



טבע מדווחת על תוצאות שיא לרבעון השני של 2009

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון השני שהסתיים ב-30 ביוני, 2009.

עיקרי התוצאות לרבעון:

- מכירות של 3.4 מיליארד דולר, עלייה של 20% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2008. להתחזקות שער הדולר האמריקאי הייתה השפעה שלילית של 256 מיליון דולר, או 9% על המכירות (עם השפעה שולית על הרווח התפעולי).
- רווח נקי non-GAAP של 742 מיליון דולר, המשקף עלייה של 25% בהשוואה לרבעון המקביל של 2008. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP היה 521 מיליון דולר, בהשוואה ל-533 מיליון דולר ברבעון השני של 2008.
- רווח נקי non-GAAP למניה על בסיס דילול מלא של 0.83 דולר, עלייה של 15% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא לפי U.S. GAAP, הסתכם ב-0.58 דולר, בהשוואה ל-0.65 דולר ברבעון השני של 2008.
- רווח תפעולי non-GAAP של 981 מיליון דולר, עלייה של 44% בהשוואה לרבעון השני של 2008. הרווח התפעולי על פי U.S. GAAP הסתכם ב-702 מיליון דולר, בהשוואה ל-638 מיליון דולר ברבעון השני של 2008.
- מכירות שיא גלובליות לקופקסון[®] שהסתכמו ב-682 מיליון דולר, עלייה של 21% בהשוואה לרבעון השני של 2008. קופקסון[®] ממשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו.
- תזרים המזומנים מפעילות שוטפת לרבעון הסתכם ב-658 מיליון דולר.

"היה זה עוד רבעון חזק עם תוצאות שיא לטבע", אמר **שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע**. "גם בתחום מימוש היעדים האסטרטגיים שלנו היה זה רבעון טוב מאד. האינטגרציה עם Barr מתקדמת בקצב מהיר מהמתוכנן ואנו מפיקים יותר סינרגיות מכפי שהערכנו בתחילה".

מר ינאי המשיך, "רבעון זה שבו השגנו תוצאות שיא – למרות שהייתה בו רק השקה בולטת אחת – ממחיש את תנופת הצמיחה ואת האיכויות הייחודיות של טבע".

המכירות ברבעון עלו ב-20% ל-3,400 מיליון דולר, בהשוואה ל-2,823 מיליון דולר ברבעון השני אשתקד. הרכישה של Barr תרמה לגידול במכירות בכל האזורים הגיאוגרפיים שבהם טבע פועלת, ובעיקר בארה"ב, רוסיה, פולין, גרמניה וקרוואטיה.

שינויים **בשערי חליפין** השפיעו באופן שלילי על המכירות ברבעון השני, בשיעור של 256 מיליון דולר, או כ-9%, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. ההשפעה השלילית של שינויים בשערי חליפין נבעה בעיקר מהתחזקות הדולר האמריקאי בהשוואה למרבית המטבעות האחרים (בעיקר האירו, הפורנט ההונגרי, הלירה סטרלינג, הזלוטי הפולני, הרובל הרוסי, השקל הישראלי והדולר הקנדי) ברבעון השני של 2009 בהשוואה לרבעון השני של 2008. לשינויים בשערי חליפין לא הייתה השפעה משמעותית על הרווח התפעולי ברבעון השני.

הרווח הנקי על פי non-GAAP לרבעון השני הגיע ל-742 מיליון דולר, עלייה של 25%, בעוד שהרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא על פי non-GAAP היה 0.83 דולר, עלייה של 15% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מספר המניות לצורך חישוב הרווח למניה בדילול מלא על בסיס non-GAAP עבור הרבעון שני של 2009 גדל בכ-75 מיליון מניות בהשוואה לרבעון השני של 2008, בעיקר בגין המניות שהונפקו בעקבות רכישת Barr. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP, הסתכם ב-521 מיליון דולר, בהשוואה ל-533 מיליון דולר ברבעון השני של 2008, והרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא לפי U.S. GAAP הגיע ל-0.58 דולר, בהשוואה ל-0.65 דולר ברבעון השני של 2008.

הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP ברבעון השני של שנת 2009 אינם כוללים את השינויים הבאים (בניכוי הטבת מס של 58 מיליון דולר):

- שיערוך מלאי, כתוצאה מרכישת Barr, שהסתכם ב-76 מיליון דולר.
- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו שהסתכמו ב-151 מיליון דולר.
- הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים בסך 42 מיליון דולר.
- הוצאות רה-ארגון בעקבות רכישת Barr בסך 10 מיליון דולר.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

טבע מאמינה כי הצגת הנתונים על פי non-GAAP מסייעת להבנה טובה יותר של המגמות בפעילות החברה. ברבעון השני של 2008, התוצאות על פי non-GAAP לא כללו הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, ירידת ערך של נכסים פיננסיים, והשלכות מס שנבעו בגין שינויים אלו. מצורפת בהמשך טבלת המרה המפרטת את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

הרווח התפעולי על פי non-GAAP (שאינו כולל שערך של מלאי, הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים, והוצאות רה-ארגון – כפי שהוסבר לעיל) עלה ב-44% ל-981 מיליון דולר, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי הסתכם ב-702 מיליון דולר, עלייה של 10% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה ברבעון השני הסתכמו ב-2,052 מיליון דולר, גידול של 36% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 63% מסך המכירות הפרמצבטיות. המכירות הרבעוניות הושפעו לטובה בעיקר מהשקת הגרסה הגנרית של Adderall XR[®] (amphetamine salts) במהלך הרבעון, ומהמשך מכירות חזקות של הגרסאות הגנריות של Lotrel[®] (amlodipine) benazapril, Protonix[®], Yasmin[®] (drospirenone and ethinyl estradiol), ו-Imitrex[®] (sumatriptan), אשר הושקו ברבעונים קודמים. המכירות ברבעון הושפעו לטובה גם ממכירות חזקות של ProAir[™] וקופקסון[®].

נכון ל-21 ביולי, 2009, לטבע יש (כולל בקשות שהתווספו מרכישת Barr) 198 בקשות הממתנות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA), כולל 42 אישורים מותנים. סך המכירות השנתיות בארה"ב של המוצרים המקוריים אליהם מתייחסות הבקשות האמורות, הינו מעל ל-110 מיליארד דולר. מתוך בקשות אלה, 132 היו בקשות בהליך הידוע כ-"Paragraph IV" הנוגעות לתקיפת פטנט המוצר המקורי. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 82 מוצרים מתוך 132 בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של למעלה מ-54 מיליארד דולר.

מכירות פרמצבטיות באירופה הסתכמו ב-732 מיליון דולר ברבעון השני והיוו 22% מסך המכירות הפרמצבטיות, ירידה של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד במונחי דולר אמריקאי, לעומת צמיחה של 20% במונחי המטבעות המקומיים. השוני נובע מירידות משמעותיות בשווי של המטבעות האירופאים העיקריים מול הדולר אמריקאי אשר שחקו את הגידול במכירות באירופה. המכירות הרבעוניות, במונחי המטבעות המקומיים, הושפעו לטובה ממכירות גנריות חזקות בגרמניה, ספרד, ופולין.

מתחילת 2009, טבע קבלה 464 אישורים גנריים באירופה, המתייחסים ל-109 מולקולות ב-225 פורמולציות שונות, לרבות 3 אישורים של ה-EMA התקפים בכל מדינות האיחוד האירופי. נכון ל-30 ביוני, 2009, היו לטבע כ-3,275 בקשות לשיווק הממתנות לאישור סופי ב-30 מדינות באירופה, המתייחסות ל-214 מולקולות ב-448 פורמולציות שונות, כולל 15 בקשות אשר ממתנות לאישור מה-EMA.

מכירות פרמצבטיות בינלאומיות ברבעון השני, הסתכמו ב-481 מיליון דולר והיוו 15% מסך כל המכירות הפרמצבטיות, גידול של 20% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד במונחי דולר אמריקאי, או ב-35% במונחי המטבעות המקומיים. הגידול במכירות נבע בעיקר ממכירות גבוהות ברוסיה, קרואטיה, וישראל כמו גם במדינות מסוימות באמריקה הלטינית, לצד השפעה שלילית על התוצאות בשל השפעות שערי המטבעות.

קופקסון[®] המשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו עם שיא במכירות גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) לרבעון, שהסתכמו ב-682 מיליון דולר, עלייה של 21% בהשוואה לרבעון השני של 2008. בארה"ב, עלו המכירות (במונחי מכירה לשוק) ב-32% והסתכמו ב-438 מיליון דולר, בעוד שהמכירות מחוץ לארה"ב (במונחי מחיר מכירה לשוק) עלו ב-5% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והגיעו ל-243 מיליון דולר. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות קופקסון[®] מחוץ לארצות הברית עלו ב-26%.

המכירות הגלובליות של **אזילקט[®]** (במונחי מחיר מכירה לשוק) הסתכמו ב-55 מיליון דולר ברבעון השני, עלייה של 31% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2008. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הגלובליות של אזילקט[®] צמחו ב-44%. במהלך הרבעון השני המשיך הגידול בנתח השוק של אזילקט[®] בשווקים העיקריים באירופה ובארה"ב.

מוצרי הנשימה של טבע רשמו מכירות גלובליות של 189 מיליון דולר ברבעון השני של 2009, גידול של 13% בהשוואה ל-168 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2008. הגידול במכירות נבע בעיקר ממכירות חזקות של ProAir[™] בארה"ב. מכירות מוצרי הנשימה של טבע בארה"ב הסתכמו ב-106 מיליון דולר ברבעון, עלייה של 28% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. במהלך הרבעון, טבע שמרה על מעמדה המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 58% בשוק ה-SABA (משאפים להקלה מיידית בקוצר נשימה), אשר השלים למעשה את המעבר למוצרים מבוססי HFA.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה**, שהתווספו לטבע כתוצאה מהרכישה של Barr, הסתכמו ב-80 מיליון דולר, עלייה של 4% בהשוואה ל-77 מיליון דולר שנמכרו על ידי Barr ברבעון המקביל אשתקד. הצמיחה במכירות נבעה בעיקר בשל מכירות חזקות של Plan B[®], למרות ירידה במכירות מוצרים מסוימים (non promoted) שבהם קיימת תחרות גנרית והקטנת מלאים אצל לקוחות מסוימים. הירידה במכירות מהרבעון הראשון לרבעון השני של 2009 נובעת מהפחתת מלאים עבור מוצרים מסוימים אצל לקוחות, במיוחד מלאים של Plan B[®] ממסגרת ההכנות להשקה של Plan B[®] One-Step ביולי. נתון המכירות שמוצג כאן כולל רק את המוצרים לבריאות האישה, ושונה מהנתונים שפורסמו בעבר על ידי Barr כמכירות מוצרים ייחודיים (proprietary sales).

מכירות חטיבת הכימיה (API) לצדדים שלישיים ברבעון השני הסתכמו ב-135 מיליון דולר, ירידה של 13% בהשוואה לרבעון השני של 2008. בנטרול השפעות השינויים בשערי חליפין, מכירות חטיבת הכימיה ירדו ב-10%. חלק מהירידה במכירות חטיבת הכימיה לצדדים שלישיים נובעת מכך שהמכירות ל-Barr ול-Pliva, שבעבר נחשבו מכירות לצדדים שלישיים, נרשמות כיום כמכירות פנימיות של טבע.

הרווח הגולמי לפי non-GAAP לרבעון הגיע ל-58.5%, בהשוואה ל-54.7% ברבעון השני של 2008. השיפור בשיעור הרווח הגולמי ברבעון נבע מעלייה במכירות של מוצרים ייחודיים ומוצרים ממותגים הכוללים מוצרים לבריאות האישה, ProAir[™], קופקסון[®], ואזילקט[®]. על פי U.S. GAAP, שיעור הרווח הגולמי ירד ל-52.0% בהשוואה ל-53.3% ברבעון המקביל אשתקד בגין הוצאה חד פעמית של שערך מלאי וירידת ערך של נכסים בלתי מוחשיים, כתוצאה מרכישת Barr.

הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) נטו הסתכמו ברבעון הרביעי ב-169 מיליון דולר או 5.0% מהמכירות, בהשוואה ל-198 מיליון דולר או 7.0% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 29 מיליון דולר. TL Biopharmaceuticals AG, המיזם המשותף של טבע עם קבוצת Lonza, החזירה לטבע כ-40 מיליון דולר בגין הוצאות מחקר ופיתוח שהתבצעו בעבר על ידי טבע. כתוצאה מהחזר זה, סך ההוצאה על מחקר ופיתוח נטו ירד, למרות עלייה גולמית של הוצאות אלו. באמצעות המיזם המשותף, עליו הודיעה טבע בחודש ינואר, טבע ו-Lonza ישתפו פעולה על מנת לפתח, לייצר ולשווק סל מוצרים ביוגנריים. חלקה של טבע בהוצאות המיזם המשותף – כ-20 מיליון דולר – מופיע בדו"ח רווח והפסד תחת הפסד מחברות כלולות (share in losses of associated companies). טבע ממשיכה להגדיל את הוצאות המו"פ בהתאם לתוכנית האסטרטגית של החברה, הקובעת כי עד להכפיל את תפוקת המו"פ הגנרי עד לשנת 2012 (בהשוואה לשנת 2007), וכן להרחיב את פעילות המו"פ בביוגנריקה ובתחום הייחודי והממותג.

הוצאות מכירה ושיווק (S&M) (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך 8 מיליון דולר) הסתכמו ב-641 מיליון דולר או 18.9% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-493 מיליון דולר או 17.5% מהמכירות ברבעון השני של 2008. הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נבע בעיקר כתוצאה ממכירות גבוהות יותר של מוצרים ייחודיים וממותגים.

הוצאות הנהלה וכלליות (G&A) ברבעון הסתכמו ב-197 מיליון דולר או 5.8% מהמכירות, בהשוואה ל-169 מיליון דולר או 6.0% ברבעון המקביל אשתקד.

שיעור המס לפי non-GAAP לרבעון השני של 2009 היה 17%, בדומה לרבעון הראשון של השנה, ומהווה אומדן לגובה המס השנתי הצפוי. ברבעון השני של 2008 שיעור המס היה 11% ובשנת 2008 כולה עמד שיעור המס על 10%. הגידול בשיעור המס נבע בעיקר מאיחוד התוצאות של Barr. על בסיס U.S. GAAP, האומדן לשיעור המס השנתי הינו 11%.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני הסתכם ב-658 מיליון דולר, בהשוואה ל-806 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע בניכוי מכירות של נכסים (148 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (134 מיליון דולר), הגיע ל-376 מיליון דולר. במהלך הרבעון השני שילמה טבע כ-80 מיליון דולר על הוצאות שקשורות לרכישה של Barr, ואינן מופיעות בדו"ח רווח והפסד של החברה כתוצאה מטיפול חשבונאי ברכישות (purchase accounting). סך מזומנים ושווי מזומנים נכון לתאריך 30 ביוני 2009 הסתכם ב-2.0 מיליארד דולר, לאחר תשלום במהלך הרבעון של כ-1 מיליארד דולר אשר נועד להפחתת חוב קצר וארוך טווח, כולל 770 מיליון דולר מתוך הלוואות הגישור שנלקחו על מנת לממן את רכישת Barr. נכון לתאריך 30 ביוני 2009, הסכום תחת הלוואות הגישור האמורות שטרם נפרע הינו 630 מיליון דולר.

הון העצמי של החברה הסתכם, נכון לתאריך 30 ביוני 2009, ב-17.8 מיליארד דולר, בהשוואה ל-16.4 מיליארד דולר בתאריך 31 בדצמבר 2008. בנוסף לרווח הנקי, העלייה בהון העצמי נבעה מהמרה של כ-719 מיליון דולר של אג"ח להמרה בריבית של 0.5% ו-0.25% המיועדים לפירעון ב-2024, בניכוי דיבידנד שחולק.

לרבעון השני של 2009, **מספר המניות** בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה על פי non-GAAP היה 911 מיליון מניות. על בסיס U.S. GAAP מספר המניות בדילול מלא הגיע ל-895 מיליון. להמרת האג"ח להמרה (כפי



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

שתואר לעיל), לא הייתה השפעה על סך כמות המניות, מאחר ומניות אלו נלקחו בחשבון בספירה הכוללת של המניות בדילול מלא. נכון לתאריך 30 ביוני, 2009, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב-913 מיליון מניות, בעוד שמספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע מוערך בכ-879 מיליון מניות.

דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום 27 ביולי, 2009, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון השני של שנת 2009, בשיעור של 0.60 ש"ח למניה.

היום הקובע יהיה 5 באוגוסט, 2009, ויום התשלום נקבע ל-20 באוגוסט, 2009. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 20%.

פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 28 ביולי, 2009, בשעה 15:30 שעות ישראל (8:30 שעות ניו יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון השני של 2009. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: 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 11 באוגוסט, 2009 בחצות (שעות ניו יורק) על-ידי חיג 877-660-6853 למחייגים בתוך ארה"ב ו-201-612-7415 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר יהיו חשבון מספר (account #) 3055 ותו הזיהוי (ID#) 327464.

אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל ואחת מ-20 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 are based on management's current beliefs and expectations and 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®, Lotrel® and Protonix®, the current economic conditions, competition from brand-name companies that are under increased pressure to counter generic products, or competitors that seek to delay the introduction of generic products, the effects of competition on our innovative products, especially Copaxone® sales, dependence on the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, 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, supply interruptions or delays that could result from the complex manufacturing of our products and our global supply chain, our ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, including the integration of Barr Pharmaceuticals, Inc., the potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, our exposure to fluctuations in currency, exchange and interest rates, 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 intensified scrutiny by the U.S. government, the termination or expiration of governmental programs and tax benefits, impairment of intangible assets and goodwill, environmental risks, and other factors that are discussed in this report and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC").