

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Abkürzungsverzeichnis | VI |
| Symbolverzeichnis | VIII |
| Abbildungsverzeichnis | XV |
| Tabellenverzeichnis | XVI |
| 1 Einführung | 1 |
| 2 Arbeitsteilung und die Notwendigkeit der Koordination | 6 |
| 2.1 Formen der Arbeitsteilung | 6 |
| 2.1.1 Vertikale Arbeitsteilung - die Delegation von Entscheidungsbefugnissen | 7 |
| 2.1.2 Horizontale Arbeitsteilung - die funktionale und die divisionale Organisation | 8 |
| 2.1.3 Zum Begriff der Dezentralisation | 8 |
| 2.1.4 Responsibility Accounting und Accounting Entity | 9 |
| 2.2 Notwendigkeit und Formen der Koordination | 11 |
| 2.2.1 Sach- und Verhaltensinterdependenzen | 11 |
| 2.2.2 Formen der Koordination | 14 |
| 2.2.3 Zentralisation und Dezentralisation von Koordinationsentscheidungen | 15 |
| 2.3 Steuerung und Koordination aus entscheidungslogischer Sicht | 17 |
| 2.3.1 Das Grundmodell der Entscheidungstheorie | 17 |
| 2.3.2 Der Restriktionsverbund in Form der sequentiellen Leistungsverflechtung im Grundmodell der Entscheidungstheorie | 18 |
| 2.3.3 Die Basisvariablen der Steuerung und Koordination | 20 |
| 3 Steuerung und Koordination durch Verrechnungspreise - Grundlagen | 23 |
| 3.1 Begriffsabgrenzung | 23 |
| 3.2 Aufgaben und Funktionen der Verrechnungspreise | 24 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3 Arten von Verrechnungspreisen | 27 |
| 3.3.1 Unterscheidung der Verrechnungspreis-Arten nach dem Verfahren ihrer Festlegung | 27 |
| 3.3.2 Unterscheidung der Verrechnungspreis-Arten nach der zugrundeliegenden Wertbasis | 28 |
| 3.4 Steuerung und Koordination durch Verrechnungspreise aus entscheidungs- logischer Sicht | 30 |
| 3.5 Verrechnungspreise und Organisation | 33 |
| 3.6 Das weitere Vorgehen | 34 |
| 4 Die traditionelle Analyse des Problems der Steuerung und Koordination durch Verrechnungspreise | 39 |
| 4.1 Schmalenbach und die pretiale Lenkung | 41 |
| 4.2 Marginalanalytische Modelle der Verrechnungspreis-Bildung (Lenkungs- modelle) | 43 |
| 4.2.1 Das Modell von Hirshleifer | 44 |
| 4.2.2 Die Untersuchungen von Gould | 48 |
| 4.2.3 Die Vorschläge von Ronen/McKinney | 49 |
| 4.3 Modelle der mathematischen Programmierung und Dekompositionsmodelle | 52 |
| 4.4 Abschließende Betrachtung der traditionellen Verrechnungspreis-Modelle | 54 |
| 4.4.1 Die Ergebnisse der traditionellen Analyse | 54 |
| 4.4.2 Die Ergebnisse empirischer Untersuchungen | 59 |
| 5 Die Einführung von Unsicherheit | 62 |
| 5.1 Unsicherheit und asymmetrische Information | 62 |
| 5.1.1 Unsichere, aber identische Erwartungen hinsichtlich des Verlaufs von Kosten- und/oder Erlösfunktionen | 62 |
| 5.1.2 Unsichere Erwartungen bei gleichzeitig asymmetrisch verteilter Information. | 63 |
| 5.2 Unsicherheit und Risikoaversion | 67 |

| | |
|---|-----------|
| 6 Die Existenz von Interessenkonflikten - die agencytheoretische | |
| Analyse des Verrechnungspreis-Problems..... | 73 |
| 6.1 Grundlagen der Agency-Theorie..... | 73 |
| 6.1.1 Einführung..... | 73 |
| 6.1.2 Arten der Informationsasymmetrie..... | 77 |
| 6.1.3 Die Situation der Hidden Action..... | 80 |
| 6.1.3.1 Das Grundmodell..... | 80 |
| 6.1.3.2 Das LEN-Modell..... | 82 |
| 6.1.3.3 Responsibility Accounting im Agency-Kontext..... | 85 |
| 6.1.4 Hidden Information und die Rolle der Kommunikation..... | 89 |
| 6.2 Verrechnungspreise und Agency-Theorie..... | 94 |
| 6.3 Die Rolle des Verrechnungspreises im Hidden Information-Modell..... | 98 |
| 6.3.1 Kostenlose und uneingeschränkt mögliche Kommunikation zwischen den Bereichsleitern und der Zentrale..... | 98 |
| 6.3.1.1 Das Modell von Amershi/Cheng..... | 98 |
| 6.3.1.2 Das Modell von Li..... | 106 |
| 6.3.1.3 Beispielsrechnung..... | 112 |
| 6.3.1.4 Zwischenergebnis..... | 124 |
| 6.3.2 Nur eingeschränkt mögliche Kommunikation zwischen den Bereichsleitern und der Zentrale..... | 127 |
| 6.3.2.1 Das Modell von Dye..... | 128 |
| 6.3.2.2 Das Modell von Vaysman..... | 133 |
| 6.3.2.3 Beispielsrechnung..... | 140 |
| 6.3.2.4 Zwischenergebnis..... | 149 |
| 6.3.3 Nicht mögliche Kommunikation zwischen den Bereichsleitern und der Zentrale..... | 150 |
| 6.3.3.1 Informationsasymmetrie zwischen der Zentrale und <i>einem</i> Bereichsleiter..... | 151 |

| | |
|---|------------|
| 6.3.3.2 Informationsasymmetrie zwischen der Zentrale und <i>beiden</i> Bereichsleitern | 151 |
| 6.3.4 Abwandlung der bisher geltenden Modellprämissen | 158 |
| 6.4 Die Rolle des Verrechnungspreises im Hidden Action-Modell und das Zusammenwirken von Hidden Action und Hidden Information | 160 |
| 6.5 Der Einfluß eines vollkommenen externen Marktes für das Zwischenprodukt | 166 |
| 6.6 Zusammenfassung: Der Verrechnungspreis im Agency-Modell | 169 |
| 7 Schlußbetrachtung | 173 |

Anhang

| | |
|--|--------------|
| A Das Hidden Information-Modell im Fall der unbeschränkten Kommunikation..... | XVIII |
| A I Die Second Best-Lösung | XVIII |
| A II Die allgemeine Herleitung der Bestimmungsgleichungen für die Second Best-Mengen | XXII |
| A III Die Herleitung der Verrechnungspreis-Regel nach der Vorgehensweise von Amershi/Cheng..... | XXIII |
| A IV Beweis für die Optimalität von Compensation Scheme und Transfer Pricing Rule nach der Vorgehensweise von Vaysman..... | XXIV |
| B Das Hidden Information-Modell im Fall der beschränkten Kommunikation..... | XXVII |
| B I Die Second Best-Lösung für den Fall der unbeschränkten Kommunikation | XXVII |
| B II Die Second Best-Lösung bei eingeschränkter Kommunikation - Vorgaben durch die Zentrale..... | XXIX |
| B III Bestimmung der Produktionsmengen bei eingeschränkter Kommunikation am Beispiel des Intervalls $\{H;H\}$ | XXX |

| | | |
|----------|--|--------------|
| B IV | Beweis für die Optimalität des Anreizsystems bei Einsatz eines Verrechnungspreises | XXXI |
| B V | Delegation der Produktionsentscheidung an den Absatzbereich ohne Einsatz von Verrechnungspreisen | XXXII |
| C | Die Second Best-Lösung für den Fall der Hidden Information bei unbeschränkter Kommunikation und Risikoaversion von Manager M..... | XXXIV |
| D | Das Hidden Action-Modell..... | XXXV |
| D I | Die Second Best-Lösung bei Vorgabe der Produktionsmenge durch die Zentrale..... | XXXV |
| D II | Die Second Best-Lösung bei Delegation der Mengenentscheidung an Manager M | XXXVI |
| | Literaturverzeichnis..... | XXXVII |