

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