

මූල්‍ය ගිණුම්කරණය සහ වාර්තාකරණය

[AA31]

**03 පරිච්ඡේදය - II කොටස සඳහා අතිරේකය
(3.2.3 සිට 3.2.3.5 දක්වා)**

ගිණුම්කරණ ප්‍රමිත

2019 ජූලි විභාගයේ සිට සලකා බැලේ.



3. ගිණුම්කරණ ප්‍රමිත - II කොටස

SLFRS 15 - ගනුදෙනුකරුවන් සමග වන ගිවිසුම්වලින් වන අයහාරය

SLFRS 15 මගින් පහත සඳහන් ප්‍රමිත සහ අර්ථකථන ප්‍රතිස්ථාපනය කරයි.

LKAS 11	ඉදිකිරීම් කොන්ත්‍රාත්තු
LKAS 18	අයහාරය
IFRIC 13	පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්ව වැඩසටහන්
IFRIC 15	දේපොළ වෙළෙඳාම් කොන්ත්‍රාත්තු සඳහා චිකගවීම්
IFRIC 18	ගනුදෙනුකරුවන්ගෙන් වත්කම් පැවරීම
SIC 31 අයහාරය	දැන්වීම් ප්‍රචාරණ සේවා සම්බන්ධ වෙළෙඳ භාණ්ඩ හුවමාරු කිරීම

1. ප්‍රධාන මූලධර්මය

ප්‍රධාන මූලධර්මය වන්නේ භාණ්ඩ හා සේවා හුවමාරු කිරීමේදී අස්තිත්වයක් විසින් හිමිකම් ලැබීමට අපේක්ෂා කරන ප්‍රතිස්ථාව පිළිබිඹු වන වටිනාකමකට ගනුදෙනුකරුවකුට පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ හා සේවා පැවරීම නිරූපණය වන අයහාරයයි.

2. අයහාරය හඳුනා ගැනීම

ගනුදෙනුකරුවන් සමග වන ගිවිසුම්වලින් වන අයහාරය පහත දැක්වෙන පියවරයන් පහ (five steps) අනුගමනය කරමින් ආයතනයක් විසින් හඳුනාගනු ලැබේ.

1. ගනුදෙනුකරු සමග ඇති ගිවිසුම හඳුනා ගැනීම
2. ගිවිසුමේ ඉටුකිරීම් බැඳීම් හඳුනා ගැනීම
3. ගනුදෙනුවේ මිල නිර්ණය කිරීම
4. ගිවිසුමේ ගනුදෙනු මිල ඉටු කිරීමේ බැඳීම්වලට වෙන් කිරීම
5. අස්තිත්වය ගිවිසුමේ බැඳීම් ඉටු කරන විට ඊට අදාළ අයහාරය හඳුනා ගැනීම

Eg: උදාහරණ 01

SLFRS 15 ආදායම් හඳුනා ගැනීමේ ආකෘතියේ ප්‍රධාන මූලධර්මය තේරුම් ගැනීමට පහත සඳහන් උදාහරණය ඔබට උපකාර වනු ඇත.

2018 ජනවාරි මස 01 වන දින Z සමාගම විසින් වායුසම්කරණ යන්ත්‍රයක් අලෙවි කිරීමට වසර 02ක් සඳහා වන නඩත්තු සේවා සහිතව පාරිභෝගිකයකු සමග ගිවිසුමකට එළඹිණ. Z සමාගම ගනුදෙනුකරු වෙත වායුසම්කරණය සහ නෛතික අයිතිය ආරම්භයේ දීම ලබාදෙයි.

ගනුදෙනුකරු වායුසම්කරණය හා නඩත්තු සේවා යන දෙකම සඳහා රුපියල් 120,000/-ක් ගෙවීමට පොරොන්දු විය. වායුසම්කරණයේ විකුණුම් මිල රු. 100,000/-ක් වන අතර නඩත්තු සේවා විකුණුම් මිල රු. 50,000/-කි.

අවශ්‍යතාව:

SLFRS 15 පියවර 5 ආකෘතිය භාවිත කර 2018 දෙසැම්බර් 31 දිනෙන් අවසන් වර්ෂය සඳහා Z සමාගම විසින් හඳුනාගත යුතු අයහාරය ඇස්තමේන්තු කරන්න.

A විසඳුම

පියවර 5 ආකෘතිය ආදේශ කිරීම

පියවර 01 - ගිවිසුම හඳුනා ගැනීම

ගිවිසුමේ සඳහන් පරිදි භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම සඳහා සමාගම සහ එහි ගනුදෙනුකරු අතර ගිවිසුමක් ඇත.

පියවර 02 - ගිවිසුම ඉටු කිරීමේ බැඳීම් හඳුනා ගැනීම

ගිවිසුමේ ඉටු කිරීමට බැඳුණු වගකීම් දෙකක් ඇත.

- ▲ වායුසම්කරණ අලෙවිය
- ▲ නඩත්තු සේවා විකිණීම

පියවර 03 - ගනුදෙනු මිල තීරණය කරන්න.

ගනුදෙනුවේ මුළු වටිනාකම රු. 120,000/-

පියවර 04 - ගිවිසුමේ බැඳීම් ඉටු කරන විට ඊට අදාළ අයහාරය හඳුනා ගැනීම

නිශ්චිත අයහාර මිල මත පදනම් වූ ගිවිසුමේ ක්‍රියාකාරී වගකීම් දෙකක් සඳහා රු. 120,000/-ක මුදලක් වෙන් කළ යුතුය.

බැඳියාවන් හඳුනා ගැනීම	තනි තනි මිල මත පදනම්ව අයහාරය (රු.)	ගනුදෙනු මිල (රු.)
1. වායුසම්කරණය	100,000	80,000 (100,000/150,000x120,000)
2. නඩත්තු සේවා	50,000	40,000 (50,000/150,000x120,000)
එකතුව	150,000	120,000

පියවර 05 - ගිවිසුමේ වගකීම් ඉටු කරන විට ඊට අදාළ අයහාරය හඳුනා ගැනීම

- ▲ වායුසම්කරණ යන්ත්‍රයේ පාලනය ආරම්භයේදීම ගනුදෙනුකරු වෙත පැවරීම නිසා වායුකරණ සැපයුම සඳහා වෙන් කරන ලද රු. 80,000/-ක සම්පූර්ණ ආදායම 2018 ජනවාරි 01 දින හඳුනා ගනී.
- ▲ නඩත්තු සේවා කාලයන් සමග සපයන නිසා, මේ සඳහා වෙන් කළ අයහාරය කාලයන් සමග හඳුනාගත යුතුය. 2018 දෙසැම්බර් 31 දිනෙන් අවසන් වර්ෂය තුළ, රු. 20,000/-ක අයහාරයක් (1/2 x රු. 40,000) නඩත්තු සේවා සැපයීම සඳහා හඳුනාගත යුතුය.

3. SLFRS 15 හි පියවර 05 විස්තරාත්මකව පහත දැක්වේ.

පියවර 01 - ගිවිසුම හඳුනා ගැනීම

SLFRS 15 අනුව ගිවිසුමක් යනු බලාත්මක කළ හැකි හිමිකම් සහ බැඳීම් ඇති කරන එකඟවීමකි. එබඳු ගිවිසුමක් ලිඛිත, වාචික හෝ ආයතනයේ වාර්තානුකූල ව්‍යාපාරික පුරුදුවලින් ව්‍යංග වූ එකක් විය හැකිය.

කිසියම් ආයතනයක ගනුදෙනුකරුවන් සමග බැඳීම් ඉටු කිරීම වාචික එකඟතාවක් මත සිදු වී තිබේ නම්, එවැනි වාචික එකඟතාවන් ගිවිසුමක් ලෙස අර්ථ දැක්වේ.

පහත දැක්වෙන නිර්ණායකයන් සපුරාලන්නේ නම්, ගිවිසුම් අයහාරය ගිණුම්ගත කළ හැකිය.

- (a) ගිවිසුමක් සඳහා වන පාර්ශ්ව ගිවිසුම අනුමත කර තිබීම සහ අදාළ වන බැඳීම් ඉටු කිරීමට කැපවීම
- (b) අයිතිය පැවරිය යුතු භාණ්ඩ හා සේවා සම්බන්ධයෙන් සෑම පාර්ශ්වයකටම හිමිකම් හඳුනා ගැනීමට හැකි වීම
- (c) අයිතිය පැවරිය යුතු ගෙවීම් කොන්දේසි ආයතනයට හඳුනා ගැනීමට පුළුවන් වීම
- (d) ගිවිසුමට වාණිජ හරයක් තිබීම (අවදානම, කාල සැකසුම හෝ ආයතනයේ අනාගත මුදල් ප්‍රවාහ වෙනස් වීමකට අපේක්ෂා කරන ප්‍රමාණය) සහ
- (e) ගනුදෙනුකරුවකුට පවරනු ලැබිය හැකි භාණ්ඩ හෝ සේවා සඳහා හුවමාරුවක් ලෙස මාරු කරනු ලැබිය හැකි ප්‍රතික්ෂේපී හිමිකම ආයතනය අය කර ගනු ලැබීම අපේක්ෂා කළ හැකි වීම

Eg: උදාහරණ 02

ගිවිසුම හඳුනා ගැනීම

ඇල්ෆා සමාගම 2018 ඔක්තෝබර් 15 වන දින උපකරණයක් සැපයීමට ගනුදෙනුකරුවකු සමඟ ගිවිසුමක් අත්සන් කළේය. 2018 දෙසැම්බර් 20 වන දින ගනුදෙනුකරු වෙත උපකරණයේ පාලනය පැවරිණි. 2019 මාර්තු මස 31 දිනට රු. 500,000/-ක මුදලක් ගෙවීමට පාරිභෝගිකයා එකඟ විය.

A පිළිතුර

ඇල්ෆා සමාගමේ ගිණුම් වසර අවසානය දෙසැම්බර් 31 වන දාය. 2018 දෙසැම්බර් 31 වන විට ආර්ථික තත්ත්වයේ වෙනස්කම්වල ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ඇල්ෆා සමාගම එය පිළිගනු ලැබ ඇති ප්‍රතික්ෂේපී එකතු කරගැනීමට විය හැකි බව විශ්වාස නොකළේය. එබැවින් ගිවිසුමට අදාළ ගනුදෙනු ගිණුම්ගත කළ නොහැකි අතර කිසිදු අයහාරයක් හඳුනාගත නොහැකිය.

පියවර 02 - ගිවිසුමේ වෙන වෙනම ඉටු කිරීමේ බැඳීම් හඳුනා ගැනීම

ආයතනයක් විසින් සැපයීමට පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ සහ සේවාවන් වෙන වෙනම බැඳීම් ලෙස සලකා තීරණය කළ යුතුය.

ආදායම් ගිවිසුමේ පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ හා සේවාවන් වෙන වෙනම හඳුනාගත හැකි නම් වෙන වෙනම බැඳීම් විදහා දක්වයි (භාණ්ඩ හා සේවා හෝ භාණ්ඩ හා සේවාවන්හි පොදියක් ලෙස).

පොරොන්දු වූ භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වෙන් කළ නොහැකි නම්, අස්තීත්වයක් භාණ්ඩ හෝ සේවා ගොනුව එක්ව හෝ වෙන්ව හඳුනාගන්නා තෙක් එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව වෙනත් පොරොන්දු වූ භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සමඟ එක් කර සැලකිය යුතුය.

SLFRS 15 ට අනුව පොරොන්දු වූ භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් (හෝ භාණ්ඩ හා සේවා පොදියක්) වෙන් වෙන්ව පවතී ද යන්න නිර්ණය කිරීම සඳහා අනුගමනය කරන පියවර 2ක් දැක්වේ.

- තනි තනි භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ මට්ටම ගැන සලකා බැලීම (එනම්, වෙන් වෙන්ව පැවතිය හැකි භාණ්ඩ හා සේවා)
- ගිවිසුමේ අනෙකුත් පොරොන්දුවලින් භාණ්ඩ හා සේවා වෙන්ව හඳුනාගත හැකි දැයි සලකා බැලීම (එනම්, ගිවිසුම සම්බන්ධයෙන් ගත් කල වෙන්ව පවත්නා භාණ්ඩ හෝ සේවා)

භාණ්ඩ හෝ සේවා වෙන් වෙන්ව පවතින බව තහවුරු කිරීමට මෙම නිර්නායක දෙක සම්පූර්ණ විය යුතුය. මෙම නිර්නායක සපුරා ඇත්නම්, භාණ්ඩය හෝ සේවාව වෙන වෙනම ගිණුම් ඒකකයක් ලෙස (වෙනම ඉටු කිරීමේ බැඳීමේ ලෙස) ගිණුම්ගත කළ යුතුය.

සමහර අයහාර ගිවිසුම් එක් ඉටු කිරීමේ බැඳීමකට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් අඩංගු වේ.

උදාහරණ:

- ▲ මෘදුකාංග විකිණීම සමග ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ නඩත්තුව
- ▲ අනාගත වෙන් කිරීම සඳහා වට්ටම් මිලක් සහිතව හෝටලයක ආහාර වේලක් සැපයීම
- ▲ වසරක් සඳහා නොමිලේ නඩත්තු කිරීම සමග මහල් නිවාසයක් විකිණීම

ප්‍රධානියාට වරෙන්ඩ් නියෝජිත සැලකිල්ලට ගැනීම

ගනුදෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩ හෝ සේවා සැපයීමේදී එක් පාර්ශ්වයකට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් සම්බන්ධ වන විට, SLFRS 15 ට අනුව, ගනුදෙනුවේ ස්වභාවය හා එහි එකඟවීමේ ස්වභාවය ඇගයීමට ලක් කිරීමෙන් අස්තිත්වය ප්‍රධානියා (principal) හෝ නියෝජිත (agent) ගනුදෙනුවක් ද යන්න තීරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ.

- ▲ පාරිභෝගිකයා වෙත එම පොරොන්දු වූ භාණ්ඩය හෝ සේවාව මාරු කිරීමට පෙර එම භාණ්ඩ හෝ සේවාව පාලනය කරන්නේ නම් ආයතනය ප්‍රධානියෙකු වේ.
- ▲ භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සැපයීමට වෙනත් පාර්ශ්වයක් යොදා කටයුතු කරයි නම් එම පුද්ගලයා හෝ ආයතනය නියෝජිත වේ.

ආයතනය ප්‍රධානියා නම්, දළ වටිනාකම මත අයහාරය ලෙස වාර්තා කළ යුතු අතර ඒ ආයතනය නියෝජිතයෙක් වශයෙන් කටයුතු කරන්නේ නම්, එහි නියෝජිත සේවා සඳහා අයහාරය ශුද්ධ අගයට වාර්තා කරයි.

පියවර 03 - ගනුදෙනුවේ මිල තීරණය කිරීම

ගනුදෙනු මිල යනු තුන්වන පාර්ශ්වය වෙනුවෙන් එකතු කරගත් වටිනාකම් (උදා. විකුණුම් බදු) හැර ගනුදෙනුකරුවකුට එකඟ වූ භාණ්ඩ හෝ සේවා හුවමාරු කරගැනීම තුළින් අස්තිත්වය හිමිකම් ලැබීමට අපේක්ෂා කරන ප්‍රතිෂ්ඨාවේ වටිනාකමයි. ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග එකඟ වූ ගිවිසුමේ ප්‍රතිෂ්ඨාව ස්ථාවර අගයක්, විචල්‍ය අගයක් හෝ ඒ දෙකම විය හැකිය.

ගනුදෙනුවේ මිල තීරණය කිරීමේදී පහත සඳහන් බලපෑම් සලකා බැලිය යුතුය.

- ▲ විචල්‍ය ප්‍රතිෂ්ඨාව
- ▲ සැලකිය යුතු අන්දමේ මූල්‍ය සංරචක
- ▲ මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිෂ්ඨාව
- ▲ ගනුදෙනුකරුවෙකුට ගෙවිය යුතු ප්‍රතිෂ්ඨාව

▲ විචල්‍ය ප්‍රතිෂ්ඨාව (Variable consideration)

ගිවිසුමක එකඟ වූ ප්‍රතිෂ්ඨාවක විචල්‍ය වටිනාකමක් ඇතුළත් නම්, ගනුදෙනුකරුවන්ට එකඟ වූ භාණ්ඩ හෝ සේවා පැවරීම සඳහා හුවමාරුවක් වන අස්තිත්වය හිමිකම් ලැබිය හැකි ප්‍රතිෂ්ඨාවේ වටිනාකම අස්තිත්වය විසින් ඇස්තමේන්තු කළ යුතුය.

වට්ටම් ප්‍රතිදාන, ආපසු ගෙවීම්, බැර කිරීම්, මිල සහන, දිරි දීමනා, කාර්යසාධන ප්‍රසාද දීමනා, දඩ හෝ වෙනත් ඒ හා සමාන අයිතම නිසා ප්‍රතිෂ්ඨාවේ වටිනාකම වෙනස් වීමට භාජනය වේ.

අවිනිශ්චිතතාවය පසුව විසඳු විට, හඳුනාගත් සම්පූර්ණ අයහාරයේ වටිනාකම සැලකිය යුතු අන්දමින් ප්‍රතිවර්තය කිරීමක් සිදු නොවන බව බොහෝ දුරට අපේක්ෂා කළ හැකි වටිනාකමට පමණක් ඇස්තමේන්තු කළ විචල්‍ය ප්‍රතිෂ්ඨාවේ වටිනාකම ආයතනය විසින් ගනුදෙනු මිලේ ඇතුළත් කළ යුතුය.



අභ්‍යාසය 01

XYZ සමාගම 2018 ජුනි 01 වන දින A හිඡ්පාදනය ඒකකය රු. 100කට විකිණීමට ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග ගිවිසුමකට එළඹුණි. ගනුදෙනුකරු එක් ලිත් වර්ෂයක් තුළ හිඡ්පාදන ඒකක 1000කට වඩා මිලදී ගන්නා විට ඒකකයක මිල රු. 90 දක්වා අතිතානුයෝගීව අඩු කරන බව ගිවිසුමේ සඳහන් වේ. සමාගමේ මූල්‍ය වර්ෂය අවසානය දෙසැම්බර් 31 වන දාය.

අවශ්‍ය වන්නේ:

2018 දෙසැම්බර් 31 දිනට මූල්‍ය ප්‍රකාශ සඳහා ඉහත ගනුදෙනුවට අදාළව ගිණුම්කරණ සිදු කරන ආකාරය සාකච්ඡා කරන්න.

- (a) සමාගමට මෙම ගනුදෙනුකරු සමග මිට පෙර අත්දැකීම් ඇති අතර, ලබාදී ඇති සීමාව ඉක්මවා හිඡ්පාදන මිලදී ගැනීමට වැඩි සම්භාවිතාවක් තිබීම
- (b) මෙම ගනුදෙනුකරු සමග මිට පෙර අත්දැකීම් නොමැති අතර, හිඡ්පාදන සංඛ්‍යාව එම සීමාව ඉක්මවා යයි ද යන්න පිලිබඳ විශ්වාසයක් නොමැති වීම



විසඳුම

- (a) අතිත අත්දැකීම් මත වර්ෂයක දී ගනුදෙනුකරු ඒකක 1,000 සීමාව ඉක්මවා භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා බව සමාගම ඇස්තමේන්තු කරන අතර අයභාරය ඇස්තමේන්තු කිරීමේදී ඒකකයක මිල රු. 90/- ලෙස සලකා බලයි.
- (b) සමාගම විසින් මෙම හිඡ්පාදනය සහ සමාගමෙහි මිලදී ගැනීමේ රටාව සමග සැලකිය යුතු අත්දැකීමක් ඇති බව සමාගම විසින් තීරණය කරයි. එමනිසා, අවිනිශ්චිතතාව විසඳන විට, හඳුනාගත් සමුච්චිත අයභාරයෙන් බොහෝ දුරට සැලකිය යුතු ආපසු හැරවීම් නොමැති බව ආයතනය තීරණය කරයි. විබැවින් XYZ සමාගම අයභාරය ඇස්තමේන්තු කිරීම සඳහා රු. 100/- මුදල සලකා බලයි.

- ▲ ආපසු විවීමකට යටත්ව හිඡ්පාදන හුවමාරු කරයි නම්, ප්‍රතිශ්ඨාව විචලය වේ.
- ▲ ආයතනය විසින් විචලය ප්‍රතිශ්ඨාව ඇස්තමේන්තු කළ යුතු අතර ගනුදෙනුවේ මිල ගණන්වලට ඇතුළත් කළ යුතුද හැද්ද යන්න තීරණය කළ යුතුය.

සැලකිය යුතු අන්දමේ මූල්‍ය සංරචක

සමහර ගනුදෙනු සඳහා ප්‍රතිශ්ඨාව සඳහා වන ලදුපත ගනුදෙනුකරු වෙත භාණ්ඩ හෝ සේවා හුවමාරු කිරීමේ කාලයට නොගැළපේ.

උදා:- ප්‍රතිශ්ඨාව කලින් ගෙවීම (ඉදිරියට කළ ගෙවීම්) හෝ සේවාව සැපයීමට පසුව ගෙවීම

ගනුදෙනුකරු විසින් නියමිත වේලාවට මුදල් ගෙවා නොමැති විට (හිඟ මුදල් ඇති විට) එම ආයතනය ගනුදෙනුකරුට මූල්‍ය පහසුකම් සපයා තිබේ.

අනෙක් අතට, ගනුදෙනුකරු විසින් කල්තියා ගෙවන විට, එම ආයතනය ගනුදෙනුකරුගෙන් මූල්‍ය පහසුකම් ලබාගෙන ඇත.

SLFRS 15 මගින් සැලකිය යුතු අන්දමේ මූල්‍යකරණ සංරචකයන් පහත දැක්වේ.

- ▲ පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ හෝ සේවාවල එකඟ වූ ප්‍රතිෂ්ඨාව සහ අත්පිට මිකුණුම් මිල අතර වටිනාකමේ යම් වෙනසක් වේ නම්,
- ▲ ගනුදෙනුකරුට පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ හෝ සේවා ආයතනය විසින් පවරන අවස්ථාව සහ එම භාණ්ඩ හෝ සේවා සඳහා ගනුදෙනුකරු ගෙවන අවස්ථාව අතර අපේක්ෂිත කාලසීමාවේ දිග සහ වෙළෙඳපොළේ පවතින පොලී අනුපාත යන දෙකෙහි එකතුව

මූල්‍යමය සංරචකයක් තිබේ නම්, ගනුදෙනුකරු සමඟ වෙනම මූල්‍යකරණ ගනුදෙනුවක් සඳහා අවතීර්ණ වූයේ නම්, ඒ සඳහා යොදාගන්නා පොලී අනුපාතය භාවිත කර ලැබිය යුතු ප්‍රතිෂ්ඨාව වර්තමාන වටිනාකමට වටිටම් කළ යුතුය.

අභ්‍යාසය 02

ABC සමාගම 2018 නොවැම්බර් මස 30 වන දින උපකරණයක් විකිණීමට ගනුදෙනුකරු සමඟ ගිවිසුමක් අත්සන් කරයි.

ආරම්භයේ දීම ගනුදෙනුකරු වෙත උපකරණයේ පාලනය හුවමාරු කරයි. ගිවිසුමේ සඳහන් මිල රු. මිලියන 5ක් වන අතර 2020 නොවැම්බර් මස 30 දින එය ගෙවීමට නියමිත වේ.

අදාළ පොලී අනුපාතය 10% කි.

අවශ්‍ය වන්නේ:

2018 දෙසැම්බර් 31 දිනෙන් අවසන් වූ වසර සඳහා ABC සමාගමේ මූල්‍ය ප්‍රකාශනවල මෙම ගනුදෙනුව සටහන් කළ යුතු ආකාරය විස්තර කරන්න.

විසඳුම

හුවමාරු මිල අයභාර සංරචකය හා 10% පොලී අනුපාතය භාවිත කරමින් මූල්‍ය සංරචකය ලෙස වෙන් කළ යුතුය.

ඒ අනුව, ගනුදෙනුවේ අයභාරය රු. මිලියන 4.1කි.

ගනුදෙනුවට අදාළ මූල්‍ය සංරචකය රු. මිලියන 0.9කි.

මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිෂ්ඨාව

ගනුදෙනුකරුවන්ගෙන් ලැබෙන ප්‍රතිෂ්ඨාව භාණ්ඩ, සේවා හෝ වෙනත් මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිෂ්ඨාවක් විය හැකිය.

උදා:- දේපළ, යන්ත්‍රෝපකරණ හෝ මූල්‍ය සාධන පත්‍ර

කිසියම් ආයතනයක් ලැබීමට හෝ ලැබීමට අපේක්ෂා කරන මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිෂ්ඨාව, මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිෂ්ඨාවේ සාධාරණ අගය (fair value) ගනුදෙනුවේ මිලට ඇතුළත් කරයි.

ගනුදෙනුකරුවෙකුට ගෙවිය යුතු ප්‍රතිෂ්ඨාව

බොහෝ ආයතන තම ගනුදෙනුකරුවන්ට ගෙවීම් සිදු කරයි.

සමහර අවස්ථාවල දී ගෙවූ හෝ ගෙවිය යුතු ප්‍රතිශ්ඨාව නියෝජනය කරනු ලබන්නේ ගනුදෙනුකරු විසින් ව්‍යාපාරයේ අවශ්‍යතාව සපුරාලන ගනුදෙනුකරු විසින් සපයනු ලබන භාණ්ඩ හෝ සේවා මිලදී ගැනීමෙනි. එවිට, එය මිලදී ගැනීමේ ගනුදෙනුවක් ලෙස ගිණුම්ගත කළ යුතුය.

වෙනත් අවස්ථාවන්වලදී, ගෙවූ හෝ ගෙවිය යුතු ප්‍රතිශ්ඨාව නිරූපනය වන්නේ ගනුදෙනුකරු විසින් තම භාණ්ඩ හෝ සේවා මිලදී ගැනීම, උනන්දු කිරීම සඳහා දුන් දිරිගැන්වීම් (නිශ්චිත භාණ්ඩ හා සේවා සමග හුවමාරු නොකිරීමට) අස්ථිත්වය ගනුදෙනු මිලෙන් අඩු කිරීමක් ලෙස මෙය ගිණුම්ගත කරයි.

Eg: **උදාහරණ 03**

පාරිභෝගික භාණ්ඩ නිෂ්පාදකයන් රාක්කවල සිය භාණ්ඩ ප්‍රදර්ශනය කිරීම සඳහා සාමාන්‍යයෙන් සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට ගාස්තු ගෙවයි. සාමාන්‍යයෙන් එවැනි ගෙවීම් නිෂ්පාදකයන්ට වෙන් වූ භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ලබා නොදෙන අතර ගනුදෙනුවේ මිල අඩු කිරීමක් ලෙස සැලකේ.

පියවර 04 - ගිවිසුමේ ගනුදෙනු මිල ඉටු කිරීමේ බැඳීමිවලට වෙන් කිරීම

ගනුදෙනුව කොටස් කර වෙන් කිරීමේ අරමුණ වන්නේ අස්ථිත්වයට හිමිකම් කීමට අපේක්ෂා කරන ප්‍රතිශ්ඨාවේ අගය පෙන්නුම් කරනු ලබන අගය තුළ එක් එක් ඉටු කිරීම් බැඳීමිවලට ගනුදෙනු මිල වෙන් කර දැක්වීමයි.

මෙම වෙන් කිරීම සාපේක්ෂව තනි තනි වශයෙන් ගත් විකුණුම් මිල පදනම්ව කළ යුතුය.

තනි තනි පදනමේ භාණ්ඩයක හෝ සේවාවක විකුණුම් මිල සඳහා හොඳම සාක්ෂිය වනුයේ එම භාණ්ඩ හෝ සේවා වෙනම විකුණන විට නිරීක්ෂණය කළ හැකි මිලයි.

තනි තනි පදනම මත විකුණුම් මිල සෘජුව නිරීක්ෂණය කළ නොහැකි නම් එය ඇස්තමේන්තු කළ යුතුය. හැකි සෑම අවස්ථාවන්හිදී නිරීක්ෂණය කළ හැකි යෙදවුම් උපරිම ලෙස භාවිත කළ යුතුය.

ගනුදෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩ හා සේවා පොදියක් මිලදී ගැනීම සඳහා වට්ටම් ලබා දෙන්නේ නම්, එවිට වට්ටම් වෙන් වෙන් විකුණුම් මිලවලට සාපේක්ෂව ගිවිසුමට අදාළව සියලු ඉටුකිරීමේ බැඳීමිවලට වෙන් කළ යුතුය.

Eg: **උදාහරණ 04**

- ▲ A සමාගම දෘඩාංග හා මෘදුකාංග විකිණීමට සහ නඩත්තු සේවා සඳහා රු. 2,000,000/-ක ගිවිසුමකට එළඹේ.
- ▲ පොරොන්දු වූ භාණ්ඩ හෝ සේවාවන් එකිනෙකට වෙනස් ඉටු කිරීමේ බැඳීමි බව A සමාගම තීරණය කරයි.
- ▲ මක්නිසාද යත්, A සමාගම නිතරම මෘදුකාංග විකිණීම හා නඩත්තු කටයුතු තනි තනි පදනම මත සිදු කරයි. ඒ අනුව එම ගනුදෙනුවල දී රු. 250,000/-ක් සහ රු. 150,000/-ක් බැගින් පිලිවෙලින් තනි තනි විකුණුම් මිල තීරණය කරයි.
- ▲ A සමාගම කලාතුරකින් දෘඩාංග අලෙවි කරයි. එබැවින් දෘඩාංග විකුණුම් මිල එහි පිරිවැය පාදක කොට රු. 1,850,000/-කට ඇස්තමේන්තු කර ඇත.

අවශ්‍ය වන්නේ:

හඳුනාගත් ඉටු කිරීමේ බැඳීමිවලට ගනුදෙනු මිල වෙන් කර දැක්වන්න.

A

විසඳුම

හඳුනාගත් වෙන් කිරීමේ බැඳීම (රු.)	තනි තනි විකුණුම් මිල (රු.)	ගනුදෙනු මිල වෙන් කිරීම (රු.)
1. දෘඩාංග	1,850,000	1,644,444 (1,850,000/2,250,000x2,000,000)
2. මෘදුකාංග	250,000	222,222 (250,000/2,250,000x2,000,000)
3. නඩත්තු	150,000	133,334 (150,000/2,250,000x2,000,000)
එකතුව	2,250,000	2,000,000

පියවර 05 - ගිවිසුමේ බැඳීමක් සෑහීමට පත් වීම (ඉටු කරන විට) ඊට අදාළ අයහාරය හඳුනා ගැනීම

SLFRS 15 ට අනුව ගනුදෙනුකරුවෙකුට පොරොන්දු වූ භාණ්ඩය හෝ සේවාව පැවරීම මගින් හඳුනාගත් බැඳීම් සපුරාලන විට පමණක් අස්තිත්වය අයහාරය හඳුනාගනී.

ගනුදෙනුකරු පාලනය ලබාගන්නා විට භාණ්ඩය හෝ සේවාව මාරු කළා සේ සැලකේ.

ඉටු කිරීමේ බැඳීමක් සඳහා කාලයක් පුරා සපුරන්නේ ද යන්න හෝ එක්තරා අවස්ථාවක ඉටුකිරීම් බැඳීම් සපුරාලන්නේ ද යන්න ගිවිසුම ආරම්භයේ දී අස්තිත්වය විසින් නිර්ණය කළ යුතුය.

කාලසීමාවක් පුරා අයහාරය හඳුනා ගැනීම

පහත දැක්වෙන නිර්ණායකවලින් එකක් ඉටු කරන්නේ නම් කාලයක් පුරා භාණ්ඩයක හෝ සේවාවක පාලනය අස්තිත්වය පවරන බව (සහ එමගින් ඉටුකිරීමේ බැඳීම සහ අයහාරය කාලය පුරා හඳුනා ගනී.) SLFRS 15 හි සඳහන් වේ.

- (a) අස්තිත්වයේ ඉටු කිරීම්, ඉටු කිරීම් මගින් සැපයෙන ප්‍රතිලාභයේ ප්‍රයෝජනය ගනුදෙනුකරු වෙත ලැබීමත්, පරිභෝජනය කිරීමත් එකවර සිදුවේ.
- (b) අස්තිත්වය වත්කම ඇති කිරීමක් හෝ වැඩිදියුණු කිරීමක් වශයෙන් ගනුදෙනුකරු පාලනය කරන බව අස්තිත්වයේ ඉටු කිරීම වත්කමක් ඇති කිරීමක් හෝ වැඩිදියුණු කිරීමක් (උදා: නොනිම් වැඩ)
- (c) අස්තිත්වයේ ක්‍රියාකාරකම්වලින් ආයතනයට විකල්ප භාවිතයක් ඇති නොවන විට සහ එම දින දක්වා නිම කළ ඉටු කිරීම සඳහා වන ගෙවීම්වලට ආයතනයට බලාත්මක කළ හැකි අයිතියක් තිබීම

බැඳීම් කාලසීමාවක් පුරා ඉටු කරන විට, එම බැඳීම්වල ඉටුකිරීමේ ප්‍රගතිය පදනම් කරගෙන කාලසීමාව පුරා අයහාරය හඳුනා ගනී.

Eg:

උදාහරණ 05

අස්තිත්වයක් එක් වර්ෂයක් සඳහා ගනුදෙනුකරුවෙකුට මාසික වැටුප් සැකසුම් සේවා සැපයීම සඳහා 2018 ජුනි මස 01 වන දින ගිවිසුමකට එළඹේ. අස්තිත්වයේ ගිණුම් වර්ෂ අවසානය දෙසැම්බර් 31 වැනි දා වේ.

2018 දෙසැම්බර් 31 වනදායින් අවසන් වූ වර්ෂය සඳහා අස්තිත්වයේ මූල්‍ය ප්‍රකාශනවල ඉහත ගනුදෙනුව ගිණුම්ගත කරන්නේ කෙසේ ද?

A විසඳුම

SLFRS 15 ට අනුව පොරොන්දු වූ වැටුප් සැකසුම් සේවා ඉටුකිරීමේ බැඳීමක් ලෙස ගිණුම්ගත කෙරේ.

අස්තිත්වය එක් එක් ගනුදෙනුව සිදු කරන විට, ගනුදෙනුකරුට සමගාමීව එක් එක් වැටුප් සැකසීමේ ගෙවීම් සහ පරිභෝජනය කරන බැවින්, ඉටුකිරීමේ ප්‍රතිලාභ ලැබීමට සහ ඉටු කිරීමේ බැඳීම් කාලසීමාවක් පුරා විහිදේ. ඉටු කිරීමේ බැඳීම් සම්පූර්ණ ලෙස තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා එහි ප්‍රගතිය මෑත බලා ආයතනය වගකීම් ඉටුකිරීමේ කාලසීමා පුරා අයභාරය හඳුනාගත යුතුය.

Eg: උදාහරණ 06

2018 ජනවාරි 15 වන දින ගනුදෙනුකරුවෙකුට විශේෂිත වත්කමක් ඉදිකිරීම සඳහා A සමාගම ගිවිසුමකට එළඹේ. ගිවිසුමේ නියමයන් සහ කොන්දේසි මත පදනම්ව නියමිත දිනට ඉදිකිරීම් කටයුතු සම්පූර්ණ කිරීමට අසමත් වුවහොත් පමණක් නැවත ගෙවිය යුතු මූලික තැන්පතුවක් ගනුදෙනුකරු ගෙවා ඇත. මිලෙහි ඉතිරිය ගනුදෙනුකරු වත්කම තුක්ති විඳීම සිදු කරන විට ගෙවිය යුතු වේ.

ගනුදෙනුකරු වත්කම ඉදිකර අවසන් කිරීමට පෙර ගෙවීම් පැහැර හැරීමක් කළේ නම්, A සමාගමට තැන්පතුව රඳවා ගැනීමට අයිතියක් ඇත.

A සමාගමට ඉහත කී ගනුදෙනුවලින් ලැබෙන අයභාරය කාලසීමාවක් පුරා හඳුනාගත හැකි ද?

A විසඳුම

- ▲ ගිවිසුම ආරම්භයේ දී අස්තිත්වය විසින් ගනුදෙනුකරුට විශේෂිත වත්කමක් ඉටු කිරීමට ඇති වගකීම කාලසීමාවක් පුරා ඉටු කිරීමට පොරොන්දු වන්නේද යන්න තීරණය කරයි.
- ▲ වත්කම ඉදි කිරීම අවසන් වනතුරු, ගනුදෙනුකරු විසින් ගෙවන ලද තැන්පතුවකට A සමාගමට අයිතියක් ඇති අතර එමගින් සම්පූර්ණ කරන ලද පොරොන්දු වූ ඉටු කිරීම්වලට ගෙවීම් කිරීම සඳහා අයිතියක් නොමැති බව සමාගම තීරණය කරයි.
- ▲ සම්පූර්ණ කරන ලද වැඩ සඳහා ගෙවීමට ඇති අයිතියට අස්තිත්වයට අයිතියක් නැති නිසා, කාලසීමාවක් පුරා ඉටු කරන ලද බැඳීම් වගකීමක් නොවේ.
- ▲ ඒ වෙනුවට එක්තරා අවස්ථාවකදී ඉටු කරන ලද බැඳීමක් ලෙස අස්තිත්වය වත්කම් විකිණීම සිදු කරයි.

ඉටු කිරීමේ බැඳීමක් සම්පූර්ණයෙන් සපුරාලීම සඳහා ප්‍රගතිය මැනීම.

- ▲ නිමැවුම් ක්‍රම (එනම්, ඉටු කිරීම් සමීක්ෂණය කිරීම හෝ කාලපරිච්ඡේදය අවසානයේ දී)
- ▲ යෙදවුම් ක්‍රම (එනම්, වැය කළ පිරිවැය බලාපොරොත්තු වන මුළු පිරිවැයේ අනුපාතයක් ලෙස)

ප්‍රගතිය විශ්ලේෂණය ව මැනිය නොහැකි නම්, අයභාරය හඳුනාගත හැක්කේ දැරූ පිරිවැය තෙක් පමණි.

අයභාරය එක්තරා අවස්ථාවක හඳුනා ගැනීම

ඉටු කිරීමේ බැඳීම් කාලසීමාව පුරා සෑහීමකට පත්විය නොහැකි නම්, එය කාලයේ එක්තරා අවස්ථාවකදී සෑහීමකට පත් වේ.

අස්තිත්වය විසින් පොරොන්දු වූ වත්කමේ පාලනය ගනුදෙනුකරු ලබාගන්නා අවස්ථාව තීරණය කළ යුතුය.

වත්කමක භාවිතය මෙහෙයවීම හා ඉතිරි ප්‍රතිලාභ අස්තිත්වයට ලබාගත හැකි නම්, අස්තිත්වය වීම වත්කම පාලනය කරනු ලබයි.

SLFRS 15 අනුව පහත අවස්ථාවන්හිදී පාලනය පැවරීමක් ලෙස සලකයි.

- ▲ වත්කම සඳහා ගෙවීම ආයතනයට විද්‍යමාන හිමිකමක් තිබීම
- ▲ ගනුදෙනුකරුට වත්කමට නිත්‍යානුකූල හිමිකමක් තිබේ.
- ▲ වත්කමක භෞතික භක්තිය ආයතනය පවරා තිබීම
- ▲ වත්කමේ අයිතියේ සැලකිය යුතු අන්දමේ අවදානම් සහ ප්‍රතිලාභ ගනුදෙනුකරුට තිබීම
- ▲ ගනුදෙනුකරු වීම වත්කම භාරගෙන තිබීම

4. වෙනත් සලකා බැලීම්

4.1 ප්‍රතිඥාභාර (Warranties)

භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම සඳහා එකඟ වූ විධිවිධානවල ප්‍රතිඥාභාර පොදුවේ ඇතුළත් වේ. සාමාන්‍යයෙන් ප්‍රතිඥාභාරයක් යනු නිෂ්පාදනය එකඟ වූ ගිවිසුමට සංගත වන බවට සහතිකයකි. මේ අවස්ථාවේදී ප්‍රතිඥාභාරය LKAS-37 ප්‍රතිපාදන, අසම්භාව්‍ය වගකීම් සහ අසම්භාව්‍ය වත්කම් ප්‍රකාරව ගිණුම්ගත කළ යුතුය.

ප්‍රතිඥාභාරය වෙනම මිලට ගැනීමට ගනුදෙනුකරුට විකල්පයක් තිබේ නම් හෝ ප්‍රතිඥාභාරය විකුණන අවස්ථාවේ සඳහන් කර ඇති දෝෂයන්ට ඔබ්බෙන් සේවාවන් සපයන්නේ නම්, විය වෙනමම ඉටු කිරීමේ බැඳීම ලෙස සැලකිය යුතුය.

ගනුදෙනු මිලෙහි කොටසක් වී සඳහා වෙන් කළ යුතු බව මෙයින් අර්ථවත් වේ.

4.2 ගිවිසුම් පිරිවැය

SLFRS 15 ට අනුව ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම සඳහා වන ගිවිසුමකට ඵලඹීමේදී සහ සම්පූර්ණ කිරීමේදී අස්තිත්වයක් දරන වියදම් ගිණුම්ගත කළ යුතු ආකාරය දක්වා ඇත.

අස්තිත්වය දරන වීම වියදම් SLFRS 15 මගින් ආවරණය වන ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග එකඟ වූ ගිවිසුම් සඳහා පමණක් අදාළ කරගනී.

SLFRS 15 ට අනුව පහත වියදම් ප්‍රාග්ධනිත කළ යුතුය.

- ▲ ගිවිසුමට ඵලඹීමේදී දැරූ පිරිවැය - ගිවිසුම ලබාගත්තේද යන්න නොසලකා ගිවිසුම ලබාගැනීමට දැරූ පිරිවැය (නෛතික ගාස්තු හෝ ටෙන්ඩරයකට අයදුම් කිරීම සඳහා දැරූ ගාස්තු)
- ▲ වෙනත් ප්‍රමිතයක විෂය පථයට අයත් නොවන ගනුදෙනුවක් සම්පූර්ණ කිරීමට දරන පිරිවැය (LKAS16 - යන්ත්‍ර, පිරිසත හා උපකරණ) හා ආයතනය නැවත අයකර ගැනීමට බලාපොරොත්තු වන වියදම්

අයභාරය හඳුනා ගන්නා විට, ගිවිසුමකට ඵලඹීමේදී සහ ඉෂ්ඨ කිරීමේදී ප්‍රාග්ධනිත කරන ලද පිරිවැය ලාභාලාභ ගිණුමට ක්‍රමක්ෂය කරනු ලබයි.

5. ඉදිරිපත් කිරීම සහ හෙළිදරව් කිරීම

යම් ආයතනයක් ප්‍රතික්ෂේප ලැබීමට පෙර අයභාරය හඳුනාගෙන ඇත්නම්, එවිට හඳුනාගත යුත්තේ,

- ▲ යම් ආයතනයක් සලකා බැලීමට පෙර අයභාරය හඳුනාගෙන එහි විෂය පථය
- ▲ ගිවිසුම් වත්කම්

ගිවිසුම් වගකීම්

අස්තිත්වය අයහාරය හඳුනා ගැනීමට පෙර ගිවිසුමේ ප්‍රතික්ෂේප ලැබී ඇති විට, **ගිවිසුම් වගකීම්** හඳුනාගත යුතුය.

SLFRS 15 ට අනුව ගනුදෙනුකරුවන් සමග වන ගිවිසුම්වලින් වන අයහාරයේ ස්වභාවය, වටිනාකම, කාල නිර්ණය, අයහාරය සහ මුදල් ප්‍රවාහවල අනියතාව පහත පරිදි හෙළිදරව් කළ යුතු වේ.

- ▲ ගනුදෙනුකරුවන් සමග වන ගිවිසුම්වලින් ලද අයහාරය
- ▲ ගිවිසුමේ ඉතිරි වටිනාකම් සහ ගිවිසුම් ලබාගැනීමේදී හා ඉෂ්ඨ කිරීමේදී දැරූ පිරිවැයට හඳුනාගත් වත්කම්
- ▲ තීරණාත්මක විනිශ්චයන් හා ඒවායේ වූ වෙනස්කම්

අභ්‍යාස 03

සෙන්ටර් ලින්ක් යනු වෙළෙඳ නාම සහිත ටැබ්ලට් අලෙවි කරන සහ ජාල සම්බන්ධතා පහසුකම් සපයන විදුලි සංදේශ සමාගමකි. සමාගම ටැබ්ලට් යන්ත්‍රයක් සහ වසර 2ක් සඳහා ජාල පහසුකම් සැපයීම සඳහා රු. 10,000/-ක මාසික වාරිකයකට යටත්ව ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග ගිවිසුමකට වළඹේ.

ටැබ්ලට් යන්ත්‍රයේ වෙළෙඳපොළ මිල රු. 80,000/-ක් වන අතර ජාල සම්බන්ධතා සඳහා මාසික ගාස්තුව රු. 5,000/-ක් වේ.

අවශ්‍ය වන්නේ:

SLFRS 15ට අනුකූලව අයහාරය හඳුනා ගැනීම සඳහා පළමු සහ දෙවන වසර සඳහා ගිණුම් සටහන් ඉදිරිපත් කරන්න.

විසඳුම්

පියවර 1: ගනුදෙනුකරු සමග ඇති ගිවිසුම හඳුනා ගැනීම

සෙන්ටර් සමාගම සහ ගනුදෙනුකරු සමග ටැබ්ලට් යන්ත්‍රයක් විකිණීමට සහ ජාල පහසුකම් සැපයීම සඳහා වලංගු ගිවිසුමකට වළඹ ඇත.

පියවර 2: ගිවිසුමේ ඉටුකිරීමේ බැඳීම හඳුනා ගැනීම

ගිවිසුම අනුව ඉටු කිරීමේ බැඳීම දෙකකි.

1. ටැබ්ලට් යන්ත්‍රය විකිණීම
2. ජාල පහසුකම් සැපයීම

පියවර 3: ගනුදෙනුවේ මිල නිර්ණය කිරීම

ගනුදෙනුවේ මිල රු. 240,000/- (රු. 10,000 x මාස 24 = රු. 240,000/-)

ගිවිසුමේ ගනුදෙනු මිල ඉටු කිරීමේ බැඳීමිවලට වෙන් කිරීම

ගනුදෙනුවේ මිල තනි තනි අයකාර මිල මත පදනම්ව වෙන් කළ යුතුය.

වෙන් කිරීමේ බැඳීම	තනි තනි විකුණුම් මිල (රු.)	ගනුදෙනු මිල වෙන් කිරීම (රු.)
ටැබ්ලට් යන්ත්‍රය ලබාදීම	80,000	$(240,000 / 200,000) \times 80,000 = 96,000$
ජාල පහසුකම් සැපයීම	120,000 (5,000 x 24)	$(240,000 / 200,000) \times 120,000 = 144,000$
	200,000	240,000

පියවර 5: ගිවිසුමේ බැඳීම් ඉටු කරන විට ඊට අදාළ අයකාරය හඳුනා ගැනීම

ටැබ්ලට් යන්ත්‍රයේ පාලනය ගනුදෙනුකරු වෙත ලබා දුන් විට රු. 96,000/-ද, ජාල පහසුකම් සඳහා මාසිකව රු. 6,000/- (144,000 / 24) ද බැගින් අවුරුදු 2ක කාලපරිච්ඡේදය පුරාවට ද අයකාරය හඳුනා ගත හැකිය.

ගනුදෙනුකරුවන්ගෙන් ලැබිය යුතු මුදල්

අවුරුදු 01					
01/01/Y1	අයකාරය	96,000	31/12/Y1	මුදල්	120,000
31/12/Y1	සේවා ගාස්තු	72,000	31/12/Y1	ශේෂය ප/ගෙ	48,000
		168,000			168,000
අවුරුදු 02					
01/01/Y2	ශේෂය ඉ/ගෙ	48,000	31/12/Y2	මුදල්	120,000
31/12/Y2	සේවා ගාස්තු	72,000			
		120,000			120,000

අයකාරය

31/12/Y1	මා/මා	96,000	01/01/Y1	ලැබිය යුතු දෑ	96,000
		96,000			96,000

සේවා ගාස්තු

31/12/Y1	මා/මා	72,000	31/12/Y1	ලැබිය යුතු දෑ	72,000
		72,000			72,000
31/12/Y2	මා/මා	72,000	31/12/Y2	ලැබිය යුතු දෑ	72,000
		72,000			72,000