



**טבע מדווחת על תוצאות שיא ברבעון השני של 2010 בכל קווי העסקים**

**-- מכירות באירופה גדלו ב-10% במונחי מטבעות מקומיים --**

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ דיווחה היום על תוצאות הרבעון השני של 2010 שהסתיים ב-30 ביוני, 2010.

**עיקרי תוצאות הרבעון:**

- מכירות של 3.8 מיליארד דולר לרבעון, המשקפות צמיחה אורגנית של 12% בהשוואה לרבעון השני ב-2009.
- רווח נקי ורווח למניה על פי non-GAAP לרבעון השני של 981 מיליון דולר ו-1.08 דולר, המשקפים עלייה של 32% ו-30%, בהתאמה, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי והרווח למניה על פי U.S. GAAP לרבעון הסתכם ב-797 מיליון ו-0.88 דולר, המשקפים עלייה של 53% ו-52%, בהתאמה, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- רווח תפעולי non-GAAP לרבעון השני של 1.2 מיליארד דולר, המשקף עלייה של 22% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח התפעולי לרבעון על פי U.S. GAAP הסתכם ב-1.1 מיליארד דולר, המשקף עלייה של 53% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- מכירות גלובליות לקופקסון® שהסתכמו ב-773 מיליון דולר, עלייה של 13% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. קופקסון® ממשיכה להיות התרופה המובילה לטיפול בטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו.
- תזרים המזומנים מפעילות שוטפת לרבעון הסתכם ב-954 מיליון דולר, ומשקף עלייה של 45% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2009. תזרים המזומנים החופשי הסתכם ב-700 מיליון דולר, ומשקף עלייה של 86% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2009.
- המימון לרכישת ratiopharm הובטח עם גיוס חוב של 2.5 מיליארד דולר וקווי אשראי בסך 1.5 מיליארד דולר.
- ב-6 חודשים הראשונים של 2010, המכירות גדלו ב-14%, הרווח למניה על פי non-GAAP גדל ב-29% והרווח למניה על פי U.S. GAAP גדל ב-52%, בהשוואה לתקופה המקבילה בשנת 2009.

"הרבעון השני של 2010 היה רבעון שיא של צמיחה אורגנית בכל הפרמטרים, " אמר **שלמה ינאי, נשיא ומנכ"ל טבע**. "הרבעון היה טוב במיוחד בצפון אמריקה, שם השקנו 9 מוצרים גנריים חדשים, ובאירופה, שבה הושגה צמיחה חזקה למרות תנאי השוק המתגרים."

"שנת 2010" הוסיף מר ינאי, "מסתמנת כשנה נוספת של צמיחה רווחית לטבע וצעד חשוב נוסף בדרך להשגת היעדים האסטרטגיים שלנו."

**המכירות** ברבעון השני עלו ב-12% ל-3,800 מיליון דולר, בהשוואה ל-3,400 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

שינויים **בשערי חליפין** גרעו מן המכירות כ-52 מיליון דולר ברבעון השני של 2010 בהשוואה לרבעון השני של 2009, עם השפעה חיובית זניחה על הרווח התפעולי. ההשפעה על המכירות נבעה בעיקר כתוצאה מהיחלשות מטבעות מסוימים כנגד הדולר (בעיקר האירו, הלירה שטרלינג והפורינט ההונגרי), שקוזה חלקית על ידי התחזקות מטבעות אחרים בהשוואה לדולר (בעיקר הדולר הקנדי, השקל הישראלי והרובל הרוסי) ברבעון השני של 2010 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**הרווח הנקי** על פי non-GAAP לרבעון השני של 2010 הגיע ל-981 מיליון דולר, עלייה של 32% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, בעוד **שהרווח הנקי למניה** על בסיס דילול מלא על פי non-GAAP היה 1.08 דולר, עלייה של 30% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי על פי U.S. GAAP לרבעון השני הסתכם ב-797 מיליון דולר, עליה של 53% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, בעוד שהרווח הנקי למניה על בסיס דילול מלא על פי U.S. GAAP היה 0.88 דולר, עלייה של 52% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

- הרווח הנקי והרווח הנקי למניה לפי non-GAAP ברבעון השני של שנת 2010 אינם כוללים את הפריטים הבאים:
- הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך 130 מיליון דולר;
- הוצאות מימון בסך 123 מיליון דולר הקשורות לפעולות גידור במסגרת רכישת ratiopharm, שקוזזו על ידי רווחים ממכירת ניירות ערך;
- הכנסות בסך 23 מיליון דולר הקשורות להסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים;
- התאמות אחרות בסך כולל של 19 מיליון דולר;
- הטבות מס קשורות בסך 65 מיליון דולר.

טבע מאמינה כי הצגת הנתונים על פי non-GAAP מסייעת להבנה טובה יותר של המגמות בפעילות החברה. ברבעון השני של 2009, הרווח הנקי non-GAAP והרווח הנקי למניה על פי non-GAAP לא כללו הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, שערך מלאי, הסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים, הוצאות ארגון מחדש והשלכות מס שנבעו בגין שינויים אלה. מצורפות בהמשך טבלאות המרה המפרטות את המעבר מתוצאות על פי U.S. GAAP לתוצאות על פי non-GAAP.

**הרווח התפעולי** ברבעון השני על פי non-GAAP (שאינו כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, הוצאות ארגון מחדש, רכישת מחקר ופיתוח בתהליך ומחיקת נכסים, שקוזזו על ידי הכנסות הקשורות להסכמי פשרה לסיום הליכים משפטיים – כפי שהוסבר לעיל) הגיע ל-1,201 מיליון דולר, עליה של 22% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. לפי U.S. GAAP, הרווח התפעולי לרבעון השני של שנת 2010 הסתכם ב-1,075 מיליון דולר, עליה של 53% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**המכירות בצפון אמריקה** ברבעון השני הסתכמו ב-2,467 מיליון דולר, גידול של 17% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, והיוו 65% מסך המכירות. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר מהשקת הגרסאות הגנריות של <sup>®</sup>Hyzaar (losartan potassium – hydrochlorothiazide), <sup>®</sup>Cozaar (losartan potassium), ו-<sup>®</sup>Yaz (drospirenone and ethinyl estradiol) במהלך הרבעון, ומהמשך מכירות חזקות של הגרסאות הגנריות של <sup>®</sup>Pulmicort Respules (budesonide), <sup>®</sup>Mirapex (pramipexole) ו-<sup>®</sup>Eloxatin (oxaliplatin) אשר הושקו ברבעונים קודמים. המכירות ברבעון הושפעו לטובה גם מהמשך מכירות חזקות של קופקסון<sup>®</sup>. מכירות של מוצרים גנריים ואחרים בארה"ב הסתכמו ב-1,502 מיליון דולר ברבעון הנוכחי, עלייה של 14% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2009.

נכון ל-16 ביולי, 2010, היו לטבע 206 בקשות הממתינות לאישור סופי של רשות המזון והתרופות האמריקאית (FDA), כולל 44 אישורים מותנים. סך המכירות השנתיות בארה"ב של המוצרים המקוריים אליהם מתייחסות הבקשות האמורות הינו מעל ל-107 מיליארד דולר. מתוך בקשות אלה, 134 היו בקשות בהליך הידוע כ-"Paragraph IV" הנוגעות לתקיפת פטנט המוצר המקורי. טבע מאמינה כי הינה הראשונה להגיש בקשה לאישור עבור 82 מוצרים מתוך בקשות אלה, המשקפים מכירות שנתיות, במונחי מכירות של המוצרים המקוריים בארה"ב, של למעלה מ-48 מיליארד דולר.

**המכירות באירופה** הסתכמו ב-811 מיליון דולר ברבעון השני, והיוו 21% מסך המכירות, גידול של 4% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. במונחי המטבעות המקומיים, המכירות באירופה ברבעון השני צמחו ב-10% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר ממכירות גנריות חזקות באיטליה, ספרד וצרפת, ומגידול במכירות קופקסון<sup>®</sup> ואזילקט<sup>®</sup>.

מתחילת 2010, טבע קיבלה 594 אישורים גנריים באירופה, המתייחסים ל-111 מולקולות ב-209 פורמולציות שונות, לרבות 4 אישורים של ה-EMA (European Medicines Agency) התקפים בכל מדינות האיחוד האירופי. בנוסף, נכון ל-30 ביוני, 2010, היו לטבע כ-2,574 בקשות לשיווק הממתינות לאישור סופי ב-30 מדינות באירופה, המתייחסות ל-241 מולקולות ב-470 פורמולציות שונות, כולל 7 בקשות אשר ממתינות לאישור מה-EMA.

**מכירות החטיבה הבינלאומית** ברבעון השני ב-2010 הסתכמו ב-522 מיליון דולר והיוו 14% מסך כל המכירות, גידול של 1% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות החטיבה הבינלאומית ברבעון השני צמחו ב-6% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. הגידול במכירות הרבעוניות נבע בעיקר ממכירות גבוהות באמריקה הלטינית וישראל. תוצאות הרבעון הושפעו לרעה מעיתוי מכירות קופקסון<sup>®</sup> במכרזים ממשלתיים.

**קופקסון<sup>®</sup>** ממשיכה להיות התרופה המובילה לטיפול בטרשת נפוצה בארה"ב ובעולם כולו עם מכירות גלובליות (במונחי מחיר מכירה לשוק) שהסתכמו ב-773 מיליון דולר ברבעון השני של 2010, גידול של 13% בהשוואה לרבעון השני של 2009. בארה"ב, עלו המכירות (במונחי מכירה לשוק) ב-21% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד והסתכמו ב-531 מיליון דולר. המכירות מחוץ לארה"ב הסתכמו ב-243 מיליון דולר, ללא שינוי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, עם גידול במכירות באירופה ובאמריקה הלטינית, שקוזזו של ידי ירידה במכירות בשווקים בינלאומיים מסוימים, המושפעים מתזמון של מכרזים ממשלתיים. במונחי המטבעות המקומיים, מכירות קופקסון<sup>®</sup> (במונחי מחיר מכירה לשוק) מחוץ לארצות הברית צמחו ברבעון השני של 2010 ב-2%.

המכירות הגלובליות של **אזילקט**<sup>®</sup> (במונחי מחיר מכירה לשוק) הסתכמו ב-70 מיליון דולר ברבעון השני של 2010, עלייה של 29% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2009. הגידול במכירות במונחי מכירה לשוק נבע בעיקר מגידול במכירות באירופה (בעיקר בצרפת, ספרד, איטליה וגרמניה). במונחי המטבעות המקומיים, המכירות הגלובליות של אזילקט<sup>®</sup> צמחו ברבעון השני ב-33%.

**מוצרי הנשימה** של טבע רשמו מכירות גלובליות של 221 מיליון דולר ברבעון השני של 2010, גידול של 17% בהשוואה ל-189 מיליון דולר ברבעון המקביל ב-2009. הגידול במכירות נבע בעיקר מהמשך גידול ממכירות של Qvar<sup>®</sup> ו-ProAir<sup>™</sup> בארה"ב. מכירות מוצרי הנשימה של טבע בארה"ב הסתכמו ב-143 מיליון דולר ברבעון השני. נכון ל-30 ביוני, 2010, טבע שמרה על מעמדה המוביל בארה"ב עם נתח שוק של 50% בשוק ה-SABA (משאפים להקלה מיידיית בקוצר נשימה), בעוד Qvar<sup>®</sup> המשיך לבסס את מעמדו כמספר שתיים בשוק ה-ICS (קורטיקוסטרואידים הניטלים בשאיפה), עם נתח שוק של 19%.

המכירות הגלובליות של מוצרי **בריאות האישה** הסתכמו ב-82 מיליון דולר ברבעון השני, גידול של 3% בהשוואה ל-80 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תוצאות אלה הושפעו בעיקר ממכירות חזקות של Seasonique<sup>®</sup> ו-ParaGard<sup>®</sup> ברבעון השני ב-2010.

**מכירות חטיבת הכימיה (API)** לצדדים שלישיים ברבעון השני הסתכמו ב-163 מיליון דולר, גידול של 21% בהשוואה ל-135 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

**הרווח הגולמי לפי non-GAAP** לרבעון השני הגיע ל-59.0%, בהשוואה ל-58.5% ברבעון המקביל ב-2009. הרווח הגולמי על פי non-GAAP שנרשם ברבעון השני נבע ממכירת מוצרים חדשים ומוצרים שהושקו לאחרונה בארה"ב, משיפור ברווח הגולמי של מכירות סל המוצרים הגנרי הבסיסי (base products) בארה"ב וממכירות של מוצרים ייחודיים ומוצרים ממותגים (הכוללים את קופקסון<sup>®</sup>, ProAir<sup>™</sup>, אזילקט<sup>®</sup>, Qvar<sup>®</sup> ומוצרים לבריאות האישה). על פי U.S. GAAP, שיעור הרווח הגולמי הגיע ל-55.8% ברבעון השני של 2010, גידול בהשוואה ל-52.0% ברבעון המקביל אשתקד. השיפור נבע בין היתר מהוצאות שערך מלאי כתוצאה מרכישת Barr שנרשמה ברבעון השני של 2009 וכתוצאה מהוצאה גבוהה יותר ברבעון השני של 2009 של הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו, בנוסף לגורמים לעיל.

**הוצאות מחקר ופיתוח (מו"פ)** נטו הסתכמו ברבעון השני ב-217 מיליון דולר או 5.7% מהמכירות, בהשוואה ל-169 מיליון דולר או 5.0% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד. הוצאות מחקר ופיתוח ברוטו ברבעון השני של 2010, לפני החזר על הוצאות מו"פ מצדדים שלישיים, הסתכמו ב-227 מיליון דולר, או 6.0% מהמכירות, גידול של 8% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2009. טבע ממשיכה לצפות כי הוצאות מחקר ופיתוח נטו לשנת 2010 ינועו בין 6% ל-6.5% מהמכירות.

**הוצאות מכירה ושיווק (S&M)** (לא כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו) הסתכמו ב-636 מיליון דולר או 16.7% מהמכירות ברבעון, בהשוואה ל-641 מיליון דולר או 18.9% מהמכירות ברבעון המקביל אשתקד. הירידה בהוצאות מכירה ושיווק נבעה בעיקר מהפסקת התשלומים בתחילת הרבעון הנוכחי ל-sanofi-aventis בהקשר למכירות קופקסון<sup>®</sup> בצפון אמריקה, שקוזה על ידי תמלוגים גבוהים יותר כתוצאה ממכירות מוצרים גנריים חדשים וכאלה שהושקו לאחרונה בארה"ב.

**הוצאות הנהלה וכלליות (G&A)** ברבעון השני הסתכמו ב-189 מיליון דולר או 5.0% מהמכירות, בהשוואה ל-197 מיליון דולר או 5.8% מהמכירות, ברבעון המקביל אשתקד.

**הוצאות המס** שנרשמו ברבעון השני על הכנסות non-GAAP של 1,176 מיליון דולר לפני מס, היו 183 מיליון דולר. טבע מעריכה כי שיעור המס הצפוי לשנת 2010 על פי non-GAAP יהיה 15%, בהשוואה לשיעור מס של 16% בשנת 2009. על בסיס U.S. GAAP, שיעור המס הצפוי ב-2010 הוא 12%.

**תזרים המזומנים** מפעילות שוטפת ברבעון השני הסתכמו ב-954 מיליון דולר, בהשוואה ל-658 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. תזרים המזומנים החופשי, לא כולל השקעות ברכוש קבוע ברוטו (136 מיליון דולר) וחלוקת דיבידנד (164 מיליון דולר), שקוזה חלקית על ידי מכירות נכסים (46 מיליון דולר) – הגיע ל-700 מיליון דולר.

**סך מזומנים והשקעות בניירות ערך סחירים** נכון לתאריך 30 ביוני 2010 הסתכמו ב-5.2 מיליארד דולר, עליה של כ-2.2 מיליארד דולר מ-31 במרץ, 2010. עליה זו נבעה מגיוס אגרות חוב על סך 2.5 מיליארד דולר וכן מתזרים מזומנים חזק ברבעון השני, בניכוי החזר חוב של כ-903 מיליון דולר הקשור בעיקר ברכישת Barr.

**הון העצמי** של החברה, נכון לתאריך 30 ביוני, 2010, הסתכמו ב-19.4 מיליארד דולר, עלייה של 104 מיליון דולר בהשוואה ל-19.3 מיליארד דולר בתאריך 31 בדצמבר, 2009. הגידול בהון העצמי נובע בעיקר מהרווח הנקי על בסיס

GAAP, שקוזז על ידי השפעתם השלילית על ההון העצמי של המטבעות הזרים, שנחלשו אל מול הדולר האמריקאי (בעיקר האירו, הפורנט ההונגרי, הזלוטי הפולני והקרונה הצ'כית), וכן דיבידנדים שחולקו למשקיעים.

לרבעון השני של 2010, מספר המניות הממוצע בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה הן על פי GAAP והן על פי non-GAAP היה 921 מיליון מניות. נכון לתאריך 30 ביוני, 2010, מספר המניות לצורך חישוב מספר המניות בדילול מלא מוערך ב-922 מיליון מניות, בעוד שמספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע מוערך בכ-898 מיליון מניות.

#### דיבידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום ה-26 ביולי, 2010, הכריז על תשלום דיבידנד במזומן בגין הרבעון השני של שנת 2010 בשיעור של 0.70 ש"ח למניה.

היום הקובע יהיה ה-4 באוגוסט, 2010, ויום התשלום נקבע ל-19 באוגוסט, 2010. שיעור המס שינוכה במקור יהיה 9%.

#### פרטי שיחת הועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום שלישי, 27 ביולי, 2010, בשעה 15:30 שעות ישראל (08:30 שעות ניו-יורק) שבמהלכה תסקור הנהלת החברה את תוצאות הרבעון. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של טבע, בכתובת [www.tevapharm.com](http://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, 2010, בחצות (שעות ניו יורק) על-ידי חיוג 877-870-5176 או 858-384-5517. תו הזיהוי (ID#) לשידור החוזר הינו 353522.

#### 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 ביותר מ-60 מדינות ועם סל מוצרים של יותר מ-1,250 מולקולות הנמכר ביותר מ-100 מדינות בעולם. המוצרים הייחודיים והממותגים של החברה מתמקדים בתחומי הננירולוגיה, הנשימה ובריאות האישה, כמו גם בתחום התרופות הביולוגיות. בין המוצרים הייחודיים של טבע, קופקסון® (Copaxone), הוא המוצר המוביל בתחומו לטיפול במחלת הטרשת הנפוצה. טבע מעסיקה כיום כ-35,000 איש. מכירות החברה הסתכמו בשנת 2009 ב-13.9 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 involve a number of known and unknown risks and uncertainties that could cause our future results, performance or achievements to differ significantly from the results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Important factors that could cause or contribute to such differences include risks relating to: our ability to successfully develop and commercialize additional pharmaceutical products, the introduction of competing generic equivalents, the extent to which we may obtain U.S. market exclusivity for certain of our new generic products and regulatory changes that may prevent us from utilizing exclusivity periods, potential liability for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation, including that relating to the generic versions of Neurontin®, Lotrel®, Protonix®, and Yaz® current economic conditions, the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for high quality production, the effects of competition on our innovative products, especially Copaxone® sales, dependence on the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, especially Copaxone®, the impact of consolidation of our distributors and customers, the impact of pharmaceutical industry regulation and pending legislation that could affect the pharmaceutical industry, our ability to achieve expected results through our innovative R&D efforts, the difficulty of predicting U.S. Food and Drug Administration, European Medicines Agency and other regulatory authority approvals, the uncertainty surrounding the legislative and regulatory pathway for the registration and approval of biotechnology-based products, the regulatory environment and changes in the health policies and structures of various countries, any failures to comply with the complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations, the effects of reforms in healthcare regulation, supply interruptions or delays that could result from the complex manufacturing of our products and our global supply chain, interruptions in our supply chain or problems with our information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes, potential tax liabilities that may arise should our agreements (including intercompany arrangements), be challenged successfully by tax authorities, our ability to successfully identify, consummate and integrate acquisitions and other business combinations (including our pending acquisition of ratiopharm), the potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, our exposure to fluctuations in currency, exchange and interest rates, as well as to credit risk, significant operations worldwide that may be adversely affected by terrorism, political or economical instability or major hostilities, our ability to enter into patent litigation settlements and the increased government scrutiny of our agreements with brand companies in both the U.S. and Europe, the termination or expiration of governmental programs and tax benefits, impairment of intangible assets and goodwill, 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 20-F for the year ended December 31, 2009, in this report and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission (“SEC”).

###



**Consolidated Statements of Income**

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

|  | Three Months Ended |       | Six Months Ended |       |       |
|--|--------------------|-------|------------------|-------|-------|
|  | June 30,           |       | June 30,         |       |       |
|  | 2010               | 2009  | 2010             | 2009  |       |
| Net sales  | 3,800              | 3,400 | 7,453            | 6,547 |       |
| Cost of sales (a)                                    | 1,679              | 1,631 | 3,319            | 3,207 |       |
| Gross profit   | 2,121              | 1,769 | 4,134            | 3,340 |       |
| Research and development expenses                    | 217                | 169   | 424              | 388   |       |
| Selling and marketing expenses (b)                   | 644                | 649   | 1,396            | 1,253 |       |
| General and administrative expenses                  | 189                | 197   | 371              | 393   |       |
| impairment   | (9)                | 52    | 25               | 66    |       |
| Purchase of research and development in process      | 5                  | -     | 9                | -     |       |
| Operating income                                     | 1,075              | 702   | 1,909            | 1,240 |       |
| Financial expenses- net (c)                          | 148                | 61    | 175              | 124   |       |
| Income before income taxes                           | 927                | 641   | 1,734            | 1,116 |       |
| Provision for income taxes (d)                       | 118                | 98    | 203              | 123   |       |
|  | 809                | 543   | 1,531            | 993   |       |
| Share in losses of associated companies – net        | 9                  | 20    | 17               | 19    |       |
| Net income   | 800                | 523   | 1,514            | 974   |       |
| Net income attributable to non-controlling interests | 3                  | 2     | 4                | 2     |       |
| Net income attributable to Teva                      | 797                | 521   | 1,510            | 972   |       |
| Earnings per share attributable to Teva:             | Basic (\$)         | 0.89  | 0.61             | 1.69  | 1.13  |
|  | Diluted (\$)       | 0.88  | 0.58             | 1.66  | 1.09  |
| Weighted average number of shares (in millions):     | Basic              | 895   | 860              | 894   | 858   |
|  | Diluted            | 921   | 895              | 921   | 895   |
| Non-GAAP net income attributable to Teva:***         |                    | 981   | 742              | 1,811 | 1,376 |
| Non-GAAP earnings per share attributable to Teva:    | Basic (\$)         | 1.10  | 0.86             | 2.03  | 1.60  |
|  | Diluted (\$)       | 1.08  | 0.83             | 1.99  | 1.54  |
| Weighted average number of shares (in millions):     | Basic              | 895   | 860              | 894   | 858   |
|  | Diluted            | 921   | 911              | 921   | 911   |

\*\*\* See reconciliation attached.

(a) Cost of sales includes \$122 million and \$143 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2010 and 2009, respectively, and \$76 million of inventory step-up in the three months ended June 30, 2009.

(b) Selling and marketing expenses includes \$8 million of amortization of purchased intangible assets in the three months ended June 30, 2010 and 2009.

(c) Financial expenses includes \$147 million resulting from hedging of the ratiopharm acquisition offset by \$24 million gain from sale of securities in the three months ended June 30, 2010.

(d) Provision for income taxes includes \$(65) million and \$(58) million of related tax effect of non-GAAP charges in the three months ended June 30, 2010 and 2009, respectively.

**Condensed Balance Sheets**

(U.S. Dollars in millions)

|   | <b>June 30 ,</b> | <b>December 31,</b> |
|---|------------------|---------------------|
|   | <b>2010</b>      | <b>2009</b>         |
|   | Unaudited        | Audited             |
| <b>ASSETS</b>   |                  |                     |
| <b>Current assets:</b>  |                  |                     |
| Cash and cash equivalents                                       | 4 ,854           | 1 ,995              |
| Short-term investments  | 24               | 253                 |
| Accounts receivable   | 4 ,985           | 5 ,019              |
| Inventories   | 3 ,078           | 3 ,332              |
| Deferred taxes and other current assets                         | 1 ,502           | 1 ,542              |
| <b>Total current assets</b>                                     | <b>14 ,443</b>   | <b>12 ,141</b>      |
| <b>Long-term investments and receivables</b>                    | <b>628</b>       | <b>534</b>          |
| <b>Deferred taxes, deferred charges and other assets</b>        | <b>630</b>       | <b>642</b>          |
| <b>Property, plant and equipment, net</b>                       | <b>3 ,622</b>    | <b>3 ,766</b>       |
| <b>Identifiable intangible assets, net</b>                      | <b>3 ,639</b>    | <b>4 ,053</b>       |
| <b>Goodwill</b>   | <b>12 ,223</b>   | <b>12 ,674</b>      |
| <b>Total assets</b>   | <b>35 ,185</b>   | <b>33 ,810</b>      |
| <b>LIABILITIES AND EQUITY</b>                                   |                  |                     |
| <b>Current liabilities:</b>                                     |                  |                     |
| Short-term debt and current maturities of long term liabilities | 1 ,946           | 1 ,301              |
| Sales reserves and allowances                                   | 2 ,978           | 2 ,942              |
| Accounts payable and accruals                                   | 2 ,647           | 2 ,680              |
| Other current liabilities                                       | 611              | 679                 |
| <b>Total current liabilities</b>                                | <b>8 ,182</b>    | <b>7 ,602</b>       |
| <b>Long-term liabilities:</b>                                   |                  |                     |
| Deferred income taxes   | 1 ,686           | 1 ,741              |
| Other taxes and long term payables                              | 712              | 727                 |
| Employee related obligations                                    | 171              | 170                 |
| Senior notes and loans  | 5 ,050           | 3 ,494              |
| Convertible senior debentures                                   | 21               | 817                 |
| <b>Total long-term liabilities</b>                              | <b>7 ,640</b>    | <b>6 ,949</b>       |
| <b>Equity:</b>  |                  |                     |
| Teva shareholders' equity                                       | 19 ,328          | 19 ,222             |
| Non-controlling interests                                       | 35               | 37                  |
| <b>Total equity</b>   | <b>19 ,363</b>   | <b>19 ,259</b>      |
| <b>Total liabilities and equity</b>                             | <b>35 ,185</b>   | <b>33 ,810</b>      |



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

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

|   | <b>Three Months Ended</b> |             | <b>Six Months Ended</b> |              |             |
|---|---------------------------|-------------|-------------------------|--------------|-------------|
|   | <b>June 30,</b>           |             | <b>June 30,</b>         |              |             |
|   | <b>2010</b>               | <b>2009</b> | <b>2010</b>             | <b>2009</b>  |             |
| <b>Reported net income attributable to Teva</b>   | 797                       | 521         | 1,510                   | 972          |             |
| <b>Inventory step-up</b>  | -                         | 76          | -                       | 296          |             |
| <b>Purchase of research and development in process</b>  | 5                         | -           | 9                       | -            |             |
| <b>Amortization of purchased intangible assets - under cost of sales</b>                          | 122                       | 143         | 244                     | 189          |             |
| <b>Amortization of purchased intangible assets - under selling and marketing</b>                  | 8                         | 8           | 16                      | 16           |             |
| <b>Legal settlements</b>  | (23)                      | 42          | (6)                     | 42           |             |
| <b>Impairment of assets</b>   | 3                         | -           | 3                       | 2            |             |
| <b>Acquisition and restructuring expenses</b>   | 11                        | 10          | 28                      | 22           |             |
| <b>Financial expenses related to hedging activity of the ratiopharm acquisition</b>               | 147                       | -           | 147                     | -            |             |
| <b>Gain from sale of marketable securities</b>  | (24)                      | -           | (24)                    | -            |             |
| <b>Related tax effect</b>   | (65)                      | (58)        | (116)                   | (163)        |             |
| <b>Non-GAAP net income attributable to Teva</b>   | <u>981</u>                | <u>742</u>  | <u>1,811</u>            | <u>1,376</u> |             |
| <br>  |                           |             |                         |              |             |
| <b>Diluted earnings per share attributable to Teva:</b>   | <b>Reported (\$)</b>      | <b>0.88</b> | <b>0.58</b>             | <b>1.66</b>  | <b>1.09</b> |
|   | <b>Non-GAAP (\$)</b>      | <u>1.08</u> | <u>0.83</u>             | <u>1.99</u>  | <u>1.54</u> |
| <br>  |                           |             |                         |              |             |
| <b>Add back for diluted earnings per share calculation:</b>                                       | <b>Reported (\$)</b>      | <b>11</b>   | <b>1</b>                | <b>22</b>    | <b>2</b>    |
| <b>Interest expense on convertible senior debentures, and issuance costs, net of tax benefits</b> | <b>Non-GAAP (\$)</b>      | <u>11</u>   | <u>12</u>               | <u>22</u>    | <u>23</u>   |
| <br>  |                           |             |                         |              |             |
| <b>Diluted weighted average number of shares (in millions):</b>                                   | <b>Reported</b>           | <b>921</b>  | <b>895</b>              | <b>921</b>   | <b>895</b>  |
|   | <b>Non-GAAP</b>           | <u>921</u>  | <u>911</u>              | <u>921</u>   | <u>911</u>  |

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

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

|   | <b>Three Months<br/>Ended<br/>June 30,</b> |             | <b>Six Months<br/>Ended<br/>June 30,</b> |              |
|---|--|-------------|--|--------------|
|   | <b>2010</b>                                | <b>2009</b> | <b>2010</b>                              | <b>2009</b>  |
| <b>Reported operating income</b>  | 1,075                                      | 702         | 1,909                                    | 1,240        |
| <b>Inventory step-up</b>  | -  | 76          | -  | 296          |
| <b>Purchase of research and development in process</b>                          | 5  | -           | 9  | -            |
| <b>Amortization of purchased intangible assets -under cost of sales</b>         | 122  | 143         | 244                                      | 189          |
| <b>Amortization of purchased intangible assets -under selling and marketing</b> | 8  | 8           | 16                                       | 16           |
| <b>Legal settlements</b>  | (23)                                       | 42          | (6)                                      | 42           |
| <b>Impairment of assets</b>   | 3  | -           | 3  | 2            |
| <b>Acquisition and restructuring expenses</b>                                   | 11   | 10          | 28                                       | 22           |
| <b>Non-GAAP operating income</b>  | <u>1,201</u>                               | <u>981</u>  | <u>2,203</u>                             | <u>1,807</u> |

**Condensed Cash Flow**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

|  | Three Months Ended |                | Six Months Ended |                |
|--|--------------------|----------------|------------------|----------------|
|  | June 30,           |                | June 30,         |                |
|  | 2010               | 2009           | 2010             | 2009           |
| <b>Operating activities:</b>   |                    |                |                  |                |
| Net income   | 800                | 523            | 1,514            | 974            |
| Purchase of research and development in process                                | 5                  | -              | 9                | -              |
| Other adjustments to reconcile net income to net cash provided from operations | 149                | 135            | 317              | 417            |
| <b>Net cash provided by operating activities</b>                               | <b>954</b>         | <b>658</b>     | <b>1,840</b>     | <b>1,391</b>   |
| <b>Net cash provided by (used in) investing activities</b>                     | <b>189</b>         | <b>(175)</b>   | <b>(139)</b>     | <b>(317)</b>   |
| <b>Net cash provided by (used in) financing activities</b>                     | <b>1,525</b>       | <b>(1,131)</b> | <b>1,350</b>     | <b>(1,155)</b> |
| <b>Translation adjustment on cash and cash equivalents</b>                     | <b>(170)</b>       | <b>59</b>      | <b>(192)</b>     | <b>(12)</b>    |
| <b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>                    | <b>2,498</b>       | <b>(589)</b>   | <b>2,859</b>     | <b>(93)</b>    |
| <b>Balance of cash and cash equivalents at beginning of period</b>             | <b>2,356</b>       | <b>2,350</b>   | <b>1,995</b>     | <b>1,854</b>   |
| <b>Balance of cash and cash equivalents at end of period</b>                   | <b>4,854</b>       | <b>1,761</b>   | <b>4,854</b>     | <b>1,761</b>   |





|                                      | Six Months Ended |              | % of Total<br>2010 | % of Total<br>2009 | % Change   |
|--------------------------------------|------------------|--------------|--------------------|--------------------|------------|
|                                      | June 30,<br>2010 | 2009         |                    |                    |            |
| (Unaudited, U.S Dollars in millions) |                  |              |                    |                    |            |
| <b>Sales by Geographic Area</b>      |                  |              |                    |                    |            |
| North America                        | 4,776            | 4,033        | 64%                | 62%                | 18%        |
| Europe*                              | 1,623            | 1,516        | 22%                | 23%                | 7%         |
| International                        | 1,054            | 998          | 14%                | 15%                | 6%         |
| <b>Total</b>                         | <b>7,453</b>     | <b>6,547</b> | <b>100%</b>        | <b>100%</b>        | <b>14%</b> |

\* Includes EU member states, Switzerland & Norway.