาระที่ต้องปฏิบัติ (Performance obligation) หมายถึง สัญญาในการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้ลูกค้า
 - หากสินค้าหรือบริการนั้นมีความแตกต่างกัน คำสัญญาต่าง ๆ นั้นถือเป็นภาระที่ต้องปฏิบัติที่ต้องบันทึกบัญชีแยกกัน
 - สินค้าหรือบริการแตกต่างกัน(distinct)หาก
 - ลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น หรือต้องใช้ควบคู่กับทรัพยากรอื่นที่ลูกค้ามีพร้อม และ
 - คำสัญญาของกิจการในการส่งมอบสินค้าและบริการนั้นสามารถระบุแยกได้จากข้อตกลงอื่น ๆ ในสัญญา

ขั้นที่ 2 – ภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา

- Example – determining whether goods or services are distinct
- A building contractor (the vendor) enters into a contract to build a new office block for a customer. The vendor is responsible for the entire project, including procuring the construction materials, project management and associated services. The project involves site clearance, foundations, construction, piping and wiring, equipment installation and finishing.
- Although the goods or services to be supplied are capable of being distinct (because the customer could, for example, benefit from them on their own by using, consuming or selling the goods or services, and could purchase them from other suppliers), they are not distinct in the context of the vendor's contract with its customer.
- This is because the vendor provides a significant service of integrating all of the inputs into the combined output (the new office block) which it has contracted to deliver to its customer.

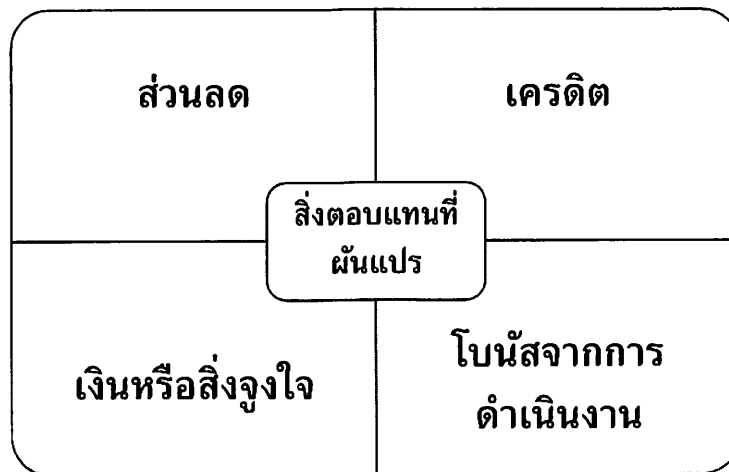
ขั้นที่ 3 – กำหนดราคาของรายการ

- กิจการต้องคำนึงถึงข้อกำหนดในสัญญาและธรรมเนียมปฏิบัติของธุรกิจในการกำหนดราคาของรายการ โดยราคาของรายการ (Transaction price) คือ
 - จำนวนของสิ่งตอบแทนซึ่งกิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับการโอนสินค้าหรือบริการตามที่ได้ตกลงกันให้แก่ลูกค้า แต่
 - ไม่รวมจำนวนที่เรียกเก็บแทนบุคคลที่สาม

ขั้นที่ 3 – กำหนดราคาของรายการ

ในการ	สิ่งตอบแทนผันแปร
กำหนดราคา	
ของรายการ	การจำกัดประมาณการสิ่งตอบแทนที่ผันแปร
กิจการต้อง	การมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา
คำนึงถึงผล	
ของทุกข้อ	สิ่งตอบแทนที่ไม่ใช่เงินสด และ
ดังต่อไปนี้	สิ่งตอบแทนที่จ่ายให้กับลูกค้า

ขั้นที่ 3 – กำหนดราคาของรายการ



สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- กิจการต้องประมาณจำนวนสิ่งตอบแทนที่ผันแปรโดยใช้วิธีการดังต่อไปนี้ โดยขึ้นอยู่กับว่าวิธีใดที่กิจการคาดว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมกว่าในการประมาณการจำนวนสิ่งตอบแทนที่กิจการจะมีสิทธิได้รับ
 - มูลค่าที่คาดไว้
 - มูลค่าที่มีความเป็นไปได้สูงสุดหรือ

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- **Variable consideration – expected value method**

- On 1 January 20X4, a vendor enters into a contract with a customer to build an item of specialised equipment, for delivery on 31 March 20X4. The amount of consideration specified in the contract is CU 2 million, but that amount will be increased or decreased by CU 10,000 for each day that the actual delivery date is either before or after 31 March 20X4.
- In determining the transaction price, the vendor considers the approach that will better predict the amount of consideration that it will ultimately be entitled to, and determines that the expected value method is the appropriate approach. This is because there is a range of possible outcomes

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- **Variable consideration – most likely amount** A vendor enters into a contract with a customer to construct a building for CU 1 million. The terms of the contract include a penalty of CU 100,000 if the building has not been completed by a specified date.
- In determining the transaction price, the vendor considers the approach that will better predict the amount of consideration that it will ultimately be entitled to, and determines that the most likely amount method is the appropriate approach. This is because there are only two possible outcomes; either the penalty will be applied or it will not.
- The estimated amount of variable consideration is updated at each reporting date to reflect the position at that date, and any changes in circumstances since the last reporting date

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- Entity A develops websites for customers. The contracts include similar terms and conditions and contain a fixed fee, plus variable consideration for a performance bonus related to the timing of Entity A completing the website.
- Based on Entity A's historical experience, the bonus amounts and associated probabilities for achieving each bonus are as follows:

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

Bonus amount	Probability amount
0	15%
CU 50	40%
CU 100	45%

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- Under the expected value method, Entity A estimates variable consideration of CU65,000 $[(0 \times 15\%) + (50,000 \times 40\%) + (100,000 \times 45\%)]$.
- Entity A must then consider the effect of applying the constraint on variable consideration.

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- *On 1 January 20X4, a vendor sells 1,000 identical goods to a distributor, which sells them to its own customers. The vendor's selling price is CU 100 per unit, and payment is due from the distributor to the vendor when the distributor sells each of the goods to its own customers. Typically, those onward sales take place 90 days after the goods have been obtained by the distributor. Control of the goods transfers to the distributor on 1 January 20X4. The vendor expects that it will subsequently grant a price concession (a discount), in order that the distributor can offer its own customers a discount and increase sales volumes.*
- *Consequently, the consideration in the contract is variable*

สิ่งที่ตอบแทนที่ผันแปร

- *Scenario 1 – the vendor's estimate of variable consideration is not constrained* The vendor has substantial past experience of selling the goods and, historically, has granted a subsequent price concession of approximately 20% of the original sales price.
- Current market conditions indicate that a similar reduction in price will be applied to the contract entered into on 1 January 20X4. The vendor considers the approach which will better predict the amount of consideration to which it will be entitled, and concludes that the expected value method should be used.
- Under this method, the estimated transaction price is CU 80,000 (CU 80 x 1,000 units). In addition, the vendor considers the requirements for constraining the estimate of variable consideration. This is in order to determine whether the transaction price can be the estimated amount of CU 80,000.

สิ่งที่ตอบแทนที่ผันแปร

- In addition, despite there being some uncertainty (because the vendor will only receive payment when the distributor sells the goods to its own customers), this will be resolved in a relatively short time period.
- Consequently, the vendor recognises revenue of CU 80,000 on 1 January 20X4, the date on which control of the goods passes to the distributor

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- **Scenario 2 – the vendor’s estimate of variable consideration is constrained**
Although the vendor has experience of selling similar goods, these goods (including the goods being sold in this transaction) have a high risk of obsolescence and the ultimate pricing is very volatile. Historically, the vendor has offered subsequent price concessions of 20–60% from the sales price for similar goods, and current market information indicates that a range of 15–50% might apply to the current transaction.
- *The vendor considers the approach which will better predict the amount of consideration to which it will be entitled, and concludes that the expected value method should be used. Under this method, it is estimated that a 40% price concession will apply, meaning that the estimated transaction price is CU 60,000 (CU 60 x 1,000 units)*

สิ่งตอบแทนที่ผันแปร

- *Although historic information shows that price concessions of 20–60% have been given in the past, current market information indicates that a price concession of 15–50% will be needed for the current transaction.*
- *The vendor has carried out an analysis of past prices and can demonstrate that they were consistent with the current market information that was available at that time.*
- *Consequently, it is concluded that it is highly probable that a significant reversal in the cumulative amount of revenue recognised will not occur if a transaction price of CU 50,000 is used.*
- *Consequently, the vendor recognises revenue of CU 50,000 on 1 January 20X4, and reassesses its estimates of the transaction price at each subsequent reporting date until the uncertainty has been resolved.*

การมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ ในสัญญา

- A vendor (a construction company) enters into a contract with a customer to supply a new building. Control over the completed building will pass to the customer in two years time (the vendor's performance obligation will be satisfied at a point in time).
- The contract contains two payment options.
 - Either the customer can pay CU 5 million in two years time when it obtains control of the building, or
 - the customer can pay CU 4 million on inception of the contract.
- The customer decides to pay CU 4 million on inception.

การมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มี นัยสำคัญในสัญญา

- The vendor concludes that because of the significant period of time between the date of payment by the customer and the transfer of the asset (the completed building) to the customer, together with the effect of prevailing market rates of interest, that there is a significant financing component.
- However, because the vendor is effectively borrowing from its customer, the vendor is also required to consider its own incremental borrowing rate which is determined to be 6%.
- Prepare journal entries

การมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มี นัยสำคัญในสัญญา

สิ่งตอบแทนที่จ่ายให้กับลูกค้า

- กิจกรรมขายสินค้าให้ห้างสรรพสินค้าในราคา 4,000 บาท ห้างจะจัดทำสิ่งพิมพ์แจกให้กับลูกค้าที่มาซื้อของในห้าง โดยห้างจะทำโฆษณาให้กับสินค้าที่ขายในห้างสรรพสินค้า



- ห้างสรรพสินค้าเก็บค่าโฆษณาจาก
กิจการ 100 บาท
- โดยปกติมูลค่ายุติธรรมของ
ค่าโฆษณาในลักษณะเดียวกันคือ
30 บาท

- ราคาของรายการเท่ากับเท่าใด ?



ขั้นที่ 4 – ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา

- ปกติ กิจกรรมปันส่วนราคาของรายการไปยังภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญาโดยใช้
 - เกณฑ์ของราคาขายแบบเอกเทศของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างกันตามคำสัญญาในสัญญา
 - ถ้าราคาขายแบบเอกเทศไม่สามารถสังเกตได้ กิจกรรมสามารถประมาณราคานั้นได้
 - บางครั้ง ราคาของรายการได้รวม ส่วนลด หรือ จำนวนที่ผันแปรได้ของสิ่งตอบแทนโดยทั้งหมดเกี่ยวข้องกับส่วนหนึ่งของสัญญา

ขั้นที่ 4 – ปันส่วนราคาของรายการ

- **Allocating discounts**
- A discount exists if the sum of the stand-alone selling prices of the goods or services in the contract exceeds the consideration payable by the customer.
- A discount is allocated on a proportionate basis to all performance obligations in the contract, unless there is observable evidence that the discount is attributable to only some performance obligations in a contract.

ขั้นที่ 4 – ปันส่วนราคาของรายการ

- **Example** A vendor sells three products (A, B and C) to a customer for CU 100. Each product will be transferred to the customer at a different time. Product A is regularly sold separately for CU 50; products B and C are not sold separately, and their estimated stand-alone selling prices are CU 25 and CU 75 respectively. There is no evidence that suggests the discount of CU 50 relates entirely to one, or a group of two, of the products being sold. Consequently the discount is allocated proportionately to the three products and revenue is recognised as follows: A ($100 \times (50/150)$) CU 33 B ($100 \times (25/150)$) CU 17 C ($100 \times (75/150)$) CU 50

ขั้นที่ 4 – ปันส่วนราคาของรายการ

If a discount is allocated entirely to only some of the performance obligations in the contract,

- the discount is allocated before considering whether it is appropriate to use the residual approach to estimate the stand-alone selling price of a remaining performance obligation

ขั้นที่ 4 – ปันส่วนราคาของรายการ

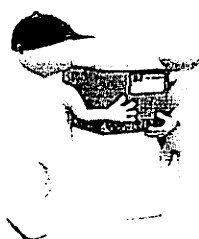
- Example

- Assume the same fact pattern as above, except that products B and C are regularly sold together for consideration of CU 50, the total amount payable by the customer is 90 and product A is regularly sold for amounts between CU 35 and CU 50. Because the vendor has evidence that a discount of CU 50 is regularly applied to products B and C, the selling price attributed to those products is determined first with a residual amount being attributed to product A. Consequently, revenue will be attributed to each product as follows:

- A CU 40 ,B (50 x (25/100)) CU 12.5 ,C (50 x (75/100)) CU 37.5

Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

- กิจการรับรู้รายได้เมื่อกิจการได้ปฏิบัติหรือขณะปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาโดย
 - การส่งมอบสินค้าและบริการที่สัญญาให้ลูกค้า (ซึ่งเป็นเวลาที่ลูกค้าได้รับอำนาจควบคุมสินค้าหรือบริการนั้น)



Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

การ At a point in time (ภาระที่ต้อง
รับรู้ ปฏิบัติซึ่งแล้วเสร็จ ณ เวลาใดเวลา
รายได้ หนึ่ง) หรือ



อาจจะ _____
เป็น Over time (ภาระที่ต้องปฏิบัติแล้ว
 เสร็จในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง)

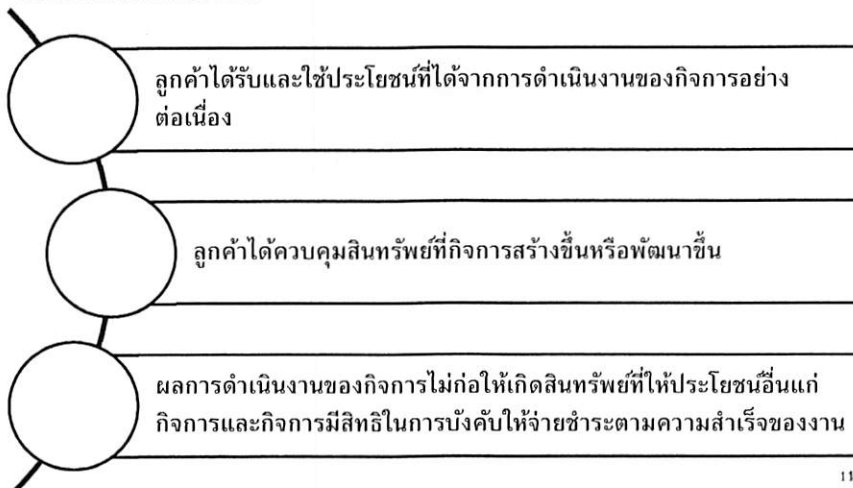


11/29/2017

51

Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

ภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ถ้าเข้าเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งต่อไปนี้



11/29/2017

52

Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

- สำหรับกรณีภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง
 - กิจการรับรู้รายได้ในช่วงเวลาดังกล่าวโดยการเลือกวิธีที่เหมาะสมสำหรับการวัดความก้าวหน้าของภาระที่ต้องปฏิบัติที่แล้วเสร็จ
 - วิธีวัดความก้าวหน้า
 - Output method
 - Input method

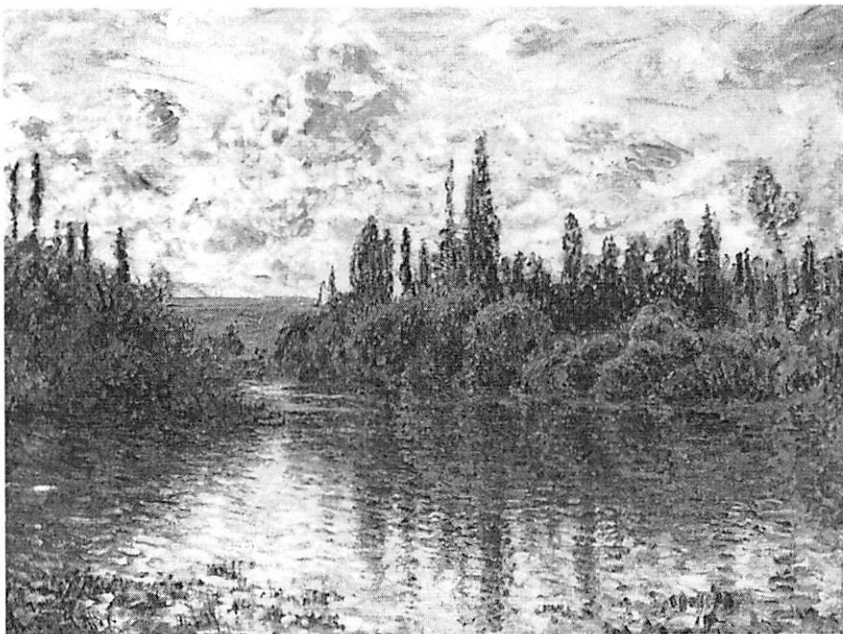


Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

- ภาระที่ต้องปฏิบัติซึ่งแล้วเสร็จ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง
 - การระบุว่า ณ เวลาใดลูกค้าได้รับอำนาจควบคุมสินทรัพย์ที่ตกลงกัน และภาระที่ต้องปฏิบัติได้เสร็จสิ้นลง กิจการต้องพิจารณาข้อกำหนดสำหรับอำนาจการควบคุมกิจกรรมต้องพิจารณาข้อบ่งชี้ของการโอนอำนาจควบคุม

Step 5 – รับรู้รายได้เมื่อกิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ

- กิจการต้องพิจารณาข้อบ่งชี้ของการโอนอำนาจควบคุมซึ่งรวมถึง (แต่ไม่จำกัดเพียง)รายการต่อไปนี้
 - กิจการมีสิทธิในปัจจุบันที่จะได้รับการชำระเงินสำหรับสินทรัพย์
 - ลูกคามีกรรมสิทธิ์ทางกฎหมายในสินทรัพย์ กรรมสิทธิ์ทางกฎหมายอาจบ่งชี้ว่าคู่สัญญา
 - กิจการได้ส่งมอบการครอบครองทางกายภาพของสินทรัพย์
 - ลูกคามีความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์
 - ลูกค้าได้ยอมรับสินทรัพย์แล้ว



Questions & Answers