

## „Graduate Programme in Accounting Research“ (GPAR)

### Analytical Accounting Research: Accounting Information and Performance Evaluation

Professor Dr. Jens Robert Schöndube

Termin : 16./17. September

Der Kurs wird am 16./17. September 2014 an der Leibniz Universität Hannover, Conti Campus, Königsworther Platz 1, in Raum 1502-013 durchgeführt. Der Kurs beginnt am 16.09. um 11 Uhr und am 17.09. um 9.00 Uhr und endet an beiden Tagen um 18 Uhr. Am 16.09. ist ein gemeinsames Abendessen geplant.

#### Anmeldung

Eine Anmeldung zu dem Kurs ist per E-Mail bis zum 01. September 2014 bei Frau Waespi ([waespi@controlling.uni-hannover.de](mailto:waespi@controlling.uni-hannover.de)) erforderlich. Bitte vermerken Sie bei der Anmeldung auch, ob Sie mit zum Abendessen am 16.09. kommen.

**Inhalt:** Die Veranstaltung beschäftigt sich mit der Analyse von Rechnungslegungsinformation für Zwecke der Verhaltenssteuerung. Ausgangspunkt der Analyse ist das Prinzipal-Agenten-Modell vom Typ hidden action, das einen optimalen Vertrag auf Basis eines gegebenen Signals (Performancemaßes) charakterisiert. Aufbauend darauf wird untersucht, unter welchen Bedingungen zusätzliche Performancemaße in den Vertrag aufgenommen werden sollen. Dies hängt vom (bedingten) Informationsgehalt der Signale ab und hat daher direkten Accounting-Bezug. Im zweiten Teil widmet sich die Veranstaltung der Frage, wie Manager bei mehrdimensionalem Aufgabenspektrum angereizt werden können, ihre Arbeitszeit im Sinne der Unternehmenseigner auf die Aufgaben zu verteilen (multi-task-Problem). Der letzte Teil der Veranstaltung untersucht die Anreizwirkungen von

Entlohnungsverträgen unter Berücksichtigung von Nachverhandlungsmöglichkeiten der Vertragsparteien.

Der Kurs ist zum einen methodisch angelegt, indem die grundlegenden informationsökonomischen Konzepte sowie die entsprechenden Modellierungstechniken vermittelt werden. Zum anderen werden Anwendungen im Bereich Rechnungswesen diskutiert und modelliert. Der Besuch der Veranstaltung soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, grundlegende trade-offs bei Verhaltenssteuerungsproblemen zu erkennen und den Wert von Rechnungsweseninformation zur Lösung dieser Probleme zu verstehen. Die Veranstaltung soll die Teilnehmer befähigen, entsprechende Forschungsarbeiten zu durchdringen und eigenständige modelltheoretische Ansätze zu entwickeln.

## Gliederung

- 1) Rechnungsweseninformation im Standard-Hidden-Action-Modell
  - a) Grundmodell und optimale Verträge
  - b) Wert zusätzlicher Information
  - c) Anwendungen: U.a. Relative Performance Evaluation
  
- 2) Kongruenz von Performancemaßen bei mehrdimensionalem Aufgabenspektrum
  - a) Grundmodell: Optimale (lineare) Verträge
  - b) Kongruenz von Performancemaßen
  - c) Erweiterung: Zeitbeschränkungen für Manager
  - d) Wert zusätzlicher Information
  - e) Anwendungen: Stock price versus accounting measures, Earnings Management
  
- 3) Nachverhandlungen in Anreizverträgen
  - a) Renegotiation-Proofness: Nachverhandlungen als Restriktion
  - b) Nachverhandlungen versus kurzfristige Verträge
  - c) Anwendungen: Earnings Management und Aggregation von Signalen als implizites Commitment

## Literatur:

Bolton, Patrick/Dewatripont, Mathias (2005): Contract Theory, The MIT Press, Cambridge.

Christensen, Peter O/Demski, Joel S./Frimor, Hans (2002): Accounting Policies in Agencies with Moral Hazard and Renegotiation, Journal of Accounting Research, 40, S. 1071-1090.

Christensen, Peter O/Feltham, Gerald (2005): Economics of Accounting, Vol II: Performance Evaluation, Springer, New York.

Christensen, Peter O/ Feltham, Gerald/Şabac, Florin (2003): Dynamic Incentives and Responsibility Accounting: A Comment, Journal of Accounting and Economics, 35, S. 423-436.

- Christensen, Peter O./ Feltham, Gerald/Şabac, Florin (2005): A contracting perspective on earnings quality, *Journal of Accounting and Economics*, forthcoming.
- Demski, Joel S./Frimor, Hans (1999): Performance Measure Garbling under Renegotiation in Multi-Period Agencies, *Journal of Accounting Research*, 37 (Supplement), S. 187-214.
- Demski, Joel S./Frimor, Hans/Sappington, David E. M. (2004): Efficient Manipulation in a Repeated Setting, *Journal of Accounting Research*, 42, S. 31-49.
- Feltham, Gerald A./Xie, Jim (1994): Performance Measure Congruity and Diversity in Multi-Task Principal/Agent Relations, *The Accounting Review*, 69, S. 429-453.
- Fudenberg, Drew/Tirole, Jean (1990): Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts, *Econometrica*, 58, S. 1279-1320.
- Fudenberg, Drew/Holmström, Bengt/Milgrom, Paul (1990): Short-Term Contracts and Long-Term Agency Relationships, *Journal of Economic Theory*, 51, S. 1-31.
- Hart, Oliver /Holmström, Bengt (1987): The theory of contracts, in: Bewley, Truman F. (ed.): *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress, Cambridge University Press, Cambridge, S. 71-155.
- Hermalin, Benjamin E./Katz, Michael L. (1991): Moral Hazard and Verifiability: The Effects of Renegotiation in Agency, *Econometrica*, 59, S. 1735-1753.
- Holmström, Bengt (1979): Moral hazard and observability, *The Bell Journal of Economics*, 10, S. 74-91.
- Holmström, Bengt (1982): Moral hazard in teams, *The Bell Journal of Economics*, 13, S. 324-340.
- Holmström, Bengt/Milgrom, Paul (1987): Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives, *Econometrica*, 55, S. 303-328.
- Holmström, Bengt/Milgrom, Paul (1991): Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 7(sp), S. 24-52.
- Indjejikian, Raffi/Nanda, Dhananjay (1999): Dynamic Incentives and Responsibility Accounting, *Journal of Accounting and Economics*, 27, S. 177-201.
- Laffont, Jean-Jacques/Martimort, David (2002): *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*, Princeton University Press, Princeton/Oxford.
- Schelling, Thomas C. (1960): *The Strategy of Conflict*, 17th printing 1999, Harvard University Press, Cambridge et al.
- Schöndube, Jens Robert (2005): Informationsgehalt und Performancemaß- Manipulation in einer Agency-Beziehung mit Nachverhandlungsmöglichkeit, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 75, S. 219-246.