

Rezumatul tezei

Tema noastră de cercetare prezintă un mare interes din punct de vedere teoretic și practic, întrucât abordează un topic din ce în ce mai dezbătut la nivel național și internațional, în rândul cercetătorilor și practicienilor. În prezenta lucrare, ne focusăm asupra negocierilor ce pot apărea între auditor și client pe parcursul misiunilor de audit financiar, cu o atenție sporită asupra discuțiilor referitoare la ajustările de audit. Mai exact, descriem în prima parte a tezei, toate aspectele conceptuale, ce fac subiectul negocierilor, în special factorii interni și externi ce determină modul în care auditorii poartă negocierile. Ulterior, în a doua parte a tezei, consolidăm teoriile literaturii de specialitate și, de asemenea, ne aducem aportul propriu acestei cercetări, printr-o analiza cantitativă a datelor colectate pentru a determina percepția auditorului asupra acestor factori, cât și modul în care aceștia influențează procesul de negociere dintre părți. Practic, analizăm interacțiunile dintre auditor și client pe parcursul misiunii de audit, pentru a pune în lumină factorii ce influențează alegerea strategiilor de negociere. Mai mult, în momentul în care apar diferențe de perspectivă între auditor și client, negocierea este mijlocul prin care cele două părți tind să își atingă obiectivele și așteptările.

Prin urmare, cercetarea noastră se concentrează pe prezentarea și analiza principalilor factori ce conturează și definesc conceptul de negociere și anume riscul de angajament, presiunea clientului, puterea de negociere, dependența economică a auditorului față de clienți, cât și relația auditor-client cu toate elementele specifice negocierilor auditor-client, deoarece acest subiect reprezintă motivul principalelor probleme care apar în cadrul interacțiunilor auditor-client, conducând sau contribuind la dificultatea desfășurării misiunii de audit. O perspectivă mai bună a acestui fenomen îmbunătățește astfel rezultatele auditului în mod direct și indirect pentru toate părțile implicate.

Cuvinte cheie: Negociere auditor-client, relație auditor-client, factori de influență, strategii de negociere, tactici de negociere.

Summary

Our research topic is of great interest from a theoretical and practical point of view, as it addresses an increasingly debated topic at the national and international level among researchers and practitioners. In this paper, we focus on the negotiations that may occur between the auditor and the client during financial audit engagements, with an increased focus on discussions regarding audit adjustments. More precisely, in the first part of the thesis, we describe all the conceptual aspects that make up the subject of negotiations, especially the internal and external factors that determine how auditors conduct negotiations. Later, in the second part of the thesis, we consolidate the theories of the specialized literature and also bring our contribution to this research through a quantitative analysis of the data collected to determine the auditor's perception of these factors, as well as how they influence the negotiation process between the parties. We analyze the audit mission's interactions between the auditor and the client to shed light on the factors influencing negotiation strategies. Moreover, when differences of perspective arise between the auditor and the client, negotiation is how the two parties achieve their goals and expectations.

Therefore, our research focuses on the presentation and analysis of the main factors that shape and define the negotiation aspect, namely commitment risk, client pressure, bargaining power, and the auditor-client relationship, with all the specific elements of auditor-client negotiations, because this topic is the reason for the main problems that arise in auditor-client interactions, leading or contributing to the difficulty of carrying out the audit mission. Better insight into this phenomenon thus improves audit outcomes directly and indirectly for all parties involved.

Keywords: Auditor-client negotiation, auditor-client relationship, influencing factors, negotiation strategies, negotiation tactics.