

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Management Aspects of the Impairment of Goodwill

Atanas Atanasov

University of Economics - Varna

2017

Online at <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/85675/>

MPRA Paper No. 85675, posted 10 April 2018 04:08 UTC

УПРАВЛЕНСКИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНАТА ОБЕЗЦЕНКА НА ТЪРГОВСКАТА РЕПУТАЦИЯ

Ас. Атанас Атанасов
Икономически университет – Варна

MANAGEMENT ASPECTS OF THE IMPAIRMENT OF GOODWILL

Atanas Atanasov, Assist. Prof.
University of Economics – Varna

Резюме

Редица автори формулират сред основните детерминанти при признаване на счетоводна обезценка на репутацията качеството на корпоративното управление и частните мотиви на изпълнителните директори и главните мениджъри на компаниите. Съществуват достатъчно емпирични изследвания, които показват, че връзката между размера на признатата репутация и размера на бонусите на мениджмънта е значима. Съществуващата методика за обезценка на репутацията, показва, че в значителна степен тестът за обезценка е базиран на различни управленски решения и очаквания, свързани с функционирането на предприятието след бизнескомбинацията, което води до възможности за манипулиране на тестовете за обезценка на репутацията, а от тук и на финансовите резултати от дейността на предприятието като цяло.

Ключови думи: *репутация, обезценка, управленски решения, управление на доходите.*

Abstract

Many authors formulate the quality of corporate governance and the private motives of executive directors and chief executives of companies as the main determinants in recognizing accounting impairment of goodwill. There is enough empirical research to show that there is a significant relationship between the amount of recognized goodwill and the amount of management bonuses. The current methodology for impairment of goodwill shows that, to a significant extent, the impairment test is based on various management decisions and expectations related to the operation of the entity after the business combination, which leads to opportunities to manipulate the impairment tests of goodwill and the financial performance of the enterprise as a whole.

Keywords: *goodwill impairment, management decisions, earnings management.*

Въведение

Разбирането на концепцията за обезценка на репутацията и последните промени, свързани с нейното регламентиране, следва да бъде подчинено на изясняването на факторите (детерминантите), които стоят в основата на концепцията за обезценка на репутацията. В последните 10 години значителна част от публикациите по темата „бизнескомбинации и репутация“ са пряко или косвено свързани с изясняването на тези фактори. Една част от авторите търсят в тези фактори чисто икономически индикатори за дейността на предприятието, които могат да доведат до намаляване на стойността на репутацията. Според други автори следва да се прехвърлят пределите на отделното предприятие като се анализира пазарната конюнктура при публичните компании, капитализацията на съответния пазар или пазарен индекс, в който участва предприятието и т.н. Трети автори разглеждат значението на националното законодателство, одиторите на предприятието и т.н., четвърти се спират на влиянието на нефинансовите индикатори за представянето на предприятието като възможен фактор за намаляване на стойността на репутацията и т.н. Съществуват и такива автори, според които независимо от наличието на обективни индикатори за обезценка, тя може да бъде или да не бъде отчетена поради едни или други виждания на мениджмънта на предприятието. Последните са обект на разискване в множество публикации по темата, което определя и целта на настоящата публикация - да се изясни връзката между признаването на счетоводни обезценки на репутацията като специфичен актив и ролята на мениджмънта на предприятията в процеса на вземане на решение за обезценяване на репутацията и оповестяването на изискуемата в тази връзка информация.

Счетоводната обезценка на признатата репутация – същност и регламентиране

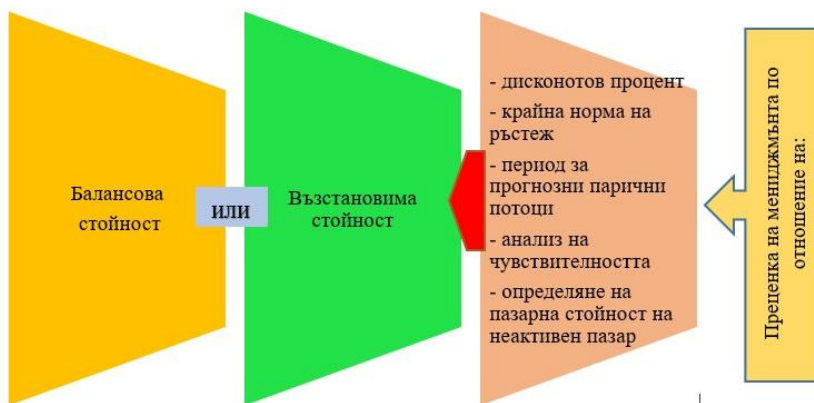
Счетоводното регламентиране на последващото отчитане на репутацията доста често е в центъра на дискусиите относно

релевантността на нейното присъствие във финансовите отчети на предприятията. Съществуващата регламентация на последващото отчитане следва да бъде разглеждана в контекста на приложимите счетоводни стандарти. След 2004 г., когато беше приет за прилагане МСФО – *Бизнескомбинации*, репутацията се разглежда като специфичен актив и след като първоначално е призната, тя (и другите нематериални активи с неопределен полезен живот) подлежи на годишно тестване за обезценка. По този начин беше заменен прилагания до 2003 г. модел на амортизираната стойност, заложен в МСС 22 – *Бизнескомбинации* и се постигна хармонизиране на правилата, заложен в МСС/МСФО и US GAAP, тъй като три години по-рано през 2001 г. в САЩ беше въведен т.нар. подход „единствено обезценка“ на репутацията и премахване на изискването за ежегодното ѝ амортизиране. Тази нова стъпка в регламентирането беше мотивирана от „вярванията на регулативните органи, че ежегодното тестване за обезценка много по-добре отразява икономическите реалности от ежегодното ѝ амортизиране“. Тестът за наличие на обезценка се извършва при спазване на изискванията на МСС 36 – *Обезценка на активи*. Според изискванията на стандарта, за да е налице обезценка, следва балансовата стойност на актива да надвиши неговата възстановима стойност. В този случай активът се счита за обезценен и предприятието трябва да намали балансовата му стойност като признае загуба от обезценка. Въведено е и изискването репутацията, придобита в бизнескомбинация, да бъде тествана за обезценка поне веднъж годишно. Тестът за обезценка може да се извършва по всяко време през годишния период, при условие че всяка година се извършва по едно и също време (МСС 36 - пар.10а и пар. 96, SFAS 142 - пар. 26).

За целите на тестване за обезценка, репутацията трябва да бъде разпределена към единицата, генерираща паричен поток (ЕГПП) или групи от ЕГПП, които се очаква да извлекат полза от синергията на бизнескомбинацията, независимо дали други активи или пасиви на придобиваното предприятие се отнасят към тези единици или групи от единици, т.е. които ще извлекат

икономическа изгода от репутация. Всяка единица или група от единици, към които по този начин е разпределена репутацията, следва да представлява най-ниското ниво в рамките на предприятието, на което се контролира репутацията за вътрешно управленски цели и същевременно да не надвишава по размер оперативен сегмент, както е определен в МСФО 8 - *Оперативни сегменти*, преди бизнескомбинацията.

Разпределянето на репутацията към ЕГПП или към група от ЕГПП произтича от обстоятелството, че репутацията сама по себе си не генерира парични потоци отделно от другите активи на предприятието. Освен това за разлика от много други дългосрочни активи е невъзможно да бъде определена директно справедливата стойност на репутацията или пък стойността ѝ в употреба. Основните изисквания за извършването на теста за обезценка могат да бъдат представени схематично по следния начин:



Фиг. 1. Ключови параметри на теста за обезценка на репутацията

Следващата стъпка в прилагането на теста изисква единица, генерираща парични потоци, към която е разпределена репутация, да се проверява за обезценка годишно и винаги, когато има индикации, че единицата може да е намалила стойността си като се срав-

няват: балансовата стойност на единицата, включително репутацията, с възстановимата стойност на единицата. Ако възстановимата стойност на единицата е по-висока от нейната балансова стойност, единицата и репутацията, разпределена към тази единица, се считат за необезценени. В случай, че балансовата стойност на единицата е по-висока от нейната възстановима стойност, предприятието признава загуба от обезценка в съответствие с пар. 104 от МСС 36.

Ролята на мениджмънта на предприятието при счетоводната обезценка на репутацията

Въвеждането на новите изисквания за ежегодно тестване за обезценка на репутацията без текущото ѝ амортизиране беше обосновано от IASB и FASB с виждането, че много често стойността на репутацията намалява във времето по начин, който е различен от линейното амортизиране и посредством новите правила се постига по-адекватно и коректно представяне на размера на репутацията във финансовите отчети. Когато промените в правилата за последващото оценяване и отчитане на репутацията бяха анонсирани и в последствие приети, една част от представителите на академичните среди и практикуващите счетоводители изразиха своите опасения, че въведените изисквания ще постигнат целта си.

Древна мъдрост казва, че времето е най-добрият съдник за всяко действие. Днес, 16 години след приемането на новите правила в САЩ и 13 години след въвеждането им в МСС/МСФО, равнотежът е наложителен. Няма как да не отбележим, че прилагането на нормите доведе както до затвърждаване на позициите на някои убедени привърженици на промяната, така и до все повече критични мнения на нейните противници. Една част от критиците представят различни аргументи, според които прилагането на справедливи стойности, използвани при тестването за обезценка на репутацията, ще „дадат възможност на компаниите да управляват доходността си посредством забавяне в признаването на обезценките във финансовите отчети“ (Chambers, D. et al., 2011). Други считат, че самият тест за обезценка е твърде комплексен и скъп за предприятията, трети, както вече споменахме, виждат в прилагането на модела за тестване прекалено много възможности за изразяване на субективни

оценки от страна на мениджмънта на предприятието, което от своя страна е предпоставка за компрометиране на извършените тестове и т.н.

В едно от най-цитираните изследвания в тази област Glaum, Landsman и Wugwa (Glaum, M. et al., 2015) разкриват, че структурата на собствеността и смяната на мениджмънта имат отношение към отчитането на обезценки на репутацията. Според резултатите от изследването предприятията много по-често отчитат обезценка на репутацията при смяна на главните изпълнителни директори (CEO) при положение, че оперативната печалба преди отчитането на загубата от обезценка на репутацията е сравнително висока.

Подобни на посочените резултати намират своето потвърждение и в изследването на Verriest и Gaeremynck. Сред формулираните от тях основни детерминанти на обезценката присъства качеството на корпоративното управление като според авторите има данни, че доброто корпоративно управление заедно с по-слабо концентрираната структура на собствеността се свързват с по-качествени обезценки и оповестявания за това. (Verriest & Gaeremynck, 2009).

В друго изследване, проведено на базата на 91 публични компании в Бразилия за периода 2011 – 2014 г., авторите Vogt и др. стигат да формулирането на подобен набор от фактори, които са съществени по отношение на признаването на загуби от обезценка на репутацията. Отново сред основните фактори присъства „промяната в мениджмънта на предприятието“. Един от най-важните изводи, които правят авторите е, че наред с икономическите показатели, имащи отношение към признаването на загуби от обезценка на активите, се откроява ролята на управленските решения в този процес. (Vogt, M. et al., 2016).

Именно мениджмънтът е поставен като основен фактор, имащ ключова роля при отчитане на обезценка на репутацията, в изследванията на Zang (2008), Lemans (2010), Ramanna и Watts (2011), Šarpkaušienė и Leitonienė (2014) и др. В своя анализа на факторите, които имат отношение към отписване на стойността на репутацията, тези автори извеждат на преден план ролята на изпълнителните директори в процеса на вземане на решението за обезценка като

включват различни характеристики, свързани с висшия мениджмънт на предприятията. Един от основните изводи, базиран на посочените изследвания, показва, че смяната на мениджмънта има отношение към отчитането на обезценки на репутацията от страна на предприятията. Според авторите новите финансови мениджъри са склонни към отписване на репутацията в името на по-добри резултати в бъдеще. Освен това като фактори са посочени още и репутацията на изпълнителните директори, тяхното поведение, премиите и бонусите, които те получават на база на постигнатите резултати и т.н., тъй като според Šapkauskienė и Leitonienė (2014) мениджърите не са склонни да признават обезценки във финансовите отчети, когато това би довело до намаляване на техните премии, влошаване на репутацията им, занижаване на оценките за тяхната работа на база осигурената от тях доходност за инвеститорите и т.н.

Ролята на мениджмънта е разгледана и в други изследвания. Подобна зависимост откриваме и в изследването на Zang (2008), според което по-големи размери на признатите обезценки са налице в случаите, когато има смяна на мениджмънта, тъй като посредством признатите обезценки новият мениджмънт се опитва да припише тези загуби на старите управляващи. Изследователската етика ни задължава да отбележим, че съществуват и противоположни становища. Така например според Francis и др. (Vogt, M. et al. 2016) промяната в мениджмънта може да се свърже с по-малки загуби от обезценка на репутацията, тъй като по този начин мениджмънта ще показва в отчетите си по-високо оценени активи, което се свързва с неговите високи управленски способности.

Извършения анализ на съществуващите изследвания ни дава основание да обобщим, че едно и също събитие – смяната на мениджмънта на предприятието – може да има свършено различно влияние върху признаването на загуби от обезценка на репутацията според интерпретациите на различните автори. Но едно е сигурно – всички те признават, че мениджмънтът чрез своите преценки и решения може да влияе на признаването на загубите от обезценка, което е индикатор за актуалността на разглежданата проблематика.

Новите счетоводни правила водят и до формирането на опасения относно навременността при признаването на загубите от обезценки. Такива опасения изразяват Hamberg и др. като считат, че има достатъчно обективни доказателства за това, че репутацията е много „по-устойчива“ във финансовите отчети след възприемането на новия метод за последващо отчитане (Hamberg, M. et al., 2006). Това е в унисон с очакванията, че разходите за обезценка няма да се появяват в отчетите на предприятията всяка година, което пък според нас е ясна индикация за възможността, която се открива пред корпоративните мениджъри за изкривяване на доходите в определена посока.

Значителна част от критиките са насочени не към критикуване на концепцията за тестване на репутацията като възможност за последващо оценяване, а към съдържателната страна на осъществяваните тестове и начините за определяне на едни или други показатели, имащи значение при провеждането им. Преценките по отношение на счетоводните обезценки, които са вменени на ръководството на предприятието, определено могат да се окажат лост в ръцете им за манипулиране на финансовите резултати и цялостното финансово представяне на предприятието.

Avallone и Quagli подлагат на анализ мениджърските преценки при осъществяването на тестовете за обезценка на репутацията. Те изследват компаниите с висока пазарна капитализация във Великобритания, Германия и Италия през периода 2007-2011 г. и разкриват несъответствия по отношение на използването на един от задължителните компоненти според МСС 36 – темповете на растеж, които на практика се използват при теста за обезценка в дългосрочен план. Наличието на такива несъответствия рефлектира върху размера на признатата загуба от обезценка на репутацията. Авторите представят емпирични доказателства, че високите оценки на темповете на растеж в дългосрочен план се използват за управление на резултатите от теста за обезценка, което е насочено към предотвратяване или намаляване на размера на признатата загуба от обезценка на репутацията. Това според тях е „тясно свързано с проблема за информационната асиметрия между мениджмънта на компаниите и пазарите“ (Avallone & Quagli, 2015)

Друга критика по отношение на прилагането единствено на подхода за обезценка на репутацията е посочена от Watts и Ramanna, които посочват, че процедурите за проверка наличието на обезценка на репутацията, предписани от стандартите са сложни, тежки и скъпи. Освен това възприетият подход се базира на управленски очаквания, които по своята същност са субективни и поради това е трудно да се проверят и да се одитират. В друго свое изследване те стигат до заключението, че „колкото по-широко е използването на недоказуема справедлива стойност при оценки в областта на счетоводството, толкова повече „мениджмънт“ ще се появява във финансовите отчети“ като обобщават, че един от най-често използваните методи за злоупотреба се свежда до т.нар. „big bath“ (голямо изкъпване)* като техника за изчистване на финансовите резултати от нежелани компоненти. (Ramanna & Watts, 2007) Тази идея, заедно с концепцията за „управление на доходите“ (earnings management), са в основата на едно от ключовите изказвания на бившият председател на SEC Arthur Levitt, в което той заявява: „Страхувам се, че сме свидетели на ерозия в качество на доходите и следователно в качеството на финансовото отчитане. Мениджмънтът може да даде път на манипулациите и почтеността може да се превърне в илюзия“ (Levitt, 1998). Както отбелязва и Katz по отношение на мотивите, които стоят в основата на управлението на доходите „желанието да се постави най-доброто лице на финансовите отчети не е пример за реално развитие, но в края на краищата всички искат да разкажат една добра история“ (Katz, 2002).

„Управлението на доходите“ като концепция се свързва главно с мениджърите, които използват възможностите, които са им предоставени от счетоводните правила за упражняване на своята лична преценка по отношение на счетоводното начисляване и упражняването на счетоводен избор по отношение на третирането на различни

* Терминът „big bath“ се използва в английският език за счетоводни техники, които имат за цел да бъдат манипулирани доходите на предприятията посредством т.нар. „изкъпване“ или „баня“. Поради тази причина сме си позволили да използваме оригиналният израз макар да няма официално прието значение у нас.

обекти в предприятието, водени от идеята за реализация на техните лични цели.

И докато в значителна част от публикациите акцентът основно се поставя върху проявата на описаните практики основно в текущото отчитане, то в търсене на дефиниция за управлението на доходите Schipper разширява обхвата му като казва, че „това е управление на оповестяването (курсивът мой – Ат. Ат.) в смисъл на целенасочена намеса в процеса на финансовото отчитане, с намерение за получаване на някаква частна изгода, а не просто подпомагане на неутралността на процеса" (Schipper, 1989). Тази дефиниция показва, че управлението на доходите може да възникне във всяка част от процеса на външно оповестяване и може да приеме редица форми, в което според нас има резон като се има предвид разнообразието от проявни форми за управление на доходите.

Може би едно от най-художествените описания за възможността за манипулиране на резултатите на предприятието посредством отчитането на репутацията дават Bauer, O'Brien и Saeed, като казват, че „за мениджър, който има интерес да изкриви резултатите, красотата на репутацията е, че обосноваването на първоначалната ѝ стойност е трудно и доказването на последващото ѝ обезценяване е почти невъзможно“ (Bauer et al., 2014).

В свое изследване, превърнало се в една от най-цитираните академични публикации по разглежданата проблематика, Gagnon застъпва тезата, че корпоративните мениджъри може да преминат към един или друг начин на отчитане на сливанията и придобиванията в зависимост от желанието им за максимизиране или намаление на доходите. Именно реализирането на потенциалните възможности за влияние върху доходите на предприятието (печалбата – *бел. моя*) мениджърите могат да поискат представянето по един или друг начин на една сделка в зависимост от техните цели. (Gagnon, 1967). Макар в основата на това изследване да стои не конкретно репутацията, а избора на метод за счетоводно представяне на сделката по сливане и/или придобиване, то целите на управляващите предприятието са в същата посока – към представяне на такъв размер на финансовите резултати, какъвто е удобен на мениджмънта.

Своите опасения при прилагането на тестовете за обезценка на репутацията изказа и председателя на IASB Hans Hoogervorst. В речта си пред конференцията на „Международната асоциация за счетоводно образование и изследвания“ през месец юни 2012 г., той заявява, че по време на финансовата криза обезценката на репутацията често настъпва прекалено късно, което на свой ред поставя под съмнение надеждността на осъществяваните тестове за обезценка на репутация. (Hoogervorst, 2012a). В друго свое изказване Hoogervorst посочва, че при нормални обстоятелства се очаква, че поне част от репутацията ще бъде отписана постепенно, тъй като с течение на времето се реализират очакваните синергии. Но на практика, предприятията може да се колебаят да намалят размера на репутацията си, за да избегнат впечатлението, че са взели лошо инвестиционно решение. (Hoogervorst, 2012). Въпросът според Hoogervorst е дали настоящите правила осигуряват достатъчно строгост по отношение на възможните решения.

В допълнение към това в контекста на вижданията за асиметричност на информацията, обезценката на репутацията може да се приеме като сигнал за инвеститорите, че бъдещите парични потоци (или приходи) ще бъдат по-ниски от очакваните тогава, когато репутацията е била призната в баланса. Навременното разкриване на такива „лоши новини“ може да има отрицателни последици за мениджмънта (например: намаляване на бонусите му или дори прекратяването на функциите на главен изпълнителен директор и др.) и следователно може да обясни защо мениджърите се опитват да избегнат навременното обезценяване на репутацията.

Заклучение

Винаги сме застъпвали тезата, че придобитата репутация с течение на времето се заменя с вътрешно генерирана такава, като резултат от съвместното функциониране след сделката и реализиране на синергичния ефект от нея, което прави представянето ѝ във финансовите отчети прекалено дълго време като отделен разграничим актив некоректно.

Обективният анализ на разгледаните изследвания ни позволяват да обобщим, че съществуващият ред за извършване на обезцен-

ката на репутацията и определените елементи за оповестяване са много важни с цел получаване на реални индикации за състоянието на бизнеса и необходимостта от извършване на обезценка, но от друга страна те са изключително чувствителни и лесни за манипулиране, тъй като при определянето им се използват вътрешни предположения и оценки на мениджмънта на предприятието, чието верифициране е изключително трудно. Ето защо считаме, че така вменените на ръководството на предприятието ангажменти по отношение на определянето на ключови елементи при извършване на теста за обезценка от една страна и при даване на публичност на извършения тест от друга страна дават сериозен лост в ръцете на мениджмънта върху повлияването на финансовите резултат на предприятието, които ще бъдат разгледани последователно. В същото време е обясним стремежът на мениджърите на предприятията към показване на резултати, които в най-висока степен биха удовлетворили собствениците на компаниите и по този начин биха им гарантирали нов договор за управление. Възможностите за реализация на този стремеж винаги минават по един или друг начин през прилагането на различни счетоводни техники, посредством които се постига влияние върху финансовите резултати на предприятията.

Въпреки това считаме, че правото на преценка следва да се разглежда като неотменим аспект на счетоводството и именно по степента на преценка, която се дава на управлението на предприятието, се различават и отделните счетоводните законодателства. Не следва да се пренебрегва фактът, че в определени случаи мениджмънтът е поставен в ситуация, в която следва да балансира между оповестяването на уместна и надеждна информация от една страна и намаляването на информационните разходи и най-вече на конкурентните рискове – от друга, но пък и не следва тези аргументи да се използват като оправдание за липсата на яснота и прозрачност. По принцип свободата на действие позволява на мениджърите да сигнализират (оповестят) определена частна информация на инвеститорите и по този начин да се подобри информационната стойност на финансовите отчети на предприятието, но в много от случаите това просто си остава в бъдеще пожелателно време.

Използвана литература

1. Avallone, F., Quagli, A., 2015, Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36. *Advances in Accounting*, 31(1), 107-114.
2. Bauer, A., O'Brien, P., Saeed, U., 2014, Reliability Makes Accounting Relevant: A Comment on the IASB Conceptual Framework Project, *Accounting in Europe*, 11 (2), 211-217.
3. Chambers, D., Finger, C., 2011, Goodwill Non-Impairment, *CPA Journal*, 81 (2), 38-41.
4. Francis, J., Hanna J. D., & Vincent L., 1996, Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. *Journal of Accounting Research*, 34, 117–134.
5. Gagnon, Jean-Marie, 1967, Purchase Versus Pooling of Interests: The Search for a Predictor, Empirical Research in Accounting: Selected Studies, *Journal of Accounting Research*, 5, 187 – 204.
6. Glaum, M. etc, Determinants of Goodwill Impairment under IFRS: International Evidence, ver. March 2015, <https://ssrn.com/abstract=2608425>.
7. Hamberg, M. at al., 2006, Evidence of European IFRS Adoption: The Effect on Goodwill and Intangible Assets, <http://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/685/S62.pdf?sequence=1>, видяна 10.01.2016.
8. Hoogervorst, H., The Concept of Prudence: dead or alive?, FEE Conference on Corporate Reporting of the Future, Brussels, Belgium, Tuesday 18 September 2012, Available from: [http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2012/Concept %20of%20Prudence%20speech.pdf](http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2012/Concept%20of%20Prudence%20speech.pdf).
9. Katz, D., 2002, Earnings Management. So what happened to reserving? Too many executives got caught with their hands in the cookie jar, CFO.com, <http://www.cfo.com/printable/article.cfm/3007762>.
10. Lemans, J., 2010, Goodwill Impairment as a Tool for Earnings Management. Master's thesis: Accounting, Auditing and Control, Erasmus University Rotterdam.
11. Levitt, A., 1998, The "Numbers Game", Securities and Exchange

- Commission, NYU Center for Law and Business, New York.
12. Ramanna, K., Watts, R., 2007, Evidence on the Effects of Unverifiable Fair-Value Accounting, *Harvard Business School Working Paper No. 08-014*.
 13. Ramanna, K., Watts, R., 2012, Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment', *Review of Accounting Studies*, 17 (4), 749–780.
 14. Šapkauskienė, A., Leitonienė Š., 2014, *The Analysis of Factors Influencing the Write-off of Goodwill*, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156, 643-647.
 15. Schipper, K., 1989, Commentary on Earnings Management, *Accounting Horizons*, 3, 92.
 16. SFAS No 142 - Goodwill and Other Intangible Assets.
 17. “The imprecise world of accounting”, 2012a, Speech by Hans Hoogervorst, Amsterdam, Available from: <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Pages/HH-speech-Amsterdam-June-2012.aspx>.
 18. Verriest, A., Gaeremynck, A., 2009, What Determines Goodwill Impairment?, *Review of Business and Economics*, 2, 106-128.
 19. Vogt, M., Pletsch, C., Moras, V., Klann, R., 2016, Determinants of Goodwill Impairment Loss Recognition, *R. Cont. Fin. – USP*, São Paulo, 27(72), 349-362, DOI: 10.1590/1808-057x201602010.
 20. Zang, Y., 2008, Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of Accounting and Finance*, 7(1), 38-68.
 21. MCC 36 – Обезценка на активи, *Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 година, посл. изм. доп. Регламент (ЕС) № 243/2010 на Комисията от 23 март 2010 година*.