

แบบฝึกปฏิบัติบทที่ 1 รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า

แบบฝึกปฏิบัติ 5

บริษัท มณฑา จำกัด ได้ทำสัญญากับลูกค้า บริษัท เอ็มสวัสดิ์ จำกัด เพื่อขายสินค้าทริปปี้ลเอปซี ในราคา 380 บาท และให้คูปองส่วนลด 40% สำหรับการซื้อสินค้าในอนาคต จำนวนไม่เกิน 380 บาท ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ซื้อ

กิจการตั้งใจที่จะให้คูปองส่วนลด 20% แก่ลูกค้าโดยทั่วไปสำหรับการขายทุกรายการในช่วง 30 วัน หลังจากนั้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมส่งเสริมการขายตามฤดูกาล ซึ่งคูปองส่วนลด 20% นี้ ไม่สามารถนำไปใช้ร่วมกับคูปองส่วนลด 40% สำหรับการซื้อสินค้าทริปปี้ลเอปซีของลูกค้า บริษัท เอ็มสวัสดิ์ จำกัด ในอนาคตได้

กิจการมีการประมาณการราคาขายแบบเอกเทศสำหรับสิทธิส่วนลดจากการทำสัญญากับลูกค้า โดยกิจการประมาณการจากประสบการณ์ในอดีตว่า 50% ของลูกค้าตามสัญญาที่ได้รับส่วนลดจะนำคูปองส่วนลดกลับมาใช้เพื่อซื้อสินค้าในอนาคต และยอดการซื้อโดยเฉลี่ยของลูกค้าตามสัญญาที่ได้รับส่วนลด เท่ากับ 200 บาท

ให้ทำ

(1) แนวทางการพิจารณาสำหรับการประมาณการราคาขายแบบเอกเทศสำหรับสิทธิส่วนลด

(2) คำนวณหาราคาของรายการที่ต้องบันทึก

(1) แนวทางการพิจารณา บริษัทมี 2 ภาระที่ต้องปฏิบัติสำหรับสัญญาขายสินค้าสินค้าทริปปี้ลเอปซี ดังนี้

ภาระที่ 1

ภาระที่ 2

สรุปผลการพิจารณา กิจการจึงมีการประมาณการราคาขายแบบเอกเทศสำหรับสิทธิส่วนลดดังกล่าวเท่ากับ

(2) คำนวณหาราคาของรายการที่ต้องบันทึก

ภาระที่ต้องปฏิบัติ	ราคาขายแบบเอกเทศ	การปันส่วนให้กับรายการของราคารวม	ราคาของรายการที่ต้องบันทึก
ภาระที่ 1			
ภาระที่ 2			
รวมเป็นเงิน			

สรุปผลการคำนวณ กิจการปันส่วน บาท ให้กับการขายสินค้าทริปปี้ลเอปซี และรับรู้เป็นราคาของรายการขายสินค้า (รายได้) เมื่อ.....แล้ว และกิจการปันส่วน บาท ให้กับคูปองส่วนลดที่ให้แก่ลูกค้าตามสัญญา (ส่วนลด 40%) และรับรู้รายได้จากคูปองส่วนลดดังกล่าวเมื่อ.....