



1 באוגוסט, 2005

טבע מדווחת התוצאות לרבעון השני של 2005

תקציר נתוני הרבעון השני של 2005

241 מליון \$, גידול של 5%	רווח נקי
1.23 מליארד \$, גידול של 4%	מכירות
291 מליון \$, גידול של 29%	מכירות גלובליות של קופקסון במונחי מחיר מכירה לשוק
423 מליון \$ לעומת 246 מליון \$	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
0.36 \$, גידול של 6%	רווח נקי למניה

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון השני שהסתיים ב- 30 ביוני, 2005.

הרווח נקי לרבעון השני של 2005 הסתכם ב- 241 מליון \$ והרווח הנקי למניה הגיע ל- 0.36\$, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, גידול של 5% ו- 6% בהתאמה.

ישראל מקוב, נשיא ומנכ"ל טבע, אמר: "התוצאות ברבעון זה ממחישות את עוצמתו והצלחתו של המודל העיסקי של טבע המתאפיין באיזון בין היחידות העסקיות. מיעוט ההזדמנויות להשקות מוצרים בשנה זו בכלל וברבעון זה בפרט בשוק הגנרי הגדול ביותר שלנו – ארצות הברית, פוצה על-ידי תוצאות טובות מאוד של כל עסקינו האחרים שהובילו להמשך הצמיחה הרווחית, גם בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2004 שהיה חזק במיוחד."

המכירות ברבעון השני הסתכמו ב- 1,227 מליון \$, גידול של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. תוצאות אלו משקפות מכירות גבוהות בכל מוקדי הפעילות העיקריים של טבע פרט לשוק הגנרי בארה"ב, שאופיין במיעוט הזדמנויות להשקות מוצרים חדשים והתגברות התחרות בחלק מהמוצרים הגנריים המובילים של טבע בשוק זה.

המכירות הפרמצבטיות ברבעון השני של 2005 היוו 89% מסך כל המכירות.

המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה (כולל קופקסון®) היוו 57% מסך כל המכירות הפרמצבטיות של החברה והסתכמו ב-624 מליון \$ בהשוואה ל-676 מליון \$ ברבעון השני של 2004, ירידה של 8%. הקיטון במכירות הגנריות בארה"ב, פוצה בחלקו על-ידי גידול במכירות הקופקסון® ומכירות גבוהות יותר בשוק הקנדי. המכירות ברבעון המקביל ב- 2004 היו גבוהות במיוחד עקב השקות של מוצרים מובילים ביניהם: Oxycodone ו-Carboplatin. נכון ל- 25 ביולי, 2005 כלל צבר המוצרים הממתינים לאישור ה-FDA 140 מוצרים אשר מכירותיהם במונחי המוצרים המקוריים הם מעל ל- 89 מיליארד \$. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה עבור 37 מוצרים מתוך צבר זה ותהיה זכאית ל- 180 ימי בלעדיות בשיווקם. 37 מוצרים אלה, משקפים מכירות שנתיות, במונחי המוצרים המקוריים, של מעל ל- 26 מיליארד \$.



המכירות הפרמצבטיות באירופה (כולל קופקסון®) אשר היוו 32% מסך כל המכירות הפרמצבטיות של החברה, גדלו ב- 28% ברבעון והסתכמו ב- 349 מליון \$. גידול זה נובע בעיקר ממכירות מוצרים חדשים שלא נמכרו ברבעון המקביל אשתקד, כולל השקות מוצלחות מאוד לאחרונה של מספר מוצרים כדוגמת Alendronate ו-Lamotrigine, גידול במכירות הקופקסון® והתחזקות המטבעות האירופאים יחסית לדולר שתרמה כחמישית לשיעור הגידול במכירות האירופאיות במונחים דולריים לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

קופקסון® - המכירות הגלובליות של **קופקסון®**, במונחי מחיר מכירה לשוק, הסתכמו ברבעון זה ב- 291 מליון \$, גידול של 29% בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2004. המכירות בארה"ב ברבעון השני גדלו גם הן ב- 29% והסתכמו ב- 193 מליון \$. לפי נתוני IMS ברבעון המדווח המשיך קופקסון® להוביל בשוק האמריקאי במונחי מרשמים חדשים וסך כל המרשמים והגיע לנתח שוק של 32.7% במונחי סך כל המרשמים. המכירות מחוץ לארה"ב, בעיקר באירופה וקנדה, גדלו ב- 28% והסתכמו ב- 97 מליון \$.

Azilect®/Agilect® - **Azilect®** הושק באנגליה ביוני 2005 וכמתוכנן, יושק בהדרגה במדינות אירופאיות נוספות.

מכירות הכימיה (API) כולל מכירות פנימיות לעסקיה הפרמצבטיים של טבע, הסתכמו ב- 253 מליון \$, גידול של 12% לעומת הרבעון המקביל ב- 2004. מכירות ה-API לצדדים שלישיים הסתכמו ב- 127 מליון דולר גידול של 5% לעומת הרבעון המקביל בשנה שעברה.

שיעור הרווח הגולמי ברבעון השני של שנת 2005 היה 47.4% בהשוואה ל- 47.0% ברבעון המקביל ב- 2004 ו- 46.7% בשנת 2004 כולה. התרומה לשיעור רווח גולמי זה נובעת בעיקר ממכירות גבוהות יותר של קופקסון® ומשיפור בשיעורי הרווח הגולמי באירופה ובעסק הכימיה של טבע.

הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) ברוטו ברבעון עלו ב- 2% לעומת הרבעון המקביל ב- 2004 והסתכמו ב- 93 מליון \$. **הוצאות המו"פ נטו** (לאחר מענקים מצדדים שלישיים) גדלו ב- 4% והגיעו ל- 91 מליון \$.

הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות (SG&A) היוו 14.9% מהמכירות והסתכמו ב- 183 מליון \$ בהשוואה ל- 14.4% מסך המכירות ו- 169 מליון \$ ברבעון השני של 2004.

שיעור המס נקבע ברבעון זה ל- 21.5% ומשקף את הערכתנו כי יהיה זה שיעור המס השנתי ב- 2005 כולה בהשוואה ל- 23% ברבעון השני של 2004 ול- 21.7% בשנת 2004 כולה. שיעור זה משקף את תמהיל מקור ההכנסות ושיעורי מס נמוכים יותר במדינות מסויימות.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני של 2005 הסתכם ב- 423 מליון \$, לעומת 246 מליון \$ ברבעון המקביל ב- 2004. שווי מזומנים וניירות ערך סחירים ליום 30 ביוני, 2005 הסתכם ב- 1.7 מיליארד \$.

ההון העצמי של טבע הסתכם ב- 30 ביוני, 2005, ב- 5.3 מיליארד \$, בדומה להון העצמי של טבע ב- 31 במרץ, 2005 ובעיקר כתוצאה מרכישה עצמית של מניות טבע והפרשי תרגום שקיזזו את הרווח הנקי.

תכנית רכישת ניירות הערך של החברה - במהלך הרבעון, רכשה טבע מניות של החברה בסך של 129 מליון \$.

מספר המניות - נכון לרבעון השני של 2005, מספר המניות לצורך חישוב הרווח הנקי למניה בדילול מלא, הינו 678 מליון מניות ולצורך חישוב שווי השוק, 644 מליון מניות.



דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 31 ביולי, 2005, הכריז על תשלום דיבידנד ביניים במזומן בגין הרבעון השני של שנת 2005, בשיעור של 0.30 ש"ח למניה (כ- \$0.07 על פי שער הדולר ב- 29 ביולי, 2005). היום הקובע יהיה ב- 15 באוגוסט, 2005 (יום האקס נקבע ל- 16 באוגוסט, 2005) ויום התשלום נקבע ל- 30 באוגוסט, 2005. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 18%.

פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שני, 1 באוגוסט, 2005, בשעה 16:30 שעות ישראל (09:30 שעות ניו-יורק) אשר בה ייסקרו תוצאות הרבעון השני של 2005. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: www.tevapharm.com. לאחר סיום השיחה, ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר עד ליום 8 באוגוסט, 2005 בחצות (שעות ניו-יורק) באתר החברה (תוך 24 שעות מסיום השיחה), או באמצעות טלפון במספרים: 1-877-660-6853 למחייגים בתוך לארה"ב ו- 201-612-7415 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר הינו חשבון מספר 3055 (Account #) ו- תו הזיהוי (ID#) הינו: 161154.

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל ואחת מ- 20 החברות הפרמצבטיות המובילות בעולם. טבע, המתמחה בייצור תרופות גנריות וייחודיות ובייצור חומרים פעילים לתעשייה הפרמצבטית, הינה אחת מהמובילות בעולם בתחום הגנריקה. לטבע אתרי ייצור, מחקר, שיווק והפצה בישראל, בצפון ובמרכז אמריקה ובאירופה. קרוב ל- 90% ממכירותיה של הקבוצה הן לצפון אמריקה ואירופה.

 "להלן הסעיף הידוע בארה"ב בשם "Safe Harbor" ואשר מטרתו להגן על החברה, עפ"י הדין האמריקאי, בכל הקשור לנתונים שיש להם משמעות של תחזית ואשר כתוצאה מכך חשופים לסיכונים ואי ודאות:

Safe Harbor Statement under the U. S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995: This release contains forward-looking statements, which express the beliefs and expectations of management. Such statements are based on management's current beliefs and expectations and involve a number of known and unknown risks and uncertainties that could cause Teva's 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 whether and when the proposed acquisition with Ivax Corporation will be consummated and the terms of any conditions imposed in connection with such closing, the terms and conditions of the financing utilized by Teva for the Ivax acquisition, Teva's ability to rapidly integrate Ivax's operations and achieve expected synergies, Teva's ability to successfully develop and commercialize additional pharmaceutical products, the introduction of competitive generic products, the impact of competition from brand-name companies that sell or license their own generic products under generic trade dress and at generic prices (so called "authorized generics") or seek to delay the introduction of generic products, regulatory changes that may prevent Teva from exploiting exclusivity periods, potential liability for sales of generic products prior to a final court decision, including that relating to the generic version of Neurontin®, the effects of competition on Copaxone® sales, the impact of pharmaceutical industry regulation and pending legislation that could affect the pharmaceutical industry, the difficulty of predicting U.S. Food and Drug Administration, European Medicines Association and other regulatory authority approvals, the regulatory environment and changes in the health policies and structure of various countries, Teva's ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, exposure to product liability claims, dependence on patent and other protections for innovative products, significant operations outside the United States that may be adversely affected by terrorism or major hostilities, fluctuations in currency, exchange and interest rates, operating results and other factors that are discussed in Teva's Annual Report on Form 20-F and its other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission. Forward-looking statements speak only as of the date on which they are made and the Company undertakes no obligation to update publicly or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future developments or otherwise.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים (במיליונים, פרט לנתוני הרווח (הפסד) למניה)

ינואר - יוני		אפריל - יוני		
2004	2005	2004	2005	
דולרים של ארה"ב				
2,228.8	2,532.1	1,176.4	1,227.2	מכירות, נטו
1,195.1	1,346.6	623.1	645.4	עלות המכירות
1,033.7	1,185.5	553.3	581.8	רווח גולמי
163.4	184.1	91.4	93.3	הוצאות מו"פ
8.1	5.4	4.2	2.8	בניכוי השתתפויות ומענקים
155.3	178.7	87.2	90.5	הוצאות מו"פ – נטו
327.1	367.3	169.0	182.7	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
551.3	639.5	297.1	308.6	
596.6				רכישת מחקר ופיתוח בתהליך
30.0				ירידת ערך זכויות במוצר
(75.3)	639.5	297.1	308.6	רווח (הפסד) מפעולות
0.5	(1.3)	1.8	(0.9)	הכנסות (הוצאות) מימון – נטו
(74.8)	638.2	298.9	307.7	רווח (הפסד) לפני מסים על הכנסה
122.8	137.2	68.8	66.1	מסים על הכנסה
(197.6)	501.0	230.1	241.6	
0.6	0.3	0.1	0.2	חלק ברווחי חברות כלולות - נטו
1.5	1.0	0.7	0.6	זכויות המיעוט
(198.5)	500.3	229.5	241.2	רווח נקי (הפסד)
(0.33)	0.81	0.38	0.39	רווח נקי (הפסד) למניה: בסיסי (\$)
(0.33)	0.74	0.34	0.36	מדולל (\$)
602.6	618.0	609.1	615.6	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
602.6	680.6	694.2	678.2	מדולל
434.3	500.3	229.5	241.2	רווח נקי מתוקנן*
0.72	0.81	0.38	0.39	רווח נקי למניה מתוקנן*: בסיסי (\$)
0.64	0.74	0.34	0.36	מדולל (\$)
602.6	618.0	609.1	615.6	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
684.6	680.6	694.2	678.2	מדולל

*ראה התאמה בעמוד הבא



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

התאמת הרווח הנקי המדווח לרווח הנקי המתוקנן

(במיליוני דולרים של ארה"ב, פרט לנתוני הרווח למניה)

ינואר - יוני		אפריל - יוני		
דולרים של ארה"ב				
2004	2005	2004	2005	
(198.5)	500.3	229.5	241.2	רווח (הפסד) נקי מדווח
583.6				התאמות בגין חשבונאות רכישת סיקור:
13.9				מו"פ בתהליך
13.0				שיערוך מלאי שנרכש
30.0				מו"פ בתהליך – אחר
(7.7)				ירידת ערך זכויות במוצר
434.3	500.3	229.5	241.2	מס מיוחס
				רווח נקי מתוקנן
(0.33)	0.74	0.34	0.36	רווח למניה בדילול מלא
0.64	0.74	0.34	0.36	מדווח (\$)
				מותאם (\$)



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

תמצית מאזנים מאוחדים
(במיליונים)

31 דצמבר 2004	יוני 30 2005	
דולרים של ארה"ב		
		רכוש
4,201.5	4,263.9	רכוש שוטף
863.2	722.1	השקעות ונכסים אחרים
1,278.2	1,285.1	רכוש קבוע – נטו
3,289.1	3,164.9	רכוש בלתי מוחשי – נטו
9,632.0	9,436.0	סה"כ רכוש
		התחייבויות והון
2,203.9	2,089.3	התחייבויות שוטפות
2,028.3	2,026.2	התחייבויות לזמן ארוך
10.9	10.4	זכויות המיעוט
5,388.9	5,310.1	הון, קרנות ועודפים
9,632.0	9,436.0	סה"כ התחייבויות והון, קרנות ועודפים



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

מכירות לרבעון אפריל – יוני 2005 (במליוני דולרים של ארה"ב)

מכירות לפי יעדים גיאוגרפיים :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	703.1	751.6	-6.5%	57.3%
אירופה	381.6	310.9	22.7%	31.1%
שאר העולם	142.5	113.9	25.1%	11.6%
סה"כ	1,227.2	1,176.4	4.3%	100.0%

מכירות לפי סגמנטים :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
פרמצבטיקה	1,094.0	1,049.0	4.3%	89.1%
כימיה (API)	127.4	121.9	4.5%	10.4%
וטרינריה ואחרים	5.8	5.5	5.5%	0.5%
סה"כ	1,227.2	1,176.4	4.3%	100.0%

מכירות פרמצבטיות :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	624.1	676.2	-7.7%	57.1%
אירופה	349.5	273.6	27.7%	31.9%
שאר העולם	120.4	99.2	21.4%	11.0%
סה"כ	1,094.0	1,049.0	4.3%	100.0%



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

מכירות לתקופה ינואר – יוני 2005 (במליוני דולרים של ארה"ב)

מכירות לפי יעדים גיאוגרפיים :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	1,491.7	1,417.6	5.2%	58.9%
אירופה	749.0	577.1	29.8%	29.6%
שאר העולם	291.4	234.1	24.5%	11.5%
סה"כ	2,532.1	2,228.8	13.6%	100.0%

מכירות לפי סגמנטים :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
פרמצבטיקה	2,275.7	1,977.3	15.1%	89.9%
כימיה (API)	245.4	240.8	1.9%	9.7%
וטרינריה ואחרים	11.0	10.7	2.8%	0.4%
סה"כ	2,532.1	2,228.8	13.6%	100.0%

מכירות פרמצבטיות :

מכירות לתקופה	2005	2004	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	1,354.0	1,270.4	6.6%	59.5%
אירופה	675.8	505.0	33.8%	29.7%
שאר העולם	245.9	201.9	21.8%	10.8%
סה"כ	2,275.7	1,977.3	15.1%	100.0%