

# Buchungen von Forderungen nach US-Standards

**Dorovskaja  
Anna**

# Buchung von Forderungen nach US-Standards

- **Konzept der Forderungen**
- **Teoretische Zusammenhänge**
- **Praktische Fakten**



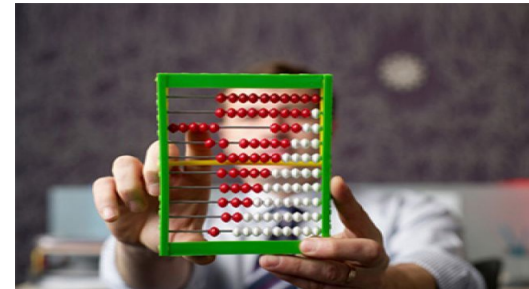
# Definition von Forderungen

- **Aktiva**
- **Kreditverkäufer**
- **Zeitdiskrepanz**
- **Schulden der Verbraucher oder Kontragenten**



# Klassifikation von Forderungen

- **Handels-und Nichthandelsforderungen**
- Kurzfristige oder Langfristige Forderungen
- Geld- oder Wechselforderung
- Verbraucher- oder Personal Forderungen



# Probleme mit der Buchung von Forderungen

- Rückzahlung
- Vermeidung von Forderungsausfällen
- Übertragung von Forderungen
- Geld- oder Wechselforderung

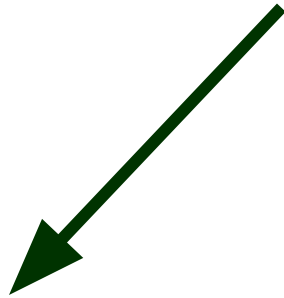


# Bewertung von Forderungen

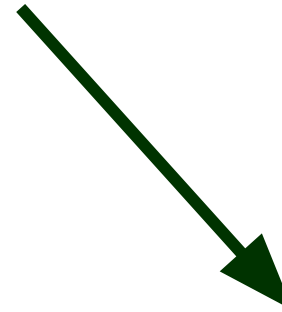
- “Fair value”
- “Net realizable value”
- Minusreserven für Nichterfuellung der Leistungen



# Buchung von Skonto



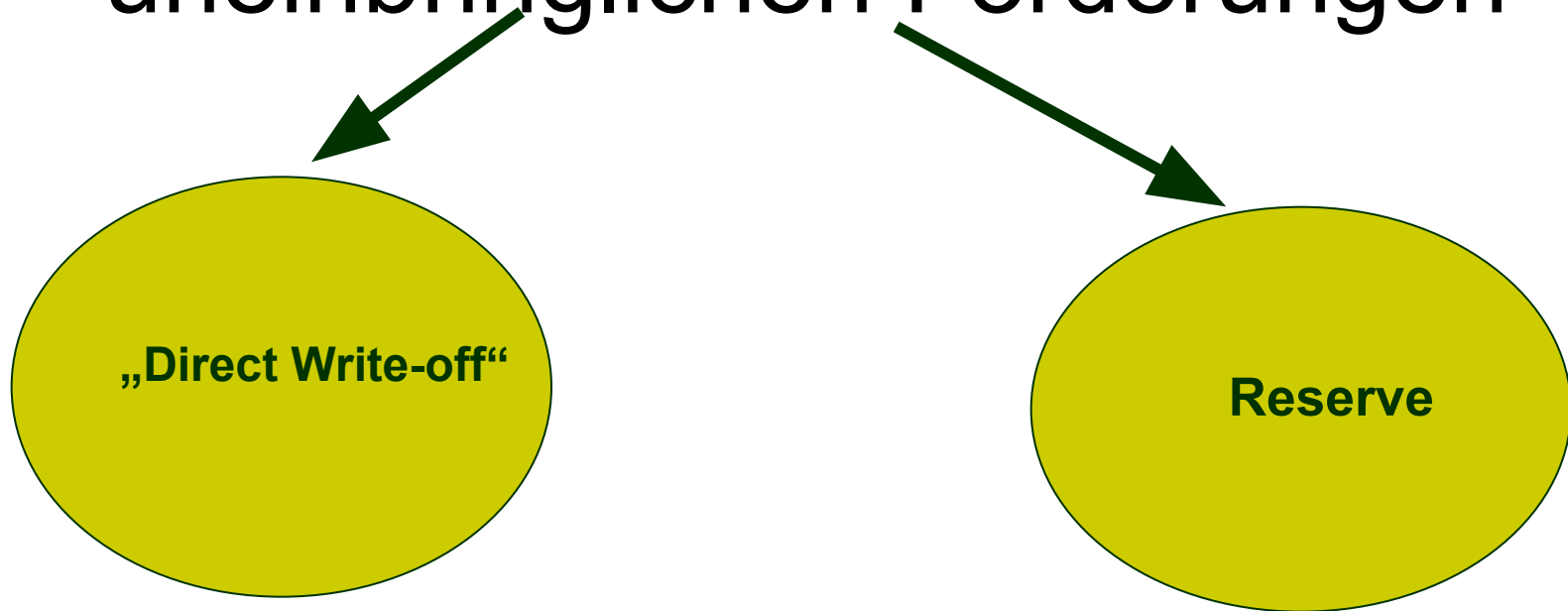
**Prozent von der  
Zahlungssumme**



**Prozent von  
Zahlungszeitpunkt**



# Ansätze zur Rechnung von uneinbringlichen Forderungen





# Ansätze zur Rechnung von uneinbringlichen Forderungen

## ■ Prozentsatz der Verkäufe

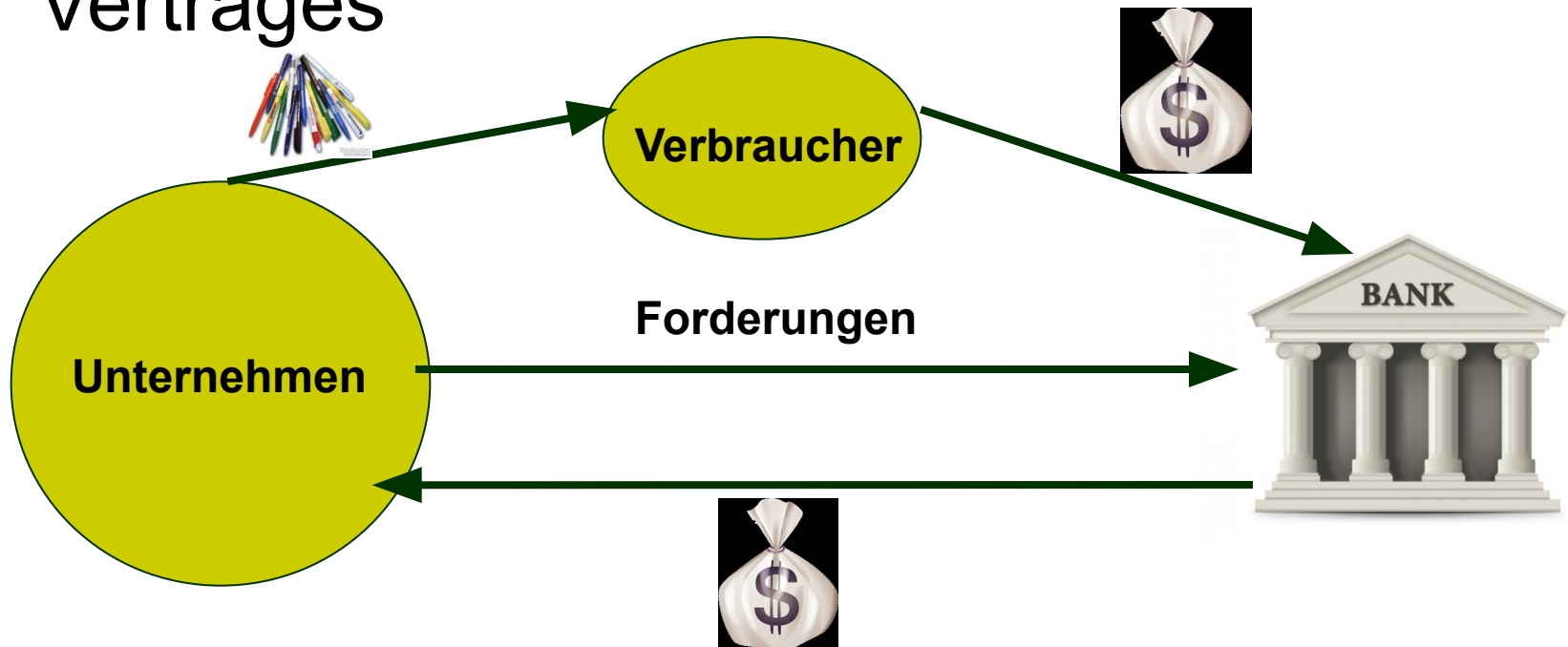
- Betrag der Verkäufe
- Anteil der Forderungen im Betrieb

## ■ Prozentsatz der Forderungen

- Betrag der Forderungen  
Amount or receivables
- Anteil der uneinbringlichen Forderungen

# Übertragung von Forderungen

- Geldnot
- Hohes Risiko der Verletzung des Vertrages



# Praktische Beispiele für Buchung von Forderungen

- 2-3% Höhe der Forderungen
- 5-6% Wertberichtigungen für uneinbringliche Forderungen
- Bilanzpolitik eines Unternehmens und Optimismus der Wirtschaftsprüfer



