



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Contact:	Dan Suesskind , Chief Financial Officer	Teva Pharmaceutical Industries Ltd.	972-2-589-2840
	George Barrett , President and CEO	Teva North America	(215) 591-3030
	Liraz Kalif /Kevin Mannix , Investor Relations	Teva Pharmaceutical Industries Ltd.	972-3-926-7281
		Teva North America	(215) 591-8912

FOR IMMEDIATE RELEASE

TEVA REPORTS FOURTH QUARTER AND FULL YEAR 2006 RESULTS Provides 2007 outlook

- **Quarterly Net Sales of \$2.3 Billion, up 63%; Annual Net Sales of \$8.4 Billion, Up 60%**
- **U.S. GAAP Quarterly EPS of \$0.56; U.S. GAAP Annual EPS of \$0.69**
- **Adjusted Quarterly EPS of \$0.53, up 18%; Annual Adjusted EPS of \$2.30, up 45%**
- **Cash Flow from Operations: Quarterly \$765 Million; Annual \$2,058 Million**

Jerusalem, Israel, February 13, 2007 – Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NASDAQ: TEVA) today reported results for the quarter and the full year ended December 31, 2006.

Net sales for the fourth quarter of 2006 increased 63% to \$2,277 million, compared to \$1,401 million in the fourth quarter of 2005. The main contributors to the growth in sales for the quarter were the inclusion of Ivax sales, which benefited all regions, and new products sold in the U.S. that were not sold in the comparable quarter of 2005. **Net sales** for fiscal 2006 reached \$8.4 billion, an increase of 60% over 2005 sales.

On a **U.S. GAAP** basis, **net income** for the fourth quarter of 2006 increased 51% to \$460 million, compared to \$305 million for the same period of 2005, and **fully diluted earnings per share** increased 24% to \$0.56.

Adjusted net income, after eliminating certain tax-related income and certain charges recorded in the fourth quarter of 2006, reached \$433 million for the quarter, an increase of 42%, and **adjusted fully diluted earnings per share** reached \$0.53, an increase of 18%. These adjusted data are considered non-GAAP financial measures. Teva believes that excluding these items facilitates investors' understanding of the trends in the Company's underlying business.

For the full year of 2006, on a **U.S. GAAP** basis, **net income** and **earnings per share** reached \$546 million and \$0.69, a decrease of 49% and 57%, respectively, compared to 2005. **Adjusted net income**, after eliminating charges relating principally to the acquisition of Ivax, reached \$1,867 million, an increase of 74% and **adjusted fully diluted earnings per share** in 2006, reached \$2.30 per share, an increase of 45%, over the full year of 2005.

Except as otherwise noted, the analysis below addresses the adjusted figures.

Israel Makov, President and CEO, said: "Q4 was a very good quarter, ending what was not just another strong year for Teva, but an exceptionally strong one. This was an extraordinary year financially as well as strategically, as we established important additional platforms for growth in our business. Once again we have proven the strength of our strategies, and our excellence in executing those strategies. In 2006, Teva not only enhanced its leadership of the global generics industry, but expanded its role in the fields of CNS and Respiratory. I truly believe that Teva is ideally positioned to play an even larger role in the health care industry, and capture an even larger share of the opportunities that this industry offers."

North America accounted for 59% of Q4 net sales, while Europe contributed 24% and International (primarily Latin America, Central and Eastern Europe and Israel) 17%.

North American pharmaceutical sales (including Copaxone[®]) reached \$1,252 million in the quarter, compared to \$776 million in the fourth quarter of 2005, an increase of 61%. Sales benefited this quarter from 18 new products that were not sold in the comparable quarter of 2005, the most significant being the exclusive launch of bupropion XL during the fourth quarter of 2006, as well as of products launched in previous quarters of 2006, such as venlafaxine. In addition, sales benefited from the consolidation of Ivax, including increased sales of respiratory products, as well as higher sales of Copaxone[®] and the introduction of Azilect[®] in the U.S and Canada.

As of February 1, 2007, Teva had 162 product applications awaiting final FDA approval. Collectively, the brand products covered by these applications had annual U.S. sales of approximately \$92 billion. Teva believes it is the first to file on 42 of these applications relating to products whose annual U.S. branded sales are over \$36 billion.

Pharmaceutical sales in Western Europe (including Hungary and Copaxone[®]) increased 43% in the quarter to \$513 million. In addition to the acquisition of Ivax, the increase is due to higher generic sales (including 39 product launches across various markets this quarter) and increased Copaxone[®] and Azilect[®] sales.

International pharmaceutical sales (including Copaxone[®]), which include primarily Latin America, Israel and Central and Eastern European countries, increased 191% in the quarter to \$361 million. The increase is due to the addition of new markets in Latin America and Central and Eastern Europe as a result of the Ivax acquisition as well as expanding sales in existing markets.

Global in-market sales of Copaxone[®], which continued to expand its global leadership position, reached \$378 million, an increase of 17% over the fourth quarter of 2005. U.S. in-market sales increased by 9% to \$238 million. In-market sales outside the U.S., mainly in Europe, increased by 35% to \$139 million. For the full year of 2006, global in-market sales of Copaxone[®] increased by 20% to \$1,414 million, with U.S. in-market sales increasing by 17% to \$916 million and non-U.S. sales increasing by 26% to \$498 million, reflecting higher sales in Teva's main Western European markets as well as in Russia and certain Latin American countries.

Azilect[®], Teva's second innovative drug, continued its successful entry, making inroads among the existing products for the treatment of Parkinson's disease in the U.S. and Europe, with global sales in the quarter of \$19 million and annual sales of \$44 million. Azilect[®] is now available in 24 countries.

API sales to third parties reached a quarterly record of \$151 million, an increase of 7% over the fourth quarter of 2005. Total API sales (including internal sales) were \$281 million, a decrease of 5% compared to the fourth quarter of 2005. The decrease in internal sales largely reflects higher than normal volumes of raw material sales in the comparable 2005 fourth quarter in preparation for the 2006 vertically integrated large product launches with exclusivity.

Gross profit margin reached 48.4% in the fourth quarter of 2006, which was similar to the gross profit margin of the fourth quarter of 2005. The gross margin this quarter declined from the exceptionally high gross margins of the second and third quarters of 2006, which were attributable to high sales of newly launched products with exclusivity. In addition to the shelf stock adjustments that were made due the anticipated loss of exclusivities on simvastatin, pravastatin and finasteride that occurred during the quarter, the company absorbed nearly \$50 million more in shelf-stock adjustments for simvastatin than had been expected, due to the retention of a much larger-than-expected market share of simvastatin following the end of the exclusivity period.

Net Research & Development expenditures grew by 40% over the comparable quarter of 2005 and reached \$137 million. R&D as a percentage of sales reached 6%.

Selling, General and Administrative (SG&A), which represented 21% of sales during the quarter, amounted to \$478 million, as compared to 15.5% of sales and \$217 million in the fourth quarter of 2005. This higher level of SG&A in the reported quarter primarily reflects the substantially higher proportion of branded business mainly as a result of the Ivax acquisition. In addition, higher sales of products in the U.S., in which Teva shares its profit with third parties, and the expensing of employee stock options increased SG&A this quarter.

The **Tax Rate** provided for the fourth quarter was 12.9% of pre-tax income compared with 12.5% in the previous quarter and 13.7% in the comparable quarter. This adjusts the annual tax rate from 15.5% to 14.9% of adjusted pre-tax income, compared with a rate of 18% for 2005.

Cash flow generated from operating activities during the fourth quarter of 2006 amounted to \$765 million, bringing the total operating cash flow for the year to \$2,058 million. Free cash flow generated in 2006 net of dividends and capital expenditures amounted to \$1,463 million.

Cash and marketable securities amounted to \$2.3 billion as of December 31, 2006.

Share repurchases by Teva- during the fourth quarter totaled approximately 7.3 million shares for an aggregate purchase price of \$234 million. An additional 3.3 million shares were purchased in 2007 for \$112 million. Overall Teva repurchased 10.6 million shares for an amount equal to \$346 million reflecting an average price of \$32.49 per share.

Shareholders Equity on December 31, 2006 reached \$11.1 billion, up by \$563 million from September 30, 2006.

Share Count - For the fourth quarter of 2006, the share count for the fully diluted earnings per share calculation was 832 million shares. As of December 31, 2006 and going forward, Teva's share count for the fully diluted share count calculation is estimated at 832 million shares.

2007 Outlook - The Company expects net sales in 2007 to exceed \$9 billion and fully diluted earnings per share to be in the range of \$2.07 to \$2.19.

Dividend

The Board of Directors, at its meeting on February 12, 2007, declared a cash dividend for the fourth quarter of 2006 of NIS 0.40 (approximately 9.4 cents according to the rate of exchange on February 12, 2007) per share. The record date will be February 21, 2007, and the payment date will be March 8, 2007. Tax will be withheld at a rate of 16%.

Conference Call

Teva will host a conference call to discuss the Company's fourth quarter and year end results on Tuesday, February 13, 2007 at 08:45 a.m. EST. The call will be webcast and can be accessed through the Company's website at www.tevapharm.com. Following the conclusion of the call, a replay of the webcast will be available within 24 hours at the Company's web site. Alternatively, a replay of the call will be available until February 21, 2007 at 11:59 (ET), by calling 1-(201) 612-7415 outside the U.S. or 1-(877) 660-6853 in the U.S. The Pass Code to access the replay is: Account #: 3055 and Conference ID#: 229480.

Teva Pharmaceutical Industries Ltd., headquartered in Israel, is among the top 20 pharmaceutical companies in the world and is the leading generic pharmaceutical company. The Company develops, manufactures and markets generic and innovative human pharmaceuticals and active pharmaceutical ingredients, as well as animal health pharmaceutical products. Over 80% of Teva's sales are in North America and Europe.

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 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 risks relating to Teva's ability to successfully develop and commercialize additional pharmaceutical products, the introduction of competing generic equivalents, the competition from brand-name companies that are under increased pressure to counter generic products, or competitors that seek to delay the introduction of generic product, Teva's ability to generate revenues and profits closely tied to our success in obtaining U.S. market exclusivity for generic products, the impact of consolidation of our distributors and customers, regulatory changes that may prevent Teva 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 Allegra®, Neurontin® and Wellbutrin XL®, the effects of competition on our innovative products, especially 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 Agency and other regulatory authority approvals, the regulatory environment and changes in the health policies and structures of various countries, Teva's ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, potential exposure to product liability claims which are not covered by insurance, dependence on effectiveness of our patents and other protections for innovative products, significant operations worldwide that may be adversely affected by terrorism, political or economical instability or major hostilities, the difficulty of complex manufacturing of our products and supply delays, environmental risks, 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 or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Consolidated Statements of Income

(Unaudited, in millions, except earnings per share)

	October - December		January - December	
	2006	2005	2006	2005
	U.S. Dollars			
NET SALES	2,277	1,401	8,408	5,250
COST OF SALES	1,174	725	4,149	2,770
GROSS PROFIT	1,103	676	4,259	2,480
RESEARCH AND DEVELOPMENT	137	98	495	369
SELLING GENERAL AND ADMINISTRATIVE	478	217	1,572	799
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	47		1,295	
LITIGATION SETTLEMENT, IMPAIRMENT AND RESTRUCTURING EXPENSES	66		96	
OPERATING INCOME	375	361	801	1,312
FINANCIAL INCOME (EXPENSES) – net	4	(10)	(95)	(4)
INCOME BEFORE INCOME TAXES	379	351	706	1,308
PROVISION FOR INCOME TAXES	(78)	48	155	236
	457	303	551	1,072
PROFIT (LOSS) FROM ASSOCIATED COMPANIES	2	2	(3)	2
MINORITY INTERESTS	1		(2)	(2)
NET INCOME	460	305	546	1,072
EARNINGS PER SHARE:				
Basic (\$)	0.60	0.49	0.72	1.73
Diluted (\$)	0.56	0.45	0.69	1.59
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:				
Basic	768	621	756	618
Diluted	832	682	805	681

ADJUSTED NET INCOME:*	433	305	1,867	1,072
ADJUSTED EARNINGS PER SHARE:*				
Basic (\$)	0.56	0.49	2.47	1.73
Diluted (\$)	0.53	0.45	2.30	1.59
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARERS:				
Basic	768	621	756	618
Diluted	832	682	822	681

*See reconciliation attached



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Reconciliation Between Reported and Adjusted Net Income

(Unaudited, in millions, except earnings per share)

	October - December		January - December	
	2006	2005	2006	2005
	U.S. Dollars			
REPORTED NET INCOME	460	305	546	1,072
IVAX PURCHASE ACCOUNTING ADJUSTMENTS				
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	29		1,277	
INVENTORY STEP - UP			95	
IMPAIRMENT AND RESTRUCTURING EXPENSES	16		46	
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS - OTHER	19		25	
LITIGATION SETTLEMENT	50		50	
RELEASE OF PRIOR YEARS' INCOME TAX PROVISIONS				
AND TAX APPLICABLE TO THE ABOVE ITEMS	(141)		(172)	
ADJUSTED NET INCOME	<u>433</u>	<u>305</u>	<u>1,867</u>	<u>1,072</u>
DILUTED EARNINGS PER SHARE				
REPORTED (\$)	<u>0.56</u>	<u>0.45</u>	<u>0.69</u>	<u>1.59</u>
ADJUSTED (\$)	<u>0.53</u>	<u>0.45</u>	<u>2.30</u>	<u>1.59</u>



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Balance Sheet Data

(in millions)

	December 31	
	2006	2005
	U.S. Dollars	
ASSETS		
CURRENT ASSETS	7,640	5,505
INVESTMENTS & OTHER ASSETS	613	424
FIXED ASSETS – net	2,193	1,361
INTANGIBLE ASSETS - net	1,987	635
GOODWILL	8,038	2,462
TOTAL ASSETS	20,471	10,387
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES	4,071	2,260
LONG-TERM LIABILITIES	5,223	2,077
MINORITY INTERESTS	35	8
SHAREHOLDERS' EQUITY	11,142	6,042
TOTAL LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY	20,471	10,387



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Sales for the Quarter October – December (U.S. \$ millions)

Sales by Geographical Areas

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
North America	1,336	864	54.6	58.7
Europe*	557	399	39.6	24.4
International	384	138	178.3	16.9
Total	2,277	1,401	62.5%	100.0%

Sales by Business Segments

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
Pharmaceutical	2,126	1,260	68.7	93.4
A.P.I.**	151	141	7.1	6.6
Total	2,277	1,401	62.5%	100.0%

Pharmaceutical Sales

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
North America	1,252	776	61.3	58.9
Europe*	513	360	42.5	24.1
International	361	124	191.1	17.0
Total	2,126	1,260	68.7%	100.0%

* Western Europe and Hungary

** Sales to third party only



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Sales for the Period January – December (U.S. \$ millions)

Sales by Geographical Areas

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
North America	5,065	3,146	61.0	60.2
Europe*	2,036	1,529	33.2	24.2
International	1,307	575	127.3	15.6
Total	8,408	5,250	60.2%	100.0%

Sales by Business Segments

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
Pharmaceutical	7,821	4,726	65.5	93.0
A.P.I.**	587	524	12.0	7.0
Total	8,408	5,250	60.2%	100.0%

Pharmaceutical Sales

Sales For the Period	2006	2005	% Change	% of Total
North America	4,759	2,837	67.7	60.8
Europe*	1,850	1,378	34.3	23.7
International	1,212	511	137.2	15.5
Total	7,821	4,726	65.5%	100.0%

* Western Europe and Hungary

** Sales to third party only



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

13 בפברואר, 2007

טבע מדווחת על התוצאות לרבעון הרביעי של 2006 ולשנת 2006

החברה מספקת תחזית לשנת 2007

- המכירות ברבעון עלו ב- 63% והסתכמו ב- 2.3 מיליארד \$; המכירות השנתיות עלו ב- 60% והסתכמו ב- 8.4 מיליארד \$.
- לפי כללי חשבונאות מקובלים בארה"ב (US GAAP), הרווח למניה לרבעון הגיע ל- \$0.56; רווח למניה לשנת 2006: \$0.69.
- הרווח המותאם למניה ברבעון עלה ב- 18% ל- \$0.53; רווח מותאם למניה לשנת 2006 עלה ב- 45% ל- \$2.30.
- תזרים מזומנים מפעילות שוטפת הסתכם ברבעון ב- 765 מליון \$; הסתכם ב- 2,058 מליון \$.

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון הרביעי והשנה כולה שהסתיימו ב- 31 בדצמבר, 2006.

המכירות ברבעון הרביעי של 2006 עלו ב- 63% והסתכמו ב- 2,277 מליון \$, בהשוואה ל- 1,401 מליון \$ ברבעון המקביל אשתקד. התרומה העיקרית לצמיחה במכירות ברבעון היתה הכללת מכירות Ivax, אשר תרמו לכל האיזורים ומכירות של מוצרים חדשים בארה"ב, אשר לא נמכרו ברבעון המקביל אשתקד. המכירות לשנת 2006 כולה עלו ב- 60% בהשוואה לשנת 2005 והסתכמו ב- 8.4 מיליארד \$.

על פי כללי חשבונאות מקובלים בארה"ב (US GAAP), הרווח הנקי לרבעון הרביעי של 2006 עלה ב- 51% והסתכם ב- 460 מליון \$ לעומת 305 מליון \$ ברבעון המקביל אשתקד והרווח למניה בדילול מלא, הסתכם ב- \$0.56, גידול של 24%.

הרווח הנקי המותאם בניכוי הכנסות הקשורות במס וחייבים מסוימים שנרשמו ברבעון, הסתכם ב- 433 מליון \$, גידול של 42% והרווח המותאם למניה בדילול מלא הסתכם ב- \$0.53, גידול של 18%. נתונים מותאמים אלו אינם על-פי כללי החשבונאות המקובלים בארה"ב (US GAAP). טבע מאמינה כי השימוש בנתונים המותאמים לפני סעיפים אלו, מסייע להבנה טובה יותר של המשקיעים את מגמות העסקים של החברה.

לשנת 2006, על פי כללי חשבונאות מקובלים בארה"ב (US GAAP), הסתכמו הרווח הנקי והרווח למניה ב- 546 מליון \$ ו- \$0.69 וירדו ב- 49% ו- 57% בהתאמה, בהשוואה לשנת 2005. בניכוי סעיפים מסוימים הקשורים בעיקר לרכישת Ivax, הרווח הנקי המותאם הסתכם ב- 1,867 מליון \$, גידול של 74% והרווח המותאם למניה בדילול מלא בשנת 2006 הסתכם ב- \$2.30 למניה, גידול של 45%, בהשוואה לשנת 2005.

מלבד אם צוין אחרת, כל הנתונים שיוצגו להלן, מייצגים מספרים מותאמים.

ישראל מקוב, נשיא ומנכ"ל טבע אמר: "הרבעון הרביעי היה רבעון טוב מאוד אשר מסיים לא רק עוד שנה חזקה לטבע אלא שנה חזקה בצורה יוצאת דופן. היתה זו שנה יוצאת מן הכלל הן פיננסית והן אסטרטגית, בה יצרנו פלטפורמות חשובות נוספות לצמיחה בעסקינו. שוב הוכחנו את העוצמה של האסטרטגיות שלנו ואת מצוינותינו בהוצאתן לפועל. ב- 2006 טבע לא רק הגבירה את מובילותה בתעשייה הגנרית הגלובלית, אלא אף הרחיבה את פעילותה בתחום התרופות למחלות הנוירולוגיות ובתחום התרופות למחלות הנשימה."



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

אני מאמין כי טבע ממוצבת בצורה אידיאלית לשחק תפקיד עוד גדול יותר בתעשיית התרופות ולתפוס חלק משמעותי יותר מההזדמנויות שתעשייה זו מציעה."

המכירות בצפון אמריקה היוו 59% מכלל מכירות החברה ברבעון, כאשר אירופה היוותה 24%, ומכירות בינלאומיות (בעיקר אמריקה הלטינית, מרכז ומזרח אירופה וישראל) היוו 17%.

המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה (כולל קופקסון®) הסתכמו ב- 1,252 מליון \$ ברבעון, בהשוואה ל- 776 מליון \$ ברבעון הרביעי של 2005, גידול של 61%. המכירות הושפעו לטובה הרבעון מהכללתם של 18 מוצרים חדשים שלא נמכרו ברבעון המקביל אשתקד, כשהעיקרי שביניהם הוא bupropion XL שהושק במסגרת בלעדיות במהלך הרבעון הרביעי של 2006, כמו גם ממוצרים שהושקו ברבעונים קודמים של 2006 כמו venlafaxine. בנוסף, צמחו המכירות כתוצאה מהכללת Ivax, כולל מכירות גדולות יותר של מוצרים נשימתיים, כמו גם מגידול במכירות הקופקסון® ומהשקת אזילקט® בארה"ב ובקנדה.

נכון ל- 1 בפברואר, 2007, לטבע 162 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA). סך המכירות השנתיות של המוצרים המכוסים בבקשות אלה, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, הינו כ- 92 מליארד \$. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 42 מוצרים מתוך בקשות אלה, המשקפים במונחי מכירות שנתיות של המוצרים המקוריים בארה"ב, מעל ל- 36 מליארד \$.

המכירות הפרמצבטיות במערב אירופה (כולל הונגריה וכולל קופקסון®) גדלו ב- 43% ברבעון והסתכמו ב- 513 מליון \$. בנוסף לגידול הנובע מהרכישה של Ivax, הגידול נובע ממכירות גנריות גבוהות יותר (הכוללות את השקתם של 39 מוצרים בשווקים רבים ברבעון זה) ומגידול במכירות קופקסון® ואזילקט®.

מכירות פרמצבטיות בינלאומיות (כולל קופקסון®), הכוללות בעיקר את אמריקה הלטינית, ישראל ומדינות מרכז ומזרח אירופה, גדלו הרבעון ב- 191% והסתכמו ב- 361 מליון \$. הגידול נובע מהוספה של שווקים חדשים באמריקה הלטינית ומרכז ומזרח אירופה, כתוצאה מרכישת Ivax, כמו גם הגדלת המכירות בשווקים קיימים.

קופקסון® - המכירות הגלובליות של קופקסון®, שהמשיך להעמיק את המובילות הגלובלית שלו, במונחי מחיר מכירה לשוק, הסתכמו ברבעון זה ב- 378 מליון \$, גידול של 17% בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2005. מכירות הקופקסון® בארה"ב, במונחי מכירה לשוק, גדלו ב- 9% והסתכמו ב- 238 מיליון \$. מכירות הקופקסון®, במונחי מכירה לשוק, מחוץ לארה"ב, בעיקר באירופה, גדלו ב- 35% ל- 139 מיליון \$. לשנת 2006 כולה, המכירות הגלובליות של קופקסון®, במונחי מחיר מכירה לשוק עלו ב- 20% והסתכמו ב- 1,414 מליון \$, כאשר המכירות בארה"ב, במונחי מכירה לשוק, עלו ב- 17% ל- 916 מליון \$ והמכירות מחוץ לארה"ב, במונחי מכירה לשוק עלו ב- 26% ל- 498 מליון \$, ומשקפות מכירות גדולות יותר בשווקים המרכזיים של טבע במערב אירופה כמו גם ברוסיה ובמדינות מסוימות באמריקה הלטינית.

אזילקט®, המוצר המקורי השני של טבע, המשיך את חדירתו המוצלחת ומפלס את דרכו בין המוצרים הקיימים לטיפול במחלת הפרקינסון בארה"ב ובאירופה עם מכירות גלובליות ברבעון של 19 מליון \$ ומכירות שנתיות של 44 מליון \$. אזילקט® מאושר כעת לשימוש ב- 24 מדינות.

מכירות הכימיה (API) לצדדים שלישיים הגיעו לשיא רבעוני של 151 מליון \$, עליה של 7% בהשוואה לרבעון הרביעי של 2005. כלל מכירות הכימיה (כולל מכירות פנימיות) הסתכמו ב- 281 מליון \$, ירידה של 5% לעומת הרבעון הרביעי ב- 2005. הירידה נובעת ממכירות API גבוהות של חומרי גלם ברבעון המקביל לעסקים הפרמצבטיים של טבע כהכנה להשקת הגדולות ברבעונים אלה.

שיעור הרווח הגולמי הגיע ל- 48.4% ברבעון הרביעי של 2006 והיה דומה לשיעור הרווח הגולמי של הרבעון הרביעי של 2005. שיעור הרווח הגולמי ירד ברבעון הרביעי של 2006, ביחס לשיעורים הגבוהים באופן יוצא דופן ברבעון השני והשלישי של 2006 על רקע מכירות גבוהות של מוצרים חדשים שהושקו במסגרת בלעדיות ברבעונים אלה. בנוסף לעדכון מחיר המלאי אצל המפיצים (shelf stock adjustments) לאור אובדן הבלעדיות הצפוי אשר ארע במהלך הרבעון לגבי pravastatin, simvastatin ו- finasteride, החברה ספגה קרוב ל- 50 מליון \$ מעבר לחזוי של עדכון מחירי מלאי אצל המפיצים בשל נתח שוק גבוה משמעותית של ה-simvastatin לאחר תום תקופת הבלעדיות.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) נטו גדלו ב- 40% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והסתכמו ב- 137 מיליון \$. הוצאות המו"פ נטו כאחוז מהמכירות הגיע ל- 6%.

הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות (SG&A) היוו 21% מהמכירות ברבעון והסתכמו ב- 478 מיליון \$ בהשוואה ל- 15.5% מסך המכירות ו- 217 מיליון \$ ברבעון הרביעי של 2005. רמות גבוהות אלה משקפות בעיקר את העליה היחסית של העסקים הממותגים, הנובעת מרכישת Ivax. כמו כן, מכירות גבוהות יותר של מוצרים בארה"ב, אשר בגינם טבע חולקת את רווחיה עם צדדים שלישיים וכן רישום של הוצאות בגין אופציות לעובדים, העלו את הוצאות SG&A ברבעון.

שיעור המס לרבעון זה הוא 12.9% מההכנסה לפני מס בהשוואה ל- 12.5% ברבעון הקודם ו- 13.7% ברבעון המקביל אשתקד. שיעור זה מתקן את שיעור המס השנתי מ- 15.5% ל- 14.9% מהרווח המותאם לפני מס, בהשוואה ל- 18% בשנת 2005.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון הרביעי של 2006 הסתכם ב- 765 מיליון \$ והביא את סך המזומנים שנוצרו מפעילות שוטפת במהלך השנה ל- 2,058 מיליון \$. תזרים המזומנים החופשי (לאחר חלוקת דיבידנד והשקעות ברכוש קבוע) הסתכם ב- 1,463 מיליון \$.

שווי מזומנים וניירות ערך סחירים ליום 31 בדצמבר, 2006 הגיע ל- 2.3 מליארד \$.

רכישת מניות – במהלך הרבעון הרביעי טבע רכשה כ- 7.3 מיליון ממניותיה בסכום כולל של 234 מיליון \$. 3.3 מיליון מניות נוספות נרכשו במהלך 2007 בסכום של 112 מיליון \$. עד עתה השקיעה טבע כ- 346 מיליון \$ ברכישת כ- 10.6 מיליון ממניותיה המשקפים מחיר רכישה ממוצע של 32.49 \$ למניה.

ההון העצמי של טבע הסתכם ב- 31 בדצמבר, 2006, ב- 11.1 מליארד \$, גידול של 563 מיליון \$ לעומת 30 בספטמבר, 2006.

מספר המניות - נכון לרבעון הרביעי של 2006, מספר המניות לצורך חישוב הרווח הנקי למניה בדילול מלא, הינו 832 מיליון מניות. נכון ל- 31 בדצמבר והלאה, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך גם הוא ב- 832 מיליון מניות.

תחזית ל- 2007 – החברה מצפה כי המכירות בשנת 2007 יעברו את רף ה- 9 מליארד \$ והרווח למניה בדילול מלא יהיה בטווח של \$2.19 - \$2.07.

דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום 12 בפברואר, 2007, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הרביעי של שנת 2006, בשיעור של 0.40 \$ ל-1 מניה (כ- 9.4 סנט על פי שער הדולר ב- 12 בפברואר, 2007). היום הקובע יהיה ב- 21 בפברואר, 2007 ויום התשלום נקבע ל- 8 במרץ, 2007. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 16%.

פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 13 בפברואר, 2007, בשעה 15:45 שעות ישראל (08:45 שעות ניו-יורק) אשר בה ייסקרו תוצאות הרבעון הרביעי של 2006. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: www.tevapharm.com. ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר עד ליום 21 בפברואר, 2007 בחצות (שעות ניו-יורק) באתר החברה, או על-ידי חיוג 1-877-660-6853 למחייגים בתוך ארה"ב ו- 201-612-7415 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר הינו חשבון מספר 3055 (Account #) ו- תו הזיהוי (ID#): 229480.

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ הינה חברה גלובלית שבסיסה בישראל ואחת מ- 20 החברות הפרמצבטיות המובילות בעולם. טבע, המתמחה בייצור תרופות גנריות וייחודיות, ייצור חומרים פעילים לתעשייה הפרמצבטית ומוצרים ווטרינרים, 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.

"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:



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

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 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 risks relating to Teva's ability to successfully develop and commercialize additional pharmaceutical products, the introduction of competing generic equivalents, the competition from brand-name companies that are under increased pressure to counter generic products, or competitors that seek to delay the introduction of generic product, Teva's ability to generate revenues and profits closely tied to our success in obtaining U.S. market exclusivity for generic products, the impact of consolidation of our distributors and customers, regulatory changes that may prevent Teva 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 Allegra®, Neurontin® and Wellbutrin XL®, the effects of competition on our innovative products, especially 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 Agency and other regulatory authority approvals, the regulatory environment and changes in the health policies and structures of various countries, Teva's ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, potential exposure to product liability claims which are not covered by insurance, dependence on effectiveness of our patents and other protections for innovative products, significant operations worldwide that may be adversely affected by terrorism, political or economical instability or major hostilities, the difficulty of complex manufacturing of our products and supply delays, environmental risks, 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 or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

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

ינואר - דצמבר		אוקטובר - דצמבר		
2005	2006	2005	2006	
דולרים של ארה"ב				
5,250	8,408	1,401	2,277	מכירות, נטו
2,770	4,149	725	1,174	עלות המכירות
2,480	4,259	676	1,103	רווח גולמי
369	495	98	137	הוצאות מו"פ
799	1,572	217	478	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
	1,295		47	רכישת מחקר ופיתוח בתהליך
	96		66	ירידת ערך, שינויים מבניים ויישוב תביעות משפטיות
1,312	801	361	375	רווח מפעולות
(4)	(95)	(10)	4	הכנסות (הוצאות) מימון – נטו
1,308	706	351	379	רווח לפני מסים על הכנסה
236	155	48	(78)	מסים על הכנסה
1,072	551	303	457	חלק ברווחי (בהפסדי) חברות כלולות
2	(3)	2	2	זכויות המיעוט
(2)	(2)		1	רווח נקי
1,072	546	305	460	
1.73	0.72	0.49	0.60	רווח נקי למניה: בסיסי (\$)
1.59	0.69	0.45	0.56	מדולל (\$)
618	756	621	768	ממוצע משוקלל של מספר המניות:
681	805	682	832	בסיסי
				מדולל
1,072	1,867	305	433	רווח נקי מתוקנן*
1.73	2.47	0.49	0.56	רווח נקי למניה מתוקנן*:
1.59	2.30	0.45	0.53	בסיסי (\$)
				מדולל (\$)
618	756	621	768	ממוצע משוקלל של מספר המניות:
681	822	682	832	בסיסי
				מדולל

*ראה התאמה בעמוד הבא



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

התאמת הרווח הנקי המדווח לרווח הנקי המתוקנן

(לא מבוקר, במיליונים, פרט לנתוני הרווח למניה)

ינואר - דצמבר		אוקטובר - דצמבר		
דולרים של ארה"ב				
2005	2006	2005	2006	
1,072	546	305	460	רווח נקי מדווח
	1,277		29	התאמות בגין חשבונאות רכישת אייבקס:
	95			רכישת מו"פ בתהליך
	46		16	שיערוך מלאי שנרכש
	25		19	ירידת ערך ושינויים מבניים
	50		50	רכישת מו"פ בתהליך - אחרים
				יישוב תביעות משפטיות
	(172)		(141)	שחרור הפרשות מס בגין שנים קודמות
1,072	1,867	305	433	ומס מיוחס לסעיפים לעיל
				רווח נקי מתוקנן
				רווח למניה בדילול מלא
1.59	0.69	0.45	0.56	מדווח (\$)
1.59	2.30	0.45	0.53	מתוקנן (\$)



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

תמצית מאזנים מאוחדים
(במיליונים)

דצמבר 31		
2005	2006	
דולרים של ארה"ב		
		רכוש
5,505	7,640	רכוש שוטף
424	613	השקעות ונכסים אחרים
1,361	2,193	רכוש קבוע – נטו
635	1,987	רכוש בלתי מוחשי – נטו
2,462	8,038	מוניטין
10,387	20,471	סה"כ רכוש
		התחייבויות והון
2,260	4,071	התחייבויות שוטפות
2,077	5,223	התחייבויות לזמן ארוך
8	35	זכויות המיעוט
6,042	11,142	הון, קרנות ועודפים
10,387	20,471	סה"כ התחייבויות והון, קרנות ועודפים



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

מכירות לרבעון אוקטובר – דצמבר (במליוני דולרים של ארה"ב)

מכירות לפי יעדים גיאוגרפים :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	1,336	864	54.6	58.7
אירופה*	557	399	39.6	24.4
מכירות בינלאומיות	384	138	178.3	16.9
סה"כ	2,277	1,401	62.5%	100.0%

מכירות לפי מגזרים :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
פרמצבטיקה	2,126	1,260	68.7	93.4
כימיה (API) **	151	141	7.1	6.6
סה"כ	2,277	1,401	62.5%	100.0%

מכירות פרמצבטיות :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	1,252	776	61.3	58.9
אירופה*	513	360	42.5	24.1
מכירות בינלאומיות	361	124	191.1	17.0
סה"כ	2,126	1,260	68.7%	100.0%

* מערב אירופה והונגריה
** מכירות לצדדים שלישיים בלבד



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

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

מכירות לפי יעדים גיאוגרפים :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	5,065	3,146	61.0	60.2
אירופה*	2,036	1,529	33.2	24.2
מכירות בינלאומיות	1,307	575	127.3	15.6
סה"כ	8,408	5,250	60.2%	100.0%

מכירות לפי מגזרים :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
פרמצבטיקה	7,821	4,726	65.5	93.0
כימיה (API)**	587	524	12.0	7.0
סה"כ	8,408	5,250	60.2%	100.0%

מכירות פרמצבטיות :

מכירות לתקופה	2006	2005	שינוי ב- %	% מסה"כ
צפון אמריקה	4,759	2,837	67.7	60.8
אירופה*	1,850	1,378	34.3	23.7
מכירות בינלאומיות	1,212	511	137.2	15.5
סה"כ	7,821	4,726	65.5%	100.0%

* מערב אירופה והונגריה
** מכירות לצדדים שלישיים בלבד