

Christian Herold

Vermeidung des Earnings Management der Umsatzerlöse

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Rechnungswesen und Unternehmensüberwachung

Herausgegeben von

Professor Dr. Hans-Joachim Böcking und

Professor Dr. Michael Hommel

Die Schriftenreihe präsentiert Ergebnisse der betriebswirtschaftlichen Forschung zu den Themengebieten Financial Accounting, Business Reporting, Business Audit, Business Valuation und Corporate Governance. Die Beiträge dieser Reihe verfolgen das Ziel, Vorgaben der Gesetzgebung, der nationalen und internationalen Standardsetter sowie Empfehlungen der Wirtschaftspraxis mittels des Instrumentariums der betriebswirtschaftlichen Theorie zu beschreiben, zu analysieren und insbesondere vor dem Hintergrund der Anforderungen des Kapitalmarktes weiterzuentwickeln.

Christian Herold

Vermeidung des Earnings Management der Umsatzerlöse

Eine ökonomische Analyse
der internationalen
Rechnungslegungsnormen

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Hans-Joachim Böcking

Deutscher Universitäts-Verlag

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Dissertation Universität Frankfurt am Main, 2005

1. Auflage März 2006

Alle Rechte vorbehalten

© Deutscher Universitäts-Verlag | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2006

Lektorat: Brigitte Siegel / Sabine Schöller

Der Deutsche Universitäts-Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.duv.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Regine Zimmer, Dipl.-Designerin, Frankfurt/Main

Druck und Buchbinder: Rosch-Buch, Scheßlitz

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 3-8350-0274-0

Geleitwort

Kapitalmarktteilnehmer weisen den Umsatzerlösen in der Finanzberichterstattung einen enormen, wenn nicht sogar den größten Stellenwert zu. Daher ist es wenig überraschend, dass Unternehmen und insbesondere deren Führungskräfte, Umsatzerlöse in erheblichem Maße für rechnungslegungspolitische Zwecke nutzen. Den Normsetzern ist es bisher offenbar nicht gelungen, effektive Regelungen zu erlassen, die dem Stellenwert der Umsatzerlöse gerecht werden, die Adressaten adäquat informieren und rechnungslegungspolitischen Einflüssen vorbeugen.

Herr Herold gelingt in seiner Arbeit eine integrierte Abhandlung des äußerst komplexen Bereichs der ergebnisbezogenen Rechnungslegungspolitik, dem earnings management. Aufbauend auf der Prinzipal-Agenten-Theorie legt der Verfasser das grundlegende Problem der Rechnungslegung offen: Sie dient der Rechenschaft und somit der Kontrolle des Managements, wird aber auch ausschließlich von diesem gestaltet. Die Arbeit beschäftigt sich intensiv, umfassend und überzeugend mit den Anreizen und Möglichkeiten des earnings management. Alleine letztere können durch den Normsetzer beeinflusst werden. Herr Herold weist nach, dass earnings management ungeachtet moralischer Aspekte aus ökonomischen Gesichtspunkten stets abzulehnen ist. Nach einer deskriptiven Aufnahme der oftmals mit Manipulationen in Zusammenhang stehenden Normen der Umsatzrealisierung nach US GAAP, IFRS und HGB, wird das Manipulationspotenzial der einzelnen Norm offengelegt. Im Rahmen seiner normativen Forschung zur ökonomischen Analyse des Rechts kann nachgewiesen werden, dass nur auf Prinzipien basierende und durch Regeln konkretisierte Normen, earnings management reduzieren können. Die von Herrn Herold formulierten neuen und notwendigen Anforderungen zur Konkretisierung der Normen der Umsatzrealisierung und zur Ausdehnung der Publikationspflichten werden wohl nicht alle Manager begeistern.

Mit der vorliegenden Arbeit leistet Herr Herold einen sehr guten Beitrag zu Forschung und Praxis im Bereich der nationalen und internationalen Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Die Ergebnisse der Arbeit bringen sowohl für Wissenschaft und Praxis wertvolle und vor allem neue Einblicke, die es rasch in die Praxis umzusetzen gilt. Der brandaktuelle Themenbereich verdeutlicht einmal mehr, wie wichtig es ist, sich mit den Grundlagen des earnings management von Umsatzerlösen zu beschäftigen. Für alle Personen, die sich mit Fragen der Rechnungslegung und Abschlussprüfung auseinandersetzen, ist die Lektüre dieser Arbeit dringend zu empfehlen.

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftsprüfung und Corporate Governance an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main. Sie wurde vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften im November 2005 als Dissertation angenommen.

Meinem akademischen Lehrer, Herrn Professor Dr. Hans-Joachim Böcking, der mir die Möglichkeit zur Promotion eröffnete, mich stets mit großem Engagement in der Erstellung der Arbeit unterstützte und mir dabei den notwendigen fachlichen und zeitlich flexiblen Freiraum ließ, gilt mein herzlicher Dank. Ebenso bedanken möchte ich mich bei Herrn Prof. Dr. Michael Hommel für die freundliche und zeitnahe Übernahme des Zweitgutachtens.

Ein besonderer Dank gilt Herrn Dr. Bert Böttcher und Herrn Dr. Markus Kronner – auch stellvertretend für die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG. Ohne ihren längst nicht selbstverständlichen Einsatz, ihr allgegenwärtiges Verständnis für das Promotionsprojekt und ihre finanzielle Förderung, hätte die Arbeit nicht auf diese Weise abgeschlossen werden können.

Vor allem aber haben die Kolleginnen und Kollegen der Professur für Wirtschaftsprüfung und Corporate Governance zum Entstehen dieser Arbeit beigetragen. Unsere vielen, gemeinsam verbrachten Stunden während und außerhalb der Arbeitszeit, werden mir stets in freudiger Erinnerung bleiben. Bedanken möchte ich mich insbesondere bei Herrn Dr. Andreas Dutzi und Herrn Benjamin Rausch. Nicht nur ihre Anmerkungen beim Korrekturlesen sondern auch die vielen spontanen nicht nur fachlichen Diskussionen eröffneten oftmals ungeahnte Einblicke und differenzierte Blickrichtungen. Eine zudem derart große Hilfsbereitschaft und ehrlich konstruktive Kritik sucht ihresgleichen. Sie haben einen wesentlichen Anteil zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen. Für das Korrekturlesen bedanke ich mich darüber hinaus bei Frau Dr. Katrin Müller und Frau Nina Carola Seikat.

Mein größter Dank gilt meinen Eltern. Sie haben mich und meine Ausbildung in jeglichen Belangen unterstützt und mir stets mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet.

Christian Herold

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis.....	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
I. Einleitung	1
1 Problemstellung.....	1
2 Gang der Untersuchung.....	2
II. Kapitel: Theoretische und empirische Aspekte zum earnings management	5
1 Agency-theoretisch begründender Erklärungsansatz für die Einflussnahme auf die Rechnungslegung.....	5
1.1 Das Grundmodell der Agency-Problematik.....	5
1.2 Diskussion der Annahme des opportunistischen Verhaltens	8
1.3 Übertragung der Agency-Theorie auf die Rechnungslegung	11
1.3.1 Zwecke der Rechnungslegung	11
1.3.2 Akteure der Rechnungslegung.....	12
1.3.3 Anreize zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	13
1.3.3.1 Anreizkategorien unter Berücksichtigung des Kapitalmarkts	13
1.3.3.2 Finanzieller Nutzen des Managers.....	18
1.3.3.3 Nicht finanzieller Nutzen des Managers.....	19
1.3.4 Institutioneller Rahmen zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	21
1.3.4.1 Grundsätzliche Möglichkeiten zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung.....	21
1.3.4.2 Informationsasymmetrien als grundlegende Voraussetzungen zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	22
1.3.4.3 Aufdeckung der Einflussnahme durch den Aufsichtsrat bzw. Prüfungsausschuss und den Abschlussprüfer	23
1.3.4.4 Aufdeckung der Einflussnahme durch Enforcement-Institutionen.....	26
1.3.4.5 Erkennen der Einflussnahme durch die Adressaten.....	27
2 Managerverhalten zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	28
2.1 Rechnungslegungspolitik als vordergründig normkonformes Verhalten	28
2.1.1 Ziele und Instrumente zur Rechnungslegungspolitik	28
2.1.2 Nachweise von Rechnungslegungspolitik	32

2.1.2.1	Diskretionäre Periodenabgrenzungen	32
2.1.2.2	Diskontinuitäten in der Verteilung ausgewiesener Gewinne	40
2.2	Rechnungslegungsmanipulation als nicht normkonformes Verhalten.....	42
2.2.1	Ziele und Instrumente der Rechnungslegungsmanipulation.....	42
2.2.2	Nachweise von Rechnungslegungsmanipulationen.....	45
3	Aspekte zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung.....	47
3.1	Ordnungspolitische Sichtweise	47
3.2	Ökonomische Betrachtung.....	49
3.2.1	Ablehnung aus Kapitalmarktsicht.....	49
3.2.2	Ablehnung auf Grund von an das Unternehmen anknüpfende Folgen.....	52
3.2.3	Ablehnung auf Grund von an das Management anknüpfende Folgen.....	56
3.3	Forderung zur Einschränkung der Einflussnahmen auf die Rechnungslegung	58
3.4	Negative Wirkungen durch Beschränkungen der Einflussnahmen.....	59
III. Kapitel:	Normen der Umsatzrealisierung.....	63
1	Besondere Relevanz der Umsatzerlöse für die Abschlussadressaten	63
2	Grundlegende Ausführungen und Definitionen zu US GAAP, IFRS und HGB.....	68
2.1	Normzusammenhänge innerhalb der Rechnungslegungssysteme	68
2.1.1	US GAAP.....	68
2.1.2	IFRS	69
2.1.3	HGB	71
2.2	Begriffsdefinition, Ausweis und Abgrenzung der Umsatzerlöse.....	73
2.2.1	US GAAP.....	73
2.2.2	IFRS	76
2.2.3	HGB	77
3	Grundsätze der Umsatzrealisierung nach US GAAP	78
3.1	Umsatzrealisierung basierend auf Statements of Financial Accounting Concepts...78	
3.2	Umsatzrealisierung basierend auf der originären US GAAP-Hierarchie	82
3.3	Umsatzrealisierung basierend auf Verlautbarungen der SEC.....	88
3.4	Grundsätze der Umsatzrealisierung bei der Erbringung von Dienstleistungen	90
4	Grundsätze der Umsatzrealisierung nach IFRS	92
4.1	Umsatzrealisierung basierend auf dem IASB Framework.....	92
4.2	Umsatzrealisierung basierend auf originären IFRS	93
4.2.1	Grundsätze der Umsatzrealisierung beim Verkauf von Gütern.....	93
4.2.2	Grundsätze der Umsatzrealisierung bei der Erbringung von Dienstleistungen.....	98

5 Grundsätze der Umsatzrealisierung nach HGB.....	99
5.1 Konkretisierung des handelsrechtlichen Realisationsprinzips.....	99
5.2 Diskussion potenzieller handelsrechtlicher Realisationszeitpunkte	101
5.2.1 Umsatzrealisierung bei erbrachter Lieferung oder Dienstleistung	101
5.2.1.1 Grundsätze der Umsatzrealisierung bei Lieferung oder Dienstleistung	101
5.2.1.2 Besonderheiten der Umsatzrealisierung bei Dienstleistungen und Abgrenzung zum Werkvertrag.....	104
5.2.2 Umsatzrealisierung während der Produktion.....	106
5.2.3 Umsatzrealisierung am Ende der Produktion	107
5.2.4 Umsatzrealisierung bei Zahlungseingang.....	107
6 Diskussion der wesentlichen Unterschiede bei den Grundsätzen der Umsatzrealisierung.....	108
7 Ausgewählte Einzelfragen und Gestaltungsspielräume.....	110
7.1 Abgrenzung und Definition des Untersuchungsgegenstands.....	110
7.2 Umsatzrealisierung bei bill and hold Transaktionen	111
7.2.1 Behandlung nach US GAAP.....	111
7.2.2 Behandlung nach IFRS	112
7.2.3 Behandlung nach HGB	113
7.3 Umsatzrealisierung bei Rücknahme der verkauften Waren und bei Kommissionsgeschäften	114
7.3.1 Behandlung nach US GAAP.....	114
7.3.1.1 Einordnung der Rückgaberechte.....	114
7.3.1.2 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht nach SFAS 48.....	115
7.3.1.3 Umsatzrealisierung bei Rückkaufpflicht/-recht nach SFAS 49	117
7.3.1.4 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht auf Grund der allgemeinen Realisierungskriterien und bei Verkaufskommissionen	118
7.3.2 Behandlung nach IFRS	119
7.3.2.1 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht des Verkäufers	119
7.3.2.2 Umsatzrealisierung bei Rückkaufpflicht/-recht	120
7.3.2.3 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht auf Grund der allgemeinen Realisierungskriterien und bei Verkaufskommissionen	121
7.3.3 Behandlung nach HGB	121
7.3.3.1 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht.....	121
7.3.3.2 Umsatzrealisierung bei Rückkaufpflicht/-recht	124
7.3.3.3 Umsatzrealisierung bei Rücknahmepflicht auf Grund der allgemeinen Realisierungskriterien und bei Verkaufskommissionen	126
7.4 Umsatzrealisierung bei Tauschgeschäften (<i>Barter Transactions</i>).....	126
7.4.1 Behandlung nach US GAAP.....	126
7.4.2 Behandlung nach IFRS	129

7.4.3	Behandlung nach HGB	130
7.5	Umsatzrealisierung bei langfristiger Auftragsfertigung	133
7.5.1	Behandlung nach US GAAP.....	133
7.5.2	Behandlung nach IFRS	137
7.5.3	Behandlung nach HGB	138
7.6	Umsatzrealisierung bei Dauerschuldverhältnissen	141
7.6.1	Behandlung nach US GAAP.....	141
7.6.2	Behandlung nach IFRS	143
7.6.3	Behandlung nach HGB	145
IV. Kapitel: Ökonomische Analyse des Rechts		149
1	Einschränkung der Einflussnahmen auf die Umsatzrealisierung	149
1.1	Einschränkung der Anreize zur Einflussnahme auf die Umsatzrealisierung.....	149
1.2	Einschränkung der Möglichkeiten zur Einflussnahme auf die Umsatzrealisierung.....	150
2	Einschränkung der Einflussnahmen auf die Umsatzrealisierung durch einen principles only, principles based oder rules based approach.....	150
2.1	Abgrenzung der Ansätze und Einordnung der Rechnungslegungssysteme.....	150
2.2	Vor- und Nachteile der Ansätze.....	153
2.2.1	Grundlagen der ökonomischen Analyse des Rechts.....	153
2.2.2	Ökonomische Analyse des Rechts im Hinblick auf die Vermeidung von earnings management.....	154
2.3	Beurteilung der Ansätze auf Grund empirischer Studien	158
2.4	Dilemma der gegenseitig die Einflussnahmen vermeidend begünstigenden Ansätze.....	160
3	Anfälligkeit der Rechnungslegungssysteme auf sachverhaltsgestaltende und -abbildende Maßnahmen unter Bezugnahme auf die Normcharakteristik.....	162
3.1	Einflussmöglichkeiten innerhalb der Begriffsdefinition und des Brutto-/Nettoausweises der Umsatzerlöse.....	162
3.2	Einflussmöglichkeiten innerhalb der Grundsätze der Umsatzrealisierung	163
3.2.1	Warenlieferungen.....	163
3.2.2	Dienstleistungen.....	163
3.3	Einflussmöglichkeiten bei bill and hold-Transaktionen	164
3.3.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	164
3.3.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases.....	164
3.4	Einflussmöglichkeiten bei Rücknahmepflichten	165
3.4.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	165

3.4.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	166
3.5	Einflussmöglichkeiten bei Rückkaufspflichten	167
3.5.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	167
3.5.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	167
3.6	Einflussmöglichkeiten bei Tauschgeschäften	168
3.6.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	168
3.6.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	169
3.7	Einflussmöglichkeiten bei langfristiger Fertigung	170
3.7.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	170
3.7.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	171
3.8	Einflussmöglichkeiten bei Dauerschuldverhältnissen	171
3.8.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	171
3.8.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	172
3.9	Einflussmöglichkeiten durch <i>round-trip</i> Transaktionen	173
3.9.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	173
3.9.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	173
3.10	Einflussmöglichkeiten durch channel stuffing	174
3.10.1	Analyse der zu Grunde liegenden Normen	174
3.10.2	Analyse ausgewählter Sachverhalte anhand von SEC litigation releases	175
4	Implikationen zur (normativen) Ausgestaltung von Rechnungslegungsnormen der Umsatzrealisierung	176
4.1	Anforderungen an qualitativ hochwertige Rechnungslegungsnormen	176
4.2	Betrachtung der Erfassung von Umsatzerlösen (recognition)	176
4.3	Betrachtung der Darstellung der Umsatzerlöse (disclosure)	183
4.3.1	Status quo in der Darstellung der Umsatzerlöse	183
4.3.2	Die Notwendigkeit eines revenue statement	183
4.3.3	Ergänzende Angaben zur Vermeidung von earnings management	189
V.	Thesenförmige Zusammenfassung	191
	Literaturverzeichnis	197
	Rechtsprechungsverzeichnis	241
	Sonstige amtliche Quellen	245

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Gang der Untersuchung	3
Abbildung 2: Anreize zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	14
Abbildung 3: Möglichkeiten zur Einflussnahme auf die Rechnungslegung	21
Abbildung 4: Rechnungslegungspolitik und Rechnungslegungsmanipulation	29
Abbildung 5: Kauf mit Rückgaberecht	115
Abbildung 6: Auswirkungen des Detailliertheitsgrads der Norm.....	161
Abbildung 7: Der Fall <i>Telxo Corp.</i>	168
Abbildung 8: Der Fall <i>MaxWorldwidw Inc.</i>	169
Abbildung 9: Der Fall <i>Suprema Specialties Inc.</i>	173
Abbildung 10: Zeitlicher Anfall der Umsatzerlöse.....	186

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Gewinnglättungsmodi	36
Tabelle 2: Subjektbezogene ökonomische Wertung	48
Tabelle 3: Umsatzrealisierung im Rahmen der US GAAP-Hierarchie	83
Tabelle 4: Realisationsmodus der proportional performance method	91
Tabelle 5: Produktgruppen-Markt-Umsatz-Mengen-Matrix	185
Tabelle 6: Zahlungseingänge auf die Umsatzerlöse	187
Tabelle 7: Künftige Umsatzerlöse	188
Tabelle 8: Revision der Umsatzerlöse	189

Abkürzungsverzeichnis

a.A.	anderer Auffassung
AAA	American Accounting Association
AAER	Accounting and Auditing Enforcement Release
ABl.	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
Abs.	Absatz
Abschn.	Abschnitt
AeSEC	AICPA Accounting Standards Executive Committee
AG	Aktiengesellschaft
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AIN	American Institute of Certified Public Accountants, Accounting Interpretation(s)
AKEU	Arbeitskreis Externe Unternehmensrechnung der Schmalenbach-Gesellschaft e.V.
AktG	Aktiengesetz
AMEX	American Stock Exchange
Anm.	Anmerkung
APAG	Abschlussprüferaufsichtsgesetz
APB	Accounting Principles Board; APB Opinion(s)
App.	Appendix
ARB	Accounting Research Bulletin
Art.	Artikel
AU	US Auditing Standard(s)
Aufl.	Auflage
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Bd.	Band
BFH	Bundesfinanzhof
BFH/NV	Sammlung nicht veröffentlichter Entscheidungen des BFH
BFHE	Sammlung der Entscheidungen des Bundesfinanzhofs
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BGHSt	Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Strafsachen
BilKoG	Bilanzkontrollgesetz
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtlinien-Gesetz
BMJ	Bundesministerium der Justiz
BörsO	Börsenordnung
BR	Deutscher Bundesrat
bspw.	beispielsweise
BStBl.	Bundessteuerblatt
BT	Deutscher Bundestag
bzw.	beziehungsweise

ca.	circa
Ch.	Chapter
Corp.	Corporation
COSO.....	Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission
d.h.	das heißt
DCGK.....	Deutscher Corporate Governance Kodex
Drs.	Drucksache
DRS.....	Deutscher Rechnungslegungs Standard
DRSC.....	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V.
DSR.....	Deutscher Standardisierungs Rat
DStJG.....	Deutsche Steuerjuristische Gesellschaft e.V.
DStR-E.....	Deutsches Steuerrecht-Entscheidungsdienst
E.....	Entwurf
e. V.	eingetragener Verein
ed.	Edition
EFG.....	Sammlung der Entscheidungen der Finanzgerichte
EFRAG.....	European Financial Reporting Advisory Group
EG.....	Europäische Gemeinschaft
EITF.....	Emerging Issues Task Force
ERS.....	Entwurf IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung
ESTG.....	Einkommensteuergesetz
et al.	et alii
etc.	et cetera
EU.....	Europäische Union
EuGH.....	Europäischer Gerichtshof
evtl.	eventuell
F.....	Framework
f.	folgende
FAIT.....	Fachausschuss für Informationstechnologie
FASB.....	Financial Accounting Standards Board
FG.....	Finanzgericht
Fn.	Fußnote
FTB.....	FASB Technical Bulletins
GAAP.....	Generally Accepted Accounting Principles
GAO.....	General Accounting Office
GE.....	Geldeinheiten
gem.	gemäß
GmbH.....	Gesellschaft mit beschränkter Haftung

GmbHG.....	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GoB.....	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV.....	Gewinn- und Verlustrechnung
HFA.....	Hauptfachausschuss des IDW
HGB.....	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
i.e.S.	im engeren Sinne
i.d.F.	in der Fassung
i.H.v.	in Höhe von
i.S.d.	im Sinne des
i.V.m.	in Verbindung mit
i.w.S.	im weiteren Sinne
IAASB.....	International Auditing and Assurance Standards Board
IAS.....	International Accounting Standard(s)
IASB.....	International Accounting Standards Board
IDW.....	Institut der Wirtschaftsprüfung e.V.
IFAC.....	International Federation of Accountants
IFRIC.....	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS.....	International Financial Reporting Standard(s)
Inc.	Incorporated
IPO.....	Initial Public Offering
IPS.....	Internationaler Prüfungsstandard des IDW
IRS.....	Internal Revenue Service
ISA.....	International Standard(s) on Auditing
Jg.	Jahrgang
Jr.	Junior
KOM.....	Kommission der Europäischen Gemeinschaften
LG.....	Landgericht
LR.....	Litigation Release
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
MBO.....	Management Buy Out
Mio.....	Million
MitbestG.....	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer
Mrd.....	Milliarde
n.F.	neue Fassung
NASDAQ.....	National Association of Securities Dealers Automated Quotations

No.	Number
Nr.	Nummer
NYSE	New York Stock Exchange
NYU	New York University
o.V.	ohne Verfasser
OFD	Oberfinanzdirektion
PS	Prüfungsstandard des IDW
Pub.L.	Public Law
Ref.	Reference
Reg.	Regulation
RL	Richtlinie
Rn.	Randnummer
RS	Stellungnahmen zur Rechnungslegung des IDW
Rz.	Randziffer
S.	Seite(n), Satz
SAB	SEC Staff Accounting Bulletin(s)
SAS	Statement on Auditing Standard(s)
SEC	United States Securities and Exchange Commission
Sec.	Section
SFAC	Statement of Financial Accounting Concept(s)
SFAS	Statement of Financial Accounting Standard(s)
SIC	Standing Interpretations Committee
SOA	Sarbanes-Oxley Act of 2002
sog.	so genannt(e)
SOP	Statements of Position des American Institute of Certified Public Accountants
Sp.	Spalte
StBGebV	Steuerberatergebührenverordnung
StGB	Strafgesetzbuch
Tz.	Textziffer
u.a.	unter anderem
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
US	United States
USA	United States of America
Verf.	Verfasser(s)
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung

Vol. Volume

vs. versus

WpHG Gesetz über den Wertpapierhandel

z.B. zum Beispiel

z.T. zum Teil

zzgl. zuzüglich