



טבע מדווחת על תוצאות לרבעון הראשון של 2009

**--תוצאות Non-GAAP חזקות; התקדמות משמעותית באינטגרציה של Barr--**

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון שהסתיים ב-31 במרץ, 2009.

עיקרי התוצאות לרבעון:

- מכירות לרבעון של 3.15 מיליארד דולר המשקפות עלייה של 22% בהשוואה לרבעון הראשון ב-2008. להתחזקות הדולר האמריקאי הייתה השפעה שלילית של כ-200 מיליון דולר (-8%) על המכירות. השינויים בשערי חליפין לא השפיעו על הרווח התפעולי.
- רווח נקי על פי non-GAAP של 634 מיליון דולר, המשקף עלייה של 4% בהשוואה לרבעון הראשון של 2008. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP היה 451 מיליון דולר.
- רווח נקי non-GAAP למניה היה 0.71 דולר למניה, ירידה של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, שנבע בעיקר כתוצאה מעלייה בהוצאות פיננסיות, שיעור המס, ומספר המניות כתוצאה מהרכישה של Barr. הרווח הנקי המדולל למניה על פי U.S. GAAP, הסתכם ב-0.51 דולר.
- רווח תפעולי על פי non-GAAP של 826 מיליון דולר, עלייה של 14% בהשוואה לרבעון הראשון של 2008. הרווח התפעולי על פי U.S. GAAP הסתכם ב-538 מיליון דולר.
- מכירות שיא גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) של קופקסון<sup>®</sup> שהסתכמו ב-621 מיליון דולר, עלייה של 15% בהשוואה לרבעון הראשון של 2008. קופקסון<sup>®</sup> ממשיך להיות התרופה המובילה לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו.
- תזרים המזומנים מפעילות שוטפת לרבעון הסתכם ב-733 מיליון דולר.
- איחוד התוצאות של Barr לראשונה, והתקדמות משמעותית באינטגרציה.

"הצמיחה החזקה ברבעון הראשון – בכל היחידות העסקיות – מצביעה כי 2009 עתידה להיות שנה מוצלחת במימוש היעדים האסטרטגיים והפיננסיים שהצבנו לעצמנו. היה זה רבעון מצוין למוצרים הייחודיים שלנו, עם מכירות שיא של קופקסון<sup>®</sup> – התרופה המובילה בעולם לטיפול בטרשת נפוצה – ומכירות מצוינות של מוצרי הנשימה שלנו ושל מוצרי בריאות האישה, תחום אשר התווסף לסל המוצרים של טבע בעקבות רכישת Barr", אמר שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע.

מר ינאי המשיך, "האינטגרציה עם חברת Barr מתקדמת בקצב מהיר מהמתוכנן ואנו מעריכים כי נפיק ערך רב יותר מרכישת Barr מכפי שציפינו בתחילה. בהתבסס על התוצאות הטובות של הרבעון הראשון (על אף ההשפעות השליליות של שערי החליפין על המכירות) אנו אופטימיים באשר להשגת יעדי שנת 2009."

המכירות ברבעון עלו ב-22% ל-3,147 מיליון דולר, בהשוואה ל-2,572 מיליון דולר ברבעון הראשון אשתקד. הרכישה של Barr הגדילה את המכירות בכל האזורים הגיאוגרפיים שבהם טבע פועלת, ובעיקר בארה"ב, רוסיה, פולין, גרמניה וקרוואטיה.

הרווח הנקי על פי non-GAAP לרבעון הראשון הגיע ל-634 מיליון דולר, עלייה של 4%, בעוד שהרווח הנקי למניה על פי non-GAAP היה 0.71 דולר, ירידה של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP, הסתכם ב-451 מיליון דולר, בהשוואה ל-139 מיליון דולר ברבעון הראשון של 2008, והרווח הנקי למניה הגיע ל-0.51 דולר, בהשוואה ל-0.18 דולר ברבעון הראשון של 2008.

הרווח הנקי לפי non-GAAP והרווח הנקי non-GAAP למניה ברבעון הראשון של שנת 2009 אינם כוללים את השינויים הבאים (בניכוי הטבת מס של 105 מיליון דולר), הקשורים בעיקר לרכישה של Barr:

- שיערוך מלאי שהסתכם ב-220 מיליון דולר.
- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו שהסתכמו ב-54 מיליון דולר.
- הוצאות רה ארגון והפחתות אחרות שהסתכמו ב-14 מיליון דולר.



## טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

הרווח התפעולי על פי non-GAAP (שאינו כולל שערור של מלאי, הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, ירידת ערך של נכסים פיננסיים, והוצאות רה ארגון ואחרות – כפי שהוסבר לעיל) עלה ב-14% ל-826 מיליון דולר, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי הסתכם ב-538 מיליון דולר, עלייה של 81% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

טבע מאמינה שהשימוש בנתונים על פי non-GAAP מסייע להבנה טובה יותר של המשקיעים את המגמות המשפיעות על עסקי החברה. ברבעון הראשון של 2008, התוצאות על פי non-GAAP לא כללו רכישה של מחקר ופיתוח בתהליך בהקשר לרכישה של CoGenesys Inc., 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.

שינויים **בשערי חליפין** השפיעו באופן שלילי על המכירות ברבעון הראשון, בשיעור של כ-200 מיליון דולר, או כ-8%, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. ההשפעה השלילית של שינויים בשערי חליפין נבעה בעיקר מהתחזקות הדולר האמריקאי בהשוואה למרבית המטבעות האחרים (בעיקר האירו, הלירה סטרלינג, הפורנט ההונגרי, הדולר הקנדי והרוכל הרוסי) ברבעון הראשון של 2009 בהשוואה לרבעון הראשון של 2008. לשינויים בשערי חליפין לא השפעה על הרווח התפעולי ברבעון הראשון.

**המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה** (כולל קופקסון®) ברבעון הראשון הסתכמו ב-1,861 מיליון דולר, גידול של 36% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 62% מסך המכירות הפרמצבטיות. המכירות הרבעוניות הושפעו לטובה בעיקר מהשקת הגרסה הגנרית של Solodyn® (minocycline) ברבעון, וכן ממכירות של הגרסאות הגנריות של Protonix® (amlodipine benazapril), Lotrel® (drosperinone and ethinyl estradiol), Yasmin®, Pantoprazole (fentanyl citrate) ו-Duragesic® אשר הושקו ברבעונים קודמים. המכירות ברבעון הושפעו לטובה גם ממכירות חזקות של ProAir™ וקופקסון® וכן מהעובדה שטבע החלה לרשום 100% ממכירות קופקסון® בצפון אמריקה, לאחר סיום הסכם התפוצה עם sanofi-aventis ב-31 במרץ 2008.

נכון ל-27 באפריל, 2009, לטבע יש 197 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA), כולל 40 אישורים מותנים. סך המכירות השנתיות בארה"ב של המוצרים המקוריים אליהם מתייחסות הבקשות האמורות, הינו מעל ל-109 מיליארד דולר. מתוך בקשות אלה, 134 היו בקשות בהליך הידוע כ-"Paragraph IV" הנוגעות לתקיפת פטנט המוצר המקורי. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 84 מוצרים מתוך 134 בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של מעל ל-53 מיליארד דולר.

**מכירות פרמצבטיות באירופה** (כולל קופקסון®) הסתכמו ב-692 מיליון דולר ברבעון הראשון, גידול של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 23% מסך המכירות הפרמצבטיות. המכירות באירופה צמחו ב-24% במונחי המטבעות המקומיים. המכירות הרבעוניות הושפעו לטובה ממכירות גנריות חזקות בספרד, בפולין ובגרמניה, וזאת למרות השפעה שלילית על נתוני המכירות כתוצאה מירידות משמעותיות בשווי של מטבעות אירופאים עיקריים מול הדולר אמריקאי.

מתחילת 2009, טבע קבלה 283 אישורים גנריים באירופה, ל-81 מולקולות ב-153 פורמולציות שונות. נכון ל-31 במרץ, 2009, היו לטבע כ-3,447 בקשות לשיווק הממתינות לאישור סופי ב-30 מדינות אירופה, ל-235 מולקולות ב-477 פורמולציות שונות, כולל 16 בקשות אשר ממתנות לאישור מה-EMA.

**מכירות פרמצבטיות בינלאומיות** (כולל קופקסון®) ברבעון הראשון, הסתכמו ב-436 מיליון דולר, אשר משקפות צמיחה של 14% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והיוו 15% מסך כל המכירות הפרמצבטיות. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הבינלאומיות צמחו ב-25%. ברבעון הראשון הגידול נבע בעיקר ממכירות גבוהות ברוסיה וקרוואטיה כמו גם במדינות באמריקה הלטינית וישראל, וזאת על אף השפעה שלילית של שערי החליפין על המכירות. מכירות טבע במדינות אמריקה הלטינית היוו כ-6% מהמכירות הפרמצבטיקה, ישראל תרמה כ-4%, ועוד כ-4% מהמכירות הגיעו ממדינות מרכז ומזרח אירופה.

**קופקסון®** המשיך להיות התרופה המובילה לטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו עם שיא במכירות גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) לרבעון, שהסתכמו ב-621 מיליון דולר ברבעון, עליה של 15% בהשוואה לרבעון הראשון של 2008. בארה"ב, המכירות, במונחי מכירה לשוק, צמחו ב-38% והסתכמו ב-430 מיליון דולר, בעוד שמכירות מחוץ לארה"ב (במונחי מחיר מכירה לשוק) ירדו ב-17% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והגיעו ל-191 מיליון דולר, למרות עלייה במספר היחידות שנמכרו. הירידה במכירות מחוץ לארה"ב נבע בעיקר כתוצאה מהשפעה שלילית של שערי חליפין. בנוסף, תזמון המכירות בחלק מהשוקים הבינלאומיים החלישו את המכירות.



## טבע תעשיות פרמצבטיית בע"מ

המכירות הגלובליות של **אזילקט**<sup>®</sup> (במונחי מחיר מכירה לשוק) הסתכמו ב-55 מיליון דולר ברבעון הראשון, עלייה של 50% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2008. במהלך הרבעון הראשון המשיך הגידול בנתח השוק של אזילקט<sup>®</sup> בשווקים העיקריים באירופה ובארה"ב.

**מוצרי הנשימה** של טבע רשמו מכירות גלובליות של 185 מיליון דולר ברבעון הראשון של 2009, גידול של 9% בהשוואה ל-168 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2008. הגידול במכירות נבע בעיקר ממכירות חזקות של ProAir<sup>™</sup> בארה"ב. מכירות מוצרי הנשימה של טבע בארה"ב הסתכמו ב-107 מיליון ברבעון. במהלך הרבעון, טבע שמרה על מעמדה המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 59% בשוק ה-SABA (משאפים להקלה מיידית בקוצר נשימה), אשר השלים למעשה את המעבר למוצרים מבוססי HFA.

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה**, שהתווספו לטבע כתוצאה מהרכישה של Barr, הסתכמו ב-97 מיליון דולר, עלייה של 39% בהשוואה ל-70 מיליון דולר שנמכרו על ידי Barr ברבעון המקביל אשתקד. הצמיחה במכירות נבעה בעיקר בשל מכירות חזקות של Plan B<sup>®</sup>. נתון המכירות שמוצג כאן כולל רק מוצרים לבריאות האישה, ושונה מהנתונים שפורסמו בעבר על ידי Barr כמכירות מוצרים ייחודיים (proprietary sales).

**מכירות חטיבת הכימיה (API)** לצדדים שלישיים ברבעון הרביעי הסתכמו ב-158 מיליון דולר, גידול של 3% בהשוואה לרבעון הראשון של 2008.

**הרווח הגולמי** לפי non-GAAP לרבעון הגיע ל-58.4%, בהשוואה לרווח גולמי לפי non-GAAP של 54.9% ברבעון הראשון של 2008. השיפור בשיעור הרווח הגולמי ברבעון נבע מעלייה במכירות קופקסון<sup>®</sup> (העלייה במכירות מיוחסת בחלקה לסיום הסכם הפצה עם sanofi-aventis בצפון אמריקה ב-31 במרץ, 2008), מכירות חזקות של ProAir<sup>™</sup>, ותמהיל מוצרים שונה. על פי U.S. GAAP, הגיע שיעור הרווח הגולמי ל-49.9%, בהשוואה ל-53.3% ברבעון המקביל אשתקד, וזאת בגין הוצאה חד פעמית של שערך מלאי בקשר לרכישת Barr.

**הוצאות מחקר ופיתוח** (מו"פ) נטו הסתכמו ברבעון הרביעי ב-219 מיליון דולר או 7.0% מהמכירות, בהשוואה ל-179 מיליון דולר או 7.0% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 22%. הגידול בהוצאות המו"פ עולה בקנה אחד עם התוכנית האסטרטגית של החברה, שקבעה כיעד להכפיל את תפוקת המו"פ הגנרי עד שנת 2012 (בהשוואה לשנת 2007), וכן להרחיב את פעילות המו"פ בביוגנריקה ובתחום האיננובטיבי.

**הוצאות מכירה ושיווק (S&M)** (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו של 8 מיליון דולר) הסתכמו ב-596 מיליון דולר או 18.9% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-345 מיליון דולר או 13.4% מהמכירות ברבעון הראשון של 2008. הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נבע בעיקר כתוצאה מסיום הסכם ההפצה עם sanofi-aventis בצפון אמריקה ב-31 במרץ, 2008. ההשפעה נטו של סיום ההסכם על הוצאות מכירה ושיווק הינה 196 מיליון דולר ברבעון הראשון.

**הוצאות הנהלה וכלליות (G&A)** ברבעון הסתכמו ב-196 מיליון דולר או 6.2% מהמכירות, בהשוואה ל-162 מיליון דולר או 6.3%, ברבעון המקביל אשתקד.

**שיעור המס** לפי non-GAAP לרבעון הראשון של 2009 היה 17%, המהווה אומדן לגובה המס השנתי הצפוי. ברבעון הראשון של 2008 שיעור המס היה 15% ובשנת 2008 כולה עמד שיעור המס על 10%. הגידול בשיעור המס נבע בעיקר מאיחוד התוצאות של Barr.

**תזרים המזומנים** מפעילות שוטפת ברבעון הראשון הסתכמו ב-733 מיליון דולר, בהשוואה ל-746 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע בניכוי מכירות של נכסים (136 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (127 מיליון דולר), הגיע ל-470 מיליון דולר. מזומן ושווי מזומנים נכון ל-31 במרץ 2009 הגיע ל-2.5 מיליארד דולר.

**ההון העצמי** של החברה הסתכמו, נכון לתאריך 31 במרץ, 2009, ב-16.1 מיליארד דולר. חלוקת דיבידנד של 127 מיליון דולר והתאמה שלילית של 620 מיליון דולר כתוצאה מתרגום נכסים נטו אשר לא נקובים בדולר אמריקאי, הפחיתו את ההון העצמי ב-301 מיליון דולר לעומת ההון העצמי נכון ל-31 בדצמבר 2008.

לרבעון הראשון של 2009, **מספר המניות** בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי על פי non-GAAP היה 910 מיליון מניות. על בסיס U.S. GAAP מספר המניות הגיע ל-894 מיליון. נכון ל-31 במרץ, 2009, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב-911 מיליון מניות, בעוד שמספר המניות לחישוב שווי שוק של טבע מוערך בכ-858 מיליון מניות.



## טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום 4 במאי, 2009, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הראשון של שנת 2009, בשיעור של 0.60 ש"ח למניה.

המועד הקובע יהיה 12 במאי, 2009, ויום התשלום נקבע ל-27 במאי, 2009. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 20%.

### פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 5 במאי, 2009, בשעה 15:30 שעות ישראל (8:30 שעות ניו יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון הראשון של 2009. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com). תוך 24 שעות לאחר סיום השיחה, שידור חוזר של השיחה יהיה זמין באתר החברה. בנוסף, ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר של השיחה עד ליום 12 במאי, 2009 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 311401.

### אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל ואחת מ-20 החברות הפרמצבטיות המובילות בעולם. טבע, המתמחה בייצור תרופות גנריות 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, especially Copaxone®, 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 our Annual Report on Form 20-F and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC").

**Consolidated Statements of Income**

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

	<b>Three Months Ended</b>	
	<b>March 31,</b>	
	<b>2009</b>	<b>2008</b>
NET SALES	3,147	2,572
COST OF SALES (a)	1,576	1,200
GROSS PROFIT	1,571	1,372
RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES – net	219	179
SELLING AND MARKETING EXPENSES (b)	604	352
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	196	162
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	-	382
RESTRUCTURING & IMPAIRMENT CHARGES	14	-
OPERATING INCOME	538	297
FINANCIAL EXPENSES – net	63	66
INCOME BEFORE INCOME TAXES	475	231
PROVISION FOR INCOME TAXES (c)	25	92
	450	139
SHARE IN PROFITS OF ASSOCIATED COMPANIES – net	1	1
MINORITY INTERESTS – net	-	1
NET INCOME	451	139
EARNINGS PER SHARE:		
	Basic (\$)	0.53
	Diluted (\$)	0.51
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:		
	Basic	857
	Diluted	894

NON-GAAP NET INCOME:*	634	608
NON-GAAP EARNINGS PER SHARE:*		
	Basic (\$)	0.74
	Diluted (\$)	0.71
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:		
	Basic	857
	Diluted	910

\* See reconciliation attached

(a) - Cost of Sales includes \$46 million and \$41 million of amortization of purchased intangible assets and \$220 million and \$0 of inventory step-up in the three months ended March 31 2009 and 2008, respectively.

(b) - Selling and Marketing expenses includes \$8 million and \$7 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended March 31, 2009 and 2008, respectively.

(c) - Provision for Income Taxes includes \$(105) million and \$(13) million of related tax effect of non-GAAP charges in the three months ended March 31, 2009 and 2008, respectively

**Reconciliation between Reported and Non-GAAP Net Income**

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

	<b>Three Months Ended March 31,</b>		
	<b>2009</b>	<b>2008</b>	
<b>REPORTED NET INCOME</b>	451	139	
<b>INVENTORY STEP-UP</b>	220	-	
<b>ACQUISITION OF R&amp;D IN PROCESS</b>	-	382	
<b>AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER COST OF SALES</b>	46	41	
<b>AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER SELLING AND MARKETING</b>	8	7	
<b>RESTRUCTURING &amp; IMPAIRMENT CHARGES</b>	14	-	
<b>IMPAIRMENT OF FINANCIAL ASSETS – UNDER FINANCE EXPENSES</b>	-	52	
<b>RELATED TAX EFFECT</b>	(105)	(13)	
<b>NON-GAAP NET INCOME</b>	<u>634</u>	<u>608</u>	
<b>DILUTED EARNINGS PER SHARE:</b>	<b>REPORTED (\$)</b>	<b>0.51</b>	<b>0.18</b>
	<b>NON-GAAP(\$)</b>	<u>0.71</u>	<u>0.74</u>

**Reconciliation between Reported and Non-GAAP Operating Income**

	<b>Three Months Ended March 31,</b>	
	<b>2009</b>	<b>2008</b>
REPORTED OPERATING INCOME	538	297
INVENTORY STEP-UP	220	-
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	-	382
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER COST OF SALES	46	41
AMORTIZATION OF PURCHASED INTANGIBLE ASSETS – UNDER SELLING AND MARKETING	8	7
RESTRUCTURING & IMPAIRMENT CHARGES	14	-
NON-GAAP OPERATING INCOME	<u>826</u>	<u>727</u>

**Condensed Balance Sheet**

(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	<b>March 31,</b>	<b>December 31,</b>
	<b>2009</b>	<b>2008 *</b>
<b>ASSETS</b>		
<hr/>		
<b>CURRENT ASSETS</b>	11,140	11,426
<b>INVESTMENTS &amp; OTHER ASSETS</b>	937	917
<b>FIXED ASSETS – net</b>	3,493	3,699
<b>INTANGIBLE ASSETS – net</b>	4,364	4,581
<b>GOODWILL</b>	12,309	12,297
<b>TOTAL ASSETS</b>	<u>32,243</u>	<u>32,920</u>
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
<hr/>		
<b>CURRENT LIABILITIES</b>	8,570	8,481
<b>LONG-TERM LIABILITIES</b>	7,536	8,001
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	16,137	16,438
<b>TOTAL LIABILITIES &amp; SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<u>32,243</u>	<u>32,920</u>

\* After giving retroactive effect to the adoption of Staff Position No. APB 14-1, "Accounting for Convertible Debt Instruments That May Be Settled in Cash Upon Conversion (Including Partial Cash Settlement)".

**Condensed Cash Flow**(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	<b>Three Months Ended</b>	
	<b>March 31,</b>	
	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>OPERATING ACTIVITIES:</b>		
NET INCOME	451	139
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	-	382
OTHER ADJUSTMENTS TO RECONCILE NET INCOME TO NET CASH PROVIDED FROM OPERATIONS	282	225
<b>NET CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES</b>	<b>733</b>	<b>746</b>
<b>NET CASH PROVIDED BY (USED IN) INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(142)</b>	<b>115</b>
<b>NET CASH PROVIDED BY (USED IN) FINANCING ACTIVITIES</b>	<b>(24)</b>	<b>112</b>
<b>TRANSLATION DIFFERENCE ON CASH BALANCES OF CERTAIN SUBSIDIARIES</b>	<b>(71)</b>	<b>48</b>
<b>NET INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>496</b>	<b>1,021</b>
<b>BALANCE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD</b>	<b>1,854</b>	<b>1,488</b>
<b>BALANCE OF CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD</b>	<b>2,350</b>	<b>2,509</b>



**Three Months Ended**

	<b>March 31,</b>		<b>% Change</b>	<b>% of Total</b>
	<b>2009</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>

(Unaudited, U.S Dollars in millions)

**Sales by Geographical Areas**

North America	1,925	1,433	34%	61%
Europe*	739	723	2%	24%
International	483	416	16%	15%
<b>Total</b>	<b>3,147</b>	<b>2,572</b>	<b>22%</b>	<b>100%</b>

**Sales by Business Segments**

Pharmaceutical	2,989	2,419	24%	95%
A.P.I.**	158	153	3%	5%
<b>Total</b>	<b>3,147</b>	<b>2,572</b>	<b>22%</b>	<b>100%</b>

**Pharmaceutical Sales**

North America	1,861	1,368	36%	62%
Europe*	692	667	4%	23%
International	436	384	14%	15%
<b>Total</b>	<b>2,989</b>	<b>2,419</b>	<b>24%</b>	<b>100%</b>

\* Includes EU member states, Switzerland & Norway

\*\* Sales to third parties only