

**AUDITOR-CLIENT NEGOTIATION STRATEGIES,
FACTORS AND OUTCOMES**

JUHaida BT ABD GHANI

**MASTER OF SCIENCE
UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU
2014**

**AUDITOR-CLIENT NEGOTIATION STRATEGIES,
FACTORS AND OUTCOMES**

JUHaida BT ABD GHANI

**Thesis submitted in Fulfillment of the Requirement for the Degree of
Master of Science in the School of Maritime Business and Management
Universiti Malaysia Terengganu**

2014

Dedication

To all my family members and my supervisors who give me supported and sacrifice during my studies; especially to mama.

Abstract of Thesis Presented to the Senate of Universiti Malaysia Terengganu
in Fulfillment of the Requirement for the Degree of Master of Science

**AUDITOR-CLIENT NEGOTIATION STRATEGIES, FACTORS AND
OUTCOMES**

JUHaida BT ABD GHANI

September 2014

Main Supervisor : Associate Professor Zalailah Salleh, Ph.D.

Co- Supervisor : Associate Professor Hafiza Aishah Hashim, Ph.D.

School : School of Maritime Business and Management

Negotiation between the auditor and client is fundamental to the audit process (Salleh & Stewart, 2012; Gibbins, McCracken & Salterio, 2007). The auditor is responsible for solving the contentious accounting issues during the audit process by obtaining audit evidences and justifications from the client management. Therefore, the quality of financial reporting is depending on the proper resolution of contentious accounting issues through negotiations. When auditors and management discussing major issues that affect financial statement disclosures and the audit report, the auditor's ability to resist management pressure is very important because it may impair the auditors independence judgement (Kleinman & Palmon, 2003; Goodwin, 2002). Consequently, it is important to understand negotiation strategy preferred by auditors when they negotiate with their clients.

Despite the importance of negotiation skills among auditors, the knowledge of the preferred strategy, factors and outcomes of negotiation has been limited. This has motivated the study (i) to examine the negotiation strategies used by auditors in resolving disputes over accounting issues with the client management; (ii) to determine the factor that influences the utilization of the negotiation strategies by auditors; (iii) to determine the outcome of the negotiations through the usage of negotiation strategies.

The self-administered experiential questionnaires (EQ) were distributed among 144 auditors from small and medium size firms in East coast of Malaysia yielding 140 responses. The data collected were then analysed by using descriptive statistics, multiple linear regression and multigroup analysis.

The study found that most of the auditors preferred collaboration tactics during negotiation and stated that the audit firm's accounting expertise is an important feature affecting the utilization of negotiation tactics. In addition, the results suggest that most of the respondents reported that negotiation resulted in agreement with the auditor's original position.

The findings of this study have implications for both research and practice. The study provides original research examining the negotiation strategy utilized by external auditors to supplement auditor-client negotiation literature. By employing both accounting and general negotiation theories,

this study should form the basis for future research because a strong theoretical understanding underpins the study. In relation to contributions to the practice, the findings from this study provide current information regarding the possible tactics that yielding preferred outcomes for external auditor in order to strengthen negotiation skills and audit practice in Malaysia.

Abstrak tesis yang dikemukakan kepada Senat Universiti Malaysia
Terengganu sebagai memenuhi keperluan untuk ijazah master sains

**STRATEGI, FAKTOR DAN HASIL PERUNDINGAN
JURUAUDIT-PELANGGAN**

JUHaida BT ABD GHANI

September 2014

Penyelia Utama : Profesor Madya Zalailah Salleh, Ph.D.
Penyelia Bersama : Profesor Madya Hafiza Aishah Hashim, Ph.D.
**Pusat : Pusat Pengajian Perniagaan Dan Pengurusan
Maritim**

Perundingan antara juruaudit dan pelanggan merupakan asas dalam proses pengauditan (Salleh & Stewart, 2012; Gibbins, McCracken & Salterio, 2007). Juruaudit bertanggungjawab untuk menyelesaikan isu perakaunan semasa proses pengauditan dengan mendapatkan bukti audit dan justifikasi daripada pihak pengurusan pelanggan. Oleh itu, kualiti laporan kewangan bergantung kepada perundingan penyelesaian isu perakaunan yang sesuai. Apabila juruaudit dan pengurusan pelanggan membincangkan isu besar yang memberi kesan ke atas pendedahan penyata kewangan dan laporan audit, kebolehan juruaudit untuk menahan tekanan daripada pelanggan adalah penting kerana ia akan mengganggu pertimbangan kebebasan juruaudit (Kleinman & Palmon, 2003; Goodwin, 2002). Dengan itu, adalah penting

untuk memahami strategi perundingan yang digunakan oleh juruaudit apabila mereka dalam perundingan dengan pelanggan.

Meskipun kemahiran perundingan antara juruaudit adalah penting, tetapi pengetahuan tentang pemilihan strategi, faktor dan kesan adalah terhad. Oleh yang sedemikian, objektif kajian ini adalah untuk (i) mencari strategi perundingan yang digunakan juruaudit dalam menyelesaikan pertelingkahan berhubung isu perakaunan dengan pengurusan pelanggan; (ii) mengenalpasti faktor yang mempengaruhi juruaudit untuk melaksanakan strategi tersebut; (iii) mengenalpasti kesan atas penggunaan strategi tersebut.

Soalan kaji selidik yang berhubung dengan pengalaman diedarkan kepada seramai 144 juruaudit dari firma kecil dan sederhana merangkumi zon pantai timur, 140 daripadanya memberi respon. Data tersebut kemudian dianalisa dengan menggunakan statistik deskriptif, regresi gandaan lurus, dan analisa dua-kumpulan.

Hasil kajian mendapati bahawa kebanyakan juruaudit memilih taktik kerjasama semasa perundingan dan kepakaran perakaunan sesebuah firma adalah sifat yang penting yang mempengaruhi penggunaan strategi perundingan. Selain itu, hasil kajian juga mendapati bahawa kebanyakan responden melaporkan yang perundingan akan berakhir dengan persetujuan kedua belah pihak dan memihak kepada posisi asal juruaudit.

Hasil dapatan kajian ini juga memberi kesan pembabitan keatas kajian dan amalan. Kajian juga mengemukakan hasil kajian sebenar yang mengkaji tentang strategi perundingan yang digunapakai oleh juruaudit luaran sebagai tambahan kepada kajian lepas. Dengan menggunakan teori umum perundingan dan perakaunan, kajian ini berhasil mewujudkan asas pemahaman kepada kajian seterusnya kerana skop teori telah dikaji sepenuhnya. Berhubung dengan sumbangan kajian kepada amalan, kajian ini berupaya menyediakan maklumat terkini berhubung kebarangkalian taktik dan kesannya kepada juruaudit luaran, dan menguatkan pemahaman tentang perundingan dan amalan pengauditan di Malaysia.