

நிதிக்கணக்கீடும் அறிக்கையிடலும்

[AA31]

கூடுதல் அத்தியாயம் 03 - பகுதி II
(உப அத்தியாயம் 3.2.3 இலிருந்து 3.2.3.5 வரை)

கணக்கீட்டு நியமங்கள்

ஜூலை 2019 இலிருந்தான பரீட்சைகளிற்கு பரீட்சிக்கப்படும்



3. கணக்கீட்டு நியமங்கள் - பகுதி II

SLFRS 15 – வாடிக்கையாளர்களுடன் ஒப்பந்தங்களிலிருந்து வருவாய் / வருமானம்

1. முதன்மை கோட்பாடு

பொருள் அல்லது சேவைகளை ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு மாற்றுவதற்கு வேண்டிய பெறுவனத்தை பிரதிபலிக்கும் ஒரு தொகையை, ஒரு நிறுவனம் வருமானமாக அடையாளம் காணும்.

2. வருவாய் / வருமானம் அங்கீகாரம்

ஒரு நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களுடனான ஒப்பந்தங்களில் இருந்து பெறும் வருவாயை, பின்வரும் ஐந்து படிகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் வருவாயை அங்கீகரிக்கிறது

1. வாடிக்கையாளருடன் ஒப்பந்தத்தை (களை) அடையாளம் காணவும்.
2. ஒப்பந்தத்தில் செயல்திறன் கடப்பாடுகளை அடையாளம் காணவும்.
3. ஊடுசெயல் விலை நிர்ணயிக்கலாம்.
4. ஒப்பந்தத்தில் செயல்திறன் கடமைகளுக்கு பரிவர்த்தனை விலையை ஒதுக்குங்கள்.
5. நிறுவனம் ஒரு செயல்திறன் கடமையை திருப்தி செய்யும் போது வருவாயை அடையாளம் காணவும்.



உதாரணம் 01

SLFRS 15 வருவாய் அங்கீகாரம் மாதிரியின் பிரதான கொள்கையை நீங்கள் புரிந்துகொள்ள உதவுவதற்கு பின்வரும் உதாரணத்தை கருத்தில் கொள்க.

2018 ஜனவரி 1 ஆம் தேதி, ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் 2 ஆண்டுகளுக்கு குளிரூட்டிகளை விற்பனை செய்தல் மற்றும் பராமரிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்காக ஒரு வாடிக்கையாளருடன் ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டது. Z கோர் காற்று குளிரூட்டி (Air conditioner), வாடிக்கையாளருக்கு உபகரணங்கள் வழங்கியவுடன், உபகரணங்களின் சட்டபூர்வமான உரிமை வாடிக்கையாளருக்கு மாற்றப்படுகிறது.

வாடிக்கையாளர் எல்.கே.ஆர் குளிரூட்டி மற்றும் அதற்கான பராமரிப்பு சேவை இரண்டிற்குமாக LKR 120,000 முன்பணம் கொடுத்தார். இவை தனித்தனியாக விற்கப்பட்டால், காற்று குளிரூட்டியின் விற்பனை விலை LKR 100,000 ஆகும் மற்றும் பராமரிப்பு சேவைகளின் விற்பனை விலை LKR 50,000 ஆகும்.

தேவை:

SLFRS 15 இன் ஐந்து படிகளைப் பிரயோகிக்க மற்றும் 31.12.2018 முடிந்த ஆண்டிற்கான எவ்வளவு வருவாய் Z நிறுவனம் அங்கீகரிக்க வேண்டும் என்பதை மதிப்பிடுக.

ஐந்து படிமுறை மாதிரி

படி 1 - ஒப்பந்தத்தை அடையாளம் காணவும்

ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்டுள்ளபடி, Z கோ மற்றும் அதன் வாடிக்கையாளருக்கு இடையேயான ஒரு உடன்பாடு உள்ளது.

படி 2 - ஒரு ஒப்பந்தத்திற்குள் தனி செயல்திறன் கடப்பாடுகளை அடையாளம் காணவும்

ஒப்பந்தத்தில் இரண்டு செயல்திறன் கடமைகள் (வாக்குறுதிகளை) உள்ளன:

- ▲ காற்று குளிரூட்டியின் விற்பனை
- ▲ பராமரிப்பு சேவைகள் விற்பனை

படி 3 - பரிவர்த்தனை விலை நிர்ணயிக்கலாம்

மொத்த பரிவர்த்தனை விலை LKR 120,000 ஆகும்.

படி 4 - ஒப்பந்தத்தில் செயல்திறன் கடமைகளுக்கு பரிவர்த்தனை விலையை ஒதுக்குங்கள்

கொடுக்கப்பட்ட தனியுரிமை விற்பனை விலைகளின் அடிப்படையில் LKR 120,000 பின்வருமாறு இரண்டு செயல்திறன் கடமைகளுக்கு (PO - Performance Obligations) ஒதுக்கீடு செய்யப்பட வேண்டும்.

அடையாளம் காணப்பட்ட PO கள்	தனியாக விற்பனை விலைகள் (LKR)	பரிவர்த்தனை விலை ஒதுக்கீடு (LKR)
1. காற்று குளிரூட்டி	100,000	80,000 (= 100,000/150,000*120,000)
2. பராமரிப்பு சேவை	50,000	40,000 (= 50,000/150,000*120,000)
மொத்தம்	150,000	120,000

படி 5 - ஒரு செயல்திறன் கடமை திருப்திகரமாக இருக்கும் போது (அல்லது) வருவாயை அங்கீகரிக்கவும்

- ▲ காற்று குளிரூட்டியின் மீது கட்டுப்பாடு / உரிமை தொடக்கத்தில் வாடிக்கையாளருக்கு மாற்றப்பட்டுள்ளது, எனவே காற்றுச்சீரமைப்பினை வழங்குவதற்காக ஒதுக்கப்பட்டுள்ள LKR 80,000 முழு வருவாய் 2018 ஜனவரி 1 ஆம் திகதி அங்கீகரிக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும்.
- ▲ பராமரிப்பு சேவைகள் காலப்போக்கில் வழங்கப்படுகின்றன, எனவே இதற்கு ஒதுக்கப்பட்டுள்ள வருவாயை காலப்போக்கில் அங்கீகரிக்க வேண்டும். 2018 டிசம்பர் 31 ஆம் திகதியுடன் முடிவடைந்த ஆண்டில், LKR 20,000 வருவாய் (1/2 x LKR 40,000) பராமரிப்பு சேவைகளுக்கு உணர வேண்டும்.

3. வருவாய் அங்கீகாரத்தில் SLFRS 15 இன் ஐந்து படிகள் மாதிரி கீழே விவரிக்கப்பட்டுள்ளது

படி 1 - ஒப்பந்தத்தை அடையாளம் காணவும்

SLFRS 15 இன் படி, ஒப்பந்தம் என்பது ஒரு உடன்பாடு ஆகும், அது செயல்படுத்தும் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகளை உருவாக்குகிறது. இத்தகைய ஒப்பந்தங்கள் எழுத்து வழி, வாய்வழியாக உருவாக்கப்படலாம் அல்லது ஒரு நிறுவன வழக்கமான வணிக நடைமுறைகளால் வரையறுக்கப்படலாம்.

Eg:

உதாரணம் 02

ஒரு நிறுவனம் தனது வாடிக்கையாளர்களுடன் வாய்வழி உடன்படிக்கைகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒரு செயல்திறன் நடைமுறையை கொண்டிருந்தால், அது போன்ற வாய்வழி ஒப்பந்தங்கள், SLFRS 15 ஒப்பந்தங்கள் வரைவிலக்கணத்தில் உள்ளடங்கும்.

பின்வரும் நிபந்தனையைச் சந்தித்தால் ஒரு நிறுவனம் ஒரு ஒப்பந்தத்திலிருந்து வருவாய் பெறலாம்

- ஒப்பந்தத்தின் கட்சிகள் ஒப்பந்தத்தை ஒப்புக் கொண்டுள்ளன மற்றும் அவற்றின் சொந்த கடமைகளை / பொறுப்புகளை நிறைவேற்றுவதற்கு கடமைப்பட்டுள்ளன.
- பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு இடமாற்றம் செய்யப்படும் ஒவ்வொரு கட்சியின் உரிமையையும் அந்த நிறுவனம் மற்றும் கட்சிகளால் அறிய முடியும்
- பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு மாற்றிக்கொள்ளும் பணம் செலுத்துவதற்கான விதிமுறைகள் அடையாளம் காண முடியும்
- இந்த ஒப்பந்தம் ஒரு வியாபார ரீதியான கருத்துப்பாட்டினைக் கொண்டிருத்தல். (அதாவது ஒப்பந்தத்தின் விளைவாக, நிறுவனத்தின் எதிர்கால பணப் பாய்வுகளின் ஆபத்து, கால வரையரை அல்லது அளவு மாற்றம்) எதிர்பார்க்கப்படுகிறது மற்றும்
- வாடிக்கையாளருக்கு இடமாற்றம் செய்யப்படும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு ஈடான பெறுமதியை தகுதி நிறுவனம் சேகரிக்கக்கூடிய சாத்தியம் காணப்படல்.

Eg:

உதாரணம் 03

ஒப்பந்தத்தினை அடையாளம் காணுதல்

ஆல்.பா நிறுவனம். உபகரணங்களை வழங்கல் செய்வதற்காக 2018 ஒக்டோபர் 13 இல் ஒரு வாடிக்கையாளருடன் ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டது.

2018 ஆம் ஆண்டு டிசம்பர் மாதம் 20 ஆம் திகதி வாடிக்கையாளருக்கு உபகரணத்தை மாற்றுவதற்கு ஒப்பந்தத்தில் நிறுவனம் உடன்பட்டது. வாடிக்கையாளருக்கு உபகரணத்தை கட்டுப்படுத்தவும் அதன் மீது உரிமையும் உள்ளது. வாடிக்கையாளர் 2019 ஆம் ஆண்டு மார்ச் மாதம் 31 ஆம் திகதி LKR 500,000 ஐ செலுத்த ஒப்புக்கொண்டார்.

A

விடை

ஆல்.பா நிறுவனம், டிசம்பர் 31 ஆம் திகதி. 2018 ஆம் திகதி அன்று, பொருளாதார சூழ்நிலைகளில் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுள்ளதால், வருமானத்தை சேகரிக்க தகுதியுடையது என்ற கருத்தை ஆல்.பா நிறுவனம் நம்பவில்லை. ஆகையால், ஒப்பந்தத்தை கணக்கீட்டில் எடுத்துக்கொள்ள முடியாது மற்றும் எந்த வருவாயும் அங்கீகரிக்கப்படக் கூடாது.

படி 2 - ஒரு ஒப்பந்தத்திற்குள் தனி செயல்திறன் கடமைகளை அடையாளம் காணுதல்

ஒரு நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தில் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளில் எவை (Promised Goods and Services) தனி செயல்திறன் கடமைகள் (Performance Obligations) கொண்டவை என்பதை தீர்மானிக்க வேண்டும்.

ஒரு வருவாய் ஒப்பந்தத்தில் உள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் வேறுபட்டிருந்தால் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் தனி செயல்திறன் கடமைகள் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றன. (வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வேறாக இனம் காண முடியுமாயின்)

வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் வேறுபட்டதாக இல்லாவிட்டால், ஒப்பந்தத்தில் உள்ள மற்றைய பொருட்கள் சேவைகளுடன் இணைத்து இனம் காண வேண்டும்.

ஒப்பந்தத்தில் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் வேறுபட்டதாக உள்ளதா என்பதை நிர்ணயிக்க இரு படி முறையை SLFRS 15 குறிப்பிடுகிறது:

- ஒப்பந்தத்தில் உள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் பெறுமதியை வேறாக இனம் காண முடியும் (பொருட்களை மற்றும் சேவைகளை தனி தனியாக வெறு படுத்த முடியும்).
- ஒப்பந்தத்தில் உள்ள மற்ற வாக்குறுதிகளிலிருந்து பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை தனித்தனியாக இருக்கிறதா என்பதைப் பரிசீலித்தல். (ஒப்பந்த தருணத்தில் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் தெளிவாக வேறுபடுத்த முடியும்.)

மேல் உள்ள இரு நிபந்தனைகள் பூர்த்திச் செய்யப்படும் இடத்து பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் வேறுபட்டதாக இருக்க வேண்டும் என்ற முடிவுக்கு வர வேண்டும். இந்த நிபந்தனைகள் நிறைவேற்றப்பட்டால், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தனித்தனி அலகாக கணக்கீட்டில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும் (அதாவது தனி செயல்திறன் பொறுப்பு) என கணக்கிடப்பட வேண்டும்.

சில வருவாய் / வருமான ஒப்பந்தங்களில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட செயல்திறன் கடமைகள் / பொறுப்புகள் உள்ளன.

உதாரணம்:

- ▲ மென்பொருள் விற்பனை மற்றும் மென்பொருளை செயல்படுத்தல் மற்றும் பராமரிப்பு போன்றவற்றிற்கு பெற்ற வருமானம்
- ▲ ஹோட்டலில் விலையை தள்ளுபடியுடன் எதிர்கால இட (Hotel Reservations) ஒதுக்கீட்டிற்கான மற்றும் ஒரு உணவை வழங்க பெற்ற வருமானம்
- ▲ ஒரு வருடம் இலவச பராமரிப்புடனான தொடர்மாடித் தொகுதி ஒன்றின் (Apartment) விற்பனை மூலம் பெற்ற வருமானம்.

முதல்வர் (Principal) மற்றும் முகவர் (Agent) தொடர்பாக கருத்தில் கொள்ள வேண்டியவை

ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை வழங்குவதில் ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட கட்சிகள் ஈடுபடுத்தப்பட்டால், SLFRS 15 அமைய ஒரு நிறுவனம் வாடிக்கையாளருக்கு அதன் வாக்குறுதியின் இயல்பை / ஒப்பந்தங்களின் நிபந்தனைகளை மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம் இந்த பரிவர்த்தனைகளில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் முதல்வரா அல்லது முகவரா என்பதை தீர்மானிக்க வேண்டும்.

- ▲ ஒரு நபர் அல்லது நிறுவனம் வாடிக்கையாளருக்கு பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை மாற்றுவதற்கு முன்பாக ஒரு வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை கட்டுப்படுத்த முடியுமாயின், அந் நபர் / உரிமம் ஒரு முதல்வராகும்.
- ▲ ஒரு நிறுவனம், பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை வழங்குவதற்கு மற்றொரு தரப்பினரை ஏற்பாடு செய்வதாயின் அந் நிறுவனம் ஒரு முகவர் ஆகும்.

ஒரு நிறுவனம் முதல்வராக இருந்தால், அது ஒரு மொத்த அடிப்படையில் வருமானத்தை ஏற்பிசைவு செய்ய வேண்டும் மற்றும் நிறுவனம் ஒரு முகவராக செயல்பட்டு இருந்தால், நிறுவன சேவைகளுக்கான பதிவுகளை நிகர தொகையில் ஏற்பிசைவு செய்ய வேண்டும்.

படி 3 - ஊடுசெயல் விலை நிர்ணயித்தல்

பரிவர்த்தனை விலை என்பது ஒரு நிறுவனம் வாடிக்கையாளருக்கு வாக்குறுதி அளித்த பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை மாற்றுவதற்கு உறுதியளிக்கப்பட்ட விலை. ஆனால் இதனுள் மூன்றாம் நபர்களின் சார்பில் சேகரிக்கப்பட்ட தொகைகளை (ex: some sales taxes) உள்ளடக்கப்படாது.

ஒரு வாடிக்கையாளருடன் ஒப்பந்தத்தில் உறுதியளிக்கப்பட்ட விலையானது நிலையான தொகைகளையோ, மாறும் தொகைகளையோ உள்ளடங்கும் அல்லது அவை இரண்டையுமோ உள்ளடக்கலாம்.

பரிவர்த்தனை விலை நிர்ணயிக்கும் போது, பின்வரும் தாக்கத்தை கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்:

- ▲ மாறும் கைமானம் (Variable consideration)
- ▲ மாறும் கைமானத்தின் தடுக்கப்பட்ட மதிப்பீடுகள் (Significant financing components)
- ▲ பண அல்லா கைமானம் (Non cash consideration)
- ▲ ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு செலுத்த வேண்டிய கைமானம் (Consideration payable to a customer)

▲ மாறும் கைமானம்

ஒப்பந்தம் ஒன்றில் உறுதியளிக்கப்பட்ட கைமானமானது மாறுபடக்கூடிய தொகை ஒன்றினை உள்ளடக்கி இருப்பின், உரிமம் அந்தக் கைமானத்தினை வாடிக்கையாளர் ஒருவருக்கு உறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் பரிமாற்றத்தில் ஈடுபடுத்துவதன் மூலம் உரிமத்துக்குக் கிடைக்கத்தக்க தொகையில், அக் கைமானத்தினை மதிப்பிடும்.

கைமானத்தின் தொகையானது கழிவுகள், தள்ளுபடிகள் மீளளிப்புக்கள், கடன்கள், விலைச் சலுகைகள், ஊக்குவிப்புக்கள், பெறுபேற்று உபகாரக் கொடுப்பனவுகள், தண்டப் பணம் மற்றும் அது போன்ற ஏனைய காரணங்களினால் வேறுபடலாம்.

இந்த மதிப்பீடானது பின்னர் ஏற்படும் நிச்சயமற்ற நன்மையினால் கணிசமான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தாத நிலையில் மட்டுமே ஊடுசெயல் விலையினுள் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும்.

பயிற்சி

XYZ கம்பனியானது பொருள் A யினை அலகொன்று ரூ. 100 ற்கு விற்பனை செய்வதற்காக 2018 ஜூன் 01 இல் வாடிக்கையாளருடன் ஒப்பந்த மொன்றை மேற் கொண்டது. ஒரு கலண்டர் வருடத்தில் வாடிக்கையாளர் 1,000 அலகுகளிற்கு மேல் கொள்வனவு செய்வாராகில் அலகொன்று ரூ. 90ற்கு விற்பனை செய்யப்படும். கம்பனியின் நிதியாண்டானது டிசம்பர் 31 இல் முடிவடைகின்றது.

தேவைப்படுவது

2018 ஆம் ஆண்டின் டிசம்பர் 31 ஆம் திகதி வரையிலான நிதி அறிக்கைகளுக்கு மேலே உள்ள சூழ்நிலையின் கணக்கியல் பதிவை பற்றி ஆலோசிக்கவும்

- (a) நிறுவனம் இந்த வாடிக்கையாளருடனான முந்தைய வியாபார அனுபவத்திற்கு அமைவாக, குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான தயாரிப்புகளின் எண்ணிக்கையை / விற்பனை செய்ய கூடிய அலகுகள் விட அதிகமானதாக இருக்கும் என நம்பப்படுகிறது
- (b) இந்த வாடிக்கையாளருடன் கடந்த கால வியாபார அனுபவம் கிடையாது மற்றும் குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையில் தயாரிப்புகளின் எண்ணிக்கையைத் தாண்டும் என்பது நிச்சயமற்றது.

A

விடை

- (a) முந்தைய அனுபவத்தின் படி, வாடிக்கையாளர் கொள்முதல் ஆண்டிற்கான 1,000-அலகுத் தொகையை விட அதிகமாக இருப்பதாக மதிப்பீடு செய்துள்ளது, எனவே நிறுவனம் வருமானத்தை மதிப்பிட LKR 90 ஐக் கருதுகிறது.
- (b) இந்தத் தயாரிப்பில் குறிப்பிடத்தக்க அனுபவமும், கொள்வனவு செய்யும் நிறுவனத்தின் கொள்முதல் முறைமையும் அந்த நிறுவனம் தீர்மானிக்கிறது. இவ்வாறு, உறுதியற்ற தன்மை தீர்க்கப்படும்போது அங்கீகரிக்கப்பட்ட வருமானத்தில் ஒட்டுமொத்த அளவுகளில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றம் ஏற்படாது என்பது மிகவும் சந்தேகத்திற்குரியது என நிறுவனம் முடிவுசெய்கிறது. எனவே, நிறுவனத்தின் வருமானத்தை மதிப்பிட LKR 100 விலையைக் கருதுகிறது.
- ஒரு பொருள் அதை திரும்பப் பெறும் உரிமையுடன் விற்கப்பட்டால், அதில் மாறும் கைமானம் உள்ளது.
 - நிறுவனம் மாறும் விலை பரிசீலனையை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும் மற்றும் ஊடுசெயல் விலையில் அதைச் சேர்க்கலாமா இல்லையா என்பதை முடிவு செய்ய வேண்டும்.

▲ முக்கிய நிதியிடல் ஆக்கக்கூறு

சில ஊடுசெயல்களிற்கு, வாடிக்கையாளர்களிடம் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் பரிமாற்ற காலப்பகுதிக்கும் கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளும் காலப்பகுதியும் சமப்படுவதில்லை.

உதாரணம்: கொடுப்பனவானது சேவை வழங்குவதற்கு முன்னர் அல்லது சேவை வழங்கிய பின்னர் மேற்கொள்ளப்படல்.

வாடிக்கையாளர் நிலுவை அடிப்படையில் செலுத்துவராயின், அந்த நிறுவனம் வாடிக்கையாளருக்கு நிதியளிக்கும் திறனை அளிக்கிறது.

மறுபுறம், வாடிக்கையாளர் முன்கூட்டியே செலுத்துவராயின், அந்த நிறுவனம் வாடிக்கையாளரிடமிருந்து நிதியளிக்கும் திறன் பெற்றது.

SLFRS 15 முக்கிய நிதியுதவி கூறுகளின் பின்வரும் அறிகுறிகளை வழங்குகிறது:

- ▲ உறுதியளிக்கப்பட்ட கைமானத்தின் தொகை மற்றும் உறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்காக வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவை மேற்கொள்ளுதல் ஆகியவற்றின் காலப்பகுதிகளுக்கு இடையிலான கால வேறுபாட்டின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட அளவு.
- ▲ உரிமம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை மாற்றுதல் மற்றும் அப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்காக வாடிக்கையாளர் கொடுப்பனவை மேற்கொள்ளுதல் ஆகியவற்றின் காலப்பகுதிகளுக்கு இடையிலான கால வேறுபாட்டின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட அளவு மற்றும் சந்தையில் காணப்படும் தற்போதைய வட்டிவீதங்கள் இரண்டினதும் இணைந்த வினைவு.

ஒரு நிதியிடல் கூறு இருந்தால், வாடிக்கையாளருடன் தனி நிதியிடல் பரிவர்த்தனையில் ஈடுபட்டால் பயன்படுத்தக்கூடிய வட்டி விகிதத்தைப் பயன்படுத்தி தற்போதைய மதிப்பைக் (Present Value) கருத்தில் கொண்டு பெறப்பட்ட பரிசீலனையை தள்ளுபடி செய்ய வேண்டும்.



பயிற்சி

ABC கம்பெனி நவம்பர் 30, 2018 அன்று ஒரு கருவியை விற்பதற்கு ஒரு வாடிக்கையாளருடன் ஒரு ஒப்பந்தத்தை மேற்கொண்டது.

ஒப்பந்த தொடக்கத்தில் வாடிக்கையாளருக்கு உபகரணங்களைக் கட்டுப்படுத்தும் உரிமை உள்ளது. ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட விலை ரூ. 5 மில்லியன் மற்றும் நவம்பர் 2020 ஆம் ஆண்டு 30 ஆம் திகதி கொடுப்பனவு முடிவு திகதியாகும்.

பொருத்தமான வட்டி விகிதம் 10% ஆகும்.

தேவை

இந்த ஊடுசெயலினது 2018 ஆம் ஆண்டின் 31 ஆம் திகதி முடிவடைந்த வருடத்தின் நிதி அறிக்கையில் எவ்வாறு கணக்கிடப்பட வேண்டும் என்பதை விளக்குங்கள்.



விடை

ஊடுசெயல் விலையை வட்டி விகிதம் 10% பயன்படுத்தி வருமான கூற்று மற்றும் நிதி கூற்று எனப்பவை பிரிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும்

எனவே ஊடுசெயல் வருமான கூறு - LKR 4.1 மில்லியன்

ஊடுசெயலிற்கு பொருந்தும் நிதியுதவி கூறு - LKR 0.9 மில்லியன்

பணமல்லாத கைமானங்கள்

வாடிக்கையாளர் பொருட்கள், சேவைகள் அல்லது பிற பண அல்லாத வடிவில் இருக்கலாம்.

உதாரணம்: சொத்து, ஆலை மற்றும் உபகரணங்கள், ஒரு நிதி கருவி.

ஒரு நிறுவனம் பெறும், அல்லது பெற எதிர்பார்க்கும் போது, அல்லாத பண கருத்தில், பண அல்லாத வடிவில் உள்ளவற்றை பரிசீலனை செய்து நியாயமான பரிவர்த்தனை விலையைக் கணக்கிட வேண்டும்.

ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு பணம் செலுத்துதல்.

பல நிறுவனங்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பணம் செலுத்துகின்றன.

சில சந்தர்ப்பங்களில், பணம் செலுத்துதல் அல்லது செலுத்தத்தக்கது, வாங்குபவரின் வணிகத் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் வாடிக்கையாளரால் வழங்கப்பட்ட பொருட்களின் அல்லது சேவைகளின் மூலம் கொள்முதல் என்பதைக் குறிக்கிறது, பின்னர் அது கொள்வனவு ஊடுசெயல் கணக்கில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும்.

பிற சந்தர்ப்பங்களில், பணம் செலுத்துதல் அல்லது செலுத்தக்கூடியது, வாங்கிய வாடிக்கையாளர், அதன் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள், (வேறுபட்ட நன்மை அல்லது சேவைக்கு பதிலாக அல்ல) வாங்க ஊக்குவிப்பதற்கான ஊக்கத்தொகைகளை நிறுவனம் வழங்குகிறது. அச் சமயங்களில் நிறுவனம் வழங்கிய விலை குறைப்பை கணக்கீட்டில் பதிவு செய்ய வேண்டும்

Eg:

உதாரணம்

நுகர்வோர் பொருட்களை உற்பத்திச் செய்யும் உற்பத்தியாளர்கள் பொதுவாக சில்லறை விற்பனையாளர்கள் கடையில் பொருட்களை காட்சிபடுத்த ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை செலுத்துகின்றனர். பொதுவாக, இத்தகைய கட்டணங்கள் தயாரிப்பாளருக்கு ஒரு தனித்துவமான பொருளை அல்லது சேவையை குறிப்பது அல்ல. இது பரிவர்த்தனை விலை குறைப்பாக கருதப்படுகின்றது.

படி 4 - ஊடுசெயல் விலையை செயல் நிறைவேற்று கடப்பாடுகளுக்கு ஒதுக்கீடு செய்தல்

இந்த ஒதுக்கீட்டு நோக்கம் ஒவ்வொரு செயல்திறன் கடமைக்குமான பரிவர்த்தனை விலையை ஒதுக்கீடு செய்வதன் மூலம், அந்த நிறுவனம் எதை எதிர்பார்க்கிறது மற்றும் கருத்தில் கொள்ளும் அளவைக் குறிப்பிடுகிறது.

விலைகளை விற்பனை தனியாக நிற்கும் விகிதத்தில் இந்த ஒதுக்கீடு செய்யப்பட வேண்டும்.

பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் தனித்தனியாக விற்கப்படும் போது, அது நிலைத்த விற்பனை விலைக்கான சிறந்த ஆதாரம் ஆகும்.

ஒரு தனித்த விற்பனை விலை நேரடியாக கவனிக்கப்படாவிட்டால், அது மதிப்பிடப்பட வேண்டும். சாத்தியமான போதெல்லாம், கவனிக்கத்தக்க உள்ளீடுகளை அதிகப்படுத்த வேண்டும்.

ஒரு வாடிக்கையாளர் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் ஒரு கூட்டாக வாங்குவதற்கு ஒரு தள்ளுபடியை வழங்கியிருந்தால், ஒப்பந்தத்தின் அனைத்து செயல்திறன் கடமைகளிலிருந்தும் தனித்தனியாக விற்பனையாகும் விலையில் அந்த தள்ளுபடியை ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டும்.

Eg:

உதாரணம்

- ▲ நிறுவனத்தின் A, 2,000,000 LKR வன்பொருள், மென்பொருள் மற்றும் பராமரிப்பு சேவைகளை விற்க உடன்படிக்கைக்குள் நுழைகிறது
- ▲ கம்பனி A வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் ஒவ்வொன்றும் தனித்தனி செயல்திறன் கடமை என்பதைக் குறிக்கிறது
- ▲ ஏனென்றால் ஒரு நிறுவனம் தனித்தனியாக மென்பொருள் மற்றும் பராமரிப்புகளை அடிக்கடி விற்பனையாகும், இந்த முறையில் அந்த பரிவர்த்தனைகளைப் பயன்படுத்தி அவற்றின் விலைகள் LKR 250,000 மற்றும் LKR 150,000 என நிர்ணயிக்க முடியும்.
- ▲ கம்பனி அரிதாக வன்பொருள் தனித்தனியாக விற்பனை செய்கிறது, எனவே இது வன்பொருள் அடிப்படையிலான செலவினத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட LKR 1,850,000 இல் முழுமையான விற்பனை விலை மதிப்பீடு செய்கிறது.

தேவைப்படுவது

குறிப்பிட்ட செயல்திறன் கடமைகளில் பரிவர்த்தனை விலை ஒதுக்கீடு செய்க

அடையாளப்படுத்தப்பட்ட செயல்திறன் கடமை	நிலைத்த விற்பனை விலைகள் (LKR)	பரிவர்த்தனை விலை ஒதுக்கீடு (LKR)
1. வன்பொருள்	1,850,000	1,644,444 (= 1,850,000/2,250,000*2,000,000)
2. மென்பொருள்	250,000	222,222 (= 250,000/2,250,000*2,000,000)
3. பராமரிப்பு	150,000	133,334 (= 150,000/2,250,000*2,000,000)
மொத்தம்	2,250,000	2,000,000

படி 5 - ஒரு செயல்திறன் கடமை திருப்திகரமாக இருக்கும் போது (அல்லது) வருவாயை அங்கீகரிக்கவும் SLFRS 15 இன் படி, ஒரு நிறுவனம் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவையை ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு மாற்றுவதன் மூலம் அடையாளம் காட்டப்பட்ட செயல்திறன் கடமையை திருப்தி செய்யும் போது மட்டுமே வருமானத்தை அங்கீகரிக்கிறது.

வாடிக்கையாளர் கட்டுப்பாட்டைக் கொள்ளும்போது ஒரு பொருள் அல்லது சேவையானது கை மாற்றப்பட்டதாக கருதப்படுகிறது.

காலப்போக்கில் செயல்திறன் கடமையை திருப்திப்படுத்துகிறதா அல்லது ஒரு நேரத்தில் செயல்திறன் கடமையை திருப்திப்படுத்துகிறதா என்பதை ஒப்பந்தம் தொடக்கத்தில் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

காலப்போக்கில் வருவாய் அங்கீகாரம்

SLFRS 15 இன் படி, ஒரு நிறுவனம் கீழ்க்கண்ட நிபந்தனைகளில் ஒன்று இருந்தால் காலப்போக்கில் ஒரு பொருட்கள் அல்லது சேவையோ கட்டுப்பாட்டை மாற்றி அளிக்கிறது (எனவே, ஒரு செயல்திறன் கடமைப்பாட்டை திருப்திப்படுத்துகிறது மற்றும் காலப்போக்கில் வருமானத்தை அங்கீகரிக்கிறது)

- வாடிக்கையாளர் நிறுவனத்தின் செயல்திறனால் வழங்கப்படும் நன்மைகளை ஒரே நேரத்தில் பெறுகிறது மற்றும் பயன்படுத்துகிறது
- அந்த நிறுவனத்தின் செயல்திறன் ஒரு சொத்தை உருவாக்குகிறது அல்லது மேம்படுத்துகிறது (எ.கா. வேலை செயலில் உள்ளது) வாடிக்கையாளர் சொத்தை உருவாக்கிய அல்லது மேம்பட்டவை கட்டுப்படுத்த முடியும் என்றால் அல்லது
- நிறுவனத்தின் செயல்திறன் ஒரு மாற்றுச் சொத்தை உருவாக்கிட முடியாது எனின், வேலை திகதி முடிவடைந்த செயல்திறனுக்காக பணம் செலுத்துவதற்கான உரிமை உள்ளது.

காலப்போக்கில் ஒரு செயல்திறன் கடமை திருப்தி அடைந்தால், அந்த செயல்திறன் கடமைப்பாட்டின் திருப்திக்கு ஏற்ப காலப் போக்கில் வருவாயை அங்கீகரிக்க வேண்டும்.

Eg:

உதாரணம்

ஒரு நிறுவனம் ஒரு வருடம் ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு மாதாந்த ஊதிய செயலாக்க சேவைகளை வழங்குவதற்காக ஜூன் 1, 2018 அன்று ஒரு ஒப்பந்தத்தை மேற்கொண்பது. நிறுவனத்தின் ஆண்டு இறுதி டிசம்பர் 31 ஆம் திகதி.

2018 டிசம்பர் 31 ஆம் திகதி முடிவடைந்த ஆண்டின் நிதி அறிக்கைகளுக்கு கணக்கியல் பதிவை குறிப்பிடுக.

A

விடை

வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட ஊதிய செயலாக்க சேவைகள் SLFRS க்கு ஒரு ஒற்றை செயல்திறன் கடமை எனக் கணக்கிடப்படுகின்றன. செயல்திறன் பொறுப்பு காலப்போக்கில் திருப்தி அளிக்கிறது, ஏனெனில் வாடிக்கையாளர் ஒரே நேரத்தில் ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனை செயலாற்றும் போது ஒவ்வொரு சம்பள பரிவர்த்தனை செயல்பாட்டிலும் நிறுவனத்தின் செயல்திறன் நன்மைகள் பெறுகிறது மற்றும் பயன்படுத்துகிறது.

அந்த செயல்திறன் கடமைப்பாட்டின் முழு திருப்திக்கு அதன் முன்னேற்றத்தை அளவிடுவதன் மூலம் காலப்போக்கில் வருவாய் ஈட்டுகிறது.

Eg:

உதாரணம்

2018 ஆம் ஆண்டு ஜனவரி 15 ஆம் திகதி, A நிறுவனம், ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு சிறப்பு சொத்துக்களை நிர்மாணிக்க ஒரு ஒப்பந்தத்தில் நுழைகிறது. நிறுவனம் ஒப்பந்த விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் கட்டுமானத்தை நிறைவு செய்வதில் தோல்வி அடைந்தால் மட்டுமே திரும்பப்பெறக்கூடிய ஒரு முன்கூட்டிய வைப்புத் தொகை வழங்கப்படும். வாடிக்கையாளர் சொத்துக்களை வைத்திருக்கும்போது மீதமுள்ள விலையை செலுத்த வேண்டும். வாடிக்கையாளர் தவறுதலாக இருந்தால் ஒப்பந்தம் முடிவதற்கு முன் ஒரு முற்றவைப்புத் தொகையைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும் உரிமையை மட்டுமே கொண்டுள்ளது.

மேற்கூறிய ஊடுசெயல் மூலம் A கம்பனி காலப்போக்கில் வருமானத்தை ஒற்பிசைவு செய்யமுடியுமா?

A

விடை

- ▲ ஒப்பந்த தொடக்கத்தில் பொருட்கள் மாற்றுவதற்கு உறுதியளிக்கப்பட்ட செயற்பாட்டு கட்டுப்பாட்டினை தீர்மானித்தல்.
- ▲ பூர்த்தி செய்யப்பட்ட செயற்பாட்டிற்கான கொடுப்பனவை உறுதிப்படுத்த சட்டரீதியான உரிமம் நிறுவனத்திற்கு காணப்படாது. ஏனெனில், சொத்தின் நிர்மாணம் பூர்த்தியடையும் வரையில் வாடிக்கையாளரால் மேற்கொள்ளப்பட்ட கொடுப்பனவை வைப்பு செய்யும் உரிமம் மட்டுமே நிறுவனத்திற்கு காணப்படும்.
- ▲ இன்று வரையில் பூர்த்தி செய்யப்பட்ட வேலைக்கான கொடுப்பனவின் மீதான உரிமை இன்மையினால், கம்பனியின் செயற்பாடுக் கட்டுப்பாடானது காலப்பகுதியின் மீதி திருப்திசெய்யப்பட்ட செயற்பாட்டுக் கட்டுப்பாட்டில்லை.

- ▲ மாறாக சொத்தின் மீதான விற்பனையை, குறித்த காலப் புள்ளியில் நிறைவேற்றப்பட்ட செயல் கட்டுப்பாடாக கணக்குகளில் ஏற்பிசைவு செய்யும்.

ஒரு செயல்திறன் கடமைப்பாட்டின் முன்னேற்றத்தை அளவிடும் முறைகள்:

- ▲ வெளியீட்டு முறைகள் (செயல்திறன் பற்றிய ஆய்வு, அல்லது காலவரையரை முடிந்துவிட்டது)
- ▲ உள்ளீட்டு முறைகள் (மொத்த எதிர்பார்க்கப்படும் செலவினங்களின் விகிதங்கள் போன்றவை).

முன்னேற்றம் நம்பத்தகுந்த அளவில் அளவிடப்படாவிட்டால், வருவாய் பெறக்கூடிய மீளக்கூடிய செலவினங்களை மட்டுமே அங்கீகரிக்க முடியும்.

குறித்த காலப்பகுதியில் வருவாய் அங்கீகாரம்

காலப்போக்கில் ஒரு செயல்திறன் கடமை திருப்திகரமாக இல்லாவிட்டால், அது ஒரு காலப் பகுதியில் திருப்தி செய்து கொள்ளும்.

ஒரு நிறுவனம் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட சொத்தின் கட்டுப்பாட்டைக் கொள்பவரின் நேரத்தை நிர்ணயிக்க வேண்டும்.

நிறுவனமானது சொத்தின் பயன்பாட்டை இயக்குவதற்கும் அதன் மீதமுள்ள நலன்களைப் பெறுவதற்கும் சொத்துக்களை கட்டுப்படுத்துகிறது.

SLFR15 கட்டுப்பாட்டை மாற்றுவதற்கான பின்வரும் குறிகாட்டிகளைக் கூறுகின்றன:

- ▲ உரிமம் சொத்துக்கான கொடுப்பனவுக்கான நடைமுறை உரிமையைக் கொண்டிருத்தல்
- ▲ வாடிக்கையாளர் சொத்தின் மீதான சட்டரீதியான உரிமையை கொண்டிருத்தல்
- ▲ உரிமம் சொத்தின் பௌதீக வைத்திருப்பினை மாற்றியிருத்தல்
- ▲ வாடிக்கையாளர் சொத்தின் உரிமை தொடர்பான முக்கிய இடர்கள் மற்றும் வெகுமதிகளை கொண்டிருத்தல்
- ▲ வாடிக்கையாளர் சொத்தினை ஏற்றுக் கொண்டிருத்தல்

4. பிற பரிசீலனைகள்

4.1 உத்தரவாதங்கள்

உத்தரவாதங்கள் பொதுவாக பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை விற்க மேற்கொள்ள உட்படுத்தப்படும் ஏற்பாடாகும். வழக்கமாக, ஒரு ஒப்பந்தம் ஒப்பந்தத்தில் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட ஒரு தயாரிப்பு செயல்படும் என்று ஒரு உத்தரவாதம் உள்ளது. இந்த சந்தர்ப்பத்தில், பின்னர் உத்தரவாதத்தை LKAS 37 (LKAS 37 Provisions, Contingent Liabilities) ஏற்பாடு, நிபந்தனை கடன்கள் மற்றும் நிபந்தனைச் சொத்துக்கள் அமைவாக கணக்கிட வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர் தனியாக உத்தரவாதத்தை வாங்குதல் அல்லது உத்தரவாதத்தை கொள்முதல் செய்தால், விற்பனை நிலையத்தில் இருக்கும் குறைபாடுகளை சரிசெய்யாமல் வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு சேவையை வழங்குகிறது, அது ஒரு தனித்துவமான செயல்திறன் கடமையாக கருதப்பட வேண்டும்.

இதன் பொருள் ஊடுசெயல் விலையின் ஒரு பகுதியை ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டும்.

4.2 ஒப்பந்த செலவுகள்

SLFRS 15 வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதற்கு ஒரு ஒப்பந்தத்தை

வாங்குவதற்கும், நிறைவேற்றுவதற்கும் செலவினங்களுக்கான பிரயோகத்தை கணக்கியல் குறிப்பிடுகிறது.

SLFRS 15 இன் வரம்பிற்குள் உள்ள ஒரு வாடிக்கையாளருடன் ஒப்பந்தம் சம்பந்தப்பட்ட அந்த செலவினங்களை மட்டுமே ஒரு நிறுவனம் பயன்படுத்துகிறது.

SLFRS 15 படி பின்வரும் செலவுகள் மூலதனமாக்கப்பட வேண்டும்:

- ▲ ஒரு ஒப்பந்தத்தை பெறுவதற்கான செலவுகள். ஒப்பந்தம் பெறப்பட்டதா அல்லது இல்லாவிட்டாலோ (சில சட்டரீதியான கட்டணங்கள் அல்லது ஒப்பந்தப்புள்ளிக்குச் செல்லும் செலவுகள்) என்பதைப் பொருட்படுத்தாமல் செலவழிக்கப்பட்ட செலவுகள் இதில் தவிர்க்கப்பட வேண்டும்.
- ▲ நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தை நிறைவேற்றும் போது மற்றைய கணக்கியல் நியமத்துக்கு செலவினங்கள் கணக்கிடப்படுமாயின், (LKAS 16 சொத்து, ஆவணம் மற்றும் உபகரணங்கள் போன்ற வரைவிலக்கணத்தினுள் இல்லாமல் இருந்தால்) (LKAS 16, Property Plant & Equipment), செலவுகள் மற்றும் அவற்றை மீட்டெடுக்க எதிர்பார்க்கிறது.

ஒரு ஒப்பந்தத்தை பெறுவதற்கும், நிறைவேற்றுவதற்கும் மூலதன செலவுகள் வருவாய் அங்கீகரிக்கப்படுகையில் நிதி அறிக்கையில் மாற்றியமைக்கப்படும்.

5. நிதி அறிக்கைகளில் தரவுகளை வழங்கல் மற்றும் வெளிப்படுத்தல் (Presentation and Disclosures)

ஒரு நிறுவனம் வருமானம் பெறுவதற்கு முன்பே வருவாயை அங்கீகரித்தபோது, அது பின்வரும் அடிப்படையில் அங்கீகரிக்கப்பட வேண்டும்

- ▲ பெறுவனவை பெறும் உரிமை நிபந்தனையற்றதாக இருந்தால், அல்லது
- ▲ ஒரு ஒப்பந்த சொத்து.

வருவாய் அங்கீகரிக்கப்படுவதற்கு முன்னர், நிறுவனம் பெறுவனங்களை பெற்றிருந்தால் (அல்லது பெறுவனங்களை பெற நிபந்தனையற்ற உரிமை உள்ளதாயின்) ஒரு நிபந்தனை பொறுப்பு (Contingent liability) ஏற்கப்பட வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர்களுடன் ஒப்பந்தங்களை எழும் தன்மை, அளவு, நேரம் மற்றும் வருவாய் மற்றும் பணப்புழக்கங்களின் நிச்சயமற்ற தன்மை ஆகியவற்றைப் புரிந்து கொள்ள நிதி அறிக்கை பயனாளர்களை செயல்படுத்துவதற்கு SLFRS 15 தேவைப்படுகிறது

- ▲ வாடிக்கையாளர்களுடன் ஒப்பந்தங்களில் இருந்து அங்கீகரிக்கப்பட்ட வருவாய்
- ▲ ஒப்பந்த செலவுகள் மற்றும் பெறுமதியான செலவினங்களிலிருந்து அங்கீகரிக்கப்பட்ட சொத்துகள் அல்லது ஒப்பந்தங்களை நிறைவேற்றும்
- ▲ குறிப்பிடத்தக்க தீர்ப்புகளை பயன்படுத்தப்படும், மற்றும் தீர்ப்புகளில் ஏட்படுத்தப்பட்ட மாற்றங்களும்.



Exercise 03

சென்கூரி லின்க் தரமான ரபிலர் அலகுகள் மற்றும் வலையமைப்பு தொடர்பு சேவைகளை வழங்கும் தொடர்பாடல் கம்பனியாகும். வாடிக்கையாளருக்கு ரபிலர் மற்றும் வலையமைப்பு வசதிகளை இரண்டு வருடங்களுக்கு ரூ. 10,000 மாதாந்த வாடகை அடிப்படையில் வழங்கு ஒப்பந்தம் ஒன்றில் ஈடுபட்டது.

ரமில்ந் ஒன்றின் சந்தை பெறுமதி ரூ. 80,000 மற்றும் வலையமைப்பிற்கான கட்டணம் ரூ. 5,000 மாதாந்த கொடுப்பனவாகும்.

தேவைப்படுவது:

SLFRS 15 னடிப்படையில் வருமானத்தை அடையாளம் காண்பதற்கான ஆண்டு 01 மற்றும் ஆண்டு 02ற்கான கணக்கீட்டு பதிவுகளை இனம்காண்க.



படிமுறை 01: வாடிக்கையாளருடனான ஒப்பந்தங்களை இனம்காணல்

இற்கு சென்கூரி லின்க் மற்றும் வாடிக்கையாளரிற் கிடையில் டபிலந் மற்றும் வலையமைப்பு வசதிகளை மேற்கொள்வதற்கான வலுவான ஒப்பந்தமொன்று உள்ளது.

படிமுறை 02: ஒப்பந்தத்தின் செயல்திறன் கடப்பாடுகளை இனம்காணல்

இரண்டு செயற்பாட்டுக் கடப்பாடுகள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

1. டபிலந் விநியோகம்
2. வலையமைப்பு சேவையை வழங்கல்

படிமுறை 03: ஊடுசெயல் விலையை நிர்ணயித்தல்

ஊடுசெயல் விலை ரூ. 240,000/- (ரூ. 10,000 x 24 மாதம் = ரூ. 240,000/-)

படிமுறை 04: ஊடுசெயல் விலையை ஒதுக்கீடு செய்தல்

ஊடுசெயல் விலையானது நிலையான ஊடுசெயல் விலையின் அடிப்படையில் ஒதுக்கீடு செய்யப்படுதல் வேண்டும்.

அடையாளப்படுத்தப்பட்ட செயல்திறன் கடமை	நிலைத்த விற்பனை விலைகள் (LKR)	ஊடுசெயல் ஒதுக்கீடு (LKR)
டபிலந் விநியோகம்	80,000	$(240,000 / 200,000) \times 80,000 = 96,000$
வலையமைப்பு தொடர்பு சேவை	120,000 (5,000 x 24)	$(240,000 / 200,000) \times 120,000 = 144,000$
	200,000	240,000

படிமுறை 05: செயற்பாட்டு கடப்பாடு நிறைவேற்றப்பட்டவுடன் வருமானத்தை அடையாளம் காணல்

டபிலந் விநியோகிக்கப்பட்டவுடன், கம்பனியானது ரூ. 96,000 வருமானத்தை அடையாளப்படுத்த முடியும். சேவைக் கட்டணமான ரூ. 6,000 (ரூ. 144,000 / 24) ஆனது 2 வருட காலப்போக்கில் ஒவ்வொரு மாதமும் அடையாளப்படுத்தல்.

வாடிக்கையாளர் வருமதி கணக்கு

ஆண்டு 01					
01/01/Y1	வருமானம்	96,000	31/12/Y1	காசு	120,000
31/12/Y1	சேவைக் கட்டணம்	72,000	31/12/Y1	மீ/மீ/கொ/செ	48,000
		168,000			168,000
ஆண்டு 02					
01/01/Y2	மீ/கொ/வ	48,000	31/12/Y2	காசு	120,000
31/12/Y2	சேவைக் கட்டணம்	72,000			
		120,000			120,000

வருமான கணக்கு

31/12/Y1	இலாப, நட்ட கணக்கு	96,000	01/01/Y1	வாடிக்கையாளரிடமி- ருந்தான வருமதி	96,000
		96,000			96,000

சேவை கட்டணம் கணக்கு

31/12/Y1	இலாப, நட்ட கணக்கு	72,000	31/12/Y1	வாடிக்கையாளரிடமி- ருந்தான வருமதி	72,000
		72,000			72,000
31/12/Y2	இலாப, நட்ட கணக்கு	72,000	31/12/Y2	வாடிக்கையாளரிடமி- ருந்தான வருமதி	72,000
		72,000			72,000