

**TEVA REPORTS FIRST QUARTER 2015 RESULTS**

- Revenues of \$5.0 billion, in line with the first quarter of 2014.
- Organic revenue growth of 8% excluding the impact of foreign exchange fluctuations and the divestment of the U.S. OTC plants.
- Non-GAAP operating income of \$1.5 billion, an increase of 11% compared to the first quarter of 2014. GAAP operating income of \$749 million, down 23%.
- Non-GAAP net income of \$1.2 billion, up 11%. GAAP net income of \$446 million, a decrease of 40%.
- Non-GAAP diluted EPS of \$1.36, an increase of 11%. GAAP diluted EPS of \$0.52, a decrease of 40%.
- Strong cash flow from operations of \$1.4 billion, an increase of over 50% compared to the first quarter of 2014. Free cash flow of \$1.2 billion, up 80% compared to the first quarter of 2014.
- Significant impact of exchange rates fluctuation resulted in a reduction of \$368 million in revenues and \$42 million in operating profit.
- Generic medicines profitability improved to 30.5%, compared to 21.0% in the first quarter of 2014. Segment profit amounted to \$0.8 billion, an increase of 59% compared to the first quarter of 2014.
- On March 29, 2015, we entered into a merger agreement to acquire Auspex Pharmaceuticals, Inc., for \$3.5 billion. Auspex is an innovative biopharmaceutical company specializing in applying deuterium chemistry to known molecules. Its lead investigational product, SD-809 (deutetrabenazine), is being developed for the potential treatment of chorea associated with Huntington's disease, tardive dyskinesia, and Tourette syndrome.
- On April 21, 2015, we announced a proposal to acquire all of the outstanding shares of Mylan N.V. in a transaction valued at \$82.00 per Mylan share, with the consideration to be comprised of approximately 50% cash and 50% stock, representing approximately \$50 billion in enterprise value. The proposed combination of Teva and Mylan would create a leading company in the pharmaceutical industry, well positioned to transform the global generics space. The combined company would have a unique and differentiated business model addressing significant trends and discontinuities prevailing today among patients and healthcare systems around the world.
- Raising EPS guidance for full-year 2015 to \$5.05-5.35 from \$5.00-\$5.30.

1

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



Jerusalem, April 30, 2015 - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE: TEVA) today reported results for the quarter ended March 31, 2015.

“We are extremely pleased with our performance this quarter, which is truly the manifestation of our commitment to solidifying our foundation, driving organic growth and creating the most efficient operational network in the industry. Our commitment to revitalizing our core generics business has resulted in increased revenues and profitability supported by the successful launch of generic Nexium® in the U.S.,” stated Erez Vigodman, Teva’s President and CEO. “We reinforced our leadership position in CNS with the acquisition of Auspex, where we see great promise in the application of the deuterium platform across a wide spectrum of neurological diseases and associated movement disorders; and with the continued strong performance of Copaxone 40mg® which now has a conversion rate of 67%, and maintains market leadership globally in the MS space. We are also excited about the strong performance of TEV-48125 (CGRP MAb) in our Phase IIB chronic migraine study and believe the promise shown in these trials represent significant hope for patients suffering from debilitating migraines.”

Mr. Vigodman continued, “We will continue to accelerate this momentum. Our business outlook for the remainder of the year is strong, and as such, we are raising our guidance for full year 2015 to \$5.05-\$5.35. We are committed to continuing to deliver significant value for shareholders in both the short and long term.”

First Quarter 2015 Results

Revenues in the first quarter of 2015 amounted to \$5.0 billion, in line with revenues in the first quarter of 2014. Excluding the impact of foreign exchange fluctuations and the divestment of the U.S. OTC plants, revenues grew 8%.

Exchange rate differences (net of profits from certain hedging transactions) between the first quarter of 2015 and the first quarter of 2014 decreased our revenues by \$368 million and reduced our non-GAAP operating income by \$42 million and our GAAP operating income by \$23 million.

Non-GAAP gross profit was \$3.1 billion in the first quarter of 2015, up 2% from the first quarter of 2014. **Non-GAAP gross profit margin** was 61.5% in the first quarter of 2015, compared to 59.7% in the first quarter of 2014. **GAAP gross profit** was \$2.8 billion in the first quarter of 2015, compared to \$2.7 billion in the first quarter of

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

2014. GAAP gross profit margin was 56.9% in the quarter, compared to 53.9% in the first quarter of 2014.

Research and Development (R&D) expenditures (excluding equity compensation expenses) in the first quarter of 2015 amounted to \$328 million, compared to \$351 million, in the first quarter of 2014. R&D expenses were 6.6% of revenues in the quarter, compared to 7.0% in the first quarter of 2014. R&D expenses related to our generic medicines segment amounted to \$111 million in the first quarter of 2015, down 10% compared to \$123 million in the first quarter of 2014. In local currency terms, expenses decreased 4%. R&D expenses related to our specialty medicines segment amounted to \$215 million, a decrease of 5% compared to \$226 million in the first quarter of 2014, mainly as a result of our strategic focus on core therapeutic areas, including the return of rights for custirsen to Oncogenex and the divestment of certain other oncology assets.

Selling and Marketing (S&M) expenditures (excluding amortization of purchased intangible assets and equity compensation expenses) amounted to \$908 million, or 18.2% of revenues, in the first quarter of 2015, compared to \$963 million, or 19.3% of revenues, in the first quarter of 2014. S&M expenses related to our generic medicines segment amounted to \$374 million, a decrease of 10% compared to \$417 million in the first quarter of 2014. In local currency terms, S&M expenses increased 1%, as higher expenses in our ROW markets and the United States were largely offset by lower expenses in Europe. S&M expenses related to our specialty medicines segment amounted to \$486 million, a decrease of 2% compared to \$497 million in the first quarter of 2014. In local currency terms, S&M expenses increased 5% due to higher expenditures related to European launches, partially offset by lower expenses related to Copaxone[®].

General and Administrative (G&A) expenditures (excluding equity compensation expenses) amounted to \$293 million in the first quarter of 2015, or 5.9% of revenues, both the same as the first quarter of 2014.

Quarterly non-GAAP **operating income** was \$1.5 billion in the first quarter of 2015, an increase of 11% compared to the first quarter of 2014. Quarterly GAAP operating income was \$0.7 billion in the first quarter of 2015, a decrease of 23% compared to \$1.0 billion in the first quarter of 2014.

Non-GAAP **financial expenses** amounted to \$49 million in the first quarter of 2015, compared to \$84 million in the first quarter of 2014. GAAP financial expenses for the first quarter of 2015 amounted to \$192 million, compared to \$81 million in the first quarter of 2014. The increase was mainly due to expenses of \$143 million in connection with the debt tender offer and the termination of the related swap agreements.

The provision for **non-GAAP tax** for the first quarter of 2015 amounted to \$312 million on pre-tax non-GAAP income of \$1.5 billion, for a quarterly tax rate of 21%. The provision for non-GAAP tax in the first quarter of 2014 was \$242 million on pre-

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



tax non-GAAP income of \$1.3 billion, or 19%. **GAAP tax** expenses for the first quarter of 2015 amounted to \$104 million or 19% on pre-tax income of \$557 million. In the first quarter of 2014, the provision for taxes amounted to \$143 million or 16% on pre-tax income of \$891 million.

Non-GAAP net income and **non-GAAP diluted EPS** were \$1.2 billion and \$1.36, respectively, in the first quarter of 2015, both up 11%, compared to the first quarter of 2014. **GAAP net income** and **GAAP diluted EPS** were \$446 million and \$0.52, respectively, in the first quarter of 2015, compared to \$744 million and \$0.87, respectively, in the first quarter of 2014.

Non-GAAP information: Net non-GAAP adjustments in the first quarter of 2015 amounted to \$719 million. Non-GAAP net income and non-GAAP EPS for the quarter were adjusted to exclude the following items:

- Contingent consideration of \$244 million, following the positive phase 2b results of TEV-48125 in both chronic and episodic migraine prevention;
- Legal settlements and loss contingencies of \$227 million mainly related to the booking of an additional reserve for the settlement of the modafinil antitrust litigation;
- Amortization of purchased intangible assets totaling \$220 million, of which \$212 million is included in cost of goods sold and the remaining \$8 million in selling and marketing expenses;
- Financial expense of \$143 million;
- Impairment of long-lived assets of \$65 million;
- Equity compensation of \$27 million;
- Regulatory actions taken in facilities, restructuring and other expenses of \$1 million; and
- Related tax benefit of \$208 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.

Cash flow from operations generated during the first quarter of 2015 amounted to \$1.4 billion, compared to \$0.9 billion in the first quarter of 2014. The increase was mainly due to an increase in accounts payable and lower payments related to legal settlements in the first quarter of 2015. Free cash flow, excluding net capital expenditures, amounted to \$1.2 billion, compared to \$0.7 billion in the first quarter of 2014.

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

Cash and investments at March 31, 2015 increased to \$3.8 billion, compared to \$2.6 billion at December 31, 2014, mainly due to proceeds from the issuance of €2 billion in senior notes in March 2015, free cash flow generated during the quarter and proceeds from exercise of options, partially offset by funding of the \$1.3 billion debt tender offer, share repurchases, dividend payments and the repayment of a European Investment Bank (“EIB”) loan.

For the first quarter of 2015, the weighted average **outstanding shares** for the fully diluted earnings per share calculation was 859 million on both a GAAP and non-GAAP basis. At March 31, 2015, the outstanding shares for calculating Teva's market capitalization were approximately 848 million.

Shareholders' equity was \$22.7 billion at March 31, 2015, compared to \$23.4 billion at December 31, 2014. The decrease primarily reflects the negative impact of \$0.8 billion of currency fluctuations, share repurchases of \$0.4 billion and dividend payments of \$0.3 billion, partially offset by GAAP net income of \$0.4 billion, \$0.2 billion of net unrealized gain from derivative financial instruments and proceeds from employee stock option exercises of \$0.2 billion.

Segment Results for the First Quarter 2015

Generic Medicines Segment

Generics					
Three Months Ended March 31,					
2015			2014		
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues					
Revenues	\$	2,621	100.0%	\$	2,398 100.0%
Gross profit.....		1,284	49.0		1,043 43.5
R&D expenses		111	4.2		123 5.1
S&M expenses.....		374	14.3		417 17.4
Segment profit*	\$	799	30.5%	\$	503 21.0%

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

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our segment results. The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses for all periods.

Generic Medicines Revenues

5

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

Generic medicines revenues in the first quarter of 2015 amounted to \$2.6 billion, an increase of 9%, or 18% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014.

Generic revenues consisted of:

- U.S. revenues of \$1.4 billion, an increase of 37% compared to the first quarter of 2014. The increase resulted mainly from the launch of esomeprazole (the generic equivalent of Nexium®) during the quarter and sales of certain other products sold in the first quarter of 2015 that were not sold in the first quarter of 2014, the most significant of which was omega-3-acid ethyl esters (the generic equivalent of Lovaza®).
- European revenues of \$680 million, a decrease of 17%, or 2% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014. The decrease in local currency terms resulted mainly from our strategy of pursuing profitable and sustainable business in the region, with significant decreases in Spain and France largely offset by increases in Italy and Germany. This strategy has continued to lead to notable improvements in the profitability of our European generics business.
- ROW revenues of \$502 million, a decrease of 6%, but an increase of 11% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014. The increase in local currency terms was mainly due to higher revenues in Latin America and Russia, which were partially offset by lower revenues in Japan and Canada.
- API sales to third parties of \$157 million (which is included in the market revenues above), a decrease of 12%, or 11% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014.

Generic medicines revenues comprised 52% of our total revenues in the quarter, up from 48% in the first quarter of 2014.

Generic Medicines Gross Profit

Gross profit from our generic medicines segment in the first quarter of 2015 amounted to \$1.3 billion, an increase of 23% compared to the first quarter of 2014. Gross profit margin for our generic medicines segment in the first quarter of 2015 increased to 49.0%, from 43.5% in the first quarter of 2014. The higher gross profit was mainly a result of the launch of esomeprazole (the generic equivalent of Nexium®) in the United States and improved profitability of our European business.

Generic Medicines Profit

Our generic medicines segment generated profit of \$799 million in the first quarter of 2015, an increase of 59% compared to the first quarter of 2014. Generic medicines profitability as a percentage of generic medicines revenues was 30.5% in the first

6

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



Press Release

for
immediate
release

quarter of 2015, up from 21.0% in the first quarter of 2014. The increase was primarily due to higher gross profit coupled with a reduction in S&M and R&D expenses.

7

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

Specialty Medicines Segment

Specialty				
Three Months Ended March 31,				
	2015		2014	
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues				
Revenues	\$ 1,956	100.0%	\$ 2,114	100.0%
Gross profit.....	1,678	85.8	1,843	87.2
R&D expenses	215	11.0	226	10.7
S&M expenses.....	486	24.9	497	23.5
Segment profit*	\$ 977	49.9%	\$ 1,120	53.0%

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

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our segment results. The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses for all periods.

Specialty Medicines Revenues

Specialty medicines revenues in the first quarter of 2015 amounted to \$2.0 billion, a decrease of 7% compared to the first quarter of 2014. U.S. specialty medicines revenues amounted to \$1.5 billion, down 3% compared to the first quarter of 2014. European specialty medicines revenues amounted to \$405 million, a decrease of 16%, but an increase of 1% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014. ROW specialty medicines revenues amounted to \$72 million, down 29%, or 19% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014.

Specialty medicines revenues comprised 40% of our total revenues in the quarter, compared to 42% in the first quarter of 2014.

The decrease in specialty medicines revenues from the first quarter of 2014 was primarily due to lower sales of Copaxone[®], which were partially offset by higher revenues of our respiratory products.

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

The following table presents revenues by therapeutic area and key products for our specialty medicines segment for the three months ended March 31, 2015 and 2014:

	Three Months Ended March 31,		Percentage Change
	2015	2014	2015 - 2014
	U.S. \$ in millions		
CNS.....	\$ 1,220	\$ 1,413	(14%)
Copaxone®	924	1,070	(14%)
Azilect®	107	114	(6%)
Nuvigil®	85	101	(16%)
Respiratory	265	230	15%
ProAir®	124	114	9%
Qvar®	98	71	38%
Oncology	264	262	1%
Treanda®	157	180	(13%)
Women's Health	129	124	4%
Other Specialty	78	85	(8%)
Total Specialty Medicines	\$ 1,956	\$ 2,114	(7%)

Global sales of **Copaxone®** (20 mg/mL and 40 mg/mL), the leading multiple sclerosis therapy in the U.S. and globally, amounted to \$924 million, a decrease of 14% compared to the first quarter of 2014.

In the United States, sales of Copaxone® amounted to \$732 million, a decrease of 10% compared to the first quarter of 2014. At the end of the first quarter of 2015, according to March 2015 IMS data, our U.S. market shares for the Copaxone® products in terms of new and total prescriptions were 31.9% and 30.6%, respectively. Copaxone® 40 mg/mL accounted for 66% of total Copaxone® prescriptions in the U.S. The decline in revenues mainly reflects unusually strong sales in the first quarter of 2014 due to inventory stocking in connection with the launch of Copaxone® 40 mg/mL in January 2014.

In April 2015, Sandoz announced that it had obtained final approval of its ANDA for a generic version of once daily Copaxone® 20 mg/mL. Sandoz could begin selling its generic product at any time.

Sales outside the United States amounted to \$192 million, a decrease of 24%, or 10% in local currency terms, compared to the first quarter of 2014, as a result of lower volumes sold.

Our global **Azilect®** revenues amounted to \$107 million, a decrease of 6% compared to the first quarter of 2014. In local currency terms, revenues increased 1%. Global in-market revenues decreased 6%.

Sales of our **respiratory** products amounted to \$265 million in the first quarter of 2015, up 15% compared to the first quarter of 2014. **ProAir**[®] revenues amounted to \$124 million in the first quarter of 2015, up 9% compared to the first quarter of 2014, mainly due to volume growth. In April 2015, the FDA approved **ProAir**[®] **RespiClick** (albuterol sulfate) inhalation powder, a breath-actuated, multi-dose, dry-powder, short-acting beta-agonist inhaler. The product is expected to become commercially available to patients in the U.S. during the second quarter of 2015.

Qvar[®] revenues amounted to \$98 million in the first quarter of 2015, an increase of 38% compared to the first quarter of 2014, due to volume growth.

Sales of our **oncology** products amounted to \$264 million in the first quarter of 2015, in line with results in the first quarter of 2014. Sales of **Treanda**[®] amounted to \$157 million in the first quarter of 2015, a decrease of 13% compared to the first quarter of 2014. The decrease in Treanda[®] sales was mainly due to lower volumes caused by purchases of the newly launched liquid formulation of Treanda[®] in the fourth quarter of 2014, which led to higher levels of customer inventories as of December 31, 2014.

In April 2015, Eagle's NDA for a liquid bendamustine hydrochloride rapid infusion product, for which Teva has an exclusive license, was accepted for filing by the FDA. This product candidate has received Orphan Drug Designations for both CLL and indolent B-cell NHL, and therefore may be eligible for seven years of exclusivity upon approval.

Specialty Medicines Gross Profit

Gross profit from our specialty medicines segment amounted to \$1.7 billion in the first quarter of 2015, a decrease of 9% compared to the first quarter of 2014. The decrease was mainly the result of the lower sales of our specialty medicines.

Gross profit margin for our specialty medicines segment in the first quarter of 2015 was 85.8%, compared to 87.2% in the first quarter of 2014.

Specialty Medicines Profit

Our specialty medicines segment profit amounted to \$1.0 billion in the first quarter of 2015, a decrease of 13% compared to the first quarter of 2014, mainly due to lower revenues, which were partially offset by lower S&M and R&D expenses.

Specialty medicines profitability as a percentage of segment revenues was 49.9% in the first quarter of 2015, down from 53.0% in the first quarter of 2014.



The following tables present details of our multiple sclerosis franchise and of our other specialty medicines for the three months ended March 31, 2015 and 2014:

Multiple Sclerosis					
	Three months ended March 31,				
	2015			2014	
	U.S.\$ in millions / % of MS Revenues				
Revenues	\$	924	100.0%	\$	1,070 100.0%
Gross profit		819	88.6		961 89.8
R&D expenses		27	2.9		22 2.1
S&M expenses		135	14.6		165 15.4
MS profit	\$	657	71.1%	\$	774 72.3%
Other Specialty					
	Three months ended March 31,				
	2015			2014	
	U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues				
Revenues	\$	1,032	100.0%	\$	1,044 100.0%
Gross profit		859	83.2		882 84.5
R&D expenses		188	18.2		204 19.5
S&M expenses		351	34.0		332 31.8
Other Specialty profit	\$	320	31.0%	\$	346 33.1%

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our franchise results. The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses for all periods.

Other Activities

Our **OTC** revenues related to PGT amounted to \$212 million, a decrease of 4% compared to \$220 million in the first quarter of 2014. In local currency terms, revenues increased 20%. The increase in local currency terms was mainly due to higher sales following a relatively harsh cough and cold season. PGT's in-market sales amounted to \$374 million in the first quarter of 2015, an increase of \$18 million compared to the first quarter of 2014. This increase was due to higher volumes, partially offset by foreign currency exchange fluctuations.

Our revenues from OTC products in the first quarter of 2015 amounted to \$213 million, compared to \$269 million in the first quarter of 2014. The decline was mainly due to the sale of our U.S. OTC plants, previously purchased from P&G, back to P&G in July 2014.

Other revenues amounted to \$192 million in the first quarter of 2015, mostly from the distribution of third-party products in Israel and Hungary, compared to sales of \$220 million in the first quarter of 2014.

Dividend and Share Repurchase Program

The Board of Directors, at its meeting on April 28, 2015, declared a cash dividend for the first quarter of 2015 of \$0.34.

The record date will be May 19, 2015, and the payment date will be June 4, 2015. Tax will be withheld at a rate of 15%.

In the first quarter of 2015, we repurchased approximately 8 million shares at a weighted average price of \$57.09 per share, for an aggregate purchase price of \$0.4 billion.

Conference Call

Teva will host a conference call and live webcast to discuss its results for the first quarter of 2015 and overall business environment on Thursday, April 30, 2015, at 8:00 a.m. EST. A Question & Answer session will follow this discussion.

In order to participate, please dial the following numbers (at least 10 minutes before the scheduled start time): United States 1-866-926-5708; Canada 1-866-925-0823; Israel 1-809-431443; or International +44(0) 1452 560304; passcode: 28107594. For a list of other international toll-free numbers, click [here](#).

A live webcast of the call will also be available on Teva's website at: www.tevapharm.com. Please log in at least 10 minutes prior to the conference call in order to download the applicable audio software.

Following the conclusion of the call, a replay of the webcast will be available within 24 hours on the Company's website. The replay can also be accessed until June 1, 2015, 10:00 a.m. ET by calling United States 1-866-247-4222; Canada 1-866-878-9237; or International +44(0) 1452 550000; passcode: 28107594.

About Teva

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE and TASE: TEVA) is a leading global pharmaceutical company that delivers high-quality, patient-centric healthcare solutions to millions of patients every day. Headquartered in Israel, Teva is the world's largest generic medicines producer, leveraging its portfolio of more than 1,000 molecules to produce a wide range of generic products in nearly every therapeutic area. In specialty medicines, Teva has a world-leading position in innovative treatments for disorders of the central nervous system, including pain, as

12

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



well as a strong portfolio of respiratory products. Teva integrates its generics and specialty capabilities in its global research and development division to create new ways of addressing unmet patient needs by combining drug development capabilities with devices, services and technologies. Teva's net revenues in 2014 amounted to \$20.3 billion. For more information, visit www.tevapharm.com.

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

The following discussion and analysis 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 specialty products, especially Copaxone® (including competition from orally-administered alternatives, as well as from generic equivalents such as the Sandoz product recently approved by the FDA) and our ability to migrate users to our 40 mg/mL version and maintain patients on that version; our ability to identify and successfully bid for suitable acquisition targets or licensing opportunities, or to consummate and integrate acquisitions; 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; the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for quality production and require costly remediation; 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 medicines; 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; adverse effects of political or economic 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; the impact of continuing consolidation of our distributors and customers; 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; our potential exposure to product liability claims that are not covered by insurance; any failure to recruit or retain key personnel, or to attract additional executive and managerial talent; any failures to comply with complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations; significant impairment charges relating to intangible assets, goodwill and property, plant and equipment; the effects of increased leverage and our resulting reliance on access to the capital markets; 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, 2014 and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission (the "SEC").

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 statements or other information contained in this report, whether as a result

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



Press Release

for
immediate
release

of new information, future events or otherwise. You are advised, however, to consult any additional disclosures we make in our reports to the SEC on Form 6-K. Also note that we provide a cautionary discussion of risks and uncertainties under "Risk Factors" in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2014. These are factors that we believe could cause our actual results to differ materially from expected results. Other factors besides those listed could also adversely affect us. This discussion is provided as permitted by the Private Securities Litigation Reform Act of 1995.

###

14

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

טבע מדווחת על תוצאות הרבעון הראשון של שנת 2015

- הכנסות של \$5.0 מיליארד, בדומה לתוצאות ברבעון הראשון של 2014.
- צמיחה אורגנית של 8%, בנטרול השפעתן של תנודות מטבע ומכירת מפעלי ה-OTC שלנו בארצות הברית.
- רווח תפעולי של \$1.5 מיליארד על בסיס non-GAAP, עליה של 11% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. רווח תפעולי של \$749 מיליון על בסיס GAAP, ירידה של 23%.
- רווח נקי של \$1.2 מיליארד על בסיס non-GAAP, עליה של 11%. רווח נקי של \$446 מיליון על בסיס GAAP, ירידה של 40%.
- רווח מדולל למניה של \$1.36 על בסיס non-GAAP, עליה של 11%. רווח מדולל למניה של \$0.52 על בסיס GAAP, ירידה של 40%.
- תזרים מזומנים חזק מפעילות שוטפת של \$1.4 מיליארד, עליה של יותר מ-50% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. תזרים מזומנים חופשי של \$1.2 מיליארד, עליה של 80% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014.
- התנודות בשערי המטבע השפיעו משמעותית על תוצאותינו, והפחיתו את הכנסתנו ב-\$368 מיליון ואת הרווח התפעולי ב-\$42 מיליון.
- שיעור הרווח של מגזר התרופות הגנריות השתפר ל-30.5%, בהשוואה ל-21.0% ברבעון הראשון של 2014. רווחי המגזר הסתכמו ב-\$0.8 מיליארד עליה של 59% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014.
- ב-29 במרץ, 2015, התקשרנו בהסכם מיזוג לרכוש את חברת Auspex Pharmaceuticals, Inc. בתמורה ל-\$3.5 מיליארד. Auspex הינה חברת ביורמצבטיקה חדשנית המתמחה ביישומים של כימיית דאטריום במולקולות ידועות. המוצר הניסיוני המוביל של החברה SD-809 (deutetrabenazine) מפותח כטיפול פוטנציאלי בכוריא (מחולית) הקשורה למחלת הנטינגטון, דיסקינזיה מאוחרת ותסמונת טורט.
- ב-21 באפריל, 2015, הכרזנו על הצעה לרכוש את כל המניות המונפקות של חברת מיילן בכ-\$82 למניה של מיילן. התמורה תשולם מחציתה במזומן ומחציתה במניות חברת טבע, וערך העסקה יהיה כ-\$50 מיליארד. צירוף מוצע זה של טבע ומיילן ייצור חברה מובילה בתעשייה, הממוצבת לשנות את תעשיית הגנריקה הגלובלית. החברה המאוחדת תפעל על פי מודל עסקי ייחודי ומבודל אשר ייתן מענה לצרכים המתפתחים במהירות של מערכות בריאות ומטופלים בכל העולם.
- תחזית רווח מדולל למניה ל-2015 הועלתה ל-\$5.05-5.35 מ-\$5.00-5.30.

ירושלים, ישראל, 30 באפריל, 2015 - טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ (NYSE: TEVA; TASE: TEVA) דיווחה היום על תוצאות הרבעון המסתיים ב-31 במרץ, 2015.

"אנו מרוצים מאוד מהביצועים שלנו ברבעון זה, אשר מבטאים בבירור את מחויבותנו לחיזוק יסודות החברה, הנעת צמיחה אורגנית ובניית התשתית התפעולית היעילה ביותר בתעשייה. מחויבותנו לחיזוק העסק הגנרי שלנו הביאה לצמיחה בהכנסות וברווחיות, אשר נתמכה על ידי ההשקעה המוצלחת של הגרסה הגנרית של Nexium® בארה"ב", אמר ארז יגודמן, נשיא ומנכ"ל טבע. "חיזקנו את עמדת המובילות שלנו בתחום מערכת העצבים המרכזית על ידי רכישת Auspex, ואנו רואים הבטחה גדולה בשימוש בפלטפורמת הדאטריום על פני מגוון רחב של מחלות נוירולוגיות והפרעות תנועה הנלוות להן. אנו מרוצים גם מהביצועים החזקים של קופקסון 40 מ"ג, אשר הגיע כבר ל-67% אחוזי המרה ושומר על עמדת מובילות גלובלית בתחום הטרשת הנפוצה. הישג משמעותי נוסף ברבעון זה הוא התוצאות הטובות שהשיג TEV-48125 (CGRP MAb) בתכנית הפיתוח הקליני בשלב IIB שלנו למניעת מיגרנה כרונית, ואנו מאמינים שתוצאות מבטיחות אלו מייצגות תקווה של ממש למטופלים הסובלים ממיגרנות קשות".

מר יגודמן המשיך ואמר, "אנו נמשיך להאיץ תנופה זו. התחזית העסקית שלנו לשאר השנה היא חזקה, ובהתאם לכך אנו מעלים את התחזית לשנת 2015 ל-\$5.05-5.35. אנו מחויבים להמשיך יצירת ערך משמעותי עבור בעלי המניות, בטווח הקצר ובטווח הארוך".

תוצאות הרבעון הראשון של 2015

הכנסותינו ברבעון הראשון של 2015 היו \$5.0 מיליארד, בדומה לתוצאות ברבעון הראשון של 2014. בנטרול השפעתן של תנודות מטבע ומכירת מפעלי ה-OTC שלנו בארצות הברית, הכנסותינו צמחו ב-8%.

שינויים בשערי חליפין (לאחר רווחים מעסקאות גידור מסוימות) בין הרבעון הראשון של שנת 2015 לרבעון הראשון של 2014 הקטינו את הכנסותינו בכ-\$368 מיליון, הפחיתו את הרווח התפעולי על בסיס non-GAAP בכ-\$42 מיליון והפחיתו את הרווח התפעולי על בסיס GAAP בכ-\$23 מיליון.

הרווח הגולמי על בסיס non-GAAP ברבעון הראשון של 2015 היה \$3.1 מיליארד, עליה של 2% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. **שיעור הרווח הגולמי** על בסיס non-GAAP היה 61.5% ברבעון, בהשוואה ל-59.7% ברבעון הראשון של 2014. הרווח הגולמי על בסיס GAAP ברבעון הראשון של 2015 היה \$2.8 מיליארד, בהשוואה ל-\$2.7 מיליארד ברבעון הראשון של 2014. **שיעור הרווח הגולמי** על בסיס GAAP היה 56.9% ברבעון, בהשוואה ל-53.9% ברבעון הראשון של 2014.

הוצאות מחקר ופיתוח (בנטרול תגמול מבוסס מניות לעובדים) ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$328 מיליון, בהשוואה ל-\$351 מיליון ברבעון הראשון של 2014. הוצאות המו"פ הסתכמו ב-6.6% מההכנסות ברבעון הראשון של 2015, בהשוואה ל-7.0% ברבעון הראשון של

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

2014. הוצאות מחקר ופיתוח לתרופות גנריות ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$111 מיליון, ירידה של 10% בהשוואה ל-\$123 מיליון ברבעון הראשון של 2014. במונחי מטבע מקומי, ההוצאות ירדו ב-4%. הוצאות מחקר ופיתוח הנוגעות לתרופות היחודיות שלנו ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$215 מיליון, ירידה של 5% בהשוואה ל-\$226 מיליון ברבעון הראשון של 2014, בעיקר כתוצאה ממיקוד בתחומי הליבה הטיפולים שלנו, כולל השבת הזכויות ל-custirsen לחברת אונקוג'נקס ומכירה מוצלחת של נכסים מחקריים נוספים בתחום האונקולוגי.

הוצאות מכירה ושיווק (בנטרול הפחתת נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו ותגמול מבוסס מניות לעובדים) הסתכמו ב-\$908 מיליון, או 18.2% מההכנסות ברבעון הראשון של 2015, בהשוואה ל-\$963 מיליון, או 19.3% מההכנסות, ברבעון הראשון של 2014. הוצאות מכירה ושיווק לתרופות גנריות ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$374 מיליון, ירידה של 10% בהשוואה ל-\$417 מיליון ברבעון הראשון של 2014. במונחי מטבע מקומי, הוצאותינו עלו ב-1%, עקב עליה בהוצאות בשווקי שאר העולם ובארצות הברית, אשר קוזזו ברובן בירידה בהוצאות באירופה. הוצאות מכירה ושיווק לתרופות היחודיות שלנו ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$486 מיליון, ירידה של 2% בהשוואה ל-\$497 מיליון ברבעון הראשון של 2014. במונחי מטבע מקומי, ההוצאות עלו ב-5% עקב הוצאות גבוהות יותר הקשורות להשקת מוצרים באירופה, בקיזוז הוצאות נמוכות יותר הקשורות ל-Copaxone®.

הוצאות הנהלה והוצאות כלליות (בנטרול תגמול מבוסס מניות לעובדים) הסתכמו ב-\$293 מיליון ברבעון הראשון של 2015, או 5.9% מההכנסות, כפי שהיו גם ברבעון הראשון של 2014.

הרווח התפעולי על בסיס non-GAAP ברבעון היה \$1.5 מיליארד, עליה של 11% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הרווח התפעולי על בסיס GAAP ברבעון היה \$0.7 מיליארד ברבעון הראשון של 2015, ירידה של 23% בהשוואה לרווח של \$1.0 מיליארד ברבעון הראשון של 2014.

הוצאות מימון על בסיס non-GAAP ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$49 מיליון, בהשוואה ל-\$84 מיליון ברבעון הראשון של 2014. הוצאות מימון על בסיס GAAP ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$192 מיליון, בהשוואה ל-\$81 מיליון ברבעון הראשון של 2014. העליה בהוצאות נבעה בעיקר מהוצאות של \$143 מיליון הקשורות להצעת הרכש לאגרות החוב ולסיום הסכמי הגידור הקשורים.

ההפרשה למס על בסיס non-GAAP ברבעון הראשון של 2015 הסתכמה ב-\$312 מיליון על הכנסה לפני מס על בסיס non-GAAP של \$1.5 מיליארד, כך ששיעור המס הרבעוני הינו 21%. ההפרשה למס על בסיס non-GAAP ברבעון הראשון של 2014 היתה \$242 מיליון על רווח לפני מס של \$1.3 מיליארד, או 19%. ההפרשה למס על בסיס GAAP ברבעון הראשון של 2015 הסתכמה ב-\$104 מיליון על רווח לפני מס של \$557 מיליון, כך ששיעור המס הרבעוני על בסיס

GAAP היה 19%. ברבעון הראשון של 2014 ההפרשה למס היתה \$143 מיליון, או 16%, על רווח לפני מס של \$891 מיליון.

רווח נקי ורווח מדולל למניה על בסיס non-GAAP ברבעון היו \$1.2 מיליארד ו-\$1.36 בהתאמה, עליה של 11% בשני המדדים, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. **רווח נקי על בסיס GAAP ורווח מדולל למניה על בסיס GAAP** ברבעון היו \$446 מיליון ו-\$0.52 בהתאמה, בהשוואה ל-\$744 מיליון ו-\$0.87 בהתאמה, ברבעון הראשון של 2014.

מידע על בסיס non-GAAP: ברבעון הראשון של 2015, ביצענו התאמות non-GAAP בסכום נטו של \$719 מיליון. הרווח הנקי והרווח המדולל למניה (על בסיס non-GAAP) ברבעון הותאמו כך שיוחרגו הפריטים כדלהלן:

- תמורה תלויה של \$244 מיליון בעקבות התוצאות החיוביות בשלב b2 של TEV-48125 במניעת מיגרנות כרוניות ואפיזודיות;
- הוצאות הקשורות להסכמי פשרה והתחייבויות תלויות בסך \$227 מיליון בעיקר עקב רישום הפרשה נוספת בגין הסכם פשרה של תביעה הקשורה למודפיניל;
- פחת של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו בסך \$220 מיליון, מתוכם \$212 מיליון נכללים בעלות המכר ו-\$8 מיליון הנותרים בהוצאות מכירה ושיווק;
- הוצאות מימון בסך \$143 מיליון;
- הפרשות לירידת ערך נכסים בסך \$65 מיליון;
- תגמול מבוסס מניות לעובדים בסך \$27 מיליון;
- עלויות הקשורות בפעולות רגולטוריות שננקטו במתקנים, הוצאות ארגון מחדש והוצאות אחרות בסך של \$1 מיליון; ו-
- הטבות מס קשורות בסך \$208 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.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון הראשון של 2015 הסתכם ב-\$1.4 מיליארד, בהשוואה ל-\$0.9 מיליארד ברבעון הראשון של 2014. העליה נבעה בעיקר מעליה ביתרת הזכאים ומתשלומים נמוכים יותר בגין הסכמי פשרה ברבעון הראשון של 2015. תזרים המזומנים החופשי, בניכוי השקעות הוניות נטו, הסתכם ב-\$1.2 מיליארד, בהשוואה ל-\$0.7 מיליארד ברבעון הראשון של 2014.

סך המזומנים וההשקעות נכון לתאריך 31 במרץ, 2015, גדל ל-\$3.8 מיליארד, בהשוואה ל-\$2.6 מיליארד ב-31 בדצמבר, 2014, בעיקר עקב התקבולים מהנפקת אגרות חוב בסך 2

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

מיליארד יורו במרץ 2015, תזרים המזומנים החופשי שיוצר ברבעון והכנסות ממימוש אופציות על ידי עובדי החברה, בקיזוז חלקי של מימון הצעת רכש לאגרות חוב בסך \$1.3 מיליארד, רכישה עצמית של מניות, תשלומי דיבידנדים והחזר הלוואה של בנק השקעות אירופה (EIB).

הממוצע המשוקלל של **מספר המניות** בדילול מלא לצורך חישוב הרווח הנקי למניה עבור הרבעון הראשון של 2015, היה 859 מיליון על בסיס GAAP ו-non-GAAP. נכון לתאריך 31 במרץ, 2015, מספר המניות לחישוב שווי השוק של טבע היה כ-848 מיליון מניות.

ההון העצמי של החברה, נכון ל-31 במרץ, 2015, הסתכם ב-\$22.7 מיליארד בהשוואה ל-\$23.4 מיליארד ב-31 בדצמבר, 2014. הירידה משקפת בעיקר את ההשפעה השלילית בסך \$0.8 מיליארד של תנודות מטבע, רכישה עצמית של מניות בסך \$0.4 מיליארד ותשלומי דיבידנד של \$0.3 מיליארד, בקיזוז רווח נקי על בסיס GAAP בסך \$0.4 מיליארד, \$0.2 מיליארד רווח שטרם מומש מנגזרים פיננסיים נטו והכנסות ממימוש אופציות עובדים בסך \$0.2 מיליארד.

תוצאות המגזרים ברבעון הראשון של 2015תרופות גנריות

Generics				
Three Months Ended March 31,				
	2015		2014	
U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues				
Revenues	\$ 2,621	100.0%	\$ 2,398	100.0%
Gross profit	1,284	49.0	1,043	43.5
R&D expenses	111	4.2	123	5.1
S&M expenses	374	14.3	417	17.4
Segment profit*	\$ 799	30.5%	\$ 503	21.0%

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

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our segment results.
The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses
for all periods.

הכנסות מתרופות גנריות ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$2.6 מיליארד, עליה של 9% או של 18% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הכנסות אלו מורכבות מ:

- הכנסות בארה"ב של \$1.4 מיליארד, עליה של 37% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. העליה נבעה בעיקר מהשקת esomeprazole (Nexium®) במהלך הרבעון וממכירות מוצרים אחרים שנמכרו במהלך הרבעון הראשון של 2015 אך לא נמכרו ברבעון הראשון של 2014, אשר המשמעותי שבהם היה omega-3-acid ethyl esters (Lovaza®).
- הכנסות באירופה של \$680 מיליון, ירידה של 17%, או 2% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הירידה בהכנסות נבעה בעיקר מהמיקוד האסטרטגי שלנו במודל עסקי רווחי ובר קיימא באזור, כאשר ירידה משמעותית במכירותינו בספרד ובצרפת קוזזו ברובן בעליה במכירות באיטליה ובגרמניה. אסטרטגיה זו המשיכה להביא לשיפורים משמעותיים ברווחיות הפעילות הגנרית שלנו באירופה.
- הכנסות בשווקי שאר העולם של \$502 מיליון, ירידה של 6%, אך עליה של 11% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. העליה בהכנסות במונחי מטבע מקומי נובעת מעליה בהכנסותינו באמריקה הלטינית וברוסיה. עליה זו קוזזה חלקית בירידה ביפן ובקנדה.
- ההכנסות ממכירות API לצדדים שלישיים, אשר נכללות גם במכירות בשווקים לעיל, ברבעון הראשון של 2015 הסתכמו ב-\$157 מיליון, ירידה של 12%, או של 11% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014.

ההכנסות מתרופות גנריות היוו 52% מסך הכנסותינו ברבעון, בהשוואה ל-48% ברבעון הראשון של שנת 2014.

תרופות גנריות – רווח גולמי

הרווח הגולמי של התרופות הגנריות שלנו ברבעון הראשון של 2015 הסתכם ב-\$1.3 מיליארד, עליה של 23% בהשוואה לרבעון הראשון של שנת 2014. שיעור הרווח הגולמי של מגזר התרופות הגנריות שלנו ברבעון הראשון של 2015 עלה ל-49.0% מ-43.5% ברבעון הראשון של שנת 2014. הרווח הגולמי עלה בעיקר כתוצאה מהשקת Nexium®esomeprazole בארצות הברית ומשיפור ברווחיות עסקינו באירופה.

תרופות גנריות – רווחיות

רווחיות מגזר התרופות הגנריות שלנו הסתכמה ב-\$799 מיליון ברבעון הראשון של 2015, עליה של 59% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. רווחיות מגזר התרופות הגנריות כאחוז ממכירות התרופות הגנריות היתה 30.5% ברבעון הראשון של 2015, בהשוואה ל-21.0% ברבעון הראשון של 2014. העליה ברווחיות נבעה בעיקר מהרווח הגולמי הגבוה, יחד עם הפחתה בהוצאות המכירה והשיווק, ובהוצאות המחקר והפיתוח.

תרופות יחודיות

	Specialty			
	Three Months Ended March 31,			
	2015		2014	
	U.S.\$ in millions / % of Segment Revenues			
..... Revenues	\$ 1,956	100.0%	\$ 2,114	100.0%
..... Gross profit	1,678	85.8	1,843	87.2
..... R&D expenses	215	11.0	226	10.7
..... S&M expenses	486	24.9	497	23.5
..... Segment profit*	\$ 977	49.9%	\$ 1,120	53.0%

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

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our segment results.
The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses for all periods.

הכנסותינו מתרופות יחודיות הסתכמו ב-\$2.0 מיליארד ברבעון הראשון של 2015, ירידה של 7% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הכנסותינו מתרופות יחודיות בארה"ב הסתכמו ב-\$1.5 מיליארד, ירידה של 3% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הכנסותינו מתרופות יחודיות באירופה הסתכמו ב-\$405 מיליון, ירידה של 16%, אך עליה של 1% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הכנסותינו מתרופות יחודיות בשווקי שאר העולם היו \$72 מיליון, ירידה של 29%, או של 19% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014.

ההכנסות מתרופות יחודיות היוו 40% מסך הכנסותינו ברבעון, בהשוואה ל-42% ברבעון הראשון של שנת 2014.

הירידה בהכנסותינו מתרופות יחודיות בהשוואה לרבעון הראשון של 2014 נבעה בעיקר מירידה במכירות קופקסון® אשר קוזזו בחלקן על ידי עליה במכירות מוצרי הנשימה שלנו.

הטבלה להלן מציגה את הכנסותינו מתרופות יחודיות על פי תחום טיפולי ומוצרי מפתח לשלושת החודשים שהסתיימו ב-31 במרץ, 2015 ו-2014:

	Three Months Ended March 31,		Percentage Change
	2015	2014	2015 - 2014
	U.S. \$ in millions		
.....CNS	\$ 1,220	\$ 1,413	(14%)
..... Copaxone®	924	1,070	(14%)
..... Azilect®	107	114	(6%)
..... Nuvigil®	85	101	(16%)
..... Respiratory	265	230	15%
..... ProAir®	124	114	9%
..... Qvar®	98	71	38%
..... Oncology	264	262	1%
..... Treanda®	157	180	(13%)
..... Women's Health	129	124	4%
..... Other Specialty	78	85	(8%)
..... Total Specialty Medicines	\$ 1,956	\$ 2,114	(7%)

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-\$924 מיליון, ירידה של 14% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014.

בארצות הברית, מכירות הקופקסון® הסתכמו ב-\$732 מיליון, ירידה של 10% בהשוואה למכירות ברבעון הראשון של 2014. נכון לסוף הרבעון הראשון של 2015, על פי נתוני IMS לחודש מרץ,

נתח השוק בארה"ב של מוצרי קופקסון® במונחי מרשמים חדשים ובמונחי כלל המרשמים היה 31.9% ו-30.6% בהתאמה. קופקסון® 40 מ"ג/מ"ל היווה 66% מכלל מרשמי הקופקסון® בארצות הברית. הירידה בהכנסות משקפת בעיקר מכירות גבוהות בצורה יוצאת דופן ברבעון הראשון של 2014 עקב בניית מלאים אצל המפיצים לרגל השקת קופקסון® 40 מ"ג/מ"ל בינואר 2014.

באפריל 2015 הודיעה חברת סנדוז כי היא זכתה באישור סופי של ה-ANDA לגרסה גנרית של קופקסון® 20 מ"ג/מ"ל למתן יומי. סנדוז יכולה להחל במכירת המוצר הגנרי שלה בכל עת.

מכירות קופקסון® מחוץ לארצות הברית הסתכמו ב-\$192 מיליון, ירידה של 24%, או 10% במונחי מטבע מקומי, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הירידה נבעה מירידה בכמות היחידות שנמכרו.

המכירות הגלובליות של **אזילקט**® ברבעון הראשון של 2015 היו \$107 מיליון, ירידה של 6% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. במונחי מטבע מקומי, המכירות עלו ב-1%. המכירות הגלובליות לתוך השוק (in-market) ירדו ב-6%.

מכירות מוצרי **הנשימה** שלנו הסתכמו ב-\$265 מיליון ברבעון הראשון של 2015, עליה של 15% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. המכירות של **ProAir**® הסתכמו ב-\$124 מיליון ברבעון הראשון של 2015, עליה של 9% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014, עקב גידול בנפח המכירות. באפריל 2015, אישר מנהל המזון והתרופות האמריקאי את אבקת האינהלציה **ProAir® RespiClick** (albuterol sulfate), משאף בטה אגוניסט קצר טווח (SABA), רב-מינון, בעל אבקה יבשה, המופעל באמצעות נשימה. המשאף צפוי להיות זמין לרכישה למטופלים בארה"ב ברבעון השני של 2015.

המכירות של **Qvar**® הסתכמו ב-\$98 מיליון ברבעון הראשון של 2015, עליה של 38% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014, עקב גידול בנפח המכירות.

מכירות התרופות **האונקולוגיות** שלנו ברבעון הראשון של 2015 היו \$264 מיליון, בדומה לתוצאות ברבעון הראשון של 2014. המכירות של **Treanda**® הסתכמו ב-\$157 מיליון ברבעון הראשון של 2015, ירידה של 13% בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הירידה במכירות **Treanda**® נבעה בעיקר מנפח מכירות נמוך שנגרם מרכישות של הפורמולציה הנוזלית החדשה של **Treanda**® אשר הושקה ברבעון הרביעי של 2014, אשר הובילה לרמות מלאים גבוהות אצל לקוחותינו ב-31 בדצמבר, 2014.

באפריל 2015, ה-NDA של חברת Eagle לפורמולציה נוזלית של bendamustine hydrochloride לעירוי מהיר, התקבל לבחינה על ידי מנהל המזון והתרופות האמריקאי. טבע מחזיקה ברשיון בלעדי למוצר זה. המוצר המועמד קיבל התוויות של תרופת יתום הן לטיפול ב-CLL והן לטיפול ב-indolent B-Cell NHL ועל כן ייתכן שיהיה זכאי לבלעדיות למשך שבע שנים מרגע קבלת האישור.

תרופות יחודיות – רווח גולמי

הרווח הגולמי של התרופות היחודיות שלנו ברבעון הראשון של 2015 הסתכם ב-\$1.7 מיליארד, ירידה של 9%, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. הירידה נבעה בעיקר מהכנסות נמוכות יותר של מגזר התרופות היחודיות.

23

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

שיעור הרווח הגולמי של מגזר התרופות היחודיות שלנו ברבעון הראשון של 2015 היה 85.8%, בהשוואה ל-87.2% ברבעון הראשון של 2014.

תרופות יחודיות – רווחיות

הרווחיות של מגזר התרופות היחודיות שלנו הסתכמה ב-\$1.0 מיליארד ברבעון הראשון של 2015, ירידה של 13%, בהשוואה לרבעון הראשון של 2014, בעיקר עקב ירידה במכירות אשר קוזזה בחלקה בירידה בהוצאות המכירה והשיווק ובהוצאות המחקר והפיתוח.

הרווחיות של מגזר התרופות היחודיות כאחוז ממכירות התרופות היחודיות היתה 49.9% ברבעון הראשון של 2015, בהשוואה ל-53.0% ברבעון הראשון של 2014.

הטבלאות הבאות מציגות את נתוני משפחת מוצרי הטרשת הנפוצה שלנו ואת נתוני התרופות היחודיות האחרות שלנו לשלושת החודשים שהסתיימו ב-31 במרץ, 2015 ו-2014:

Multiple Sclerosis						
Three months ended March 31,						
	2015			2014		
	U.S.\$ in millions / % of MS Revenues					
Revenues	\$	924	100.0%	\$	1,070	100.0%
Gross profit		819	88.6		961	89.8
R&D expenses		27	2.9		22	2.1
S&M expenses		135	14.6		165	15.4
MS profit	\$	657	71.1%	\$	774	72.3%
Other Specialty						
Three months ended March 31,						
	2015			2014		
	U.S.\$ in millions / % of Other Specialty Revenues					
Revenues	\$	1,032	100.0%	\$	1,044	100.0%
Gross profit		859	83.2		882	84.5
R&D expenses		188	18.2		204	19.5
S&M expenses		351	34.0		332	31.8
Other Specialty profit	\$	320	31.0%	\$	346	33.1%

Beginning in 2015, expenses related to equity compensation are excluded from our franchise results. The data presented have been conformed to reflect the exclusion of equity compensation expenses for all periods.

פעילויות נוספות

הכנסותינו מתרופות ללא מרשם (OTC) הקשורות ל-PGT ברבעון היו \$212 מיליון, ירידה של 4% בהשוואה ל-\$220 מיליון ברבעון הראשון של 2014. במונחי מטבע מקומי, המכירות עלו ב-20%. הגידול במכירות במונחי מטבע מקומי נבע בעיקר השפעת עונת צינון ושיעול קשה יחסית.

המכירות הגלובליות של PGT לתוך השוק (in-market) הסתכמו ב-\$374 מיליון ברבעון הראשון של 2015, עליה של \$18 מיליון בהשוואה לרבעון הראשון של 2014. העליה נבעה בעיקר מעליה בנפח המוצרים שנמכרו, בקיזוז חלקי של השפעת תנודות שערי חליפין.

הכנסותינו ממכירת מוצרי OTC הסתכמו ב-\$213 מיליון ברבעון הראשון של 2015, בהשוואה ל-\$269 מיליון ברבעון הראשון של 2014. הירידה נבעה בעיקר מהמכירה של מפעלי ה-OTC שלנו בארצות הברית בחזרה לחברת P&G, שממנה נקנו, ביולי 2014.

הכנסות **אחרות** הסתכמו ב-\$192 מיליון ברבעון הראשון של 2015, בעיקר מהפצה של מוצרי צדדים שלישיים בישראל ובהונגריה, בהשוואה למכירות של \$220 מיליון ברבעון הראשון של 2014.

דיווידנד ותכנית רכישת מניות עצמית

דירקטוריון החברה, בישיבתו ביום 28 באפריל, 2015, הכריז על תשלום דיווידנד במזומן בגין הרבעון הראשון של 2015 בשיעור של \$0.34.

היום הקובע יהיה 19 במאי, 2015, ויום התשלום נקבע ל-4 ביוני, 2015. ברבעון הנוכחי ינוכה מס על הדיווידנד בשיעור של 15%.

במהלך הרבעון הראשון של 2015, ביצענו רכישה עצמית של כ-8 מיליון מניות במחיר משוקלל של \$57.09 למניה, תמורת סך של כ-\$0.4 מיליארד.

שיחת ועידה

הנהלת טבע תקיים שיחת ועידה ו- webcast חי על מנת לדון בתוצאות הרבעון הראשון של 2015 ובסביבת העסקים הכללית, ביום חמישי, 30 באפריל, 2015, בשעה 8:00 בבוקר שעון ניו יורק, 15:00 שעון ישראל. פרק של שאלות ותשובות יתקיים לאחר דיון זה.

על מנת להשתתף, אנא חייגו למספרים אלו (לפחות 10 דקות לפני המועד שנקבע לתחילת השיחה): ארה"ב: 1-866-926-5708; קנדה: 1-866-925-0823; ישראל: 1-809-431-443; כל מקום אחר: 1452-560304(0)44 +. קוד זיהוי השיחה הוא 28107594 ו-#. לרשימה של מספרי חיג בינלאומיים אחרים, הקישו [כאן](#).

webcast חי של השיחה יהיה זמין גם באתר חברת טבע: <http://ir.tevapharm.com>. יש להרשם לשיחה לפחות 10 דקות לפני המועד שנקבע לתחילת השיחה על מנת להוריד ולהתקין את תוכנת השמע הנדרשת.

לאחר סיום השיחה, ה-webcast יהיה זמין באתר החברה תוך 24 שעות. שידור חוזר של השיחה ניתן יהיה לשמוע עד ליום 1 ביוני, 2015 בשעה 10:00 בבוקר זמן ניו יורק, על-ידי חיג למספרים הבאים: ארה"ב: 1-866-247-4222; קנדה: 1-866-878-9237; כל מקום אחר: 1452-550000(0)44 +. קוד זיהוי השיחה הוא 28107594 ו-#.

אודות טבע

טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ (NYSE & TASE: TEVA) היא חברת תרופות גלובלית המספקת פתרונות בריאות ממוקדי-מטופל באיכות גבוהה למיליוני מטופלים מדי יום. טבע, שבסיסה בישראל, היא יצרנית התרופות הגנריות הגדולה בעולם, הממנפת את צבר מוצריה הכולל יותר מ-1000 מולקולות לייצר מגוון רחב של מוצרים גנריים ברוב התחומים הטיפולים. בתחום התרופות הייחודיות, טבע הינה חברה מובילה בטיפולים חדשניים למחלות מערכת העצבים המרכזית, כולל כאב, והיא מחזיקה גם צבר מוצרים חזק בתחום מחלות הנשימה. טבע משלבת את כישוריה בתחום התרופות הגנריות ובתחום התרופות הייחודיות בחטיבת המחקר והפיתוח הגלובלית שלה, במטרה ליצור דרכים חדשות לענות על צרכי המטופלים וזאת על ידי שילוב יכולות בתחום פיתוח תרופות יחד עם פיתוח תכשירים, שירותים וטכנולוגיות. הכנסות טבע בשנת 2014 הסתכמו ב-\$20.3 מיליארד. למידע נוסף על החברה, בקרו באתר www.tevapharm.com.

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



Press Release

for
immediate
release

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

The following discussion and analysis 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 specialty products, especially Copaxone® (including competition from orally-administered alternatives, as well as from generic equivalents such as the Sandoz product recently approved by the FDA) and our ability to migrate users to our 40 mg/mL version and maintain patients on that version; our ability to identify and successfully bid for suitable acquisition targets or licensing opportunities, or to consummate and integrate acquisitions; 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; the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for quality production and require costly remediation; 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 medicines; 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; adverse effects of political or economic 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; the impact of continuing consolidation of our distributors and customers; 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; our potential exposure to product liability claims that are not covered by insurance; any failure to recruit or retain key personnel, or to attract additional executive and managerial talent; any failures to comply with complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations; significant impairment charges relating to intangible assets, goodwill and property, plant and equipment; the effects of increased leverage and our resulting reliance on access to the capital markets; 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, 2014 and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission (the "SEC").

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 statements or other information contained in this report, whether as a result of new information, future events or otherwise. You are advised, however, to consult any additional disclosures we make in our reports to the SEC on Form 6-K. Also note that we provide a cautionary discussion of risks and uncertainties under "Risk Factors" in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2014. These are factors that we believe could cause our actual results to differ materially from expected results. Other factors besides those listed could also adversely affect us. This discussion is provided as permitted by the Private Securities Litigation Reform Act of 1995.

###

28

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