



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

FOR IMMEDIATE RELEASE

### TEVA REPORTS FIRST QUARTER 2007 RESULTS

- **Net Sales Increased 24% to \$2,080 Million.**
- **Reported Net Income of \$342 Million and Earning per Share of \$0.42, up 20% and 14% respectively from Adjusted Net Income and EPS for the first quarter 2006.**
- **Cash Flow from Operations of \$499 Million.**

**Jerusalem, Israel, May 2, 2007** – Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (Nasdaq: TEVA) today reported results for the quarter ended March 31, 2007.

**Quarterly Net Sales** reached \$2,080 million, an increase of 24% over the comparable quarter of 2006, with sales benefiting from both the inclusion of a full quarter of sales of Ivax businesses, as compared with two months in the comparable quarter of 2006, and from the strengthening of various currencies against the US Dollar, mainly European currencies.

**Net Income** for the first quarter of 2007 was \$342 million and **fully diluted EPS** reached \$0.42. **The 2006 GAAP figures** include a write-off of \$1.3 billion, after tax, relating primarily to the Ivax acquisition and consisting of in-process R&D and an inventory step up. Net Income and EPS for the first quarter of 2007 increased 20% and 14%, respectively, compared to the figures for the first quarter of 2006 after adjustment for these items. These 2006 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. Currencies had a minimal effect on Net Income.

Shlomo Yanai, Teva's President and Chief Executive Officer, commented on today's results: "Teva is off to a great start in 2007. Strong demand for our generics products across all our geographies, along with record-breaking quarterly sales of Copaxone®, and the continued rapid growth of our respiratory franchise, drove our results in the first quarter even higher than we had anticipated."

Mr. Yanai added: "Teva's achievements in the first quarter provide a perfect demonstration of this company's unique capabilities, and how we are able to leverage our position as the industry leader to succeed in a highly competitive environment and to maximize the many opportunities that lie ahead."

**North American pharmaceutical sales** (including Copaxone®) accounted for 51% of the Company's total sales and reached \$1,071 million in the quarter, compared to \$881 million in the first quarter of 2006, an increase of 22%. Sales in the first quarter benefited from strong sales of oxycodone and bupropion XL, and increased sales of Teva's branded respiratory products and innovative products (Copaxone® and Azilect®).

**Pharmaceutical sales in Europe** (including Copaxone<sup>®</sup>), accounted for 25% of the Company's total sales and reached \$521 million, an increase of 37%. U.K. and France were the main contributors to this growth as well as the strengthening of European currencies relative to the U.S. dollar. While Teva benefited from a favorable environment in the French and German generic markets, it faced challenging markets in Hungary and Italy.

**International pharmaceutical sales** (including Copaxone<sup>®</sup>), which include primarily Latin America (42%), Israel (28%) and Central and Eastern European countries (23%), increased 30% in the quarter to \$340 million. The increase was due to robust growth especially in Latin America, and the positive impact of currency fluctuations.

**Global in-market sales of Copaxone<sup>®</sup>** during the first quarter exceeded \$400 million for the first time, an increase of 22% over the first quarter of 2006. U.S. in-market sales increased by 18% to \$260 million reflecting both price increases and increased unit sales. In-market sales outside the U.S., mainly in Europe and Canada, increased by 31% to \$141 million, and represented improved performance in several major European countries (Germany, France and UK) and favorable exchange rates.

**Azilect<sup>®</sup>**, Teva's second innovative drug, continued its successful market entry, gaining increasing acceptance as a beneficial option in the treatment of Parkinson's disease patients in the U.S. and Europe. Global in-market sales in the quarter reached \$25 million compared with \$19 million in the fourth quarter of 2006 and \$3 million in the first quarter of 2006. Azilect<sup>®</sup> is now available in 26 countries, including Italy, where it was launched this quarter.

**Global respiratory sales** during the first quarter of 2007 reached \$193 million, more than doubling from the corresponding quarter of 2006. The increase was fueled almost entirely by a substantial increase in sales of ProAir<sup>™</sup> (albuterol HFA) in the U.S. caused by Teva's leadership in the faster than anticipated conversion to non-CFC-based inhaler products and from strong market share.

**API sales** to third parties of \$148 million remained at practically the same level as in the comparable quarter of 2006. Total API sales, including sales to internal Teva units, amounted to \$336 million this quarter.

**Net Research and Development (R&D)** grew 31% and reached \$135 million (6.5% of net sales) reflecting mainly increased generic R&D spending. As of April 23, 2007, Teva had 151 abbreviated new drug applications awaiting final FDA approval. Collectively, the brand products covered by these 151 applications have annual U.S. sales of approximately \$90 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 \$35 billion.

The **Tax Rate** provided for the first quarter of 18% of pre-tax income represents our estimate of the annual rate of tax for 2007 compared with a rate of 19% for the first quarter of 2006 and 15% of adjusted pre-tax income for the whole of 2006. This reflects a different mix of income sources, including higher proportion of sales of products originated from the U.S.

**Cash Flow** generated from operating activities for the first quarter of 2007 was \$499 million. Free cash flow reached \$278 million. Cash and marketable securities amounted to \$2.6 billion as of March 31, 2007.

**Share Repurchases** - During the first quarter of 2007, Teva repurchased 3.4 million shares for a total amount of \$152 million. In total, since the Board's authorization in November 7, 2006 to acquire up to a total of \$600 million worth of shares, Teva has repurchased a total of 11.7 million shares for an aggregate of \$386 million, reflecting an average price of \$32.90 per share.

**Share Count** - For the first quarter of 2007, the share count for the fully diluted EPS calculation was 827 million shares. As of March 31, 2007, Teva's share count for the fully diluted EPS calculation is also 827 million shares.

**Outlook** – Guidance will be discussed on the conference call. Details are provided below.

### **Dividend**

The Board of Directors, at its meeting on May 1, 2007, declared a cash dividend for the first quarter of 2007 of NIS 0.40 (approx. 10 cent according to the rate of exchange on May 1, 2007) per share. The record date will be May 14, 2007, and the payment date will be May 29, 2007. Tax will be withheld at a rate of 16%.

### **Conference Call**

Teva will host a conference call to discuss the Company's first quarter results on Wednesday, May 2, 2007 at 08:30 AM EST. The call will be webcast and can be accessed through the Company's website at [www.tevapharm.com](http://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 May 9, 2007 at midnight (ET). For international callers please dial 1-(201)-612-7415, From the USA dial 1-(877)-660-6853. To access the replay please enter both Account #: 3055 and Conference ID#: 238370.

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 percent 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 extent to which Teva may obtain U.S. market exclusivity for certain of its new generic products and regulatory changes that may prevent Teva from utilizing exclusivity periods, 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 impact of consolidation of our distributors and customers, 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® and Neurontin®, 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, our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, Teva's ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, dependence on the 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, supply interruptions or delays that could result from the complex manufacturing of our products and our global supply chain, environmental risks, fluctuations in currency, exchange and interest rates, 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 (Loss)

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

		<b>January - March</b>	
		<b>2007</b>	<b>2006</b>
NET SALES		2,080	1,673
COST OF SALES		1,043	949
GROSS PROFIT		1,037	724
RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES		135	103
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES		456	316
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS		-	1,248
RESTRUCTURING EXPENSES		-	3
OPERATING INCOME (LOSS)		446	(946)
FINANCIAL EXPENSES – net		28	14
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		418	(960)
PROVISION FOR INCOME TAXES		75	48
		343	(1,008)
MINORITY INTERESTS		1	1
NET INCOME (LOSS)		342	(1,009)
EARNINGS (LOSS) PER SHARE:			
	Basic (\$)	0.45	(1.40)
	Diluted (\$)	0.42	(1.40)
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:			
	Basic	764	722
	Diluted	827	722
<b>ADJUSTED NET INCOME*</b>		342	286
ADJUSTED EARNINGS PER SHARE *:			
	Basic (\$)	0.45	0.40
	Diluted (\$)	0.42	0.37
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:			
	Basic	764	722
	Diluted	827	788

\*See reconciliation attached

**Reconciliation Between Reported and Adjusted Net Income (Loss)**

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

	<b>January - March</b>	
	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>REPORTED NET INCOME (LOSS)</b>	342	(1,009)
<b>IVAX PURCHASE ACCOUNTING ADJUSTMENTS:</b>		
<b>ACQUISITION OF R&amp;D IN PROCESS</b>	-	1,248
<b>INVENTORY STEP - UP</b>	-	64
<b>RESTRUCTURING EXPENSES</b>	-	3
<b>TAX APPLICABLE TO THE ABOVE ITEMS</b>	-	(20)
<b>ADJUSTED NET INCOME</b>	<u>342</u>	<u>286</u>
<b>DILUTED EARNINGS (LOSS) PER SHARE: REPORTED (\$)</b>	<u>0.42</u>	<u>(1.40)</u>
<b>ADJUSTED (\$)</b>	<u>0.42</u>	<u>0.37</u>



**Balance Sheet Data**  
(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	<u>March 31,</u> <u>2007</u>	<u>December 31,</u> <u>2006</u>
<b>ASSETS</b>		
<b>CURRENT ASSETS</b>	8,021	7,640
<b>INVESTMENTS &amp; OTHER ASSETS</b>	686	613
<b>FIXED ASSETS – net</b>	2,288	2,193
<b>INTANGIBLE ASSETS - net</b>	1,958	1,987
<b>GOODWILL</b>	8,074	8,038
<b>TOTAL ASSETS</b>	<u>21,027</u>	<u>20,471</u>
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
<b>CURRENT LIABILITIES</b>	4,641	4,071
<b>LONG-TERM LIABILITIES</b>	4,962	5,223
<b>MINORITY INTERESTS</b>	36	35
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	11,388	11,142
<b>TOTAL LIABILITIES &amp; SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<u>21,027</u>	<u>20,471</u>



	<b>January - March</b>		<b>% Change</b>	<b>% of Total</b>
	<b>2007</b>	<b>2006</b>		
	<b>(U.S Dollars in millions)</b>			
<b>Sales by Geographical Areas</b>				
North America	1,138	959	19%	55%
Western Europe*	566	429	32%	27%
International	376	285	32%	18%
<b>Total</b>	<b>2,080</b>	<b>1,673</b>	<b>24%</b>	<b>100%</b>
<b>Sales by Business Segments</b>				
Pharmaceutical	1,932	1,524	27%	93%
A.P.I.**	148	149	(1)%	7%
<b>Total</b>	<b>2,080</b>	<b>1,673</b>	<b>24%</b>	<b>100%</b>
<b>Pharmaceutical Sales</b>				
North America	1,071	881	22%	55%
Western Europe*	521	381	37%	27%
International	340	262	30%	18%
<b>Total</b>	<b>1,932</b>	<b>1,524</b>	<b>27%</b>	<b>100%</b>

\* Western Europe and Hungary

\*\* Sales to third parties only



## טבע מדווחת על התוצאות לרבעון הראשון של 2007

- המכירות נטו עלו ב- 24% והסתכמו ב- 2,080 מליון \$.
- הרווח הנקי הסתכם ב- 342 מליון \$ והרווח למניה ב- \$0.42, גידול של 20% ו- 14% בהתאמה בהשוואה לרווח נקי מתואם ורווח מתואם למניה ברבעון הראשון של 2006.
- תזרים מזומנים מפעילות שוטפת של 499 מליון \$.

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון הראשון שהסתיים ב- 31 במרץ, 2007.

המכירות נטו של הרבעון הראשון הסתכמו ב- 2,080 מליון \$, גידול של 24% בהשוואה לרבעון הראשון של 2006. המכירות הושפעו הן מהכללת רבעון שלם של מכירות של Ivax, בהשוואה להכללת שני חודשי מכירות של Ivax ברבעון המקביל אשתקד, והן מהתחזקות של מטבעות שונים, במיוחד אירופאים, לעומת הדולר.

רווח נקי לרבעון הראשון של שנת 2007 הסתכם ב- 342 מליון \$ ורווח למניה בדילול מלא הסתכם ב- \$0.42. המספרים המקבילים של שנת 2006, על פי כללי חשבונאות מקובלים בארה"ב (US GAAP), כללו מחיקה, לאחר מס, של 1.3 מיליארד \$ הקשורים בעיקר לרכישת Ivax ומורכבים ממו"פ בתהליך ושיערוך מלאי. רווח נקי ורווח נקי למניה לרבעון הראשון של 2007 גדלו ב- 20% ו- 14% בהתאמה, בהשוואה לרבעון הראשון של 2006, לאחר התאמות של סעיפים אלו. נתונים אלו של 2006 אינם על-פי כללי החשבונאות המקובלים בארה"ב (US GAAP). טבע מאמינה כי השימוש בנתונים המתואמים לפני סעיפים אלו, מסייע להבנה טובה יותר של המגמות העסקיות של החברה. לשינויים בשערי החליפין היתה השפעה מינימלית על הרווח הנקי.

שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע, הגיב על התוצאות: "שנת 2007 התחילה מצוין. הביקושים הגבוהים לתרופות גנריות בכל המדינות שבהן אנו פועלים, מכירות שיא רבעוניות של הקופקסון® והמשך הצמיחה המואצת של מוצרי הנשימה שלנו, הביאו את תוצאות הרבעון הראשון אל מעבר לציפיותינו."

ינאי הוסיף: "הישגי הרבעון משקפים את הייחודיות של טבע ואת יכולתנו למנף את מעמדנו כמובילי השוק הגנרי להצלחות בסביבה תחרותית ולמיקסוס ההזדמנויות הרבות העומדות לפנינו."

**המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה (כולל קופקסון®)** היוו 51% מסך כל המכירות של החברה והסתכמו ב- 1,071 מליון \$ ברבעון בהשוואה ל- 881 מליון \$ ברבעון הראשון של שנת 2006, גידול של 22%. המכירות ברבעון הראשון הושפעו ממכירות גבוהות של oxycodone ו-bupropion XL, ממכירות גבוהות יותר של מוצרי נשימה ממותגים ומוצרים יחודיים (קופקסון® ואזילקט®).

**המכירות הפרמצבטיות באירופה (כולל קופקסון®)** היוו 25% מסך כל המכירות של החברה והסתכמו ב- 521 מליון \$, גידול של 37%. המכירות בבריטניה וצרפת בלטו בשיעור צמיחתן ולכך נוספה ההשפעה של התחזקות המטבעות האירופאים בהשוואה לדולר האמריקאי. בעוד טבע נהנתה מסביבה חיובית בשווקים הגנריים של צרפת וגרמניה היא נתקלה בשווקים מאתגרים בהונגריה ובאיטליה.

**מכירות פרמצבטיות בינלאומיות (כולל קופקסון®)**, הכוללות בעיקר את אמריקה הלטינית (42%), ישראל (28%) ומדינות מרכז ומזרח אירופה (23%), גדלו הרבעון ב- 30% והסתכמו ב- 340 מליון \$. הגידול נבע מצמיחה גדולה באמריקה הלטינית ומהשפעה חיובית של תנודות מטבע.

**קופקסון®** - המכירות הגלובליות של **קופקסון®**, במונחי מחיר מכירה לשוק, עלו ברבעון זה לראשונה על 400 מליון \$, גידול של 22% בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2006. המכירות בארה"ב במונחי מחיר מכירה לשוק ברבעון הראשון גדלו ב- 18% והסתכמו ב- 260 מליון \$ ומשקפות עליית מחירים וגידול כמותי. המכירות במונחי מחיר

מכירה לשוק מחוץ לארה"ב, בעיקר באירופה וקנדה, גדלו ב- 31% והסתכמו ב- 141 מליון \$. הגידול נובע משיפור בשווקים האירופאים המרכזיים (גרמניה, צרפת ובריטניה) ושערי חליפין חיוביים.

**Azilect®** - המוצר המקורי השני של טבע, המשיך את חדירתו המוצלחת לשוק וזוכה להכרה הולכת וגדלה כחלופה יעילה למוצרים הקיימים לטיפול במחלת הפרקינסון בארה"ב ובאירופה עם מכירות גלובליות במונחי מחיר מכירה לשוק ברבעון של 25 מליון \$ בהשוואה ל- 19 מליון \$ ברבעון הרביעי של 2006 ו- 3 מליון \$ ברבעון הראשון של 2006. אזילקט® מאושר כעת לשימוש ב- 26 מדינות, כולל באיטליה בה הושק במהלך הרבעון.

**המכירות הגלובליות של מוצרי הנשימה** במהלך הרבעון הראשון של 2007 הסתכמו ב- 193 מליון \$, גידול של יותר מכפליים ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הגידול נבע ברובו מגידול משמעותי של מכירות של ProAir™ (albuterol) (HFA בארה"ב הנובע מתהליך המעבר המהיר למשאפים שאינם מבוססי CFC ומנתחה הגבוהה של טבע בשוק.

**מכירות הכימיה (API)** לצדדים שלישיים, של 148 מליון \$, נשאו באותה הרמה של הרבעון המקביל אשתקד. כלל מכירות ה-API, כולל מכירות ליחידות הפנימיות של טבע, הסתכמו ב- 336 מליון \$ הרבעון.

**הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) נטו** גדלו ב- 31% והסתכמו ב- 135 מליון \$ (6.5% ממכירות נטו) ומשקפות בעיקר גידול בהוצאות מו"פ גנרי. ב- 23 באפריל, 2007, לטבע היו 151 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA). סך המכירות השנתיות של בקשות אלה, במונחי מכירות שנתיות של המוצרים המקוריים בארה"ב, הינו כ- 90 מליארד \$. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 42 מוצרים מתוך בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות שנתיות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של מעל ל- 35 מליארד \$.

**שיעור המס** שנקבע ברבעון זה של 18% מההכנסה לפני מס, מייצג את הערכתנו הנוכחית לשיעור המס לשנת 2007 כולה בהשוואה לשיעור של 19% לרבעון הראשון של שנת 2006 ו- 15% מההכנסה המותאמת לפני מס בשנת 2006 כולה. שיעור זה משקף תמהיל הכנסות שונה, כולל מכירות גבוהות יותר של מוצרים שמקורם בארה"ב.

**תזרים המזומנים מפעילות שוטפת** ברבעון הראשון של 2007 הסתכם ב- 499 מליון \$. תזרים מזומנים חופשי (Free Cash Flow) הסתכם ב- 278 מליון \$. שווי מזומנים וניירות ערך סחירים ליום 31 במרץ, 2007 היה 2.6 מליארד \$.

**רכישת מניות** – במהלך הרבעון הראשון של 2007, טבע רכשה 3.4 מליון ממניותיה בסכום כולל של 152 מליון \$. במצטבר, מאז אישור הדירקטורין מתאריך 7 בנובמבר, 2006 לרכוש מניות בסכום של עד 600 מליון \$, טבע רכשה כ- 11.7 מליון מניות בסכום של 386 מליון \$, המשקפים מחיר רכישה ממוצע של 32.90 \$ למניה.

**מספר המניות** - נכון לרבעון הראשון של 2007, מספר המניות לצורך חישוב הרווח הנקי למניה בדילול מלא, הינו 827 מליון מניות. נכון ל- 31 במרץ, 2007, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב- 827 מליון מניות.

**Outlook** – הנחיות לגבי תחזיות החברה לשנת 2007 ינתנו בשיחת הוועידה (פרטים להלן).

#### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 1 במאי, 2007, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הראשון של שנת 2007, בשיעור של 0.40 \$ למניה (כ- 10 סנט על פי שער הדולר ב- 1 במאי, 2007). היום הקובע יהיה ב- 14 במאי, 2007 ויום התשלום נקבע ל- 29 במאי, 2007. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 16%.

#### פרטי שיחת הוועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום רביעי, 2 במאי, 2007, בשעה 15:30 שעות ישראל (08:30 שעות ניו-יורק) אשר בה ייסקרו תוצאות הרבעון הראשון של 2007. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com). ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר עד ליום 9 במאי, 2007 בחצות (שעות ניו-יורק) באתר החברה, או על-ידי חיוג 1-877-660-6853 למחייגים בתוך ארה"ב ו- 1-201-612-7415 למחייגים מחוץ לארה"ב. קוד הכניסה לשידור החוזר הינו חשבון מספר (Account #) 3055 ו- תו הזיהוי (ID#) הינו: 238370.

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 ווטרינריים, 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 כ- Safe Harbor בנוסחו האנגלי ואשר מטרתו להגן על החברה, עפ"י הדין האמריקאי:

*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 extent to which Teva may obtain U.S. market exclusivity for certain of its new generic products and regulatory changes that may prevent Teva from utilizing exclusivity periods, 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 impact of consolidation of our distributors and customers, 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® and Neurontin®, 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, our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, Teva's ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions, potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, dependence on the 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, supply interruptions or delays that could result from the complex manufacturing of our products and our global supply chain, environmental risks, fluctuations in currency, exchange and interest rates, 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.*



**תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים**  
**(לא מבוקר, במיליוני דולרים של ארה"ב, פרט לנתוני הרווח (הפסד) למניה)**

ינואר - מרץ		
2006	2007	
1,673	2,080	מכירות, נטו
949	1,043	עלות המכירות
724	1,037	רווח גולמי
103	135	הוצאות מו"פ – נטו
316	456	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
1,248	-	רכישת מחקר ופיתוח בתהליך
3	-	הוצאות בגין שינויים מבניים
(946)	446	רווח (הפסד) מפעולות
14	28	הוצאות מימון – נטו
(960)	418	רווח (הפסד) לפני מסים על הכנסה
48	75	מסים על הכנסה
(1,008)	343	
1	1	זכויות המיעוט
(1,009)	342	רווח (הפסד) נקי
(1.40)	0.45	רווח (הפסד) נקי למניה: בסיסי (\$)
(1.40)	0.42	מדולל (\$)
722	764	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
722	827	מדולל

286	342	רווח נקי מתוקנן*
0.40	0.45	רווח נקי למניה מתוקנן*: בסיסי (\$)
0.37	0.42	מדולל (\$)
722	764	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
788	827	מדולל

\*ראה התאמה בעמוד הבא



**התאמת הרווח (הפסד) הנקי המדווח לרווח הנקי המתוקנן**  
**(לא מבוקר, במיליוני דולרים של ארה"ב, פרט לנתוני הרווח (הפסד) למניה)**

ינואר - מרץ		
2006	2007	
(1,009)	342	רווח (הפסד) נקי מדווח
		התאמות בגין חשבונאות רכישת Ivax :
1,248	-	מו"פ בתהליך
64	-	שיערוך מלאי שנרכש
3	-	הוצאות בגין שינויים מבניים
(20)	-	מס מיוחס
<u>286</u>	<u>342</u>	רווח נקי מתוקנן
<u>(1.40)</u>	<u>0.42</u>	מדווח (\$) רווח (הפסד) למניה בדילול מלא:
<u>0.37</u>	<u>0.42</u>	מותאם (\$) מותאם



**תמצית מאזנים מאוחדים**  
**(לא מבוקר, במיליוני דולרים של ארה"ב)**

<u>31 בדצמבר</u>	<u>31 במרץ</u>	
<u>2006</u>	<u>2007</u>	
		<b>נכסים</b>
7,640	8,021	רכוש שוטף
613	686	השקעות ונכסים אחרים
2,193	2,288	רכוש קבוע – נטו
1,987	1,958	רכוש בלתי מוחשי – נטו
8,038	8,074	מוניטין
<u>20,471</u>	<u>21,027</u>	סה"כ נכסים
		<b>התחייבויות והון</b>
4,071	4,641	התחייבויות שוטפות
5,223	4,962	התחייבויות לזמן ארוך
35	36	זכויות המיעוט
11,142	11,388	הון, קרנות ועודפים
<u>20,471</u>	<u>21,027</u>	סה"כ התחייבויות, הון, קרנות ועודפים



% מסה"כ	שינוי ב- %	ינואר -מרץ		
		2006	2007	
(במיליוני דולרים של ארה"ב)				
<b>מכירות לפי יעדים גיאוגרפיים</b>				
55%	19%	959	1,138	צפון אמריקה
27%	32%	429	566	אירופה*
18%	32%	285	376	בינלאומי
<b>100%</b>	<b>24%</b>	<b>1,673</b>	<b>2,080</b>	<b>סה"כ</b>
<b>מכירות לפי סגמנטים</b>				
93%	27%	1,524	1,932	פרמצבטיקה
7%	(1)%	149	148	כימיה (API) **
<b>100%</b>	<b>24%</b>	<b>1,673</b>	<b>2,080</b>	<b>סה"כ</b>
<b>מכירות פרמצבטיות</b>				
55%	22%	881	1,071	צפון אמריקה
27%	37%	381	521	אירופה*
18%	30%	262	340	בינלאומי
<b>100%</b>	<b>27%</b>	<b>1,524</b>	<b>1,932</b>	<b>סה"כ</b>

\* מערב אירופה והונגריה  
\*\* מכירות לצד שלישי בלבד