

摘要

本文修正 Hart and Moor(1990)「財產權理論模型」，並據以探究國內外會計師事務所在面臨激烈的「管理諮詢服務」競爭壓力下，亟待解決之三大問題：(1)「會計師」與「管理諮詢師」是否應進行結盟，以便提供審計客戶更全面之管理諮詢服務；(2)一旦結盟後，應由「會計師」或者是由「管理諮詢師」來主導，方可達成聯盟效益極大化的目標；(3)聯盟進行利潤分配時，「會計師」當如何因應，以增加自己的談判籌碼並避免淪於被動地位。本文主要結論有三。命題一：選擇結盟與否，須視『結盟』後聯盟成員之邊際生產力變化情況而定；命題二：一旦『結盟』後，則聯盟主導權應是由（當被允許掌握該聯盟資產之剩餘權時）能產出較高邊際生產力的一方來擔任；命題三：地區性會計師事務所應藉由維持管理諮詢師之挑選權，來確保自身在面臨聯盟利益分配時，能爭取到更有利之談判籌碼。

關鍵詞：結盟、不結盟、利益分配