



18 בפברואר 2003

**טבע מדווחת על תוצאות שיא במכירות וברווח הנקי  
המכירות לשנת 2002 עברו את רף 2.5 מליארד \$  
רווח של 1.52 \$ למניה בשנת 2002, גידול של 43%  
גידול של 50% בדיבידנד לרבעון הרביעי של 2002**

- הרווח הנקי ברבעון הרביעי של 2002 הסתכם ב- 137 מליון \$ (+53%) והרווח למניה ב- 0.50 \$ (+51%)
- המכירות ברבעון הסתכמו ב- 770 מליון \$ (+36%)
- המכירות הגלובליות של הקופקסון® במונחי מחיר מכירה לשוק, הסתכמו ברבעון ב- 156 מליון \$ (+53%)

טבע תעשיות פרמצבטיית בע"מ דיווחה היום על רווח של 137 מליון \$ ורווח למניה בדילול מלא (לאחר חלוקת 100% דיבידנד במניות הטבה), של 0.50 \$ ברבעון הרביעי של 2002, גידול של 53% ו- 51% בהתאמה לעומת הרבעון המקביל ב- 2001. המכירות ברבעון המדווח עלו ב- 36% והסתכמו ב- 770 מליון \$ כאשר 67% מהמכירות היו בצפון אמריקה ו- 23% באירופה.

המכירות בשנת 2002 עלו ב- 21% והסתכמו ב- 2,519 מליון \$. הרווח הנקי והרווח למניה לשנה המדווחת עלו שניהם ב- 43% לעומת 2001 והסתכמו ב- 410 מליון \$ וב- 1.52 \$, בהתאמה. במחצית השניה של 2002 כלולות תוצאותיהן של שתי החברות שנרכשו בצרפת ובאיטליה אשר מכירותיהן מהוות כ- 1% מסך המכירות בשנה וכ- 2% ממכירות הרבעון הרביעי של 2002.

מספרי ההשוואה הם לפני הוצאה חד-פעמית אשר נרשמה ברבעון הרביעי של 2001 (9.7 מליון \$) ומשקפים את חלוקת דיבידנד הטבה (100%) בדצמבר 2002.

"אנו גאים מאוד בתוצאות היפות שהשגנו השנה במגוון הזירות בהן אנו פועלים." אמר מנכ"ל טבע, ישראל מקוב. "תוצאות אלה ממחישות את הצלחת האסטרטגיה הגלובלית שלנו, מחויבותינו לפתח ולהשיק מוצרים גנריים חדשים וההכרה הבינלאומית ביתרונות הטיפול בקופקסון® לטווח ארוך. השקת הגירסה הגנרית של אוגמנטין® ברבעון הרביעי תרמה מאוד הן למכירות והן לרווחיות, אך אין בה כדי להמעט מן ההישגים החשובים האחרים שלנו ובהם השקת 14 מוצרים נוספים בארה"ב במהלך השנה, בנייה משמעותית של העסק האירופאי שלנו, מינוף היכולות של חטיבת חומרי הגלם שלנו והמשך הגידול המרשים של מכירות הקופקסון®."

המכירות הפרמצבטיית בצפון אמריקה (כולל קופקסון®) הסתכמו ב- 471 מליון \$ בהשוואה ל- 323 מליון \$ ברבעון הרביעי של שנת 2001, גידול של 46%. גידול זה נובע בעיקר ממכירות הגירסה הגנרית של אוגמנטין (Amox/Clav) אשר הושקה ברבעון הרביעי, כמו גם מגידול במכירות הקופקסון®, והשקת 14 מוצרים גנריים נוספים במהלך 2002 (כולל Pergolide ברבעון הרביעי של השנה).

דורית מלצר – מנהלת קשרי משקיעים [dorit@teva.co.il](mailto:dorit@teva.co.il)

רח' בול 5 ת.ד 3190 פתח-תקוה 49131 מל. 03-9267554 פקסימיליה 03-9267519

Web site: [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com)



צבר המוצרים הגנריים של טבע בארה"ב כולל עתה 61 בקשות לאישור אשר ל- 12 מתוכן כבר התקבל אישור טנטטיבי. היקף המכירות של צבר מוצרים זה, במונחי מחיר המוצרים המקוריים, הינו מעל 42 מיליארד \$. הבקשות ל- 41 מוצרים מתוך צבר מוצרים זה, הוגשו בהליך הידוע כ- Paragraph IV. טבע מאמינה כי לגבי 17 מאותם 41 מוצרים, אשר סך מכירותיהם, במונחי מחיר המוצר המקורי, עולה על 8 מיליארד דולר, תזכה לבלעדיות של שישה חודשים בשיווקם, מאחר והייתה הראשונה להגיש הבקשה עבורם. ב- 2002, קיבלה טבע אישור סופי ל- 18 מוצרים. מתחילת 2003, קיבלה טבע אישור טנטטיבי למוצר אחד ואישור סופי אחד (טבליות Mirtazapine במינונים 15 מ"ג ו- 30 מ"ג), אשר הושק בינואר.

**המכירות הפרמצבטיה באירופה** (כולל קופקסון®) גדלו ב- 52% ברבעון והסתכמו ב- 153 מליון \$. הגידול במכירות נבע מצמיחה פנימית במכירות של המוצרים הגנריים, מחדירה מוצלחת מאוד של הקופקסון® לשווקי אירופה, מתיסוף, לעומת הדולר, של שער ה- Euro (12%) ושל מטבעות אירופאים אחרים (GBP : 8% ו- HUF : 17%) לעומת בהשוואה לרבעון הרביעי של 2001 ומאיחודן של מכירות Teva Classics בצרפת.

**המכירות הגלובליות במונחי מכירה לשוק של הקופקסון®**, צמחו ב- 53% והסתכמו ברבעון, ב- 156 מליון \$. המכירות בארה"ב, בסך 116 מליון \$, עלו ב- 40% לעומת הרבעון הרביעי של 2001 והמכירות מחוץ לארה"ב, בעיקר באירופה, עלו ב- 103% והסתכמו ב- 40 מליון \$. במהלך הרבעון, פרסמו חוקרים אירופאים מידע חדש, על-פיו, בנוסף לכך שקופקסון® מסייע בהורדת שיעור ההתקפים של חולים בטרשת נפוצה בשלב ההתקפי, קופקסון® אף מעודד שחרור פקטור שעוזר להגן על המוח מפני איבוד תאי עצב המשמשים להעברת מסרים עצביים (Neuroprotection).

**מכירות העסק הכימי (API) לצדדים שלישיים** הסתכמו ב- 74 מליון \$, גידול של 21% לעומת הרבעון המקביל ב- 2001. הגידול במכירות הושפע בין השאר מאיחודן של מכירות Teva Pharmaceutical Fine Chemicals S.r.l. (איטליה). סך כל מכירות ה-API, כולל המכירות הפנימיות לעסקיה הפרמצבטיים של טבע, הסתכמו ב- 135 מליון \$, גידול של 37% לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

### סקירה פיננסית

**שיעור רווח הגולמי** ברבעון הגיע ל- 44.0% בהשוואה ל- 42.3% ברבעון הרביעי של 2001. הדבר משקף המשך המגמה של תמהיל מוצרים רווחי יותר, כולל המוצרים שהושקו ברבעון הנוכחי, סביבת מחירים יציבה בארה"ב, סינרגיות תפעוליות משמעותיות כמו גם מגמות חיוביות בשערי המטבעות השונים.

**הוצאות מו"פ ברוטו** ברבעון המדווח עלו ב- 25% לעומת הרבעון המקביל אשתקד בעוד הוצאות המו"פ נטו גדלו ב- 77% כתוצאה מקיטון בהשתתפות של צדדים שלישיים בהוצאות המו"פ של טבע. קיטון זה נובע בעיקר מהפסקתם של ניסויים קליניים בשלב III, אשר השתתפות צדדים שלישיים בהם, בתקופות קודמות, הייתה גבוהה.

**הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות (SG&A)** היוו 14% מהמכירות בהשוואה ל- 17% ברבעון המקביל בשנת 2001. הוצאות נמוכות אלה הן בעיקר תוצאה של השקת Amox/Clav ברבעון המדווח אשר מכירותיו גרמו לגידול ניכר במכירות הרבעון תוך השפעה מזערית על הוצאות SG&A, הוצאות משפטיות נמוכות ברבעון וכן הוצאות שהיו ברבעון המקביל ב- 2001 – ולא קיימות השנה, כמו הפחתה בגין מוניטין, בהתאם לכללי החשבונאות החדשים (FAS 142).



תזרים המזומנים מפעילות שוטפת הסתכם בשנת 2002 ב- 354 מליון \$, הגבוה ביותר אי פעם, בהשוואה ל- 273 מליון \$ בשנת 2001.

#### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 17 בפברואר, 2003, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הרביעי של שנת 2002, בשיעור של 0.33 ₪ למניה (כ- 6.7 ¢ על פי שער הדולר ביום זה) לעומת 0.215 ₪ בארבעת הרבעונים האחרונים. היום הקובע יהיה 26 בפברואר, 2003 ויום התשלום נקבע ל- 13 במרץ, 2003. שיעור המס שינוכה במקור הינו 19%. סך הדיבידנד שישולם עבור שנת 2002 יהיה כ- 53 מליון \$.

#### פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה אשר בה ידונו תוצאות הרבעון הרביעי ושנת 2002, ביום שלישי, 18 בפברואר, 2003 בשעה 17:00 שעות ישראל (10:00 שעות ניו-יורק). ניתן להאזין לשיחת הועידה דרך אתר האינטרנט של טבע: <http://www.tevapharm.com>. לאחר סיומה של שיחת הועידה ניתן יהיה להקשיב לשידור החוזר עד ליום 24 בפברואר, 2003 בחצות (שעות ניו-יורק) באתר החברה או על-ידי חיגור: 001-402-220-0682 למחייגים מחוץ לארה"ב, או 1-800-374-1375 למחייגים בתוך ארה"ב. אין צורך בקוד על מנת להיכנס לשיחות אלה.

טבע תעשיות פרמצבטיה בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל, ואחת מ- 35 החברות הפרמצבטיות המובילות בעולם. טבע, המתמחה בייצור תרופות גנריות וייחודיות ובייצור חומרי-גלם פעילים לתעשיית התרופות, הינה אחת מהמובילות בעולם בתחום הגנריקה. לטבע אתרי ייצור, מחקר, שיווק והפצה בישראל, צפון אמריקה ואירופה. קרוב ל- 90% ממכירותיה של הקבוצה הן לצפון אמריקה ולאירופה.

-----  
"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 current beliefs and expectations of management. Such statements are based on current 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 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 their own generic products or successfully extend the exclusivity period of their branded products, Teva's ability to rapidly integrate the operations of acquired businesses, the availability of product liability coverage in the current insurance market, 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 ("FDA") and other regulatory authority approvals, the regulatory environment and changes in the health policies and structure of various countries, acceptance and demand for new pharmaceutical products and new therapies, uncertainties regarding market acceptance of innovative products newly launched, currently being sold or in development, the impact of restructuring of clients, reliance on strategic alliances, exposure to product liability claims, dependence on patent and other protections for innovative products, 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 ("SEC"). 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.*

דורית מלצר – מנהלת קשרי משקיעים [dorit@teva.co.il](mailto:dorit@teva.co.il)

רח' בול 5 ת.ד 3190 פתח-תקוה 49131 מל. 03-9267554 פקסימיליה 03-9267519

Web site: [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com)