

บทที่ 3

การบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ (Accounting for installment sales)

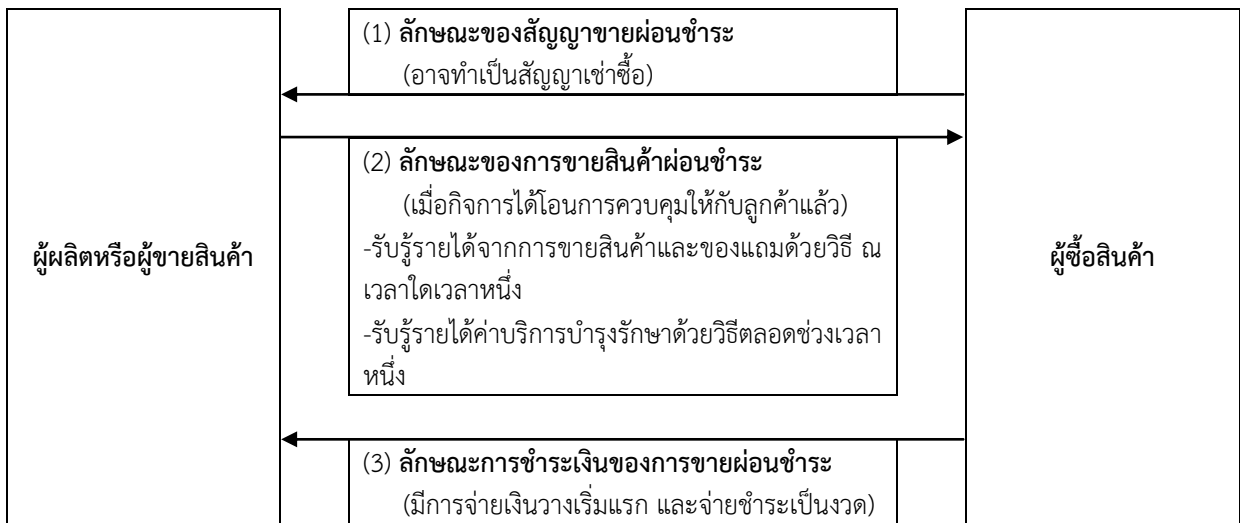
การขายผ่อนชำระนิยมใช้เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายสินค้าที่มีราคาสูง หรือเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่อนชำระมากกว่าเงินสด จากกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ขายสินค้า (ตัวอย่างเช่น รถยนต์ โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ เครื่องปรับอากาศ และเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น) การขายผ่อนชำระให้ระยะเวลาในการชำระเงินยาวนานออกไปกว่าการขายเงินสด จึงทำให้รายได้จากการขายผ่อนชำระสูงกว่ารายได้จากการขายด้วยเงินสด เนื่องจากรายได้จากการขายผ่อนชำระ เกิดขึ้น 2 ส่วน ได้แก่ (1) รายได้จากการขายสินค้าและค่าบริการบำรุงรักษา และ (2) รายได้ทางการเงิน (หรือดอกเบี้ยรับ) อย่างไรก็ตาม การขายผ่อนชำระจะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการผิดนัดชำระหนี้และการยึดสินค้าคืน ดังนั้น การขายผ่อนชำระมักจะจัดทำเป็นสัญญาเช่าซื้อ (Hire purchase) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยสัญญาเช่าซื้อต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร และมีอำนาจบังคับในเรื่องกรรมสิทธิ์จะโอนเป็นของผู้เช่าซื้อต่อเมื่อชำระเงินครบตามที่กำหนดไว้ และอำนาจในการยึดสินค้าคืนเมื่อขาดส่งเงินงวด

สำหรับบทนี้จะอธิบายถึงความหมายและลักษณะของการขายผ่อนชำระ หลักการบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ หลักการสำคัญของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ การบันทึกบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ และการแสดงรายการเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระในรายงานทางการเงิน (บางส่วน)

3.1 ความหมายและลักษณะของการขายผ่อนชำระ

การขายผ่อนชำระ (Installment sales) หมายถึง การขายสินค้าที่ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อสามารถนำไปใช้ก่อน แล้วกำหนดให้ผู้ซื้อจ่ายชำระค่าสินค้าเป็นงวดๆ ติดต่อกันในระยะเวลาหนึ่ง โดยการขายผ่อนชำระมักกำหนดให้ผู้ซื้อมีการจ่ายเงินวางเริ่มแรก (Down payment) หรือกำหนดให้ชำระค่างวดล่วงหน้าจำนวนหนึ่ง ณ ขณะที่ขายสินค้าหรือบริการ ส่วนที่เหลือจ่ายชำระเป็นงวดๆ ภายในระยะเวลาที่กำหนด (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-1)

จากความหมายของการขายผ่อนชำระดังกล่าวข้างต้นส่งผลให้มีลักษณะของการขายผ่อนชำระ ตามภาพที่ 3.1 ดังนี้



ภาพที่ 3.1 ลักษณะของการขายผ่อนชำระ

ที่มา: ผกาพรรณ พรหมสาขา ณ สกลนคร และรัตนา วงศ์ศรีมีเดือน, หน้า 179

(1) ลักษณะของสัญญาขายผ่อนชำระ

จากความหมายของการขายผ่อนชำระดังกล่าวข้างต้นส่งผลให้ผู้ขายยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการเก็บหนี้ ดังนั้น การขายผ่อนชำระมักจะจัดทำเป็นสัญญาเช่าซื้อ (Hire purchase) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ป.พ.พ.) บรรพ 3 ลักษณะ 5 มาตรา 572 - 574 โดยสัญญาเช่าซื้อต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร และมีอำนาจบังคับในเรื่องกรรมสิทธิ์จะโอนเป็นของผู้เช่าซื้อต่อเมื่อชำระเงินครบตามที่กำหนดไว้ และอำนาจในการยึดสินค้าคืนเมื่อขาดส่งเงินงวดติดต่อกัน 2 งวด และยึดทรัพย์สินคืนเมื่อเงินงวดพ้นกำหนดในงวดที่ 3

ป.พ.พ. มาตรา 572 มีความว่า "อันว่าการเช่าซื้อนั้น คือ สัญญาซึ่งเจ้าของเอาทรัพย์สินออกให้เช่า และให้ค้ำประกันว่าจะขายทรัพย์สินนั้นหรือว่าจะให้ทรัพย์สินนั้นตกเป็นสิทธิแก่ผู้เช่า โดยเงื่อนไขที่ผู้เช่าได้ใช้เงินเป็นจำนวนเท่านั้น เท่านั้นราว สัญญาเช่าซื้อนั้นถ้าไม่ทำเป็นหนังสือทำนว่าเป็น โฆษะ"

ป.พ.พ. มาตรา 573 มีความว่า "ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาในเวลาใดเวลาหนึ่งก็ได้ด้วยส่งมอบทรัพย์สินกลับคืนให้แก่เจ้าของโดยเสียค่าใช้จ่ายของตนเอง"

ป.พ.พ. มาตรา 574 มีความว่า "ในกรณีผิดนัดไม่ใช้เงินสองคราวติดๆ กัน หรือกระทำผิดสัญญาข้อที่เป็นส่วนสำคัญ เจ้าของทรัพย์สินจะบอกเลิกสัญญาเสียก็ได้ ถ้าเช่นนั้นบรรดาเงินที่ได้ใช้มาแล้วแต่ก่อนให้ริบเป็นของเจ้าของทรัพย์สินและเจ้าของทรัพย์สินชอบที่จะกลับเข้าครองทรัพย์สินนั้นได้ด้วย อนึ่ง ในกรณีกระทำผิดสัญญาเพราะผิดนัดไม่ใช้เงินซึ่งเป็นคราวที่สุดนั้น ท่านว่าเจ้าของทรัพย์สินชอบที่จะริบบรรดาเงินที่ได้ใช้มาแล้วแต่ก่อนและกลับเข้าครองทรัพย์สิน ต่อเมื่อระยะเวลาใช้เงินได้พ้นกำหนดไปอีกงวดหนึ่ง"

ดังนั้น ในทางด้านกฎหมายสัญญาขายผ่อนชำระอาจทำเป็นสัญญาเช่าซื้อ

(2) ลักษณะของการขายสินค้าผ่อนชำระ

การขายสินค้าผ่อนชำระเป็นลักษณะของการขายสินค้าเมื่อกิจการได้อนุญาตควบคุมให้กับลูกค้าแล้ว ดังนั้น กิจการจะรับรู้กำไรขั้นต้นจากการขายผ่อนชำระเป็นรายได้ทั้งจำนวนในงวดที่มีการขายเกิดขึ้น ซึ่งกิจการสามารถประมาณการเก็บเงินตามสัญญาได้ค่อนข้างแน่นอน และสามารถประมาณค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

ทั้งหมดได้อย่างน่าเชื่อถือในรอบบัญชีที่มีการขายผ่อนชำระหรือเช่าซื้อ เมื่อส่งมอบสินทรัพย์ไปแล้วให้ถือว่า รายได้เกิดขึ้นทั้งจำนวน

การขายผ่อนชำระที่เป็นลักษณะของการขายสินค้าที่มีภาระที่ต้องปฏิบัติภาระเดียวและมากกว่าหนึ่ง ภาระ ซึ่งมีราคาขายแบบเอกเทศที่สังเกตได้ชัดเจน โดยกิจการผู้ขายจะรับรู้รายได้ด้วยวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in Time) เมื่อลูกค้าได้เข้าควบคุม (Control) สินค้าหรือบริการนั้น ซึ่งอยู่ในกรณีที่กิจการให้คำสัญญา การส่งมอบสินค้าทั่วไป ให้ลูกค้า จำนวนเงินรายได้ที่รับรู้ คือ จำนวนเงินที่ปันส่วนให้ภาระที่ต้องปฏิบัติที่เสร็จสิ้น ส่วนคำสัญญาที่กิจการผู้ขายจะส่งมอบบริการต่างๆ ไปให้ลูกค้า เช่น การบำรุงรักษาเครื่องจักร หรือ ค่าบริการอื่นๆ ที่พ่วงไปกับการขายสินค้าให้กิจการต้องเลือกวิธีที่เหมาะสมสำหรับการวัดความก้าวหน้าของ ภาระที่ต้องปฏิบัติ คือ การส่งมอบบริการต่างๆ ให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์และให้รับรู้รายได้ด้วยวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over Time)

(3) ลักษณะการชำระเงินของการขายผ่อนชำระ

การขายผ่อนชำระจะกำหนดให้ผู้ซื้อมีการจ่ายเงินวางเริ่มแรก (Down payment) หรือชำระค่างวด ล่วงหน้าจำนวนหนึ่ง ณ วันที่ขายสินค้าหรือบริการ ส่วนที่เหลือจ่ายชำระเป็นงวด ๆ ภายในระยะเวลาที่กำหนด

3.2 หลักการบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ

ในทางการบัญชีอนุญาตให้ผู้ขายใช้หลักการบัญชีเดียวกันสำหรับการขายผ่อนชำระและการเช่าซื้อ เนื่องจากกรอบแนวคิดสำหรับการรายงานทางการเงิน ได้กล่าวถึงลักษณะเชิงคุณภาพพื้นฐานในเรื่องความเป็น ตัวแทนอันเที่ยงธรรม (Faithful representation) โดยให้ยึดเนื้อหาและความจริงเชิงเศรษฐกิจแทนที่จะเป็น รูปแบบทางกฎหมายอย่างเดียว ซึ่งนักบัญชีพิจารณาจากเจตนาของธุรกรรม กล่าวคือ ผู้ซื้อหรือผู้เช่าซื้อได้ ครอบครองและใช้ประโยชน์ทรัพย์สินนั้นแล้วนับแต่วันที่ตกลงซื้อขายกัน กระบวนการก่อให้เกิดรายได้สำเร็จ แล้ว กิจการผู้เช่าซื้อหรือผู้ขายผ่อนชำระสามารถรับรู้กำไรขั้นต้นในงวดที่มีการขายเกิดขึ้นทันที ซึ่งเป็นไปตาม หลักการรับรู้รายได้ตาม TFRS 15

การรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระถือว่าเป็นสัญญาการขายสินค้า กิจการผู้ขายผ่อนชำระจึงต้อง ปฏิบัติตามหลักการสำคัญของมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 15 เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับ ลูกค้าที่กำหนดให้กิจการรับรู้รายได้เพื่อแสดงการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่สัญญาให้ลูกค้าในจำนวนเงินที่ สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับจากการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการนั้นๆ โดยกิจการรับรู้ รายได้ตามหลักการสำคัญตามขั้นตอนการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอน

การบันทึกบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระจะเหมาะสมกับลักษณะการขายที่มีการเรียกเก็บเงินจาก ลูกค้าเป็นงวดตลอดระยะเวลาตามที่ตกลงกัน กิจการจะรับรู้กำไรขั้นต้นจากการขายผ่อนชำระเป็นรายได้เมื่อ กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติให้กับลูกค้าเสร็จสิ้นทั้งในกรณีที่มีภาระที่ต้องปฏิบัติภาระเดียวหรือ มากกว่าหนึ่งภาระ

สำหรับการบันทึกการขายและต้นทุนการขายสินค้าผ่อนชำระในงวดที่มีการขายผ่อนชำระขึ้น กิจการ จะบันทึกการขายสินค้าโดยวิธีขายผ่อนชำระด้วยราคาขายที่อยู่ในขั้นตอนการปันส่วนราคาขายให้กับภาระที่ ต้องปฏิบัติ ณ วันที่เกิดสัญญาและยังไม่ได้เรียกเก็บเงิน กิจการอาจรับรู้เป็นรายการสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา (Contract asset) ซึ่งเป็นสิทธิที่กิจการจะได้รับค่าตอบแทนเป็นการแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการที่กิจการ ได้โอนให้กับลูกค้าแล้ว และรายการหนี้สินที่เกิดจากสัญญา (Contract liability) เมื่อกิจการมีภาระผูกพันใน

การโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า เช่น การให้บริการบำรุงรักษารถยนต์ หรือสัญญาจะให้บริการอื่นๆ ร่วมกับการขายสินค้า เป็นต้น (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-3 – 3-5)

ดังนั้น จากข้อความดังกล่าวข้างต้นสามารถสรุปเป็นภาพที่ 3.2 หลักการบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ ดังนี้



ภาพที่ 3.2 หลักการบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ

ที่มา: ผกาพรรณ พรหมสาขา ณ สกลนคร และรัตนา วงศ์รัมย์เดือน, หน้า 179;

ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-3 – 3-17

3.3 หลักการสำคัญของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ

หลักการสำคัญของมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 15 เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า คือ กิจการรับรู้รายได้เพื่อแสดงการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่สัญญาให้ลูกค้าในจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับจากการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการนั้นๆ กิจการที่ต้องรับรู้รายได้ตามหลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน (สภาวิชาชีพบัญชี, 2562, หน้า ค-ง) ดังนี้

ขั้นตอนแรก: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า

สัญญาเป็นข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาตั้งแต่สองฝ่ายหรือมากกว่าสองฝ่ายที่ทำให้เกิดสิทธิที่สามารถบังคับได้และภาระผูกพันขึ้น ข้อกำหนดของ TFRS 15 ใช้กับสัญญาแต่ละสัญญาที่ทำกับลูกค้าและเป็นไปตามเกณฑ์ที่ระบุในมาตรฐาน ในบางกรณี TFRS 15 กำหนดให้กิจการรวมสัญญาต่างๆ (Combination of contract) และบันทึกเป็นสัญญาเดียว รวมทั้งให้ข้อกำหนดสำหรับวิธีการบัญชีสำหรับการเปลี่ยนแปลงสัญญา (Contract modifications)

สำหรับการขายผ่อนชำระในขั้นตอนนี้ แบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

(1) สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศสำหรับการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ราคาขาย 2,400,000 บาท ต้นทุนขายผ่อนชำระ 1,800,000 บาท เงินดาวน์ (Down payment) 20% ของราคาขาย และผ่อนชำระจำนวน 36 งวด (เดือนละงวด) เป็นต้น

(2) สัญญามีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศสำหรับการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ราคาขาย 2,250,000 บาท ต้นทุนขายผ่อนชำระ 900,000 บาท เงินดาวน์ (Down payment) 300,000 บาท และผ่อนชำระ จำนวน 15 งวด (ปีละงวด) โดยกำหนดชำระเงินงวดทุกๆ วันสิ้นปี (31 ธันวาคม) และมีอัตราดอกเบี้ย 4% ต่อปี เป็นต้น

ขั้นที่สอง: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา

สัญญาประกอบด้วยคำสัญญาในการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้ลูกค้า หากสินค้าหรือบริการนั้นมีความแตกต่างกัน คำสัญญาต่างๆ นั้นถือเป็นภาระที่ต้องปฏิบัติที่ต้องบันทึกแยกกัน สินค้าหรือบริการแตกต่างกันหากลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น หรือต้องใช้ควบคู่กับทรัพยากรอื่นที่มีพร้อมต่อลูกค้า และคำสัญญาของกิจการในการส่งมอบสินค้าและบริการนั้นสามารถระบุแยกได้จากข้อตกลงอื่นๆ ในสัญญา

สำหรับการขายผ่อนชำระในขั้นตอนนี้ แบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

(1) มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์เงินผ่อน ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศโดยรวมค่าประกันภัยรถยนต์สำหรับปีแรกไว้แล้ว แสดงให้เห็นว่าสัญญามีภาระที่ต้องปฏิบัติเพียงภาระเดียว เป็นต้น (ศิลปิน ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-9)

(2) มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายรถยนต์นั่งเอนกประสงค์ 5 ประตู โดยให้ข้อเสนอพิเศษกับลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในเดือนเมษายน 25x4 ได้แก่ แคมเปญอะไหล่รถยนต์ แคมชุดแต่งรถ (สปอยเลอร์รอบคัน) และให้บริการตรวจเช็คครถฟรี 5 ปี แสดงให้เห็นว่ามี 4 ภาระที่กิจการผู้ขายต้องปฏิบัติ ได้แก่ (1) ส่งมอบรถยนต์นั่งเอนกประสงค์ 5 ประตู (2) ส่งมอบยางอะไหล่รถยนต์ (3) ส่งมอบชุดแต่งรถ (สปอยเลอร์รอบคัน) และ (4) ให้บริการตรวจเช็คครถฟรี 5 ปี เป็นต้น (ศิลปิน ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-13)

ขั้นที่สาม: กำหนดราคาของรายการ

ราคาของรายการ คือ จำนวนเงินของสิ่งตอบแทนในสัญญาที่กิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับเป็นการแลกเปลี่ยนกับการส่งมอบสินค้าหรือบริการตามคำสัญญาให้ลูกค้า ราคาของรายการสามารถเป็นจำนวนเงินที่แน่นอนของสิ่งตอบแทนที่ได้จากลูกค้า แต่บางครั้งราคาของรายการหมายรวมถึงสิ่งตอบแทนผันแปร หรือสิ่งตอบแทนอื่นที่ไม่ได้อยู่ในรูปของเงินสด ราคาของรายการได้รวมการปรับปรุงผลกระทบของค่าของเงินตามเวลาหากสัญญาเบื้องต้นประกอบการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ และสิ่งตอบแทนที่ต้องจ่ายให้ลูกค้า ในกรณีที่สิ่งตอบแทนผันแปรได้ กิจการต้องประมาณจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนที่กิจการจะมีสิทธิที่จะได้รับเป็นการแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการตามคำสัญญา ประมาณการจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนผันแปรจะรวมเป็นส่วนหนึ่งของราคาของรายการ เฉพาะในกรณีที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่สูงว่าจะไม่มีการกลับรายการที่มีนัยสำคัญของจำนวนเงินของรายได้ที่รับรู้สะสม เมื่อความไม่แน่นอนเกี่ยวกับสิ่งตอบแทนผันแปรได้หมดไปในภายหลัง

กิจการบางแห่งอาจมีการจูงใจให้กับลูกค้าซื้อสินค้าใหม่ของกิจการ โดยให้ลูกค้านำสินค้าเก่าที่ใช้แล้วมาแลกเปลี่ยนเป็นสินค้าใหม่ ซึ่งเรียกว่า “สินค้านำแลกเปลี่ยน” (Trade-in) โดยผู้ขายจะคิดราคาสินค้านำแลกเปลี่ยนให้ผู้ซื้อ และถือว่าราคาดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของการชำระค่าสินค้าใหม่ ส่วนจำนวนเงินที่ผู้ซื้อยังคงค้างอยู่ กิจการจะให้ผู้ซื้อผ่อนชำระภายในระยะเวลาที่ตกลงกัน ส่วนสินค้านำเก่าที่กิจการได้รับจากการแลกเปลี่ยนจะนำมาซ่อมแซม เพื่อให้อยู่ในสภาพที่พร้อมขายต่อไป

หลักการบัญชีเกี่ยวกับสินค้านำแลกเปลี่ยน (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนูวัฒน์ ภักดี, 2562, หน้า 3-25) มีดังต่อไปนี้

(ก) บันทึกลูกค้านำแลกเปลี่ยนเป็นสินทรัพย์ของกิจการด้วยราคาตลาดที่แท้จริง (Estimated market value) ของสินค้านำเก่าที่รับแลกเปลี่ยน ซึ่งเป็นราคาที่แท้จริงตามสภาพของสินค้า ณ ขณะที่แลกเปลี่ยนสินค้า

(ข) ผลต่างระหว่างราคาสินค้านำเก่าที่รับแลกเปลี่ยนที่สูงกว่าราคาตลาดที่แท้จริง จะบันทึกไว้ในบัญชี “ส่วนเกินของราคาสินค้านำแลกเปลี่ยน” ซึ่งเป็นบัญชีที่จะนำไปปรับกับยอดขายผ่อนชำระในงบกำไรขาดทุน ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ยอดขายผ่อนชำระสุทธิ

(ค) บันทึกการขายผ่อนชำระที่มีสินค้านำแลกเปลี่ยนเช่นเดียวกับการขายผ่อนชำระปกติ

สำหรับการขายผ่อนชำระในขั้นตอนนี้ แบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

(1) ไม่มีสินค้านำแลกเปลี่ยน ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศสำหรับการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ราคาขาย 2,400,000 บาท ต้นทุนขายผ่อนชำระ 1,800,000 บาท เงินดาวน์ (Down payment) 20% ของราคาขาย และผ่อนชำระ จำนวน 36 งวด (เดือนละงวด) เป็นต้น

(2) มีสินค้านำแลกเปลี่ยน ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศสำหรับการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ราคาขาย 2,400,000 บาท ต้นทุนขายผ่อนชำระ 1,800,000 บาท เงินดาวน์ (Down payment) 20% ของราคาขาย โดยลูกค้าสามารถนำรถยนต์เก่ามาใช้แลกเปลี่ยนเป็นเงินดาวน์ได้ และผ่อนชำระ จำนวน 36 งวด (เดือนละงวด) เป็นต้น

ขั้นที่สี่: ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา

ปกติกิจการปันส่วนราคาของรายการไปยังภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญาโดยใช้เกณฑ์ของราคาขายแบบเอกเทศของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างกันตามคำสัญญาในสัญญา ถ้าราคาขายแบบเอกเทศไม่สามารถสังเกตได้ กิจการต้องประมาณราคานั้นได้ บางครั้งราคาของรายการได้รวมส่วนลด หรือจำนวนเงินที่ผันแปรได้ของสิ่งตอบแทนโดยทั้งหมดเกี่ยวข้องกับส่วนหนึ่งของสัญญา นอกจากนี้ มีข้อกำหนดที่ระบุเมื่อกิจการปันส่วนลดหรือสิ่งตอบแทนผันแปรไปยังภาระที่ต้องปฏิบัติ (หรือสินค้าหรือบริการที่แตกต่างกัน) ตั้งแต่หนึ่งรายการหรือมากกว่าหนึ่งรายการในสัญญาแต่ไม่ใช่ภาระที่ต้องปฏิบัติทุกรายการ

สำหรับการขายผ่อนชำระในขั้นตอนนี้ แบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

(1) มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ไม่ต้องปันส่วนราคาขาย

ในกรณีที่มีการขายผ่อนชำระมีภาระที่ต้องปฏิบัติภาระเดียว กิจการไม่จำเป็นต้องปันส่วนราคาให้กับรายการต่างๆ เนื่องจากส่วนใหญ่แล้วจะมีราคาขายเท่ากับราคาขายแบบเอกเทศ แต่กิจการต้องคำนึงถึงสิ่งตอบแทนที่จะจ่ายให้กับลูกค้าซึ่งต้องนำไปเป็นส่วนหักกับราคาของรายการ ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศโดยรวมค่าประกันภัยรถยนต์สำหรับปีแรกไว้แล้ว เป็นต้น แสดงให้เห็นว่าสัญญามีภาระที่ต้องปฏิบัติเพียงภาระเดียว ดังนั้น กิจการไม่จำเป็นต้องปันส่วนราคาให้กับรายการต่างๆ โดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ แต่กิจการต้องคำนึงถึงจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนที่กิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับ (สภาวิชาชีพบัญชี, 2562, หน้า 22) ในกรณีนี้กิจการต้องนำค่าประกันภัยรถยนต์ไปเป็นส่วนหักกับราคาของรายการ (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-9)

(2) มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ต้องปันส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ

ในกรณีที่ยขายผ่อนชำระซึ่งมีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ กิจการต้องพิจารณาสัญญาว่ามีภาระที่ต้องปฏิบัติกี่ภาระ ซึ่งจะส่งผลต่อการปันส่วนราคาของรายการ คือ การให้กิจการต้องปันส่วนราคาของรายการให้กับแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติ ด้วยจำนวนเงินที่แสดงให้เห็นถึงจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนที่กิจการคาดว่าจะมีสิทธิได้รับ (สภาวิชาชีพบัญชี, 2562, หน้า 22) ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายรถยนต์นั่งเอนกประสงค์ 5 ประตู โดยให้ข้อเสนอพิเศษกับลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในเดือนเมษายน 25x4 ได้แก่ แคมเปญอะไหล่รถยนต์ แคมเปญชุดแต่งรถ (สปอยเลอร์รอบคัน) และให้บริการตรวจเช็คครดฟรี 5 ปี เป็นต้น ดังนั้น กิจการผู้ขายต้องปันส่วนราคาขายแบบเอกเทศให้กับแต่ละภาระโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ เป็นต้น (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-13)

ขั้นที่ห้า: รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น

กิจการรับรู้รายได้เมื่อกิจการได้ปฏิบัติ (หรือขณะปฏิบัติ) ตามภาระที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาแล้วโดยการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่สัญญาให้ลูกค้า (ซึ่งเป็นเวลาที่ลูกค้าได้การควบคุมสินค้าหรือบริการนั้น) จำนวนเงินรายได้ที่รับรู้ คือ จำนวนเงินที่ปันส่วนให้ภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้นนั้น ภาระที่ต้องปฏิบัติอาจเสร็จสิ้น ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) (สำหรับกรณีคำสัญญาการส่งมอบสินค้าทุกๆ ไปให้ลูกค้า) หรือตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time) (สำหรับกรณีคำสัญญาการส่งมอบบริการทุกๆ ไปให้ลูกค้า) สำหรับกรณีภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้นตลอดช่วงเวลาหนึ่ง กิจการรับรู้รายได้ตลอดช่วงเวลาดังกล่าวโดยการเลือกวิธีที่เหมาะสมสำหรับการวัดความก้าวหน้าของภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้นให้สมบูรณ์

สำหรับการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระในชั้นตอนนี้ แบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

- (1) รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time)
- (2) รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time)

ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้กำหนดราคาขายแบบเอกเทศโดยรวมค่าประกันภัยรถยนต์สำหรับปีแรกไว้แล้ว ดังนั้น รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) คือ ราคาของรายการขายรถยนต์ผ่อนชำระ หัก ค่าประกันภัย เป็นต้น

ตัวอย่างเช่น กิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ ได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายรถยนต์นั่งเอนกประสงค์ 5 ประตู โดยให้ข้อเสนอพิเศษกับลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในเดือนเมษายน 25x4 ได้แก่ แคมเปญอะไหล่รถยนต์ แคมชุดแต่งรถ (สปอยเลอร์รอบคัน) และให้บริการตรวจเช็คครอฟรี 5 ปี ดังนั้น (1) รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) คือ ราคาของแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติ ได้แก่ ราคาของรายการขายรถยนต์ ราคาของรายการแคมเปญอะไหล่รถยนต์ และราคาของรายการแคมชุดแต่งรถ (สปอยเลอร์รอบคัน) และ (2) รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time) คือ ราคาของรายการให้บริการตรวจเช็คครอฟรี 5 ปี โดยรับรู้ ณ วันสิ้นปีที่ 1 – 5 ด้วยยอดเฉลี่ย 5 ปี

3.4 การบันทึกบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ

รายการการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระเมื่อเข้าเงื่อนไขการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอนตาม TFRS 15 ดังนี้

- (1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

กิจการบันทึกการขายผ่อนชำระ ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น) โดยรับรู้บัญชีสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระเมื่อสิทธิที่กิจการจะได้รับค่าตอบแทนเป็นการแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการที่โอนแล้ว หรือบัญชีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาเมื่อกิจการมีภาระผูกพันในการโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าในอนาคต

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร – เงินดาวน์		xx		
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ		xx		
	รายได้จากการขาย - ระบุชื่อสินค้า				xx
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ				xx
	บันทึกรายการ ณ วันที่ทำสัญญา				
	ขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)				

(2) บันทึกต้นทุนขาย

กิจการบันทึกต้นทุนขายสินค้าผ่านชำระในงวดที่มีการขายผ่านชำระเกิดขึ้น

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่านชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ต้นทุนขาย - ระบุชื่อสินค้า		XX			
	สินค้าคงเหลือ - ระบุชื่อสินค้า				XX	
	บันทึกรายการต้นทุนขายสินค้าผ่านชำระ					

(3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที

เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที กิจการจะลดยอดบัญชีสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่านชำระ และรับรู้บัญชีเงินสด

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่านชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร		XX			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่านชำระ				XX	
	บันทึกรายการรับชำระเงินตามใบแจ้งหนี้					

(4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง

เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง กิจการจะลดยอดบัญชีสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่านชำระ และรับรู้บัญชีลูกหนี้ขายผ่านชำระ

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่านชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ลูกหนี้ขายผ่านชำระ - ระบุชื่อลูกหนี้		XX			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่านชำระ				XX	
	บันทึกรายการตามใบแจ้งหนี้ แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง					

เมื่อได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่านชำระ กิจการจะลดยอดบัญชีลูกหนี้ขายผ่านชำระ

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่านชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร		XX			
	ลูกหนี้ขายผ่านชำระ - ระบุชื่อลูกหนี้				XX	
	บันทึกรายการได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่านชำระ					

(5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา

เมื่อกิจการให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา ให้โอนลดยอดบัญชีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระไปยังบัญชีรายได้จากการบริการ (เฉลี่ยตามช่วงเวลาที่จะรับรู้ในสัญญา)

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ		xx			
	รายได้จากการบริการ - ระบุชื่อบริการ				xx	
	บันทึกรายการให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา (เฉลี่ยตามช่วงเวลาที่จะรับรู้ในสัญญา)					

(6) บันทึกค่าใช้จ่ายระหว่างรอบระยะเวลารายงาน

กิจการบันทึกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลารายงาน

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ค่าใช้จ่ายในการขาย		xx			
	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		xx			
	ค่าใช้จ่ายอื่น - ระบุชื่อค่าใช้จ่าย		xx			
	เงินสด/เงินฝากธนาคาร				xx	
	บันทึกรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นระหว่างงวด					

(7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

กิจการปิดบัญชีรายได้ ต้นทุนการขายสินค้าผ่อนชำระ และค่าใช้จ่ายในการขายผ่อนชำระที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลารายงานเข้าบัญชีกำไรขาดทุน เพื่อนำไปรวมกับการคำนวณกำไร (ขาดทุน) ของสินค้าตามปกติของกิจการ

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	รายได้จากการขาย - ระบุชื่อสินค้า		xx			
	ต้นทุนขาย - ระบุชื่อสินค้า				xx	
	ค่าใช้จ่ายต่างๆ - ระบุชื่อค่าใช้จ่าย				xx	
	กำไร (ขาดทุน)				xx	
	บันทึกการปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน					

1) การบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระ กรณีทั่วไป

ตัวอย่างที่ 3.1 บริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อเอ) โดยกำหนดราคาขายแบบเอกเทศสำหรับการขายรถยนต์ผ่อนชำระโดยรวมค่าประกันภัยรถยนต์สำหรับปีแรกไว้แล้ว และให้ผ่อนชำระเงินที่เหลือได้ 4 งวด (ปีละงวด) โดยกำหนดชำระเงินงวดทุกๆ วันสิ้นปี (31 ธันวาคม) ซึ่งมีข้อมูลเกี่ยวข้องกับที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลาบัญชี ประกอบด้วย

รายการ	25x4 (บาท)
เงินดาวน์ (จ่ายเป็นเงินสด)	600,000
รายได้จากการขายรถยนต์	3,050,000
ค่าประกันภัยรถยนต์สำหรับปีแรก (แถมฟรี)	50,000
ต้นทุนขายรถยนต์	1,950,000
บิลเรียกเก็บเงินงวด – รถยนต์ผ่อนชำระ (ได้รับชำระเงินสดทันที)	600,000
ค่าใช้จ่ายในการขาย (จ่ายเป็นเงินสด)	200,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (จ่ายเป็นเงินสด)	250,000

จากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.1 เป็นการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระเมื่อเข้าเงื่อนไขการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอนตาม TFRS 15 ดังนี้

หลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน ของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ (TFRS 15)
<p>ขั้นตอนที่ 1: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา</p> <p><input type="checkbox"/> สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา</p>
<p>ขั้นตอนที่ 2: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ คือ ส่งมอบรถยนต์</p> <p><input type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ</p>
<p>ขั้นตอนที่ 3: กำหนดราคาของรายการ</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ไม่มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน</p> <p><input type="checkbox"/> มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน</p>
<p>ขั้นตอนที่ 4: ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ไม่ต้องปันส่วนราคาขาย</p> <p><input type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ต้องปันส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ</p>
<p>ขั้นตอนที่ 5: รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) คือ รายการขายรถยนต์สุทธิ (ราคาขาย – ค่าประกันภัยรถยนต์)</p> <p><input type="checkbox"/> รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time)</p>

การบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไป ของบริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายรถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อ เอ) แสดงได้ดังนี้

(1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด – เงินดาวน์		600,000			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ		2,400,000			
	รายได้จากการขายรถยนต์				3,000,000	
	บันทึกรายการรับรู้รายได้ ณ วันที่ทำสัญญาขายรถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อเอ) ปี 25x4 เท่ากับ ราคาขาย (3,050,000) หัก ค่าประกันภัยรถยนต์ (แถมฟรี) (50,000)					

(2) บันทึกต้นทุนขาย

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ต้นทุนขายรถยนต์		1,950,000			
	สินค้าคงเหลือ - รถยนต์				1,950,000	
	บันทึกรายการต้นทุนขายรถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อเอ) ปี 25x4					

(3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด		600,000			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ				600,000	
	บันทึกรายการรับชำระเงินตามใบแจ้งหนี้รถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อเอ) งวดที่ 1 ปี 25x4 (ได้รับชำระเงินสดทันที)					

(4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง
 ไม่มีรายการ

(5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา
 ไม่มีรายการ

(6) บันทึกค่าใช้จ่ายระหว่างรอบระยะเวลารายงาน

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ค่าใช้จ่ายในการขาย		200,000			
	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		250,000			
	เงินสด				450,000	
	บันทึกรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รถยนต์ผ่อนชำระ (ยี่ห้อเอ) ที่เกิดขึ้นระหว่าง ปี 25x4					

(7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	รายได้จากการขายรถยนต์		3,000,000			
	ต้นทุนขายรถยนต์				1,950,000	
	ค่าใช้จ่ายในการขาย				200,000	
	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร				250,000	
	กำไร (ขาดทุน)				600,000	
	บันทึกรายการปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบ ระยะเวลารายงาน ปี 25x4					

ตัวอย่างที่ 3.2 บริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายเครื่องปรับอากาศผ่อนชำระ ในช่วงปีใหม่ตลอดเดือนมกราคม สำหรับปี 25x4 นี้ ได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสำหรับลูกค้าที่วางเงินสดาวน 20% ของราคาขาย จะได้รับของแถมเป็นจักรยานไฟฟ้า จำนวน 1 คัน พัดลมไฟฟ้าตั้งพื้น ขนาด 16 นิ้ว จำนวน 1 เครื่อง ชุดเครื่องนอน จำนวน 1 ชุด (ประกอบด้วย ผ้าปูที่นอนและปลอกหมอน จำนวน 5 ชิ้น 1 ชุด และผ้านวมอย่างดี 1 ผืน) รวมทั้งฟรีค่าบริการติดตั้งและบำรุงรักษา 3 ปี และให้ผ่อนชำระเงินที่เหลือได้ 36 งวด (เดือนละงวด) ซึ่งมีข้อมูลเกี่ยวข้องที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลาบัญชี ปี 25x4 ดังนี้

รายการ	25x4 (บาท)
เงินสดาวน 20% ของราคาขาย (จ่ายเป็นเงินสด)	450,000
รายได้จากการขายเครื่องปรับอากาศ	2,250,000
ต้นทุนขายเครื่องปรับอากาศ	1,400,000
บิลเรียกเก็บเงินงวด - เครื่องปรับอากาศผ่อนชำระ (บิลออกทุกวันที่ 15 และให้ลูกค้าชำระเงินไม่เกินวันสิ้นเดือนของทุกเดือน)	600,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (จ่ายเป็นเงินสด)	300,000
ราคาขายแบบเอกเทศ:	
เครื่องปรับอากาศ	2,280,000
จักรยานไฟฟ้า (ราคาทุน 40,000 บาท)	80,000
พัดลมไฟฟ้าตั้งพื้น ขนาด 16 นิ้ว (ราคาทุน 20,000 บาท)	40,000

ชุดเครื่องนอน (ราคาทุน 40,000 บาท)	100,000
ค่าบริการติดตั้ง	200,000
ค่าบริการบำรุงรักษา 3 ปี	300,000

จากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.2 เป็นการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระเมื่อเข้าเงื่อนไขการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอนตาม TFRS 15 ดังนี้

หลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน ของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ (TFRS 15)	
ขั้นตอนที่ 1: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า	
<input checked="" type="checkbox"/>	สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา
<input type="checkbox"/>	สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา
ขั้นตอนที่ 2: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา	
<input type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ
<input checked="" type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ คือ มี 6 ภาระ ได้แก่ (1) ส่งมอบเครื่องปรับอากาศ (2) ส่งมอบจักรยานไฟฟ้า (3) ส่งมอบพัตลมตั้งพื้น ขนาด 16 นิ้ว (4) ส่งมอบชุดเครื่องนอน (5) บริการติดตั้ง และ (6) บริการบำรุงรักษา 3 ปี
ขั้นตอนที่ 3: กำหนดราคาของรายการ	
<input checked="" type="checkbox"/>	ไม่มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน
<input type="checkbox"/>	มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน
ขั้นตอนที่ 4: ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา	
<input type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ไม่ต้องปันส่วนราคาขาย
<input checked="" type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ต้องปันส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ

ขั้นตอนที่ 5: รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น	
<input checked="" type="checkbox"/>	รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) ได้แก่ (1) รายการขายเครื่องปรับอากาศ (2) รายการแถมจักรยานไฟฟ้า (3) รายการแถมพัตลมตั้งพื้น ขนาด 16 นิ้ว (4) รายการแถมชุดเครื่องนอน และ (5) ค่าบริการติดตั้ง
<input checked="" type="checkbox"/>	รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time) คือ ค่าบริการบำรุงรักษา 3 ปี

การปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญาโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ คำนวณได้ดังนี้

ภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา	ราคาขายแบบเอกเทศ	การปันส่วนราคาของรายการตามราคาขายแบบเอกเทศ	ราคาของรายการแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา
(1) เครื่องปรับอากาศ	2,280,000	$(2,280,000/3,000,000) \times 2,250,000$	1,710,000
(2) จักรยานไฟฟ้า	80,000	$(80,000/3,000,000) \times 2,250,000$	60,000
(3) พัตลมตั้งพื้น	40,000	$(40,000/3,000,000) \times 2,250,000$	30,000
(4) ชุดเครื่องนอน	100,000	$(100,000/3,000,000) \times 2,250,000$	75,000
(5) บริการติดตั้ง	200,000	$(200,000/3,000,000) \times 2,250,000$	150,000
(6) บริการบำรุงรักษา 3 ปี	<u>300,000</u>	$(300,000/3,000,000) \times 2,250,000$	<u>225,000</u>
รวม	<u>3,000,000</u>		<u>2,250,000</u>

การบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไป ของบริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายเครื่องปรับอากาศผ่อนชำระ แสดงได้ดังนี้

(1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด – เงินดาวน์		450,000		
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (2,250,000 – 450,000)		1,800,000		
	รายได้จากการขาย - เครื่องปรับอากาศ			1,710,000	
	รายได้จากการขาย - จักรยานไฟฟ้า			60,000	
	รายได้จากการขาย - พัดลมตั้งพื้น			30,000	
	รายได้จากการขาย - ชุดเครื่องนอน			75,000	
	รายได้จากการบริการ - ค่าติดตั้ง			150,000	
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ			225,000	
	บันทึกรายการรับรู้รายได้ ตามวิธี ณ เวลาใด เวลาหนึ่ง จากการปันส่วนราคาของรายการ โดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ สำหรับปี 25x4				

(2) บันทึกต้นทุนขาย

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ต้นทุนขาย – เครื่องปรับอากาศ		1,500,000		
	สินค้าคงเหลือ - เครื่องปรับอากาศ			1,400,000	
	สินค้าคงเหลือ - จักรยานไฟฟ้า			40,000	
	สินค้าคงเหลือ - พัดลมตั้งพื้น			20,000	
	สินค้าคงเหลือ - ชุดเครื่องนอน			40,000	
	บันทึกรายการต้นทุนขายเครื่องปรับอากาศ ผ่อนชำระ สำหรับปี 25x4				

(3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที
 ไม่มีรายการ

(4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ (50,000 x 12 งวด)		600,000			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ				600,000	
	บันทึกรายการตามใบแจ้งหนี้ แต่ได้รับชำระ เงินภายหลัง สำหรับปี 25x4 (1,800,000 / 36 งวด = 50,000 บาท/งวด)					

เมื่อได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่อนชำระ กิจการจะลดยอดบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร		600,000			
	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ				600,000	
	บันทึกรายการได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขาย ผ่อนชำระ สำหรับปี 25x4					

(5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ		75,000			
	รายได้จากการบริการ - ค่าบำรุงรักษา				75,000	
	บันทึกรายการให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา สำหรับปี 25x4 (225,000 / 3 ปี = 75,000 บาท/ปี)					

(6) บันทึกค่าใช้จ่ายระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 กิจการบันทึกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร		300,000			
	เงินสด				300,000	
	บันทึกรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ เกิดขึ้นระหว่างปี 25x4					

(7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	รายได้จากการขาย - เครื่องปรับอากาศ		1,7,10,000		
	รายได้จากการขาย - จักรยานไฟฟ้า		60,000		
	รายได้จากการขาย - พัดลมตั้งพื้น		30,000		
	รายได้จากการขาย - ชุดเครื่องนอน		75,000		
	รายได้จากการบริการ - ค่าติดตั้ง		150,000		
	รายได้จากการบริการ - ค่าบำรุงรักษา		75,000		
	ต้นทุนขาย - เครื่องปรับอากาศ			1,500,000	
	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร			300,000	
	กำไร (ขาดทุน)			300,000	
	บันทึกการปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบ ระยะเวลารายงาน ปี 25x4				

ตัวอย่างที่ 3.3 บริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายโทรศัพท์มือถือผ่อนชำระ เมื่อวันที่ 1 มกราคม กิจการขายโทรศัพท์มือถือผ่อนชำระในราคาขาย เครื่องละ 15,000 บาท (ราคาทุน เครื่องละ 7,500 บาท และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เครื่องละ 1,500 บาท กิจการได้จ่ายค่าใช้จ่ายนี้เป็นเงินสด) โดยสัญญาผ่อนชำระกำหนดให้ลูกค้าจ่ายเงินดาวน์ 20% ของราคาขาย ที่เหลือผ่อนชำระด้วยจำนวนเงินเท่าๆ กัน เป็นเวลา 6 งวด (เดือนละงวด โดยกำหนดชำระทุกวันสิ้นเดือนของทุกเดือน) เริ่มผ่อนชำระงวดที่ 1 ตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม (บิลเรียกเก็บเงินออกทุกวันที่ 15 และให้ลูกค้าชำระเงินไม่เกินวันสิ้นเดือนของทุกเดือน) อัตราดอกเบี้ยในสัญญา 24% ต่อปี

จากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.3 เป็นการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระเมื่อเข้าเงื่อนไขการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอนตาม TFRS 15 ดังนี้

หลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน ของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ (TFRS 15)	
ขั้นตอนที่ 1: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า	
<input type="checkbox"/>	สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา
<input checked="" type="checkbox"/>	สัญญามีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา คือ อัตราดอกเบี้ยในสัญญา 24% ต่อปี
ขั้นตอนที่ 2: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา	
<input checked="" type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ คือ การส่งมอบโทรศัพท์มือถือ
<input type="checkbox"/>	มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ

ขั้นตอนที่ 3: กำหนดราคาของรายการ

ไม่มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน

มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน

ขั้นตอนที่ 4: ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา

มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ไม่ต้องปันส่วนราคาขาย

มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ต้องปันส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ

ขั้นตอนที่ 5: รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น

รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) คือ รายการขายโทรศัพท์มือถือ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time)

การมีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา (The existence of a significant financing component in the contract)

IFRS 15 (สภาวิชาชีพบัญชี, 2562, หน้า 19) กำหนดราคาของรายการที่กิจการต้องปรับปรุงจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนที่สัญญาไว้ด้วยผลกระทบของมูลค่าของเงินตามเวลาหากระยะเวลาในการจ่ายชำระที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา (โดยชัดแจ้งหรือโดยนัย) ทำให้เกิดประโยชน์ที่สำคัญในรูปแบบของการจัดหาเงินให้กับลูกค้าหรือกิจการในการโอนสินค้าหรือบริการ หากเป็นเช่นนั้นแล้ว สัญญาดังกล่าวมีองค์ประกอบของการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญรวมอยู่ด้วย โดยการจัดหาเงินดังกล่าวอาจไม่ได้ระบุไว้อย่างชัดแจ้งในสัญญา หรือต้องตีความตามนัยจากข้อกำหนดการจ่ายชำระที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา

อัตราคิดลดที่ใช้ คือ อัตราดอกเบี้ยที่กำหนดขึ้น ซึ่งอาจเท่ากับอัตราคิดลดจำนวนเงินที่ระบุในสัญญาให้เท่ากับราคาขายเงินสด รายได้ส่วนที่เป็นดอกเบี้ยกิจการต้องรับรู้เป็นรายได้ โดยตั้งไว้ในบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี (เป็นบัญชีประเภทรายได้ดอกเบี้ยรอการรับรู้ Unearned interest revenue) และทยอยรับรู้ตามระยะเวลา อัตราคิดลดนี้จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงอีกภายหลังจากวันที่ทำสัญญาแล้ว การคำนวณดอกเบี้ยจะใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Effective interest rate - EIR) หรือเรียกว่าการคิดดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก

กรณีคำนวณดอกเบี้ยเป็นรายวัน มีสูตรการคำนวณ คือ

กรณีกำหนดให้ผ่อนชำระเดือนละเท่าๆ กัน จะคำนวณจำนวนเงินผ่อนต่องวดจากสูตรดังต่อไปนี้

$$PMT = \frac{PVA_n}{\left[\frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \right]}$$

PMT	=	จำนวนเงินที่ต้องชำระคืนต่องวด (หรือ เงินค่างวด)
PVA _n	=	จำนวนที่ต้องผ่อนชำระทั้งหมด (15,000 – 3,000 = 12,000 บาท)
i	=	อัตราดอกเบี้ยต่องวด (ถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยมาเป็นปีให้หารด้วย 12 ก่อน)
n	=	ระยะเวลาที่ต้องชำระคืน

เงินค่างวด	=	$\frac{12,000}{\left[\frac{1 - \frac{1}{(1 + 0.02)^6}}{0.02} \right]}$
	=	$\frac{12,000}{5.60}$
	=	2,142.86 บาทต่องวด*

* **ช่องที่ 1 ของตาราง** ในกรณีนี้กิจการควรปิดยอดเงินค่างวดขึ้นและให้ผ่อนชำระงวดละ 2,145 บาท ยกเว้นเดือนสุดท้ายที่จะให้ผ่อนชำระ ต้องทำการปรับยอด โดยมีขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 คำนวณดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดสุดท้าย (ช่องที่ 2 ของตาราง) จากสูตรคำนวณข้างต้น

ขั้นที่ 2 นำจำนวนเงินต้นคงเหลือในงวดก่อนสุดท้าย (ช่องที่ 4 ของตาราง) มาใส่ในช่องเงินต้นลดลง (ช่องที่ 3 ของตาราง) งวดสุดท้าย

ขั้นที่ 3 นำดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดสุดท้าย (ช่องที่ 2 ของตาราง) จากขั้นที่ 1 บวกกับเงินต้นลดลง (ช่องที่ 3 ของตาราง) งวดสุดท้าย จากขั้นที่ 2 จะได้เท่ากับ เงินค่างวด (ช่องที่ 1 ของตาราง) งวดสุดท้าย

ผลลัพธ์ที่ได้จากขั้นตอนการปรับยอดทั้ง 3 ขั้น คือ เงินต้นคงเหลือ (ช่องที่ 4 ของตาราง) งวดสุดท้าย จะมียอดเท่ากับ 0 บาท

ซึ่งสามารถจำแนกเป็นสัดส่วนของเงินต้นและดอกเบี้ยในแต่ละงวดตามสูตรในกรณีทั่วไปได้ดังนี้

ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น	=	$\frac{\text{เงินต้นคงเหลือ} \times \text{อัตราดอกเบี้ยต่อปี} \times \text{จำนวนวันในงวด}}{\text{จำนวนวันใน 1 ปี}}$
เงินต้นลดลง	=	จำนวนเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้น (หรือเงินค่างวด) - ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น
เงินต้นคงเหลือ (เพื่อคำนวณดอกเบี้ยงวดถัดไป)	=	เงินต้นคงเหลือจากงวดก่อน - เงินต้นลดลง

* จำนวนวันใน 1 ปี ขึ้นอยู่กับการกำหนดของกิจการซึ่งอาจเป็น 360 วัน 365 วัน หรือ 366 วันก็ได้ แต่ไม่ว่าจะกำหนดจำนวนวันเท่าใดก็ตาม กิจการจะต้องใช้จำนวนวันเดียวกันสำหรับการคำนวณทั้งดอกเบี้ยจ่ายและดอกเบี้ยรับ

งวดที่ 1 (31 มกราคม)

ช่องที่ 2 ของตาราง		
ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น	=	$\frac{\text{เงินต้นคงเหลือ} \times \text{อัตราดอกเบี้ยต่อปี} \times \text{จำนวนวันในงวด}}{\text{จำนวนวันใน 1 ปี}}$
	=	$\frac{12,000 \times 24\% \times 31}{365}$
	=	245 บาท
ช่องที่ 3 ของตาราง		
เงินต้นลดลง	=	เงินค่างวด - ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น
	=	2,145 - 245
	=	1,900 บาท

* จำนวนวันใน 1 ปี กิจการกำหนดเป็น 365 วัน

ช่องที่ 4 ของตาราง	
เงินต้นคงเหลือ	= เงินต้นคงเหลือจากงวดก่อน – เงินต้นลดลง
(เพื่อคำนวณดอกเบี้ยงวดถัดไป)	= 12,000 – 1,900
	= 10,100 บาท

ตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วัน เดือน ปี	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)	(4) = (4) ^{ก่อน} – (3)
	เงินค่างวด	ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น	เงินต้นลดลง	เงินต้นคงเหลือ
(0) 1 มกราคม				12,000
(1) 31 มกราคม	2,145	245	1,900	10,100
(2) 28 กุมภาพันธ์	2,145	186	1,959	8,141
(3) 31 มีนาคม	2,145	166	1,979	6,162
(4) 30 เมษายน	2,145	122	2,023	4,139
(5) 31 พฤษภาคม	2,145	84	2,061	2,078
(6) 30 มิถุนายน	2,119*	41	2,078	-0-
รวม	12,844	844	12,000	

* เงินค่างวด (ช่องที่ 1 ของตาราง) งวดสุดท้าย ต้องทำการปรับยอด โดยมีขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 คำนวณดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดสุดท้าย (ช่องที่ 2 ของตาราง) จากสูตรคำนวณข้างต้น ได้เท่ากับ 41 บาท

ขั้นที่ 2 นำจำนวนเงินต้นคงเหลือในงวดก่อนสุดท้าย (ช่องที่ 4 ของตาราง) ได้เท่ากับ 2,078 บาท มาใส่ในช่องเงินต้นลดลง (ช่องที่ 3 ของตาราง) งวดสุดท้าย

ขั้นที่ 3 นำดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดสุดท้าย (ช่องที่ 2 ของตาราง) จากขั้นที่ 1 จำนวน 41 บาท บวกกับเงินต้นลดลง (ช่องที่ 3 ของตาราง) งวดสุดท้าย จากขั้นที่ 2 จำนวน 2,078 บาท เท่ากับ เงินค่างวด (ช่องที่ 1 ของตาราง) งวดสุดท้าย จำนวน 2,119 บาท

ผลลัพธ์ที่ได้จากขั้นตอนการปรับยอดทั้ง 3 ขั้น คือ เงินต้นคงเหลือ (ช่องที่ 4 ของตาราง) งวดสุดท้าย จะมียอดเท่ากับ 0 บาท

การบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไป ของบริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายโทรศัพท์มือถือผ่อนชำระ แสดงได้ดังนี้

(1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด – เงินดาวน์ (20% x 15,000)		3,000		
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (15,000 + 844 – 3,000)		12,844		
	รายได้จากการขาย - โทรศัพท์มือถือ			15,000	
	รายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี			844	
	บันทึกรายการรับรู้รายได้ ตามวิธี ณ เวลาใด เวลาหนึ่ง เท่ากับราคาขายเงินสดและรายได้ ส่วนที่เป็นดอกเบี้ยรับ				

(2) บันทึกต้นทุนขาย

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ต้นทุนขาย – โทรศัพท์มือถือ		7,500		
	สินค้าคงเหลือ - โทรศัพท์มือถือ			7,500	
	บันทึกรายการต้นทุนขายโทรศัพท์มือถือผ่อน ชำระ				

(3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที
 ไม่มีรายการ

(4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ (ช่องที่ 1 เงินค่างวด)		12,844		
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ			12,844	
	บันทึกรายการตามใบแจ้งหนี้ แต่ได้รับชำระ เงินภายหลัง เริ่มงวดที่ 1 (15 ม.ค.) – งวดที่ 6 (15 มิ.ย.) (2,145 x 5 งวด) + (งวดที่ 6 2,119)				

เมื่อได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่อนชำระ กิจการจะลดยอดบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร		12,844			
	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ				12,844	
	บันทึกรายการได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขาย ผ่อนชำระ เริ่มงวดที่ 1 (31 ม.ค.) – งวดที่ 6 (30 มิ.ย.) (2,145 x 5 งวด) + (งวดที่ 6 2,119)					
	รายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี		844			
	รายได้ดอกเบี้ยรับ (ช่องที่ 2 ดอกเบี้ยรับ)				844	
	บันทึกรายการรับรู้ดอกเบี้ยรับ เริ่มงวดที่ 1 (31 ม.ค.) – งวดที่ 6 (30 มิ.ย.) (245 + 186 + 166 + 122 + 84 + 41 = 844)					

(5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา
 ไม่มีรายการ

(6) บันทึกค่าใช้จ่ายระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 กิจการบันทึกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร		1,500			
	เงินสด				1,500	
	บันทึกรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ เกิดขึ้นระหว่างงวด					

(7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	รายได้จากการขาย - โทรศัพท์มือถือ		15,000			
	รายได้ดอกเบี้ยรับ		844			
	ต้นทุนขาย - โทรศัพท์มือถือ				7,500	
	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร				1,500	
	กำไร (ขาดทุน)				6,844	
	บันทึกรายการปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบ ระยะเวลารายงาน ปี 25x4					

ตัวอย่างที่ 3.4 บริษัท มณฑา จำกัด เป็นกิจการขายรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ผ่อนชำระ โดยสัญญาผ่อนชำระ กำหนดให้ลูกค้าจ่ายเงินดาวน์ 20% ของราคาขาย ที่เหลือผ่อนชำระด้วยจำนวนเงินเท่าๆ กัน เป็นเวลา 10 งวด (ปีละงวด จ่ายทุกวันสิ้นปี) เริ่มตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 25x4 อัตราดอกเบี้ยในสัญญาเท่ากับท้องตลาดขณะนั้น 12% ต่อปี สำหรับปี 25x4

เพื่อเป็นการส่งเสริมการรักษาสภาพและลดการปล่อยมลภาวะก๊าซเรือนกระจก บริษัทจึงมีนโยบายให้ลูกค้าสามารถนำรถยนต์เก่าที่ใช้น้ำมันมาแลกเปลี่ยนโดยบริษัทคิดราคารับแลกเปลี่ยนในราคา 100,000 บาท ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของเงินดาวน์ บริษัทคาดว่าจะขายรถยนต์เก่าที่ลูกค้านำมาแลกเปลี่ยนให้กับตัวแทนรถยนต์มือสองได้ในราคา 120,000 บาท มีค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์เก่าโดยประมาณ 10,000 บาท อัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทต้องการจากการขายรถยนต์เก่าที่ลูกค้านำมาแลกเปลี่ยน 10% ของราคาขาย

บริษัทมีข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

รายการ	25x4 (บาท)
เงินดาวน์ 20% ของราคาขาย (จ่ายเป็นเงินสด) (1,412,500 – 100,000)	1,312,500
รายได้จากการขายรถยนต์ไฟฟ้า:	
ลูกค้า นาย ก (มีรถยนต์เก่าที่ใช้น้ำมันมาแลกเปลี่ยน 100,000 บาท)	1,412,500
ลูกค้า นาย ข	3,531,250
ลูกค้า นาย ค	2,118,750
	7,062,500

รายการ	25x4 (บาท)
ต้นทุนขายรถยนต์ไฟฟ้า	4,200,000
บิลเรียกเก็บเงินงวด – เครื่องใช้ไฟฟ้าผ่อนชำระ (บิลออกทุกวันที่ 15 ธันวาคม และให้ลูกค้าชำระเงินไม่เกินวันที่ 31 ธันวาคม ของทุกปี)	1,000,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (จ่ายเป็นเงินสด)	1,000,000

จากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.4 เป็นการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระเมื่อเข้าเงื่อนไขการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอนตาม TFRS 15 ดังนี้

หลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน ของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ (TFRS 15)
ขั้นตอนที่ 1: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า <input type="checkbox"/> สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา <input checked="" type="checkbox"/> สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา คือ อัตราดอกเบี้ยในสัญญาเท่ากับท้องตลาดขณะนั้น 12% ต่อปี
ขั้นตอนที่ 2: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา <input checked="" type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ คือ การส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้า <input type="checkbox"/> มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ
ขั้นตอนที่ 3: กำหนดราคาของรายการ <input type="checkbox"/> ไม่มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน

- มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน
- ขั้นตอนที่ 4:** ป็นส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา
- มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ ไม่ต้องเป็นส่วนราคาขาย
- มีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ต้องเป็นส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ
- ขั้นตอนที่ 5:** รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น
- รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) คือ รายการขายรถยนต์ไฟฟ้า (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)
- รับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time)

กรณีคำนวณดอกเบี้ยโดยใช้ตารางค่าเงินรายปี มีสูตรการคำนวณ คือ

กรณีกำหนดให้ผ่อนชำระเดือนละเท่าๆ กัน จะคำนวณจำนวนเงินผ่อนต่องวดจากสูตรดังต่อไปนี้

PMT	=	$\frac{PVA_n}{PVIFA_{i,n}}$
PMT	=	จำนวนเงินที่ต้องชำระคืนต่องวด (หรือ เงินค่างวด)
PVA _n	=	จำนวนที่ต้องผ่อนชำระทั้งหมด
PVIFA _{i,n}	=	มูลค่าปัจจุบันรายปี (เปิดตาราง PVIFA: i=12%, n=10 มีค่าเท่ากับ 5.650)
i	=	อัตราดอกเบี้ยต่อปี เท่ากับ 12%
n	=	ระยะเวลาที่ต้องชำระคืน เท่ากับ 10 ปี

ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น	=	เงินต้นคงเหลือ x อัตราดอกเบี้ยต่อปี
เงินต้นลดลง	=	เงินค่างวด - ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น
เงินต้นคงเหลือ (เพื่อคำนวณดอกเบี้ยงวดถัดไป)	=	เงินต้นคงเหลือจากงวดก่อน - เงินต้นลดลง

ตารางสรุปจำนวนเงินจากการขายผ่อนชำระทั้งหมดแยกตามลูกค้า

รายการ	ลูกค้า นาย ก	ลูกค้า นาย ข	ลูกค้า นาย ค
ราคาขายผ่อนชำระ	1,412,500	3,531,250	2,118,750
หัก เงินค่าน้ำ 20%	(282,500)	(706,250)	(423,750)
จำนวนที่ต้องผ่อนชำระทั้งหมด PVA _n	1,130,000	2,825,000	1,695,000
มูลค่าปัจจุบันรายปี PVIFA _{12%, 10}	5.650	5.650	5.650
เงินค่างวด PMT	200,000	500,000	300,000

ตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (ลูกค้านาย ก)

วัน เดือน ปี	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)	(4) = (4) ^{ก่อน} - (3)
	เงินค่างวด	ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายใน งวดนั้น (12%)	เงินต้นลดลง	เงินต้นคงเหลือ
(0) 1 มกราคม x4				1,130,000
(1) 31 ธันวาคม x4	200,000	135,600	64,400	1,065,600
(2) 31 ธันวาคม x5	200,000	127,872	72,128	993,472
(3) 31 ธันวาคม x6	200,000	119,217	80,783	912,689
(4) 31 ธันวาคม x7	200,000	109,523	90,477	822,212
(5) 31 ธันวาคม x8	200,000	98,665	101,335	720,877
(6) 31 ธันวาคม x9	200,000	86,505	113,495	607,382
(7) 31 ธันวาคม x10	200,000	72,886	127,114	480,268
(8) 31 ธันวาคม x11	200,000	57,632	142,368	337,900
(9) 31 ธันวาคม x12	200,000	40,548	159,452	178,448
(10) 31 ธันวาคม x13	199,862	21,414	178,448	-0-
รวม	1,999,862	869,862	1,130,000	

ตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (ลูกค้านาย ข)

วัน เดือน ปี	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)	(4) = (4) ^{ก่อน} - (3)
	เงินค่างวด	ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายใน งวดนั้น (12%)	เงินต้นลดลง	เงินต้นคงเหลือ
(0) 1 มกราคม x4				2,825,000
(1) 31 ธันวาคม x4	500,000	339,000	161,000	2,664,000
(2) 31 ธันวาคม x5	500,000	319,680	180,320	2,483,680
(3) 31 ธันวาคม x6	500,000	298,042	201,958	2,281,722
(4) 31 ธันวาคม x7	500,000	273,807	226,193	2,055,529
(5) 31 ธันวาคม x8	500,000	246,663	253,337	1,802,192
(6) 31 ธันวาคม x9	500,000	216,263	283,737	1,518,455
(7) 31 ธันวาคม x10	500,000	182,215	317,785	1,200,670
(8) 31 ธันวาคม x11	500,000	144,080	355,920	844,750
(9) 31 ธันวาคม x12	500,000	101,370	398,630	446,120
(10) 31 ธันวาคม x13	499,654	53,534	446,120	-0-
รวม	4,999,654	2,174,654	2,825,000	

ตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (ลูกค้านาย ค)

วัน เดือน ปี	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)	(4) = (4) ^{ก่อน} - (3)
	เงินค่างวด	ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น (12%)	เงินต้นลดลง	เงินต้นคงเหลือ
(0) 1 มกราคม x4				1,695,000
(1) 31 ธันวาคม x4	300,000	203,400	96,600	1,598,400
(2) 31 ธันวาคม x5	300,000	191,808	108,192	1,490,208
(3) 31 ธันวาคม x6	300,000	178,825	121,175	1,369,033
(4) 31 ธันวาคม x7	300,000	164,284	135,716	1,233,317
(5) 31 ธันวาคม x8	300,000	147,998	152,002	1,081,315
(6) 31 ธันวาคม x9	300,000	129,758	170,242	911,073
(7) 31 ธันวาคม x10	300,000	109,329	190,671	720,402
(8) 31 ธันวาคม x11	300,000	86,448	213,552	506,850
(9) 31 ธันวาคม x12	300,000	60,822	239,178	267,672
(10) 31 ธันวาคม x13	299,793	32,121	267,672	-0-
รวม	2,999,793	1,304,793	1,695,000	

สรุปยอดจากตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (ทั้ง 3 ตาราง)

รายการ	ลูกค้านาย ก	ลูกค้านาย ข	ลูกค้านาย ค	รวม
เงินค่างวดทั้งหมด	1,999,862	4,999,654	2,999,793	9,999,309
หัก จำนวนที่ต้องผ่อนชำระทั้งหมด	(1,130,000)	(2,825,000)	(1,695,000)	(5,650,000)
รายได้ดอกเบี้ยรับทั้งหมด	869,862	2,174,654	1,304,793	4,349,309

จากข้อมูลข้างต้นพบว่า มีข้อเท็จจริงและสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องว่าสัญญาเมืองค์ประกอบของการจัดหาเงินและองค์ประกอบดังกล่าวมีนัยสำคัญต่อสัญญา คือ มีผลแตกต่างกันระหว่างจำนวนเงินที่จะได้รับชำระตามสัญญาและราคาขายเงินสดของสินค้า จึงสรุปได้ว่า เมืองค์ประกอบของการจัดหาเงิน และกิจการพบว่าลูกค้านี้มีความตั้งใจที่จ่ายชำระครบทุกงวด (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคดี, 2562, หน้า 3-22 – 3-23)

สินค้ารับแลกเปลี่ยน (Trade-in)

การขายผ่อนชำระของกิจการบางแห่งอาจมีการส่งเสริมการขายในการซื้อสินค้าใหม่ โดยให้ลูกค้านำสินค้าเก่าที่ใช้แล้วมาแลกเปลี่ยนเป็นสินค้าใหม่ ซึ่งเรียกว่า “สินค้ารับแลกเปลี่ยน” โดยผู้ขายจะคิดราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยนให้ผู้ซื้อ และถือว่าราคาดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของเงินดาวน์ในการชำระค่าสินค้าใหม่ ส่วนจำนวนเงินที่ผู้ซื้อยังคงค้างอยู่ กิจการจะให้ผู้ซื้อผ่อนชำระภายในระยะเวลาที่ตกลงกัน ส่วนสินค้าเก่าที่กิจการได้รับจากการแลกเปลี่ยนจะนำมาซ่อมแซม เพื่อให้อยู่ในสภาพที่พร้อมขายต่อไป

หลักการบัญชีเกี่ยวกับสินค้ารับแลกเปลี่ยน (ศิลาพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภักดี, 2562, หน้า 3-25) มีดังต่อไปนี้

- (1) บันทึกสินค้ารับแลกเปลี่ยนเป็นสินทรัพย์ของกิจการด้วยราคาตลาดที่แท้จริง (Estimated market value) ของสินค้าเก่าที่รับแลกเปลี่ยน ซึ่งเป็นราคาที่แท้จริงตามสภาพของสินค้า ณ ขณะที่แลกเปลี่ยนสินค้า
- (2) ผลต่างระหว่างราคาสินค้าเก่าที่รับแลกเปลี่ยนที่สูงกว่าราคาตลาดที่แท้จริง จะบันทึกไว้ในบัญชี “ส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยน” ซึ่งเป็นบัญชีที่จะนำไปปรับกับยอดขายผ่อนชำระในงบกำไรขาดทุน ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ยอดขายผ่อนชำระสุทธิ และ
- (3) บันทึกการขายผ่อนชำระเช่นเดียวกับการขายผ่อนชำระปกติ

การคำนวณส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยนจากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.4 มีดังนี้

(หน่วย : บาท)

ราคารถยนต์เก่าที่ใช้น้ำมันนำมาแลกเปลี่ยน			100,000
หัก ราคาตลาดที่แท้จริง (Estimated market value) ของสินค้าเก่าที่รับแลกเปลี่ยน:			
ราคาขายรถยนต์เก่าที่ลูกค้านำมาแลกเปลี่ยนให้กับเดินทรยนต์มือสองได้		120,000	
หัก ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์เก่า	10,000		
กำไรขั้นต้นที่บริษัทต้องการจากการขายรถยนต์เก่า			
ที่ลูกค้านำมาแลกเปลี่ยน (10% x 120,000)	<u>12,000</u>	<u>(22,000)</u>	<u>(98,000)</u>
ส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยน			<u>2,000</u>

การบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไป สำหรับปี 25x4 ของบริษัท มณฑา จำกัด แสดงได้ดังนี้

- (1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น)

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด – เงินดาวน์ (20% x 7,062,500 = 1,412,500 – ราคา สินค้ารับแลกเปลี่ยน 100,000)		1,312,500			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ – เงินค่างวดทั้งหมด		9,999,309			
	สินค้ารับแลกเปลี่ยน		98,000			
	ส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยน		2,000			
	รายได้จากการขาย - รถยนต์ไฟฟ้า				7,062,500	
	รายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี				4,349,309	
	บันทึกรายการรับรู้รายได้ ตามวิธี ณ เวลาใด เวลาหนึ่ง เท่ากับราคาขายเงินสดและรายได้ ส่วนที่เป็นดอกเบี้ยรับ และมีสินค้ารับ แลกเปลี่ยนโดยถือเป็นส่วนหนึ่งของเงินดาวน์					

(2) บันทึกต้นทุนขาย

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ต้นทุนขาย – รถยนต์ไฟฟ้า		4,200,000			
	สินค้าคงเหลือ - รถยนต์ไฟฟ้า				4,200,000	
	บันทึกรายการต้นทุนขายรถยนต์ไฟฟ้าผ่อนชำระ					

(3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที
 ไม่มีรายการ

(4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ (ช่องที่ 1 เงินค่างวด)		1,000,000			
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ				1,000,000	
	บันทึกรายการตามใบแจ้งหนี้ แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง งวดที่ 1 (15 ธ.ค. x4) ลูกค่านาย ก 200,000 + นาย ข 500,000 + นาย ค 300,000					

เมื่อได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่อนชำระ กิจการจะลดยอดบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ

การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	เงินสด/เงินฝากธนาคาร		1,000,000			
	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ				1,000,000	
	บันทึกรายการได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ขายผ่อนชำระ งวดที่ 1 (31 ธ.ค. x4) ลูกค่านาย ก 200,000 + นาย ข 500,000 + นาย ค 300,000					
	รายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี		678,000			
	รายได้ดอกเบี้ยรับ (ช่องที่ 2 ดอกเบี้ยรับ)				678,000	
	บันทึกรายการรับรู้ดอกเบี้ยรับ งวดที่ 1 (31 ธ.ค. x4) ลูกค่านาย ก 135,600 + นาย ข 339,000 + นาย ค 203,400					

(5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา
 ไม่มีรายการ

(6) บันทึกค่าใช้จ่ายระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 กิจกรรมบันทึกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลารายงาน
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร		1,000,000			
	เงินสด				1,000,000	
	บันทึกรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ เกิดขึ้นระหว่างงวด					

(7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน
 การบันทึกบัญชีของกิจการขายผ่อนชำระในสมุดรายวันทั่วไป แสดงได้ดังนี้

	รายได้จากการขาย - รถยนต์ไฟฟ้า		7,062,500			
	รายได้ดอกเบี้ยรับ		678,000			
	ส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยน				2,000	
	ต้นทุนขาย - รถยนต์ไฟฟ้า				4,200,000	
	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร				1,000,000	
	กำไร (ขาดทุน)				2,538,500	
	บันทึกการปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบ ระยะเวลารายงาน ปี 25x4					

ตัวอย่างที่ 3.5 จากโจทย์ตัวอย่างที่ 3.3 ลูกหนี้ขายผ่อนชำระผัดนัดชำระหนี้ตั้งแต่วงวดที่ 3 เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน บริษัทจึงได้ยึดโทรศัพท์มือถือคืน ณ วันที่ 1 มิถุนายน โทรศัพท์มือถือนี้มีมูลค่ายุติธรรม 5,000 บาท

การผัดนัดชำระหนี้และการยึดสินค้าคืน

เมื่อลูกหนี้ที่เกิดจากการขายผ่อนชำระผัดนัดหรือไม่ชำระหนี้ติดต่อกันตามเวลาที่กฎหมายกำหนด (ลูกหนี้ผัดนัดชำระเงินค้างงวดติดต่อกัน 3 งวด) หรือกระทำผิดสัญญาในส่วนที่สำคัญ และผู้ขายเห็นว่าไม่อาจติดตามเรียกเก็บเงินได้อีก ผู้ขายสามารถบอกเลิกสัญญา และมีสิทธิยึดคืนเงินที่ลูกหนี้ผ่อนชำระมาแล้ว รวมทั้งยังสามารถยึดสินค้าหรือสินทรัพย์คืนได้ด้วย

หลักการบันทึกบัญชีในกรณีที่มีการผิดสัญญาและมีการยึดสินค้าคืน (ศิลปพร ศรีจันเพชร และอนุวัฒน์ ภัคคี, 2562, หน้า 3-26 – 3-27) มีดังนี้

(1) กิจกรรมบันทึกสินค้าที่ยึดคืน เป็นรายการบัญชีสินทรัพย์รอการขาย (Asset for sale) หรือบันทึกเป็นรายการสินค้ายึดคืน ด้วยมูลค่ายุติธรรม (Fair value) โดยการเทียบเคียงกับราคาตลาดของสินค้ายึดคืนในขณะนั้น

(2) โอนปิดบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ และบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี (ส่วนที่ยังไม่ได้รับชำระหนี้)

(3) ผลต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรมของสินค้าที่ยึดคืน กับมูลค่าคงค้างตามบัญชีของบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระและบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรอการตัดบัญชี กิจกรรมจะบันทึกบัญชีไว้เป็นรายการกำไร (ขาดทุน) จากการ

ยึดสินค้าคืน หากเป็นผลกำไรจากการยึดสินค้าคืนจะแสดงเป็นรายได้อื่นๆ แต่ถ้าเป็นผลขาดทุนจากการยึดสินค้าคืนจะแสดงเป็นรายการค่าใช้จ่าย ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

(4) กรณีที่การประมาณการมูลค่ายุติธรรมของสินค้าที่ยึดคืนข้างต้นเหมาะสม และสินค้าที่ยึดคืนนั้นยังมีสภาพดีเป็นปกติพร้อมขายได้ ซึ่งกิจการอาจนำสินค้าที่ยึดคืนดังกล่าวไปใช้ประโยชน์หรือขายได้ในอนาคต กิจการสามารถบันทึกรายการสินค้าที่ยึดคืนด้วยมูลค่าตามบัญชีของลูกหนี้ขายผ่อนชำระได้

การคำนวณหามูลค่าคงค้างตามบัญชีของบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ

ตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วัน เดือน ปี	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)	(4) = (4) ^{ก่อน} - (3)
	เงินค่างวด	ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในงวดนั้น	เงินต้นลดลง	เงินต้นคงเหลือ
(0) 1 มกราคม				12,000
(1) 31 มกราคม	2,145	245	1,900	10,100
(2) 28 กุมภาพันธ์	2,145	186	1,959	8,141
(3) 31 มีนาคม	2,145	166	1,979	6,162
(4) 30 เมษายน	2,145	122	2,023	4,139
(5) 31 พฤษภาคม	2,145	84	2,061	2,078
(6) 30 มิถุนายน	2,119	41	2,078	-0-
รวม	12,844	844	12,000	

จากตารางแสดงการตัดจำหน่ายดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง มูลค่าคงค้างตามบัญชีของบัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ (ลูกหนี้ขายผ่อนชำระผิคนัดชำระหนี้ตั้งแต่วัดที่ 3) เท่ากับ เงินค่างวดงวดที่ 3 - งวดที่ 6 = 2,145 + 2,145 + 2,145 + 2,119 = 8,554 บาท และบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี = 166 + 122 + 84 + 41 = 413 บาท

การบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไป ของบริษัท มณฑา จำกัด ณ วันที่ 1 มิถุนายน แสดงได้ดังนี้

	สินทรัพย์รอการขาย		5,000		
	รายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี		413		
	กำไร (ขาดทุน) จากการยึดสินค้าคืน		3,141		
	ลูกหนี้ขายผ่อนชำระ			8,554	
	บันทึกรายการยึดสินค้าคืนจากลูกหนี้ที่ผิคนัดชำระหนี้ตั้งแต่วัดที่ 3				

3.5 การแสดงรายการเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระในรายงานทางการเงิน (บางส่วน)

กิจการจะแสดงรายการเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระในรายงานทางการเงิน (บางส่วน) ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ได้ดังนี้

1) งบแสดงฐานะการเงิน

การแสดงรายการในงบแสดงฐานะการเงินเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระ มีบัญชีที่เกี่ยวข้องด้านสินทรัพย์ ได้แก่ สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ บัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ และบัญชีสินทรัพย์รอการขาย (Asset for sale) หรือบัญชีสินค้ายึดคืน และบัญชีที่เกี่ยวข้องด้านหนี้สิน ได้แก่ บัญชีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ และบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี ซึ่งการแสดงรายการในงบแสดงฐานะการเงิน ได้ดังนี้

(1.1) บัญชีสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (Contract assets) ที่จะครบกำหนดในระยะเวลา 1 ปี บัญชีลูกหนี้ขายผ่อนชำระ บัญชีสินทรัพย์รอการขายหรือบัญชีสินค้ายึดคืน จัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ โดยแสดงไว้ภายใต้หมวด “สินทรัพย์หมุนเวียน” สำหรับบัญชีสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (Contract assets) ที่จะครบกำหนดเกินระยะเวลา 1 ปี จัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ โดยแสดงไว้ภายใต้หมวด “สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน”

(1.2) บัญชีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (Contract liability) และบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี ที่จะครบกำหนดในระยะเวลา 1 ปี จัดประเภทไว้เป็นหนี้สิน โดยแสดงไว้ภายใต้หมวด “หนี้สินหมุนเวียน” สำหรับบัญชีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาขายผ่อนชำระ (Contract liability) และบัญชีรายได้ดอกเบี้ยรับรองการตัดบัญชี ที่จะครบกำหนดเกินระยะเวลา 1 ปี จัดประเภทไว้เป็นหนี้สิน โดยแสดงไว้ภายใต้หมวด “หนี้สินไม่หมุนเวียน”

2) งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

การแสดงรายการเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จนั้น มีบัญชีที่เกี่ยวข้อง คือ รายได้จากการขายผ่อนชำระ รายได้ค่าบริการจากการขายผ่อนชำระต่างๆ ต้นทุนขายผ่อนชำระ และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในหมวดบัญชีที่มีการขายผ่อนชำระ

บัญชีส่วนเกินของราคาสินค้ารับแลกเปลี่ยน ซึ่งเป็นบัญชีที่จะนำไปปรับกับยอดขายผ่อนชำระ ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ยอดขายผ่อนชำระสุทธิ

ผลกำไรจากการยึดสินค้าคืนจะแสดงเป็นรายได้อื่นๆ แต่ถ้าเป็นผลขาดทุนจากการยึดสินค้าคืนจะแสดงเป็นรายการค่าใช้จ่าย

3.6 สรุป

สำหรับบทนี้ได้อธิบายถึงการขายผ่อนชำระ (Installment sales) หมายถึง การขายสินค้าที่ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อสามารถนำไปใช้ก่อน แล้วกำหนดให้ผู้ซื้อจ่ายชำระค่าสินค้าเป็นงวดๆ ติดต่อกันในระยะเวลาหนึ่ง โดยการขายผ่อนชำระมักกำหนดให้ผู้ซื้อมีการจ่ายเงินวางเริ่มแรก (Down payment) หรือกำหนดให้ชำระค่างวดล่วงหน้าจำนวนหนึ่ง ณ ขณะที่ขายสินค้าหรือบริการ ส่วนที่เหลือจ่ายชำระเป็นงวดๆ ภายในระยะเวลาที่กำหนด จากความหมายของการขายผ่อนชำระดังกล่าวข้างต้นส่งผลให้ผู้ขายยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการเก็บหนี้ ดังนั้น การขายผ่อนชำระมักจะจัดทำเป็นสัญญาเช่าซื้อ (Hire purchase) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ป.พ.พ.) บรรพ 3 ลักษณะ 5 มาตรา 572 - 574 โดยสัญญาเช่าซื้อต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร และมีอำนาจบังคับในเรื่องกรรมสิทธิ์จะโอนเป็นของผู้เช่าซื้อต่อเมื่อชำระเงินครบตามที่กำหนดไว้ และอำนาจในการยึดสินค้าคืนเมื่อขาดส่งเงินงวดติดต่อกัน 2 งวด และยึดทรัพย์สินเมื่อเงินงวดพ้นกำหนดในงวดที่ 3 และลักษณะของการขายผ่อนชำระ ประกอบด้วย (1) ลักษณะของสัญญาขายผ่อนชำระ (2) ลักษณะของการขายสินค้าผ่อนชำระ และ (3) ลักษณะการชำระเงินของการขายผ่อนชำระ

หลักการบัญชีสำหรับการขายผ่อนชำระ ในทางการบัญชีอนุญาตให้ผู้ขายใช้หลักการบัญชีเดียวกันสำหรับการขายผ่อนชำระและการเช่าซื้อ เนื่องจากกรอบแนวคิดสำหรับการรายงานทางการเงิน ได้กล่าวถึงลักษณะเชิงคุณภาพพื้นฐานในเรื่องความเป็นตัวแทนอันเที่ยงธรรม (Faithful representation) โดยให้ยึดเนื้อหาและความจริงเชิงเศรษฐกิจแทนที่จะเป็นรูปแบบทางกฎหมายอย่างเดียว ซึ่งนักบัญชีพิจารณาจากเจตนาของธุรกรรม กล่าวคือ ผู้ซื้อหรือผู้เช่าซื้อได้ครอบครองและใช้ประโยชน์ทรัพย์สินนั้นแล้วนับแต่วันที่ตกลงซื้อขายกัน กระบวนการก่อให้เกิดรายได้สำเร็จแล้ว กิจการผู้ซื้อหรือผู้ขายผ่อนชำระสามารถรับรู้กำไรขั้นต้นในงวดที่มีการขายเกิดขึ้นทันที ซึ่งเป็นไปตามหลักการสำคัญของการรับรู้รายได้ 5 ขั้นตอน ตาม TFRS 15

หลักการสำคัญ 5 ขั้นตอน ของการรับรู้รายได้จากการขายผ่อนชำระ ตาม TFRS 15 ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1: ระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้า คือ สัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา หรือสัญญาไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญในสัญญา ขั้นตอนที่ 2: ระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา คือ มีภาระที่ต้องปฏิบัติหนึ่งภาระ หรือมีภาระที่ต้องปฏิบัติมากกว่าหนึ่งภาระ ขั้นตอนที่ 3: กำหนดราคาของรายการ คือ ไม่มีสินค้ารับแลกเปลี่ยน หรือมีสินค้ารับแลกเปลี่ยน ขั้นตอนที่ 4: ปันส่วนราคาของรายการให้กับภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา คือ ไม่ต้องปันส่วนราคาขาย หรือต้องปันส่วนราคาขายโดยใช้เกณฑ์ราคาขายแบบเอกเทศ ขั้นตอนที่ 5: รับรู้รายได้เมื่อ (หรือขณะที่) กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติเสร็จสิ้น คือ รับรู้รายได้ตามวิธี ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Point in time) และรับรู้รายได้ตามวิธีตลอดช่วงเวลาหนึ่ง (Over time)

การบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระ กรณีทั่วไป ในสมุดรายวันทั่วไปของกิจการ ประกอบด้วย (1) ณ วันที่ทำสัญญาขายผ่อนชำระ (เมื่อมีการขายเกิดขึ้น) (2) บันทึกต้นทุนขาย (3) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) และได้รับชำระเงินทันที (4) เมื่อส่งใบแจ้งหนี้ (หรือบิลเรียกเก็บเงิน) แต่ได้รับชำระเงินภายหลัง (5) เมื่อให้บริการกับลูกค้าตามภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญา (6) บันทึกค่าใช้จ่ายประจำงวด และ (7) ปิดบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน และการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีการขายผ่อนชำระ กรณีที่มีการผิดสัญญาและยึดสินค้าคืน ในสมุดรายวันทั่วไปของกิจการ และ

การแสดงรายการเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระในรายงานทางการเงิน (บางส่วน) ประกอบด้วย การแสดงรายการในงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเกี่ยวกับการขายผ่อนชำระ

ตาราง Present value interest factor (PVIF) of 1 Baht

Periods	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862
2	0.925	0.907	0.890	0.857	0.826	0.797	0.769	0.743
3	0.889	0.864	0.840	0.794	0.751	0.712	0.675	0.641
4	0.855	0.823	0.792	0.735	0.683	0.636	0.592	0.552
5	0.822	0.784	0.747	0.681	0.621	0.567	0.519	0.476
6	0.790	0.746	0.705	0.630	0.564	0.507	0.456	0.410
7	0.760	0.711	0.665	0.583	0.513	0.452	0.400	0.354
8	0.731	0.677	0.627	0.540	0.467	0.404	0.351	0.305
9	0.703	0.645	0.592	0.500	0.424	0.361	0.308	0.263
10	0.676	0.614	0.558	0.463	0.386	0.322	0.270	0.227
11	0.650	0.585	0.527	0.429	0.350	0.287	0.237	0.195
12	0.625	0.557	0.497	0.397	0.319	0.257	0.208	0.168
13	0.601	0.530	0.469	0.368	0.290	0.229	0.182	0.145
14	0.577	0.505	0.442	0.340	0.263	0.205	0.160	0.125
15	0.555	0.481	0.417	0.315	0.239	0.183	0.140	0.108
16	0.534	0.458	0.394	0.292	0.218	0.163	0.123	0.093
17	0.513	0.436	0.371	0.270	0.198	0.146	0.108	0.080
18	0.494	0.416	0.350	0.250	0.180	0.130	0.095	0.069
19	0.475	0.396	0.331	0.232	0.164	0.116	0.083	0.060
20	0.456	0.377	0.312	0.215	0.149	0.104	0.073	0.051
21	0.439	0.359	0.294	0.199	0.135	0.093	0.064	0.044
22	0.422	0.342	0.278	0.184	0.123	0.083	0.056	0.038
23	0.406	0.326	0.262	0.170	0.112	0.074	0.049	0.033
24	0.390	0.310	0.247	0.158	0.102	0.066	0.043	0.028
25	0.375	0.295	0.233	0.146	0.092	0.059	0.038	0.024
26	0.361	0.281	0.220	0.135	0.084	0.053	0.033	0.021
27	0.347	0.268	0.207	0.125	0.076	0.047	0.029	0.018
28	0.333	0.255	0.196	0.116	0.069	0.042	0.026	0.016
29	0.321	0.243	0.185	0.107	0.063	0.037	0.022	0.014
30	0.308	0.231	0.174	0.099	0.057	0.033	0.020	0.012
40	0.208	0.142	0.097	0.046	0.022	0.011	0.005	0.003

ตาราง Present value interest factor (PVIF) of 1 Baht

Periods	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	0.718	0.694	0.672	0.650	0.630	0.610	0.592	0.510
3	0.609	0.579	0.551	0.524	0.500	0.477	0.455	0.364
4	0.516	0.482	0.451	0.423	0.397	0.373	0.350	0.260
5	0.437	0.402	0.370	0.341	0.315	0.291	0.269	0.186
6	0.370	0.335	0.303	0.275	0.250	0.227	0.207	0.133
7	0.314	0.279	0.249	0.222	0.198	0.178	0.159	0.095
8	0.266	0.233	0.204	0.179	0.157	0.139	0.123	0.068
9	0.225	0.194	0.167	0.144	0.125	0.108	0.094	0.048
10	0.191	0.162	0.137	0.116	0.099	0.085	0.073	0.035
11	0.162	0.135	0.112	0.094	0.079	0.066	0.056	0.025
12	0.137	0.112	0.092	0.076	0.062	0.052	0.043	0.018
13	0.116	0.093	0.075	0.061	0.050	0.040	0.033	0.013
14	0.099	0.078	0.062	0.049	0.039	0.032	0.025	0.009
15	0.084	0.065	0.051	0.040	0.031	0.025	0.020	0.006
16	0.071	0.054	0.042	0.032	0.025	0.019	0.015	0.005
17	0.060	0.045	0.034	0.026	0.020	0.015	0.012	0.003
18	0.051	0.038	0.028	0.021	0.016	0.012	0.009	0.002
19	0.043	0.031	0.023	0.017	0.012	0.009	0.007	0.002
20	0.037	0.026	0.019	0.014	0.010	0.007	0.005	0.001
21	0.031	0.022	0.015	0.011	0.008	0.006	0.004	0.001
22	0.026	0.018	0.013	0.009	0.006	0.004	0.003	0.001
23	0.022	0.015	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	---
24	0.019	0.013	0.008	0.006	0.004	0.003	0.002	---
25	0.016	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	---
26	0.014	0.009	0.006	0.004	0.002	0.002	0.001	---
27	0.011	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	---
28	0.010	0.006	0.004	0.002	0.002	0.001	0.001	---
29	0.008	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	0.001	---
30	0.007	0.004	0.003	0.002	0.001	0.001	---	---
40	0.001	0.001	---	---	---	---	---	---

ตาราง Present value interest factor of annuity (PVIFA) of 1 Baht

Periods	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862
2	1.886	1.859	1.833	1.783	1.736	1.690	1.647	1.605
3	2.775	2.723	2.673	2.577	2.487	2.402	2.322	2.246
4	3.630	3.546	3.465	3.312	3.170	3.037	2.914	2.798
5	4.452	4.330	4.212	3.993	3.791	3.605	3.433	3.274
6	5.242	5.076	4.917	4.623	4.355	4.111	3.889	3.685
7	6.002	5.786	5.582	5.206	4.868	4.564	4.288	4.039
8	6.733	6.463	6.210	5.747	5.335	4.968	4.639	4.344
9	7.435	7.108	6.802	6.247	5.759	5.328	4.946	4.607
10	8.111	7.722	7.360	6.710	6.145	5.650	5.216	4.833
11	8.760	8.306	7.887	7.139	6.495	5.988	5.453	5.029
12	9.385	8.863	8.384	7.536	6.814	6.194	5.660	5.197
13	9.986	9.394	8.853	7.904	7.103	6.424	5.842	5.342
14	10.563	9.899	9.295	8.244	7.367	6.628	6.002	5.468
15	11.118	10.380	9.712	8.559	7.606	6.811	6.142	5.575
16	11.652	10.838	10.106	8.851	7.824	6.974	6.265	5.669
17	12.166	11.274	10.477	9.122	8.022	7.120	6.373	5.749
18	12.659	11.690	10.828	9.372	8.201	7.250	6.467	5.818
19	13.134	12.085	11.158	9.604	8.365	7.366	6.550	5.877
20	13.590	12.462	11.470	9.818	8.514	7.469	6.623	5.929
21	14.029	12.821	11.764	10.017	8.649	7.562	6.687	5.973
22	14.451	13.163	12.042	10.201	8.772	7.645	6.743	6.011
23	14.857	13.489	12.303	10.371	8.883	7.718	6.792	6.044
24	15.247	13.799	12.550	10.529	8.985	7.784	6.835	6.073
25	15.622	14.094	12.783	10.675	9.077	7.843	6.873	6.097
26	15.983	14.375	13.003	10.810	9.161	7.896	6.906	6.118
27	16.330	14.643	13.211	10.935	9.237	7.943	6.935	6.136
28	16.663	14.898	13.406	11.051	9.307	7.984	6.961	6.152
29	16.984	15.141	13.591	11.158	9.370	8.022	6.983	6.166
30	17.292	15.373	13.765	11.258	9.427	8.055	7.003	6.177
40	19.793	17.159	15.046	11.925	9.779	8.244	7.105	6.234

ตาราง Present value interest factor of annuity (PVIFA) of 1 Baht

Periods	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	1.566	1.528	1.492	1.457	1.424	1.392	1.361	1.224
3	2.174	2.106	2.042	1.981	1.924	1.868	1.816	1.589
4	2.690	2.589	2.494	2.404	2.320	2.241	2.166	1.879
5	3.127	2.991	2.864	2.745	2.635	2.532	2.436	2.035
6	3.498	3.326	3.167	3.020	2.885	2.759	2.643	2.168
7	3.812	3.605	3.416	3.242	3.083	2.937	2.802	2.263
8	4.078	3.837	3.619	3.421	3.241	3.076	2.925	2.331
9	4.303	4.031	3.786	3.566	3.366	3.184	3.019	2.379
10	4.494	4.192	3.923	3.682	3.465	3.269	3.092	2.414
11	4.656	4.327	4.035	3.776	3.544	3.335	3.147	2.438
12	4.793	4.439	4.127	3.851	3.606	3.387	3.190	2.456
13	4.910	4.533	4.203	3.912	3.656	3.427	3.223	2.468
14	5.008	4.611	4.265	3.962	3.695	3.459	3.249	2.477
15	5.092	4.675	4.315	4.001	3.726	3.483	3.268	2.484
16	5.162	4.730	4.357	4.033	3.751	3.503	3.283	2.489
17	5.222	4.775	4.391	4.059	3.771	3.518	3.295	2.492
18	5.273	4.812	4.419	4.080	3.786	3.529	3.304	2.494
19	5.316	4.844	4.442	4.097	3.799	3.539	3.311	2.496
20	5.353	4.870	4.460	4.110	3.808	3.546	3.316	2.497
21	5.384	4.891	4.476	4.121	3.816	3.551	3.320	2.498
22	5.410	4.909	4.488	4.130	3.822	3.556	3.323	2.498
23	5.432	4.925	4.499	4.137	3.827	3.559	3.325	2.499
24	5.451	4.937	4.507	4.143	3.831	3.562	3.327	2.499
25	5.467	4.948	4.514	4.147	3.834	3.564	3.329	2.499
26	5.480	4.956	4.520	4.151	3.837	3.566	3.330	2.500
27	5.492	4.964	4.525	4.154	3.839	3.567	3.331	2.500
28	5.502	4.970	4.528	4.157	3.840	3.568	3.331	2.500
29	5.510	4.975	4.531	4.159	3.841	3.569	3.332	2.500
30	5.517	4.979	4.534	4.160	3.842	3.569	3.332	2.500
40	5.548	4.997	4.544	4.166	3.846	3.571	3.333	2.500