



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Contact: Dan Suesskind , Chief Financial Officer	Teva Pharmaceutical Industries	972-2-941-1717
George Barrett , EVP		
Global Pharmaceutical Markets	Teva Pharmaceutical Industries	
President and CEO	Teva North America	(215) 591-3030
Liraz Kalif	Teva Pharmaceutical Industries	972-3-926-7281
Kevin Mannix , Investor Relations	Teva North America	(215)-591-8912

FOR IMMEDIATE RELEASE

TEVA REPORTS THIRD QUARTER 2007 RESULTS

Jerusalem, Israel, October 30, 2007 - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (Nasdaq: TEVA) today announced its financial results for the third quarter ended September 30, 2007.

Third Quarter Highlights

- Net sales of \$2,366 million, up 4 percent over the third quarter of 2006 - a quarter that included three of the industry's largest marketing exclusivities.
- Net income of \$525 million compared to \$606 million in the comparable quarter of 2006.
- Diluted EPS of \$0.64 compared to diluted EPS of \$0.74 in the prior year quarter.
- Record-breaking global in-market sales for Copaxone[®] of \$441 million; up 24 percent year-over-year; and a year-over-year increase of 34 percent for global respiratory sales.

Shlomo Yanai, Teva's President and CEO said, "This was another very strong quarter for Teva, a quarter which once again demonstrated the soundness and strength of our balanced business model. Despite the very challenging comparisons to the third quarter of 2006 - a quarter during which we had exclusivity on three of the largest products in our industry's history - sales were up by 4%. Contributions from across our businesses and geographies once again fueled our growth, with especially strong performances in Western and Eastern Europe."

Mr. Yanai added, "This was also an excellent quarter for Copaxone[®], which is now the leading therapy for multiple sclerosis in the U.S., the world's largest market, and which continues to capture the largest share of the growth in the global MS market."

Other Key Third Quarter Financial Data and Events

Net sales for the quarter reached \$2,366 million, an increase of 4 percent over \$2,286 million in the comparable quarter of 2006.

Net income for the quarter was \$525 million, or \$0.64 diluted earnings per share, compared to net income of \$606 million, or \$0.74 diluted earnings per share, in the same period last year.



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Sales in all of Teva's businesses outside of the U.S. were positively impacted by favorable exchange rates, which increased sales by approximately \$78 million. However, our businesses also recorded increased expenses due to these currency movements. Overall, changes in these exchange rates had a negligible effect on our operating profit and net income.

Teva's third quarter **North American pharmaceutical sales** (including Copaxone[®]), which accounted for 59 percent of total pharmaceutical sales, were \$1,315 million, compared to \$1,365 million in the third quarter of 2006, a quarter that included the exclusive launches of Sertraline and continued marketing exclusivity for Simvastatin and Pravastatin. pharmaceutical sales in North America benefited from significantly higher sales of oxycodone and 27 newly launched products in 2007, mainly Amlodipine/Benazapril and Bupropion XL 300mg, significantly higher sales of branded respiratory products, mainly ProAir[™] (albuterol HFA), and increased sales of Copaxone[®].

As of October 24, 2007, Teva had 150 abbreviated new drug applications awaiting final FDA approval. Collectively, the brand products covered by these applications have annual U.S. sales of approximately \$88 billion. Teva believes it is the first to file on 43 of these applications relating to products whose annual U.S. branded sales are over \$38 billion.

The Company recorded **European pharmaceutical sales** (including Copaxone[®]) of \$567 million, up 22 percent over the comparable year's third quarter. This increase was driven by strong generic and respiratory sales primarily in the U.K. and increased Copaxone[®] sales throughout Western Europe. European pharmaceutical sales represented 25 percent of total pharmaceutical sales this quarter. As of September 30, 2007, Teva had 147 compounds pending submissions awaiting final approval in various European countries, corresponding to 308 formulations and 2,481 dossiers.

Teva's **international pharmaceutical sales** (including Copaxone[®]), which accounted for approximately 16 percent of total pharmaceutical sales, increased 12 percent in the quarter to \$354 million, driven primarily by higher sales in Central and Eastern Europe (CEE) and Israel. Teva generated approximately 6 percent of its total pharmaceutical sales in Latin America, 4 percent in Israel and 5 percent in CEE.

Global in-market sales of Copaxone[®] amounted to \$441 million, a 24 percent increase over the comparable quarter of 2006, including 24 percent growth in the U.S. driven by both increased unit sales and price increases. In-market sales outside the U.S., mainly in Europe, increased by 25 percent to \$160 million, and represented improved performance in several major European markets: Germany, France, Spain, and the U.K. Global in-market sales of **Azilect[®]**, for the treatment of Parkinson's disease, reached \$33 million in the quarter compared with \$16 million in the third quarter of 2006, an increase of 106 percent over the comparable quarter. Azilect[®] is now available in 29 countries.

Teva's **global respiratory business** recorded \$179 million in sales in the third quarter of 2007, a 34 percent increase over the comparable quarter in 2006. The increase was fueled primarily by higher sales of ProAir[™] in the U.S. as well as other respiratory products in Europe.

Total API sales, including internal sales to Teva's pharmaceutical businesses, were \$326 million, an increase of 2 percent compared to the third quarter of 2006. **API sales to third parties** were \$130 million in the third quarter of 2007, compared to \$141 million in the third quarter of 2006.

Net R&D spending for the quarter grew 4 percent compared to the third quarter of 2006 and reached \$141 million, more than half of which was expended for generic R&D.



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

SG&A expenses, amounted to \$458 million or 19 percent of net sales, in the third quarter of 2007, as compared to \$404 million or 18 percent of net sales in the third quarter of 2006 and to \$469 million or 20 percent of net sales in the second quarter in 2007. The increase from the comparable quarter reflects higher profit sharing settlements with third parties, as well as a larger proportion of branded sales – both innovative (primarily Azilect®) and generic products – with their higher marketing expenses.

Cash flow from operations in the third quarter amounted to \$332 million, and overall cash and other liquid assets at September 30, 2007 amounted to \$3.1 billion.

Dividend

The Board of Directors, at its meeting on October 29, 2007, declared a cash dividend for the third quarter of 2007 of NIS 0.40 (approx. 10 cents according to the rate of exchange on October 29, 2007) per share. The record date will be November 6, 2007, and the payment date will be November 21, 2007. Tax will be withheld at a rate of 16.5 percent.

Conference Call

Teva will host a conference call to discuss the Company's third quarter results today at 08:30 AM ET. 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 on the Company's web site.

Alternatively, a replay of the call will be available until November 6, 2007 at 11:59 PM (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#: 258957.

About Teva

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 pharmaceuticals and active pharmaceutical ingredients. Over 80 percent of Teva's sales are in North America and Western 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®, Neurontin®, Lotrel®, and Famvir®, 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

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

	Three Months Ended		Nine Months Ended	
	September 30,		September 30,	
	2007	2006	2007	2006
NET SALES	2,366	2,286	6,832	6,131
COST OF SALES	1,116	1,024	3,302	2,974
GROSS PROFIT	1,250	1,262	3,530	3,157
RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES – net	141	135	413	358
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	458	404	1,383	1,095
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	-	-	-	1,248
IMPAIRMENT AND RESTRUCTURING EXPENSES	-	-	-	31
OPERATING INCOME	651	723	1,734	425
FINANCIAL EXPENSES– net	3	28	39	99
INCOME BEFORE INCOME TAXES	648	695	1,695	326
PROVISION FOR INCOME TAXES	125	88	313	232
	523	607	1,382	94
SHARE IN PROFIT (LOSS) OF ASSOCIATED COMPANIES				
- NET	2	-	2	(5)
MINORITY INTERESTS	-	1	2	3
NET INCOME	525	606	1,382	86
EARNINGS PER SHARE:				
Basic (\$)	0.68	0.79	1.80	0.11
Diluted (\$)	0.64	0.74	1.69	0.11
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:				
Basic	770	767	767	752
Diluted	832	834	829	784
ADJUSTED NET INCOME:*	525	606	1,382	1,434
ADJUSTED EARNINGS PER SHARE:*				
Basic (\$)	0.68	0.79	1.80	1.91
Diluted (\$)	0.64	0.74	1.69	1.77
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF SHARES:				
Basic	770	767	767	752
Diluted	832	834	829	819

*See reconciliation attached



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Reconciliation Between Reported and adjusted Net Income

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

	Three Months Ended		Nine Months Ended		
	September 30,		September 30,		
	2007	2006	2007	2006	
REPORTED NET INCOME	525	606	1,382	86	
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS	-	-	-	1,248	
INVENTORY STEP - UP	-	-	-	95	
IMPAIRMENT AND RESTRUCTURING EXPENSES	-	-	-	31	
ACQUISITION OF R&D IN PROCESS IN ASSOCIATED COMPANIES	-	-	-	6	
TAX APPLICABLE TO THE ABOVE ITEMS	-	-	-	(32)	
ADJUSTED NET INCOME	<u>525</u>	<u>606</u>	<u>1,382</u>	<u>1,434</u>	
DILUTED EARNINGS PER SHARE:					
REPORTED	(\$)	<u>0.64</u>	<u>0.74</u>	<u>1.69</u>	<u>0.11</u>
ADJUSTED	(\$)	<u>0.64</u>	<u>0.74</u>	<u>1.69</u>	<u>1.77</u>



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

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

	<u>September 30</u>	<u>December 31</u>
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
ASSETS		
CURRENT ASSETS	9,132	7,640
INVESTMENTS & OTHER ASSETS	717	613
FIXED ASSETS – net	2,426	2,193
INTANGIBLE ASSETS - net	1,927	1,987
GOODWILL	8,293	8,038
TOTAL ASSETS	<u><u>22,495</u></u>	<u><u>20,471</u></u>
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES	5,218	4,071
LONG-TERM LIABILITIES	4,320	5,223
MINORITY INTERESTS	38	35
SHAREHOLDERS' EQUITY	12,919	11,142
TOTAL LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY	<u><u>22,495</u></u>	<u><u>20,471</u></u>



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Three Months Ended		% Change	% of Total
September 30,			
2007	2006		2007

(U.S Dollars in millions)

Sales by Geographical Areas

North America	1,373	1,427	(4)%	58%
Europe*	601	523	15%	25%
International	392	336	17%	17%
Total	2,366	2,286	4%	100%

Sales by Business Segments

Pharmaceutical	2,236	2,145	4%	95%
A.P.I.**	130	141	(8)%	5%
Total	2,366	2,286	4%	100%

Pharmaceutical Sales

North America	1,315	1,365	(4)%	59%
Europe*	567	464	22%	25%
International	354	316	12%	16%
Total	2,236	2,145	4%	100%

* Western Europe and Hungary

** Sales to third parties only



TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD.

Nine Months Ended		% Change	% of Total
September 30,			
2007	2006		2007

(U.S Dollars in millions)

Sales by Geographical Areas

North America	3,927	3,729	5%	57%
Europe*	1,760	1,479	19%	26%
International	1,145	923	24%	17%
Total	6,832	6,131	11%	100%

Sales by Business Segments

Pharmaceutical	6,411	5,696	13%	94%
A.P.I.**	421	435	(3)%	6%
Total	6,832	6,131	11%	100%

Pharmaceutical Sales

North America	3,727	3,507	6%	58%
Europe*	1,644	1,337	23%	26%
International	1,040	852	22%	16%
Total	6,411	5,696	13%	100%

* Western Europe and Hungary

** Sales to third parties only



30 באוקטובר, 2007

טבע מדווחת על התוצאות לרבעון השלישי של 2007

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון השלישי שהסתיים ב- 30 בספטמבר, 2007.

עיקרי התוצאות

- המכירות הסתכמו ב- 2,366 מליון \$, גידול של 4% בהשוואה לרבעון השלישי אשתקד, רבעון אשר כלל תקופת בלעדיות של שלושה מהמוצרים הגדולים בתעשייה הגנרית.
- הרווח הנקי הסתכם ב- 525 מליון \$ בהשוואה לרווח נקי של 606 מליון \$ ברבעון המקביל של 2006.
- רווח מדולל למניה של 0.64 \$ בהשוואה לרווח מדולל למניה של 0.74 \$ ברבעון המקביל אשתקד.
- המכירות הגלובליות של קופקסון® הגיעו לשיא של 441 מליון \$; גידול של 24% בהשוואה לרבעון המקביל בשנה שעברה; גידול של 34% במכירות הגלובליות של מוצרי נשימה בהשוואה לשנה שעברה.

שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל אמר: "היה זה שוב רבעון חזק עבור טבע, רבעון אשר הפגין פעם נוספת את חוזקו וחוסנו של המודל העסקי המאוזן שלנו. למרות הרבעון המאתגר המקביל בשנת 2006 - רבעון אשר בו היתה לנו בלעדיות לשלושת המוצרים הגדולים בהיסטוריה של התעשייה הגנרית - המכירות גדלו ב- 4% עם צמיחה משמעותית במכירות במערב ובמזרח אירופה."

מר ינאי הוסיף: "היה זה רבעון מצוין גם למכירות הקופקסון®, שביסס את מעמדו כטיפול מוביל לטרשת נפוצה בארה"ב. מכירות הקופקסון® ממשיכות לצמוח בעולם וברבעון השלישי תפס קופקסון® את הנתח הארי בגידול המכירות לטיפול בטרשת נפוצה."

נתונים פיננסיים ואירועים חשובים נוספים של הרבעון השלישי

המכירות נטו של הרבעון השלישי הסתכמו ב- 2,366 מליון \$, גידול של 4% בהשוואה ל- 2,286 מליון \$ ברבעון השלישי של 2006.

רווח נקי לרבעון הסתכם ב- 525 מליון \$ או 0.64 \$ רווח נקי מדולל למניה, בהשוואה לרווח נקי של 606 מליון \$ או 0.74 \$, רווח נקי מדולל למניה, ברבעון המקביל אשתקד.

מכירות טבע מחוץ לארה"ב הושפעו לטובה משערי חליפין, אשר תרמו למכירות כ- 78 מליון \$ בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. במקביל, נרשמה גם עליה בהוצאות בשל תנודות שערי החליפין כך שבסיכום השפעתם על הרווח התפעולי והנקי היתה שולית.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה (כולל קופקסון[®]) ברבעון השלישי אשר היוו 59% מסך המכירות הפרמצבטיות, הסתכמו ב- 1,315 מליון \$ בהשוואה ל- 1,365 מליון \$ ברבעון השלישי של שנת 2006, רבעון אשר כלל את ההשקות המשמעותיות של Sertraline והמשך בלעדיות של Simvastatin ו- Pravastatin. הגידול בסך המכירות הפרמצבטיות בצפון אמריקה הושפע לטובה בעיקר בגלל מכירות גבוהות משמעותית של Oxycodone ו- 27 מוצרים חדשים שהושקו בשנת 2007, בעיקר Amlodipine/Benazapril ו- Bupropion XL 300mg, מכירות גבוהות יותר של מוצרי נשימה, בעיקר ProAir[™] (albuterol HFA), כמו גם ממכירות גבוהות יותר של קופקסון[®].

נכון ל- 24 באוקטובר, 2007, לטבע היו 150 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- 88 מליארד \$. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 43 מוצרים מתוך בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות שנתיות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של מעל ל- 38 מליארד \$.

מכירות פרמצבטיות באירופה (כולל קופקסון[®]) הסתכמו ב- 567 מליון \$, גידול של 22% בהשוואה לרבעון השלישי אשתקד. הגידול במכירות נבע מעליה במכירות הגנריות במדינות אירופה כמו גם מכירות גבוהות של מוצרי נשימה בבריטניה ומכירות גבוהות של קופקסון[®] באירופה המערבית. ברבעון הנוכחי, המכירות הפרמצבטיות באירופה היוו 25% מסך כל המכירות הפרמצבטיות של החברה. נכון ל- 30 בספטמבר, 2007, היו לטבע במדינות שונות באירופה 147 בקשות הממתינות לאישור סופי, המשקפות 308 פורמולציות ו- 2,481 מולקולות.

מכירות פרמצבטיות בינלאומיות (כולל קופקסון[®]), אשר היוו 16% מסך כל המכירות הפרמצבטיות וכוללות בעיקר את אמריקה הלטינית (6% מסך המכירות הפרמצבטיות), ישראל (4%) ומדינות מרכז ומזרח אירופה (5%), גדלו הרבעון ב- 12% והסתכמו ב- 354 מליון \$. הגידול הושפע ממכירות גבוהות יותר במזרח ומערב אירופה.

המכירות הגלובליות של **קופקסון[®]**, במונחי מחיר מכירה לשוק, הסתכמו ב- 441 מליון \$, גידול של 24% בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2006, כולל גידול של 24% בארה"ב שהושפע מגידול כמותי ומעלית מחירים. המכירות במונחי מחיר מכירה לשווקים מחוץ לארה"ב, בעיקר באירופה, גדלו ב- 25% והסתכמו ב- 160 מליון \$ עליה שהתבטאה במספר שווקים אירופאים מרכזיים: גרמניה, צרפת, ספרד ובריטניה.

מכירות הגלובליות של אזילקט[®], לטיפול במחלת הפרקינסון, במונחי מחיר מכירה לשוק הסתכמו ב- 33 מליון \$ בהשוואה ל- 16 מליון \$ ברבעון השלישי של 2006, גידול של 106%. אזילקט[®] מאושר כעת לשימוש ב- 29 מדינות.

המכירות הגלובליות של מוצרי נשימה הסתכמו ב- 179 מליון \$ ברבעון השלישי של 2007, גידול של 34% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הגידול נבע ברובו ממכירות גבוהות של ProAir[™] בארה"ב וממכירות גבוהות של מוצרי נשימה אחרים באירופה.

מכירות הכימיה (API) כולל מכירות ליחידות הפנימיות של טבע, הסתכמו ב- 326 מליון \$ הרבעון, גידול של 2% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. **המכירות לצדדים שלישיים**, הסתכמו ב- 130 מליון \$ ברבעון השלישי של 2007, בהשוואה ל- 141 מליון \$ ברבעון השלישי של 2006.

הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) נטו גדלו ב- 4% בהשוואה לרבעון המקביל ב- 2006 והסתכמו ב- 141 מליון \$, כאשר יותר ממחצית הן הוצאות על מו"פ גנרי.



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות (SG&A) אשר היוו 19% מהמכירות נטו ברבעון, הסתכמו ב- 458 מליון \$ ברבעון השלישי של 2007 בהשוואה ל- 404 מליון \$ או 18% מהמכירות נטו ברבעון השלישי של 2006, ו- 469 מליון \$ או 20% ברבעון השני של 2007. הגידול לעומת הרבעון המקביל אשתקד משקף חלוקת רווח גדולה יותר עם צדדים שלישיים כמו גם הוצאות מכירה ושיווק הקשורות למכירות הגדלות של מוצרים אינובטיביים (בעיקר אזילקט[®]) ולפעילות הגנריקה הממותגת הצומחת של טבע.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השלישי של 2007 הסתכם ב- 332 מליון \$, מזומנים ונכסים נזילים אחרים ליום 30 בספטמבר, 2007 הסתכמו בכ- 3.1 מליארד \$.

דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 29 באוקטובר, 2007, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן עבור הרבעון השלישי של 2007, בשיעור של 0.40 ש"ח למניה (כ- 10 סנט על פי שער הדולר ב- 29 באוקטובר, 2007). היום הקובע יהיה ב- 6 בנובמבר, 2007 ויום התשלום נקבע ל- 21 בנובמבר, 2007. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 16.5%.

פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 30 באוקטובר, 2007, בשעה 14:30 שעות ישראל (08:30 שעות ניו-יורק) אשר בה יסקרו תוצאות הרבעון השלישי של 2007. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת: www.tevapharm.com. ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר עד ליום 6 בנובמבר, 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: 258957.

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.

להלן הסעיף הידוע בארה"ב כ- Safe Harbor בנוסחו האנגלי ואשר מטרתו להגן על החברה, עפ"י הדין האמריקאי:

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[®]-Neurontin[®] and Lotrel[®], 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. In this press release, we present certain as adjusted numbers, which are non-GAAP financial measures. These numbers exclude items such as the effects of step-up of inventory upon acquisition, acquisition of R&D in process, product rights impairment, restructuring expenses, settlements and related tax effect. A reconciliation between the as adjusted numbers and the comparable GAAP measures is included later in this release. We provide such non-GAAP data because we believe that such supplemental data provide useful information to investors to better understand underlying trends in our business. However, adjusted financial measures are not, and should not be, viewed as a substitute for GAAP results. Our definition of these adjusted financial measures may differ from similarly named measures used by others.



תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים

(לא מבוקר, במיליוני דולרים של ארה"ב, פרט לנתוני הרווח למניה)

תשעה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר,		שלושה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר,		
2006	2007	2006	2007	
6,131	6,832	2,286	2,366	מכירות, נטו
2,974	3,302	1,024	1,116	עלות המכירות
3,157	3,530	1,262	1,250	רווח גולמי
358	413	135	141	הוצאות מו"פ – נטו
1,095	1,383	404	458	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
1,248	-	-	-	רכישת מחקר ופיתוח בתהליך
31	-	-	-	ירידת ערך ושינויים מבניים
425	1,734	723	651	רווח מפעולות
99	39	28	3	הוצאות מימון – נטו
326	1,695	695	648	רווח לפני מסים על הכנסה
232	313	88	125	מסים על הכנסה
94	1,382	607	523	
(5)	2	-	2	חלק ברווח (הפסד) מחברות כלולות - נטו
3	2	1	-	זכויות המיעוט
86	1,382	606	525	רווח נקי
0.11	1.80	0.79	0.68	רווח נקי למניה: בסיסי (\$)
0.11	1.69	0.74	0.64	מדולל (\$)
752	767	767	770	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
784	829	834	832	מדולל
1,434	1,382	606	525	רווח נקי מתוקנן*
1.91	1.80	0.79	0.68	רווח נקי למניה מתוקנן*: בסיסי (\$)
1.77	1.69	0.74	0.64	מדולל (\$)
752	767	767	770	ממוצע משוקלל של מספר המניות: בסיסי
819	829	834	832	מדולל

*ראה התאמה בעמוד הבא



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

התאמת הרווח הנקי המדווח לרווח הנקי המתוקנן

(לא מבוקר, במיליוני דולרים של ארה"ב, פרט לנתוני הרווח למניה)

תשעה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר,		שלושה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר,			
2006	2007	2006	2007		
86	1,382	606	525		רווח נקי מדווח
1,248	-	-	-		מו"פ בתהליך
95	-	-	-		שיערוך מלאי שנרכש
31	-	-	-		ירידת ערך ושינויים מבניים
6	-	-	-		מו"פ בתהליך בחברות כלולות
(32)	-	-	-		מס מיוחס
<u>1,434</u>	<u>1,382</u>	<u>606</u>	<u>525</u>		רווח נקי מתוקנן
<u>0.11</u>	<u>1.69</u>	<u>0.74</u>	<u>0.64</u>	מדווח (\$)	רווח מדולל למניה:
<u>1.77</u>	<u>1.69</u>	<u>0.74</u>	<u>0.64</u>	מותאם (\$)	



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

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

31 דצמבר, 2006	30 ספטמבר, 2007	
		נכסים
7,640	9,132	רכוש שוטף
613	717	השקעות ונכסים אחרים
2,193	2,426	רכוש קבוע – נטו
1,987	1,927	רכוש בלתי מוחשי – נטו
8,038	8,293	מוניטין
20,471	22,495	סה"כ נכסים
		התחייבויות והון
4,071	5,218	התחייבויות שוטפות
5,223	4,320	התחייבויות לזמן ארוך
35	38	זכויות המיעוט
11,142	12,919	הון, קרנות ועודפים
20,471	22,495	סה"כ התחייבויות, הון, קרנות ועודפים



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

% מסה"כ 2007	שינוי ב- %	שלושה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר, 2006 2007		
		(במיליוני דולרים של ארה"ב)		
מכירות לפי יעדים גיאוגרפיים:				
58%	(4)%	1,427	1,373	צפון אמריקה
25%	15%	523	601	אירופה*
17%	17%	336	392	בינלאומי
100%	4%	2,286	2,366	סה"כ
מכירות לפי מגזרים עסקיים:				
95%	4%	2,145	2,236	פרמצבטיקה
5%	(8)%	141	130	כימיה (API) **
100%	4%	2,286	2,366	סה"כ
מכירות פרמצבטיות:				
59%	(4)%	1,365	1,315	צפון אמריקה
25%	22%	464	567	אירופה*
16%	12%	316	354	בינלאומי
100%	4%	2,145	2,236	סה"כ

* מערב אירופה והונגריה
** מכירות לצד שלישי בלבד



טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ

% מסה"כ 2007	שינוי ב- %	תשעה חודשים שנסתיימו בתאריך 30 בספטמבר,		
		2006	2007	
		(במיליוני דולרים של ארה"ב)		
מכירות לפי יעדים גיאוגרפיים:				
57%	5%	3,729	3,927	צפון אמריקה
26%	19%	1,479	1,760	אירופה*
17%	24%	923	1,145	בינלאומי
100%	11%	6,131	6,832	סה"כ
מכירות לפי מגזרים עסקיים:				
94%	13%	5,696	6,411	פרמצבטיקה
6%	(3)%	435	421	כימיה (API) **
100%	11%	6,131	6,832	סה"כ
מכירות פרמצבטיות:				
58%	6%	3,507	3,727	צפון אמריקה
26%	23%	1,337	1,644	אירופה*
16%	22%	852	1,040	בינלאומי
100%	13%	5,696	6,411	סה"כ

* מערב אירופה והונגריה
** מכירות לצד שלישי בלבד