

**TEVA REPORTS SECOND QUARTER 2014 RESULTS**

- Revenues of \$5.0 billion, up 2% compared to the second quarter of 2013.
- Non GAAP operating income of \$1.4 billion, an increase of 8%. GAAP operating income of \$925 million.
- Non-GAAP net income of \$1.05 billion, an increase of 4%. GAAP net income of \$748 million.
- Non-GAAP diluted EPS of \$1.23, an increase of 3%. GAAP diluted EPS of \$0.87.
- Strong cash flow from operations of \$1.25 billion, an increase of 43%, excluding the effect of payment related to legal settlements.
- Generic medicine revenues up 5%, with U.S. generics sales up 10% and generic medicine profitability up 41%.
- More than half of Copaxone<sup>®</sup> prescriptions in the U.S. today are for Copaxone<sup>®</sup> 40mg/mL.
- EPS guidance for 2014 improved to \$4.90-5.10 in the exclusive Copaxone<sup>®</sup> scenario, and to \$4.50-4.80 in the generic Copaxone<sup>®</sup> scenario.

**Jerusalem, July 31, 2014** - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE: TEVA) today reported results for the quarter ended June 30, 2014.

“We are pleased with the results of the second quarter of 2014, delivering organic growth in revenues and all profit lines over the comparable quarter last year. Our generic business delivered solid results with significantly improved profitability. In our specialty business, we have successfully converted, to date, 51% of the Copaxone<sup>®</sup> family in the U.S. to the newly-launched Copaxone<sup>®</sup> 40mg/mL, and are continuing to stably lead the global and U.S. relapsing remitting multiple sclerosis market. We are also excited about the progress we are making in our specialty pipeline, which includes, this quarter, the successful launch of DuoResp Spiromax<sup>®</sup> in Europe, the progression toward FDA submission for ER hydrocodone and the FDA acceptance of our albuterol MDPI NDA”, stated Erez Vigodman, President and CEO of Teva.

Mr. Vigodman continued, “We are also making significant progress on our top priorities for 2014: solidifying the foundation of Teva, maintaining the Copaxone<sup>®</sup> franchise, driving organic growth and positioning Teva for long-term value creation. This quarter, we have announced a new organizational structure for Teva, including

1

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974



the formation of the Global Generics Medicines group under the leadership of Siggi Olafsson, one of the most experienced executives in the generic industry. We continued to accelerate the transformation of our operational network, and have performed a thorough review of our cost reduction program, which yielded additional net savings. We have also acquired Labrys, adding an important asset to our unique patient-centric offering in the pain area. Finally, we are progressing in defining and shaping the future strategic direction of Teva."

**Generic Medicine Segment**

	<b>Generics</b>			
	<b>Three Months Ended June 30,</b>			
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
<b>U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues</b>				
Revenues .....	\$ 2,515	100.0%	\$ 2,405	100.0%
Gross profit.....	1,046	41.6%	989	41.1%
R&D expenses .....	126	5.0%	124	5.2%
S&M expenses.....	388	15.4%	489	20.3%
Segment profitability* .....	\$ 532	21.2%	\$ 376	15.6%

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items. We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

**Generic medicine revenues** in the second quarter of 2014 amounted to \$2.5 billion (including API sales of \$182 million), an increase of 5% in both U.S. dollar and local currency terms, compared to the second quarter of 2013.

Generic revenues consisted of:

- U.S. revenues of \$1.1 billion, an increase of 10% compared to the second quarter of 2013. The increase resulted mainly from a full quarter of sales of capecitabine (the generic equivalent of Xeloda®) which was launched exclusively in March of 2014 and the launch of omega-3-acid ethyl esters (the generic equivalent of Lovaza®) for which we were first to market, as well as sales of products that were sold in the second quarter of 2014 but not sold in the second quarter of 2013, the most significant of which were raloxifene (the generic equivalent of Evista®) and tolterodine tartrate (the generic equivalent of Detrol®). These increases were partially offset by declines in other products due to loss of exclusivity or additional competition, the most significant of which was amphetamine salts (the generic equivalent of Adderall®).

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

- European revenues of \$814 million, a decrease of 2%, or 6% in local currency terms, compared to the second quarter of 2013. The decrease in revenues resulted mainly from our strategy of pursuing profitable and sustainable business in the region and taking a selective approach to the tender market, resulting in a notable improvement in the profitability of our European generics business.
- ROW revenues of \$633 million, an increase of 4%, or 11% in local currency terms, compared to the second quarter of 2013. The increase in local currency terms was driven by higher revenues in Canada, due to the reversal of a pricing reserve for a product sold in previous years, and in Latin America. Our ROW markets were impacted significantly by the weakening of various local currencies compared to the U.S. dollar.

API sales to third parties in the second quarter of 2014 amounted to \$182 million, a decrease of 4%, or of 5% in local currency terms, compared to the second quarter of 2013. The decrease resulted from lower sales mainly in our ROW markets and in the United States.

Generic medicine revenues comprised 50% of our total revenues in the quarter, up from 49% in the second quarter of 2013.

#### ***Generic Medicine Gross Profit***

Gross profit from our generic medicine segment in the second quarter of 2014 amounted to \$1.0 billion, an increase of \$57 million, or 6%, compared to the second quarter of 2013. Gross profit margin for our generic medicine segment in the second quarter of 2014 increased to 41.6%, from 41.1% in the second quarter of 2013. The higher gross profit was mainly a result of higher revenues in the United States and Canada, and higher gross profit due to the change in the composition of revenues in Europe, as well as the impact of our efficiency measures.

#### ***Generic Medicine Profitability***

Profitability of our generic medicine segment amounted to \$532 million in the second quarter of 2014, compared to \$376 million in the second quarter of 2013. Generic medicine profitability as a percentage of generic medicine revenues was 21.2% in the second quarter of 2014, up from 15.6% in the second quarter of 2013. The increase was primarily due to a reduction in S&M expenses, higher revenues and higher gross profit.

3

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

## Specialty Medicine Segment

	<b>Specialty</b>			
	<b>Three Months Ended June 30,</b>			
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues</b>			
Revenues .....	\$ 2,027	100%	\$ 2,051	100%
Gross profit.....	1,768	87.2%	1,772	86.4%
R&D expenses .....	214	10.6%	208	10.1%
S&M expenses.....	484	23.9%	450	21.9%
Segment profitability* .....	\$ 1,070	52.8%	\$ 1,114	54.3%

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items. We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

**Specialty medicine revenues** in the second quarter of 2014 amounted to \$2.0 billion, a decrease of 1% compared to the second quarter of 2013. U.S. specialty medicine revenues amounted to \$1.4 billion, a decrease of 5% compared to the second quarter of 2013. European specialty medicine revenues amounted to \$501 million, an increase of 13%, or 7% in local currency terms, compared to the second quarter of 2013. ROW specialty medicine revenues amounted to \$107 million, a decrease of 4%. In local currency terms, revenues increased 5% compared to the second quarter of 2013.

Specialty medicine revenues comprised 40% of our total revenues in the quarter, down from 42% in the second quarter of 2013.

The decrease in specialty medicine revenues from the second quarter of 2013 was primarily due to lower sales of Copaxone<sup>®</sup> in the U.S., which were largely offset by higher revenues from sales of specialty medicines in Europe.

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974



The following table presents revenues by therapeutic area and key products for our specialty medicine segment for the three months ended June 30, 2014 and 2013:

***Specialty Medicine Revenues Breakdown***

	Three Months Ended June 30,		Percentage Change
	2014	2013	2014 - 2013
<b>U.S. \$ in millions</b>			
<b>CNS</b> .....	\$ 1,271	\$ 1,361	(7%)
Copaxone <sup>®</sup> .....	939	1,070	(12%)
Azilect <sup>®</sup> .....	103	87	18%
Nuvigil <sup>®</sup> .....	88	74	19%
<b>Oncology</b> .....	284	246	15%
Treanda <sup>®</sup> .....	190	177	7%
<b>Respiratory</b> .....	257	241	7%
ProAir <sup>®</sup> .....	133	115	16%
Qvar <sup>®</sup> .....	74	76	(3%)
<b>Women's Health</b> .....	128	118	8%
<b>Other Branded</b> .....	87	85	2%
<b>Total Specialty Medicines</b> .....	<b>\$ 2,027</b>	<b>\$ 2,051</b>	<b>(1%)</b>

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

Global sales of **Copaxone<sup>®</sup>** (20 mg/mL and 40 mg/mL), the leading multiple sclerosis therapy in the U.S. and globally, amounted to \$0.9 billion, a decrease of 12% compared to the second quarter of 2013. In the United States, sales decreased 19% to \$662 million. The decrease in the U.S. was mainly due to lower volume, partially offset by a price increase of 9.9% in January 2014 on Copaxone<sup>®</sup> 20 mg/mL. Our sales during the quarter were affected by higher levels of inventory created in the previous quarter following the launch of Copaxone<sup>®</sup> 40 mg/mL due to uncertainty of the prospective conversion rate between two products, as well as customers reducing inventory of the Copaxone<sup>®</sup> 20 mg/mL due to potential risk of a competing generic launch.

At the end of the second quarter of 2014, according to June 2014 IMS data, our U.S. market shares for the Copaxone<sup>®</sup> products in terms of new and total prescriptions were 32.2% and 33.2%, respectively. Copaxone<sup>®</sup> 40 mg/mL U.S. market shares in terms of new and total prescriptions were 17.3% and 15.1%, respectively, such that Copaxone<sup>®</sup> 40 mg/mL accounted for 45% of total Copaxone<sup>®</sup> prescriptions.

Sales outside the United States amounted to \$277 million, an increase of 9%, or of 8% in local currency terms, compared to the second quarter of 2013. The increase is a result of lower mandatory rebates and higher demand in certain European markets.

5

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

Our global **Azilect**<sup>®</sup> revenues amounted to \$103 million, an increase of 18% compared to the second quarter of 2013, while global in-market revenues increased 14% to \$136 million. The increase in our sales reflects volume growth and price increases in the United States, as well as volume growth in Europe.

Sales of our **oncology** products amounted to \$284 million in the second quarter of 2014, an increase of 15% compared to the second quarter of 2013. The increase resulted primarily from sales of our recently launched G-CSF products, Lonquex<sup>®</sup> and Granix<sup>®</sup>. Sales of **Treanda**<sup>®</sup> amounted to \$190 million in the second quarter of 2014, compared to \$177 million in the second quarter of 2013.

Sales of our **respiratory** products amounted to \$257 million in the second quarter of 2014, an increase of 7% compared to the second quarter of 2013. **ProAir**<sup>®</sup> revenues amounted to \$133 million in the second quarter of 2014, an increase of 16% compared to the second quarter of 2013, mainly due to volume growth as well as price fluctuations. **Qvar**<sup>®</sup> revenues amounted to \$74 million in the second quarter of 2014, a decrease of 3% compared to the second quarter of 2013, due to price fluctuations. Following an April approval from the EMA, **DuoResp Spiromax**<sup>®</sup> for the treatment of asthma and COPD, was launched in Germany and Denmark in May and in Portugal in June.

### ***Specialty Medicine Gross Profit***

Gross profit from our specialty medicine segment amounted to \$1.8 billion in the second quarter of 2014, in line with the second quarter of 2013.

Gross profit margin for our specialty medicine segment in the second quarter of 2014 was 87.2%, compared to 86.4% in the second quarter of 2013. The increase in gross margin was a result of the different product mix.

### ***Specialty Medicine Profitability***

Profitability of our specialty medicine segment amounted to \$1.1 billion in the second quarter of 2014, a decrease of 4% compared to the second quarter of 2013, mainly due to higher S&M expenses in connection with new product launches.

Specialty medicine profitability as a percentage of segment revenues was 52.8% in the second quarter of 2014, down from 54.3% in the second quarter of 2013.

6

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

The following tables present details of our multiple sclerosis franchise and of our other specialty medicines for the three months ended June 30, 2014 and 2013:

<b>Multiple Sclerosis</b>				
<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of MS Revenues</b>			
Revenues	939	100.0%	1,070	100.0%
Gross profit	840	89.5%	951	88.9%
R&D expenses	20	2.1%	20	1.9%
S&M expenses	120	12.8%	130	12.1%
MS profitability	700	74.5%	801	74.9%

<b>Other Specialty</b>				
<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues</b>			
Revenues	1,088	100.0%	981	100.0%
Gross profit	928	85.3%	821	83.7%
R&D expenses	194	17.8%	188	19.2%
S&M expenses	364	33.5%	320	32.6%
Other Specialty profitability	370	34.0%	313	31.9%

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

### Other Activities

OTC revenues amounted to \$274 million in the second quarter of 2014, an increase of 7% in both U.S. dollar and local currency terms, compared to the second quarter of 2013, primarily due to higher sales in Europe.

PGT's in-market sales amounted to \$350 million in the second quarter of 2014, an increase of \$8 million compared to the second quarter of 2013. This increase was due to higher sales in Europe, partially offset by lower sales in Latin America and Asia.

Revenues from the sales of OTC products in the United States to P&G amounted to \$48 million in the second quarter of 2014, compared to \$55 million in the second quarter of 2013.

In July 2014, we sold our two U.S. OTC plants previously purchased from P&G back to P&G, in exchange for a 49% interest in New Chapter, Inc., which was previously

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

fully owned by P&G. These plants produced substantially all of the OTC products sold to P&G in the United States. Consequently, we will no longer sell OTC products to P&G from those plants.

**Other** revenues amounted to \$229 million in the second quarter of 2014, mostly from the distribution of third-party products in Israel and Hungary, compared to \$211 million in the second quarter of 2013.

### ***Key Metrics for the Second quarter 2014***

**Non-GAAP information:** Net non-GAAP charges in the second quarter of 2014 amounted to \$306 million, consisting mainly of amortization of purchased intangible assets. Accordingly, non-GAAP net income and non-GAAP EPS for the quarter are adjusted to exclude these and certain other items, as follows:

- Amortization of purchased intangible assets totaling \$256 million, of which \$249 million is included in cost of goods sold and the remaining \$7 million in selling and marketing expenses;
- Restructuring, impairment and other expenses of \$148 million;
- Legal settlements of \$26 million;
- Regulatory actions taken in facilities of \$14 million; and
- Related tax benefit of \$138 million.

Teva believes that excluding such items facilitates investors' understanding of its business. See the attached tables for a reconciliation of the U.S. GAAP results to the adjusted non-GAAP figures.

**Exchange rate** differences between the second quarter of 2014 and the second quarter of 2013 increased our revenues by \$16 million but reduced our non-GAAP operating income by \$16 million.

Non-GAAP **gross profit** was \$2.9 billion in the second quarter of 2014, in line with results in the second quarter of 2013. Non-GAAP **gross profit margin** was 58.0% in the second quarter of 2014, compared to 58.7% in the second quarter of 2013. GAAP gross profit was \$2.7 billion in the second quarter of 2014, compared to \$2.6 billion in the second quarter of 2013. GAAP gross profit margin was 52.7% in the quarter, in line with the second quarter of 2013.

**Research & Development (R&D)** expenditures (excluding purchase of in-process R&D) in the second quarter of 2014 amounted to \$344 million, compared to \$336 million, in the second quarter of 2013. R&D expenses were 6.8% of revenues in both quarters. R&D expenses related to our generic medicine segment amounted to \$126 million in the second quarter of 2014, an increase of 2% compared to \$124 million in the second quarter of 2013, mainly due to higher expenses associated with the generic medicine segment in the United States. R&D expenses related to our specialty

8

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

medicine segment amounted to \$214 million in the second quarter of 2014, an increase of 3% compared to \$208 million in the second quarter of 2013, primarily as a result of increased investment in our specialty pipeline.

**Selling and Marketing (S&M)** expenditures (excluding amortization of purchased intangible assets) amounted to \$914 million, or 18.1% of revenues, in the second quarter of 2014, compared to \$973 million, or 19.8% of revenues in the second quarter of 2013. S&M expenses related to our generic medicine segment amounted to \$388 million in the second quarter of 2014, a decrease of 21% compared to \$489 million in the second quarter of 2013, mainly due to lower expenses in Europe and in Russia and lower royalty expenses in the United States. S&M expenses related to our specialty medicine segment amounted to \$484 million, an increase of 8% compared to \$450 million in the second quarter of 2013. The increase was primarily due to higher expenditures related to our launches of DuoResp Spiromax<sup>®</sup>, Lonquex<sup>®</sup>, Granix<sup>®</sup> and Adasuve<sup>®</sup>, as well as preparation for additional product launches planned for the remainder of 2014.

**General and Administrative (G&A)** expenditures amounted to \$302 million in the second quarter of 2014, or 6.0% of revenues, compared with \$319 million, or 6.5% of revenues, in the second quarter of 2013. The decrease in G&A expenses was mainly due to other income related to a legal recovery in Canada and lower expenses related to our joint venture with P&G, partially offset by an increase in other expenses.

Quarterly non-GAAP **operating income** was \$1.4 billion in the second quarter of 2014, an increase of 8% compared to the second quarter of 2013. Quarterly GAAP operating income was \$925 million in the second quarter of 2014, compared to a loss of \$586 million in the second quarter of 2013.

Non-GAAP **financial expenses** amounted to \$76 million in the second quarter of 2014, compared to \$82 million in the second quarter of 2013. GAAP financial expenses for the second quarter of 2014 amounted to \$78 million, compared to \$89 in the second quarter of 2013.

The provision for non-GAAP **tax** for the second quarter of 2014 amounted to \$240 million on pre-tax non-GAAP income of \$1.3 billion, for a quarterly tax rate of 18.6%. The provision for tax in the second quarter of 2013 was \$161 million on pre-tax income of \$1.2 billion, or 13.7%. GAAP tax expenses for the second quarter of 2014 amounted to \$102 million on pre-tax income of \$847 million, for a quarterly GAAP **tax** rate of 12.0%. In the second quarter of 2013, tax benefits amounted to \$222 million on pre-tax loss of \$675 million.

The increase in our quarterly tax rate mainly reflects the lapse of our tax exemptions under the previous Israeli tax incentives regime in 2013. Our profits in Israel are now generally subject to tax at 9%.

GAAP **net income** and GAAP **diluted EPS** were \$748 million and \$0.87 in the second quarter of 2014, compared to a loss of \$452 million and a loss per share of

9

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974



\$0.53 in the second quarter of 2013. **Non-GAAP net income and non-GAAP diluted EPS** were \$1.05 billion and \$1.23 in the second quarter of 2014, an increase of 4% and 3%, respectively, compared to \$1.02 billion and \$1.20 in the second quarter of 2013.

**Cash flow** from operations generated during the second quarter of 2014 amounted to \$1.1 billion, compared to \$0.9 billion in the second quarter of 2013, mainly due to the increase in net income and the improvement in working capital. Free cash flow, excluding net capital expenditures and dividends amounted to \$583 million, an increase of \$205 million from the second quarter of 2013.

**Cash and marketable securities** at June 30, 2014 amounted to \$1.2 billion.

For the second quarter of 2014, the weighted average **outstanding shares** for the fully diluted earnings per share calculation was 857 million on both a GAAP and non-GAAP basis. At June 30, 2014, the outstanding shares for calculating Teva's market capitalization were approximately 853 million.

**Shareholders' equity** was \$23.6 billion at June 30, 2014, compared to \$23.0 billion at March 31, 2014. The increase primarily reflects GAAP net income of \$0.75 billion and proceeds from employee stock option exercises of \$0.1 billion, partially offset by dividend payments of \$0.3 billion.

### **Dividend**

The Board of Directors, at its meeting on July 29, 2014, declared a cash dividend for the second quarter of 2014 of NIS 1.21 per share (approximately 35.3 cents according to the rate of exchange on July 29, 2014).

The record date will be August 21, 2014, and the payment date will be September 4, 2014. Tax will be withheld at a rate of 15%.

### **Conference Call**

Teva will host a live webcast and a conference call to discuss its second quarter 2014 results on Thursday, July 31, 2014, at 8:00 a.m. ET. To access the live webcast and view the accompanying slide presentation, visit the Investor Relations section of Teva's website, at <http://ir.tevapharm.com>, at least 15 minutes before the presentation is scheduled to begin; click on the webcast icon to register and download or install any necessary software. In addition to the webcast, the call can be accessed by dialing in to the following numbers, at least ten minutes prior to the scheduled call time: United States 1-866-904-9433; Canada 1-866-361-5782; international +44(0)1452-580111; passcode: 65239352#.

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](http://www.tevapharm.com). A replay of the call will

10

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974



Press Release

for  
**immediate**  
release

also be available until August 8, 2014, at 11:00 a.m. ET, by calling: United States 1-866-247-4222; Canada 1-866-878-9237 or international +44(0)1452-550000; passcode: 65239352#.

### **About Teva**

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE: 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 leading generic drug maker, with a global product portfolio of more than 1,000 molecules, sold in more than 100 countries, and with a direct presence in about 60 countries. Teva's specialty medicine businesses focus on CNS, including pain, respiratory, oncology, and women's health therapeutic areas as well as biologics. Teva currently employs approximately 45,000 people around the world and reached \$20.3 billion in net revenues in 2013.

11

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

**Teva's Safe Harbor Statement under the U. S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995:**

*This release contains forward-looking statements, which 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 for our innovative products, especially Copaxone® (including competition from orally-administered alternatives, as well as from potential purported generic equivalents); the possibility of material fines, penalties and other sanctions and other adverse consequences arising out of our ongoing FCPA investigations and related matters; our ability to achieve expected results from the research and development efforts invested in our pipeline of specialty and other products; our ability to reduce operating expenses to the extent and during the timeframe intended by our cost reduction program; our ability to identify and successfully bid for suitable acquisition targets or licensing opportunities, or to consummate and integrate acquisitions; the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for quality production and require costly remediation; our potential exposure to product liability claims that are not covered by insurance; increased government scrutiny in both the U.S. and Europe of our patent settlement agreements; our exposure to currency fluctuations and restrictions as well as credit risks; the effectiveness of our patents, confidentiality agreements and other measures to protect the intellectual property rights of our specialty medicine; the effects of reforms in healthcare regulation and pharmaceutical pricing, reimbursement and coverage; governmental investigations into sales and marketing practices, particularly for our specialty pharmaceutical products; uncertainties related to our recent management changes; the effects of increased leverage and our resulting reliance on access to the capital markets; any failure to recruit or retain key personnel, or to attract additional executive and managerial talent; adverse effects of political or economical instability, major hostilities or acts of terrorism on our significant worldwide operations; interruptions in our supply chain or problems with internal or third-party information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes; significant disruptions of our information technology systems or breaches of our data security; competition for our generic products, both from other pharmaceutical companies and as a result of increased governmental pricing pressures; competition for our specialty pharmaceutical businesses from companies with greater resources and capabilities; decreased opportunities to obtain U.S. market exclusivity for significant new generic products; potential liability in the U.S., Europe and other markets for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation; any failures to comply with complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations; the impact of continuing consolidation of our distributors and customers; significant impairment charges relating to intangible assets and goodwill; potentially significant increases in tax liabilities; the effect on our overall effective tax rate of the termination or expiration of governmental programs or tax benefits, or of a change in our business; variations in patent laws that may adversely affect our ability to manufacture our products in the most efficient manner; environmental risks; and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2013 and in our 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 we assume no obligation to update or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.*

###

12

IR Contacts:	<b>Kevin C. Mannix</b>	United States	(215) 591-8912
	<b>Ran Meir</b>	United States	(215) 591-3033
	<b>Tomer Amitai</b>	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	<b>Iris Beck Codner</b>	Israel	972 (3) 926-7246
	<b>Denise Bradley</b>	United States	(215) 591-8974

## טבע מדווחת על תוצאות הרבעון השני של שנת 2014

- הכנסות של \$5.0 מיליארד, עליה של 2% בהשוואה לרבעון השני של 2013.
- רווח תפעולי של \$1.4 מיליארד על בסיס non-GAAP, עליה של 8%. רווח תפעולי של \$925 מיליון על בסיס GAAP.
- רווח נקי של \$1.05 מיליארד על בסיס non-GAAP, עליה של 4%. רווח נקי של \$748 מיליון על בסיס GAAP.
- רווח מדולל למניה של \$1.23 על בסיס non-GAAP, עליה של 3%. רווח מדולל למניה של \$0.87 על בסיס GAAP.
- תזרים מזומנים חזק מפעילות שוטפת של \$1.25 מיליארד, עליה של 43%, בניכוי השפעת תשלומים על פי הסדרי פשרה.
- עליה של 5% במכירות התרופות הגנריות. מכירות הגנריקה בארה"ב עלו ב-10% ורווחיות מגזר התרופות הגנריות עלתה ב-41%.
- יותר ממחצית המרשמים לקופקסון<sup>®</sup> בארצות הברית הינם לקופקסון<sup>®</sup> 40 מ"ג/מ"ל.
- תחזית ה-EPS לשנת 2014 שופרה ל-\$4.90-5.10 בתרחיש הקופקסון<sup>®</sup> האקסקלוסיבי, ול-\$4.50-4.80 בתרחיש הקופקסון<sup>®</sup> הגנרי.

ירושלים, ישראל, 31 ביולי, 2014 - טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ (NYSE: TEVA; TASE: TEVA) דיווחה היום על תוצאות הרבעון המסתיים ב-30 ביוני, 2014.

"אנו שבעי רצון מתוצאות הרבעון השני של 2014, אשר מבטאות גידול אורגני בהכנסות ובכל שורות הרווח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. העסק הגנרי שלנו סיפק תוצאות טובות עם שיפור משמעותי ברווחיות. בעסק התרופות הייחודיות שלנו הצלחנו להמיר, נכון להיום, 51% ממשפחת הקופקסון<sup>®</sup> בארה"ב לקופקסון 40 מ"ג/מ"ל, אשר הושק השנה, ואנו ממשיכים להוביל ביציבות את השוק האמריקאי והגלובלי של טרשת נפוצה התקפית-הפוגתית. אנו מרוצים גם מההתקדמות שהשגנו בצבר המוצרים הייחודיים שלנו, הכוללת ברבעון זה השקה מוצלחת של DuoResp Spiromax<sup>®</sup> באירופה, התקדמותנו לקראת הגשת בקשת תרופה חדשה ל-FDA עבור ER hydrocodone, ואישור ה-FDA ל-albuterol MDPI NDA, אמר ארז יוגודמן, נשיא ומנכ"ל טבע.

מר יוגודמן המשיך ואמר, "אנחנו מתקדמים בצורה משמעותית בהשגת היעדים המובילים שלנו לשנת 2014: חיזוק הבסיס של טבע, שימור תחום הקופקסון<sup>®</sup>, ייצור צמיחה אורגנית, ומיצובה של טבע לקראת יצירת ערך לטווח ארוך. ברבעון זה הכרזנו על מבנה ארגוני חדש בטבע, כולל הקמת קבוצת התרופות הגנריות הגלובלית תחת הובלתו של סיגי אולפסון, אחד מהמנהלים המנוסים בתעשיית הגנריקה. אנו ממשיכים להאיץ את תהליך השינוי של מערך התפעול שלנו, ואנו ביצענו בחינה מקיפה

של תכנית הקיצוץ בעלויות אשר הובילה לחסכון נטו נוסף. כמו כן, רכשנו את לבריס, אשר מוסיפה נכס חשוב להיצע הממוקד-מטופלים הייחודי שלנו בתחום הכאב. לבסוף, אנו מתקדמים לקראת הגדרה ועיצוב הכיוון האסטרטגי העתידי של טבע."

תרופות גנריות

Generics					
Three Months Ended June 30,					
		2014		2013	
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues					
Revenues.....	\$	2,515	100%	\$	2,405 100%
Gross profit.....		1,046	41.6%		989 41.1%
R&D expenses.....		126	5.0%		124 5.2%
S&M expenses.....		388	15.4%		489 20.3%
Segment profitability*.....	\$	532	21.2%	\$	376 15.6%

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items. We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

הכנסות מתרופות גנריות ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$2.5 מיליארד (כולל הכנסות ממכירות API לצדדים שלישיים בסך \$182 מיליון), עליה של 5% במונחי דולר ובמונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. הכנסות אלו מורכבות מ:

- הכנסות בארה"ב של \$1.1 מיליארד, עליה של 10% בהשוואה לרבעון השני של 2013. העליה נבעה בעיקר מהכללת רבעון מלא של מכירות של capecitabine (Xeloda®), אשר הושק בלעדית במרץ 2014, ההשקה בבלעדיות של omega-3-acid ethyl esters (Lovaza®) כמוצר הגנרי הראשון בשוק, וכן מוצרים שנמכרו ברבעון השני של 2014 אך לא נמכרו ברבעון השני של 2013. המשמעותיים מבין מוצרים אלו הינם raloxifene (Evista®) ו-tolterodine tartrate (Detrol®). עליות אלו קוזזו חלקית על ידי ירידות במכירות של מוצרים אחרים עקב אבדן בלעדיות או התגברות בתחרות בשוק. המשמעותי מבין מוצרים אלו היה amphetamine salts (Adderall®).

- הכנסות באירופה של \$814 מיליון, ירידה של 2%, או 6% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. הירידה נבעה בעיקר מהמיקוד האסטרטגי שלנו במודל עסקי רווחי ובר קיימא באזור והגישה הסלקטיבית שלנו לשוק המרכזים, אשר הובילו לשיפור משמעותי ברווחיות הפעילות הגנרית שלנו באירופה.

- הכנסות בשווקי שאר העולם של \$633 מיליון, עליה של 4%, או 11% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. העליה נבעה בעיקר מהכנסות גבוהות יותר בקנדה, עקב ביטולה של הפרשה בגין שינויים במחיר של מוצר שנמכר בשנים קודמות, ובאמריקה הלטינית. שווקי שאר העולם הושפעו משמעותית משחיקתם של מטבעות מקומיים באזורים מסויימים לעומת הדולר האמריקאי.

ההכנסות ממכירות API לצדדים שלישיים ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$182 מיליון, ירידה של 4%, או של 5% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. הירידה נבעה ממכירות נמוכות יותר בשווקי שאר העולם ובארצות הברית.

ההכנסות מתרופות גנריות היוו 50% מסך הכנסותינו ברבעון, בהשוואה ל-49% ברבעון השני של שנת 2013.

#### תרופות גנריות – רווח גולמי

הרווח הגולמי של התרופות הגנריות שלנו ברבעון השני של 2014 הסתכם ב-\$1.0 מיליארד, עליה של \$57 מיליון, או 6%, בהשוואה לרבעון השני של שנת 2013. שולי הרווח הגולמי של מגזר התרופות הגנריות שלנו ברבעון השני של 2014 עלה ל-41.6% מ-41.1% ברבעון השני של שנת 2013. הרווח הגולמי עלה בעיקר עקב העליה בהכנסות בארצות הברית ובקנדה, עקב השינוי בהרכב ההכנסות באירופה, ובעקבות השפעת תהליך ההתייעלות שלנו.

#### תרופות גנריות – רווחיות

רווחיות מגזר התרופות הגנריות שלנו הסתכמה ב-\$532 מיליון ברבעון השני של 2014, בהשוואה ל-\$376 מיליון ברבעון השני של 2013. רווחיות מגזר התרופות הגנריות כאחוז ממכירות התרופות הגנריות היתה 21.2% ברבעון השני של 2014, בהשוואה ל-15.6% ברבעון השני של 2013. העליה ברווחיות נבעה בעיקר מירידה בהוצאות השיווק והמכירה, ממכירות גבוהות יותר ומרווח גולמי גבוה יותר.

תרופות יחודיות

Specialty						
Three Months Ended June 30,						
2014			2013			
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues						
Revenues .....	\$	2,027	100%	\$	2,051	100%
Gross profit .....		1,768	87.2%		1,772	86.4%
R&D expenses.....		214	10.6%		208	10.1%
S&M expenses .....		484	23.9%		450	21.9%
Segment profitability* .....	\$	<u>1,070</u>	<u>52.8%</u>	\$	<u>1,114</u>	<u>54.3%</u>

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items. We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

הכנסותינו מתרופות יחודיות הסתכמו ב-\$2.0 מיליארד ברבעון השני של 2014, ירידה של 1% בהשוואה לרבעון השני של 2013. הכנסותינו מתרופות יחודיות בארה"ב הסתכמו ב-\$1.4 מיליארד, ירידה של 5% בהשוואה לרבעון השני של 2013. הכנסותינו מתרופות יחודיות באירופה הסתכמו ב-\$501 מיליון, עליה של 13%, או 7% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. הכנסותינו מתרופות יחודיות בשוקי שאר העולם היו \$107 מיליון, ירידה של 4%, אך עליה של 5% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013.

ההכנסות מתרופות יחודיות היוו 40% מסך הכנסותינו ברבעון, לעומת 42% ברבעון השני של שנת 2013.

הירידה בהכנסותינו מתרופות יחודיות בהשוואה לרבעון השני של 2013 נבעה בעיקר ממכירות נמוכות יותר של קופקסון® בארצות הברית, אשר קוזזו במידה רבה על ידי מכירות גבוהות יותר של תרופות יחודיות באירופה.

הטבלה להלן מציגה את הכנסותינו מתרופות יחודיות על פי תחום טיפולי ומוצרי מפתח לשלושת החודשים שהסתיימו ב-30 ביוני, 2014 ו-2013:

**Specialty Medicine Revenues Breakdown**

	Three Months Ended June 30,		Percentage Change
	2014	2013	2014 - 2013
	U.S. \$ in millions		
CNS .....	\$ 1,271	\$ 1,361	(7%)
Copaxone® .....	939	1,070	(12%)
Azilect® .....	103	87	18%
Nuvigil® .....	88	74	19%
Oncology .....	284	246	15%
Treanda® .....	190	177	7%
Respiratory .....	257	241	7%
ProAir® .....	133	115	16%
Qvar® .....	74	76	(3%)
Women's Health .....	128	118	8%
Other Branded .....	87	85	2%
<b>Total Specialty Medicines.....</b>	<b>\$ 2,027</b>	<b>\$ 2,051</b>	<b>(1%)</b>

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

המכירות הגלובליות של קופקסון® (20 מ"ג/מ"ל ו-40 מ"ג/מ"ל), הטיפול המוביל לטרשת נפוצה בארצות הברית ובעולם כולו, הסתכמו ב-\$0.9 מיליארד, ירידה של 12%, בהשוואה לרבעון השני של 2013. בארצות הברית, המכירות ירדו ב-19% ל-\$662 מיליון. הירידה במכירות בארה"ב נבעה בעיקר מירידה בנפח מכירות, בקיזוז חלקי של עליית מחיר של 9.9% של קופקסון® 20 מ"ג/מ"ל בינואר 2014. מכירותינו ברבעון הושפעו מרמות מלאים גבוהות בעקבות השקת קופקסון® 40 מ"ג/מ"ל שנבנו ברבעון הקודם לאור חוסר ודאות לגבי המעבר בין שני המוצרים, כמו גם מהפחתת רמות המלאי של קופקסון® 20 מ"ג/מ"ל אצל לקוחותינו בגין השקה אפשרית של מוצר גנרי.

נכון לסוף הרבעון השני של 2014, על פי נתוני IMS לחודש יוני, נתח השוק בארה"ב של שני מוצרי קופקסון® במונחי מרשמים חדשים ובמונחי כלל המרשמים היה 32.2% ו-33.2% בהתאמה. נתח השוק בארה"ב של קופקסון® 40 מ"ג/מ"ל במונחי מרשמים חדשים ובמונחי כלל המרשמים היה 17.3% ו-15.1% בהתאמה, כך שקופקסון® 40 מ"ג/מ"ל היווה 45% מכלל מרשמי הקופקסון®.

מכירות קופקסון® מחוץ לארצות הברית היו \$277 מיליון, עליה של 9%, או 8% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של 2013. העליה הינה תוצאה של ירידה בשיעורי ההחזרים הנדרשים על פי חוק ושל הגידול בביקוש בשווקים אירופאיים מסוימים.

המכירות הגלובליות של **אזילקט**<sup>®</sup> ברבעון השני של 2014 היו \$103 מיליון, עליה של 18% בהשוואה לרבעון השני של 2013. המכירות הגלובליות לתוך השוק (in-market) עלו ב-14%, ל-\$136 מיליון. העליה במכירותינו משקפת גידול בנפח המכירות והעלאת מחירים בארצות הברית, יחד עם גידול בנפח מכירות באירופה.

מכירות התרופות **האונקולוגיות** שלנו ברבעון השני של 2014 היו \$284 מיליון, עליה של 15% בהשוואה לרבעון השני של 2013. הגידול נבע בעיקר ממכירות תרופות ה-G-CSF שהושקו לאחרונה, **Lonquex**<sup>®</sup> ו-**Granix**<sup>®</sup>. המכירות של **Treanda**<sup>®</sup> הסתכמו ב-\$190 מיליון ברבעון השני של 2014, בהשוואה ל-\$177 מיליון ברבעון השני של 2013.

מכירות מוצרי **הנשימה** שלנו הסתכמו ב-\$257 מיליון ברבעון השני של 2014, עליה של 7% בהשוואה לרבעון השני של 2013. המכירות של **ProAir**<sup>®</sup> הסתכמו ב-\$133 מיליון ברבעון השני של 2014, עליה של 16% לעומת הרבעון השני של 2013, כתוצאה מעליה בנפח המכירות ובשינויים במחיר. המכירות של **Qvar**<sup>®</sup> הסתכמו ב-\$74 מיליון ברבעון השני של 2014, ירידה של 3% בהשוואה לרבעון השני של 2013, עקב שינויים במחיר. לאחר מתן אישור EMA באפריל, **DuoResp Spiromax**<sup>®</sup> לטיפול באסתמה וב-COPD הושק בגרמניה ובדנמרק בחודש מאי, ובפורטוגל בחודש יוני.

#### תרופות יחודיות – רווח גולמי

הרווח הגולמי של התרופות היחודיות שלנו ברבעון השני של 2014 היה \$1.8 מיליארד, בדומה לרבעון השני של 2013.

שיעור הרווח הגולמי של מגזר התרופות היחודיות שלנו ברבעון השני של 2014 עלה ל-87.2%, בהשוואה ל-86.4% ברבעון השני של 2013. שיעור הרווח הגולמי עלה כתוצאה משינוי בתמהיל התרופות היחודיות.

#### תרופות יחודיות – רווחיות

הרווחיות של מגזר התרופות היחודיות שלנו הסתכמה ב-\$1.1 מיליארד ברבעון השני של 2014, ירידה של 4%, בהשוואה לרבעון השני של 2013, בעיקר עקב עליה בהוצאות שיווק ומכירה הקשורות להשקות של מוצרים חדשים.

הרווחיות של מגזר התרופות היחודיות כאחוז ממכירות התרופות היחודיות היתה 52.8% ברבעון השני של 2014, בהשוואה ל-54.3% ברבעון השני של 2013.

הטבלאות הבאות מציגות את נתוני משפחת מוצרי הטרשת הנפוצה שלנו ואת נתוני התרופות היחודיות האחרות שלנו לשלושת החודשים שהסתיימו ב-30 ביוני, 2014 ו-2013:

<b>Multiple Sclerosis</b>				
<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of MS Revenues</b>			
Revenues	939	100%	1,070	100%
Gross profit	840	89.5%	951	88.9%
R&D expenses	20	2.1%	20	1.9%
S&M expenses	120	12.8%	130	12.1%
MS profitability	700	74.5%	801	74.9%

  

<b>Other Specialty</b>				
<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues</b>			
Revenues	1,088	100%	981	100%
Gross profit	928	85.3%	821	83.7%
R&D expenses	194	17.8%	188	19.2%
S&M expenses	364	33.5%	320	32.6%
Other Specialty profitability	370	34.0%	313	31.9%

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items.

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented have been conformed to reflect the revised classification for all periods.

### פעילויות נוספות

הכנסות מתרופות ללא מרשם (OTC) ברבעון היו \$274 מיליון, עליה של 7% במונחי דולר ובמונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון השני של שנת 2013, בעיקר עקב עליה במכירות באירופה.

המכירות הגלובליות של PGT לתוך השוק (in-market) הסתכמו ב-\$350 מיליון, עליה של \$8 מיליון בהשוואה לרבעון השני של 2013. העליה נבעה מעליה במכירות באירופה, בקיזוז ירידה במכירות באמריקה הלטינית ובאסיה.

הכנסותינו ממכירת מוצרי OTC בארצות הברית ל-P&G הסתכמו ב-\$48 מיליון ברבעון השני של 2014, בהשוואה ל-\$55 מיליון ברבעון השני של 2013.

ביוני 2014 נמכרו שני מפעלי ה-OTC האמריקאיים שלנו, אשר נקנו מ-P&G, בחזרה לחברת P&G, בתמורה ל-49% בחברת New Chapter, Inc. חברה זו היתה בעבר בבעלותה המלאה של P&G. עקב עסקה זו, בעתיד לא נמכור מוצרי OTC ממפעלים אלו לחברת P&G.

הכנסות אחרות הסתכמו ב-\$229 מיליון ברבעון השני של 2014, בעיקר מהפצה של מוצרי צדדים שלישיים בישראל ובהונגריה, בהשוואה ל-\$211 מיליון ברבעון השני של 2013.

### מדדים עיקריים לרבעון השני של 2014

**מידע על בסיס non-GAAP:** ברבעון השני של 2014, ביצענו התאמות non-GAAP בסכום נטו של \$306 מיליון, בעיקר בגין פחת של נכסים בלתי מוחשיים. אי לכך, הרווח הנקי והרווח המדולל למניה (על בסיס non-GAAP) ברבעון הותאמו כך שיוחרגו הפריטים כדלהלן:

- פחת של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך \$256 מיליון, מתוכם \$249 מיליון נכללים בעלות המכר ו-\$7 מיליון הנותרים בהוצאות מכירה ושיווק;
- הוצאות ארגון מחדש, הפרשות לירידת ערך והוצאות אחרות בסך \$148 מיליון;
- הסכמי פשרה בסך \$26 מיליון;
- עלויות הקשורות בפעולות רגולטוריות שננקטו במתקנים בסך של \$14 מיליון; ו-
- הטבות מס קשורות בסך \$138 מיליון.

טבע מאמינה כי החרגת פריטים אלה מסייעת למשקיעים להבין את עסקי החברה טוב יותר. בהמשך מצורפות טבלאות המרה המפרטות את המעבר מתוצאות על בסיס U.S. GAAP לתוצאות על בסיס non-GAAP.

**שינויים בשערי חליפין** בין רבעון זה לרבעון השני של 2013 הגדילו את הכנסותינו בכ-\$16 מיליון והפחיתו את הרווח התפעולי על בסיס non-GAAP בכ-\$16 מיליון.

**הרווח הגולמי** על בסיס non-GAAP ברבעון השני של 2014 היה \$2.9 מיליארד, בדומה לתוצאות ברבעון השני של 2013. **שיעור הרווח הגולמי** על בסיס non-GAAP היה 58.0% ברבעון, בהשוואה ל-58.7% ברבעון השני של 2013. הרווח הגולמי על בסיס GAAP ברבעון השני של 2014 היה \$2.7 מיליארד, בהשוואה ל-\$2.6 ברבעון השני של 2013. שיעור הרווח הגולמי על בסיס GAAP היה 52.7% ברבעון, בדומה לשיעור הרווח הגולמי ברבעון השני של 2013.

**הוצאות מחקר ופיתוח נטו** (שאינן כוללות רכישה של מוצרים בתהליכי פיתוח) ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$344 מיליון, בהשוואה ל-\$336 מיליון ברבעון השני של 2013. הוצאות המו"פ היוו 6.8% מההכנסות בשני הרבעונים. הוצאות מחקר ופיתוח לתרופות גנריות ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$126 מיליון, עליה של 2% בהשוואה ל-\$124 מיליון ברבעון השני של 2013, בעיקר כתוצאה מהוצאות גבוהות יותר במגזר התרופות הגנריות בארצות הברית. הוצאות מחקר ופיתוח הנוגעות לתרופות היחודיות שלנו ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$214 מיליון, עליה של 3% בהשוואה ל-\$208 מיליון ברבעון השני של 2013, עקב גידול בהשקעה בצבר המוצרים היחודיים שלנו.

**הוצאות מכירה ושיווק** (שאינן כוללות הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו) ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$914 מיליון, או 18.1% מההכנסות, בהשוואה ל-\$973 מיליון, או 19.8% מההכנסות, ברבעון השני של 2013. הוצאות מכירה ושיווק לתרופות גנריות ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$388 מיליון, ירידה של 21% בהשוואה ל-\$489 מיליון ברבעון השני של 2013, בעיקר עקב הוצאות נמוכות יותר באירופה וברוסיה, כמו גם הוצאות תמלוגים נמוכים יותר בארצות הברית. הוצאות מכירה ושיווק לתרופות היחודיות שלנו ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$484 מיליון, עליה של 8%, בהשוואה ל-\$450 מיליון ברבעון השני של 2013. העליה נובעת בעיקר מהוצאות הקשורות להשקת התרופות DuoResp Spiromax<sup>®</sup>, Lonquex<sup>®</sup>, Granix<sup>®</sup> ו-Adasuve<sup>®</sup>, כמו גם הכנה להשקות המתוכננות להמשך שנת 2014.

**הוצאות הנהלה והוצאות כלליות** הסתכמו ב-\$302 מיליון ברבעון השני של 2014, או 6.0% מההכנסות, בהשוואה ל-\$319 מיליון, או 6.5% מההכנסות, ברבעון השני של 2013. הירידה בהוצאות נבעה בעיקר מהכנסות הקשורות להחזר משפטי בקנדה ומירידה בהוצאות הקשורות למיזם המשותף שלנו עם P&G, אשר קוזזו חלקית על ידי עליה בהוצאות אחרות.

**הרווח התפעולי על בסיס non-GAAP** ברבעון היה \$1.4 מיליארד, עליה של 8% בהשוואה לרבעון השני של 2013. הרווח התפעולי על בסיס GAAP ברבעון היה \$925 מיליון ברבעון השני של 2014, בהשוואה להפסד של \$586 מיליון ברבעון השני של 2013.

**הוצאות מימון על בסיס non-GAAP** ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$76 מיליון, בהשוואה ל-\$82 מיליון ברבעון השני של 2013. הוצאות מימון על בסיס GAAP ברבעון השני של 2014 הסתכמו ב-\$78 מיליון, בהשוואה ל-\$89 מיליון ברבעון השני של 2013.

**ההפרשה למס על בסיס non-GAAP** ברבעון השני של 2014 הסתכמה ב-\$240 מיליון על הכנסה לפני מס על בסיס non-GAAP של \$1.3 מיליארד, כך ששיעור המס הרבעוני היוו 18.6%. ההפרשה למס ברבעון השני של 2013 היתה \$161 מיליון על הכנסה לפני מס של \$1.2 מיליארד, או 13.7%. ההפרשה למס על בסיס GAAP ברבעון השני של 2014 הסתכמה ב-\$102 מיליון על הכנסה לפני מס של \$847 מיליון, כך ששיעור המס הרבעוני על בסיס GAAP היוו 12.0%. ברבעון השני של 2013 הכנסת המס היתה \$222 מיליון על הפסד לפני מס של \$675 מיליון.

העליה בשיעור המס הרבעוני שלנו משקפת בעיקר את פקיעת תוקפם של תמריצי מס בישראל בשנת 2013. על כן, רווחינו בישראל חייבים כעת בשיעור מס של כ-9%.

**רווח נקי ורווח מדולל למניה על בסיס non-GAAP** ברבעון היו \$1.05 מיליארד ו-\$1.23, עליה של 4% ו-3% בהתאמה, בהשוואה ל-\$1.02 מיליארד ו-\$1.20 ברבעון השני של 2013. **רווח נקי על בסיס GAAP** ו**רווח מדולל למניה על בסיס GAAP** ברבעון היו \$748 מיליון ו-\$0.87, בהשוואה להפסד של \$452 מיליון והפסד מדולל למניה של \$0.53 ברבעון השני של 2013.

**תזרים המזומנים** מפעילות שוטפת ברבעון השני של 2014 הסתכם בכ-\$1.1 מיליארד, בהשוואה ל-\$0.9 מיליארד ברבעון השני של 2013, עקב העליה ברווח הנקי והשיפור בהון החוזר. תזרים המזומנים החופשי, לאחר השקעות הוניות נטו ודיווידנד, הסתכם ב-\$583 מיליון, עליה של \$205 מיליון בהשוואה לרבעון השני של 2013.

**סך המזומנים וההשקעות בניירות ערך סחירים** נכון לתאריך 30 ביוני, 2014, הסתכם ב-\$1.2 מיליארד.

הממוצע המשוקלל של **מספר המניות** בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה עבור הרבעון השני של 2014, היה 857 מיליון על בסיס GAAP ו-non-GAAP. נכון לתאריך 30 ביוני, 2014, מספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע היה כ-853 מיליון מניות.

**ההון העצמי** של החברה, נכון ל-30 ביוני, 2014, הסתכם ב-\$23.6 מיליארד בהשוואה ל-\$23.0 מיליארד ב-31 במרץ, 2014. העליה בהון הינה בעיקר תוצאה של הרווח הנקי על בסיס GAAP של \$0.75 מיליארד ותקבולים בגין מימושי אופציות על ידי עובדים בסך של \$0.1 מיליארד, שקוזזו בחלקם על ידי תשלום דיווידנד של \$0.3 מיליארד.

## דיווידנד

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 29 ביולי, 2014, הכריז על תשלום דיווידנד במזומן בגין הרבעון השני של 2014 בשיעור של 1.21% למניה (כ-35.3 סנט לפי שער החליפין בתאריך 29 ביולי, 2014).

היום הקובע יהיה 21 באוגוסט, 2014, ויום התשלום נקבע ל-4 בספטמבר, 2014. ברבעון הנוכחי ינוכה מס על הדיווידנד בשיעור של 15%.

## שיחת ועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ביום חמישי, 31 ביולי, 2014, בשעה 8:00 בבוקר שעון ניו יורק, 15:00 שעון ישראל, כדי לדון בתוצאות הרבעון השני לשנת 2014. ניתן להאזין לשיחה דרך אתר האינטרנט של חברת טבע בכתובת [www.tevapharm.com](http://www.tevapharm.com). על מנת לצפות ב-webcast ובמצגות הנלוות לו, יש לפנות לעמוד קשרי המשקיעים של אתר האינטרנט של החברה לפחות 15 דקות לפני מועד תחילת השיחה: <http://ir.tevapharm.com>. יש להקיש על סמלון ה-webcast על מנת להרשם למשדר ולהתקין תוכנה כנדרש.

כמו כן, ניתן להאזין לשיחה על ידי חיוג, לפחות עשר דקות לפני מועד תחילתה, למספרים הבאים:  
ארה"ב: 1-866-904-9433; קנדה: 1-866-361-5782; ישראל: 1-809-494-254; כל מקום אחר:  
44(0)1452580111. קוד זיהוי השיחה הוא 65239352 ו-#.

שידור חוזר של השיחה יהיה זמין באתר החברה תוך 24 שעות מסיימה. שידור חוזר של השיחה ניתן  
יהיה לשמוע עד ליום 8 באוגוסט, 2014 בשעה 11:00 בבוקר זמן ניו יורק, על-ידי חיוג למספרים  
הבאים: ארה"ב: 1-866-247-4222; קנדה: 1-866-878-9237; כל מקום אחר:  
+44(0)1452550000. קוד זיהוי השיחה הוא 65239352 ו-#.

### אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ (NYSE: TEVA; TASE: TEVA) היא חברת תרופות גלובלית  
המחויבת לפיתוח ולשיווק תרופות באיכות גבוהה בהישג יד בכל מקום בעולם. החברה, שבסיסה  
בישראל, עוסקת ביצור תרופות גנריות, תרופות יחודיות וממותגות ובייצור חומרי גלם פעילים לתעשייה  
הפרמצבטית.

טבע מובילה את שוק התרופות הגנריות העולמי, עם נוכחות בכ-60 מדינות ועם סל תרופות של למעלה  
מ-1,000 מולקולות הנמכר ביותר מ-100 שווקים. התרופות היחודיות והממותגות של החברה  
מתקדות בתחומי מערכת העצבים המרכזית, האונקולוגיה, הכאב, הנשימה ובריאות האישה, כמו גם  
בתחום התרופות הביולוגיות. טבע מעסיקה כיום כ-45,000 איש. מכירות החברה הסתכמו בשנת  
2013 ב-20.3 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 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 for our innovative products, especially COPAXONE® (including competition from orally-administered alternatives, as well as from potential purported generic equivalents); the possibility of material fines, penalties and other sanctions and other adverse consequences arising out of our ongoing FCPA investigations and related matters; our ability to achieve expected results from the research and development efforts invested in our pipeline of specialty and other products; our ability to reduce operating expenses to the extent and during the timeframe intended by our cost reduction program; our ability to identify and successfully bid for suitable acquisition targets or licensing opportunities, or to consummate and integrate acquisitions; the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for quality production and require costly remediation; our potential exposure to product liability claims that are not covered by insurance; increased government scrutiny in both the U.S. and Europe of our patent settlement agreements; our exposure to currency fluctuations and restrictions as well as credit risks; the effectiveness of our patents, confidentiality agreements and other measures to protect the intellectual property rights of our specialty medicine; the effects of reforms in healthcare regulation and pharmaceutical pricing, reimbursement and coverage; governmental investigations into sales and marketing practices, particularly for our specialty pharmaceutical products; uncertainties related to our recent management changes; the effects of increased leverage and our resulting reliance on access to the capital markets; any failure to recruit or retain key personnel, or to attract additional executive and managerial talent; adverse effects of political or economical instability, major hostilities or acts of terrorism on our significant worldwide operations; interruptions in our supply chain or problems with internal or third-party information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes; significant disruptions of our information technology systems or breaches of our data security; competition for our generic products, both from other pharmaceutical companies and as a result of increased governmental pricing pressures; competition for our specialty pharmaceutical businesses from companies with greater resources and capabilities; decreased opportunities to obtain U.S. market exclusivity for significant new generic products; potential liability in the U.S., Europe and other markets for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation; any failures to comply with complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations; the impact of continuing consolidation of our distributors and customers; significant impairment charges relating to intangible assets and goodwill; potentially significant increases in tax liabilities; the effect on our overall effective tax rate of the termination or expiration of governmental programs or tax benefits, or of a change in our business; variations in patent laws that may adversely affect our ability to manufacture our products in the most efficient manner; environmental risks; and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2013 and in our 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 we assume no obligation to update or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.*

###

## 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,		
	2014	2013	2014	2013	
Net revenues	5,045	4,924	10,046	9,825	
Cost of sales	2,384	2,331	4,688	4,642	
Gross profit	2,661	2,593	5,358	5,183	
Research and development expenses	344	339	697	668	
Selling and marketing expenses	921	982	1,905	1,977	
General and administrative expenses	302	319	604	626	
Legal settlements and loss contingencies	26	1,435	55	1,462	
Impairments, restructuring and others	143	104	200	162	
Operating income (loss)	925	(586)	1,897	288	
Financial expenses – net	78	89	159	264	
Income (loss) before income taxes	847	(675)	1,738	24	
Income taxes	102	(222)	245	(169)	
Share in losses of associated companies – net	-	3	8	23	
Net income (loss)	745	(456)	1,485	170	
Net loss attributable to non-controlling interests	(3)	(4)	(7)	(8)	
Net income (loss) attributable to Teva	748	(452)	1,492	178	
Earnings (loss) per share attributable to Teva:	Basic (\$)	0.88	-0.53	1.75	0.21
	Diluted (\$)	0.87	-0.53	1.75	0.21
Weighted average number of shares (in millions):	Basic	852	849	851	852
	Diluted	857	849	855	853
<b>Non-GAAP net income attributable to Teva:*</b>					
		1,054	1,018	2,092	1,978
<b>Non-GAAP earnings per share attributable to Teva:</b>					
	Basic (\$)	1.24	1.20	2.46	2.32
	Diluted (\$)	1.23	1.20	2.45	2.32
<b>Weighted average number of shares (in millions):</b>					
	Basic	852	849	851	852
	Diluted	857	850	855	853

\* See reconciliation attached.

## Condensed Consolidated Balance Sheets

(U.S. dollars in millions)

**(Unaudited)**

	<u>June 30,</u> <u>2014</u>	<u>December 31,</u> <u>2013</u>
<b>ASSETS</b>		
<b>Current assets:</b>		
Cash and cash equivalents	949	1,038
Accounts receivable	5,389	5,338
Inventories	4,940	5,053
Deferred income taxes	1,066	1,084
Other current assets	1,202	1,207
<b>Total current assets</b>	<u>13,546</u>	<u>13,720</u>
<b>Other non-current assets</b>		
<b>Property, plant and equipment, net</b>	6,709	6,635
<b>Identifiable intangible assets, net</b>	6,062	6,476
<b>Goodwill</b>	18,948	18,981
<b>Total assets</b>	<u><u>46,734</u></u>	<u><u>47,508</u></u>
 <b>LIABILITIES AND EQUITY</b>		
<b>Current liabilities:</b>		
Short-term debt	2,048	1,804
Sales reserves and allowances	5,348	4,918
Accounts payable and accruals	3,026	3,317
Other current liabilities	1,432	1,926
<b>Total current liabilities</b>	<u>11,854</u>	<u>11,965</u>
 <b>Long-term liabilities:</b>		
Deferred income taxes	1,169	1,247
Other taxes and long-term liabilities	1,000	1,273
Senior notes and loans	9,122	10,387
<b>Total long term liabilities</b>	<u>11,291</u>	<u>12,907</u>
<b>Equity:</b>		
Teva shareholders' equity	23,540	22,565
Non-controlling interests	49	71
<b>Total equity</b>	<u>23,589</u>	<u>22,636</u>
<b>Total liabilities and equity</b>	<u><u>46,734</u></u>	<u><u>47,508</u></u>

## **Condensed Consolidated Cash Flow**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	<b>Three months ended</b>		<b>Six months ended</b>	
	<b>June 30,</b>		<b>June 30,</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Operating activities:</b>				
<b>Net income (loss)</b>	745	(456)	1,485	170
<b>Net change in operating assets and liabilities</b>	(89)	1,150	(337)	1,210
<b>Items not involving cash flow</b>	397	181	803	597
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<u>1,053</u>	<u>875</u>	<u>1,951</u>	<u>1,977</u>
<b>Net cash used in investing activities</b>	(187)	(266)	(575)	(532)
<b>Net cash used in financing activities</b>	(819)	(748)	(1,453)	(3,008)
<b>Translation adjustment on cash and cash equivalents</b>	1	(10)	(12)	(71)
<b>Net change in cash and cash equivalents</b>	<u>48</u>	<u>(149)</u>	<u>(89)</u>	<u>(1,634)</u>
<b>Balance of cash and cash equivalents at beginning of period</b>	901	1,394	1,038	2,879
<b>Balance of cash and cash equivalents at end of period</b>	<u><u>949</u></u>	<u><u>1,245</u></u>	<u><u>949</u></u>	<u><u>1,245</u></u>

## **Non GAAP reconciliation items**

(Unaudited, U.S. Dollars in millions)

	<b>Three months ended</b>		<b>Six months ended</b>	
	<b>June 30,</b>		<b>June 30,</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Amortization of purchased intangible assets - under cost of sales</b>	249	279	517	548
<b>Restructuring and other expenses</b>	87	55	143	98
<b>Impairment of long-lived assets</b>	56	49	57	64
<b>Expense in connection with legal settlements and reserves</b>	26	1,435	55	1,462
<b>Costs related to regulatory actions taken in facilities - under cost of sales</b>	14	16	32	28
<b>Amortization of purchased intangible assets - under selling and marketing expenses</b>	7	9	24	19
<b>Accelerated Depreciation</b>	3	-	7	-
<b>Purchase of research and development in process</b>	-	3	-	3
<b>Financial (income) expense</b>	2	7	(1)	101
<b>Tax benefit</b>	(138)	(383)	(234)	(523)

**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, 2014				Six months ended June 30, 2013			
	U.S. dollars and shares in millions (except per share amounts)							
	GAAP	Non-GAAP Adjustments	Non-GAAP	% of Net Revenues	GAAP	Non-GAAP Adjustments	Non-GAAP	% of Net Revenues
Gross profit (1).....	5,358	556	5,914	58.9%	5,183	576	5,759	58.6%
Operating income (1)(2).....	1,897	835	2,732	27.2%	288	2,222	2,510	25.5%
Net income attributable to Teva (1)(2)(3).....	1,492	600	2,092	20.8%	178	1,800	1,978	20.1%
Earnings per share attributable to Teva - Diluted (4).....	1.75	0.70	2.45		0.21	2.11	2.32	
(1) Amortization of purchased intangible assets.....		517				548		
Costs related to regulatory actions taken in facilities.....		32				28		
Accelerated depreciation.....		7				-		
Gross profit adjustments.....		<u>556</u>				<u>576</u>		
(2) Restructuring, acquisition and other expenses		143				101		
Impairment of long-lived assets		57				64		
Expense in connection with legal settlements and reserves		55				1,462		
Amortization of purchased intangible assets		24				19		
		<u>279</u>				<u>1,646</u>		
Operating profit adjustments		<u>835</u>				<u>2,222</u>		
(3) Financial (income) expense		(1)				101		
Tax benefit		(234)				(523)		
Net income adjustments		<u>600</u>				<u>1,800</u>		

- (4) The weighted average number of shares was 855 and 853 million for the six months ended June 30, 2014 and 2013, respectively. Non-GAAP earnings per share can be reconciled with GAAP earnings per share by dividing each of the amounts included in footnotes 1-3 above by the applicable weighted average share number.

**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, 2014				Three months ended June 30, 2013			
	U.S. dollars and shares in millions (except per share amounts)							
	GAAP	Non-GAAP Adjustments	Non-GAAP	% of Net Revenues	GAAP	Non-GAAP Adjustments	Non-GAAP	% of Net Revenues
Gross profit (1)	2,661	266	2,927	58.0%	2,593	295	2,888	58.7%
Operating income (loss) (1)(2)	925	442	1,367	27.1%	(586)	1,846	1,260	25.6%
Net income (loss) attributable to Teva (1)(2)(3)	748	306	1,054	20.9%	(452)	1,470	1,018	20.7%
Earnings (loss) per share attributable to Teva - Diluted (4)	0.87	0.36	1.23		-0.53	1.73	1.20	
(1) Amortization of purchased intangible assets		249				279		
Costs related to regulatory actions taken in facilities		14				16		
Accelerated depreciation		3				-		
Gross profit adjustments		266				295		
(2) Restructuring and other expenses		87				58		
Impairment of long-lived assets		56				49		
Expense in connection with legal settlements and reserves		26				1,435		
Amortization of purchased intangible assets		7				9		
		176				1,551		
Operating income adjustments		442				1,846		
(3) Financial expense		2				7		
Tax benefit		(138)				(383)		
Net income adjustments		306				1,470		

(4) The weighted average number of shares was 857 million and 850 million for the three months ended June 30, 2014 and 2013, respectively. Non-GAAP earnings per share can be reconciled with GAAP earnings per share by dividing each of the amounts included in footnotes 1-3 above by the applicable weighted average share number.

## Segment Information

	Generics					Specialty				
	Three months ended June 30,				Percentage Change	Three months ended June 30,				Percentage Change
	2014		2013			2014		2013		
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues					U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues					
Revenues	2,515	100%	2,405	100%	5%	2,027	100%	2,051	100%	(1%)
Gross Profit	1,046	41.6%	989	41.1%	6%	1,768	87.2%	1,772	86.4%	§
R&D Expenses	126	5.0%	124	5.2%	2%	214	10.6%	208	10.1%	3%
S&M Expenses	388	15.4%	489	20.3%	(21%)	484	23.9%	450	21.9%	8%
Segment Profitability*	532	21.2%	376	15.6%	41%	1,070	52.8%	1,114	54.3%	(4%)

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items.

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

§ Less than 0.5%.

### Segment Information

	Generics					Specialty					
	Six months ended June 30,				Percentage Change	Six months ended June 30,				Percentage Change	
	2014		2013			2014		2013			
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues						U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues					
Revenues	4,913	100%	4,733	100%	4%	4,141	100%	4,103	100%	1%	
Gross Profit	2,088	42.5%	1,940	41.0%	8%	3,611	87.2%	3,558	86.7%	1%	
R&D Expenses	250	5.1%	232	4.9%	8%	441	10.6%	409	10.0%	8%	
S&M Expenses	807	16.4%	950	20.1%	(15%)	983	23.7%	903	22.0%	9%	
Segment Profitability*	1,031	21.0%	758	16.0%	36%	2,187	52.8%	2,246	54.7%	(3%)	

\* Segment profitability consists of gross profit, less S&M and R&D expenses related to the segment. Segment profitability does not include G&A expenses, amortization and certain other items.

We recently changed the classification of certain of our products. The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

## Additional information

	<b>Multiple Sclerosis</b>				<b>Percentage Change</b>
	<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>			<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of MS Revenues</b>				
Revenues	939	100%	1,070	100%	(12%)
Gross profit	840	89.5%	951	88.9%	(12%)
R&D expenses	20	2.1%	20	1.9%	§
S&M expenses	120	12.8%	130	12.1%	(8%)
MS profitability	700	74.5%	801	74.9%	(13%)

	<b>Other Specialty</b>				<b>Percentage Change</b>
	<b>Three months ended June 30,</b>				
	<b>2014</b>			<b>2013</b>	
	<b>U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues</b>				
Revenues	1,088	100%	981	100%	11%
Gross profit	928	85.3%	821	83.7%	13%
R&D expenses	194	17.8%	188	19.2%	3%
S&M expenses	364	33.5%	320	32.6%	14%
Other Specialty profitability	370	34.0%	313	31.9%	18%

We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

§ Less than 0.5%.

## Additional information

<b>Multiple Sclerosis</b>							
<b>Six months ended June 30,</b>						<b>Percentage Change</b>	
<b>2014</b>			<b>2013</b>			<b>2014 - 2013</b>	
<b>U.S.\$ in millions / % of MS Revenues</b>							
Revenues	\$	2,009	100%	\$	2,134	100%	(6%)
Gross profit		1,801	89.6%		1,907	89.4%	(6%)
R&D expenses		42	2.1%		41	1.9%	2%
S&M expenses		285	14.2%		240	11.2%	19%
MS profitability		1,474	73.4%		1,626	76.2%	(9%)

<b>Other Specialty</b>							
<b>Six months ended June 30,</b>						<b>Percentage Change</b>	
<b>2014</b>			<b>2013</b>			<b>2014 - 2013</b>	
<b>U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues</b>							
Revenues	\$	2,132	100%	\$	1,969	100%	8%
Gross profit		1,810	84.9%		1,651	83.8%	10%
R&D expenses		399	18.7%		368	18.7%	8%
S&M expenses		698	32.7%		663	33.7%	5%
Other Specialty profitability		713	33.4%		620	31.5%	15%

We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

**Reconciliation of our segment profitability to  
Teva's consolidated income before income taxes**

	<b>Three months ended June 30,</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
	<b>U.S.\$ in millions</b>	
Generic medicine profitability.....	532	376
Specialty medicine profitability.....	1,070	1,114
Total segment profitability.....	1,602	1,490
Profitability of other activities.....	67	89
Total profitability.....	1,669	1,579
Amounts not allocated to segments:		
Amortization.....	256	288
General and administrative expenses.....	302	319
Legal settlements and loss contingencies.....	26	1435
Impairments, restructuring and others.....	143	104
Other unallocated amounts.....	17	19
Consolidated operating income (loss).....	925	(586)
Financial expenses - net.....	78	89
Consolidated income (loss) before income taxes.....	847	(675)

**Reconciliation of our segment profitability to  
Teva's consolidated income before income taxes**

	<b>Six months ended June 30,</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
	<b>U.S.\$ in millions</b>	
Generic medicines profitability.....	1,031	758
Specialty medicines profitability.....	2,187	2,246
Total segment profitability.....	3,218	3,004
Profitability of other activities.....	118	132
Total profitability.....	3,336	3,136
Amounts not allocated to segments:.....		
Amortization.....	541	567
General and administrative expenses.....	604	626
Legal settlements and loss contingencies.....	55	1,462
Impairments, restructuring and others.....	200	162
Other unallocated amounts.....	39	31
Consolidated operating income.....	1,897	288
Financial expenses - net.....	159	264
Consolidated income before income taxes.....	1,738	24

## Revenues by Activity and Geographical Area

(Unaudited)

	Three Months Ended June 30,		Percentage Change 2014 - 2013	Percentage Change 2014 - 2013 in local currencies
	2014	2013		
U.S. \$ in millions				
Generic Medicine.....				
United States.....	\$ 1,068	\$ 967	10%	10%
Europe*.....	814	827	(2%)	(6%)
Rest of the World..	633	611	4%	11%
Total Generic Medicine.....	<u>2,515</u>	<u>2,405</u>	<u>5%</u>	<u>5%</u>
Specialty Medicine.....				
United States.....	1,419	1,497	(5%)	(5%)
Europe*.....	501	443	13%	7%
Rest of the World..	107	111	(4%)	5%
Total Specialty Medicine.....	<u>2,027</u>	<u>2,051</u>	<u>(1%)</u>	<u>(2%)</u>
Other Revenues.....				
United States.....	50	58	(14%)	(14%)
Europe*.....	206	187	10%	6%
Rest of the World..	247	223	11%	12%
Total Other Revenues.....	<u>503</u>	<u>468</u>	<u>7%</u>	<u>6%</u>
Total Revenues.....	<u>\$ 5,045</u>	<u>\$ 4,924</u>	<u>2%</u>	<u>2%</u>

\* All members of the European Union, Switzerland, Norway, Albania and the countries of former Yugoslavia.

We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

## Revenues by Activity and Geographical Area

(Unaudited)

	<u>Six Months Ended June 30,</u>		<u>Percentage</u>	<u>Percentage</u>
	<u>2014</u>	<u>2013</u>	<u>Change</u>	<u>Change</u>
	U.S. \$ in millions		<u>2014 - 2013</u>	<u>2014 - 2013</u>
			in local currencies	
Generic Medicines.....				
United States.....	\$ 2,116	\$ 1,860	14%	14%
Europe*.....	1,632	1,676	(3%)	(7%)
Rest of the World.....	1,165	1,197	(3%)	6%
Total Generic Medicines	<u>4,913</u>	<u>4,733</u>	<u>4%</u>	<u>5%</u>
Specialty Medicines.....				
United States.....	2,949	2,977	(1%)	(1%)
Europe*.....	983	891	10%	6%
Rest of the World.....	209	235	(11%)	(2%)
Total Specialty.....	<u>4,141</u>	<u>4,103</u>	<u>1%</u>	<u>§</u>
Other Revenues.....				
United States.....	101	126	(20%)	(20%)
Europe*.....	413	384	8%	5%
Rest of the World.....	478	479	§	2%
Total Other Revenues.....	<u>992</u>	<u>989</u>	<u>§</u>	<u>§</u>
Total Revenues.....	<u>\$ 10,046</u>	<u>\$ 9,825</u>	<u>2%</u>	<u>2%</u>

\* All members of the European Union, Switzerland, Norway, Albania and the countries of former Yugoslavia. We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

§ Less than 0.5%.

**Revenues by Product line**  
(Unaudited)

	<b>Three Months Ended June 30,</b>		<b>Percentage Change</b>
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014 - 2013</b>
<b>U.S. \$ in millions</b>			
<b>Generic Medicine.....</b>	<b>\$ 2,515</b>	<b>\$ 2,405</b>	<b>5%</b>
<i>API.....</i>	182	190	(4%)
<b>Specialty Medicine.....</b>	<b>2,027</b>	<b>2,051</b>	<b>(1%)</b>
<i>CNS.....</i>	1,271	1,361	(7%)
Copaxone® .....	939	1,070	(12%)
Azilect® .....	103	87	18%
Nuvigil® .....	88	74	19%
<i>Oncology.....</i>	284	246	15%
Treanda® .....	190	177	7%
<i>Respiratory.....</i>	257	241	7%
ProAir® .....	133	115	16%
Qvar® .....	74	76	(3%)
<i>Women's Health.....</i>	128	118	8%
<i>Other Specialty.....</i>	87	85	2%
<b>All Others.....</b>	<b>503</b>	<b>468</b>	<b>7%</b>
<i>OTC.....</i>	274	257	7%
<i>Other Revenues.....</i>	229	211	9%
<b>Total.....</b>	<b>\$ 5,045</b>	<b>\$ 4,924</b>	<b>2%</b>

We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

## Revenues by Product line

(Unaudited)

	Six Months Ended June 30,		Percentage Change
	2014	2013	2014 - 2013
	U.S. \$ in millions		
<b>Generic Medicines</b> .....	<b>\$ 4,913</b>	<b>\$ 4,733</b>	<b>4%</b>
<i>API</i> .....	361	382	(5%)
<b>Specialty Medicines</b> .....	<b>4,141</b>	<b>4,103</b>	<b>1%</b>
<i>CNS</i> .....	2,684	2,720	(1%)
Copaxone® .....	2,009	2,134	(6%)
Azilect® .....	217	180	21%
Nuvigil® .....	189	157	20%
<i>Oncology</i> .....	546	485	13%
Treanda® .....	370	348	6%
<i>Respiratory</i> .....	487	475	3%
ProAir®.....	247	203	22%
Qvar® .....	145	170	(15%)
<i>Women's Health</i> .....	252	242	4%
<i>Other Specialty</i> .....	172	181	(5%)
<b>All Others</b> .....	<b>992</b>	<b>989</b>	<b>§</b>
<i>OTC</i> .....	543	563	(4%)
<i>Other Revenues</i> .....	449	426	5%
<b>Total</b> .....	<b>\$ 10,046</b>	<b>\$ 9,825</b>	<b>2%</b>

We recently changed the classification of certain of our products.

The data presented has been conformed to reflect the revised classification for all periods.

§ Less than 0.5%.