



**טבע מדווחת על תוצאות הרבעון הראשון של 2010**

**-- צמיחה של 31% ברווח הנקי ו-28% ברווח למניה על בסיס non-GAAP --**

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון הראשון של 2010 שהסתיים ב-31 במרץ, 2010.

**עיקרי תוצאות הרבעון:**

- מכירות רבעוניות של 3.7 מיליארד דולר המשקפות עלייה של 16% בהשוואה לרבעון הראשון ב-2009.
- רווח נקי ורווח למניה על בסיס דילול מלא non-GAAP לרבעון הראשון של 830 מיליון דולר ו-0.91 דולר המשקפים עלייה של 31%-ו-28%, בהתאמה, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי והרווח למניה על בסיס דילול מלא על פי U.S. GAAP לרבעון הסתכם ב-713 מיליון דולר ו-0.79 דולר, המשקפים עלייה של 58%-ו-55%, בהתאמה, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- רווח תפעולי non-GAAP לרבעון הראשון של 1.0 מיליארד דולר, המשקף עלייה של 21% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח התפעולי לרבעון על פי U.S. GAAP הסתכם ב-834 מיליון דולר, המשקף עלייה של 55% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- מכירות שיא גלובליות לקופקסון® שהסתכמו ב-796 מיליון דולר, עלייה של 28% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. קופקסון® ממשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו.
- תזרים המזומנים מפעילות שוטפת לרבעון הסתכם ב-886 מיליון דולר, ומשקף עלייה של 21% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2009.
- טבע חתמה על הסכם לרכישת ratiopharm לפי שווי חברה של 3.625 מיליארד אירו; טבע מצפה להשלים את הרכישה עד סוף שנת 2010.

"פתחנו את שנת 2010 עם תוצאות עסקיות טובות מאד" אמר **שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע**. "הרבעון הראשון נפתח בתנופת צמיחה, עם תזרים מזומנים חזק הודות לפעילות העסקית המגוונת שלנו ברחבי העולם. שנת 2010 תהיה שנת צמיחה נוספת לטבע".

"האירוע המשמעותי של הרבעון הראשון היה, כמובן, חתימת ההסכם לרכישת ratiopharm. רכישה זו מהווה אבן דרך חשובה ביטוח האסטרטגיה ארוכת הטווח שלנו להובלת שוק התרופות הגנריות האירופאי כחלק מחיזוק מובילות השוק העולמית שלנו".

**המכירות** ברבעון הראשון עלו ב-16% ל-3,653 מיליון דולר, בהשוואה ל-3,147 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

שינויים **בשערי חליפין** בין הרבעון הראשון של 2009 לרבעון הנוכחי הוסיפו כ-98 מיליון דולר למכירות ברבעון הנוכחי, עם השפעה זניחה על הרווח התפעולי. ההשפעה על המכירות נבעה בעיקר כתוצאה מהיחלשות הדולר כנגד מטבעות אחרים (בעיקר האירו, הדולר הקנדי, הפורנט הונגרי, הרובל הרוסי, הזלוטי הפולני והלירה שטרלינג) ברבעון הראשון של 2010 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**הרווח הנקי** על פי non-GAAP לרבעון הראשון של 2010 הגיע ל-830 מיליון דולר, עלייה של 31%, בעוד **שהרווח הנקי למניה** על בסיס דילול מלא על פי non-GAAP היה 0.91 דולר, עלייה של 28% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP לרבעון הראשון הסתכם ב-713 מיליון דולר, עלייה של 58% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, בעוד שהרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא על פי U.S. GAAP היה 0.79 דולר, עלייה של 55% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP ברבעון הראשון של שנת 2010 אינם כוללים את הפריטים הבאים:

- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך 130 מיליון דולר;
- הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים בסך 17 מיליון דולר;
- הוצאות רכישה (הקשורות בעיקר לרכישת ratiopharm) והוצאות רה-ארגון בסך 17 מיליון דולר;
- רכישת מחקר ופיתוח בתהליך בסך 4 מיליון דולר;
- הטבות מס קשורות בסך 51 מיליון דולר.

טבע מאמינה כי הצגת הנתונים על פי non-GAAP מסייעת להבנה טובה יותר של המגמות בפעילות החברה. ברבעון הראשון של 2009, התוצאות על פי non-GAAP לא כללו שערך מלא, הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הוצאות רה-ארגון, ירידת ערך של נכסים והשלכות מס שנבעו בגין שינויים אלה. מצורפת בהמשך טבלת המרה המפרטת את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

**הרווח התפעולי** ברבעון הראשון על פי non-GAAP (שאינו כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים, הוצאות רכישה והוצאות רה-ארגון, ורכישת מחקר ופיתוח בתהליך – כפי שהוסבר לעיל) הגיע ל-1,002 מיליון דולר, עליה של 21% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי לרבעון הראשון של שנת 2010 הסתכם ב-834 מיליון דולר, עליה של 55% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**המכירות בצפון אמריקה** ברבעון הראשון הסתכמו ב-2,309 מיליון דולר, גידול של 20% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 63% מסך המכירות. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר מהשקת הגרסאות הגנריות של Adderall XR<sup>®</sup> (pramipexole) במהלך הרבעון, ומהמשך מכירות חזקות של הגרסאות הגנריות של Eloxatin<sup>®</sup> (oxaliplatin), Pulmicort Respules<sup>®</sup> (budesonide), Accutane<sup>®</sup> (isotretinoin), ו- Eloxatin<sup>®</sup> אשר הושקו ברבעונים קודמים. המכירות ברבעון הושפעו לטובה גם מהמשך מכירות חזקות של קופקסון<sup>®</sup>.

נכון ל-26 באפריל, 2010, לטבע היו 210 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA), כולל 44 אישורים מותנים. סך המכירות השנתיות בארה"ב של המוצרים המקוריים אליהם מתייחסות הבקשות האמורות הינו מעל ל-113 מיליארד דולר. מתוך בקשות אלה, 133 היו בקשות בהליך הידוע כ-" Paragraph IV" הנוגעות לתקיפת פטנט המוצר המקורי. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 83 מוצרים מתוך בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של למעלה מ-50 מיליארד דולר.

**המכירות באירופה** הסתכמו ב-812 מיליון דולר ברבעון הראשון, והיוו 22% מסך המכירות, גידול של 10% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר מגידול במכירות קופקסון<sup>®</sup> ואזילקט<sup>®</sup> וכן ממכירות גנריות חזקות באיטליה, פולין ופורטוגל. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות באירופה ברבעון הראשון צמחו ב-1% ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

מתחילת 2010, טבע קיבלה 206 אישורים גנריים באירופה, המתייחסים ל-64 מולקולות ב-135 פורמולציות שונות, לרבות 3 אישורים של ה-EMA (European Medicines Agency) התקפים בכל מדינות האיחוד האירופי. בנוסף, נכון ל-31 במרץ, 2010, היו לטבע כ-3,207 בקשות לשיווק הממתינות לאישור סופי ב-30 מדינות באירופה, המתייחסות ל-242 מולקולות ב-474 פורמולציות שונות, כולל 6 בקשות אשר ממתינות לאישור מה-EMA.

**מכירות בינלאומיות** ברבעון הראשון ב-2010 הסתכמו ב-532 מיליון דולר והיוו 15% מסך כל המכירות, גידול של 10% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר ממכירות גבוהות ברוסיה וישראל. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הבינלאומיות ברבעון הראשון צמחו ב-7% ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

**קופקסון<sup>®</sup>** ממשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו עם שיא במכירות גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) שהסתכמו ב-796 מיליון דולר ברבעון הראשון של 2010, גידול של 28% בהשוואה לרבעון הראשון של 2009. בארה"ב, עלו המכירות (במונחי מכירה לשוק) ב-19% והסתכמו ב-513 מיליון דולר, בעוד שהמכירות מחוץ לארה"ב (במונחי מחיר מכירה לשוק) עלו ב-48% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והגיעו ל-283 מיליון דולר, עם גידול משמעותי בשווקים מסוימים מחוץ לארה"ב בהם המכירות לא מתחלקות באופן שווה על פני השנה. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות קופקסון<sup>®</sup> מחוץ לארצות הברית ברבעון הראשון צמחו ב-36%.

המכירות הגלובליות של **אזילקט<sup>®</sup>** (במונחי מחיר מכירה לשוק) רשמו שיא של 77 מיליון דולר ברבעון הראשון של 2010, עלייה של 40% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2009. הגידול במכירות במונחי מכירה לשוק נבע מגידול במכירות מחוץ לארה"ב (בעיקר בספרד, איטליה, טורקיה וצרפת), כמו גם בארה"ב. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הגלובליות של אזילקט<sup>®</sup> ברבעון הראשון צמחו ב-35%.

**מוצרי הנשימה** של טבע רשמו מכירות גלובליות של 193 מיליון דולר ברבעון הראשון של 2010, גידול של 4% בהשוואה ל-185 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2009. הגידול במכירות נבע בעיקר מהמשך גידול ממכירות של Qvar<sup>®</sup> ו-ProAir<sup>™</sup> בארה"ב. מכירות מוצרי הנשימה של טבע בארה"ב הסתכמו ב-124 מיליון דולר ברבעון הראשון. נכון ל-31 במרץ, 2010, טבע שמרה על מעמדה המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 51% בשוק ה-SABA (משאפים לחקלה מיידית בקוצר נשימה), בעוד Qvar<sup>®</sup> ביסס את מעמדו כמספר שתיים בשוק ה-ICS (קורטיקוסטרואידים הניטלים בשאיפה).

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה** ירדו ל-79 מיליון דולר ברבעון הראשון, בהשוואה ל-97 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תוצאות אלה הושפעו בעיקר מירידה במכירות של Plan B<sup>®</sup> One-Step ברבעון הנוכחי בהשוואה למכירות שרשם המוצר Plan B<sup>®</sup> ברבעון המקביל אשתקד. ירידה זו במכירות קוזה חלקית על ידי מכירות חזקות של Seasonique<sup>®</sup> ו-ParaGard<sup>®</sup>.

**מכירות חטיבת הכימיה (API)** לצדדים שלישיים ברבעון הראשון הסתכמו ב-139 מיליון דולר בהשוואה ל-158 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

**הרווח הגולמי** לפי non-GAAP לרבעון הגיע ל-58.4%, בדומה לרבעון המקביל ב-2009. הרווח הגולמי ברבעון הראשון נבע מהשקת מוצרים חדשים בארה"ב, משיפור ברווח הגולמי של מכירות סל המוצרים הגנרי הבסיסי (base products) בארה"ב וממכירות של מוצרים ייחודיים ומוצרים ממותגים (הכוללים את קופקסון<sup>®</sup>, ProAir<sup>™</sup>, אזילקט<sup>®</sup>, ומוצרים לבריאות האישה). על פי U.S. GAAP, שיעור הרווח הגולמי הגיע ל-55.1% ברבעון הראשון של 2010, בהשוואה ל-49.9% ברבעון המקביל אשתקד, בעיקר לאור הוצאות שערך של מלאי ברבעון הראשון של 2009 כתוצאה מרכישת Barr, שקוזה חלקית על ידי הוצאות גבוהות יותר ברבעון הנוכחי של הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו.

**הוצאות מחקר ופיתוח** (מו"פ) נטו הסתכמו ברבעון הראשון ב-207 מיליון דולר או 5.7% מהמכירות, בהשוואה ל-219 מיליון דולר או 7.0% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד. הוצאות מחקר ופיתוח ברוטו ברבעון הראשון של 2010, לפני החזר על הוצאות מו"פ מצדדים שלישיים, הסתכמו ב-217 מיליון דולר, או 5.9% מהמכירות. טבע צופה כי הוצאות מחקר ופיתוח נטו לשנת 2010 ינועו בין 6% ל-6.5% מהמכירות.

**הוצאות מכירה ושיווק (S&M)** (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו) הסתכמו ב-744 מיליון דולר או 20.4% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-596 מיליון דולר או 18.9% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד. הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נבע בעיקר מעליה בתשלומי תמלוגים בקשר למוצרים גנריים חדשים ומוצרים שהושקו לאחרונה בארה"ב, וכן תשלומים גבוהים יותר ל-sanofi-aventis כתוצאה ממכירות גבוהות יותר של קופקסון<sup>®</sup>. החל מה-1 באפריל, 2010, טבע תפסיק את התשלומים ל-sanofi-aventis בהקשר למכירות קופקסון<sup>®</sup> בצפון אמריקה. עם תום ההתחייבות, הוצאות מכירה ושיווק יופחתו בהתאם החל מהרבעון השני של 2010.

**הוצאות הנהלה וכלליות (G&A)** ברבעון הראשון הסתכמו ב-182 מיליון דולר או 5.0% מהמכירות, בהשוואה ל-196 מיליון דולר או 6.2% מהמכירות, ברבעון המקביל אשתקד.

**שיעור המס**, לפי non-GAAP, לרבעון הראשון של 2010 הוא 14%, המהווה את האומדן לגובה המס השנתי הצפוי, בהשוואה לשיעור מס של 16% בשנת 2009. על בסיס U.S. GAAP, שיעור המס הצפוי ב-2010 הוא 11%.

**תזרים המזומנים** מפעילות שוטפת ברבעון הראשון גדל ה-21% והסתכם ב-886 מיליון דולר, בהשוואה ל-733 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע נטו (164 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (165 מיליון דולר), הגיע ל-557 מיליון דולר. סך מזומנים והשקעות בניירות ערך סחירים נכון לתאריך 31 במרץ 2010, הסתכם ב-3.0 מיליארד דולר, עליה של כ-550 מיליון דולר מ-31 בדצמבר, 2009.

**הון העצמי** של החברה, נכון לתאריך 31 במרץ, 2010, הסתכם ב-19.7 מיליארד דולר, עלייה של 424 מיליון דולר בהשוואה ל-19.3 מיליארד דולר בתאריך 31 בדצמבר, 2009. הגידול בהון העצמי נובע מהרווח הנקי שנרשם ברבעון הראשון, שקוזה חלקית על ידי השפעתם השלילית על ההון העצמי של המטבעות הזרים, שנחלשו אל מול הדולר האמריקאי (בעיקר האירו), וכן דיבידנדים שחולקו למשקיעים.

לרבעון הראשון של 2010, **מספר המניות** הממוצע המשוקלל בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה הן על פי GAAP והן על פי non-GAAP היה 921 מיליון מניות. נכון לתאריך 31 במרץ, 2010, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב-923 מיליון מניות, בעוד שמספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע מוערך בכ-894 מיליון מניות.

#### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום ה-3 במאי, 2010, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הראשון של שנת 2010 בשיעור של 0.70 ש"ח למניה.

היום הקובע יהיה ה-12 במאי, 2010, ויום התשלום נקבע ל-27 במאי, 2010. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 9%.

#### פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 4 במאי, 2010, בשעה 16:00 שעות ישראל (09:00 שעות ניו יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com). תוך 24 שעות מסיום השיחה, שידור חוזר של השיחה יהיה זמין באתר החברה. בנוסף, ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר של השיחה עד ליום ה-11 במאי, 2010, בחצות (שעות ניו יורק) על-ידי חיוג 877-660-877.

6853 למחייגים בתוך ארה"ב ו-7415-612-201 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר הינו חשבון מספר (account #) 3055 ותו הזיהוי (ID#) הינו 349279.

#### אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל ואחת מ-15 החברות הפרמצבטיות המובילות בעולם. טבע, המתמחה בייצור תרופות גנריות וייחודיות וייצור חומרים פעילים לתעשייה הפרמצבטית, הינה החברה המובילה בעולם בתחום הגנריקה. לטבע אתרי ייצור, מחקר, שיווק והפצה בישראל, בצפון ובמרכז אמריקה ובאירופה. יותר מ-80% ממכירותיה של הקבוצה הן לצפון אמריקה ואירופה.

#### **Teva's Safe Harbor Statement under the U. S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995:**

This release contains forward-looking statements, which express the current beliefs and expectations of management. Such statements involve a number of known and unknown risks and uncertainties that could cause our future results, performance or achievements to differ significantly from the results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Important factors that could cause or contribute to such differences include risks relating to: our ability to successfully develop and commercialize additional pharmaceutical products, the introduction of competing generic equivalents, the extent to which we may obtain U.S. market exclusivity for certain of our new generic products and regulatory changes that may prevent us from utilizing exclusivity periods, potential liability for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation, including that relating to the generic versions of Neurontin<sup>®</sup>, Lotrel<sup>®</sup>, and Protonix<sup>®</sup>, current economic conditions, the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for high quality production, the effects of competition on our innovative products, especially Copaxone<sup>®</sup> sales, dependence on the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, especially Copaxone<sup>®</sup>, the impact of consolidation of our distributors and customers, the impact of pharmaceutical industry regulation and pending legislation that could affect the pharmaceutical industry, our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, the difficulty of predicting U.S. Food and Drug Administration, European Medicines Agency and other regulatory authority approvals, the uncertainty surrounding the legislative and regulatory pathway for the registration and approval of biotechnology-based products, the regulatory environment and changes in the health policies and structures of various countries, any failures to comply with the complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations, the effects of reforms in healthcare regulation, supply interruptions or delays that could result from the complex manufacturing of our products and our global supply chain, interruptions in our supply chain or problems with our information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes, potential tax liabilities that may arise should our agreements (including intercompany arrangements), be challenged successfully by tax authorities, our ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions and other business combinations (including our pending acquisition of ratiopharm), the potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, our exposure to fluctuations in currency, exchange and interest rates, as well as to credit risk, significant operations worldwide that may be adversely affected by terrorism, political or economical instability or major hostilities, our ability to enter into patent litigation settlements and the increased government scrutiny of our agreements with brand companies in both the U.S. and Europe, the termination or expiration of governmental programs and tax benefits, impairment of intangible assets and goodwill, any failure to retain key personnel or to attract additional executive and managerial talent, environmental risks, and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2009, in this report and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC").

###