

**UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI**  
**FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA AFACERILOR**  
**ȘCOALA DOCTORALĂ DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA**  
**AFACERILOR**



**Teză de doctorat**

*Relația de negociere auditor-client în contextul guvernanței  
corporative*

**Coordonator:**

**Prof. univ. dr. TIRON-TUDOR ADRIANA**

**Student Doctorand**

**MĂGDAȘ NICOLAE**

**CLUJ-NAPOCA**

**2022**

## Cuprins

Introducere .....	1
Metodologia Cercetării .....	4
Capitolul 1 Relația Auditor - Client.....	6
1.1. Natura și obiectul Relației Auditor - Client .....	6
1.2. Relația auditor-client la nivel macro și micro .....	9
1.2.1. Relația auditor-client la nivel macro .....	9
1.2.2. Relația auditor-client la nivel micro .....	11
1.3. Modele de relații auditor-client .....	12
1.3.1. Model de independență comportamentală - Goldman and Barlev .....	13
1.3.2. Nichols și Price - modelul teoriei schimbului .....	16
1.3.3. DeAngelo - modelul “low balling” .....	18
1.3.4. Levithal și Fichman model de atașament auditor-client.....	21
1.3.5. Seabright, Levithal, and Fichman - modelul de dizolvare a relațiilor interorganizaționale .....	21
1.3.6. Analiza modelelor de relații auditor-client.....	23
Capitolul 2 Modele de negociere auditor-client.....	25
2.1. Auditor-Client negotiation models.....	25
2.1.1. Antle și Nalebuff - Modelul Teoriei Jocurilor.....	26
2.1.2. Kleinman and Palmon Modelul orientat spre negociere .....	27
2.1.3. Gibbins, Salterio, și Webb Modelul cognitiv .....	29
2.1.4. Beattie, Fearnley și Brandt - modelul teoriei de bază.....	30
2.1.5. Analiza modelelor de negociere auditor-client.....	31
2.2. Tacticile de influență și rolul lor în negociere.....	33
Capitolul 3 Elemente semnificative ale relației auditor-client.....	38
3.1. Structurarea cercetării analizei literaturii .....	38
3.2. Factori de influență ai relației auditor-client .....	41
3.3. Discuții despre cercetarea relației auditor-client.....	49
Capitolul 4 Reglementări legale și profesionale și cele mai bune practici legate de RAC.....	55
4.1. Abordarea RAC în Standardele Internaționale de Audit.....	55
4.2. Reglementări europene privind relația auditor-client.....	62
4.3. Reglementări românești privind RAC.....	63
4.4. Probleme juridice referitoare la Relația Auditor - Client.....	64
4.4.1. Perspective juridice și dinamica sistemului de răspundere juridică .....	64
4.4.2. Tipuri de răspundere a auditorului.....	68

4.5. Modalități de limitare a răspunderii auditorului - Protecția patrimoniului și a statutului profesional.....	71
Capitolul 5 Studiu empiric asupra relației de negociere auditor-client.....	77
5.1. Cadrul cercetării.....	78
5.2. Ipotezele cercetării .....	84
5.3. Structurarea cercetării .....	90
5.3.1. Studiu Exploratoriu .....	90
5.3.2. Model de analiză a datelor econometrice .....	96
5.4. Rezultate și analize empirice .....	102
5.4.1. Analiza datelor și analiza demografică .....	102
5.4.2. Analiza descriptivă a datelor .....	103
5.4.3. Testarea corelației .....	105
5.4.4. Testarea ipotezelor și Discuții .....	107
5.4.4.1. Testarea factorilor de influență ai RAC.....	108
5.4.4.2. RAC în contextul dependenței economice, al influențelor contractuale și din trecut .....	119
5.4.4.3. Experiența auditorului în legătură cu analiza SNA .....	124
5.4.4.4. Analiza tacticilor de negociere .....	126
5.4.5. Discuții privind RAC în contextul românesc .....	127
5.4.6. Contribuții practice și teoretice .....	130
Concluzii.....	131
Limitări și perspective.....	136
Bibliografie .....	138
Anexe .....	149

# Rezumat

Unul dintre principalii factori ai crizei financiare de la începutul secolului trecut a fost fie eșecul reglementărilor de guvernare corporativă și aplicarea inadecvată a standardelor de audit și codurilor de guvernare corporativă, fie lipsa potențialului de audit, probleme de la început. Analiza revizuirii și a guvernării corporative este, de asemenea, crucială pentru a putea corecta erorile cât mai repede posibil.

În ceea ce privește aceste fapte, unul dintre obiectivele principale ale tezei este dezvoltarea unui fundal teoretic al relației auditor-client, motivat de faptul că auditul ca vocație depinde de principiul independenței (Byrne, 2001; Ruddock et al. 2004) indicat la finalul unui raport consistent al auditorului. Pe parcursul procesului de audit, relația dezvoltată între auditor și client este complexă, implicând multe aspecte și fiind guvernată de o negociere (Antle & Nalebuff, 1991; Gibbins et al., 2001; Sanchez et al., 2007; Salterio, 2012) legată de constatările auditorului și raportul de audit. Acest lucru este de o importanță cheie deoarece amenință nucleul profesiei de audit în sine, fiabilitatea informațiilor furnizate de auditor. Dacă acesta poate fi subiect de negociere și, în consecință, informațiile pot fi ascunse și nu dezvăluite de auditor, atunci putem afirma cu adevărat că obiectul negocierii este independența auditorului în sine (Azmi & Hoong, 2014; Azmi & Voon). , 2016).

După analizarea fondului teoretic al relației dintre auditor și client și corelarea acestuia cu modelele de relație pe de o parte și modelele de negociere pe de altă parte, pentru a ne atinge obiectivul cercetării de a arăta și măsura interacțiunile care au loc în timpul procedurii de negociere între auditor și client, am folosit o metodologie care este cel mai asemănătoare cu cea folosită de Gibbins et al. (2001), Gibbins et al. (2003) și Gibbins et al. (2010).

Pe măsură ce analiza literaturii de specialitate s-a dezvoltat, ea dezvăluie că există două niveluri de mediu de relație auditor-client. Potrivit lui Kleinman & Palmon (2001), mediul relațional menționat ar trebui analizat luând în considerare atât perspectiva micro cât și macro; prin urmare, am dezvoltat și ajustat chestionarul pentru a surprinde interacțiunile de la ambele niveluri. Necesitatea concentrării chestionarului asupra relației auditor-client a fost evidențiată ținând cont de faptul că relația dintre auditor-client este de mare importanță și a fost citată de directorii financiari ca fiind unul dintre cei mai importanți factori interpersonali care afectează negocierea (Gibbins et al. , 2005; Gibbins et al., 2007; Salterio, 2012).

Un alt nivel al relației auditor-client este contextul juridic care este în strânsă legătură cu aspectele profesionale, contabile și economice ale interacțiunii. Relația auditor-client este locul în care domeniile economic și juridic se întâlnesc și interacționează, determinând împreună modul în care se desfășoară interacțiunile. În acest caz, aproape orice acțiune are o dublă valență din cele două perspective menționate anterior. Aspectul juridic este determinat în cea mai mare parte de reglementările aplicabile, de reglementările naționale privind domeniile fiscal și contabil precum și de legea contractuală implicată în relație. Contractul de audit nu definește doar obiectul, durata, prețul și condițiile misiunii de audit prin puterea sa legală obligatorie față de părți, ci determină și drepturile și obligațiile atât pentru auditor, cât și pentru client. Mai mult decât atât, pe baza clauzelor contractuale și nu numai, este foarte interesantă și perspectiva juridică a relației atunci când intervine răspunderea. În calitate de beneficiari ai serviciilor de audit, clienții tind să recurgă la mijloacele care urmăresc atragerea răspunderii auditorului în cazul în care neprofesionalismul sau abaterea este de presumție rezonabilă din perspectiva clientului. Mai mult, auditorul poate face obiectul diferitelor tipuri de răspundere, impuse de stat, răspunderea penală, spre deosebire de răspunderea civilă care ar putea fi executată de client. Pe de altă parte, reacția firească a auditorului este să facă uz de prevederi legale și clauze menite să îl protejeze prin limitarea răspunderii. Prin urmare, aproape fiecare aspect al relației auditor-client are și o perspectivă juridică, deoarece primele interacțiuni din timpul misiunii de audit sunt predeterminate de contractul semnat de cele două părți.

Toate fațetele relației auditor-client între interacțiunile generate sunt prezente în cel puțin una dintre cele trei componente ale relației: procesul, problema contabilă care pune discuții între cele două părți și rezultatul. Acești pași ai relației sunt descriși de modelul Gibbins-Salterio-Webber (GSW) dezvoltat în Gibbins et al. (2001), toate fiind caracterizate de condiții externe care acționează asupra relației, contextul interpersonal întrucât interacțiunile părților sunt în mare parte la nivel personal direct și capacitățile părților care determină modul în care acestea abordează eventualele discuții care ar putea avea loc. Relația și toate interacțiunile care decurg din ea, sunt, într-o anumită măsură, descrise de modele de relație și negociere auditor-client, surprinzând și aspectul psihologic. Deloc de neglijat este perspectiva juridică menționată, care definește limitele în care părțile pot interacționa precum și modul în care se pot proteja împotriva unei eventuale răspunderi. Relația multifacțată auditor-client este analizată de noi prin intermediul unui chestionar dezvoltat, desfășurat pentru a colecta date de pe piața românească a profesiei de audit. Pentru a oferi o perspectivă cuantificată asupra interacțiunilor care au loc între auditor și client, inclusiv procesul de negociere și tacticile aplicate, datele

adunate au fost analizate în continuare prin intermediul unui model statistic. Ne-am propus să testăm factorii de efect de influență asupra relației auditor-client, condițiile externe și personale care determină modul în care părțile interacționează și se desfășoară procesul, precum și tacticile de negociere aplicate de auditor. Astfel, reușim să dezvoltăm o nouă perspectivă asupra relației auditor-client în complexitatea ei bazată pe o abordare sinergică a factorilor de influență și a procesului de negociere, luând în considerare și diferențierea în funcție de influența culturală a contextului românesc.

Istoria are tendința de a se repeta și există deja dovezi istorice ale existenței unor negocieri asupra raportului și constatărilor de audit, precum și a efectelor adverse ale acestuia. În ciuda faptului că Enron a dezvoltat în secolele curente o „groapă de gunoi” pentru toate relele legate de raportarea financiară și auditul în secolele curente, este surprinzător că cercetătorii dau impresia că nu au observat un articol care desemna, cu aproape inevitabilitate, o negociere privind auditorii și managementul clienților asupra conținutului rapoartelor financiare Enron din 1997 (Brody et al., 2015).

Guvernanța corporativă este importantă pentru lumea marilor afaceri de astăzi. În special după eșecul Enron și manipularea enormă a rapoartelor financiare și legătura acestui scandal cu raportarea de audit și relația dintre auditor și client, se acordă o reflecție individuală asupra importanței principiilor guvernanței corporative cu sporirea transparenței. Compania auditată interacționează cu auditorul prin organele sale de conducere (CEO și CFO), care ar trebui să acționeze în limitele definite de guvernanța corporativă și codul de guvernanță corporativă adoptat în cazul companiilor listate. Acesta este motivul principal pentru care guvernanța corporativă ar trebui luată în considerare ca cadru, ca context în acest proces de cercetare.

Prin urmare, un auditor se află în condiții riguroase și de o importanță crucială pentru mediul economic, deoarece certifică rapoarte financiare, oferind încredere, de asemenea, acționarilor și părților interesate. Este evident că, pentru a-și atinge scopul, un auditor interacționează cu numeroase persoane și interese, care, prin influența acestora, pot afecta acțiunile auditorului și acest lucru este de o importanță deosebită, deoarece abordarea auditorului față de interacțiunea și negocierea cu clientul are impact asupra reputației și supraviețuirii profesiei sale, ca precum și asupra situațiilor financiare (Gibbins et. al., 2001; Johnstone&Muzatko, 2002). Este nevoie de o analiză suplimentară a relației dintre auditor și client, procesul de negociere care are loc de la prima întâlnire până la încheierea misiunii de audit. Pentru a înțelege acest fenomen dinamic,

începem prin a analiza fundalul teoretic al relației dintre auditor și client și îl corelăm cu modelele de relație pe de o parte și modelele de negociere pe de altă parte.

Prima abordare a relației auditor-client este în primul rând la nivel macro și micro pentru o mai bună înțelegere a acesteia și a părților sale. Mai mult, pentru o delimitare adecvată a dinamicii punctelor nevralgice ale relației cercetările noastre se concentrează și pe modelele de relație și negociere care descriu interacțiunile dintre cele două părți. Există, conform literaturii relevante, diverși factori care influențează și definesc relația dintre auditor și client, implicit procesul de negociere care ar putea avea loc și rezultatul acestuia, cum ar fi calitatea auditului, independența auditorului, rotația partenerului de audit/firmă, servicii non-audit, rolul de punere în aplicare a regulamentelor, profesia de audit între interesul public și cel privat, încrederea între auditor și client, concurența și presiunea clienților. În consecință, toți factorii de influență menționați mai sus au fost încorporați în cel puțin una sau mai multe întrebări cu scopul principal de a surprinde modul în care acești factori modifică relația auditor-client. Am abordat subiectul într-o manieră holistică și, de aceea, am ales să studiem și reglementările și implicațiile juridice care creează contextul în care factorii menționați generează influența. Cercetarea și chestionarul nostru măsoară, de asemenea, modul în care interacțiunile din trecut le influențează pe cele actuale, astfel încât să putem vedea impactul rotației de audit asupra situației. În timpul procesului de negociere, există mai multe tactici de influență utilizate de ambele părți. Chestionarul include, de asemenea, întrebări cu scopul de a determina ce tip de abordare are auditorul față de client în timpul negocierii. În plus, sunt incluse câteva întrebări care măsoară impactul factorilor externi și contextuali asupra procesului de negociere și a rezultatului acestuia.

Considerăm că aspectele menționate mai sus sunt factorii cei mai de seamă care contribuie la definirea relației auditor-client, a modului în care cele două părți interacționează, negociază, reconciliază și dezvoltă sau pun capăt colaborării dintre ele. Prin urmare, pe baza rezultatelor obținute de mai mulți cercetători din literatura de specialitate, pe de o parte, pe modele de negociere și, de asemenea, pe rezultatele obținute din legislația și analiza cadrului din diferite țări, am elaborat un chestionar care abordează mai multe caracteristici ale procesului de audit, cu evidențieri asupra relației, interacțiunii și angajamentului de negociere care are loc, pentru a surprinde mai bine variațiile de opinii, așteptări și experiențe pe care le prezintă diferitele categorii de respondenți având în vedere:

- Cum este definită relația auditor-client?

- Care sunt influențele factorilor relației auditor-client asupra negocierii?
- Care este modelul propus pentru cercetarea relației audit-client pentru România?

La prima întrebare se va răspunde în capitolele 1, 2 și 4, în timp ce a doua întrebare își va găsi răspunsul în al treilea și al cincilea capitol, care oferă o perspectivă cuantificată a aspectelor cheie ale relației auditor-client. În ceea ce privește metodologia desfășurată în capitolul al cincilea, aceasta va fi explicată pe larg în capitolul propriu-zis, deoarece este mai descriptivă și mai complexă. Ultima întrebare de cercetare va primi un răspuns îmbinat din trei capitole pe baza rezultatului cercetării noastre legate de subiectul fiecărui capitol. Capitolele care vor oferi informații cu privire la evoluțiile viitoare și potențiale ale relației audit-client sunt capitolele al treilea, al patrulea și al cincilea.

Pentru a răspunde la prima întrebare din capitolele 1 și 2 am expus cele mai importante modele de relație. Relația dezvoltată între audit și client înainte și în timpul procesului de audit este foarte complexă, cea mai semnificativă parte fiind negocierea. Pentru aceasta, studiul solicită în principal modelului tradițional de negociere auditor-client stabilit de Gibbins et al. (2001).

Perspectiva generală a abordării noastre cu privire la relația auditor-client este explorarea acesteia la nivel macro și micro, dezvoltând astfel rolurile fiecărei părți implicate. Din acest motiv, cercetarea noastră aduce o perspectivă destul de nouă pentru a analiza relația auditor-client, luând în considerare factorii menționați nu numai, ci și ținând cont de contextul nivelului macro-micro care dezvoltă noi dimensiuni ale relației auditor-client. În cele din urmă, cele două modele alese pentru a fi cele mai relevante din literatură, modelul relației contractuale al lui DeAngelo și modelul cognitiv al lui Gibbins et al. în ceea ce privește negocierea, sunt împreună complementare, deoarece acoperă în abordarea lor toți cei opt factori de influență analizați în continuare în cercetarea noastră.

După cum s-a dezvoltat în capitolul al treilea, relația auditor-client este influențată de mulți factori dezbătuți în literatură, cum ar fi calitatea auditului, independența, rotația auditului, serviciile non-audit și altele. Modelul teoriei fundamentate a relațiilor auditor-client oferit în această cercetare indică faptul că modelele actuale de negociere nu încorporează suficient toate elementele acestor schimburi. Caracteristicile relației principale și integritatea partenerilor misiunii de audit se dovedesc a fi cruciale în asigurarea unei concluzii de bună calitate (adică, de înaltă calitate).



Unul dintre scopurile acestei cercetări este acela de a oferi un punct de plecare pentru viitoare cercetări empirice în negocierea de audit. Există loc pentru investigații suplimentare, deoarece există dovezi că auditorii și conducerea clienților (în Regatul Unit) tind să cadă de acord într-o măsură majoră asupra subiectelor pe care le-ar aborda negocierea, cum ar fi dezvoltarea financiară, taxele sau dezvoltarea (Beattie, V., 2000). Acest lucru sugerează că negocierea între auditori și clienți este o practică bine-cunoscută, care este mai probabil să evolueze decât să dispară, ridicând în mod constant noi provocări pentru toate părțile implicate. După cum am menționat anterior, relația auditor-client este un organism în continuă transformare care este parțial analizat de studiul nostru, ceea ce deschide terenul pentru viitoare dezvoltări și cercetări.

În final, după toate aceste reglementări ale fondului teoretic, am analizat factorii care influențează și definesc relația dintre auditor și client și rezultatul acestora precum independența, aplicarea reglementărilor, rotația partenerului de audit/firmă, comercialismul, încrederea publicului și calitatea auditului, NAS, tehnici de concurență și contabilitate. Pentru fiecare factor au fost prezentate cele mai relevante dezbateri din literatura de specialitate, urmate de o analiză privind efectul sinergic al interacțiunilor factorilor.

Capitolul patru abordează o parte a perspectivei duale a relației auditor-client, cea juridică. Toate interacțiunile care apar între auditor și client se manifestă sub umbrela reglementărilor și aspectului legal al domeniului auditului. S-a observat un interes sporit pentru aspectele juridice ale relației odată cu creșterea numărului de probleme sau procese juridice, precum și a celor recurente, având ca parte principală auditorul și practica profesională de audit. În ceea ce privește factorii de influență analizați anterior, independența este unul dintre cei mai legați de răspunderea juridică a auditorului, întrucât orice încălcare s-ar putea transpune în acțiuni potențial de atragere a răspunderii.

Răspunderea legală a auditorului, ca parte integrantă a profesiei de audit, are și rolul de a oferi investitorilor o asigurare suplimentară cu privire la calitatea auditului și, prin urmare, asupra fiabilității companiei în care au ales să investească. Prin urmare, investitorii tind să-și crească finanțarea direct legată de o creștere a plății daunelor efectuate de auditor în cazul eșecului auditului, în timp ce aceasta compensează parțial prin comisioane mai mari expunerea crescută la răspundere din partea auditorului. Mecanismul de răspundere juridică este variabil din perspectiva fortei sale în timp, deoarece se adaptează continuu la reglementările legale în schimbare. În cele din urmă, sistemul de răspundere juridică al auditorului influențează direct calitatea unei misiuni de audit specifice, în beneficiul tuturor părților interesate implicate.

Al cincilea capitol abordează perspectiva mai detaliată a relației auditor-client și în special procesul de negociere care ar putea avea loc între aceștia, deoarece este caracterizat de o dinamică ridicată. Schimbările, răsturnările de situație, interacțiunile și modalitățile de negociere, toate fac parte din procesul menționat mai sus și se modifică de la un caz la altul sub influența factorilor contextuali. Pentru o perspectivă reală a dinamicii acestui proces, este nevoie de un sondaj țintit cu scopul de a cuantifica interacțiunile dintre auditor și client. Cercetarea își propune să surprindă punctele sensibile din relația auditor-client și procesul de negociere, deoarece acestea sunt punctele în care pot apărea modificări ale valorilor de bază profesionale. Punctele sensibile sunt aceleași situații în care factorii de influență se manifestă, se influențează bilateral, iar rezultatul negocierilor și profesionalismul auditorului sunt foarte mult puse la încercare.

Chestionarul dezvoltat de noi, bazat în principal pe Gibbins et al. (2001) și în al doilea rând pe Gibbins et al. (2003) pentru aspectele contextuale și interpersonale ale relației, inclusiv factorii de influență, își propune să ofere o perspectivă asupra modului în care relația auditor-client se desfășoară și ajunge la rezultatul acesteia. Am efectuat cercetarea noastră empirică pe două regresii bazate pe modelul nostru statistic dezvoltat în mod sinergic pentru a include toți cei opt factori de influență, care au fost aplicați atât pe întregul eșantion incluzând respondenți afiliați la companii internaționale, cât și pe un sub-eșantion care conține doar respondenți afiliați la companii cu capital majoritar românesc. Raționamentul eșantioanelor diferențiate a fost de a evidenția mai bine diferența culturală generată de contextul național relevată de regresia aplicată pe sub-eșantion. Rezultatele au arătat că doi factori suplimentari de influență sunt legați de relația auditor-client, reglementările și servicii non-audit. Sistemul național de reglementare mai puțin stabil a generat o influență sporită asupra relației auditor-client, în timp ce serviciile non-audit s-au dovedit a genera influență asupra relației bazate pe dependență economică crescută în comparație cu întreaga variantă eșantion de testare de regresie. Ambele variante de regresie au arătat că încrederea, calitatea auditului, interesul public/privat al auditorului și concurența auditorului și presiunea clienților sunt factorii care, în contextul cercetat, influențează relația auditor-client.

Cercetarea noastră, aduce în lumină care sunt factorii care, în contextul complet al unei analize sinergice a tuturor celor opt factori identificați, sunt legați de RAC și procesul de negociere. Mai mult, dezvăluim modul în care aceste legături se modifică în funcție de faptul dacă populația de auditori testată este afiliată exclusiv la companii cu sediul în România sau este afiliată și la companii internaționale de audit. Pe de altă parte, datorită cercetării efectuate de

noi asupra RAC, demonstrăm că există o relație între modul în care un auditor își schimbă opinia și legătura economică cu clientul. Prin aplicarea unui set scurtat de întrebări dezvoltate pe baza celui folosit de Gibbins et al. (2010), putem dezvălui ce tip de tactici de negociere folosesc auditorii în timpul unei negocieri cu clientul. Rezultatele noastre arată că cel mai adesea auditorul utilizează tacticile de negociere prin agenda extinsă, atunci când negociază cu clientul. Contraargumentare, ca a doua cea mai folosită abordare, are ca scop major menținerea unei relații pozitive cu clientul respectând totuși valorile de bază profesionale pe de o parte și, de asemenea, este direct conectată la prima abordare cea mai utilizată, pe de altă parte. Aplicat mai ales la negociere, agenda extinsă, permite auditorului să extindă subiectul de discuție îmbogățindu-l cu probleme colaterale care oferă posibilitatea de a face diferite concesii, menținând în același timp pozițiile proprii cu privire la aspectele care sunt considerate a fi esențiale.

Această perspectivă generală a relațiilor dintre factori și RAC, factorii de modificare a opiniei auditorului și tacticile aplicate oferă o perspectivă utilă, permițând auditorilor să se poziționeze mai bine într-o interacțiune viitoare cu clientul datorită unei înțelegeri profunde a RAC și a interacțiunilor din interiorul acesteia. Unul dintre scopurile acestei cercetări este acela de a oferi un punct de plecare pentru viitoare cercetări empirice în negocierea de audit. Prin urmare, măsura în care auditorii sunt mai bine pregătiți pentru procesul probabil de negociere cu clientul este de o importanță esențială și necesară pentru a putea oferi o misiune și o conduită de audit de succes și eficientă. Având o perspectivă îmbunătățită și largă asupra procesului, permite auditorilor să fie mai bine pregătiți, dar întrucât reglementările, cultura și contextul economic și profesional influențează mecanismele de negociere, este nevoie de învățare și pregătire constantă în materie. După cum am menționat anterior, relația auditor-client este un organism în continuă transformare care este parțial analizat de studiul nostru, ceea ce deschide terenul pentru viitoare dezvoltări și cercetări. Cercetarea noastră, prin noua abordare sinergică a factorilor de influență a relației auditor-client și a modului în care aceștia interacționează în contextul guvernantei corporative, contribuie la constatările existente cu o perspectivă dublă bazată atât pe influența culturală combinată (internațională și națională), cât și numai pe cea națională, românească.

Desigur, cercetarea noastră are unele limitări inerente derivate fie din contextul, fie din zona de cercetare, influențe specifice cultural și diferențe sau evoluții de reglementare. Am efectuat revizuirea literaturii noastre cu corelații punctuale cu contextul guvernantei corporative, dar aceasta are unele limitări, deoarece practica națională de guvernare corporativă din România

este diferită de cele internaționale. Având în vedere că revizuirea literaturii de specialitate a fost realizată în principal pe baza cercetărilor internaționale, guvernanta corporativă națională nu este neapărat aplicabilă în totalitate, lăsând loc pentru o mai bună delimitare a constatărilor internaționale care se potrivesc contextului românesc, inclusiv perspectiva guvernantei corporative.

Revizuirea literaturii efectuate de noi (revizuirea literaturii de specialitate structurată în mod specific în capitolul trei), chiar dacă amplă luând în considerare perioada și aria de analiză, s-ar putea să nu fi acoperit toate lucrările relevante. Revizuirea literaturii de specialitate a fost efectuată și pe baza unor cuvinte cheie selectate care au indicat cercetări specifice care urmează să fie analizate în continuare. Întrucât auditul și relația auditor-client este un domeniu complex și interdisciplinar de cercetare, lucrările care sunt relevante pentru subiect nu ar fi putut fi indicate prin cuvintele cheie utilizate care au limitări semantice. Din acest motiv, partea noastră de cercetare calitativă ar putea beneficia de o abordare mai extinsă pentru a exclude, cel puțin parțial, această limitare.

Pe măsură ce teza abordează perspectiva juridică a relației auditor-client sunt analizate reglementările internaționale și naționale. Reglementările sunt în continuă schimbare și, în plus, cele naționale diferă de cele aplicate la nivel internațional. Prin urmare, cercetarea noastră are limitările de a nu oferi analize foarte concrete și specifice împreună cu soluții pentru problemele juridice care ar putea apărea, pentru auditorii români, întrucât abordează această problemă la un nivel mai general și teoretic. În consecință, există loc pentru mai multe cercetări analitice, oferind o perspectivă personalizată adecvată contextului național.

Această cercetare are și unele limitări datorate factorilor contextuali, limitări care oferă oportunități pentru cercetări ulterioare în problema relației de negociere auditor-client. Procesul de negociere implică cele două părți, auditor și client, dar atunci când răspund, respondenții iau în considerare și potențiala răspundere față de terți. Studiul nu a fost conceput pentru a se concentra pe responsabilitatea terților, dar cu toate acestea, respondenții ar fi putut răspunde luând în considerare ceea ce se așteaptă ca și abordare în numele lor și nu este necesar modul în care s-au comportat efectiv.

O altă limitare a acestei cercetări este că am măsurat și analizat folosind o abordare unilaterală, doar din perspectiva auditorilor. Pentru a avea o imagine de ansamblu mai bună și mai dinamică a interacțiunilor din RAC, o perspectivă duală ar fi mai cuprinzătoare. Măsurând modul în care clienții se poziționează și raportează la negocierea cu auditorul ar deschide noi linii de studiu

și deduceri. Cea mai eficientă abordare este de a implementa, de asemenea, studii de chestionar individual, legând chestionarul de perechi specifice de auditori și clienți care au interacționat pentru a putea măsura modul în care au reacționat în funcție de abordarea celeilalte părți.

Chestionarul este construit și dezvoltat pe baza presupunerii că auditorii decid singuri asupra problemelor sensibile care ar putea apărea în cadrul negocierilor. Practica dezvăluie că există mai multe ocazii când auditorii aleg să ceară sfaturi de la colegii lor din cadrul firmei. Practic, atunci când au de-a face cu clienți care prezintă un risc mai mare, este posibil ca conduita lor să fie rezultatul unei acțiuni de consultare cu alți colegi auditori. Prin urmare, din cauza acestei limitări, o altă direcție nouă pentru cercetările viitoare ar putea fi dezvoltarea unui studiu care să vizeze analiza modului în care auditorii negociază în echipă și a modului în care decizia comună de abordare este transpusă față de client.

Structura și conținutul chestionarului nostru dezvoltat a avut ca scop măsurarea și colectarea datelor într-o manieră generală din perspectiva intervalului de timp. Această cercetare a avut ca scop colectarea de date privind experiența generală de negociere a auditorilor. Deoarece procesul de negociere din RAC este un proces care s-ar putea extinde pe mai multe perioade. Prin urmare, tot pe baza ideii de a elabora un chestionar și de a-l desfășura în așa fel încât o pereche specifică de părți, auditor și client, să poată fi observată în interacțiune, o altă abordare de interes ar putea fi aplicarea lui pe o perioadă mai îndelungată. Acest lucru ar putea permite nu numai observarea mecanismului de acțiune-reacție în RAC, ci și măsurarea dinamicii pe termen lung și a evoluției relației.

Ultimul context de creștere a utilizării tehnologice în domeniul profesional, accelerat de pandemia COVID-19, a condus la o deplasare a unei părți a interacțiunilor dintre auditori și client către online. În consecință, o parte din interacțiunile din timpul procesului de negocieri au trecut la online. Acest lucru duce la o scădere a interacțiunii personale schimbând tacticile de negociere și abordarea față de problema discutată care ar fi putut fi eficientă într-o interacțiune fizică, spre deosebire de una online în care un alt tip de abordare ar fi putut fi eficient. Cercetările viitoare ar putea compara și contrasta diferențele dintre cele două tipuri de interacțiuni, precum și diferența potențială în ceea ce privește rezultatul din cauza contextului schimbat.

Pe baza limitărilor anterioare, există perspective pentru cercetări ulterioare care ar putea oferi o perspectivă bilaterală a procesului de negociere, modificările determinate de schimbările de

context și dinamica specifică acțiune-reație observată în evoluția lor pe anumite perechi unu la unul, a auditorului obligat contractual și a clientului.

## Bibliografie

1. Abbott, L. J., Parker, S., Peters, G. F., Rama, D. V. (2007). Corporate governance, audit quality, and the Sarbanes-Oxley Act: Evidence from internal audit outsourcing. *The Accounting Review*, 82, 803-830.
2. Abdulsalam, S. (2020). An Assessment of Auditors' Civil Liability towards Shareholders in Comparative Perspective with Special Reference to Islamic and Conventional Insurance Principles and Practices. <https://researchrepository.ucd.ie/handle/10197/12449>.
3. Aghazadeh, S., & Hoang, K. (2020). How does audit firm emphasis on client relationship quality influence auditors' inferences about and responses to potential persuasion in client communications?, *Accounting, Organizations and Society*, 87, 101175.
4. Aghazadeh, S., Collins, A. M., & Stefaniak, C. M. (2020). The Effects of Client Status and the Auditor's Presentation of Multiple Estimation Alternatives on Client Financial Reporting Aggressiveness. *Behavioral Research in Accounting*, 32(2), 1-14.
5. Agrawal, P., Wang, I. Z., & Woodliff, D. (2021). External auditors' reliance on management's experts: The effects of an early-stage conversation and past auditor-client relationship. *International Journal of Auditing*, 25(1), 166-187.
6. Al-Ajmi, J., Saudagaran, S. (2011): Perceptions of auditors and financial-statement users regarding auditor independence in Bahrain, *Managerial Auditing Journal*, 26(2),130-150.
7. Alsadoun, N., Naiker, V., Navissi, F., & Sharma, D. S. (2018). Auditor-provided tax nonaudit services and the implied cost of equity capital. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(3), 1-24.
8. Antle, R. (1982). The auditor as an economic agent. *Journal of Accounting Research*, 20, 503-527.
9. Antle, R., & Nalebuff, B. (1991). Conservatism and auditor-client negotiations. *Journal of Accounting Research*, 29, 31-54.
10. Arthur Andersen & Co.; Coopers and Lybrand; Deloitte and Touche; Ernst and Young; KPMG Peat Marwick; and Price Waterhouse (1992), *The liability crisis in the United States: Impact on the accounting profession; A statement of position*. August 6.
11. Aschauer, E., Fink, M., Moro, A., van Bakel-Auer, K., & Warming-Rasmussen, B. (2017). Trust and professional skepticism in the relationship between auditors and clients: Overcoming the dichotomy myth. *Behavioral Research in Accounting*, 29(1), 19-42.
12. Awadallah, E. (2018). Auditor-client negotiations: applying the dual concerns model in an emerging economy. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 10(3), 250-272.
13. Bame-Aldred, C. W., & Kida, T. (2007). A comparison of auditor and client initial negotiation positions and tactics. *Accounting, Organizations and Society*, 32(6), 497-511.
14. Bauer T. (2015) *The Effects of Client Identity Strength and Professional Identity Salience on Auditor Judgments*. *The Accounting Review*, 90(1), 95-114.
15. Beattie, V., Fearnley, S., & Brandt, R. (2004). A grounded theory model of auditor-client negotiations, *International Journal of Auditing*, 8(1), 1-19.
16. Beattie, V., & Fearnley, S. (1995). The importance of audit firm characteristics and the drivers of auditor change in UK listed companies. *Accounting and Business Research*, 25(100), 227-239.
17. Beattie, V., Fearnley, S., & Brandt, R. (2001). *Behind closed doors*. New York, NY: Palgrave.
18. Beattie, V., Fearnley, S., & Hines, T. (2015). Auditor-client interactions in the changed UK regulatory environment – a revised grounded theory model. *International Journal of Auditing*, 19, 15–36.
19. Beckman, H., & Nass, E. C. (2007). Auditors' Liability in the European Union. *Eur. Company L.*, 4, 103.
20. Bennett, G. B., & Hatfield, R. C. (2013). The effect of the social mismatch between staff auditors and client management on the collection of audit evidence. *The Accounting Review*, 88(1), 31-50.
21. Bhattacharjee, S., Moreno, K. K., & Pyzoha, J. S. (2020). The Influence of Perspective Taking Encouraged by the Audit Committee on Auditor and Client Judgments during Accounting Disputes. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 39(3), 29-53.
22. Bills, K. L., Cobabe, M., Pittman, J., & Stein, S. E. (2020). To share or not to share: The importance of peer firm similarity to auditor choice. *Accounting, Organizations and Society*, 83, 101-115.
23. Bleibtreu C. and Stefani U. (2018) *The Effects of Mandatory Audit Firm Rotation on Client Importance and Audit Industry Concentration*. *The Accounting Review*, 93(1), 1-27.
24. Bonilla, C. A., Lopez, H., Smith, R., & Tiras, S. L. (2020). *Negotiated reporting and auditor size*. Available

- at SSRN 3707330.
25. Brody, R. G., Haynes, C. M., & White, C. G. (2015). Is PCAOB standard no. 5 impairing auditor objectivity?. *Current Issues in Auditing*, 9(2), 1-7.
  26. Brooks, L. L. Z., Gill, S., & Wong-On-Wing, B. (2019). Corporate social responsibility risk and auditor–client retention. *International Journal of Auditing*, 23(1), 95-111.
  27. Brown H.L. & Wright A.M. (2008) Negotiation Research in Auditing. *Accounting Horizons*, 22(1), 91-109.
  28. Brown, R. (2009): Revisiting the expectations gaps after 15 years, *Journal of Applied Accounting Research*, 10(2), 92-95.
  29. Brown, S., & Knechel, W. (2016). Auditor-client compatibility and audit firm selection. *Journal of Accounting Research*, 54 (3), 725–775.
  30. Brown-Liburd Helen L., Jeffrey Cohen, Greg Trompeter, (2012), Effects of Earnings Forecasts and Heightened Professional Skepticism on the Outcomes of Client–Auditor Negotiation, Springer Science, Business Media B.V.
  31. Bryman, A. B. E.(2011) Business research methods. New York: Oxford University Press Inc.
  32. Bunget, O. C., Tiron-Tudor, A., &Sumanaru, A. D. (2019). Aspects regarding the auditor-auditee relationship in the context of negotiation. *The Audit Financiar Journal*, 17(154), 247-247.
  33. Cahan, S., Emanuel, D., Hay, D., and Wong, N. (2008). Non-Audit Fees, Long-Term Auditor-Client Relationships and Earnings Management. *Accounting and Finance*, 78, 35–67.
  34. Callen, J. L., & Fang, X. (2017). Crash risk and the auditor–client relationship. *Contemporary Accounting Research*, 34(3), 1715-1750.
  35. Cameran, M., Prencipe, A., & Trombetta, M. (2016). Mandatory audit firm rotation and audit quality. *European Accounting Review*, 25(1), 35-58.
  36. Campa, D. (2013), Big 4 fee premium and audit quality: latest evidence from the UK listed companies, *Managerial Auditing Journal*, 28(8), 680-707.
  37. Campa, D.,& Donnelly, R. (2016). Non-audit services provided to audit clients, independence of mind and independence in appearance: the latest evidence from the large UK listed companies. *Accounting and Business Research*, 46(4), 422–449.
  38. Canning, M., & O'Dwyer, B. (2013). The dynamics of a regulatory space realignment: Strategic responses in a local context. *Accounting, Organizations and Society*, 38(3), 169-194.
  39. Caramanis, C., Dedoulis, E., & Leventis, S. (2015). Transplanting Anglo-American accounting oversight boards to a diverse institutional context. *Accounting, Organizations and Society*, 42, 12-31.
  40. Carcello, J. V., & Nagy, A. L. (2004). Audit Firm Tenure and Fraudulent Financial Reporting. *Auditing*, 23, 55-70.
  41. Carey, P., & Simnett, R. (2006). Audit partner tenure and audit quality. *The Accounting Review*, 81(3), 653-676.
  42. Carmona P., Momparler A. &Lassala C., (2015), The relationship between non-audit fees and audit quality: dealing with the endogeneity issue, *Journal of Service Theory and Practice*, 25(6), 777-795.
  43. Carrington T., Johansson T., Johed G., and Öhman P. (2013) An Empirical Test of the Hierarchical Construct of Professionalism and Managerialism in the Accounting Profession. *Behavioral Research in Accounting: Fall*, 25(2), 1-20.
  44. Cassell, C. A., Hansen, J. C., Myers, L. A., & Seidel, T. A. (2020). Does the timing of auditor changes affect audit quality? Evidence from the initial year of the audit engagement. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2), 263-289.
  45. Chan, S. H., Creel, T. S., Song, Q., & Yurova, Y. V. (2020). Does CSR reporting indicate strong corporate governance?. *International Journal of Accounting & Information Management*,29(1), 27-42.
  46. Chen, F., Peng, S., Xue, S., Yang, Z., & Ye, F. (2016). Do Audit Clients Successfully Engage in Opinion Shopping? Partner-Level Evidence. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 79-112.
  47. Chen, J., Duh, R. R., Wu, C. T., & Yu, L. H. (2019). Macroeconomic uncertainty and audit pricing. *Accounting Horizons*, 33(2), 75-97.
  48. Cheng M.M., Tan H.T., Trotman K.T., and Tse A.(2017) The Impact of the Timing of a Prior Year's Auditor Concessions on Financial Officers' Judgments. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(1), 43-62.
  49. Choi, J. H., Kim, J. B., Liu, X., & Simunic, D. A. (2008). Audit pricing, legal liability regimes, and Big 4 premiums: Theory and cross-country evidence, *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 55-99.
  50. Choi, J., J. Kim, X. Liu, and D. A. Simunic. (2009), Cross-listing audit fee premiums: theory and evidence. *Accounting Review*, 84 (5), 1429-1463.
  51. Christensen, B. E., Glover, S. M., Omer, T. C., & Shelley, M. K. (2016). Understanding audit quality: Insights from audit professionals and investors, *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1648-1684.

52. Christensen, B. E., Omer, T. C., Shelley, M. K., & Wong, P. A. (2019). Affiliated former partners on the audit committee: Influence on the auditor-client relationship and audit quality. *Auditing, A Journal of Practice & Theory*, 38(3), 95-119.
53. Christensen, B., Elder, R., Glover, S. (2015): Behind the Numbers: Insights into Large Audit Firm Sampling Policies, *Accounting Horizons*, 29(1), 61-81.
54. Church, B. K., Dai, N. T., Kuang, X., & Liu, X. (2020). The Role of Auditor Narcissism in Auditor-Client Negotiations: Evidence from China, *Contemporary Accounting Research*, 37(3), 1756-1787.
55. Church, B. K., Jenkins, J. G., & Stanley, J. D. (2018). Auditor independence in the United States: Cornerstone of the profession or thorn in our side?, *Accounting Horizons*, 32(3), 145-168.
56. Cipriano, M., Hamilton, E.L. and Vandervelde, S.D., (2017), Has the lack of use of the qualified audit opinion turned it into the “Rotten Kid” threat?, *Critical Perspectives on Accounting*, 47,26-38.
57. Collings, R. (2002), Big Four accountants face further criticism, BBC NEWS.
58. Cook, J., Kowaleski, Z. T., Minnis, M., Sutherland, A., & Zehms, K. M. (2020). Auditors are known by the companies they keep. *Journal of Accounting and Economics*, 70(1), 101314.
59. Cook, K. (1977) Exchange and power in net-works of inter-organizational relations, *Sociological Quarterly*, 18, 62-82.
60. Cook, K. S., & Emerson R.M. (1978), Power, equity and commitment in the exchange net-works, *American Sociological Review*, 43, 721-739.
61. Cooper, D., & Robson, K. (2006). Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4/5), 415-444.
62. Crockett M.& Ali M.H., (2015), Auditor independence and accounting conservatism: Evidence from Australia following the corporate law economic reform program, *International Journal of Accounting & Information Management*, 23(1), 80-104.
63. Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.
64. Cushing, B. E., & Gilbertson, D. L. (2002). Strategic analysis of securities litigation against independent auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21(2), 57-80.
65. Cyr, D., Héroux, S., & Fontaine, R. (2020). Auditors’ judgment subordination and the theory of planned behavior. *Managerial Auditing Journal*,35(8), 1189-1211.
66. Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management review*, 22(1), 20-47.
67. DeAngelo, L.E., (1981a). The auditor-client contractual relationship: An economic analysis (No. 43). *Howell Information & Lea*.
68. DeAngelo, L.E., (1981b). Auditor independence, ‘low balling’, and disclosure regulation. *Journal of Accounting and Economics*, 3(2),113-127.
69. DeAngelo, L.E. (1981c), Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3),183-199.
70. DeFond, M. L., & Subramanyam, K. R. (1998). Auditor changes and discretionary accruals. *Journal of accounting and Economics*, 25(1), 35-67.
71. DeFond, M., & Jiambalvo J. (1993). Factors related to Auditor-Client disagreements over Income-Increasing accounting methods. *Contemporary Accounting Research*, 9(2), 415-31.
72. DeFond, M., and Zhang J. (2014), A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics* 58 (2/3), 275–326.
73. Denyer, D., Tranfield, D., (2009), Chapter 39: producing a systematic review. In: Buchanan, D., Bryman, A. (Eds.), *The Sage Handbook of Organizational Research Methods*. Sage Publications Ltd, London, 671-689.
74. Djamba, Y. K. (2002). Social research methods: Qualitative and quantitative approaches. *Teaching Sociology*, 30(3), 380-398.
75. Dodgson, M. K., Agoglia, C. P., Bennett, G. B., & Cohen, J. R. (2020). Managing the auditor-client relationship through partner rotations: The experiences of audit firm partners. *The Accounting Review*, 95(2), 89-111.
76. Donelson, D., Kadous, K., & McInnis, J. (2014). Research on litigation against auditors. In *The Routledge Companion to Auditing*, Routledge.
77. Doralt, W., Hellgardt, A., Hopt, K. J., Leyens, P. C., Roth, M., & Zimmermann, R. (2008). Auditors’ liability and its impact on the European financial markets. *The Cambridge Law Journal*, 67(1), 62-68.
78. Douthit, J., Kachelmeier, S. J., & Van Landuyt, B. W. (2020). Does Auditor Assurance of Client Prosocial Activities Affect Auditor-Client Negotiations?. Available at SSRN 3571812.
79. Doxey, M., & Ewing, R. (2020). Have changes in audit standards altered client perceptions of auditors?. *American Journal of Business*, 36(2), 109-127.



80. Dye, R. A. (1993). Auditing standards, legal liability, and auditor wealth. *Journal of Political Economy*, 101(5), 887-914.
81. Eilifsen, A., Knivsfla, K. H. (2013). How increased regulatory oversight of nonaudit services affects investors' perceptions of earnings quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), 85-112.
82. Emerson, R. M. (1972). Exchange theory, part II: Exchange relations and networks, *Sociological Theories in Progress*, 2, 58-87.
83. Emerson, R. M. (1976). Social exchange theory. In A. Inkeles, J. Coleman, & N. Smelser (Eds.), *Annual Review of Sociology* 2,335–362).
84. Emerson, R.M.(1962), Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27, 31-41.
85. EU Commission (2015) Directive 2014/46/EU amending Directive 2006/43/EC on statutory audits of the annual accounts, consolidated accounts.
86. EU Commission (2015) Regulation 537/2014 on precise requirements concerning the statutory audit of public-interest entities are recent legislative packages intended at reforming audit in the EU.
87. Fengchun T., Lijun R. and Ling Y., (2017) Does regulator designation of auditors improve independence?: The moderating effects of litigation risk, *Managerial Auditing Journal*, 32(1),2-18.
88. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2015). *Das Harvard-Konzept: Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse*. Campus Verlag.
89. Flores, C. (2011). New trends in auditor liability. *European Business Organization Law Review* , 12(3), 415-436.
90. Fraiman, D., & Fraiman, R. (2018). An ANOVA approach for statistical comparisons of brain networks. *Scientific Reports*, 8(1), 1-14.
91. Francis, J. (2011): A framework for understanding and researching audit quality, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 30(2),125–152.
92. Francis, J. R., & Krishnan, J. (2002). Evidence on auditor risk-management strategies before and after the Private Securities Litigation Reform Act of 1995, *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 9(2), 135-157.
93. Francis, J. R., & Wang, D. (2008). The joint effect of investor protection and Big 4 audits on earnings quality around the world. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 157-191.
94. Geiger, M. A., & Raghunandan, K. (2002). Auditor tenure and audit reporting failures. *Auditing: a Journal of Practice & Theory*, 21(1), 67-78.
95. Geiger, M., Rama, D. (2006): Audit firm size and Going-Concern Reporting Accuracy, *Accounting Horizons*, 20(1), 1-17.
96. Gendron, Y, Spira, L F.(2009) What Went Wrong? The Downfall of Arthur Andersen and the Construction of Controllability Boundaries Surrounding Financial Auditing. *Contemporary Accounting Research*, Forthcoming. Available at SSRN:<https://ssrn.com/abstract=1433395>.
97. Ghosh, A., & Lustgarten, S. (2006). Pricing of Initial Audit Engagements by Large and Small Audit Firms. *Contemporary Accounting Research*, 23(2), 333–368.
98. Ghosh, A., & Moon, D. (2005). Auditor tenure and perceptions of audit quality. *The Accounting Review*, 80(2), 585-612.
99. Ghosh, A., Kallapur, S.,&Moon, D. (2009). Audit and non-audit fees and capital market perceptions of audit independence. *Journal of Accounting and Public Policy*,28(5),369–385.
100. Ghosh, J., & Ghattas, A. E. (2015). Bayesian variable selection under collinearity. *The American Statistician*,69(3), 165-173.
101. Gibbins, M., McCracken, S. & Salterio, S. E. (2010), The auditor's strategy selection for negotiation with management: Flexibility of initial accounting position and nature of the relationship. *Accounting, Organizations and Society*, 55(6), 579-595.
102. Gibbins, M., McCracken, S.&Salterio, S. (2007),The chief financial officer's perspective on auditor-client negotiations. *Contemporary Accounting Research*, 24(2): 387–422.
103. Gibbins, M., McCracken, S., & Salterio, S. (2003). Auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting: evidence from the client's side. Working paper, University of Alberta.
104. Gibbins, M., McCracken, S., & Salterio, S. (2005). Negotiations over accounting issues: The congruency of audit partner and chief financial officer recalls. *Auditing: A Journal of Practice& Theory*, 24, 171-193.
105. Gibbins, M., Salterio, S., & Webb, A. (2001). Evidence about auditor–client management negotiation concerning client's financial reporting, *Journal of Accounting Research*, 39(3), 535-563.
106. Goldman, A. and Barlev, B. (1974) 'The auditor-firm conflict of interests: its implications for independence', *The Accounting Review*, 707–718.
107. Gonthier-Besacier, N., Hottegrindre, G., Fine-Falcy, S. (2016): Audit Quality Perception: Beyond the 'Role-Perception Gap', *International Journal of Auditing*, 20, 186-201.
108. Goodwin J. (2002), Auditors' Conflict Management Styles: An Exploratory Study, *Abacus*, 38(3),378-405

109. Grant, R., Harber, M., & Minter, T. (2018). An analysis of the impact of firm audit rotation on audit fees: A South African perspective. *African Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 6(2), 91 - 108.
110. Gray, G., Ratzinger, N. (2010): Perceptions of preparers, users and auditors regarding financial statement audits conducted by Big 4 accounting firms, *International Journal of Disclosure and Governance*, 7(4), 344–363.
111. Gray, P., Williamson, J.B., Karp, D.A., Dalphin, J.R. (2007): *The Research Imagination – an introduction to qualitative and quantitative methods*, Cambridge University Press, ISBN-13 978-0-511-33417-7, Cambridge.
112. Guenin-Pacini, H., & Gendron, Y. (2010). Auditors as modern pharmakoi: Legitimacy paradoxes and the production of economic order. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(2), 134-158.
113. Guénin-Paracini, H., Malsch, B., & Tremblay, M. S. (2015). On the operational reality of auditors' independence: Lessons from the field, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(2), 201-236.
114. Guo, K. H. (2016), The Institutionalization of Commercialism in the Accounting Profession: An Identity-Experimentation Perspective. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(3), 99-117.
115. Guthrie, J., Ricceri, F. and Dumay, J. (2012), Reflections and projections: A decade of intellectual capital accounting research, *The British Accounting Review*, 44(2), 68–82.
116. Han, S., Rezaee, Z., Tuo, L., & Wu, J. (2021). Corporate social impact and auditor changes. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 32(2), 129-153.
117. Handfield, R. (2019). Shifts in buyer-seller relationships: A retrospective on, *Industrial Marketing Management*, 83, 194-206.
118. Hatfield, R. & Mullis, C. (2015), Negotiations between auditors and their clients regarding adjustments to the financial statements, *Business Horizons*, 58, 203–208.
119. Hatfield, R. C., Agoglia, C. P., & Sanchez, M. H. (2008). Client characteristics and the negotiation tactics of auditors: Implications for financial reporting. *Journal of Accounting Research*, 46(5), 1183-1207.
120. Hatfield, R. C., Houston, R. W., Stefaniak, C. M., & Usrey, S. (2010). The effect of the magnitude of audit difference and prior client concessions on negotiations of proposed adjustments, *Accounting Review*, 85(5), 1647-1668.
121. Hatfield, R.C., Jackson, S.B. & Vandervelde, S.D. (2011), The effects of prior auditor involvement and client pressure on proposed audit adjustments. *Behavioral Research in Accounting*, 23(2), 117-130.
122. Hazgui, M., & Gendron, Y. (2015). Blurred roles and elusive boundaries. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 28(8), 1234-1262.
123. Herda, D.N. and Lavelle, J.J., (2013a). Auditor commitment to privately held clients and its effect on value-added audit service. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), pp.113-137.
124. Herda, D.N. and Lavelle, J.J., (2013b). How the auditor-client relationship affects the extent of value-added service provided to the client. *Current Issues in Auditing*, 7(1), 9-14.
125. Hermanson, D. R., Justice, S. E., Ramamoorti, S., & Riley Jr, R. A. (2017). Unique characteristics of predator frauds. *Journal of Forensic Accounting Research*, 2(1), 31-48.
126. Hermanson, D. R., Rama, D. V., & Ye, Z. (2019). Shareholder proposals on the auditor–client relationship: The case of nonaudit service purchases. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 34(2), 179-203.
127. Higgins, C. A., Judge, T. A., & Ferris, G. R. (2003). Influence tactics and work outcomes: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 24(1), 89-106.
128. Hladik, K. J. (1985). *International joint ventures: An economic analysis of US-foreign business partnerships*. Free Press.
129. Honigsberg, C., Rajgopal, S., & Srinivasan, S. (2020). The Changing Landscape of Auditors' Liability. *The Journal of Law and Economics*, 63(2), 367-410.
130. Humphrey, C., Kausar, A., Loft, A., & Woods, M. (2011). Regulating audit beyond the crisis: A critical discussion of the EU green paper, *European Accounting Review*, 20(3), 431-457.
131. Humphrey, C., Loft, A., & Woods, M. (2009). The global audit profession and the international financial architecture: Understanding regulatory relationships at a time of financial crisis. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6-7), 810-825.
132. Ilaboya, O. J., & Okoye, F. A. (2015). Relationship between audit firm size, non-audit services and audit quality. *DBA Africa Management Review*, 5(1), 34-54.
133. International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) (2013). A framework for audit quality. *International Federation of Accountants*, 1-72.
134. Iyer, V. M. & Rama, D.V. (2004), Clients' expectations on audit judgments: A note. *Behavioral Research in Accounting*, 16(1), 63-74.
135. Jaba, E., Robu, I. B., Balan, C. B., & Robu, M. A. (2012). Folosirea metodei ANOVA pentru obținerea probelor de audit cu privire la efectul domeniului de activitate asupra variației indicatorilor poziției și performanței financiare, *Audit Financiar*, 10(92), 32-45.

136. Jenkins, D. S., & Velury, U. (2008). Does auditor tenure influence the reporting of conservative earnings?. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2), 115-132.
137. Jenkins, J. G., & Haynes, C. M. (2003). The persuasiveness of client preferences: An investigation of the impact of preference timing and client credibility. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(1), 143-154.
138. Jenkins, J. G., & Stanley, J. D. (2019). A current evaluation of independence as a foundational element of the auditing profession in the United States. *Current Issues in Auditing*, 13(1), 17-27.
139. Joe, J., Wright, A., Wright, S. (2011): The Impact of Client and Misstatement Characteristics on the Disposition of Proposed Audit Adjustments, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(2), 103-124.
140. Johed, G., &Catasús, B. (2018). Auditor face-work at the annual general meeting. *Contemporary Accounting Research*, 35(1), 365-393.
141. Joshi, P. L., Al Ajmi, J., & Bremser, W. G. (2009). A study of auditor–client relationships and problems in the Bahraini audit environment. *Advances in Accounting*, 25(2), 266-277.
142. Kachelmeier, S. J., & Van Landuyt, B. W. (2017). Prompting the benefit of the doubt: The joint effect of auditor-client social bonds and measurement uncertainty on audit adjustments. *Journal of Accounting Research*, 55(4), 963-994.
143. Kerler, W. A., & Killough, L. N. (2009). The effects of satisfaction with a client’s management during a prior audit engagement, trust, and moral reasoning on auditors’ perceived risk of management fraud, *Journal of Business Ethics*, 85(2), 109-136.
144. Kim, T. K. (2017). Understanding one-way ANOVA using conceptual figures. *Korean journal of anesthesiology*,70(1), 22-36.
145. Kinney, W. R., & Libby, R. (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management: Discussion, *The Accounting Review*,77, 107-114.
146. Kipnis, D., & Schmidt, S. M. (1988). Upward-influence styles: Relationship with performance evaluations, salary, and stress. *Administrative Science Quarterly*, 33(4), 528-542.
147. Kipnis, D., Schmidt, S M., Swaffin-Smith, C., & Wilkinson, I. (1984). Patterns of managerial influence: Shotgun managers, tacticians, and bystanders. *Organizational Dynamics*, 12(3), 58-67.
148. Kipnis, D., Schmidt, S. M., & Wilkinson, I. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way, *Journal of Applied Psychology*,65(4), 440-457.
149. Kleinman G., & Palmon, D. (2001). *Understanding Auditor-Client Relationship: A Multi-Faceted Analysis*, Markus Wiener Publisher Princeton.
150. Kleinman G., Anandarajan A., Medinets A. & Palmon D. (2010), A Theoretical model of cognitive and related factors that affect perceived auditor independence. *International Journal Beha Account and Finance* 1(3):239–267.
151. Kleinman, G., & Palmon, D. (2000). A negotiation-oriented model of auditor-client relationships. *Group Decision and Negotiation*, 9(1), 17-45.
152. Kleinman, G., Palmon, D., & Anandarajan, A. (1998). Auditor independence: A synthesis of theory and empirical research. *Research in Accounting Regulation*, 12, 3-42.
153. Kleinman, G., Palmon, D., & Lee, P. (2003). The effects of personal and group level factors on the outcomes of simulated auditor and client teams. *Group Decision and Negotiation*, 12(1), 57-84.
154. Kleinman, G., Palmon, D., & Yoon, K. (2014). The relationship of cognitive effort, information acquisition preferences and risk to simulated auditor–client negotiation outcomes. *Group Decision and Negotiation*, 23(6), 1319-1342.
155. Koch, C., & Schunk, D. (2009). Limiting Auditor Liability?-Experimental Evidence on Risk and Ambiguity Attitudes under Real Losses. *Experimental Evidence on Risk and Ambiguity Attitudes under Real Losses*.
156. Koch, C., Weber, M. and Wüstemann, J. (2012). Can Auditors Be Independent? Experimental Evidence on the Effects of Client Type, *European Accounting Review*, 21, 797-823.
157. Kotb, A., Halabi, H., & Elbardan, H. (2018). The auditor-to-client revolving door: A structured literature review. *International Journal of Auditing*, 22(3), 464-485.
158. Krishnan J., Krishnan J., and Song H. (2017) PCAOB International Inspections and Audit Quality. *The Accounting Review*, 92(5), 143-166.
159. Krishnan, G. V. (2003). Does big 6 auditor industry expertise constrain earnings management?, *Accounting Horizons*, 17, 1-16.
160. Kulset, E., & Stuart, I. (2018). Auditor–client negotiations over disputed accounting issues: Evidence from one of the Norwegian Big 4 firms, *International Journal of Auditing*, 22(3), 435-448.
161. Landsman, W., Nelson, K., Rountree, B. (2009): Auditor Switches in the Pre- and Post- Enron Eras: risk or realignment?, *The Accounting Review*, 84(2), 531-558.
162. Laux, V., & Paul Newman, D. (2010). Auditor liability and client acceptance decisions. *The Accounting Review*, 85(1), 261-285.

163. Lee, C. W. J., & Gu, Z. (1998). Low balling, legal liability and auditor independence. *Accounting Review*, 533-555.
164. Lee, G., & Fargher, N. L. (2018). The role of the audit committee in their oversight of whistle-blowing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(1), 167-189.
165. Lee, H. Y., & Mande, V. (2003). The effect of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 on accounting discretion of client managers of big 6 and non-big 6 auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(1), 93-108.
166. Lei, D., Zhou, Y., & Wang, Y. (2020). Auditor-Client Disagreements, Auditor Resignations, And Audit Fees Charged By Successor Auditors. *Journal of Applied Business Research*, 36(1), 15-28.
167. Lennox C.S.(2016) Did the PCAOB's Restrictions on Auditors' Tax Services Improve Audit Quality?. *The Accounting Review*, 2016, 91(5), 1493-1512.
168. Lennox, C. (2005). Audit quality and executive officers' affiliations with CPA firms. *Journal of Accounting and Economics*, 39(2), 201-231.
169. Lennox, C. S., & Park, C. W. (2007). Audit firm appointments, audit firm alumni, and audit committee independence. *Contemporary Accounting Research*, 24(1), 235-258.
170. Lennox, C., X. Wu, and T. Zhang. (2016). The effect of audit adjustments on earnings quality: Evidence from China. *Journal of Accounting and Economics* 61 (2/3), 545–562.
171. Lennox, P. D. C. (1999). Are large auditors more accurate than small auditors?. *Accounting and Business Research*, 29(3), 217-27.
172. Lessambo, F. (2016). *The international corporate governance system: Audit roles and board oversight*. Springer.
173. Lessambo, F.I.,(2014), *Auditor Legal Liability*. In *The International Corporate Governance System* (264-292), Palgrave Macmillan, London.
174. Levithal, D.A. and Fichman, M. (1988), *Dynamics of Interorganisational Attachments: Auditor-Client Relationships*, *Administrative Science Quarterly*, 33, 345-369.
175. Li, C. (2009): Does Client Importance Affect Auditor Independence at the Office Level? Empirical Evidence from Going-Concern Opinions, *Contemporary Accounting Research*, 26(1), 201-230.
176. Li, D. (2010). Does auditor tenure affect accounting conservatism? Further evidence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(3), 226-241.
177. Li, X., Chen, X., Qi, B., & Tian, G. (2020). Employee quality and audit fee: evidence from China. *Accounting & Finance*, 60(5), 4533-4566.
178. Liu, Q., Li, C., Wanga, V., & Shepherd, B. E. (2018). Covariate-adjusted Spearman's rank correlation with probability-scale residuals. *Biometrics*, 74(2), 595-605.
179. Löhde, A. S. K., Campopiano, G., & Calabro, A. (2020). Beyond agency and stewardship theory: shareholder–manager relationships and governance structures in family firms. *Management Decision*.
180. Louis, H., Pearson, T. C., Robinson, D. M., Robinson, M. N., & Sun, A. X. (2019). The effects of the extant clauses limiting auditor liability on audit fees and overall reporting quality. *Journal of Empirical Legal Studies*, 16(2), 381-410.
181. Luo, Y., & Salterio, S. E. (2021). Toward an Archival Measure of the Likelihood of Auditor–Client Management Negotiation: An Exploration of the Audit Lag Measures Conjecture. *Accounting Perspectives*, 20(1), 109-143.
182. Măgdaş, N., & Fülöp, M. T. (2019). Theoretical Approach between the Soft and Hard Law in the Context of Corporate Governance. *Audit Financiar*, 17(153), 23-34.
183. Maksymov, E. M., & Nelson, M. W. (2017). Malleable standards of care required by jurors when assessing auditor negligence. *The Accounting Review*, 92(1), 165-181.
184. Maksymov, E., Pickerd, J., Lowe, D. J., Peecher, M. E., Reffett, A., & Donelson, D. C. (2020). The settlement norm in audit legal disputes: Insights from prominent attorneys. *Contemporary Accounting Research*, 37(3), 1400-1443.
185. Malsch, B., & Gendron, Y. (2011). Reining in auditors: On the dynamics of power surrounding an 'innovation' in the regulatory space. *Accounting, Organizations and Society*, 36(7), 456-476.
186. Malsch, B., and Gendron Y. (2013), *Retheorizing change: Institutional experimentation and the struggle for domination in the field of public accounting*. *Journal of Management Studies* 50 (5):870–899.
187. Maresch, D., Aschauer, E., & Fink, M. (2019). Competence trust, goodwill trust and negotiation power in auditor-client relationships. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(2), 335-355.
188. McCracken, S. A. (2003). Auditors' strategies to protect their litigation reputation: A research note. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(1), 165-179.
189. McCracken, S., Salterio, S., & Gibbins, M. (2008). Auditor-client management relationship and roles in negotiating financial reporting. *Accounting, Organizations and Society*, (33), 362-383.
190. McMeeking, K.P. (2007), *Competition in the UK accounting service market*, *Managerial Auditing Journal*, 22(2), 197-217.

191. Mednick, R. (1987). Accountants' liability: Coping with the stampede to the courtroom, *Journal of Accountancy*, 164(3), 118-134.
192. Messier, W. F. J., Robertson, J.C., & Simon, C., A. (2012). Potential actions manager can take during negotiations to influence auditors' proposed adjustments, Working Paper, University of Nevada, Las Vegas, Las Vegas, NV.
193. Mohan, M. R., & Raj, V. (2021). Auditors' Negligence and Professional Misconduct in India: A Struggle for a Consistent Legal Standard, *Columbia Journal of Asian Law*, 34(2), 93-127.
194. Molm, L. D. (2003). Theoretical comparisons of forms of exchange, *Sociological Theory*, 21(1), 1-17.
195. Molm, L. D., Peterson, G., & Takahashi, N. (1999). Power in negotiated and reciprocal exchange, *American sociological review*, 876-890.
196. Morariu, A., Mitea, N., Stoian, F., & Crecana, C. (2009). Internal audit and corporate governance, an added value for enterprises' management, *Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica*, 11(1), 290.
197. Mustikarini, A. & Adhariani, D. (2021). In auditor we trust: 44 years of research on the auditor-client relationship and future research directions, *Meditari Accountancy Research*.
198. Nagy, A. (2014). PCAOB Quality Control Inspection Reports and Auditor Reputation, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(3), 87-104.
199. Newman, D. P., Patterson, E. R., & Smith, J. R. (2011). The Role of Auditing in Investor Protection, *Accounting Review*, 80(1), 289-313.
200. Ng, T. B., & Tan, H. (2007). Effects of qualitative factor salience expressed client concern and qualitative materiality thresholds on auditors' audit adjustment decisions. *Contemporary Accounting Research*, 24(4), 1171-1192.
201. Nichols, D.R. and Price, K.H. (1976), The Auditor-Firm Conflict: An Analysis Using Concepts of Exchange Theory, *The Accounting Review*, 51, 35-346.
202. Niskanen, M., Karjalainen, J., & Niskanen, J. (2010). The role of auditing in small, private family firms: is it about quality and credibility?, *Family Business Review*, 23(3), 230-245.
203. Owolabi, S. A., & Olagunju, A. O. (2020). Historical Evolution of Audit Theory and Practice. *Evolution*, 16(1).
204. Palmrose, Z. V. (1991). Trials of legal disputes involving independent auditors: Some empirical evidence, *Journal of Accounting Research*, 29, 149-185.
205. Pearson, M. A. (1985). Enhancing perceptions of auditor independence. *Journal of Business Ethics*, 4(1), 53-56.
206. Pearson, M. A., & Ryans, J. K. (1981). Perceptions of an auditor-management conflict. *Review of Financial Economics*, 17(2), 1-23.
207. Perreault, S., & Kida, T. (2011). The relative effectiveness of persuasion tactics in auditor-client negotiations. *Accounting, Organizations & Society*, 36(8), 534-547.
208. Perreault, S., Kida, T., & David Piercey, M. (2017). The relative effectiveness of simultaneous versus sequential negotiation strategies in auditor-client negotiations, *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 1048-1070.
209. Perreault, S., Wainberg, J., & Luippold, B. L. (2017). The impact of client error-management climate and the nature of the auditor-client relationship on external auditor reporting decisions, *Behavioral Research in Accounting*, 29(2), 37-50.
210. Peterson, J. (2017). *Count Down: The Past, Present and Uncertain Future of the Big Four Accounting Firms*, Emerald Group Publishing.
211. Pinto, I., & Morais, A. I. (2019). What matters in disclosures of key audit matters: Evidence from Europe, *Journal of International Financial Management & Accounting*, 30(2), 145-162.
212. Powell, W. W. (1991). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization, *ThFr91*, 265-276
213. Power, M. (2004). The risk management of everything. *The Journal of Risk Finance*.
214. Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict*, Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
215. Raghunandan, K., & Rama, D. V. (1999). Auditor resignations and the market for audit services, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18(1), 124-134.
216. Raghunandan, K., & Rama, D. V. (2003). Audit committee composition and shareholder actions: Evidence from voting on auditor ratification, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 253-263.
217. Rahim, M. A. (1983), A measure of styles of handling interpersonal conflict, *Academy of Management journal*, 26(2), 368-376.
218. Rennie M.D., Kopp L.S. & Lemon M.W. (2010), Exploring Trust and the Auditor-Client Relationship: Factors Influencing the Auditor's Trust of a Client Representative. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 279-293.
219. Rezaei F.M. & Mohd-Saleh N., (2017), Auditor switching and audit fee discounting: the Iranian experience, *Asian Review of Accounting*, 25(3), 335-360.

220. Richardson, A. (2009). Regulatory networks for accounting and auditing standards: A social network analysis of Canadian and international standard setters, *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), 571-588.
221. Robertson, J. C. (2010). The effects of ingratiation and client incentive on auditor judgment, *Behavioral Research in Accounting*, 22(2), 69-86.
222. Ronen, J., & Ye, M. (2019). Client relationship-building and audit quality, Working paper, University of Toronto. Available at SSRN 3021279.
223. Ruddock, C., Sherwood, K., & Taylor, S. (2004). Non-audit services and earnings management: Is auditor independence impaired, University of New South Wales, Sydney.
224. Salancik, G., (1977), Commitment and control of organizational behaviour and belief. In B. M. Staw & G. R. Salancik (Eds.), *New Directions in Organizational Behaviour: 1-54*. Chicago: St. Clair Press.
225. Salterio S. (2012), Fifteen years in the trenches: Auditor–client negotiations exposed and explored, *Accounting and Finance*, 52, 233–286.
226. Salterio, S and R. Denham (1997). Accounting consultation units: An organizational memory analysis, *Contemporary Accounting Research*, 14, 669–691.
227. Salterio, S. (1996). The effects of precedents and client position on auditors’ financial accounting policy judgments. *Accounting, Organizations and Society*, 21, 467–486.
228. Salterio, S. (2012). Fifteen years in the trenches: Auditor–client negotiations exposed and explored, *Accounting & Finance*, 52, 233-286.
229. Sanchez, M. H., Agoglia, C. P., & Hatfield, R. C. (2007). The effect of auditors' use of a reciprocity-based strategy on auditor-client negotiations. *The Accounting Review*, 82(1), 241-263.
230. Saunders M., Lewis P. & Thornhill A. (2009). *Research Methods for Business*. 5nd edition. England: Pearson Education Limited.
231. Saunders, M. N., Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2011), *Research methods for business students*, 5/e, Pearson Education India.
232. Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A., (2012), *Research Methods for Business Students*, sixth ed. Pearson Education Ltd, Essex.
233. Schilder, A., and R. Knechel(2010), *Why standards matter. Zicht op Schilder: Ethiek, controle en toezicht (Libor amicorum voor prof. dr. Arnold Schilder)*. University of Amsterdam Business School.
234. Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018). Correlation coefficients: appropriate use and interpretation, *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763-1768.
235. Schwartz, K. B., & Menon, K. (1985). Auditor switches by failing firms, *Accounting Review*, 248-261.
236. Schwartz, R. (1997), Legal regimes, audit quality, and investment, *The Accounting Review*, 72, 385–406.
237. Seabright, M.A., Levithal, D.A. and Finchman, M. (1992), Role of Individual Attachments in the Dissolution of Interorganisational Relationships, *Academy of Management Journal*, 315(35), 122-160.
238. Seetharaman, A., F. Gul, and S. Lynn (2002), Litigation risk and audit fees: Evidence from U.K. firms cross-listed on U.S. market, *Journal of Accounting and Economics* 33(1), 91-115.
239. Shapiro, B., & Matson, D. (2008). Strategies of resistance to internal control regulation, *Accounting, Organizations and Society*, 33(2/3), 199-228.
240. Shu, S. Z. (2000). Auditor resignations: Clientele effects and legal liability, *Journal of Accounting and Economics*, 29(2), 173-205.
241. Sikka, P., Filling, S., Liew, P. (2009): The audit crunch: reforming audit, *Managerial Auditing Journal*, 24(2), 135-155.
242. Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence, *Journal of accounting research*, 161-190.
243. Simunic, D.A., Ye, M. and Zhang, P.(2017), The joint effects of multiple legal system characteristics on auditing standards and auditor behavior, *Contemporary Accounting Research*, 34(1),7-38.
244. Sin, F. Y., Moroney, R., & Strydom, M. (2015), Principles-Based versus Rules-Based Auditing Standards: The Effect of the Transition from AS2 to AS5, *International Journal of Auditing*, 19(3), 131-317.
245. Singer, Z. and Zhang, J., (2018), Auditor tenure and the timeliness of misstatement discovery, *The Accounting Review*, 93(2), 315-338.
246. Sinha, A. (2014). Resolution of Information Asymmetry in Management Accounting: A Game Theoretic Way, *Artha Vijnana*, 56(3), 382-401.
247. Sitanggang, R.P., Karbhari, Y., Matemilola, B.T. and Ariff, M. (2019), Audit quality and real earnings management: evidence from the UK manufacturing sector, *International Journal of Managerial Finance*, 3(1), 34-56.
248. Smith, J. R., and D. E. Tidrick. (1998), The effect of alternative judicial systems and litigation costs on auditing. *Review of Accounting Studies* 2 (4), 353-381.
249. Smith-Lacroix, J.-H., Durocher, S. and Gendron Y. (2012). The erosion of jurisdiction: Auditing in a market value accounting regime, *Critical Perspectives on Accounting* 23(1), 36–53.

250. Solomon J.(2007), *Corporate Governance and accountability*, Second Edition, JohnWiley&Sons, Ltd,England.
251. Solomon, J. F., Solomon, A., Joseph, N. L. and Norton S. D. (2013), *Impression management, mythcreation and fabrication in private social and environmental reporting: Insights from ErvingGoffman*, *Accounting, Organizations and Society* 38 (3), 195–213.
252. Staw, B. M.,(1982), *Counterforces to change*. In P. S. Goodman (Ed.), *Change in organizations: 87-121*, San Francisco: Jossey-Bass.
253. Stoel, M.D. and Havelka, D. (2021), *Information technology audit quality: an investigation of the impact of individual and organizational factors*, *Journal of Information Systems*,35(1), 135-154.
254. Suddaby, R., Cooper, D. J., & Greenwood, R. (2007), *Transnationalregulation of professional services: Governancedynamics of field level organizationalchange*, *Accounting, Organizationsand Society*, 32(4),333-362.
255. Suddaby, R., Gendron, Y., & Lam, H. (2009). *The organizational context of professionalism in accounting*, *Accounting, Organizations and Society*, 34(3), 409-427.
256. Sun, Y., Tan, H.T. and Zhang, J. (2015), *Effect of Concession-Timing Strategies in Auditor–Client Negotiations: It Matters Who Is Using Them*, *Contemporary Accounting Research*,32(4),1489-1506.
257. Sur, P., Chen, Y., & Candès, E. J. (2019). *The likelihood ratio test in high-dimensional logistic regression is asymptotically a rescaled chi-square*, *Probability Theory and Related Fields*, 175(1), 487-558.
258. Suryanto, T. (2016). *Audit delay and its implication for fraudulent financial reporting: a study of companies listed in the Indonesian stock exchange*, *European Research Studies Journal*, 19(1), 18-31.
259. Svanberg, J. and Öhman, P. (2015), *Auditors' identification with their clients: Effects on audit quality*, *The British Accounting Review*, 47(4),395-408.
260. Svanberg, J., & Öhman, P., (2016). *Does ethical culture in audit firms support auditor objectivity?*, *Accounting in Europe*,13(1),65–79.
261. Svanberg, J., Öhman, P. and Neidermeyer, P.E.(2019), *Auditor objectivity as a function of auditor negotiation self-efficacy beliefs*, *Advances in Accounting*, 44,121-131.
262. Sweeney, B. and Pierce, B., (2011a), *Audit team defence mechanisms: auditee influence*. *Accounting and Business Research*, 41(4), 333-356.
263. Sweeney, B., &McGarry, C. (2011b), *Commercial and professional audit goals: Inculcation of audit seniors*, *International Journal of Auditing*, 15(3), 316-332.
264. Tan, H.T. and Trotman, K.T. (2010), *Effects of the timing of auditors' income-reducing adjustment concessions on financial officers' negotiation judgments*, *Contemporary Accounting Research*,27(4), 1207-1239.
265. Tanyi, P.N. and Roland, K.C. (2017), *Market reaction to auditor ratification vote tally*, *Accounting Horizons*,31(1),141-157.
266. Tedeschi, J. T., Gaes, G. G., & Rivera, A. N. (1977). *Aggression and the use of coercive power*, *Journal of Social Issues*,33(1), 101-125.
267. Thoman, L. (1996), *Legal damages and auditor efforts*, *Contemporary Accounting Research*,13(1), 275-306.
268. Tiron Tudor, A., & Fülöp, M. T. (2009). *Fundamentele auditului financiar*. Editura Accent, Cluj Napoca.
269. Tran, M., Pham, T., Phan, T., Hoang, T., Do, D. and Dinh, T. (2019), *Factors influencing independent audit fees: Multi-group analysis PLS-SEM and moderate model*, *Management Science Letters*,9(10),1599-1608.
270. Tuckman, B.W. and Jensen, M.A.C.(1977), *Stages of small-group development revisited*, *Group & Organization Studies*, 2(4), 419-427.
271. Tuckman, B.W. and Jensen, M.A.C.(2010), *Stages of small-group development revisited*, *Group Facilitation: A Research & Applications Journal*,10, 43-48.
272. Van Slyke, D. M. (2007). *Agents or stewards: Using theory to understand the government-nonprofit social service contracting relationship*, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 17(2), 157-187.
273. Vera-Munoz, S.C.(2005), *Corporate governance reforms: Redefined expectations of audit committee responsibilities and effectiveness*, *Journal of Business Ethics*,62(2), 115-127.
274. Wainberg, J. S., Kida, T., Piercey, M. D., & Smith, J. F. (2013). *The impact of anecdotal data in regulatory audit firm inspection reports*, *Accounting, Organizations and Society*, 38, 621-636.
275. Wang, K. J. & Tuttle, B. M. (2009), *The impact of auditor rotation on auditor-client negotiation*, *Accounting, Organizations and Society*, 34(2), 222-243.
276. Watkins, A.L., Hillison, W. & Morecroft, S.E. (2004). *Audit quality: a synthesis of theory and empirical evidence*, *Journal of Accounting Literature*, 23, 153-193.
277. Williams, L. T., & Wilder, W. M. (2017). *Audit firm perspective on audit firm rotation and enhancing independence: evidence from PCAOB comment letters*, *Current Issues in Auditing*, 11(1), 22-44.
278. Wines, G. (2012): *Auditor independence. Sharedmeaning between the demandand supply sides of the audit*

- services market?, *Managerial Auditing Journal*, 27(1), 5-40.
279. Wu, C.Y., Hsu, H.H., Haslam, J. (2015): Audit committees, non-audit services, and auditor reporting decisions before failure, *Elsevier: The British Accounting Review*, Vol. 48(2), 240–256.
280. You, J., Wu, X., Luo, L., Shen, H., & Tan, X. (2021). New business as a bargaining factor in audit pricing: evidence from emission trading schemes, *Accounting and Business Research*, 1-24.
281. Zeff, S. A. (2003a), How the US accounting profession got where it is today: Part I, *Accounting Horizons*, 17(3),189-205.
282. Zeff, S. A. (2003b). How the US accounting profession got where it is today: Part II, *Accounting Horizons*, 17(4), 267-286.
283. Zhang, F., Wei, L., Yang, J., & Zhu, L. (2018). Roles of relationships between large shareholders and managers in radical innovation: A stewardship theory perspective. *Journal of Product Innovation Management*, 35(1), 88-105.