

www.pwc.co.il

2011 US GAAP & SEC Developments

הכרה בהכנסה - השלכות יישום

יעל ג'רסי, רו"ח, שותפה, המחלקה המקצועית
PwC Israel

3 בינואר 2012

- הכרה בהכנסה – מעסקות מרובות רכיבים
- המודל החדש ולקחים מיישומו
- ASU 2009-13 & 2009-14

- הכרה בהכנסה לפי שיטת אבני דרך
- ASU 2010-17 •

*2011 US GAAP & SEC
Developments*

**הכרה בהכנסה – המודל
החדש ולקחים מיישומו
ASU 2009-13 & 2009-14**

ASU 2009-14 & ASU 2009-13

המודל החדש

המודל הקודם

ASU 2009-13 - שינוי הוראות הפרדת הרכיבים הכלולים בעסקה ואופן ייחוס התמורה ליחידות החשבונאיות (Units of accounting)

הכרה בהכנסה מעסקות מרובות רכיבים (למעט עסקות תוכנה)
ASC 605-25
(לשעבר EITF 00-21)

כללי

ASU 2009-14

- צמצום העסקות והרכיבים בתחולת ASC 985-605
- אין שינוי באופן הטיפול החשבונאי בנוגע לעסקות שנתרו בתחולת ASC 985-605

הכרה בהכנסה מעסקות **תוכנה** - תחולה
ASC 985-605
(לשעבר SOP 97-2)

תעשיית התוכנה

הפרסומים הנ"ל בתוקף **מחייב** החל מיום 1 בינואר 2011 (עבור חברות שתאריך המאזן השנתי שלהן הינו 31 בדצמבר)

הכרה בהכנסה בעסקות מרובות רכיבים עיקרי הקביעות

היררכיית קביעת "מחיר המכירה": (1) מחיר מכירה,
של הישות, על בסיס נפרד - VSOE
(2) ראיות צד ג' - TPE (3) האומדן הטוב ביותר
(best estimate) של מחיר המכירה (BESP)

החלפת המונח "שווי הוגן"
ב"מחיר מכירה" (Selling Price)

(1) לפריט שנמסר יש ערך ללקוח על בסיס נפרד
(2) אם ההסכם כולל זכות החזרה כללית של
הפריט שנמסר, מסירה או ביצוע בהתייחס לפריטים
שטרם נמסרו צפויה ובשליטת החברה המוכרת

תנאים לפיצול עסקה לרכיבי
הכנסה נפרדים (קיומו של "שווי הוגן"
כבר אינו תנאי, תמיד ניתן לאומדן!)

על בסיס יחסי "מחיר מכירה"
(שיטת השייר – אסורה!)

ייחוס תמורת ההסכם לרכיבים
(במועד תחילת ההסכם)

עקרונות בקביעת מחיר המכירה על בסיס "האומדן הטוב ביותר"

הכלל - BESP ייקבע באופן עקבי ל- VSOE
(עקביות עם השיטה לקביעת מחיר המכירה של מוצרים / שירותים חדשים)

האומדן הטוב ביותר עשוי להיקבע על בסיס <u>טווח</u> של מחירי מכירה	בהיעדר VSOE ו- TPE, הישות <u>מחויבת</u> לקבוע את ה- BESP
<u>מחירון</u> של הישות, בדרך כלל, אינו משקף את האומדן הטוב ביותר למחירי מכירה	ניתן להשתמש ב- BESP רק אחרי שנבחן כי VSOE ו- TPE אינם קיימים
המחירים הנקובים בהסכם בהתייחס למוצרים/שירותים אינם מהווים כשלעצמם VSOE, TPE או אומדן למחיר המכירה	המחיר בו ניתן היה למכור את הרכיב אילו היה נמכר <u>בנפרד</u> באופן <u>סדיר</u>
	קביעת האומדן אינה מחייבת כי לישות אכן הכוונה למכור את הפריט על בסיס נפרד (עשוי להתבסס על <u>מכירה היפותטית</u>)

עקרונות בקביעת מחיר המכירה על בסיס "האומדן הטוב ביותר"

פרמטרים בביסוס BEBP (דוגמאות בלבד!)

גורמים ספציפיים לישות

מעמד הישות בשוק
(מובילת שוק/ שחקן חדש)

מנהגי הישות לגבי תמחור מוצרים

מגזרי הלקוחות של הישות

צינורות הפצה בהם משתמשת הישות

מבנה העלויות הייחודי של הישות

תנאי שוק

היצע וביקוש של המוצר בשוק

תחרותיות

עלויות שהיו מתהוות ללקוח אילו היה מבצע את
השירות או רוכש את המוצר בעצמו

תפיסת השוק

מגמות בשוק

גורמים גיאוגרפיים ספציפיים

עקרונות בקביעת מחיר המכירה על בסיס "האומדן הטוב ביותר"

דוגמאות לשיטות שניתן ליישם על מנת לקבוע את האומדן הטוב ביותר של מחיר המכירה:

הערכת מחיר המכירה על
בסיס נפרד של מוצר זהה
או דומה

יעד שיעור התשואה

מודל הערכה על בסיס
תזרימי מזומנים או שיטות
הערכה אחרות

% ממחיר
המוצר/השירות העיקרי

- באופן שעקבי עם שיטות
התמחור הרגילות של
הישות ועם אסטרטגיית
התמחור שלה

עלות בתוספת מרווח
סביר (Cost+)

- עלויות - ישירות ועקיפות
ועלויות טרום מסחור
- ביסוס סבירות המרווח – על
בסיס מוצרים דומים שנמכרים
בנפרד, נתוני שוק היסטוריים,
מרווחים ממוצעים בענף, תנאי
שוק נוכחיים, שיעורי תשואה
נדרשים ויעדי רווח

השלכות יישום

ההיררכיה שנקבעה מחויבת! (לא ניתן להשתמש באומדן בקיומו של VSOE או TPE)

קביעת BESP על בסיס טווח של מחירים - איזה מחיר בטווח ישמש לצורך הייחוס?

"לא ניתן להעריך BESP" - טענה שאינה מקובלת!

"פילוח" הנתונים והמידע בהערכת ה-BESP (כגון, לפי אזורים גיאוגרפיים וסוגי לקוחות)

שימוש בנתונים מסוימים לצורך בדיקת סבירות ה-BESP שהעריכה החברה (כגון: "ערך שייר" כמינימאלי (FLOOR); מחיר מחירון כ-"CAP"; הנחות מקובלות ברמות הרשאה שונות בחברה)

בחינת תוצאות קביעת ה-BESP (כגון, השוואה למוצרים דומים, מחירי מתחרים, ורווחיות גלומה)

השלכות יישום

בתקופות עוקבות אין לבצע ייחוס מחדש לרכיבי העסקה גם במידה שיחול שינוי ב-BESP או שלראשונה יבוסס VSOE או TPE לרכיב

BESP Reassessment - בעקביות עם תדירות הערכת מחירים של רכיבים שנמכרים בנפרד; או בתדירות גבוהה יותר בקיומו של Triggering Event

בדיקת מגבלת הייחוס - Non-contingent Amount

דוגמא:

חברה מוכרת מוצר A (שנמסר מיידית) ושירות B (שמסופק על פני תקופה של שנה). A ו-B מהווים רכיבי הכנסה נפרדים. תמורת העסקה בכללותה התקבלה מראש (Up-Front) ולא קיימות זכויות החזרה. ייחוס התמורה החוזית של העסקה (400):

	ייחוס (*)	BESP	מחיר חוזי	
מוצר A	240 <---	300	200	מוצר A
שירות B	160	200	200	שירות B
	400	500	400	

(*) על בסיס מחירי מכירה יחסיים

דרישות גילוי רחבות - על בסיס סוגי הסכמים דומים

עיתוי ההכרה בהכנסה
בהתייחס ליחידות הנפרדות
המשמעותיות

התייחסות לביצועים, ביטולים,
אפשרות סיום החוזה והחזרים
כספיים

מהות הסכמים מרובי
רכיבים

ההשפעה כתוצאה משינוי
במחיר המכירה, השיטה או
ההנחות ששימשו לטובת
קביעת מחיר המכירה של
יחידה, אם לאחד מהשינויים
השלכה משמעותית על ייחוס
התמורה

הגורמים העיקריים, הפרמטרים,
ההנחות והשיטות ששימשו לקביעת
מחירי המכירה של פריטים
משמעותיים

הפריטים המשמעותיים
הנכללים במסגרת
ההסכם

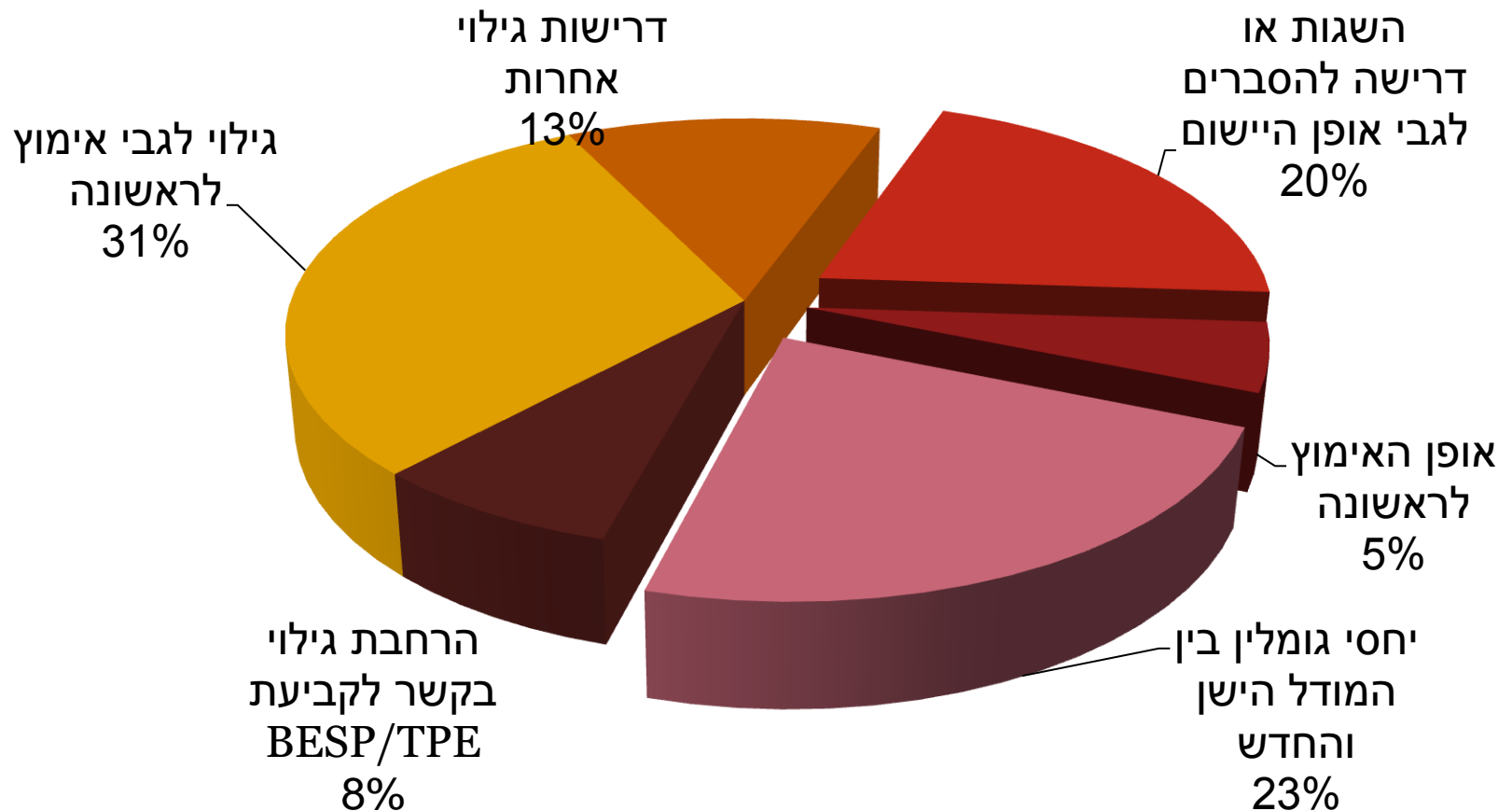
האם הפריטים המשמעותיים מהווים
יחידות חשבונאיות נפרדות ובמידה
ולא, הסיבות לכך

מועד המסירה או ביצוע
השירותים הנכללים
במסגרת ההסכם

מתן גילוי כמותי ואיכותי נוסף שהכרחי על מנת להבין את שיקול הדעת שהופעל ביישום וכן שינויים
שחלו בשיקול הדעת או ביישום שייתכן שלהם השפעה מהותית על עיתוי או סכום ההכנסה שהוכרה

SEC Comment letters

התפלגות תחומי הערות בנושא (מתוך מדגם של כ - 30 מכתבי SEC)



SEC Comment letters

הערות נבחרות בנושאי גילוי

מתן הגילויים הנדרשים ללא תלות במידת ההשפעה בעת אימוץ הפרסום

"We note the adoption of ASU 2009-13 and 2009-14 did not have a material impact on your consolidated financial statements. Regardless of materiality, it appears that you still have certain disclosure requirements. Please confirm that you will include the disclosures required by ASC 605- 25-50-1 and 50-2 in future filings..."

דרישה למתן גילוי ספציפי ומפורט אודות אופן קביעת ה-BESP

"Your expanded disclosures in the Form 10-Q for the quarter ended June 30, 2010 note that ESP is established considering multiple factors including internal costs, gross margin objectives and pricing practices. However they do not include the methods used to determine ESP as required by ASC 605-25-50-2. Please further expand your disclosures, either here or in the critical accounting policies, to include a discussion on the methods used, such as using the list price less a discount or the cost plus a margin..."

SEC Comment letters

הערות נבחרות בנושאי גילוי

דרישה למתן גילוי ספציפי ומפורט אודות אופן קביעת ה-TPE

"Describe the significant factors, inputs, assumptions, and methods used to determine third-party evidence of selling price ("TPE") for the significant deliverables in your multiple deliverable arrangements. Please update your disclosure in future filings accordingly. Refer to ASC 605-25-50-2(e)."

דרישה למתן גילוי בדבר ההשפעה הצפויה בתקופות עוקבות (נדרש בשנת האימוץ לראשונה)

"Please clarify whether you expect the adoption of the new guidance will have a material effect on periods subsequent to the period of adoption and tell us how you considered disclosing the impact on future periods pursuant to the guidance in ASC 605-25-65(c)(4)."

SEC Comment letters

הערות נבחרות לגבי אופן היישום

סתירה בין טענת החברה שמדובר ברכיב בעל ערך נפרד הנמכר בנפרד לעתים קרובות לבין טענה כי לא ניתן לקבוע VSOE ועל כן נעשה שימוש ב-BESP

“You indicate that your subscription services have standalone value as such services “are often sold separately”, however, you use estimated selling price (“ESP”)... as you do not have VSOE for such services. Considering such services are often sold separately, explain further why you are unable to establish VSOE...”

היררכיית מחירי המכירה

“We note that for arrangements with multiple deliverables consisting of both software and hardware products, when determining the selling price of your significant deliverables you use a variation of vendor-specific-objective-evidence (VSOE) of fair value and third party evidence (TPE) taking into consideration the actual price charged by the company when sold separately and the wholesale prices of the same or similar products. Please clarify how these inputs are used in determining the amount to allocate to each element and why you believe using this variation of VSOE is appropriate.”

SEC Comment letters

הערות נבחרות לגבי אופן היישום

אופן קביעת המרכיבים והקצאת התמורה ביניהם

"We note that due to the adoption of FASB ASU 2009-13 and the subsequent material modification of the License, Development and Supply Agreements ... you will recognize revenue and expenses earlier and over shorter periods than would otherwise have occurred. Please tell us the nature of the material modification, what evidence you used to determine the separate deliverables and how you allocated revenue to each unit of accounting"

SEC Comment letters

הערות נבחרות לגבי אופן היישום

אופן קביעת ה-BESP

"We note that ... you determined the estimated selling price ("ESP") for unspecified upgrades and features for the iPhone and Apple TV to be \$25 and \$10, respectively. Please provide us with further detail behind the considerations you disclosed in determining ESP and confirm it represents your best estimate of the price at which you would transact if the undelivered elements were sold regularly on a standalone basis. In this regard, please elaborate on the following:

- What offerings you considered to be similar to unspecified upgrades and features provided for these products and their respective pricing;*
- If you considered the pricing of Apple Care for these products;*
- The nature of your historical pricing practices;*
- How you determined the percentage of ESP in comparison to the total selling price of the product was representative of fair value;*
- Why ESP was established at one rate when multiple versions of the product exist;*
- How you weighted all of the available information, and*
- Any other quantitative or qualitative information that had a significant impact on ESP."*

SEC Comment letters

יחסי גומלין בין התקן הישן והחדש

בחינת הצורך בהפרדה למרכיבים כאשר בהתאם לתקינה הקודמת עסקות מסוימות לא עמדו בכללי הפרדה ליחידות חשבונאיות נפרדות

“Tell us the amount of revenues recognized during fiscal years 2010 and 2009 from... multiple- element arrangements that did not qualify for separation... To the extent the revenues... were significant to total revenues, please clarify whether you now account for revenues from similar-type arrangements, entered into or materially modified after July 1, 2010, as separate units of accounting. If so, explain further why the adoption of ASU 2009-13 did not have a material impact on your financial statements. If you continue to account for such arrangements as a single unit of accounting, explain further why these arrangements did not qualify for separation under the new guidance;”

ASU 2009-14

עסקות תוכנה

שינוי תחולת ASC 985-605 (לשעבר SOP 97-2)

הרכיבים הבאים אינם בתחולת מודל "ההכרה בהכנסה מעסקות תוכנה"
(ASC 985-605):

גם כאשר התוכנה הכרחית לפונקציונאליות של
החומרה!

רכיבי מוצר מוחשי שאינם תוכנה

אלו אשר:

- נמכרים, מוחכרים או שניתן רישיון בגינם ביחד עם המוצר המוחשי, וכן -
- רכיבי התוכנה ושאינם תוכנה מתפקדים ביחד על מנת להביא לתפקוד ההכרחי של המוצר המוחשי

רכיבי תוכנה מסוימים של מוצר מוחשי

השלכות - פחות רכיבים בתחולת מודל "ההכרה בהכנסה מעסקות תוכנה", לגביהם יחול
ASC 2009-13 ולכן: (1) ניתן לקבוע מחיר מכירה ע"ב TPE או BESP (ולא רק VSOE);
(2) אסור להשתמש בשיטת השייר (ייחוס על בסיס יחסי מחירי מכירה)

ASU 2009-14

הבחינה האם מוצר מוחשי נמסר עם רכיבי תוכנה ורכיבים שאינם תוכנה המתפקדים ביחד על מנת להביא לתפקוד ההכרחי של המוצר המוחשי

"שיקול דעת משמעותי ביישום"

מכירת מוצר מוחשי הכולל תוכנה הנמכרת גם על בסיס נפרד - מכירת התוכנה על בסיס נפרד אינה מהווה אינדיקציה כי התוכנה אינה הכרחית לפונקציונאליות של המוצר המוחשי

רכיבי תוכנה אינם חייבים להיות כלולים (Embedded) במוצר המוחשי בכדי שייחשבו כהכרחיים לפונקציונאליות של המוצר המוחשי

הרכיבים שאינם תוכנה במוצר המוחשי, חייבים לתרום באופן ממשי לפונקציונאליות ההכרחית של המוצר

במידה שמכירת המוצר המוחשי ללא רכיבי התוכנה אינה תדירה (infrequent), ההנחה הניתנת לסתירה כי רכיבי התוכנה הכרחיים לתפקוד של המוצר המוחשי

קיומו של מוצר אחר בעל פונקציונאליות דומה למוצר הנמכר, כאשר ההבדל המשמעותי היחידי ביניהם הינו הכללתה של תוכנה באחד המוצרים - במקרה זה המוצרים נחשבים כמוצר זהה לצורך בחינת מאפיין זה

השלכות יישום

לא יתכנו מקרים בהם "חומרה" (בין אם נמכרת עם או בלי תוכנה) הינה בתחולתו של ASC 985-605

עסקה הכוללת רכיבי תוכנה בלבד (גם אם מתייחסת לעסקה מקורית שכללה חומרה ותוכנה שלא נכללה בתחולת 985-605 ASC) - תטופל לפי ASC 985-605

PCS ראשוני לעומת PCS עוקב - בגין תוכנה שאינה בתחולתו של ASC 985-605

מכירת חומרה עם מספר תוכנות כלולות (Embedded) כאשר חלקן מופעלות במועד המכירה וחלקן במועדים עתידיים

ייחוס התמורה בעסקה הכוללת רכיבי תוכנה ורכיבים שאינם תוכנה

אם לרכיב שאינו בתחולת ASC 985-605 קיים VSOE, יש להמשיך ולהשתמש בו לצורך קביעת ה- Selling Price במסגרת ASU 2009-13

APPLE INC. (Form 10-K) – 2011 (Accounting Policy Note)

Revenue Recognition for Arrangements with Multiple Deliverables

For multi-element arrangements that include hardware products containing software essential to the hardware product's functionality, undelivered software elements that relate to the hardware product's essential software, and undelivered non-software services, the Company allocates revenue to all deliverables based on their **relative selling prices**. In such circumstances, the Company uses a **hierarchy** to determine the selling price to be used for allocating revenue to deliverables: (i) vendor-specific objective evidence of fair value ("VSOE"), (ii) third-party evidence of selling price ("TPE"), and (iii) best estimate of the selling price ("ESP"). VSOE generally exists only when the Company sells the deliverable separately and is the price actually charged by the Company for that deliverable. ESPs reflect the Company's best estimates of what the selling prices of elements would be if they were sold regularly on a stand-alone basis.

....The Company has identified up to three deliverables in arrangements involving the sale of these devices. The first deliverable is the hardware and software essential to the functionality of the hardware device delivered at the time of sale. The second deliverable is the embedded right included with the purchase of iOS devices, Mac and Apple TV to receive on a when-and-if-available basis, future unspecified software upgrades and features relating to the product's essential software.

The third deliverable is the non-software services to be provided to qualifying versions of iOS devices and Mac. The Company allocates revenue between these deliverables using the relative selling price method. **Because the Company has neither VSOE nor TPE for these deliverables, the allocation of revenue has been based on the Company's ESPs.** Amounts allocated to the delivered hardware and the related essential software are recognized at the time of sale provided the other conditions for revenue recognition have been met. Amounts allocated to the embedded unspecified software upgrade rights and the non-software services are deferred and recognized on a straight-line basis over the estimated lives of each of these devices, which range from 24 to 48 months.

APPLE INC. (Form 10-K) – 2011 (Accounting Policy Note) - Cont

Cost of sales related to delivered hardware and related essential software, including estimated warranty costs, are recognized at the time of sale. Costs incurred to provide non-software services are recognized as cost of sales as incurred, and engineering and sales and marketing costs are recognized as operating expenses as incurred.

The Company's **process for determining its ESP** for deliverables without VSOE or TPE considers **multiple factors that may vary depending upon the unique facts and circumstances related to each deliverable..... Key factors** considered by the Company in developing the ESPs for software upgrade rights include prices charged by the Company for **similar offerings, market trends** for pricing of Mac and iOS compatible software, **the Company's historical pricing practices**, the nature of the upgrade rights (e.g., unspecified and when-and-if-available), **and the relative ESP of the upgrade rights as compared to the total selling price of the product**. The Company may also consider, when appropriate, the **impact of other products and services**, including advertising services, on selling price assumptions when developing and reviewing its ESPs for software upgrade rights and related deliverables. The Company may also consider additional factors as appropriate, including the **pricing of competitive alternatives** if they exist and **product-specific business objectives**. When relevant, the same factors are considered by the Company in developing ESPs for offerings such as the non-software services; however, the **primary consideration** in developing ESPs for the **non-software services** is the **estimated cost** to provide such services over the estimated life of the related devices, including consideration for a **reasonable profit margin**.

Beginning with the Company's June 2011 announcement of the upcoming release of the non-software services and Mac OS X Lion, the Company's combined ESP for the unspecified software upgrade rights and the right to receive the non-software services are as follows: \$16 for iPhone and iPad, \$11 for iPod touch, and \$22 for Mac....

APPLE INC. (Form 10-K) – 2011 (Accounting Policy Note) - Cont

The Company's ESP for the embedded unspecified software upgrade right included with each Apple TV is \$5 for 2011 and \$10 for fiscal years prior to 2011. Amounts allocated to the embedded unspecified software upgrade rights and the non-software services associated with iOS devices and Apple TV are recognized on a straight-line basis over 24 months, and amounts allocated to the embedded unspecified software upgrade rights and the non-software services associated with Macs are recognized on a straight-line basis over 48 months.

The Company's ESP for the software upgrade right included with each iPhone sold beginning with the introduction of iPhone in June 2007 through the Company's second quarter of 2010 was \$25. Beginning in April 2010 in conjunction with the Company's announcement of iOS 4 for iPhone, the Company lowered its ESP for the software upgrade right included with each iPhone to \$10. Beginning with initial sales of iPad in April 2010, the Company's ESP for the embedded software upgrade right included with the sale of each iPad is \$10, and the Company's ESP for the embedded software upgrade right included with each iPod touch sold beginning in June 2010 is \$5.

The Company accounts for multiple element arrangements that consist only of software or software-related products, including the sale of upgrades to previously sold software, in accordance with industry specific software accounting guidance. For such transactions, revenue on arrangements that include multiple elements is allocated to each element based on the relative fair value of each element, and fair value is determined by VSOE. If the Company cannot objectively determine the fair value of any undelivered element included in such multiple-element arrangements, the Company defers revenue until all elements are delivered and services have been performed, or until fair value can objectively be determined for any remaining undelivered elements.... the Company does not have VSOE....the Company defers all revenue from the sale of upgrades and recognizes it ratably over 36 months.

ASU 2009-14 & ASU 2009-13

תחילה והוראות מעבר

הסכמים **שנחתמו** או **ששנו** משמעותית בשנים המתחילות ביום 15 ביוני 2010 או לאחריו (1 בינואר 2011 עבור חברות, אשר תאריך המאזן שלהן הינו ה- 31 בדצמבר)

הוראות מעבר וגילוי

רטרוספקטיבי מלא

- תיאור שינויים ביחידות החשבונאיות
- תיאור השינוי באופן ייחוס התמורה
- הסבר על השינויים באופן ובעיתוי ההכרה בהכנסה

פרוספקטיבית

- האם לפרסום צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים בתקופות לאחר היישום לראשונה

במידה שהשפעת היישום מהותית, יש לתת גילוי כמותי, בנוסף לגילוי האיכותי!

(לדוגמה: סכום ההכנסות שהיו מוכרות בשנת היישום לראשונה אילו העסקות היו מטופלות לפי הכללים הקודמים; סכום ההכנסות שהיו מוכרות בשנה שקדמה לשנת היישום לראשונה אילו ההסכמים שטופלו לפי הכללים הקודמים היו מטופלים בהתאם להנחיות החדשות וכדומה)

ASU 2009-14 & ASU 2009-13

פעולות נדרשות ליישום

גיבוש נהלים ומתודולוגיה מתאימה לביסוס "מחירי המכירה" וגיבוש המדיניות החשבונאית החדשה

תיעוד הנהלים, הנתונים והמדיניות בביסוס ה-BESP (בדומה לנהלים הנדרשים בביסוס אומדנים משמעותיים אחרים בחברה על ידי ההנהלה)

ביצוע בחינה מחדש של ה-BESP (בעקביות לתדירות בה מעדכנת הישות את מחירי המכירה של מוצריה שנמכרים בנפרד או בתדירות גבוהה יותר אם גורמים אחרים מעידים על שינוי באומדנים)

התאמת מערכות הארגון התומכות באיסוף הנתונים וביצוע מעקב

גילוי ושקיפות – השפעה על הדיווח השנתי לשנת 2011
בהתאם לנסיבות; במסגרת הדוחות הכספיים ומחוץ לדוחות הכספיים, לרבות *Critical Accounting Policies and Estimates*

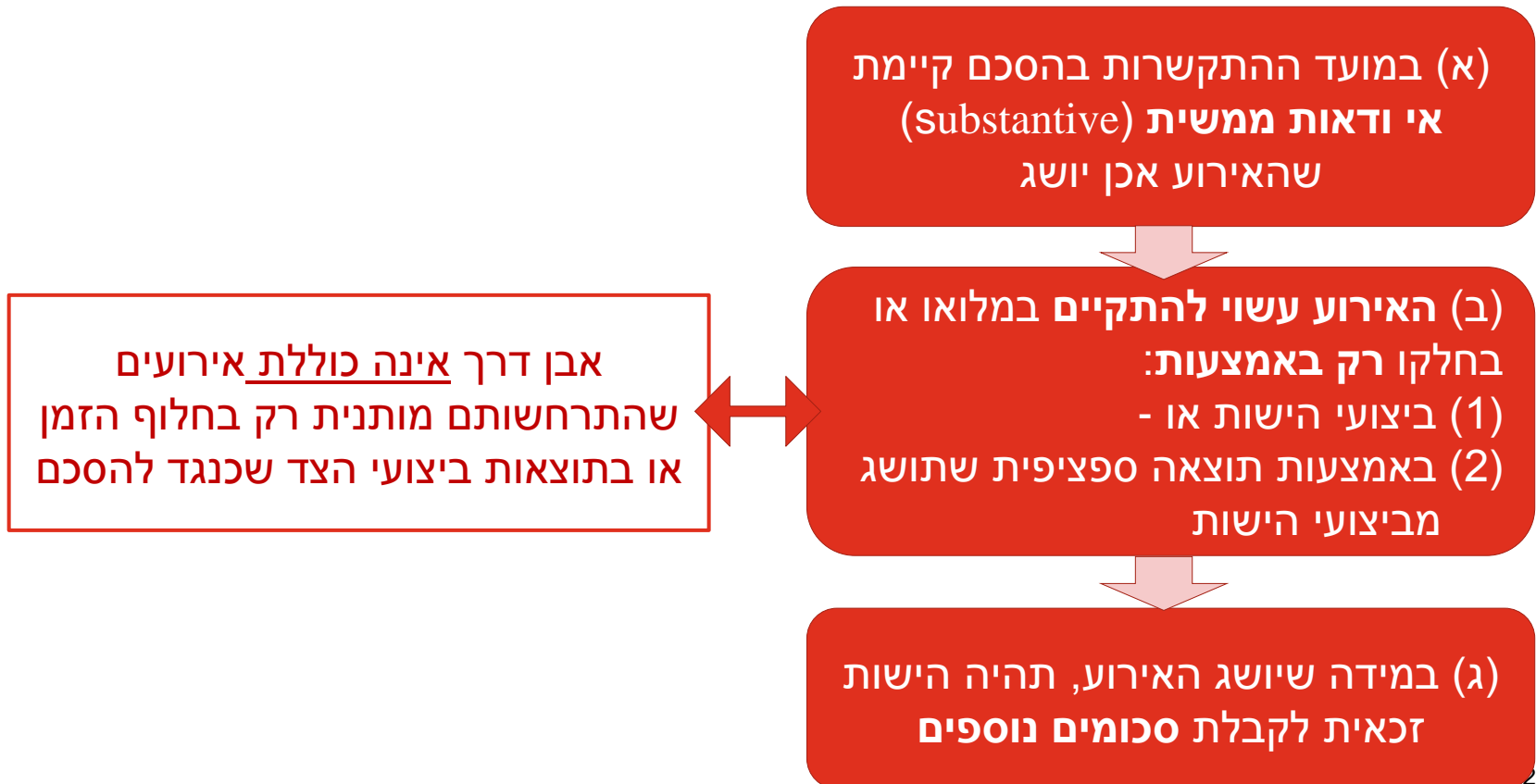
*2011 US GAAP & SEC
Developments*

הכרה בהכנסה
לפי שיטת אבני דרך
ASU 2010-17

הכרה בהכנסה לפי שיטת אבני דרך (Milestone Method)

הסכמי מכירה, הכוללים רכיבים של מחקר או פיתוח, כוללים לעיתים תנאי תשלום, לפיהם כל תמורת ההסכם או חלקה מותנית בהשגת "אבני דרך"

"אבן דרך" (Milestone) - הגדרה:



הכרה בהכנסה לפי שיטת אבני דרך (Milestone Method)

מכירה, הכוללת רכיבי מחקר או פיתוח, במסגרתה תמורת ההסכם או חלקה מותנית בהשגת אבני דרך

בחירת מדיניות חשבונאית

שימוש בשיטה אחרת שתביא לדחיית ההכרה בהכנסה בחלק מהתמורה בגין אבן דרך, במועד השגתה

הכרה במלוא התמורה בגין אבן דרך ממשית במועד השגתה

בחינה - בתחילת ההסכם - שאבן הדרך הינה "ממשית" (שיקול דעת!!!)

"ממשית" – (1) תמורה שתואמת ביצועים, (2) בגין ביצועי עבר, (3) סבירה ביחס לכלל ההסכם

▪ **דרישות גילוי – שוטפות ותוצאה מהאימוץ לראשונה**
(לרבות מדיניות חשבונאית, תיאור אבני הדרך, אילו מהן "ממשיות" וכיצד נקבע שהינן "ממשיות")

▪ **תחילה והוראות מעבר**
פרוספקטיבי על אבני דרך, שהושגו ב- Q1 2011 עבור חברות, אשר תאריך המאזן שלהן הנו ה- 31 בדצמבר; לחילופין, רטרוספקטיבי

Adoption of Recent Accounting Pronouncements

On May 1, 2011, we elected to adopt on a **prospective** basis Financial Accounting Standards Board's ("FASB") Accounting Standards Update ("ASU") No. 2010-17, Revenue Recognition (Topic 605): *Milestone Method of Revenue Recognition ("Milestone Method")*. Under the Milestone Method contingent consideration received from the achievement of a **substantive milestone** is recognized in its **entirety** in the period in which the milestone is achieved, which we believe is more consistent with the substance of our performance under our various licensing agreements. A milestone is defined as an event (i) that can only be achieved based in whole or in part on either the entity's performance or on the occurrence of a specific outcome resulting from the entity's performance, (ii) for which there is substantive uncertainty at the date the arrangement is entered into that the event will be achieved, and (iii) that would result in additional payments being due to the entity. A milestone is considered substantive when it meets all of the following criteria: (i) the consideration earned from the achievement of the milestone is commensurate with either the entity's performance to achieve the milestone or the enhancement of the value of the delivered item(s) as a result of a specific outcome resulting from the entity's performance to achieve the milestone, (ii) the consideration relates solely to past performance, and (iii) the consideration is reasonable relative to all of the other deliverables and payments within the arrangement. Our license agreements with Affitech A/S provide for payments to us upon the achievement of development milestones, such as the completion of clinical trials or regulatory approval for drug candidates. As of May 1, 2011, **potential future payments to us upon the achievement of all development milestones totaled approximately \$16.5 million** under our agreements with Affitech A/S. Given the challenges inherent in developing and obtaining approval for pharmaceutical products, there was **substantial uncertainty** whether any such milestones would be achieved at the time these licensing agreements were entered into. In addition, we evaluated whether the development milestones met the remaining criteria to be

SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Adoption of Recent Accounting Pronouncements (cont.)

considered **substantive**. As a result of our analysis, **we consider our development milestones to be substantive and, accordingly, we expect to recognize as revenue these future potential milestone payments as each milestone is achieved.** The election to adopt the Milestone Method did not impact the accompanying interim unaudited condensed consolidated financial statements. **However, this policy election may result in revenue recognition patterns for future milestones that are materially different from those recognized for milestones received prior to adoption.**

Milestone payments received **prior** to May 1, 2011 from arrangements where we have **continuing performance** obligations have been **deferred** and are recognized as revenue on a **straight-line** basis over the performance obligation period. We will continue to recognize milestones payments received prior to May 1, 2011 in this manner. As of October 31, 2011, we have deferred revenue of \$431,000 from milestone payments received prior to May 1, 2011 that we are recognizing on a straight-line basis through July 2013.

תודה על ההקשבה

יעל ג'רסי, רו"ח
שותפה, המחלקה המקצועית, PwC Israel
טלפון: 03-7954855
דוא"ל: Yael.Gerassi@il.pwc.com

©2012 Kesselman & Kesselman. All rights reserved.

In this document, "PwC Israel" refers to Kesselman & Kesselman, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

PwC Israel helps organisations and individuals create the value they're looking for. We're a member of the PwC network of firms with 169,000 people in more than 158 countries. We're committed to delivering for both territory and global quality in assurance, tax and advisory services. Tell us what matters to you and find out more by visiting us at www.pwc.com/il

This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. It does not take into account any objectives, financial situation or needs of any recipient. Any recipient should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, Kesselman & Kesselman, and any other member firm of PwC, its members, employees and agents do not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it, or for any direct and/or indirect and/or other damage caused as a result of using the publication and/or the information contained in it.

