

TEVA REPORTS SECOND QUARTER 2011 RESULTS**-- 11% Growth in Sales; Record Cash Flow --**

Jerusalem, Israel, July 27, 2011 – Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NASDAQ: TEVA) today reported results for the quarter ended June 30, 2011.

Second Quarter Highlights:

- Quarterly net sales of \$4.2 billion, an increase of 11%.¹
- Quarterly non-GAAP net income and non-GAAP EPS of \$984 million and \$1.10, compared to \$981 million and \$1.08, respectively. Quarterly GAAP net income was \$576 million, compared to \$797 million; GAAP EPS totaled \$0.64, compared to \$0.88.
- Strong sales growth in Europe of 82% (60% in local currencies) and 22% in EEMA, Latin America and Asia (15% in local currencies).
- Strong sales growth in all branded franchises – respiratory (9%), women's health (45%), Azilect® in-market (38%), Copaxone® in-market (24%) – as well as API (12%).
- Record cash flow from operations of \$1,324 million and free cash flow of \$897 million.
- For the first six months of 2011, sales increased by 11%, non-GAAP net income increased by 6% and non-GAAP EPS increased by 8%, compared to the first six months of 2010. On a GAAP basis, net income and EPS for the first six months of 2011 declined by 11% and 10%, respectively, compared to the comparable period in 2010.
- Settled patent litigation in connection with the at-risk launches of generic Lotrel® and generic Neurontin®.

Shlomo Yanai, Teva's President and CEO, commented, "Teva's results during the second quarter reflect the positive impact of our strategic initiatives to further diversify our business and develop new growth drivers. Contributions from across our company enabled us to offset the challenges we faced in our U.S. generics business. We anticipate increased growth in U.S. generics, as well as continued growth across all our geographies and businesses, in the second half of the year."

Sales in North America in the second quarter were \$2,099 million (representing 50% of total sales), a decrease of 15%. **Generic and other sales** in the U.S. were

¹ Unless otherwise noted, all comparisons are to the second quarter of 2010.

IR Contacts:	Elana Holzman Kevin Mannix Teva	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912
PR Contacts:	Yossi Koren Denise Bradley	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912

\$903 million in the quarter, down 40%. In contrast to last year, the current quarter lacked significant new launches and sales of key products (generic equivalents of Cozaar®, Hyzaar®, Yaz®, Mirapex®, Eloxatin®, Protonix® and Lotrel®), sold in the second quarter of 2010 were absent or substantially diminished.

Sales in Europe in the second quarter of 2011 were \$1,478 million, up 82%, accounting for 35% of total sales. In local currencies, sales in Europe grew by 60%. Growth in sales resulted primarily from the inclusion of ratiopharm, mainly in Germany, France, Spain and Italy. Generics sales in the major European markets grew organically² by 10%, and generics sales in Germany grew organically by 8%. Overall organic growth in generics sales in Europe totaled 4% (all in local currencies).

Sales in EEMA, Latin America and Asia (International markets) in the second quarter of 2011 totaled \$635 million, up 22%, accounting for 15% of total sales. In local currencies, sales in EEMA, Latin America and Asia grew by 15%. The growth in sales was attributable to higher sales in all major markets in Latin America (organic growth of 14% in generics sales in local currencies) as well as in Russia (organic growth of 11% in generics sales in local currency).

Global **respiratory** product sales totaled \$240 million in the quarter, an increase of 9%. The increase in sales resulted primarily from growth in Europe, with strong global sales of Qvar®. Respiratory product sales in the U.S. totaled \$139 million in the second quarter, a decrease of 3%. As of June 30, 2011, ProAir™ strengthened its leadership position with a 51% market share in the SABA (short acting beta agonist) market in the U.S., while Qvar® further solidified its number two position in the inhaled corticosteroid category (ICS) market with a 22% market share in the U.S., compared to 19%.

Global **women's health** product sales were \$119 million in the quarter, up 45%. The increase in sales was driven primarily by the inclusion of sales of Theramex products in Europe, and to a lesser extent by an increase of sales in the U.S.

Global in-market sales of **Azilect®** reached a record \$97 million in the quarter, an increase of 38%, with growth both in Europe and the U.S.

Global in-market sales of **Copaxone®**, the leading multiple sclerosis therapy in the U.S. and globally, reached a record \$957 million in the second quarter of 2011, an increase of 24%. In the U.S., in-market sales increased 29% to \$682 million, as a result of both price increases and volume growth. In-market sales outside the U.S. grew 13% to \$275 million, with 9% unit growth, mostly in Spain, France, Germany, Italy and the U.K., as well as Mexico.

API sales to third parties totaled \$183 million in the second quarter of 2011, up 12%.

² Organic sales assume ratiopharm and other acquisitions were included in Teva's results in the second quarter of 2010.

Exchange rate differences had a positive impact on sales in the second quarter of 2011 of approximately \$222 million, resulting primarily from the strengthening of certain currencies (primarily the euro) relative to the U.S. dollar. Foreign currency differences positively affected operating income by approximately \$25 million on a GAAP basis and \$40 million on a non-GAAP basis.

Non-GAAP net income and non-GAAP EPS for the second quarter of 2011 are adjusted to exclude the following items:

- Legal charges of \$221 million primarily in connection with settlements of our at-risk launches of generic Lotrel® and generic Neurontin®, and some propofol product liability cases;
- Amortization of purchased intangible assets and an inventory step-up of \$177 million;
- Restructuring and acquisition expenses and impairment of assets of \$51 million;
- Costs related to regulatory actions taken in facilities of \$45 million; and
- Related tax effects of \$86 million.

Teva believes that excluding these items facilitates investors' understanding of the trends in the Company's underlying business. In the second quarter of 2010, non-GAAP net income and non-GAAP EPS excluded amortization of purchased intangible assets, restructuring expenses, income in connection with legal settlements, purchase of research and development in process, impairment of assets, financial expenses related to hedging activity in connection with the acquisition of ratiopharm, net of gains from the sale of marketable securities and related tax effects. See the attached tables for a reconciliation of U.S. GAAP reported results to the adjusted non-GAAP figures.

Non-GAAP **gross profit margin** was 57.3% in the second quarter of 2011, compared to 59.0%. Non-GAAP gross profit margin was impacted by the product mix in the U.S. – a decrease in the contribution from certain high margin generic products, partially offset by an increase in the contribution from branded products. GAAP gross profit margin was 52.2% in the second quarter of 2011, compared to 55.8%. The decrease in GAAP gross profit margin primarily reflects changes in product mix mentioned above, as well as amortization of purchased intangible assets related to the ratiopharm acquisition, costs related to regulatory actions taken in facilities and inventory step-up recorded in the current quarter.

Net Research & Development (R&D) expenditures in the second quarter of 2011 totaled \$243 million, or 5.8% of sales, an increase of 12%, compared to \$217 million, or 5.7% of sales. The increase in R&D spending reflects greater investment in branded products. Gross R&D in the second quarter of 2011, before reimbursement from third parties for certain R&D expenses, totaled approximately \$262 million, or 6.2% of sales, an increase of 6%.

IR Contacts:	Elana Holzman Kevin Mannix Teva	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912
PR Contacts:	Yossi Koren Denise Bradley	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912

Selling and Marketing expenditures (excluding amortization of purchased intangible assets) were \$794 million, or 18.9% of sales, for the second quarter of 2011, compared to \$636 million, or 16.7% of sales.

General and Administrative (G&A) expenditures totaled \$284 million, or 6.7% of sales, compared with \$189 million, or 5.0% of sales. The increase in G&A expenses resulted primarily from the inclusion of ratiopharm and other acquired companies and significantly higher legal expenses.

Non-GAAP net **financial income** in the second quarter of 2011 totaled \$20 million, resulted primarily from the settlement of various financial derivatives including an interest rate swap agreement executed on certain long term senior notes, compared with non-GAAP financial expense of \$25 million in the second quarter of 2010.

The non-GAAP **tax** provision for the second quarter was \$113 million of pre-tax non-GAAP income of \$1,111 million. Teva's current estimate of the annual tax rate of non-GAAP income for 2011 is 11%, compared to 13% of pre-tax non-GAAP income for 2010. The current estimate for the 2011 non-GAAP tax rate is based on a mix of products manufactured in jurisdictions where Teva benefits from tax incentives. The product mix in future years is expected to be different, resulting in a higher tax rate. On a GAAP basis, the annual projected tax rate for 2011 is 5%.

Cash flow from operations during the second quarter of 2011 was \$1,324 million, compared to \$954 million. Free cash flow – excluding net capital expenditures (of \$224 million) and dividends (of \$203 million) – reached \$897 million. **Cash and marketable securities** on June 30, 2011 amounted to \$1.4 billion.

During the quarter, **share repurchases** totaled approximately 2.0 million shares for an aggregate purchase price of approximately \$95 million. Since the beginning of December 2010, Teva has repurchased 11.8 million shares for approximately \$594 million, of a total repurchase plan of up to \$1 billion authorized in December 2010. As a result of share repurchases from December 2010 to June 2011 and the redemption of certain convertible debentures, Teva's share count was reduced by approximately 27 million shares during this period.

Total equity at June 30, 2011 was \$23.7 billion, an increase of \$1.7 billion, compared to \$22.0 billion at December 31, 2010. The increase in total equity is attributable primarily to the GAAP net income of \$1,337 million and positive impact of currency translations as of June 30, 2011, resulting from the strengthening of various currencies compared to the U.S. dollar (primarily the euro), partially offset by repurchases of Teva shares and dividends paid to shareholders.

For the second quarter of 2011, the weighted average **share count** for the fully diluted earnings per share calculation was 896 million on both a GAAP and non-GAAP basis. At June 30, 2011, the share count for calculating Teva's market capitalization was approximately 891 million.

Dividend

The Board of Directors, at its meeting on July 25, 2011, declared a cash dividend for the second quarter of 2011 of NIS 0.80 (approximately 23.5 cents according to the rate of exchange on July 26, 2011) per share.

The record date will be August 3, 2011, and the payment date will be August 18, 2011. Tax will be withheld at a rate of 15%.

Conference Call

Teva will host a conference call to discuss the Company's second quarter 2011 results, on Wednesday, July 27, 2011 at 8:30 a.m. 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 at the Company's website at www.tevapharm.com. A replay of the call will also be available until August 3, 2011, at 11:59 p.m. ET, by calling 858-384-5517 or 877-870-5176. The Conference ID is # 75436.

About Teva

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NASDAQ:TEVA) is a leading global pharmaceutical company, committed to increasing access to high-quality healthcare by developing, producing and marketing affordable generic drugs as well as innovative and specialty pharmaceuticals and active pharmaceutical ingredients. Headquartered in Israel, Teva is the world's largest generic drug maker, with a global product portfolio of more than 1,300 molecules and a direct presence in about 60 countries. Teva's branded businesses focus on neurological, respiratory and women's health therapeutic areas as well as biologics. Teva currently employs approximately 42,000 people around the world and reached \$16.1 billion in net sales in 2010.

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 develop and commercialize additional pharmaceutical products, competition from the introduction of competing generic equivalents and the impact of increased governmental pricing pressures, the effects of competition on sales of our innovative products, especially Copaxone® (including competition from innovative orally-administered alternatives, as well as from potential generic equivalents), potential liability for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation, including that relating to the generic version of Protonix®, the extent to which we may obtain U.S. market exclusivity for certain of our new generic products, the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for high quality production and require costly remediation, our ability to identify, consummate and successfully integrate acquisitions (including the pending acquisition of Cephalon), our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, dependence on the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, intense competition in our specialty pharmaceutical businesses, uncertainties surrounding the legislative and regulatory pathway for the registration and approval of biotechnology-based products, our potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, any failures to comply with the complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations, our exposure to currency fluctuations and restrictions as well as credit risks, the

IR Contacts:	Elana Holzman Kevin Mannix Teva	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912
PR Contacts:	Yossi Koren Denise Bradley	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912



Press Release

*For
Immediate
Release*

effects of reforms in healthcare regulation and pharmaceutical pricing and reimbursement, adverse effects of political or economical instability, major hostilities or acts of terrorism on our significant worldwide operations, increased government scrutiny in both the U.S. and Europe of our agreements with brand companies, interruptions in our supply chain or problems with our information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes, the impact of continuing consolidation of our distributors and customers, the difficulty of complying with U.S. Food and Drug Administration, European Medicines Agency and other regulatory authority requirements, potentially significant impairments of intangible assets and goodwill, potential increases in tax liabilities resulting from challenges to our intercompany arrangements, the termination or expiration of governmental programs or tax benefits, any failure to retain key personnel or to attract additional executive and managerial talent, environmental risks and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20F for the year ended December 31, 2010 and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission.

IR Contacts:	Elana Holzman Kevin Mannix Teva	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912
PR Contacts:	Yossi Koren Denise Bradley	Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Teva North America	972 (3) 926-7554 (215) 591-8912

Consolidated Statements of Income

(Unaudited, U.S. dollars in millions, except share and per share data)

	Three months ended		Six months ended	
	June 30,		June 30,	
	2011	2010	2011	2010
Net sales	4,212	3,800	8,292	7,453
Cost of sales (a)	2,012	1,679	3,904	3,319
Gross profit	2,200	2,121	4,388	4,134
Research and development expenses – net	243	217	482	424
Selling and marketing expenses (b)	804	644	1,636	1,396
General and administrative expenses	284	189	505	371
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	272	(9)	301	25
Purchase of research and development in process	-	5	-	9
Operating income	597	1,075	1,464	1,909
Financial (income) expenses – net (c)	(20)	148	18	175
Income before income taxes	617	927	1,446	1,734
Provision for income taxes (d)	27	118	76	203
	590	809	1,370	1,531
Share in losses of associated companies – net	10	9	25	17
Net income	580	800	1,345	1,514
Net income attributable to non-controlling interests	4	3	8	4
Net income attributable to Teva	576	797	1,337	1,510
GAAP earnings per share attributable to Teva:	Basic (\$)	0.65	0.89	1.49
	Diluted (\$)	0.64	0.88	1.49
Weighted average number of shares (in millions):	Basic	892	895	894
	Diluted	896	921	921
Non-GAAP net income attributable to Teva:*		984	981	1,811
Non-GAAP earnings per share attributable to Teva:*	Basic (\$)	1.10	2.15	2.03
	Diluted (\$)	1.10	2.14	1.99
Weighted average number of shares (in millions):	Basic	892	895	894
	Diluted	896	921	921

* See reconciliation attached.

(a) Cost of sales includes \$152 million and \$122 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively, \$45 million of costs related to regulatory actions taken in facilities in the three months ended June 30, 2011 and \$15 million of inventory stepup in the three months ended June 30, 2011.

(b) Selling and marketing expenses includes \$10 million and \$8 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively.

(c) Financial expenses includes \$147 million resulting from hedging of the ratiopharm acquisition offset by \$4 million gain from sale of securities in the three months ended June 30, 2010.

(d) Provision for income taxes includes \$86 million and \$65 million of related tax effect of non-GAAP charges in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively.

Condensed Balance Sheets

(U.S. dollars in millions)

	June 30,	December 31,
	2011	2010
	Unaudited	Audited
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	1,139	1,248
Short-term investments	18	36
Accounts receivable	5,469	5,476
Inventories	4,458	3,866
Deferred taxes and other current assets	1,514	1,416
Total current assets	12,598	12,042
Long-term investments and receivables	650	632
Deferred taxes, deferred charges and other assets	88	138
Property, plant and equipment, net	4,815	4,357
Identifiable intangible assets, net	6,080	5,751
Goodwill	15,926	15,232
Total assets	40,157	38,152
LIABILITIES AND EQUITY		
Current liabilities:		
Short-term debt and current maturities of long term liabilities	1,927	1,432
Convertible senior debentures - short term	531	1,339
Sales reserves and allowances	3,727	3,403
Accounts payable and accruals	2,678	2,467
Other current liabilities	1,183	1,053
Total current liabilities	10,046	9,694
Long-term liabilities:		
Deferred income taxes	1,392	1,348
Other taxes and long term payables	830	777
Employee related obligations	221	221
Senior notes and loans	3,920	4,097
Convertible senior debentures - long term	-	13
Total long term liabilities	6,363	6,456
Equity:		
Teva shareholders' equity:	23,685	21,947
Non-controlling interests	63	55
Total equity	23,748	22,002
Total liabilities and equity	40,157	38,152

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

	Three months ended		Six months ended	
	June 30,		June 30,	
	2011	2010	2011	2010
Operating activities:				
Net income	580	800	1,345	1,514
Increase (decrease) in operating assets and liabilities	613	(132)	590	(217)
Expenses not involving cash flow and others	131	286	289	543
Net cash provided by operating activities	1,324	954	2,224	1,840
Net cash provided by (used in) investing activities	(240)	189	(916)	(139)
Net cash provided by (used in) financing activities	(684)	1,525	(1,454)	1,350
Translation adjustment on cash and cash equivalents	18	(170)	37	(192)
Net change in cash and cash equivalents	418	2,498	(109)	2,859
Balance of cash and cash equivalents at beginning of period	721	2,356	1,248	1,995
Balance of cash and cash equivalents at end of period	1,139	4,854	1,139	4,854

Reconciliation between reported Net Income attributable to Teva and Earnings per share as reported under US GAAP to Non-GAAP Net Income attributable to Teva and Earnings per share

	Three months ended June 30, 2011				Three months ended June 30, 2010			
	Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)				Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)			
	GAAP	Reconciliation	Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS	GAAP	Reconciliation	Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS
Net sales	4,212	-	4,212	-	3,800	-	3,800	-
Cost of sales	2,012	(212)	1,800	(0.24)	1,679	(122)	1,557	(0.13)
Gross profit	2,200	212	2,412	0.24	2,121	122	2,243	0.13
Research and development expenses – net	243	-	243	-	217	-	217	-
Selling and marketing expenses	804	(10)	794	(0.01)	644	(8)	636	(0.01)
General and administrative expenses	284	-	284	-	189	-	189	-
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	272	(272)	-	(0.30)	(9)	9	-	0.01
Purchase of research and development in process	-	-	-	-	5	(5)	-	(0.01)
Operating income	597	494	1,091	0.55	1,075	126	1,201	0.14
Financial (income) expenses – net	(20)	-	(20)	-	148	(123)	25	(0.13)
Provision for income taxes	27	86	113	0.09	118	65	183	0.07
Net income attributable to Teva	576	408	984	0.46	797	184	981	0.20
Earnings per share attributable to Teva:								
Basic	0.65	0.45	1.10		0.89	0.21	1.10	
Diluted	0.64	0.46	1.10		0.88	0.20	1.08	
Weighted average number of shares:								
Basic	892	-	892		895	-	895	
Diluted	896	-	896		921	-	921	
Add back for diluted earnings per share calculation	*	-	*		11	-	11	
Effective tax rate	4%	6%	10%		13%	3%	16%	

* less than \$0.5 million.

**Reconciliation between reported Net Income attributable to Teva and Earnings per share as reported under US GAAP to Non-GAAP Net
Income attributable to Teva and Earnings per share**

	Six months ended June 30, 2011				Six months ended June 30, 2010			
	Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)				Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)			
			Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS			Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS
	GAAP	Reconciliation			GAAP	Reconciliation		
Net sales	8,292	-	8,292	-	7,453	-	7,453	-
Cost of sales	3,904	(423)	3,481	(0.47)	3,319	(244)	3,075	(0.26)
Gross profit	4,388	423	4,811	0.47	4,134	244	4,378	0.26
Research and development expenses – net	482	-	482	-	424	-	424	-
Selling and marketing expenses	1,636	(17)	1,619	(0.02)	1,396	(16)	1,380	(0.02)
General and administrative expenses	505	-	505	-	371	-	371	-
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	301	(301)	-	(0.33)	25	(25)	-	(0.03)
Purchase of research and development in process	-	-	-	-	9	(9)	-	(0.01)
Operating income	1,464	741	2,205	0.82	1,909	294	2,203	0.32
Financial expenses – net	18	-	18	-	175	(123)	52	(0.14)
Provision for income taxes	76	158	234	0.17	203	116	319	0.13
Net income attributable to Teva	1,337	583	1,920	0.65	1,510	301	1,811	0.33
Earnings per share attributable to Teva:								
Basic	1.49	0.66	2.15		1.69	0.34	2.03	
Diluted	1.49	0.65	2.14		1.66	0.33	1.99	
Weighted average number of shares:								
Basic	895	-	895		894	-	894	
Diluted	899	-	899		921	-	921	
Add back for diluted earnings per share calculation	*	-	*		22	-	22	
Effective tax rate	5%	6%	11%		12%	3%	15%	

* less than \$0.5 million.

Non GAAP reconciliation items

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	Three months ended		Six months ended	
	June 30,		June 30,	
	2011	2010	2011	2010
Amortization of purchased intangible assets - under cost of sales	152	122	303	244
Costs related to regulatory actions taken in facilities - under cost of sales	45	-	95	-
Inventory step-up	15	-	25	-
Amortization of purchased intangible assets - under selling and marketing	10	8	17	16
Legal settlements and reserves	221	(23)	217	(6)
Restructuring and acquisition expenses	48	11	70	28
Impairment of long-lived assets	3	3	14	3
Purchase of research and development in process	-	5	-	9
Financial expenses related to hedging activity of the ratiopharm acquisition	-	147	-	147
Gain from sale of marketable securities	-	(24)	-	(24)
Related tax effect	(86)	(65)	(158)	(116)

Sales by Geographic Area

(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	Three months ended		% of Total 2011	% of Total 2010	% Change
	June 30,				
	2011	2010			
North America	2,099	2,467	50%	65%	(15%)
Europe*	1,478	811	35%	21%	82%
International markets	635	522	15%	14%	22%
Total	4,212	3,800	100%	100%	11%

* Includes EU member states, Switzerland & Norway.

Sales by Geographic Area

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	Six months ended		% of Total	% of Total	% Change
	June 30,				
	2011	2010	2011	2010	
North America	4,163	4,776	50%	64%	(13%)
Europe*	2,822	1,623	34%	22%	74%
International markets	1,307	1,054	16%	14%	24%
Total	8,292	7,453	100%	100%	11%

* Includes EU member states, Switzerland & Norway.

27 ביולי, 2011

טבע מדווחת על תוצאות הרבעון השני של 2011**-- גידול של 11% במכירות; שיא בתזרים מזומנים --**

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון השני של 2011 שהסתיים ב-30 ביוני, 2011.

עיקרי תוצאות הרבעון:

- מכירות של 4.2 מיליארד דולר לרבעון, צמיחה של 11%¹.
- רווח נקי על פי non-GAAP לרבעון השני של 984 מיליון דולר, בהשוואה ל-981 מיליון דולר. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP לרבעון הסתכם ב-576 מיליון דולר, בהשוואה ל-797 מיליון דולר.
- רווח למניה על פי non-GAAP לרבעון השני של 1.10 דולר, בהשוואה ל-1.08 דולר. הרווח למניה על פי U.S. GAAP לרבעון הסתכם ב-0.64 דולר, בהשוואה ל-0.88 דולר.
- צמיחה חזקה של 82% במכירות באירופה (60% במונחי מטבעות מקומיים), כמו גם 22% ב-EEMA, אמריקה הלטינית ואסיה (15% במונחי מטבעות מקומיים).
- צמיחה חזקה של המכירות בכל תחומי פעילות הממותגת של החברה – מוצרי נשימה (9%), מוצרי בריאות האישה (45%), אזילקט[®] במונחי מכירה לשוק (38%), קופקסון[®] במונחי מכירה לשוק (24%), כמו גם חטיבת הכימיה (12%).
- שיא בתזרים מזומנים מפעילות שוטפת של 1,324 מיליון דולר ותזרים מזומנים חופשי של 897 מיליון דולר.
- ב-6 החודשים הראשונים של 2011, המכירות גדלו ב-11%, הרווח הנקי non-GAAP גדל ב-6% והרווח למניה non-GAAP גדל ב-8%, בהשוואה לתקופה המקבילה ב-2010. על בסיס U.S. GAAP, הרווח הנקי והרווח למניה קטנו ב-11% וב-10%, בהתאמה, בהשוואה לתקופה המקבילה בשנת 2010.
- חתימת הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים בנוגע להשקעות בסיכון של גרסאות גנריות של Lotrel[®] ו-Neurontin[®].

שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע, אמר, "תוצאות הרבעון השני משקפות היטב את התרומה של היוזמות האסטרטגיות שלנו לגיוון מקורות הצמיחה של טבע. תרומת כל עסקי טבע לתוצאות הרבעון השני איפשרה להתמודד עם אתגר הירידה במכירות בשוק הגנרי בארה"ב."

ינאי המשיך, "בחצי השני של 2011, אנו צופים צמיחה בגנריקה בארה"ב, זאת בנוסף להמשך הצמיחה במכירות וברווח בכל האיזורים והיחידות העסיקיות שלנו."

המכירות בצפון אמריקה ברבעון השני הסתכמו ב-2,099 מיליון דולר, ירידה של 15%, והיוו 50% מסך המכירות. **מכירות של מוצרים גנריים ואחרים** בארה"ב הסתכמו ב-903 מיליון דולר ברבעון השני של 2011, ירידה של 40%. בניגוד לרבעון המקביל, ברבעון הנוכחי לא הושקו מוצרים חדשים משמעותיים. בנוסף, מוצרי מפתח (הגרסאות הגנריות של Cozaar[®], Hyzaar[®], Yaz[®], Mirapex[®], Eloxatin[®], Protonix[®] ו-Lotrel[®]) שנמכרו ברבעון השני של 2010 לא נמכרו כלל או שמכירותיהם פחתו באופן משמעותי.

המכירות באירופה הסתכמו ב-1,478 מיליון דולר ברבעון השני, גידול של 82%, והיוו 35% מסך המכירות. במונחי מטבעות מקומיים, הגידול באירופה היה 60%. הגידול במכירות הרבעוניות נבע

¹ אלא אם צוין אחרת, כל ההשוואות הינן אל מול הרבעון הראשון של 2010.

מהכללת מכירות ratiopharm, בעיקר בגרמניה, צרפת, ספרד ואיטליה. המכירות הגבריות בשווקים העיקריים באירופה צמחו על בסיס אורגני² ברבעון השני של 2011 ב-10%, ובגרמניה המכירות הגבריות, על בסיס אורגני, צמחו ב-8%. המכירות הגבריות בכל אירופה צמחו ב-4% (במונחי מטבעות מקומיים).

המכירות ב-EEMA, באמריקה הלטינית ובאסיה (שווקים הבינלאומיים) ברבעון השני של 2011 הסתכמו ב-635 מיליון דולר, גידול של 22%, והיוו 15% מסך המכירות. במונחי מטבעות מקומיים, הגידול ב-EEMA, באמריקה הלטינית ובאסיה היה 15%. הגידול במכירות הרבעוניות נבע ממכירות מוגברות בכל השווקים העיקריים באמריקה הלטינית (גידול אורגני של 14% במכירות גבריות במונחי מטבעות מקומיים) כמו גם ברוסיה (גידול אורגני של 11% במכירות גבריות במונחי מטבע מקומי).

מוצרי הנשימה של טבע רשמו מכירות גלובליות של 240 מיליון דולר ברבעון השני של 2011, עליה של 9%. הגידול במכירות נבע בעיקר מצמיחה במכירות באירופה, עם מכירות גלובליות חזקות של Qvar[®]. מכירות מוצרי הנשימה בארה"ב הסתכמו ב-139 מיליון דולר ברבעון השני, קיטון של 3%. נכון ל-30 ביוני, 2011, ProAir[™] חיזק את מעמדו המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 51% בשוק ה-SABA (משאפים להקלה מיידית בקוצר נשימה), בעוד Qvar[®] המשיך לבסס את מעמדו כמספר שתיים בשוק ה-ICS (קורטיקוסטרואידים הניטלים בשאיפה) עם נתח שוק של 22% בארה"ב, גידול בהשוואה לנתח השוק של 19%.

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה** הסתכמו ב-119 מיליון דולר ברבעון השני, עליה של 45%. הגידול במכירות נבע בעיקר מצירוף מכירות מוצרי Theramex באירופה ובמידה פחותה מגידול במכירות בארה"ב.

המכירות הגלובליות של **אזילקט[®]** (במונחי מכירה לשוק) הגיעו לשיא של 97 מיליון דולר ברבעון השני של 2011, עלייה של 38%, עם גידול במכירות באירופה ובארה"ב.

המכירות הגלובליות של **קופקסון[®]** (במונחי מכירה לשוק), התרופה המובילה לטיפול בטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו, הגיעו לשיא של 957 מיליון דולר ברבעון השני של 2011, גידול של 24%. בארה"ב, צמחו המכירות (במונחי מכירה לשוק) ב-29% והסתכמו ב-682 מיליון דולר, כתוצאה מהעלאת מחירים, כמו גם מצמיחה במספר היחידות שנמכרו. המכירות מחוץ לארה"ב (במונחי מכירה לשוק) צמחו ב-13% והסתכמו ב-275 מיליון דולר, עם גידול של 9% במספר היחידות שנמכרו, בעיקר בספרד, צרפת, גרמניה, איטליה ואנגליה, כמו גם במקסיקו.

מכירות חטיבת הכימיה (API) לצדדים שלישיים ברבעון השני הסתכמו ב-183 מיליון דולר, גידול של 12%.

שינויים **בשערי חליפין** הוסיפו למכירות כ-222 מיליון דולר ברבעון השני של 2011 בהשוואה לרבעון הראשון של 2010, כתוצאה מהתחזקות רוב המטבעות העיקריים (בייחוד האירו) בהשוואה לדולר. להפרכי מטבעות היתה השפעה חיובית של כ-25 מיליון דולר על בסיס U.S. GAAP ו-40 מיליון דולר על בסיס non-GAAP על הרווח התפעולי.

הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP ברבעון השני של שנת 2011 אינם כוללים את הפריטים הבאים:

- הוצאות משפטיות בסך 221 מיליון דולר בעיקר על הסכמי פשרה בקשר להשקות בסיכון של הגרסאות הגבריות של Lotrel[®] ו-Neurontin[®] וכמו כן מתביעות חבות מוצר;
- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו ושערוך מלאי בסך 177 מיליון דולר;
- הוצאות ארגון מחדש ועלויות רכישה ומחיקת נכסים בסך 51 מיליון דולר;
- עלויות הקשורות בצעדים רגולטוריים במפעלים בסך 45 מיליון דולר;
- השלכות מס קשורות בסך 86 מיליון דולר.

² מכירות על בסיס אורגני מניחות כי ratiopharm ורכישות אחרות נכללו בתוצאות טבע ברבעון השני של 2010.

טבע מאמינה כי הצגת הנתונים על פי non-GAAP מסיעת להבנה טובה יותר של המגמות בפעילות החברה. ברבעון השני של 2010, הרווח הנקי על פי non-GAAP והרווח הנקי למניה על פי non-GAAP לא כללו הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הוצאות ארגון מחדש, הכנסות מהסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים, רכישת מחקר ופיתוח בתהליך, מחיקת נכסים, הוצאות מימון הקשורות לפעולות גידור במסגרת רכישת ratiopharm, שקוזזו חלקית על ידי רווחים ממכירת ניירות ערך, והשלכות מס שנבעו בגין שינויים אלה. מצורפות בהמשך טבלאות המרה המפרטות את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

שיעור הרווח הגולמי לפי non-GAAP לרבעון השני היה 57.3%, בהשוואה ל-59.0% שיעור הרווח הגולמי על פי non-GAAP הושפע מתמהיל המוצרים שנמכרו בארה"ב – ירידה בתרומת מוצרים גנריים בעלי רווחיות גבוהה, שקוזזה חלקית על ידי הגידול בתרומת מוצרים ממותגים. על פי U.S. GAAP, שיעור הרווח הגולמי הגיע ל-52.2% ברבעון השני של 2011, בהשוואה ל-55.8% הירידה בשיעור הרווח הגולמי לפי GAAP משקפת בעיקר את השינוי בתמהיל המוצרים המוזכר לעיל, כמו גם הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במסגרת רכישת ratiopharm, עלויות הקשורות בצעדים רגולטוריים במפעלים ושיעור מלאי שנרשמו ברבעון הנוכחי.

הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ) נטו הסתכמו ברבעון השני ב-243 מיליון דולר או 5.8% מהמכירות, עליה של 12% בהשוואה ל-217 מיליון דולר או 5.7% מהמכירות. העליה בהוצאות מחקר ופיתוח משקפת השקעות גבוהות יותר במו"פ של העסקים הממותגים. הוצאות מחקר ופיתוח ברוטו ברבעון השני של 2011 לפני החזר על הוצאות מו"פ מצדדים שלישיים, הסתכמו בכ-262 מיליון דולר, או 6.2% מהמכירות, גידול של 6%.

הוצאות מכירה ושיווק (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו) הסתכמו ב-794 מיליון דולר או 18.9% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-636 מיליון דולר או 16.7% מהמכירות.

הוצאות הנהלה וכלליות (G&A) ברבעון השני הסתכמו ב-284 מיליון דולר או 6.7% מהמכירות, בהשוואה ל-189 מיליון דולר או 5.0% מהמכירות. הגידול בהוצאות G&A נבע מהכללת ratiopharm וחברות נרכשות אחרות ומהוצאות משפטיות גבוהות.

הכנסות מימון נטו על פי non-GAAP ברבעון השני של 2011 הסתכמו ב-20 מיליון דולר, בעיקר בגין מימוש רווח שנוצר מנגזרים פיננסיים, לרבות עסקת החלף ריבית שבוצעה על חלק מהחוב ארוך הטווח של טבע, בהשוואה ל-25 מיליון דולר הוצאות מימון על פי non-GAAP ברבעון השני של 2010.

ההפרשה למס שנרשמה ברבעון הראשון בגין הכנסות non-GAAP של 1,111 מיליון דולר לפני מס היתה 113 מיליון דולר. טבע מעריכה כי שיעור המס הצפוי לשנת 2011 על פי non-GAAP יהיה 11%, בהשוואה לשיעור מס של 13% עבור שנת 2010. הערכה זו לשנת 2011 מבוססת על תמהיל מוצרים המיוצרים באיזורים בהם טבע נהנית מהטבות מס. תמהיל המוצרים העתידי צפוי להיות שונה ולהביא לשיעור מס גבוה יותר. על בסיס U.S. GAAP, שיעור המס השנתי הצפוי ב-2011 הוא 5%.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני הסתכמו ב-1,324 מיליון דולר, בהשוואה ל-954 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע נטו (224 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (203 מיליון דולר) – הגיע ל-897 מיליון דולר. **סך מזומנים והשקעות בניירות ערך סחירים** נכון לתאריך 30 ביוני, 2011, הסתכמו ב-1.4 מיליארד דולר.

במהלך הרבעון, **רכישה עצמית של ניירות ערך** הסתכמה בכ-2.0 מיליון מניות, בסכום כולל של כ-95 מיליון דולר. מתחילת דצמבר 2010, טבע רכשה 11.8 מיליון מניות בסכום כולל של כ-594 מיליון דולר, מתוך תוכנית רכישה של 1 מיליארד דולר שאושרה בדצמבר 2010. כתוצאה מרכישת המניות בין דצמבר 2010 ליוני 2011 ומפרעון אג"ח להמרה, קטן מספר המניות של טבע בכ-27 מיליון מניות במהלך תקופה זו.

הון העצמי של החברה, נכון לתאריך 30 ביוני, 2011, הסתכמו ב-23.7 מיליארד דולר, עלייה של 1.7 מיליארד דולר בהשוואה ל-22.0 מיליארד דולר בתאריך 31 בדצמבר, 2010. הגידול בהון העצמי

נובע בעיקר מהרווח הנקי על בסיס U.S. GAAP על סך 1,337 מיליון דולר ומהשפעתם החיובית על ההון העצמי של מטבעות זרים (בעיקר האירו) נכון ל-30 ביוני, 2011, שהתחזקו אל מול הדולר האמריקאי, אשר קוזזו חלקית על ידי רכישה עצמית של ניירות ערך ודיבידנדים שחולקו למשקיעים.

לרבעון השני של 2011, מספר המניות הממוצע המשוקלל בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה הן על פי GAAP והן על פי non-GAAP היה 896 מיליון מניות. נכון לתאריך 30 ביוני, 2011, מספר המניות לצורך חישוב שווי השוק של טבע מוערך בכ-891 מיליון מניות.

דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום ה-25 ביולי, 2011, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון הראשון של שנת 2011 בשיעור של 0.80 ש"ח למניה.

היום הקובע יהיה ה-3 באוגוסט, 2011, ויום התשלום נקבע ל-18 באוגוסט, 2011. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 15%.

פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום רביעי, 27 ביולי, 2011, בשעה 15:30 שעון ישראל (8:30 שעון ניו-יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת www.tevapharm.com. תוך 24 שעות מסיום השיחה, שידור חוזר של השיחה יהיה זמין באתר החברה. בנוסף, ניתן יהיה להאזין לשידור חוזר של השיחה עד ליום 3 באוגוסט, 2011, בחצות (שעון ניו יורק) על-ידי חיוג 877-870-5176 או 858-384-5517. תו הזיהוי (ID#) לשידור החוזר הינו 75436#.

אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ (נאסד"ק: TEVA) היא חברת תרופות גלובלית המחויבת לפיתוח ולשיווק תרופות באיכות גבוהה בהישג יד בכל מקום בעולם. החברה, שבסיסה בישראל, עוסקת ביצור תרופות גנריות, תרופות ייחודיות וממותגות ובייצור חומרי גלם פעילים לתעשייה הפרמצבטית. טבע מובילה את שוק התרופות הגנריות העולמי, עם נוכחות בכ-60 מדינות ועם סל מוצרים של יותר מ-1,300 מולקולות. המוצרים הייחודיים והממותגים של החברה מתמקדים בתחומי הנירולוגיה, הנשימה ובריאות האישה, כמו גם בתחום התרופות הביולוגיות. טבע מעסיקה כיום כ-42,000 איש. מכירות החברה הסתכמו בשנת 2010 ב-16.1 מיליארד דולר.

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 develop and commercialize additional pharmaceutical products, competition from the introduction of competing generic equivalents and the impact of increased governmental pricing pressures, the effects of competition on sales of our innovative products, especially Copaxone[®] (including competition from innovative orally-administered alternatives, as well as from potential generic equivalents), potential liability for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation, including that relating to the generic version of Protonix[®], the extent to which we may obtain U.S. market exclusivity for certain of our new generic products, the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for high quality production and require costly remediation, our ability to identify, consummate and successfully integrate acquisitions (including the pending acquisition of Cephalon), our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, dependence on the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, intense competition in our specialty pharmaceutical businesses, uncertainties surrounding the legislative and regulatory pathway for the registration and approval of biotechnology-based products, our potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, any failures to comply with the complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations, our exposure to currency fluctuations and restrictions as well as credit risks, the effects of reforms in healthcare regulation and pharmaceutical pricing and reimbursement, adverse

effects of political or economical instability, major hostilities or acts of terrorism on our significant worldwide operations, increased government scrutiny in both the U.S. and Europe of our agreements with brand companies, interruptions in our supply chain or problems with our information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes, the impact of continuing consolidation of our distributors and customers, the difficulty of complying with U.S. Food and Drug Administration, European Medicines Agency and other regulatory authority requirements, potentially significant impairments of intangible assets and goodwill, potential increases in tax liabilities resulting from challenges to our intercompany arrangements, the termination or expiration of governmental programs or tax benefits, any failure to retain key personnel or to attract additional executive and managerial talent, environmental risks and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20F for the year ended December 31, 2010 and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission.

Consolidated Statements of Income

(Unaudited, U.S. dollars in millions, except share and per share data)

	Three months ended		Six months ended		
	June 30,		June 30,		
	2011	2010	2011	2010	
Net sales	4,212	3,800	8,292	7,453	
Cost of sales (a)	2,012	1,679	3,904	3,319	
Gross profit	2,200	2,121	4,388	4,134	
Research and development expenses – net	243	217	482	424	
Selling and marketing expenses (b)	804	644	1,636	1,396	
General and administrative expenses	284	189	505	371	
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	272	(9)	301	25	
Purchase of research and development in process	-	5	-	9	
Operating income	597	1,075	1,464	1,909	
Financial (income) expenses – net (c)	(20)	148	18	175	
Income before income taxes	617	927	1,446	1,734	
Provision for income taxes (d)	27	118	76	203	
	590	809	1,370	1,531	
Share in losses of associated companies – net	10	9	25	17	
Net income	580	800	1,345	1,514	
Net income attributable to non-controlling interests	4	3	8	4	
Net income attributable to Teva	576	797	1,337	1,510	
GAAP earnings per share attributable to Teva:	Basic (\$)	0.65	0.89	1.49	1.69
	Diluted (\$)	0.64	0.88	1.49	1.66
Weighted average number of shares (in millions):	Basic	892	895	895	894
	Diluted	896	921	899	921
Non-GAAP net income attributable to Teva:*		984	981	1,920	1,811
Non-GAAP earnings per share attributable to Teva:*	Basic (\$)	1.10	1.10	2.15	2.03
	Diluted (\$)	1.10	1.08	2.14	1.99
Weighted average number of shares (in millions):	Basic	892	895	895	894
	Diluted	896	921	899	921

* See reconciliation attached.

(a) Cost of sales includes \$152 million and \$122 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively, \$45 million of costs related to regulatory actions taken in facilities in the three months ended June 30, 2011 and \$15 million of inventory stepup in the three months ended June 30, 2011.

(b) Selling and marketing expenses includes \$10 million and \$8 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively.

(c) Financial expenses includes \$147 million resulting from hedging of the ratiopharm acquisition offset by \$4 million gain from sale of securities in the three months ended June 30, 2010.

(d) Provision for income taxes includes \$86 million and \$65 million of related tax effect of non-GAAP charges in the three months ended June 30, 2011 and 2010, respectively.

Condensed Balance Sheets

(U.S. dollars in millions)

	June 30,	December 31,
	2011	2010
	Unaudited	Audited
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	1,139	1,248
Short-term investments	18	36
Accounts receivable	5,469	5,476
Inventories	4,458	3,866
Deferred taxes and other current assets	1,514	1,416
Total current assets	12,598	12,042
Long-term investments and receivables	650	632
Deferred taxes, deferred charges and other assets	88	138
Property, plant and equipment, net	4,815	4,357
Identifiable intangible assets, net	6,080	5,751
Goodwill	15,926	15,232
Total assets	40,157	38,152
LIABILITIES AND EQUITY		
Current liabilities:		
Short-term debt and current maturities of long term liabilities	1,927	1,432
Convertible senior debentures - short term	531	1,339
Sales reserves and allowances	3,727	3,403
Accounts payable and accruals	2,678	2,467
Other current liabilities	1,183	1,053
Total current liabilities	10,046	9,694
Long-term liabilities:		
Deferred income taxes	1,392	1,348
Other taxes and long term payables	830	777
Employee related obligations	221	221
Senior notes and loans	3,920	4,097
Convertible senior debentures - long term	-	13
Total long term liabilities	6,363	6,456
Equity:		
Teva shareholders' equity:	23,685	21,947
Non-controlling interests	63	55
Total equity	23,748	22,002
Total liabilities and equity	40,157	38,152

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

	Three months ended June 30,		Six months ended June 30,	
	2011	2010	2011	2010
Operating activities:				
Net income	580	800	1,345	1,514
Increase (decrease) in operating assets and liabilities	613	(132)	590	(217)
Expenses not involving cash flow and others	131	286	289	543
Net cash provided by operating activities	1,324	954	2,224	1,840
Net cash provided by (used in) investing activities	(240)	189	(916)	(139)
Net cash provided by (used in) financing activities	(684)	1,525	(1,454)	1,350
Translation adjustment on cash and cash equivalents	18	(170)	37	(192)
Net change in cash and cash equivalents	418	2,498	(109)	2,859
Balance of cash and cash equivalents at beginning of period	721	2,356	1,248	1,995
Balance of cash and cash equivalents at end of period	1,139	4,854	1,139	4,854

Reconciliation between reported Net Income attributable to Teva and Earnings per share as reported under US GAAP to Non-GAAP Net Income attributable to Teva and Earnings per share

	Three months ended June 30, 2011				Three months ended June 30, 2010			
	Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)				Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)			
	GAAP	Reconciliation	Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS	GAAP	Reconciliation	Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS
Net sales	4,212	-	4,212	-	3,800	-	3,800	-
Cost of sales	2,012	(212)	1,800	(0.24)	1,679	(122)	1,557	(0.13)
Gross profit	2,200	212	2,412	0.24	2,121	122	2,243	0.13
Research and development expenses – net	243	-	243	-	217	-	217	-
Selling and marketing expenses	804	(10)	794	(0.01)	644	(8)	636	(0.01)
General and administrative expenses	284	-	284	-	189	-	189	-
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	272	(272)	-	(0.30)	(9)	9	-	0.01
Purchase of research and development in process	-	-	-	-	5	(5)	-	(0.01)
Operating income	597	494	1,091	0.55	1,075	126	1,201	0.14
Financial (income) expenses – net	(20)	-	(20)	-	148	(123)	25	(0.13)
Provision for income taxes	27	86	113	0.09	118	65	183	0.07
Net income attributable to Teva	576	408	984	0.46	797	184	981	0.20
Earnings per share attributable to Teva:								
Basic	0.65	0.45	1.10		0.89	0.21	1.10	
Diluted	0.64	0.46	1.10		0.88	0.20	1.08	
Weighted average number of shares:								
Basic	892	-	892		895	-	895	
Diluted	896	-	896		921	-	921	
Add back for diluted earnings per share calculation	*	-	*		11	-	11	
Effective tax rate	4%	6%	10%		13%	3%	16%	

* less than \$0.5 million.

**Reconciliation between reported Net Income attributable to Teva and Earnings per share as reported under US GAAP to Non-GAAP Net
Income attributable to Teva and Earnings per share**

	Six months ended June 30, 2011				Six months ended June 30, 2010			
	Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)				Unaudited U.S. dollars in millions (except per share amounts)			
			Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS			Variance from non- GAAP measures	Effect of reconciliation item on non- GAAP diluted EPS
	GAAP	Reconciliation			GAAP	Reconciliation		
Net sales	8,292	-	8,292	-	7,453	-	7,453	-
Cost of sales	3,904	(423)	3,481	(0.47)	3,319	(244)	3,075	(0.26)
Gross profit	4,388	423	4,811	0.47	4,134	244	4,378	0.26
Research and development expenses – net	482	-	482	-	424	-	424	-
Selling and marketing expenses	1,636	(17)	1,619	(0.02)	1,396	(16)	1,380	(0.02)
General and administrative expenses	505	-	505	-	371	-	371	-
Legal settlements, acquisition and restructuring expenses and impairment	301	(301)	-	(0.33)	25	(25)	-	(0.03)
Purchase of research and development in process	-	-	-	-	9	(9)	-	(0.01)
Operating income	1,464	741	2,205	0.82	1,909	294	2,203	0.32
Financial expenses – net	18	-	18	-	175	(123)	52	(0.14)
Provision for income taxes	76	158	234	0.17	203	116	319	0.13
Net income attributable to Teva	1,337	583	1,920	0.65	1,510	301	1,811	0.33
Earnings per share attributable to Teva:								
Basic	1.49	0.66	2.15		1.69	0.34	2.03	
Diluted	1.49	0.65	2.14		1.66	0.33	1.99	
Weighted average number of shares:								
Basic	895	-	895		894	-	894	
Diluted	899	-	899		921	-	921	
Add back for diluted earnings per share calculation	*	-	*		22	-	22	
Effective tax rate	5%	6%	11%		12%	3%	15%	

* less than \$0.5 million.

Non GAAP reconciliation items

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	Three months ended		Six months ended	
	June 30,		June 30,	
	2011	2010	2011	2010
Amortization of purchased intangible assets - under cost of sales	152	122	303	244
Costs related to regulatory actions taken in facilities - under cost of sales	45	-	95	-
Inventory step-up	15	-	25	-
Amortization of purchased intangible assets - under selling and marketing	10	8	17	16
Legal settlements and reserves	221	(23)	217	(6)
Restructuring and acquisition expenses	48	11	70	28
Impairment of long-lived assets	3	3	14	3
Purchase of research and development in process	-	5	-	9
Financial expenses related to hedging activity of the ratiopharm acquisition	-	147	-	147
Gain from sale of marketable securities	-	(24)	-	(24)
Related tax effect	(86)	(65)	(158)	(116)

Sales by Geographic Area

(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	Three months ended		% of Total 2011	% of Total 2010	% Change
	June 30,				
	2011	2010			
North America	2,099	2,467	50%	65%	(15%)
Europe*	1,478	811	35%	21%	82%
International markets	635	522	15%	14%	22%
Total	4,212	3,800	100%	100%	11%

* Includes EU member states, Switzerland & Norway.

Sales by Geographic Area

(Unaudited, U.S Dollars in millions)

	Six months ended		% of Total	% of Total	% Change
	June 30,				
	2011	2010	2011	2010	
North America	4,163	4,776	50%	64%	(13%)
Europe*	2,822	1,623	34%	22%	74%
International markets	1,307	1,054	16%	14%	24%
Total	8,292	7,453	100%	100%	11%

* Includes EU member states, Switzerland & Norway.