

转移定价参与、公平性 感知与交易满意度^{*}

——基于一项结构方程模型的实证研究

王悦, 潘飞

(上海财经大学会计与财务研究院, 上海 200433)

摘要:文章基于转移定价的行为学研究成果,将管理学中盛行的参与管理研究模型应用于转移定价领域。在国内集团企业问卷调查的基础上,文章根据国外对定价参与行为的研究成果,以及参与行为的情感模型,建立了包括定价参与、公平性感知和交易满意度在内的结构方程模型(Structural Equation Modeling, SEM)。研究发现,结果的公平性在定价参与提升交易满意度的过程中起到了完全中介变量的作用,而过程的公平性则没有起到中介变量的作用。我们的研究有助于集团企业理顺内部交易关系、促进内部交易的顺利进行和集团整体战略的实施。

关键词:定价参与;公平性感知;交易满意度

中图分类号:F234.3 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2009)10-0036-11

一、引言

中国的集团企业对国民经济具有重要的支柱作用,并且关系到综合国力和国际地位的提升,而集团企业往往存在着复杂的内部交易,根据交易成本经济学的观点,企业不选择市场而在企业内部进行交易是出于节约交易成本的目的(Coase, 1937)。^①同时,内部交易实际上体现了集团企业的整体战略。分部经理对内部交易的满意程度越高,对内部交易的支持力度就越大,这有利于集团内部交易的顺利推行和贯彻实施集团的整体战略。集团企业的内部交易是通过转移定价的设定来确定各分部的利益分配,而定价的设定机制决定了转移定价方法,因此对各分部的盈利水平有着重要的影响。定价参与的程度是指相对于集团高层的影响而言,分部经理在多大程度上可以决定自己所采用的转移价格。伴随着组织分权的发展,分部经理参与定价方法的选择成为一种更加普遍的趋势(Borkoski, 1990; Chan 和 Lo, 2004; Carvalho das

收稿日期:2009-06-29

作者简介:王悦(1978—),女,河南开封人,上海财经大学会计与财务研究院讲师,博士;

潘飞(1956—),男,江苏建湖人,上海财经大学会计与财务研究院教授,博士生导师。

Neves 和 Samagaio, 2006)。如果定价参与能够提升分部经理对内部交易的满意度,那么就取得了他们对内部交易的支持和配合,这就有利于集团企业推进内部交易的顺利进行和整体战略的实施。

有关参与行为对满意度的影响在管理学中有着丰厚的理论基础和经验证据。但是在转移定价的背景下,定价参与行为对内部交易满意度的影响还未得到充分的证明。我们需要了解定价参与与内部交易满意度之间存在何种关系。具体来说,定价参与对满意度是否具有积极的影响;如果存在这种影响,是直接的影响还是通过其他中介变量的间接影响。如果存在其他的中介变量,集团应该建立相应的制度环境保障中介变量发挥其作用,从而有利于集团企业建立合理的定价机制来保障内部交易的顺利进行,以及实现分部间良好的合作,维护集团的整体利益。

有鉴于此,本文基于中国集团企业问卷调查所获得的数据,采用结构方程模型来检验转移定价参与与内部交易满意度之间的关系。结果发现,定价参与的确可以提升内部交易的满意度,但不是简单地直接提升,而是通过公平性感知间接地提升了满意度。这表明定价参与是提升内部交易满意度的外在动力,公平性感知是内在动力,并受到定价参与的直接影响。集团既要鼓励分部经理参与转移定价的制定,又要建立起公平的定价参与环境,这才能够发挥外在动力和内在动力的共同作用,提升分部经理对内部交易的满意度。我们的研究有助于集团企业建立科学的转移定价系统,完善定价决策机制,推进集团企业内部交易的顺利进行和转移价格的合理制定。

本文的结构安排如下:第二部分是文献回顾和研究假设,充分论述了定价参与的内涵和模型的意义,在此基础上提出本文的研究假设;第三部分是研究设计;第四部分是数据分析和结构方程模型的检验;最后是研究结论与未来方向。

二、文献回顾与研究假设

传统的研究认为转移定价是由公司高层决定的,分部经理的自主权很少得到考虑(Arpan, 1972)。但随着集团企业的发展,转移定价不再完全由集团高层决定,在分权的组织结构下,越来越多的分部管理者开始参与转移定价的决策(Borkowski, 1996; Chan 和 Lo, 2004; Carvalho das Neves 和 Samagaio, 2006)。Borkowski(1990)首次明确提出了转移定价参与这一概念,即在分部所采用的转移定价方法上,分部经理享有定价决策权的程度。^②这些文献为我们研究转移定价参与提供了坚实的基础。

目前国内转移定价的研究内容主要是介绍集团企业转移定价方法的使用情况以及影响因素(南京大学会计系课题组, 2001; 周建龙, 2005; 慕银平等, 2006)。这些研究只是关注定价方法本身,未能深入到转移定价的具体过程。这其中有着深刻的背景原因:一是理论界对转移定价实务的了解不够充分,较

少采用问卷调查和实地研究的方法,因此对企业内部调查不够深入;二是中国的管理会计实务落后于西方国家,这使得研究内容也较为滞后。伴随着我国集团企业近几年的快速发展,许多国外管理会计实务开始在国内得到运用,这为我们的研究创造了新的契机。

(一)定价参与对公平性感知的的影响

情感模型是专门研究参与与满意度关系的模型(Likert,1967),关注的变量有满意度、公平性感知等等。研究认为,员工参与能够带来高层次需求的满足,如自我表现、尊重和平等,这反过来又会增加员工的士气和满意度。在解释参与提升满意度的过程中,公平性感知得到越来越多的关注和重视(张正堂,赵曙明,2007;Greenberg,1990)。在转移定价研究中,公平性同样是核心问题(Ghosh,2000),而且是设计转移定价系统的重要原则(Luft 和 Libby,1997),对分部经理接受和认可转移定价有着极为重要的作用。

定价参与对公平性有着很重要的影响。一旦存在内部交易,集团的干预和限制往往会降低分部经理对公平性的感知,尤其是当公司的运作资源有限时,公平性的问题就显得更加突出(Libby,1999)。Ghosh(2000)明确提出了转移定价过程中存在结果公平性和过程公平性的问题。前者是指转移定价结果的公平性;后者是指转移定价确定过程或程序的公平性。他认为这是转移定价带来的行为后果。定价参与提升这两种公平性感知可以由自利模型和集体价值模型来解释(Wentzel,2002)。根据自利模型,分部经理参与转移定价的制定是因为他们关心定价的后果,他们相信加入决策的过程可以得到自己希望的后果。有了更多的定价参与,才有机会为自己争取公平的交易和更满意的价格,从而提升了对结果公平性的感知。因此,我们提出假设 1。

假说 1:定价参与程度对结果的公平性感知有正的促进作用。

根据集体价值模型,在参与定价的过程中,分部经理能够表达他们的意见和观点,并且建立起与组织长期稳定的关系,提升了他们控制过程的感觉,使他们更容易接受和执行集团的决策(Erez 和 Kanfer,1983)。因此,参与者在参与的过程而非最后的结果。定价参与并不保证分部经理一定会得到期望的价格,但是在资源稀缺的背景下,参与定价能够帮助分部经理解决定价的原因。这种理解有助于信息的传递,也是过程公平性的体现(Greenberg,1993)。Libby(1999)发现在个人无法影响预算目标的时候,高层提供对预算分配的解释尤为重要。因此,我们认为如果分部经理能够更多地参与价格的制定,定价过程的透明度将会增强,这有助于他们了解定价的依据和原因,使他们感受到这一过程的公平性。因此,我们提出假设 2。

假说 2:定价参与程度对过程的公平性感知有正的促进作用。

(二)公平性感知对交易满意度的影响

Tyler 等(1985)发现过程和结果的公平性对于满意度均有显著的影响,

但结果公平性的影响程度几乎是过程公平性的两倍。因为只有结果公平的交易才会使人感到满意。那么在参与定价的背景下,分部经理将不愿意按他们认为不公平的价格进行内部交易。对结果公平性的感知会有助于提升经理进行内部交易的意愿。因此,我们提出假设 3。

假说 3:结果的公平性感知对交易满意度有正的促进作用。

同时, Kim 和 Mauborgne(1993)发现,有关战略决策制定的过程公平性对于满意度也有显著的影响。因为人们对程序公平性的了解有助于他们对结果的认可和接受,当个人感觉到决策是建立在公平程序的基础上时,他们将更愿意提供此类交易,因为相信公平的决策程序所带来的决策结果更符合自己的利益。因此,我们提出假设 4。

假说 4:过程的公平性感知对交易的满意度有正的促进作用。

(三)定价参与对交易满意度的影响

Sashkin(1984)认为参与能够带来更高的满意度。Douthitt 和 Aiello(2001)发现参与对于任务满意度的影响是显著的。Chenhall 和 Brownell(1988)也提供了参与直接提升工作满意度的经验证据。同时,他们还发现参与和满意度之间存在显著的间接关系。因此他们认为,参与提升满意度具有直接和间接的双重影响。同样, Miller 和 Monge(1986)通过对 41 篇经验研究文献进行回顾,也提供了参与提升满意度的经验证据。因此,我们提出假设 5。

假说 5:定价参与对交易满意度有直接的促进作用。

三、研究设计

(一)变量的定义和度量

我们的模型所涉及的变量在现有的文献中基本上都有成熟的量表,这些量表均已在实证研究中得到较好的验证(Kren,1992)。变量的计量均采用 7 级 Likert 量表(1=完全不赞同该说法,7=完全赞同该说法),同时在现有量表的基础上进行筛选和部分修正,以更好反映我们的研究特色。

1. 定价参与的计量

本文将定价参与定义为相对于集团高层而言,分部经理在多大程度上可以决定自己部门所采用的转移价格。参考 Kren(1992)对参与行为的计量,包括参与积极性、影响力和作用三个方面的问题(这一计量方法得到了实务界人士和专家的广泛认同)。

2. 公平性感知的计量

本文将分配公平性的感知定义为分部经理对转移定价确定过程或程序的公平性感觉;将结果公平性的感知定义为分部经理对最终所采用的转移定价方法的公平性感觉。参考 Magner 和 Johnson(1995)的研究,对结果公平性从决策依据、道德标准、中立原则、可修正原则和避免偏见五个方面来计量;对过

程公平性分别从交易目标、结果评价、实现预期、自身需求、高层态度五个方面进行计量。

3. 内部交易的满意度

本文将交易满意度定义为分部经理对同属一个集团的其他分部进行交易的满意程度。从对交易结果的期望、评价以及公平性三个方面按照 Oliver 和 Swan(1989)的方法,计量分部经理的交易满意度。

(二)实证模型

本文采用结构方程模型作为检验假设的实证模型。结构方程模型吸取了传统统计方法中的因子分析和路径分析的优点,通过为难以直接测量的潜变量设定观测变量(显变量),并用这些可以用于统计分析的观测变量之间的关系来进一步研究潜变量之间的关系。

整个实证分析分为两大步骤:验证性因子分析,即检验各观测变量与潜变量之间的关系;结构方程模型检验,即检验各潜变量之间的关系。我们提出的假设需要通过上述两个步骤的检验来证明(图 1)。

(三)问卷发放和样本特征

从 2007 年 3 月至 2008 年 2 月,我们共发放

问卷 429 份,回收 264 份,其中 210 份有效。从问卷的描述性统计来看,制造业行业占有绝大多数比例,达到 80.95%,这与我们最初的设想较为吻合。^③其中,机械、设备和仪表比例最大,占 32.94%;其次是石油、化工和塑料,占 19.41%;电子行业处于第三位,占 15.29%。其他制造业行业所占比例均在 8%以下。行业分布达到了我们的要求。另外,从所有权分布来看,国有企业最多,占 53.33%,其中,国有独资企业占 10.95%,国有控股占 42.38%;外资企业比例为 26.19%,其中,外商独资占 16.67%,中外合资占 9.52%;民营企业比例为 19.52%。^④

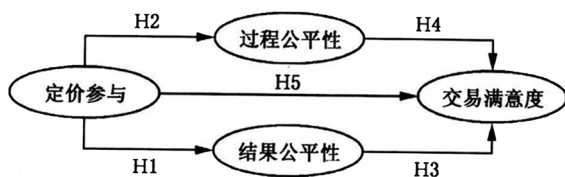


图 1 本文的理论模型

四、数据分析与模型检验

(一)验证性因子分析

进行结构方程模型检验必须先进行验证性因子分析(即计量模型,它是用于检验观测变量的因子个数和因子载荷是否与我们建立的模型一致,或者说是检验因子模型与实际数据的拟合情况),只有通过了计量模型的检验,才可以进一步估计结构方程模型。

1. 计量模型(measurement model)

验证性因子分析的实证结果如表 1 所示,计量模型的 χ^2 小于 0.05 的临

界值,这表明计量模型被拒绝,需要进一步的修正其合理性,我们通过删除因子载荷较低的 PF2 和 PF4,以及 DF1 和 DF5,然后重新估计了计量模型,新的结果显示: $\chi^2=0.260(>0.05)$,表明模型没有被拒绝,^⑤同时,其他的指标结果也良好, $\chi^2/df=1.122(<2)$,而 NFI=0.963、GFI=0.959、CFI=0.996 均大于 0.9 的临界值(Carmines 和 McIver,1981),RMSEA=0.024(<0.05)。综合上述结果,修正后的模型适合进行结构方程模型的估计。

表 1 验证性因子分析模型中使用的变量 (n=210)

Panel A:卡方(Chi-Square)统计和拟合指标								
模型	χ^2	df	p-value of χ^2	χ^2/df	NFI	GFI	CFI	RMSEA
理论模型	154.912	98	0.000	1.581	0.925	0.916	0.971	0.053
修正模型	53.861	48	0.260	1.122	0.963	0.959	0.996	0.024
Panel B:标准载荷,组合信度和平均抽取量								
变 量	项 目				标准载荷	组合信度	平均抽取量	
定价参与						0.767	0.523	
	PAR1:分部积极参与转移定价的确定				0.864			
	PAR2:分部对最终转移定价方法的影响力				0.874			
	PAR3:分部在决定转移定价方法方面的作用				0.875			
过程公平性						0.675	0.410	
	PF1:转移定价决策建立在准确的信息和理由充分的基础上				0.829			
	PF3:转移定价决策程序和方法努力不使一方得益,而另一方受损				0.727			
	PF5:转移定价程序充分解释了转移价格是如何确定的				0.752			
结果公平性						0.819	0.601	
	DF2:分部认为有关内部交易的价格是公平的				0.856			
	DF3:分部得到的转移价格与预期的一致				0.888			
	DF4:分部得到的转移价格充分反映了自己的需要				0.889			
交易满意度						0.689	0.430	
	S1:分部从内部交易中得到的好处比希望的更多				0.867			
	S2:分部从内部交易中得到优惠				0.797			
	S3:内部交易的另一方并未得到更多的好处				0.610			

2. 信度与效度

由于我们的问卷中使用多个问题来计量各个潜变量,需要检验计量各个变量的问题是否具有一致性、可靠性,这就需要进行信度的检验(Nunnally, 1978)。只有在信度被接受时,量表的数据分析才是可靠的。在结构方程模型中,人们倾向于使用组合信度。一般认为组合信度达到 0.50 是合适的,能够达到 0.60 则更好。根据表 1 的 Panel B 所示,四个潜变量的组合信度均大于 0.60,因此有良好的信度(Bagozzi 和 Yi,1988)。另一个适合在结构方程模型中使用的信度检验指标是变量的平均抽取量,四个潜变量中,定价参与和结果公平性的平均抽取量分别为 0.523 和 0.601(>0.50 被视为具有较好的信

度),而过程公平性和交易满意度则低于 0.50,但是均大于 0.40,整体而言,变量的信度较高。

然后是量表效度的检验,即需要检验代表各潜变量(如定价参与)的几个问题(表 1 中的 PAR_1 、 PAR_2 、 PAR_3)是否有效地反映和计量了这些潜变量。我们分别从收敛效度和区分效度两个方面进行效度的检验。收敛效度是指测量变量中每一个度量项目与自变量的相关程度,可以通过因子分析得到的项目载荷进行判断,项目的标准化载荷超过 0.50,表明变量具有较好的收敛效度。根据表 1Panel B 所示,四个潜变量所包含的项目标准化载荷均大于 0.60,因此,表明收敛效度良好。

区分效度是要辨明不同潜变量之间是有区别的,不能合为一个变量。我们采用两种方法检验区分效度,首先是置信区间法,检验潜变量之间的“相关系数标准误”这一区间是否包含了 1(Joreskog 和 Sorbom,1993)。表 2 括号内是变量的置信区间,在 95%的置信水平下,所有变量的置信区间均不包括 1,表明具有良好的区分效度。第二种检验区分效度的方法是比较潜变量的平均抽取量与变量间的相关系数的平方(Fornell 和 Larcker,1981)。^⑥综合表 1 和表 2 的结果发现,定价参与、结果公平性、过程公平性和交易满意度的平均抽取量均大于该变量与其他变量之间相关系数的平方,这些变量间的区分效度存在。两种区分效度的检验结果表明四个潜变量是可以互相区分的,具有不同的变量意义。

上述检验结果表明本文的潜变量具有较好的信度和效度,这为我们进行结构方程模型检验提供了合理的基础。

表 2 区分效度检验

变量	定价参与	结果公平性	过程公平性
结果公平性	0.300 (0.2,0.89)		
过程公平性	0.10 (-0.002,0.63)	0.201 (0.17,0.73)	
交易满意度	0.166 (0.099,0.71)	0.217 (0.201,0.73)	0.035 (-0.056,0.43)

注:表中数字表示相关系数的平方,括号内数字表示相关系数标准误的置信区间。

(二)结构方程模型的结果

1. 相关性检验

表 3 给出了变量的均值、标准差和 Pearson 相关系数。其中,定价参与的均值为 4.456,说明分部经理参与决定转移定价的程度还是较高的。定价参与与结果公平性的相关系数为 0.501($P<0.01$),定价参与与过程公平性的相关系数为 0.305($P<0.01$),明显低于定价参与与结果公平性的相关系数,初步表明了定价参与与结果公平性更加相关。定价参与与交易满意度的相关系数为 0.346($P<0.01$),过程公平性与交易满意度的相关系数为 0.160 ($P<0.05$),结

果公平性与交易满意度的相关系数为 0.411($P<0.01$),这表明结果公平性与交易的满意度更相关。总之,我们提出的 5 个假设均得到初步的验证。

表 3 描述性统计和 Pearson 相关系数检验

变量	均值	标准差	定价参与	交易满意度	过程公平性	结果公平性
定价参与	4.4556	1.55303	1	0.346***	0.305***	0.501***
交易满意度	3.6698	1.15055		1	0.160**	0.411***
过程公平性	4.9921	1.21983			1	0.422***
结果公平性	4.4222	1.37593				1

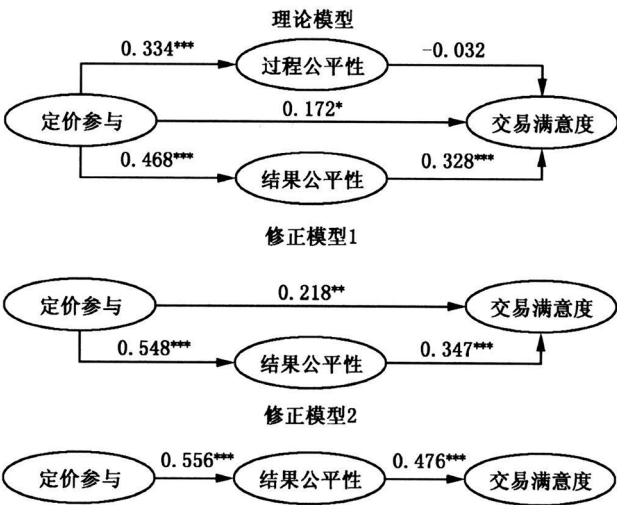
注:***、**、* 分别代表在 0.01、0.05、0.1 的水平上显著(双尾)。

2. 结构方程模型检验

表 4 描述了结构方程模型的结果,假设 1—假设 5 提出的五种因果关系同时在理论模型中进行检验,理论模型的 $P=0.019(<0.05)$,表明模型被拒绝,需要作进一步的修正,而过程公平性和交易满意度之间的系数表明,过程公平性并没有显著地提升交易满意度,反而与交易满意度负相关(-0.032),并且这一系数不显著,说明该变量并没有起到中介变量的作用。所以,我们将过程公平性变量删除,得到了修正的模型 1,该模型的 $P=0.279(>0.05)$,同时,其他的拟合指标结果良好, $GFI=0.972$, $CFI=0.997$, $NFI=0.976$,均大于 0.90 的临界值; $RMSEA=0.027<0.05$ 。在修正模型 1 中,定价参与对结果公平性感知和交易的满意度均具有正向的影响,同时结果公平性对于交易的满意度也有正向的影响,这表明定价参与对交易满意度同时具有直接和间接的双重作用。而由于定价参与对交易满意度的直接影响是正向显著的,因此结果的公平性感知在参与提升交易满意度中至少具有部分的中介作用。

表 4 结构方程模型的结果

Panel A: 路径分析



续表 4 结构方程模型的结果

Panel B:拟合度指标

	χ^2	df	P	$\Delta\chi^2/\Delta df$	λ^2/df	RMSEA	GFI	CFI	NFI
理论模型	71.555	49	0.019	—	1.460	0.047	0.947	0.984	0.950
修正模型 1	27.556	24	0.279	—	1.148	0.027	0.972	0.997	0.976
修正模型 2	33.485	25	0.119	5.929 ^a	1.339	0.040	0.966	0.993	0.971

注:各潜变量之间的路径系数是采用极大似然估计方法得到的回归系数的估计值。例如修正模型 2 中,定价参与增加 1,结果公平性就增加了 0.556,交易满意度就增加了 $0.556 \times 0.476 = 0.265$ 。***、** 和 * 分别代表在 0.01、0.05 和 0.10 的水平上显著。a 在 0.01 的水平上不显著。

为了更进一步了解在定价参与提升交易满意度的过程中,结果公平性感知是否可以起到完全的中介作用,我们建立修正模型 1 的嵌套模型(nested model),即修正模型 2,该模型不考虑定价参与提升交易满意度的直接作用,而认为定价参与提升交易满意度是通过结果公平性的作用,因此放松了参数的估计,增加了一个自由度,从而成为修正模型 1 的嵌套模型。结果发现,在自由度增加 1 的情况下, $\Delta\chi^2 = 5.929$,这一变化在 $P = 0.01$ 的水平上不显著。因此,根据简约型原则,我们接受修正模型 2,认为结果公平性起到了完全的中介作用,即定价参与可以完全通过结果公平性的感知来间接提升交易的满意度。完全中介模型各项指标拟合良好,说明该模型没有被拒绝。

另外,定价参与对结果公平性的标准化系数为 0.556($P < 0.01$),结果公平性对交易满意度的标准化系数为 0.476($P < 0.01$)。那么,定价参与对于交易满意度的间接影响为两者的乘积 0.265。研究结果表明,定价参与的提升确实可以增强分部经理对内部交易的满意程度,并且这种影响是间接的,是通过分部经理对转移定价的结果公平性感知的作用。这就使我们清楚地认识到鼓励分部经理参与和创造公平的定价机制的重要性。

五、研究结论与未来方向

本文在转移定价的背景下,研究定价参与的行为后果及其所带来的组织后果。在构建模型之前,所有变量的计量方法均来自西方学者成熟的实证研究成果,并结合我们的实地研究作了适当的修改。我们根据情感模型所涉及的公平性感知和交易满意度变量建立了理论模型,通过结构方程模型检验,发现定价参与提升了管理者对转移定价结果公平性的感知,这一行为后果促使了组织后果(交易满意度)的提升,并且结果公平性可以起到完全中介变量的作用。这说明在转移定价背景下,人们更在乎的是转移定价结果的公平性,即分部经理参与的最终目的是为了得到公平的转移定价,这将有利于他们对内部交易的正面评判和支持。因此,集团企业应该为分部经理创造参与转移定价的环境和氛围,这是提升交易满意度的外在动力,同时,还应该注重公平性

制度的建设,这是提升交易满意度的内在动力。本研究对于顺利实现集团内部的交易具有重要的意义。

本文的理论模型的局限性在于只是考虑了公平性的作用,如果能够更加全面地考虑中介变量,模型的解释力度可能更强,参与提升满意度的过程也就更为清晰,这会增强人们对于定价参与行为后果的认识和研究价值。

另外,根据企业组织理论的发展,权变理论研究开始得到更多的重视,该理论更加关注组织内部与外部的环境因素对管理控制系统的影响,即在什么样的决策环境下,定价参与会更为有效,这类研究将值得我们继续探索。

最后,对于实务界最为关心的业绩后果也可以在未来的研究加以考虑,交易满意度是组织后果之一,业绩是更为重要的组织后果。增加对业绩影响的研究,对于实务界有更重要的意义。

* 本文系上海财经大学会计学院“211 工程”三期建设项目的阶段性成果,感谢上海财经大学会计学院的资助。

注释:

- ①由于篇幅所限,只列出主要参考文献。
- ②Borkowski 的问卷发放是通过公司总部的 controller's office 发给附属公司(company's subsidiaries)的 controller,这些附属公司都是利润中心,类似于我们样本中的分部。
- ③在国外转移定价研究中,一般认为制造性企业会有较多的产品和劳务交易,因此会有更多的转移定价问题(Borkowski, 1990)。为此,我们的问卷发放主要集中于制造性行业。行业的划分按照证监会公布的《上市公司行业分类指引》。
- ④还有 2 家其他性质的企业,即集体所有制性质的乡镇企业,比例仅有 0.95%。
- ⑤与一般的模型不同,结构方程模型是检验多大程度上不拒绝理论模型,因此代表模型显著性水平的 χ^2 值是越大越好,而不是越小越好。一般认为, $\chi^2 < 0.05$ 模型被拒绝; $\chi^2 > 0.05$ 模型不被拒绝。
- ⑥由 AMOS 7.0 输出的变量之间的 correlations 求平方后得到。Fornell 和 Larcker(1981)认为,如果每个变量的平均抽取量都高于该变量与其他变量的相关系数的平方,那么变量间的区分效度存在。

参考文献:

- [1]王悦. 集团转移定价、定价参与和组织后果——基于一项问卷调查的经验证据[D].上海财经大学会计学博士学位论文, 2007, 56—98.
- [2]Borkowski S C. Environmental and organizational factors affecting transfer pricing: A survey[J]. Journal of Management Accounting Research, 1990, (3): 78—99.
- [3]Borkowski S C. An analysis (Meta—and otherwise) of multinational transfer pricing research[J]. The International Journal of Accounting, 1996, 31(1): 39—53.
- [4]Chan K H, Lo A W Y. The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer-pricing methods[J]. The International Journal of Accounting, 2004, 39(1): 93—110.

- [5]Erez M, Kanfer F H. The role of goal acceptance in goal setting and task performance[J]. Academy of Management Review, 1983, (8):54—463.
- [6]Ghosh D. Complementary arrangements of organizational factors and outcomes of negotiated transfer price[J]. Accounting, Organizations and Society, 2000, 25:661—682.
- [7]Libby T. The influence of voice and explanation on performance in a participative budgeting setting[J]. Accounting, Organizations and Society, 1999, 24:125—137.
- [8]Luft J L, Libby R. Profit comparisons, market prices and managers' judgment about negotiated transfer prices[J]. The Accounting Review, 1997, 72:217—230.
- [9]Wagner J, Gooding R. Shared influence and organizational behavior: A meta-analysis of situational variables expected to moderate participation-outcome relationships[J]. Academy of Management Journal, 1987, 3:524—541.
- [10]Wagner III, John A. Participation's effects on performance and satisfaction: A reconsideration of research evidence[J]. Academy of Management Review, 1994, 19(2):312—330.

Transfer Pricing Participation, Fairness Perception and Transactional Satisfaction: Based on the Empirical Study of a Structural Equation Model

WANG Yue, PAN Fei

(Institute of Accounting and Finance, Shanghai University of Finance
and Economics, Shanghai 200433, China)

Abstract: Based on the research of transfer pricing behaviour, the paper introduces the prevailing theoretical model of participative management into the context of transfer pricing. On the bases of the survey on Chinese business groups and relevant researches on pricing participation, it establishes a structural equation model containing pricing participation, fairness perception and transactional satisfaction. It finds that the result fairness completely serves as a mediated variable during the process of pricing participation and the increase of transactional satisfaction. But the process fairness does not serve as a mediated variable. The study is helpful to the perfection of the internal-transaction relationship, the promotion of internal transaction and the implementation of group strategies.

Key words: pricing participation; fairness perception; transactional satisfaction

(责任编辑 金 澜)