

$$D=N \cdot X_1 - N_1 \cdot X_1 - N \cdot X_2 + N_1 \cdot X_2 \dots \dots \dots (4)$$

再将(4)式代入(1)式,则有:

$$\Delta = (N \cdot X_1 - N_1 \cdot X_1 - N \cdot X_2 + N_1 \cdot X_2) + N_1 \cdot X_1 + (N_1 - N_2) \cdot X_1 - N_2 \cdot X_1, \text{简化后得:}$$

$$\Delta = (N - N_2) \cdot (X_1 - X_2) \dots \dots \dots (5)$$

举例如下:(1)仍用前例的资料,假定第5年末未发现该设备已经发生减值,预计可收回金额为2800元,第6年末该固定资产的减值因素消失,预计可收回金额为5000元。有关计算如下表所示:

单位:元

| 时间 | 项目 | 金额 |
|----------|------------|-----------------|
| 某年12月20日 | 取得固定资产 | 10 000 |
| 第1-5年 | 按年限平均法计提折旧 | 1 000×5=5 000 |
| 第5年末 | 账面净值 | 5 000 |
| | 计提减值准备 | 2 200 |
| | 账面价值 | 2 800 |
| 第6年 | 计提折旧 | 560×1=560 |
| | 账面净值 | 2 240 |
| 第6年末 | 可收回金额 | 5 000>2 240(净值) |
| | 转回减值损失 | 1 760 |
| | 账面价值 | 4 000 |
| 第7-10年 | 计提折旧 | 1 000×4=4 000 |
| 第10年末 | 账面余额 | 0 |

方法一:减值损失转回金额=不考虑减值因素的账面净值-账面价值

$$= [10\ 000 - (6 \times 1\ 000)] - [10\ 000 - (5\ 000 + 560) - 2\ 200]$$

$$= 1\ 760(\text{元})$$

方法二(即用上述(5)式计算):

减值损失转回金额=(全部折旧年限-发生减值损失转回时已折旧年限)×(不考虑减值因素的年折旧额-考虑减值因素后剩余年限的折旧额)

$$= (10 - 6) \times (1\ 000 - 560)$$

$$= 4 \times 440$$

$$= 1\ 760(\text{元})$$

(2)再假定第7年末,固定资产减值因素消失,其他资料不变,有关计算如下表所示:

单位:元

| 时间 | 项目 | 金额 |
|----------|------------|-----------------|
| 某年12月20日 | 取得固定资产 | 10 000 |
| 第1-5年 | 按年限平均法计提折旧 | 1 000×5=5 000 |
| 第5年末 | 账面净值 | 5 000 |
| | 计提减值准备 | 2 200 |
| | 账面价值 | 2 800 |
| 第6-7年 | 计提折旧 | 560×2=1 120 |
| 第7年末 | 账面净值 | 1 680 |
| | 可收回金额 | 5 000>1 680(净值) |
| | 转回减值损失 | 1 320 |
| | 账面价值 | 3 000 |
| 第7-10年 | 计提折旧 | 1 000×3=4 000 |
| 第10年末 | 账面余额 | 0 |

方法一:减值损失转回金额=不考虑减值因素的账面净值-账面价值

$$= [10\ 000 - (7 \times 1\ 000)] - [10\ 000 - (5\ 000 + 1\ 120) - 2\ 200]$$

$$= 1\ 320(\text{元})$$

方法二(即用上述(5)式计算):

减值损失转回金额=(全部折旧年限-发生减值损失转回时已折旧年限)×(不考虑减值因素的年折旧额-考虑减值因素后剩余年限的折旧额)

$$= (10 - 7) \times (1\ 000 - 560)$$

$$= 3 \times 440$$

$$= 1\ 320(\text{元})$$

通过前述两例的计算,进一步说明了公式(5)成立。

综上所述,固定资产减值损失转回的计算是财务会计实务中容易出错的问题之一,但必须明确的是,一项固定资产无论是否计提减值准备,或者减值准备是否转回,其转移到成本、费用、损失中的总价值仍然是固定资产的原值减去净残值后的差额。只要把握住这一关键点后,才不至于将计提的减值准备无论何种情况下都全部转回。

(作者单位:中南财经政法大学会计学院
浙江省富阳市国税局)
责任编辑 季建辉

· 财会新书架 ·

《成交秘诀——搞定每笔交易》

成交是一门艺术,是一门“表演性”很强的艺术。所有的成交高手,无不是技艺精湛的“演员”。他们之所以成功,是因为练就了一身过硬的“演技”。成交并非漫无章法,成交高手遵循千锤百炼的成交原则,了解每个步骤的重要性,其中关键在于掌握和运用成交秘诀。本书将帮你认识成交心理,

了解顾客的内心世界,学习经典的“四大成交原则”、“七大成交秘诀”和“二十八条高级成交技巧”,然后带你探索交易的前沿,观摩大师的成交实例。

(中国时代经济出版社 2003 年 10 月版)