



**טבע מדווחת על תוצאות שיא לשנת 2009 ולרבעון הרביעי**

-- מכירות רבעוניות של 3.8 מיליארד דולר ורווח למניה non-GAAP של 0.94 דולר --

-- מכירות שנתיות של 13.9 מיליארד דולר ורווח למניה non-GAAP של 3.37 דולר --

-- שיא במכירות השנתיות בכל האזורים הגיאוגרפיים --

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות שיא לרבעון הרביעי של 2009 ולשנה כולה שהסתיימו ב-31 בדצמבר, 2009.

עיקרי התוצאות לשנת 2009 ולרבעון הרביעי של השנה:

- מכירות שיא רבעוניות ושנתיות של 3.8 מיליארד דולר ו-13.9 מיליארד דולר, בהתאמה. התוצאות המשקפות עלייה של 33% ו-25%, בהתאמה, בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.
- רווח נקי ורווח למניה על בסיס דילול מלא non-GAAP לרבעון הרביעי של 847 מיליון דולר ו-0.94 דולר המשקפים עלייה של 28% ו-18%, בהתאמה, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי והרווח למניה על בסיס דילול מלא על פי U.S. GAAP לרבעון הסתכם ב-379 מיליון ו-0.42 דולר, בהשוואה להפסד של 694 מיליון או הפסד של 0.88 דולר למניה ברבעון המקביל אשתקד.
- רווח נקי ורווח למניה על בסיס דילול מלא non-GAAP לשנת 2009 של 3 מיליארד דולר ו-3.37 דולר, בהתאמה, המשקפים עלייה של 22% ו-11% בהתאמה. הרווח הנקי והרווח למניה על בסיס דילול מלא על פי U.S. GAAP הסתכם ב-2.0 מיליארד דולר ו-2.23 דולר, בהשוואה ל-609 מיליון ו-0.75 דולר ב-2008.
- רווח תפעולי non-GAAP לרבעון הרביעי של 1.0 מיליארד דולר, המשקף עלייה של 41% בהשוואה לרבעון הרביעי אשתקד. הרווח התפעולי לרבעון על פי U.S. GAAP הסתכם ב-412 מיליון דולר, בהשוואה להפסד של 412 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2008.
- רווח תפעולי non-GAAP לשנת 2009 של 3.9 מיליארד דולר, המשקף עלייה של 35% בהשוואה לשנת 2008. הרווח התפעולי על פי U.S. GAAP הסתכם ב-2.4 מיליארד דולר, בהשוואה ל-1.1 מיליארד דולר ב-2008.
- מכירות שיא גלובליות לקופקסון® ב-2009 שהסתכמו ב-2.8 מיליארד דולר, עלייה של 25% בהשוואה לרבעון הרביעי אשתקד ולשנת 2008. קופקסון® ממשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו.
- שיא שנתי לתזרים מזומנים מפעילות שוטפת, שהסתכם ב-3.4 מיליארד דולר.

"2009 הייתה שנה טובה מאד לטבע, במהלכה הגענו לשיאים חדשים במכירות וברווחים בכל האזורים ובכל היחידות העסקיות שלנו, "ציין שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע. "השנה התאפיינה בהישגים מהותיים, ביניהם, האינטגרציה המוצלחת עם Barr, שהושלמה תוך פחות משנה ממועד השלמת הרכישה ואשר עתידה להניב סינרגיות משמעותיות עוד שנים רבות".

מר ינאי המשיך, "התוצאות הטובות ממחישות ביתר שאת את יכולת החברה להגיב במהירות לתנאי שוק משתנים כמו גם את חוסנו של המודל העסקי המאוזן של טבע. שני אלה מאפשרים לנו להשיג צמיחה רווחית מתמשכת משנה לשנה".

**המכירות** ברבעון הרביעי עלו ב-33% ל-3,802 מיליון דולר, בהשוואה ל-2,848 מיליון דולר ברבעון הרביעי אשתקד. המכירות לשנת 2009 עלו ב-25% ל-13,899 מיליון דולר, בהשוואה ל-11,085 מיליון דולר ב-2008. האינטגרציה של Barr תרמה לגידול במכירות בכל האזורים הגיאוגרפיים שבהם טבע פועלת, ובעיקר בארה"ב, רוסיה, פולין, גרמניה וקרוואטיה.

שינויים **בשערי חליפין** הוסיפו כ-98 מיליון דולר למכירות ברבעון הרביעי, עם השפעה זניחה על הרווח התפעולי. ההשפעה על המכירות נבעה בעיקר כתוצאה מהיחלשות הדולר כנגד מטבעות אחרים (בעיקר האירו, הדולר הקנדי

והפורינט ההונגרי, שקוזה חלקית בעקבות התחזקות הדולר כנגד הרובל הרוסי והפזו הארגנטינאי) ברבעון הרביעי של 2009 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

שינויים **בשערי חליפין** השפיעו באופן שלילי על המכירות בשנת 2009 בכ-572 מיליון דולר מהמכירות, עם השפעה שלילית של כ-37 מיליון דולר על הרווח התפעולי בהשוואה ל-2008.

**הרווח הנקי** על פי non-GAAP לרבעון הרביעי הגיע ל-847 מיליון דולר, עלייה של 28%, בעוד **שהרווח הנקי למניה** על בסיס דילול מלא על פי non-GAAP היה 0.94 דולר, עליה של 18% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מספר המניות לצורך חישוב הרווח למניה בדילול מלא non-GAAP עבור הרבעון הרביעי של 2009 גדל בכ-78 מיליון מניות בהשוואה לרבעון הרביעי של 2008, בעיקר בגין המניות שהונפקו בעקבות רכישת Barr. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP לרבעון הרביעי הסתכם ב-379 מיליון דולר, בהשוואה להפסד של 694 מיליון דולר ברבעון הרביעי של 2008, והרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא לפי U.S. GAAP לרבעון הרביעי הגיע ל-0.42 דולר, בהשוואה להפסד של 0.88 דולר ברבעון הרביעי של 2008.

הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP לרבעון הרביעי של שנת 2009 אינם כוללים את הפריטים הבאים:

- הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים בסך 379 מיליון דולר;
- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו ושערוך מלאי בסך 139 מיליון דולר;
- מחיקת נכסים בסך 71 מיליון דולר;
- הוצאות רה-ארגון ועלויות רכישה בסך 25 מיליון דולר;
- רכישת מחקר ופיתוח בתהליך בסך 23 מיליון דולר;
- הכנסות מימון אחרות נטו בסך 8 מיליון דולר;
- הטבת מס של 161 מיליון דולר.

**הרווח הנקי** על פי non-GAAP לשנת 2009 הגיע ל-3,029 מיליון דולר, עלייה של 22%, בעוד **שהרווח הנקי למניה** על בסיס דילול מלא על פי non-GAAP היה 3.37 דולר, עליה של 11% בהשוואה לשנת 2008. מספר המניות לצורך חישוב הרווח למניה בדילול מלא non-GAAP עבור 2009 גדל בכ-75 מיליון מניות בהשוואה ל-2008, בעיקר בגין המניות שהונפקו בעקבות רכישת Barr. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP לשנת 2009 הסתכם ב-2,000 מיליון דולר, בהשוואה לרווח של 609 מיליון דולר ב-2008, והרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא לפי U.S. GAAP ל-2009 הגיע ל-2.23 דולר, בהשוואה לרווח של 0.75 דולר ב-2008.

הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP לשנת 2009 אינם כוללים את הפריטים הבאים:

- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך 485 מיליון דולר;
- הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים בסך 434 מיליון דולר;
- שערוך מלאי בסך 302 מיליון דולר;
- מחיקת נכסים בסך 110 מיליון דולר;
- הוצאות רה-ארגון ועלויות רכישה בסך 94 מיליון דולר;
- רכישת מחקר ופיתוח בתהליך בסך 23 מיליון דולר;
- הכנסות מימון אחרות נטו בסך 8 מיליון דולר;
- הטבת מס של 411 מיליון דולר.

טבע מאמינה כי הצגת הנתונים על פי non-GAAP מסייעת להבנה טובה יותר של המגמות בפעילות החברה. ברבעון הרביעי של 2008 הרווח נקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP לא כללו הוצאות מחקר ופיתוח בתהליך, ירידת ערך של נכסים פיננסיים, ירידת ערך של נכסים, הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הסכמי פשרה והשלכות מס שנבעו בגין שינויים אלה. בדומה לכך, בשנת 2008 הרווח הנקי והרווח הנקי למניה על פי non-GAAP לא כללו פריטים דומים, שקוזה על ידי הסכם פשרה עם מוסד בקשר לתיק ה-ARS של החברה. מצורפת בהמשך טבלת המרה המפרטת את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

**הרווח התפעולי** ברבעון הרביעי, על פי non-GAAP (שאינו כולל הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים, הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו ושערוך של מלאי, מחיקת נכסים, הוצאות רה-ארגון ורכישת מחקר ופיתוח בתהליך – כפי שהוסבר לעיל) עלה ב-41% ל-1,049 מיליון דולר, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי לרבעון הרביעי של שנת 2009 הסתכם ב-412 מיליון דולר בהשוואה להפסד של 412 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

**הרווח התפעולי** לשנת 2009, על פי non-GAAP לשנת 2009 (שאינו כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הסכמי פשרה, שערוך של מלאי, מחיקת נכסים, הוצאות רה-ארגון ורכישת מחקר ופיתוח בתהליך – כפי שהוסבר

לעיל) הסתכם ב-3,853 מיליון דולר, עלייה של 35% בהשוואה ל-2008. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי לשנת 2009 הסתכם ב-2,405 מיליון דולר בהשוואה ל-1,145 מיליון דולר ב-2008. מצורפת בהמשך טבלת המרה המפרטת את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

**המכירות בצפון אמריקה** ברבעון הרביעי הסתכמו ב-2,324 מיליון דולר, גידול של 35% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 61% מסך המכירות. המכירות הרבעוניות הושפעו לטובה בעיקר מהשקת הגרסאות הגנריות של (fexofenadine/pseudoephedrine) Allegra-D<sup>®</sup> 12 Hour, (lansoprazole) Prevacid<sup>®</sup> Delayed-Release ומההשקה מחדש של (budesonide) Pulmicort Respules<sup>®</sup> במהלך הרבעון, ומהמשך מכירות חזקות של הגרסאות הגנריות של (amphetamines salts) Adderall XR<sup>®</sup>, (pantoprazole) Protonix<sup>®</sup>, Lotrel<sup>®</sup>, (amlodipinebenazapril) Yasmin<sup>®</sup>, (isotretinoin) Accutane<sup>®</sup>, (drospirenone and ethinyl estradiol) ו-(famciclovir) Famvir<sup>®</sup> ו-(oxaliplatin) Eloxatin<sup>®</sup> אשר הושקעו ברבעונים קודמים. המכירות ברבעון הושפעו לטובה גם מהמשך מכירות חזקות של קופקסון<sup>®</sup> ו-ProAir<sup>™</sup>.

בשנת 2009, **המכירות בצפון אמריקה** הגיעו ל-8,585 מיליון דולר, גידול של 34% בהשוואה ל-2008. בשנה כולה, המכירות בצפון אמריקה הושפעו לטובה ממכירות חזקות של מוצרים גנריים לצד עלייה במכירות של קופקסון<sup>®</sup> ו-ProAir<sup>™</sup>.

נכון ל-5 בפברואר, 2010, לטבע היו 216 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA), כולל 43 אישורים מותנים. סך המכירות השנתיות בארה"ב של המוצרים המקוריים אליהם מתייחסות הבקשות האמורות הינו מעל ל-113 מיליארד דולר. מתוך בקשות אלה, 140 היו בקשות בהליך הידוע כ-"Paragraph IV" הנוגעות לתקיפת פטנט המוצר המקורי. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 89 מוצרים מתוך 140 בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של למעלה מ-55 מיליארד דולר.

**המכירות באירופה** הסתכמו ב-925 מיליון דולר ברבעון הרביעי, והיוו 24% מסך המכירות, גידול של 30% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, או גידול של 20% במונחי המטבעות המקומיים. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר ממכירות גנריות חזקות באירופה (בעיקר בגרמניה, פולין, צרפת והונגריה) וכן מגידול במכירות קופקסון<sup>®</sup> ואזילקט<sup>®</sup>.

בשנת 2009, **המכירות באירופה** הגיעו ל-3,271 מיליון דולר, גידול של 10% ביחס ל-2008, או גידול של 22% במונחי המטבעות המקומיים. הגידול במכירות השנתיות נבע בעיקר ממכירות גנריות חזקות באירופה (בעיקר בגרמניה, ספרד, פולין וצרפת) וכן מגידול במכירות קופקסון<sup>®</sup> ואזילקט<sup>®</sup>.

מתחילת 2009, טבע קיבלה 1,035 אישורים גנריים באירופה, המתייחסים ל-164 מולקולות ב-324 פורמולציות שונות, לרבות 12 אישורים של ה-EMEA התקפים בכל מדינות האיחוד האירופי. בנוסף, לטבע כ-3,143 בקשות לשיווק הממתינות לאישור סופי ב-30 מדינות באירופה, המתייחסות ל-241 מולקולות ב-485 פורמולציות שונות, כולל 9 בקשות אשר ממתינות לאישור מה-EMEA.

**מכירות בינלאומיות** ברבעון הרביעי ב-2009 הסתכמו ב-553 מיליון דולר והיוו 15% מסך כל המכירות, גידול של 35% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, או גידול של 32% במונחי המטבעות המקומיים. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר ממכירות גבוהות במדינות מסוימות באמריקה הלטינית ובישראל.

**מכירות בינלאומיות** לשנת 2009 הסתכמו ב-2,043 מיליון דולר, גידול של 20% בהשוואה ל-2008, או גידול של 32% במונחי המטבעות המקומיים. בשנה כולה, הגידול במכירות נבע ממכירות גבוהות בכל האזורים הגיאוגרפיים, לרבות רוסיה, אמריקה הלטינית וישראל. המכירות באמריקה הלטינית היוו 37% מסך המכירות הבינלאומיות, בעוד המכירות במרכז-מזרח אירופה ובישראל היוו 25% ו-24%, מסך המכירות הבינלאומיות, בהתאמה.

**קופקסון<sup>®</sup>** המשיך להיות הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו. מכירות גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) הסתכמו ב-747 מיליון דולר ברבעון הרביעי, גידול של 25% בהשוואה לרבעון הרביעי של 2008. בארה"ב, עלו המכירות (במונחי מכירה לשוק) ב-33% והסתכמו ב-509 מיליון דולר, בעוד שהמכירות מחוץ לארה"ב (במונחי מחיר מכירה לשוק) עלו ב-13% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והגיעו ל-238 מיליון דולר. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות קופקסון<sup>®</sup> מחוץ לארצות הברית צמחו ב-2%. מכירות באירופה צמחו ב-32% בהשוואה לרבעון הרביעי של 2008, בעוד שמכירות בשווקים בינלאומיים אחרים הושפעו לרעה מתזמון של מכרזים.

מכירות גלובליות שנתיות של **קופקסון<sup>®</sup>** במונחי מחיר מכירה לשוק צמחו ב-25% והסתכמו ב-2,826 מיליון דולר, כאשר המכירות בארה"ב עלו ב-39% ל-1,917 מיליון דולר. המכירות מחוץ לארה"ב בשנת 2009 הסתכמו ב-909 מיליון דולר, עליה של 3% בהשוואה לשנת 2008. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות קופקסון<sup>®</sup> מחוץ לארצות הברית עלו ב-12% בשנת 2009.

המכירות הגלובליות של **אזילקט**® (במונחי מחיר מכירה לשוק) הסתכמו ב-70 מיליון דולר ברבעון הרביעי, עלייה של 37% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2008, בעוד המכירות בשנת 2009 צמחו ב-39% בהשוואה ל-2008 והסתכמו ב-243 מיליון דולר. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הגלובליות של אזילקט® ברבעון הרביעי ובשנת 2009 צמחו ב-29% ו-44%, בהתאמה. במהלך הרבעון הרביעי ובמהלך 2009 נמשך הגידול בנתח השוק של אזילקט® בשווקים העיקריים באירופה ובארה"ב.

**מוצרי הנשימה** של טבע רשמו מכירות גלובליות של 282 מיליון דולר ברבעון הרביעי של 2009, גידול של 9% בהשוואה ל-259 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2008. הגידול במכירות נבע בעיקר ממכירות חזקות של ProAir™ ו-Qvar® בארה"ב. מכירות מוצרי הנשימה ב-2009 הסתכמו ב-898 מיליון דולר, עלייה של 15% בהשוואה למכירות 2008 שהיו 778 מיליון דולר. מכירות מוצרי הנשימה של טבע בארה"ב הסתכמו ב-189 מיליון דולר ו-568 מיליון דולר ברבעון הרביעי ובשנה כולה, בהתאמה. נכון ל-31 בדצמבר, 2009, שמרה טבע על מעמדה המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 54% בשוק ה-SABA (משאפים להקלה מיידית בקוצר נשימה).

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה**, שהתווספו לטבע כתוצאה מהרכישה של Barr, הסתכמו ב-77 מיליון דולר ברבעון הרביעי, בהשוואה ל-78 מיליון דולר שנמכרו על ידי Barr ברבעון המקביל אשתקד. תוצאות אלה הושפעו בעיקר ממכירות חזקות של Seasonique® שקוּזוּ על ידי מכירות חלשות של Plan B® One Step. מכירות מוצרי בריאות האישה לשנת 2009 הסתכמו ב-357 מיליון דולר, עלייה של 12% בהשוואה למכירות 2008 שהיו 319 מיליון דולר. נתון המכירות שמוצג כאן כולל רק את המוצרים לבריאות האישה, ושונה מנתוני המכירות שפורסמו בעבר על ידי Barr כמכירות מוצרים ייחודיים (proprietary sales).

**מכירות חטיבת הכימיה (API)** לצדדים שלישיים ברבעון הרביעי הסתכמו ב-136 מיליון דולר, ירידה של 10 מיליון דולר בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מכירות לצדדים שלישיים לשנת 2009 הסתכמו ב-565 מיליון דולר, בהשוואה ל-603 מיליון דולר ב-2008.

**הרווח הגולמי** לפי non-GAAP לרבעון הגיע ל-58.6%, בהשוואה ל-57.4% ברבעון המקביל ב-2008. השיפור בשיעור הרווח הגולמי ברבעון הרביעי נבע מעלייה במכירות של מוצרים ייחודיים ומוצרים ממותגים הכוללים את קופקסון®, ProAir™, ואזילקט®, ומוצרים לבריאות האישה, מהשקת מוצרים חדשים בארה"ב, כמו גם משיפור ברווח הגולמי של המכירות הגנריות הבסיסיות בארה"ב. על פי U.S. GAAP, שיעור הרווח הגולמי הגיע ל-55.2% ברבעון הרביעי, בהשוואה ל-56.1% ברבעון המקביל אשתקד, בעיקר לאור הפחתת ערך נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו.

**הוצאות מחקר ופיתוח** (מו"פ) נטו הסתכמו ברבעון הרביעי ב-219 מיליון דולר או 5.8% מהמכירות, בהשוואה ל-215 מיליון דולר או 7.5% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד. הוצאות מחקר ופיתוח ברוטו ברבעון הרביעי של 2009, לפני החזר על הוצאות מו"פ מצדדים שלישיים (בעיקר מחברת TL Biopharmaceuticals AG, המיזם המשותף של טבע עם קבוצת Lonza), היוו 6.6% מהמכירות. הוצאות מחקר ופיתוח נטו לשנת 2009 הסתכמו ב-802 מיליון דולר, או 5.8% מהמכירות.

**הוצאות מכירה ושיווק (S&M)** (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו) הסתכמו ב-742 מיליון דולר או 19.5% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-491 מיליון דולר או 17.2% מהמכירות ברבעון הרביעי של 2008. הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נבע בעיקר משני גורמים: התוספת של מכירות Barr אשר מאופיינת בהוצאות מכירה ושיווק גבוהות יותר, ותשלומי תמלוגים גבוהים יותר כתוצאה ממכירות גבוהות יותר של קופקסון® ומוצרים אחרים.

**הוצאות הנהלה וכלליות (G&A)** ברבעון הרביעי הסתכמו ב-218 מיליון דולר או 5.7% מהמכירות, בהשוואה ל-182 מיליון דולר או 6.4% מהמכירות, ברבעון המקביל אשתקד.

**שיעור המס non-GAAP** לשנת 2009 היה 16% בהשוואה לשיעור המס של 10% לשנת 2008. הגידול בשיעור המס נבע בעיקר מאיחוד התוצאות של Barr. על בסיס U.S. GAAP, שיעור המס לשנת 2009 היה 8%.

**תזרים המזומנים** מפעילות שוטפת ברבעון הרביעי הסתכמו ב-957 מיליון דולר, בהשוואה ל-969 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע נטו (179 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (141 מיליון דולר), הגיע ל-637 מיליון דולר. תזרים המזומנים מפעילות שוטפת לשנה כולה הסתכמו ב-3,373 מיליון דולר, עלייה בהשוואה ל-3,231 מיליון דולר ב-2008, בעוד תזרים המזומנים החופשי הסתכמו ב-2,187 מיליון דולר. סך מזומנים והשקעות בניירות ערך סחירים נכון לתאריך 31 בדצמבר 2009, הסתכמו ב-2.5 מיליארד דולר, עלייה של כ-500 מיליון דולר מ-30 בספטמבר, 2009.

**הון העצמי** של החברה, נכון לתאריך 31 בדצמבר, 2009, הסתכמו ב-19.3 מיליארד דולר, עלייה של 2.9 מיליארד דולר בהשוואה ל-16.4 מיליארד דולר בתאריך 31 בדצמבר, 2008. הגידול בהון העצמי נובע מהרווח הנקי שנרשם בשנת 2009, מהמרה של אג"ח להמרה, וכן משערוך נכסים והתחייבויות לא-דולריים, בניכוי דיבידנד שחולק השנה.

לרבעון הרביעי של 2009, מספר המניות הממוצע המשוקלל בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה על פי GAAP ו non-GAAP היה 900 מיליון מניות ו-916 מיליון מניות, בהתאמה. נכון לתאריך 31 בדצמבר, 2009, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב-919 מיליון מניות, בעוד שמספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע מוערך בכ-890 מיליון מניות.

#### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום ה-15 בפברואר, 2010, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הרביעי של שנת 2009 בשיעור של 0.70 ש"ח למניה, המצייץ עליה של 16.7% בהשוואה ל-0.60 ש"ח שחולקו ברבעון השלישי.

היום הקובע יהיה ה-23 בפברואר, 2010, ויום התשלום נקבע ל-10 במרץ, 2010. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 11%.

#### פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 16 בפברואר, 2010, בשעה 15:30 שעות ישראל (08:30 שעות ניו יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון הרביעי ותוצאות שנת 2009. 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-23 בפברואר, 2010, בחצות (שעות ניו יורק) על-ידי חיוג 877-660-6853 למחייגים בתוך ארה"ב ו-201-612-7415 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר הינו חשבון מספר (account #) 3055 ותו הזיהוי (ID#) הינו 342952.

#### 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®, Protonix® and Eloxatin®, 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, including potential oral and generic competition for Copaxone®, 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, 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").

###



**Consolidated Statements of Income (Loss)**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions, except earnings (loss) per share)

	Three Months Ended December 31,		Twelve Months Ended December 31,		
	2009	2008	2009	2008	
NET SALES	3,802	2,848	13,899	11,085	
COST OF SALES (a)	1,703	1,249	6,532	5,117	
GROSS PROFIT	2,099	1,599	7,367	5,968	
RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES	219	215	802	786	
SELLING AND MARKETING EXPENSES (b)	752	498	2,676	1,842	
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	218	182	823	669	
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	23	992	23	1,402	
LEGAL SETTLEMENTS, IMPAIRMENT, RESTRUCTURING AND ACQUISITION COSTS	475	124	638	124	
OPERATING INCOME (LOSS)	412	(412)	2,405	1,145	
FINANCIAL EXPENSES – net	26	*302	202	*345	
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAXES	386	(714)	2,203	800	
PROVISION FOR INCOME TAXES (c)	(6)	*(23)	166	*184	
	392	(691)	2,037	616	
SHARE IN LOSSES OF ASSOCIATED COMPANIES – net	12	1	33	1	
NET INCOME (LOSS)	380	(692)	2,004	615	
ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS	1	**2	4	**6	
NET INCOME (LOSS) ATTRIBUTABLE TO TEVA	379	(694)	2,000	609	
EARNINGS (LOSS) PER SHARE ATTRIBUTABLE TO TEVA:					
	Basic (\$)	0.43	(0.88)	2.29	0.78
	Diluted (\$)	0.42	(0.88)	2.23	0.75
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:					
	Basic	888	785	872	780
	Diluted	900	785	896	820
NON-GAAP NET INCOME ATTRIBUTABLE TO TEVA:***		847	662	3,029	2,493
NON-GAAP EARNINGS PER SHARE ATTRIBUTABLE TO TEVA:					
	Basic (\$)	0.95	0.84	3.47	3.19
	Diluted (\$)	0.94	0.80	3.37	3.03
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:					
	Basic	888	785	872	780
	Diluted	916	838	912	837

\*\*\* See reconciliation attached.

(a) Cost of Sales includes \$124 million and \$35 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended December 31, 2009 and 2008, respectively, and \$5 million of inventory step-up in the three months ended December 31, 2009.

(b) Selling and Marketing Expenses includes \$10 million and \$7 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended December 31, 2009 and 2008, respectively.

(c) Provision for Income Taxes includes \$161 million and \$74 million of related tax effect of non-GAAP charges in the three months ended December 31, 2009 and 2008, respectively.

\* After giving retroactive effect to the adoption of an accounting pronouncement which requires issuers to account separately for the liability and equity components of convertible debt instruments that may be settled in cash (including partial cash settlement).

\*\* Non-controlling interests reclassification.



**Condensed Balance Sheets**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	<b>December 31,</b>	
	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>ASSETS</b>		
<b>CURRENT ASSETS:</b>		
Cash and cash equivalents	1,995	1,854
Short-term investments	253	53
Accounts receivable	5,019	4,653
Inventories	3,332	3,396
Prepaid expenses and other current assets	1,542	1,470
<b>TOTAL CURRENT ASSETS</b>	<b>12,141</b>	<b>11,426</b>
<b>LONG-TERM INVESTMENTS AND RECEIVABLES</b>	<b>534</b>	<b>425</b>
<b>DEFERRED TAXES, DEFERRED CHARGES AND OTHER ASSETS</b>	<b>642</b>	<b>*492</b>
<b>PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT, net</b>	<b>3,766</b>	<b>3,699</b>
<b>IDENTIFIABLE INTANGIBLE ASSETS, net</b>	<b>4,053</b>	<b>4,581</b>
<b>GOODWILL</b>	<b>12,674</b>	<b>12,297</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>33,810</b>	<b>32,920</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>		
<b>CURRENT LIABILITIES:</b>		
Short-term debt and current maturities of long term liabilities	1,301	2,906
Sales reserves and allowances	2,942	2,708
Accounts payable and accruals	2,680	2,244
Other current liabilities	679	623
<b>TOTAL CURRENT LIABILITIES</b>	<b>7,602</b>	<b>8,481</b>
<b>LONG-TERM LIABILITIES:</b>		
Deferred income taxes	1,741	1,723
Other taxes and long term payables	727	621
Employee related obligations	170	182
Senior notes and loans	3,494	3,654
Convertible senior debentures	817	*1,821
<b>TOTAL LONG-TERM LIABILITIES</b>	<b>6,949</b>	<b>8,001</b>
<b>EQUITY:</b>		
Teva shareholders' equity	19,222	*16,378
Non-controlling interests	37	**60
<b>TOTAL EQUITY</b>	<b>19,259</b>	<b>16,438</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND EQUITY</b>	<b>33,810</b>	<b>32,920</b>

\* After giving retroactive effect to the adoption of an accounting pronouncement which requires issuers to account separately for the liability and equity components of convertible debt instruments that may be settled in cash (including partial cash settlement).

\*\* Non-controlling interests reclassification.



**Reconciliation between Reported and Non-GAAP Net Income (Loss)**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions, except earnings (loss) per share)

	Three Months Ended		Twelve Months Ended		
	December 31,		December 31,		
	2009	2008	2009	2008	
REPORTED NET INCOME (LOSS) ATTRIBUTABLE TO TEVA	379	*(694)	2,000	*609	
INVENTORY STEP-UP	5	-	302	5	
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	23	992	23	1,402	
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS –UNDER COST OF SALES	124	35	450	152	
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS –UNDER SELLING AND MARKETING	10	7	35	28	
LEGAL SETTLEMENTS	379	17	434	17	
IMPAIRMENT OF ASSETS	71	107	110	107	
RESTRUCTURING EXPENSES AND ACQUISITION COSTS	25	-	94	-	
SETTLEMENT WITH INSTITUTION –UNDER FINANCE EXPENSES	-	-	-	(100)	
IMPAIRMENT OF FINANCIAL ASSETS – NET – UNDER FINANCE EXPENSES	(8)	272	(8)	375	
RELATED TAX EFFECT	(161)	(74)	(411)	(102)	
NON-GAAP NET INCOME ATTRIBUTABLE TO TEVA	<u>847</u>	<u>662</u>	<u>3,029</u>	<u>2,493</u>	
DILUTED EARNINGS (LOSS) PER SHARE:	REPORTED (\$)	0.42	(0.88)	2.23	0.75
	Non-GAAP (\$)	<u>0.94</u>	<u>0.80</u>	<u>3.37</u>	<u>3.03</u>
ADD BACK FOR DILUTED EARNINGS PER SHARE CALCULATION:					
INTEREST EXPENSE ON CONVERTIBLE SENIOR DEBENTURES, AND ISSUANCE COSTS, NET OF TAX BENEFITS	REPORTED (\$)	-	-	1	5
	Non-GAAP (\$)	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>43</u>	<u>46</u>
DILUTED WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:	REPORTED (\$)	900	785	896	820
	Non-GAAP (\$)	<u>916</u>	<u>838</u>	<u>912</u>	<u>837</u>

\* After giving retroactive effect to the adoption of an accounting pronouncement which requires issuers to account separately for the liability and equity components of convertible debt instruments that may be settled in cash (including partial cash settlement).

**Reconciliation between Reported and Non-GAAP Operating Income (Loss)**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	<b>Three Months Ended</b>		<b>Twelve Months Ended</b>	
	<b>December 31,</b>		<b>December 31,</b>	
	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
REPORTED OPERATING INCOME (LOSS)	412	(412)	2,405	1,145
INVENTORY STEP-UP	5	-	302	5
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	23	992	23	1,402
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER COST OF SALES	124	35	450	152
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER SELLING AND MARKETING	10	7	35	28
LEGAL SETTLEMENTS	379	17	434	17
IMPAIRMENT OF ASSETS	71	107	110	107
RESTRUCTURING EXPENSES AND ACQUISITION COSTS	25	-	94	-
NON-GAAP OPERATING INCOME	<u>1,049</u>	<u>746</u>	<u>3,853</u>	<u>2,856</u>

**Condensed Cash Flow**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	Three Months Ended		Twelve Months Ended	
	December 31,		December 31,	
	2009	2008	2009	2008
<b>OPERATING ACTIVITIES:</b>				
NET INCOME (LOSS)	380	*(692)	2,004	*615
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	23	992	23	1,402
OTHER ADJUSTMENTS TO RECONCILE NET INCOME (LOSS) TO NET CASH PROVIDED FROM OPERATIONS	554	*669	1,346	*1,214
<b>NET CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES</b>	<b>957</b>	<b>969</b>	<b>3,373</b>	<b>3,231</b>
NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES	(263)	(3,856)	(916)	(4,137)
NET CASH PROVIDED BY (USED IN) FINANCING ACTIVITIES	(213)	1,963	(2,265)	1,358
TRANSLATION ADJUSTMENT ON CASH AND CASH EQUIVALENTS	(84)	(76)	(51)	(86)
<b>NET INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>397</b>	<b>(1,000)</b>	<b>141</b>	<b>366</b>
<b>BALANCE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD</b>	<b>1,598</b>	<b>2,854</b>	<b>1,854</b>	<b>1,488</b>
<b>BALANCE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD</b>	<b>1,995</b>	<b>1,854</b>	<b>1,995</b>	<b>1,854</b>

\* After giving retroactive effect to the adoption of an accounting pronouncement which requires issuers to account separately for the liability and equity components of convertible debt instruments that may be settled in cash (including partial cash settlement).



Twelve Months Ended				
December 31,			% of Total	
2009	2008	% Change	2009	
(Unaudited, U.S Dollars in millions)				

**Sales by Geographical Areas**

North America	8,585	6,413	34%	62%
Europe*	3,271	2,976	10%	23%
International	2,043	1,696	20%	15%
<b>Total</b>	<b>13,899</b>	<b>11,085</b>	<b>25%</b>	<b>100%</b>

Three Months Ended				
December 31,			% of Total	
2009	2008	% Change	2009	
(Unaudited, U.S Dollars in millions)				

**Sales by Geographical Areas**

North America	2,324	1,727	35%	61%
Europe*	925	710	30%	24%
International	553	411	35%	15%
<b>Total</b>	<b>3,802</b>	<b>2,848</b>	<b>33%</b>	<b>100%</b>

\* Includes EU member states, Switzerland & Norway.