

Złożone przez: IVAX Corporation
Zgodnie z Przepisem 425
Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 roku i uważane za złożone
zgodnie z Przepisem 14a-12
Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 roku

Przedmiot: IVAX Corporation
Numer w aktach Komisji: 001-09623

Zastrzeżenie na podstawie U.S. Private Securities Litigation Reform Act z 1995 roku:

Stwierdzenia, oceny i inne informacje zawarte w niniejszym komunikacie dotyczące proponowanego połączenia i oczekiwanych synergii, oszczędności i wyników finansowych oraz operacyjnych, w tym przewidywanego rozwoju, tendencji w działalności i wynikach finansowych TEVA Pharmaceutical Industries Ltd. oraz IVAX Corporation, rynków produktów TEVA i IVAX, przyszłego rozwoju działalności TEVA i IVAX oraz uwarunkowań i niepewności, jakim mogą podlegać TEVA i IVAX, jak również inne stwierdzenia zawierające tego rodzaju słowa co „oczekuje”, „jest przekonany”, „planuje”, „szacuje”, „spodziewa się”, „zamierza”, „będzie”, „winien”, „może” i tym podobne wyrażenia, są „stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości” w rozumieniu Private Securities Litigation Reform Act z 1995 roku. Stwierdzenia takie oparte są na obecnych oczekiwaniach i przekonaniach osób zarządzających dotyczących przyszłych zdarzeń i ich potencjalnych skutków dla spółki.

Rzeczywiste wyniki mogą istotnie odbiegać od wyników przewidywanych w owych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Do istotnych czynników mogących spowodować lub przyczynić się do takich rozbieżności należy: fakt, czy i kiedy proponowane przejęcie dojdzie do skutku i ewentualne warunki, jakie mogą być nałożone w związku z połączeniem; zdolność TEVA do szybkiego zintegrowania działalności IVAX i zrealizowania założonych synergii; zaangażowanie zarządzających w kwestie związane z połączeniem; umiejętność skutecznego opracowywania i wprowadzania do oferty handlowej przez TEVA i IVAX dodatkowych produktów farmaceutycznych; pojawianie się na rynku konkurencyjnych leków generycznych; wpływ konkurencji ze strony markowych producentów rozprowadzających samodzielnie lub udzielających licencji na własne produkty generyczne (tzw. „autoryzowane leki generyczne”) lub ich skuteczne próby przedłużenia okresu wyłączności na ich produkty markowe; wpływ konkurencji na sprzedaż Copaxone(R), zmiany w przepisach mogące uniemożliwić TEVA i IVAX korzystanie z okresów wyłączności; ewentualna odpowiedzialność za sprzedaż produktów generycznych przed rozstrzygnięciem postępowania odwoławczego (ang. appellate litigation), w tym postępowania dotyczącego preparatu Neurontin; wpływ obowiązujących regulacji oraz rozpatrywanych aktów prawnych dotyczących przemysłu farmaceutycznego na działalność tej branży; trudności z przewidzeniem terminów uzyskania zgód Amerykańskiej Komisji ds. Żywności i Leków (ang. U.S. Food and Drug Administration), European Medicines Association i innych organów regulacyjnych; otoczenie regulacyjne oraz zmiany w polityce i strukturze opieki zdrowotnej poszczególnych krajów; zdolność TEVA do wytypowania, realizacji i integracji obiektów przejęć; narażenie na roszczenia z tytułu odpowiedzialności za produkt; uzależnienie od ochrony patentowej i innych form ochrony nowych produktów; prowadzenie istotnej części działalności poza Stanami Zjednoczonymi, co może ją narażać na ataki terrorystyczne lub działania wojenne na znaczną skalę; wahania kursów walut i kursów wymiany, stóp procentowych oraz wyników operacyjnych, jak też inne czynniki omówione w Sprawozdaniu Rocznym TEVA na Formularzu 20-F, Sprawozdaniu Rocznym IVAX na Formularzu 10-K oraz innych dokumentach złożonych przez spółki w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się jedynie do dnia ich złożenia, a ani TEVA, ani IVAX nie zobowiązują się do publicznej aktualizacji lub zmiany któregośkolwiek ze stwierdzeń dotyczących przyszłości, czy to w przypadku pojawienia się nowych informacji, przyszłego rozwoju wypadków czy też innych przyczyn.

NINIEJSZY KOMUNIKAT UKAZUJE SIĘ W ZWIĄZKU Z PROPONOWANYM POŁĄCZENIEM TEVA I IVAX. W ZWIĄZKU Z TYM POŁĄCZENIEM TEVA ZŁOŻY OŚWIADCZENIE REJESTRACYJNE NA FORMULARZU F-4 ZAWIERAJĄCE INFORMACJĘ DLA AKCJONARIUSZY/PROSPEKT ADRESOWANY DO AKCJONARIUSZY TEVA ORAZ IVAX, IVAX OPUBLIKUJE INFORMACJĘ DLA AKCJONARIUSZY IVAX, ZAŚ OBYDWIE SPÓŁKI ZŁOŻĄ INNE DOKUMENTY ZWIĄZANE Z PRZEWIDYWANĄ TRANSAKCJĄ DO AMERYKAŃSKIEJ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD. PRZED PODJĘCIEM JAKIEJKOLWIEK DECYZJI DOTYCZĄCEJ GŁOSOWANIA LUB DECYZJI INWESTYCYJNEJ AKCJONARIUSZE ORAZ INWESTORZY IVAX I TEVA POWINNI ZAZNAJOMIĆ SIĘ DOKŁADNIE Z PEŁNYM TEKSTEM INFORMACJI DLA AKCJONARIUSZY/PROSPEKTU DOTYCZĄCEGO POŁĄCZENIA ORAZ Z INNYMI DOKUMENTAMI, W MIARĘ ICH UKAZYWANIA SIĘ, PONIEWAŻ ZAWIERAĆ ONE BĘDĄ

ISTOTNE INFORMACJE O PRZEWIDYWANEJ TRANSAKCJI. PO JEGO ZŁOŻENIU, OŚWIADCZENIE REJESTRACYJNE ZAWIERAJĄCE INFORMACJĘ DLA AKCJONARIUSZY/PROSPEKT WRAZ Z INNYMI DOKUMENTAMI BĘDĄ DOSTĘPNE NIEODPŁATNIE NA STRONIE INTERNETOWEJ AMERYKAŃSKIEJ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD POD ADRESEM [HTTP://WWW.SEC.GOV](http://www.sec.gov). INFORMACJA DLA AKCJONARIUSZY/PROSPEKT I INNE DOKUMENTY BĘDZIE MOŻNA RÓWNIEŻ UZYSKAĆ NIEODPŁATNIE POPRZECZ KONTAKT Z IVAX (INVESTOR RELATIONS), DAVID MALINA, 4400 BISCAYNE BOULEVARD, MIAMI, FLORIDA 33137, 1800-980-4829 LUB TEVA (INVESTOR RELATIONS), DORIT MELTZER, P.O.BOX 3190, PETAH-TIQVA 49131, IZRAEL, 972-3-926-7554.

TEVA, IVAX, ICH DYREKTORZY, CZŁONKOWIE KIEROWNICTWA I KADRY ZARZĄDZAJĄCEJ ORAZ PRACOWNICY MOGĄ BYĆ UWAŻANI ZA OSOBY ZAANGAŻOWANE W POZYSKIWANIE PEŁNOMOCNICTW W ODNIESIENIU DO PROPONOWANYCH TRANSAKCJI. INFORMACJE DOTYCZĄCE DYREKTORÓW I CZŁONKÓW KIEROWNICTWA IVAX DOSTĘPNE SĄ W INFORMACJI DLA AKCJONARIUSZY IVAX NA WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY ZA 2004 ROK ZŁOŻONEJ W AMERYKAŃSKIEJ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD DNIA 2 MAJA 2005 R., NATOMIAST INFORMACJE DOTYCZĄCE DYREKTORÓW I CZŁONKÓW KIEROWNICTWA TEVA SĄ ZAWARTE W SPRAWOZDANIU ROCZNYM TEVA NA FORMULARZU 20-F ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2004 R., ZŁOŻONYM W AMERYKAŃSKIEJ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD DNIA 17 MARCA 2005 R. DODATKOWE INFORMACJE DOTYCZĄCE ZAANGAŻOWANIA OWYCH POTENCJALNYCH UCZESTNIKÓW ZOSTANĄ WŁĄCZONE DO INFORMACJI DLA AKCJONARIUSZY/PROSPEKTU ORAZ INNYCH WŁAŚCIWYCH DOKUMENTÓW SKŁADANYCH W AMERYKAŃSKIEJ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD W MIARĘ ICH UDOSTĘPNIANIA.

TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD. / IVAX CORPORATION
LUNCH POŁĄCZONY Z PREZENTACJĄ PRZEJĘCIA
26 LIPCA 2005 R.

UCZESTNICY SESJI

- Israel Makov Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Dyrektor Generalny
- George Barrett Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Prezes i Dyrektor Generalny
- Dr Phillip Frost Ivax Corporation, Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny
- Bill Fletcher Przewodniczący, TEVA North America
- Dr Jane Hsiao Wiceprzewodniczący IVAX

PREZENTACJA

Bill Fletcher: Dzień dobry Panie i Panowie. Witam na uroczystym lunchu z okazji połączenia Teva-IVAX. Od dawna byliśmy przekonani, że to najlepsze połączenie dla naszej spółki, dla obu spółek i oczekiwaliśmy go od wielu lat. Niektórym może nawet brakować corocznych wypraw na rozmowy do Miami.

Chciałbym także podziękować ludziom, którzy może siedzą obok Was. Jeśli się uśmiechają, to są z UBS i pracowali dla IVAX lub z CSFB lub Lehman Brothers i pracowali dla Teva. A jeśli się uśmiechają i mają podkrążone oczy, to są prawnicy z Willkie Farr & Gallagher i obsługiwali Teva lub z Greenberg Traurig i pracowali dla IVAX.

Chciałbym również powitać członków kierownictwa Teva i IVAX. Szczególnie witam Doktora Phillipa Frosta, Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektora Generalnego IVAX oraz Dr Jane Hsiao, Wiceprzewodniczącego IVAX. Będą oni odpowiadać na Państwa pytania. Jest z nami także wielu członków kierownictwa Teva, zwłaszcza Eli Shohet, Wiceprzewodniczący Działu Prawnego, Itzhak Krinsky, który niedawno dołączył do nas i chciałby Was poznać, George Barrett, Prezes i Dyrektor Generalny Teva North America, Bill Marth, Prezes i Dyrektor Generalny Teva USA oraz Marvin Samson, który oficjalnie, jak myślę, nadal jest Dyrektorem Generalnym Sicor, ale oczywiście jest także członkiem kierownictwa Teva Corporate.

Po tym powitaniu przedstawię szybko Dyrektora Generalnego naszej firmy i architekta całej transakcji, człowieka, który zawsze wierzył, że to połączenie jest połączeniem najlepszym. Witamy Israela Makova, naszego Dyrektora Generalnego.

Israel Makov: Dzień dobry. Witam Państwa. Cieszę się, że mamy tak liczną publiczność. Jak zauważył Bill - mamy tu dziś wiele uśmiechniętych twarzy, a najważniejsze jest, jak sądzę, że uśmiechamy się także Phil i ja. To naprawdę ekscytujące dni dla Teva i IVAX. Wczoraj podpisaliśmy umowę o przejęciu IVAX za 7,4 miliarda dolarów i mamy wiele powodów, by czuć się podekscytowani i dumni z powodu tej transakcji. Część tych powodów dziś omówimy. Cieszymy się również z tego, że po niemal 12 latach flirtowania z IVAX nasz związek wreszcie udało się skonsumować. Phil - trzeba było to zrobić wcześniej, to dłużej by nam było przyjemnie.

Jestem bardzo szczęśliwy mogąc przywitać wszystkich gości oraz załogi IVAX i Teva, a także naszych doradców, z których pomocy korzystaliśmy przy transakcji. Mam nadzieję, że wszyscy szybciotko to (zastrzeżenie o stwierdzeniach dotyczących zdarzeń przyszłych) przeczytacie i będziemy mogli ruszyć dalej. Dziś chcielibyśmy poświęcić trochę czasu aspektom strategicznym transakcji i liczbom. Potem z przyjemnością odpowiemy na pytania.

Zacznę od ogólnego omówienia transakcji. Płacimy około 7,4 miliarda dolarów w gotówce i akcjach za IVAX i przejmujemy dług IVAX w wysokości około 1 miliarda dolarów. Transakcja jest finansowana po części kapitałowo, po części dłużnie, po części gotówką. Po połączeniu naszych globalnych spółek z ich komplementarnymi produktami na rynkach, produktami przygotowywanymi do wprowadzenia na rynek i zasięgiem geograficznym będziemy bezpośrednio obecni w ponad 50 krajach, prowadząc sprzedaż również w wielu innych.

Na świecie zatrudniać będziemy około 25.000 osób. Przewidujemy, że w ujęciu rocznym wielkość sprzedaży w momencie zamknięcia transakcji wynosić będzie przynajmniej 7 miliardów dolarów i naprawdę powinno nas to plasować wśród 20 największych firm farmaceutycznych świata. Teva już teraz zajmuje 20 pozycję. Innymi słowy - znakomicie umacniamy naszą pozycję w czołówce rynku generycznego na świecie, znacznie poszerzając zasięg geograficzny i ofertę produktów oraz pogłębiając zasoby zarówno generycznych, jak i patentowych

produktów przygotowywanych do wejścia na rynek. Co więcej, uzyskamy spektakularne efekty synergii w zakresie kosztów i sprzedaży w branży generycznej i patentowej, a ponadto wzmocnimy pionową integrację. Podejrzewam, że ten temat szczególnie Państwa zainteresuje, więc zajmiemy się nim później bardziej szczegółowo.

Jak wspomniałem, transakcja, którą wczoraj ogłosiliśmy, zamyka okres wieloletniego flirtu z IVAX. Im lepiej poznawaliśmy IVAX i kierujących nim ludzi, ich działalność i przedsiębiorstwo, tym bardziej wydawali się nam atrakcyjni. De facto, w ostatniej dekadzie rozważając kandydatów do połączenia zawsze stwierdzaliśmy, że IVAX jako kandydat do przejścia wygląda najatrakcyjniej i cieszę się, że udało nam się w końcu dogadać i to połączenie zrealizować.

Co zyskujemy dzięki tej transakcji: po pierwsze wzmocnimy swoją czołową pozycję tutaj, w USA, a także znaczącą rolę w Europie. Szczególnie cieszy nas to, co uzyskamy dzięki tej transakcji w Ameryce Łacińskiej. IVAX ma tam silną pozycję, co znaczy, że oszczędzimy sobie całe planowane lata pracy, których wymagałaby ekspansja w tym regionie. Potencjał rozwojowy jest równie obiecujący, jeśli chodzi o produkty. Będziemy w stanie oferować klientom szeroki asortyment efektywnych kosztowo produktów i poszerzone zaplecze przygotowywanych produktów wziewnych, leków centralnego układu nerwowego i onkologicznych. Będziemy mieli także możliwość wzmocnienia pionowej integracji między poziomem czynnych substancji farmaceutycznych, a poziomem farmaceutyków. Wszystko to odzwierciedla ogromny potencjał rozwojowy.

Oczywiście korzyści z transakcji nie kończą się na poziomie strategicznym. Widać je również w ujęciu finansowym. Spodziewamy się, że transakcja zwiększy zyski już w pierwszym roku po zamknięciu. Efekty synergii w zakresie kosztów stopniowo osiągną około 150 mln dolarów na koniec dwuletniego okresu po zamknięciu. Uważamy, że większość z tych korzyści pochodzić będzie z oszczędności w obszarach obejmujących produkcję, koszty sprzedaży, ogólne i administracji, a także badań i rozwoju, z integracji pionowej oraz z poziomu substancji czynnych.

Co do tego, gdzie konkretnie znajdziemy te oszczędności kosztów, to naszym zdaniem pewne oczywiste oszczędności przyniesie konsolidacja działalności. Obniżenie kosztów sprzedanych towarów w wyniku integracji pionowej i oszczędności z efektu skali także z nią związanej. Widzimy także pole dla efektu synergii w zakresie sprzedaży, dzięki komplementarnym kanałom czy sieciom dystrybucji naszych spółek.

Wiem, że na ten temat chcielibyście Państwo zadać dalsze pytania, ale na obecnym etapie gotowi jesteśmy przedstawić kwestię tylko w takich szczegółach. Jesteśmy jeszcze na wczesnym etapie - chcemy dać sobie czas na przyjrzenie się różnym aspektom działalności naszych spółek, aby wyciągnąć jak najwięcej korzyści z ich integracji. Powiedziałbym, że ogromną wartość widzę w synergii w obszarze zarządzania i jestem przekonany, że łącząc największe talenty obu spółek uzyskamy znaczne korzyści.

Chciałbym poświęcić obecnie kilka słów komplementarności połączenia Teva-IVAX. Proszę spojrzeć przede wszystkim na te wykresy. Myślę, że łatwo zauważyć, jak bardzo komplementarne są oba nasze przedsiębiorstwa. Przedstawiają one pro forma przychody za 2004 rok w rozbiciu na produkty. Widać tu, że IVAX generuje około 34% przychodów z działalności patentowej, a pozostałe 66% z generycznej. Jest to porównywalne z proporcjami w Teva, gdzie 11% to działalność patentowa, substancje czynne i inne, a 78% generyczna. Razem będziemy jedną z największych firm w branży produktów generycznych, a co więcej, zwiększymy udział przychodów z produktów markowych.

W efekcie połączenia z pewnością wzmocnimy czołową pozycję w branży generycznej na swoim największym rynku, w USA. Transakcja ta wiąże się również z komplementarnością geograficzną. W Europie wzmocnimy swoją przodującą pozycję w Wielkiej Brytanii, gdzie IVAX oferuje duży wachlarz produktów. Wzmocnimy także czołową pozycję we Francji, Rosji i Czechach oraz uzyskamy silną bazę w Polsce.

Jak wspomniałem wcześniej, szczególnie cieszą nas perspektywy rozwoju w Ameryce Łacińskiej. Nie tylko dlatego, że Ameryka Łacińska jest szybko rozwijającym się rynkiem o dużym potencjale, ale także dlatego, że dzięki działalności prowadzonej tam już przez IVAX oszczędzimy dosłownie całe lata pracy, które inaczej byłyby konieczne dla uzyskania naszych celów w tym regionie. Teraz będziemy startować ze znacznie wyższego poziomu i mamy przed sobą jeszcze większą i szybszą ekspansję. Należy tu pamiętać, że Ameryka Południowa, Ameryka Łacińska, jest zaraz po Chinach najszybciej obecnie rozwijającym się rynkiem farmaceutyków na świecie.

Podobne korzyści wiążą się z technologią. Ten slajd przedstawia technologie, które uzyskamy dzięki połączeniu. Przodująca pozycja IVAX w dziedzinie sprayów do nosa oraz inhalatorów dozujących i uruchamianych oddechem jest dla nas bardzo atrakcyjna.

Powodzenie IVAX, podobnie jak Teva, opiera się na dużym nacisku na działalność badawczo-rozwojową w zakresie leków generycznych na całym świecie. Myślę, że korzyści z połączenia zaplecza przygotowywanych produktów są oczywiste: pozwoli to na zwiększenie liczby wniosków składanych w FDA, zapewni komplementarność obszarów terapeutycznych oraz, naturalnie, zwiększy prawdopodobieństwo uzyskania

pierwszeństwa przy wejściu na rynek. Co więcej, jestem przekonany, że łącząc te dwa zaplecza przygotowywanych produktów skorzystamy także na wyłączności związanej z procedurą *first-to-file*.

Obie spółki prezentują wspólną filozofię, koncentrującą się na dużych możliwościach naukowych i zaangażowaniu związanym z technologiami na całym rynku i w każdym regionie. Możliwość przyspieszenia rozwoju na tych rynkach i wyzyskania najkorzystniejszych obszarów na całym świecie ogromnie nas cieszy.

Dodatkowo cieszy nas to, że łączymy w jednym organizmie zaawansowane technologie i marki i jesteśmy zdecydowani utrzymać dotychczasową, a teraz już wspólną, obecność w najważniejszych obszarach produktów patentowych. Globalna działalność w dziedzinie produktów markowych obejmować będzie obecnie Copaxone, Agilect, asortyment produktów wziewnych i innych, opracowanych przez Teva i IVAX. Połączenie przedsiębiorstw zapewnia nam szczególnie dobrą podstawę rozwojową - znacznie silniejszą niż każda z firm miałaby osobno.

Szczególnie cieszą mnie perspektywy w dziedzinie produktów wziewnych. Teva miała od dawna plany względem tego obszaru, ale przyłączenie kwitnącego przedsiębiorstwa IVAX w tej branży popchnie sprawy naprzód w kierunku czołowych pozycji znacznie szybciej, niż planowaliśmy. IVAX wnosi unikalne technologie związane z produktami wziewnymi, takie jak inhalatory uruchamiane oddechem, stanowiące świetną podstawę do dalszego rozwoju. Jesteśmy przekonani, że po wycofaniu z rynku inhalatorów wykorzystujących freon przyjazne dla środowiska inhalatory IVAX zapewnią nam mocną pozycję.

Rzecz jasna będziemy kontynuować rozwój działalności związanej ze stwardnieniem rozsianym oraz wzmacnianie czołową pozycję na świecie w dziedzinie stwardnienia rozsianego, a przy tym dodamy do zaplecza przygotowywanych produktów kilka interesujących specyfików dla potrzeb terapii chorób centralnego układu nerwowego.

W dziedzinie onkologii, oprócz dużego wachlarza produktów generycznych dysponować będziemy szerokim asortymentem produktów patentowych, w tym dziewięcioma produktami w różnych stadiach opracowania. Dodając kilkuset nowych członków do swej sieci sprzedaży będziemy mieli silną pozycję pozwalającą na promowanie produktów.

Spójrzmy obecnie jak połączenie obu spółek ustawi nas względem konkurencji. Na tym slajdzie opartym o dane z 2004 roku widać, że będziemy obecnie bezapelacyjnie liderem w branży, z najwyższymi przychodami ze sprzedaży. Jak Państwo wiecie, niedługo obie spółki ogłoszą raporty kwartalne i będzie można wówczas liczby te zaktualizować.

Zatrzymajmy się na kilka minut przy mechanizmie transakcji. Wynagrodzenie wynosi 26 dolarów za akcję IVAX, a połączenie obejmuje wybór formy wynagrodzenia - 26 dolarów lub 0.8471 akcji Teva. Wybrana forma wynagrodzenia będzie korygowana w zależności od proporcji wyborów dokonanych przez akcjonariuszy IVAX, tak aby utrzymać łącznie stosunek 50% w gotówce i 50% w akcjach.

Nie będę omawiał wszystkich informacji przedstawionych na tym slajdzie - powiem tylko, że jesteśmy przekonani, iż struktura transakcji opracowywana była w taki sposób, żeby część wynagrodzenia wypłacana w akcjach była wolna od podatku, czyli żeby zobowiązanie podatkowe było odroczone do momentu sprzedaży akcji.

Strukturę finansowania, które pozyskujemy dla tej transakcji, będziemy opracowywać w taki sposób, żeby nie narazić się na utratę ratingu BBB. Krótko mówiąc, połączenie Teva i IVAX to zdarzenie przekształcające rynek - zdarzenie, które umieści nas na czołowej pozycji w branży generycznej. Dodajemy do siebie linie produktów, składamy komplementarne rynki produktowe i geograficzne. Zamierzamy wyzyskać efekty synergii w zakresie sprzedaży i kosztów wynikające z połączenia oraz uzyskać zwiększoną pionową integrację, wiodącą do tych oszczędności.

Transakcja zwiększy zysk na akcję już w pierwszym roku po zamknięciu. Istnieje szereg wymaganych pozwoleń i zgód administracyjnych, które musimy uzyskać w USA i w innych krajach, zanim nastąpi zamknięcie transakcji. Oczywiście musimy także uzyskać zgody akcjonariuszy obu spółek. Mamy nadzieję, że zamknięcie transakcji nastąpi pod koniec bieżącego roku lub w pierwszym kwartale roku 2006.

Zanim skończę chciałbym jeszcze raz podkreślić, teraz przed szerszą publicznością, że jestem ogromnie szczęśliwy mogąc powitać Doktora Phillipa Frosta jako Wiceprzewodniczącego Rady Dyrektorów Teva. Jego doświadczenie i wiedza są nieocenione. Witaj Phil.

Chciałbym jeszcze na koniec dodać słowo. IVAX to jedyna amerykańska spółka o charakterze globalnym w branży generycznej. Istniała jeszcze jedna taka - był nią Sisor. Oznacza to, że nabywając IVAX Teva nie odstępował od swojej strategii, nie zmieniał jej, ani nie tworzył nowej. Przejęcie IVAX stanowi raczej krok w kierunku realizacji tej strategii, którą przyjęliśmy. Dziękuję Państwu bardzo.

Bill Fletcher: Dziękuję za tę wypowiedź. Teraz proszę o zabranie głosu Pana Frosta. Dziękuję.

Phillip Frost: Ja także chciałbym wyrazić ogromne zadowolenie, że jestem tu z tej szczególnej okazji. Chciałbym podziękować Israelowi i całemu zespołowi Teva za ciężką pracę, którą włożyli w przygotowanie transakcji. Dziękuję też, oczywiście, bankowcom i prawnikom oraz księgowym wspierającym obie strony.

Moje osobiste kontakty z kierownictwem Teva zaczęły się bardzo dawno, około 30 lat temu. Nieco później poznałem Israela Makova i zespół, który obecnie kieruje Teva. Muszę powiedzieć, że był to jeden z czynników motywujących do realizacji transakcji - wielki szacunek dla niemal wszystkich - chociaż nie ma tu miejsca na słowo „niemal” - dla wszystkich ludzi, z którymi się zetknęliśmy. Ponieważ tak naprawdę spółka jest świetna wtedy, kiedy ma świetnych ludzi i naprawdę uważam, że mamy tu wspaniały zespół. Myślę, że razem będzie to grupa ludzi godnych najwyższego zaufania, dysponująca niespotykanymi umiejętnościami i doświadczeniem oraz talentem do uzyskiwania wyników, ponieważ kieruje nimi pragnienie sukcesu.

Myślę, że to jest odpowiedź na pytanie zadane mi ostatnio przez jednego z gości, pytanie czemu chciałem to zrobić właśnie teraz, kiedy IVAX zdaje się mieć ogromny potencjał rozwojowy? Czy nie rozmywasz własnej przyszłości?

Nie wahałem się mówiąc, że nie. Naprawdę uważam, że nie tylko nie rozmywamy prac rozwojowych, ale jeszcze je wspomagamy, ponieważ będziemy dysponować znacznie większą, krytyczną masą infrastruktury, pozwalającą na wspieranie potężnych zadań badawczo-rozwojowych oraz marketingu i sprzedaży opracowywanych produktów. To bardzo ważne. Dysponujemy, tak jak Teva, świetnym zapleczem produktów przygotowywanych do wprowadzenia na rynek. De facto, myślę, że Teva trochę skromnie przedstawia swoją prezentację dla finansistów. Moim zdaniem nie oddali faktycznego potencjału produktów z własnego zaplecza badawczo-rozwojowego. Myślę że w IVAX w pełni zdajemy sobie z niego sprawę i uważamy, że uzupełnia on nasze zaplecze tak dobrze, pod względem samych projektów i ludzi, którzy je realizują, że razem będziemy mieli znacznie większe możliwości wypuścić te ważne produkty na rynek.

Co to za produkty? Nie chciałbym wchodzić w szczegóły, ale mogę powiedzieć, że według mnie każdy z nich reprezentuje nowatorskie rozwiązanie, nie prosty odpowiednik, ale produkt, którego cechy naprawdę będą go wyróżniać. Dotyczy to całego szeregu chorób. To właśnie jest dla mnie ważne.

Jaka jest moja wizja nowej spółki? Nowej Teva? W mojej wizji powinna być ona nie tylko producentem ogromnej liczby oszczędnych generycznych odpowiedników, ale zapewniać także innowacyjne produkty, aby chorzy nalegali na ich stosowanie w terapii. I myślę, że jesteśmy to w stanie osiągnąć w wielkim stylu.

Podsumowując, odpowiem na jeszcze jedno zadane mi pytanie. Pytano mnie czy planuję wziąć akcje czy gotówkę. Odpowiem, że niestety mam doradcę finansowego. Ale będę go przyciskał, żeby pozwolił mi wziąć same akcje. Dziękuję Państwu.

Bill Fletcher: Przy okazji - dwaj ważni członkowie kierownictwa obu spółek, Dan Suesskind i Neil Flanzraich wrócili do przygotowywania wyników kwartalnych, które zostaną ogłoszone w przyszłym tygodniu. Obaj duchem są tu jednak z nami. Z kwestii porządkowych - umowę połączeniową i umowę akcjonariuszy złożymy jutro natomiast informację dla akcjonariuszy na walne mamy nadzieję przekazać za około miesiąc. Teraz zapraszam Państwa do zadawania pytań Israelowi Makowowi, Doktorowi Frostowi, Doktor Hsiao, i Georgeowi Barrettwi. Nie ma pytań? Świetnie.

Bill Fletcher: Może Israel, Dan, Phil, George i Jane zechcieliby podejść.

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Bill Fletcher: David, od czego chciałbyś zacząć?

David Moskowitz: Mówi David Moskowitz, Friedman, Billings, Ramsey. Ponieważ efekty synergii w zakresie kosztów stanowią ważny składnik modelu na przyszłość i jeden z elementów kształtujących transakcję, czy możecie omówić doświadczenia z konsolidacji spółek, jeśli chodzi o szybkość konsolidacji oraz realizację własnych oczekiwań przed połączeniem i po nim? Dziękuję.

Israel Makov: Pod tym względem mamy znakomite doświadczenia. Jak Państwu wiadomo, nasze zakupy przedsiębiorstw zawsze przynosiły wzrost wartości. Mamy zasadę, że nie chcemy, aby przejęcie nie przynosiło wartości przez dłuższy niż jeden rok, dłuższy niż w pierwszym roku po zamknięciu. Jednak w większości przypadków udawało nam się uzyskać wzrost wartości natychmiast, czy, powiedzmy, w ciągu pierwszego roku.

Mamy świetne doświadczenia w wyzyskiwaniu efektów synergii. Nie będę wymieniał spółek, w których to robiliśmy, ale uzyskiwaliśmy te efekty różnymi metodami. W każdej spółce stosowaliśmy inne metody i każda spółka ma inne zalety, inne pola synergii. Tak, że nasze doświadczenia w tym zakresie są bardzo, bardzo dobre.

Bill Fletcher: Davidzie?

David Buck: David, Buckingham Research Group. Israel, nabywając IVAX stawiacie wielką stawkę na powodzenie waszego i IVAX zaplecza produktów przygotowywanych do wprowadzenia na rynek. Czy może Pan omówić założenia, na których opiera się przekonanie o wzroście wartości i w jaki sposób dotyczą one praw wyłączności na wasze produkty czy produkty IVAX? Jaką stawkę podatkową zakładaliście dla wzrostu wartości? Czy może Pan również wspomnieć o Pana poglądach na sytuację w przyszłym roku? Hossa wiąże się z intensywniejszym wygasaniem patentów. Bessa z tym, że ceny pozostaną konkurencyjne i wygasanie patentów także. Więc gdyby się Pan mógł ustosunkować do tych czynników? Dziękuję.

Israel Makov: Ile godzin mogą zająć? Dobrze - postaram się mówić krótko. Założenia dotyczące połączenia obu spółek są jak zazwyczaj założeniami konserwatywnymi. Nie przyjmowaliśmy górnych wartości dla obliczeń i analiz. Podejście do zaplecza przygotowywanych produktów także skorygowaliśmy o czynniki ryzyka w obu spółkach, ponieważ wykonujemy także analizy dla obu spółek, uwzględniające IVAX.

Myślę, że potencjał obu spółek jest ogromny. Z zapleczem przygotowywanych produktów, którym dysponujemy w USA, będzie ono trzy razy większe niż u następnego konkurenta z branży. Myślę przy tym, że daje to pewne pojęcie co do naszego potencjału rozwojowego na tym rynku.

Nawet jeśli jeden czy drugi produkt pojawi się na rynku kilka miesięcy czy rok później, nie będzie to miało szczególnego znaczenia. Będziemy dysponować ogromną liczbą produktów, z tego niektórymi w trybie *first to file*, tak że mamy wielkie możliwości. Dotyczy to nie tylko USA. Dotyczy to wszystkich obszarów. Połączenie, które realizujemy, wszędzie wzmocni naszą pozycję. To kwestia środowiska biznesowego. Gwarantuję Panu, że w przyszłym roku będziemy mieli środowisko produktów generycznych. A jest to środowisko konkurencyjne.

Phillip Frost: Mogę tu dodać, że wspominałem wcześniej, że Teva prezentuje skromną postawę mówiąc o programie badawczo-rozwojowym, również bardzo skromną mówiąc o działalności w dziedzinie czynnych substancji farmaceutycznych. Im więcej dowiadywałem się o Teva, tym milej byłem zaskoczony, jak bardzo dominującą pozycję Teva posiada w branży substancji czynnych. Jej następny konkurent pozostaje daleko w tyle. Jest to bardzo ważna cecha, ponieważ IVAX wnosi do połączenia ogromny potencjał dystrybucyjny, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej, Europie Środkowej i Wschodniej, z ogromną liczbą środków, w ujęciu ilościowym, do których będzie teraz można wykorzystać substancje czynne. Niewiele z tych rzeczy odzwierciedliliśmy w obliczeniach i nie jestem teraz przygotowany, aby przytaczać liczby, ale mówimy o bardzo ważnym elemencie.

Bill Fletcher: Zapraszam Panią.

Bridget Collins: Mówi Bridget Collins z Victory Capital Management. Jestem akcjonariuszem IVAX i mam pytanie do Doktora Frosta. Opisuje Pan to połączenie jako możliwość wzrostu dla dwóch spółek i zgodziłabym się z Pana oceną. W tej sytuacji, dlaczego zgodził się Pan na połączenie, w którym połowa wynagrodzenia będzie wypłacana w gotówce? Wydaje się, że jeśli akcjonariusz autentycznie wierzy w powodzenie w przyszłości obu spółek, to ogranicza Pan jego możliwość kapitałowego uczestniczenia w sukcesie połączonych spółek.

Phillip Frost: Z mojego punktu widzenia, aby zmaksymalizować wyniki finansowe, Teva musi założyć pewien poziom lewarowania przy transakcji. Wymaga to wykorzystania pewnej ilości gotówki. Wyrażam tu opinię ze stanowiska, które zajmuję. Zgadzam się z Panią. Wolałbym akcje, ale jeśli chodzi o ludzi dzielących Pani i moje poglądy, zawsze mogą oni wziąć gotówkę i kupić dodatkowe akcje.

David Woodburn: Dziękuję bardzo. Mówi David Woodburn z Prudential. Dwa pytania, jeśli wolno. Po pierwsze, na slajdzie przedstawiającym względną wielkość firm z branży generycznej, wyglądało, jakbyście zamierzali zająć pozycję jedynego supermocarstwa w tej branży - wszyscy pozostali są daleko w tyle. Czy istnieje gdzieś, w szczególności na rynku USA, jakiś obszar popytu, czy to CVS czy sieci aptek, których popyt jest tak wielki i wolumen leków tak duży, że tylko wy i Sandos będziecie w stanie realizować ich kontrakty?

Po drugie, bardziej konkretne pytanie - dotyczy Simvastatin: IVAX złożył w FDA petycję obywatelską dotyczącą wyłączności. Teva składała uwagi przeciw temu wnioskowi. Zastanawiam się, czy teraz zmienicie zdanie. Dziękuję.

George Barrett: Odpowiem najpierw na drugie pytanie. Obecnie nie możemy naprawdę nic powiedzieć o prawnym stanowisku na przyszłość. Możemy tylko stwierdzić, że przyjęte założenie, które jak sądzę IVAX publicznie przyjął, jeśli chodzi o prognozy, jest to, że rynek będzie konkurencyjny. Myślę więc, że należy rozumieć o jakim mówimy modelu. Natomiast co do ścieżki prawnej, to będziemy się nią zajmować w przyszłości.

Chciałby Pan zabrać głos czy mam odpowiedzieć na kwestię dotyczącą klientów.

Israel Makov: Proszę, niech Pan mówi.

George Barrett: To prawda - staliśmy się bardzo, bardzo ważnym uczestnikiem na rynku i cieszy nas to. Uważamy, że, zwłaszcza w USA, zważywszy koncentrację zakupów w takim stopniu, jaki Pan zauważył,

zdolność zapewnienia szerokiej linii produktów i ogromnego zaplecza produktów przygotowywanych, a także wszystkie usługi, które się z tym wiążą, są bardzo istotne. Nigdy nie powiedzielibyśmy, że jakieś spółki nie są w stanie tego zapewnić. To jest jednak konkurencyjny rynek i nadal względnie mocno podzielony.

Jednak według nas, możliwość zapewnienia tych warunków oraz łączna zdolność do ich realizacji jest naprawdę źródłem przewagi konkurencyjnej i uważamy, że jest to zgodne z kierunkiem, w którym podąża rynek.

Bill Fletcher: Gregg?

Gregg Gilbert: Pierwsze pytanie jest raczej proste. Mówiąc, że połączenie przyniesie wzrost wartości w pierwszym roku - o jakich wartościach zysków Pan mówi?

Israel Makov: Przedstawimy je w przewidywaniach dla USA. Jedyne, co mogę powiedzieć teraz, to że w pierwszym roku nastąpi wzrost wartości. O ile - podamy we właściwym czasie. Nie teraz.

Gregg Gilbert: Czyli nie powinniśmy zakładać, że co najmniej przy Pierwszym Wezwaniu (ang. *First Call*), czy jakimś innym prognozą. Chcę tylko potwierdzić, że nie wiadomo, od czego nastąpi ten wzrost. Wygląda na to, że nie wiadomo.

Bill Fletcher: Panu owszem - nie wiadomo.

Gregg Gilbert: Touche - cięty jak zawsze. George - mam pytanie dotyczące środowiska biznesowego w USA. Zastanawiałem się, czy Teva uczestniczyła w internetowej aukcji Walgreen? Czy nie wydaje się Panu, że to zjawisko rozprzestrzenia się na innych klientów i powoduje zmiany w środowisku?

George Barrett: Zgodzę się - po stronie kupujących nastąpiła ewolucja w kierunku różnego rodzaju aukcji i aukcje internetowe to tylko jedna z form. W przeszłości widzieliśmy różne metody, niekoniecznie internetowe, ale sprowadzające się do trybu aukcji. I owszem - uczestniczymy w nich. To dość typowa część naszego systemu, choć rzeczywiście zjawisko aukcji internetowych jest nowe.

Ogólnie, jest to system, do którego już się przyzwyczailiśmy. Historycznie, na przykład, wiele sieci miało segment oferowany w formie aukcji, czy aukcje sezonowe. Tak, że jest to dla nas po części nowe, a po części znajome i oczywiście w tym uczestniczymy. Uważamy, że spółki, które się tym zajmują, zwracają uwagę na wiele innych rzeczy, oprócz ceny. Zwracają uwagę na zdolność dostawcy do zapewnienia dostaw, na jakość dostaw i odpowiedzialność dostawcy - to sprawa główna. Więc rzecz jest trochę nowa, ale znana.

Phillip Frost: Dodam tylko, że IVAX uczestniczył w wielu tego rodzaju aukcjach generalnie z powodzeniem, jednak nasze szanse powodzenia są znacznie zwiększone dzięki pionowej integracji. Tak, że w którąkolwiek stronę sprawy będą się rozwijać - jesteśmy na dobrej pozycji, jeśli nie na najlepszej, aby odnieść sukces.

Bill Fletcher: Gregg, myślę, że wiesz, że chodziło nam o to, że wzrost wartości jest wzrostem względem naszych prognoz, inaczej nie byłoby rzetelne przedstawianie tych projekcji publiczności. Pani z tyłu?

Tatiana Hube: Dziękuję - Tatiana Hube, Lydian Asset Management. Faktycznie mam kilka pytań w imieniu posiadaczy obligacji zamiennych. Pierwsze pytanie brzmi, czy można powiedzieć, że jeśli wszyscy wybierający formę wynagrodzenia akcjonariusze wybiorą akcje, to zainteresowani nie wybierający formy wynagrodzenia, a więc także posiadacze obligacji zamiennych, otrzymają gotówkę?

Israel Makov: Odpowiedź brzmi: tak.

Tatiana Hube: Tak, czyli wszyscy posiadacze obligacji zamiennych otrzymają gotówkę?

Bill Fletcher: Prawnicy podpowiadają mi, że powinni zapoznać się z warunkami emisji obligacji.

Israel Makov: Czyli odpowiedź brzmi tak.

George Barrett: Myślę, że odpowiedź brzmi tak.

Tatiana Hube: Wobec tego drugie pytanie: czy przewidujecie możliwość zachowania w obiegu obligacji zamiennych IVAX i jednocześnie ratingu BBB, czy to się wzajemnie wyklucza? Wiem, że chcielibyście się ich pozbyć, ale oczywiście obligatariusze nie byłoby z tego powodu szczęśliwi. Staram się zrozumieć współistnienie tych wykluczających się okoliczności.

Israel Makov: Czy może Pani jeszcze raz sformułować pytanie?

Tatiana Hube: Czy będziecie musieli umorzyć obligacje zamienne, obligacje IVAX, wykupić je, czy zamienić przed połączeniem, żeby zachować rating BBB?

Bill Fletcher: Myślę, że nie znamy jeszcze odpowiedzi na to pytanie.

Tatiana Hube: Okay, wydaje mi się, że wczoraj w odpowiedzi na telefon od inwestora powiedzieliście, że przewidujecie zamianę obligacji zamiennych na tych warunkach, ale jednocześnie nie było to liczone. Nie było negocjacji, ale posiadacze obligacji zamiennych albo mogą dostać lepsze warunki, bo inaczej pozostałe w obiegu obligacje zamienne ruszą do ataku i być może także obligacje zamienne w koszyku papierów wartościowych, żeby dokonać zamiany za gotówkę i akcje, zamiast czekać na wykup za samą gotówkę.

Bill Fletcher: Przykro mi, ale nie mogę w tej chwili udzielić Pani żadnych dalszych informacji. Możemy obiecać, że wrócimy do tego w przyszłości.

Tatiana Hube: Okay.

Bill Fletcher: Okay?

Tatiana Hube: Niestety.

Bill Fletcher: Może ktoś z tej strony?

Tożsamość nieustalona (Helen): Phil, jeszcze w sprawie synergii. Jaki procent produkcji się wam nakłada, w ujęciu produktowym? Nie wydaje mi się, żeby nakładały się wam duże produkty, ale istnieje znaczna liczba mniejszych produktów - czy w ich zakresie wasza pozycja znacznie się poprawi? Jaką część sprzedaży one stanowią?

Bill Fletcher: Mówi Pani o USA? Bo oczywiście w Ameryce Łacińskiej ani w Europie Wschodniej nie ma mowy o nakładaniu.

Tożsamość nieustalona (Helen): Tak - przede wszystkim o USA.

George Barrett: Helen, nie jestem pewien, czy mogę Pani podać dokładne liczby na temat nakładania się. Mogę natomiast powiedzieć kilka rzeczy na temat rynku produktów generycznych w USA. Liczba zupełnie nowych produktów będzie naszym zdaniem bardzo znaczna. Według nas, ta linia produktów obejmuje ponad 300 rodzin, przy czym mowa o związkach chemicznych - z pominięciem wielkości i dawkowania. Jest kilka nakładających się produktów. Wiele z nich to faktycznie mało znaczące produkty, więc trudno przewidywać, co się stanie z ich udziałem. Nie zajmowałbym się tym mówiąc tylko, że cieszymy się mogąc połączyć oba nasze bogate koszyki produktów i uważamy, że to bardzo ważne, aby w prezentacji dla klientów móc zaoferować im większą liczbę rodzajów produktów.

Tożsamość nieustalona (Helen): Czyli, jeśli chodzi o efekty synergii w zakresie przychodów - czy może Pan nieco rozwinąć temat? Czy słusznie zakładam, że jeśli dodam pierwotne prognozy przychodów IVAX i wasze, to teraz dostanę nawet coś więcej?

Israel Makov: Co do zasady, w ujęciu globalnym, spodziewamy się rzeczywiście czegoś więcej, ponieważ globalnie będziemy mogli zaoferować klientom szerszy wachlarz produktów, co jest dla synergii sprzedaży bardzo ważną sprawą. Moim zdaniem (niezrozumiale).

George Barrett: Chciałbym tylko dodać jedną rzecz. W USA mamy szereg komplementarnych obszarów i mamy nadzieję wykorzystać te nasze mocne strony. Jeśli więc wybierzemy jakiś konkretny produkt o niewielkiej penetracji rynku detalicznego, to naszym zdaniem połączenie pozwoli ją wzmocnić. Oczywiście będzie to naszym celem, ale oferowanie prognoz ilościowych byłoby trudne.

Bill Fletcher: Okay Ken.

Ken Cacciatore: Dziękuję, Ken Cacciatore, SG Cowan. Kilka pytań. Po pierwsze - Zołoft, nie chciałbym wchodzić za bardzo w szczegóły, ale staram się zrozumieć, z jaką starannością zapoznaliście się z tym produktem? Czy jesteście usatysfakcjonowani założeniami IVAX związanymi z nim? Zaczekam z drugim pytaniem.

George Barrett: Czy to Ken?

Ken Cacciatore: Tak.

George Barrett: Tak, zapewne nie będę mógł wyjść poza mało szczegółowe stwierdzenie, że ocenialiśmy z punktu widzenia informacji, które możemy na obecnym etapie ujawnić, a nie są to kompletne informacje. Uważamy, że uzasadnienie dla statusu *first-to-file* wydaje się dobre i niewiele więcej mogę w tej sprawie dodać.

Israel Makov: Ja dodam, że jesteśmy tym tak samo usatysfakcjonowani, jak IVAX.

Ken Cacciatore: Jeśli chodzi o możliwości związane z HSA, było w tej sprawie sporo spekulacji, że mogłoby się znaleźć więcej uczestników HSA na rynku i zastanawiam się, na ile dokładnie się temu przyjrzelście? Jaki macie pogląd na te sprawy? Czy pozostanie czterech uczestników HSA, jak dotychczas?

Phillip Frost: Nie wiadomo nam o żadnych nowych wejściach na rynek, ale nigdy nie wiadomo. Mamy oczywiście nadzieję, że zasady dotyczące freonów, Albuterol pozostaną na rynku do końca 2008 roku, a ich zmiana uniemożliwi wejście na rynek HSA, Albuterol nowym graczom. Łatwo sobie wyobrazić, że opracowujemy różne strategie i będziemy za kulisami starając się uzyskać skrócenie tego okresu.

John Schaetzl: John Schaetzl z GE. Czy ze względu na zmianę kontroli będzie konieczne renegotjowanie jakichś istotnych umów czy stosunków IVAX?

George Barrett: Nic, co uznalibyśmy za istotne.

Alex Walsh: Alex Walsh, Harding Loevner Management. Doktorze Frost, czy może Pan omówić, w jaki sposób wielkość i skala miała wpływ na Pana decyzję, zwłaszcza teraz, kiedy w branży, jeśli chodzi o klientów,

zaczynają dominować coraz mniej liczne i coraz większe firmy, czy to sieci czy PBM-y, a jeśli chodzi o dostawców to, jak ich nazywam, „Wielka Dwójka”?

Phillip Frost: Myślę, że wielkość ma znaczenie, jeśli chodzi o szerszą gamę produktów i możliwość zawierania poważniejszych kontraktów z nabywcami. Dla mnie osobiście ważniejsza była możliwość integracji pionowej. Myślę, że koncepcja, że będziemy mogli zawsze, w razie potrzeby, zaoferować najniższe ceny jest bardzo istotna, bo oznacza, że nikt nas nie wypchnie z interesu pod względem ceny. A to, moim zdaniem, ważny czynnik.

Mike Krensavage: Dzień dobry, Mike Krensavage, Raymond James. Myślę, że przypomina sobie Pan, że kilka miesięcy temu Phill wspomniał, że hurtownicy mogą wykupić cały kilkumiesięczny zapas Copaxonu przed podwyżką cen. Teraz, (nierozumiałe) cztery podwyżki cen o blisko 10% przez ostatnie 2 lata. Moje pytanie brzmi - na ile miesięcy jest tych zapasów?

Bill Fletcher: To nieporozumienie. System jest jasny i przejrzysty. Niektórzy z dostawców ogłosili dziś podwyżkę cen i patrzą na średnie zakupy od każdego ze swoich klientów, pozwalając im kupować przez 8 tygodni po bieżącej cenie. Oferują kredyty. Nie ma więc powodu, żeby zatkać kanał dystrybucji i nie ma zysku, bo rozkłada się to na 8 tygodni. To kredyt cenowy udzielany klientom. Nie zmienia się przepływ produktu.

George Barrett: I zakłada się również miesiące.

Przedstawiciel nieustalonej firmy: Tak.

Nieustalony uczestnik: Co zrobicie z umową o współpracy z Serano? Jakie macie plany względem tego produktu i w jaki sposób będzie to pasować do działalności dotyczącej stwardnienia rozsianego? I jak będziecie sobie radzić z konkurencją?

Israel Makov: Myślę, że z przyjemnością będziemy współpracować z Serano.

Andrew Forman, WRHambrecht & Co.: Pierwsze pytanie, jaki wpływ miało przejście na Pana Frosta i wprowadzenie (nierozumiałe). Jeśli chodzi o strategię globalizacji, jaki stan w przyszłości przewidujecie, jeśli chodzi o naprawdę efektywny outsourcing wszystkich komponentów, może z wyłączeniem składania wniosków NDA, składania wniosków NDA w (nierozumiałe). W jaką stronę zmierzają waszym zdaniem te ceny? A drugie pytanie - nawet jeśli uda się wam osiąść na rynkach rozwijających się, takich jak Ameryka Łacińska czy Europa Wschodnia - jakich charakterystyk się spodziewacie, jeśli chodzi o konkurencję, liczbę konkurentów i marże brutto? Czy coś was zaskoczyło w sensie rozwoju (nierozumiałe), które stosuje się tam przy wycenie? Uwagi Pana Frosta w oparciu o doświadczenie z podobnych przejść?

Phillip Frost: Po pierwsze, jeśli chodzi o Amerykę Łacińską, to mamy tam bardzo dobre marże. Porównywalne z każdym innym regionem. Ameryka Łacińska jest według nas regionem szybkiego rozwoju. Liczba pacjentów uczestniczących w systemach ochrony zdrowia jest stosunkowo niewielka w porównaniu do krajów rozwijających się. Ceny są niskie, ale rosną. Jesteśmy wydajnym producentem i dysponujemy własnymi substancjami czynnymi, co zwiększa naszą rentowność i pozwoli udostępnić większy asortyment produktów, co będzie z korzyścią dla działalności.

Obecnie, większość działalności w Ameryce Łacińskiej wiąże się ze specyfikami, które nazywamy „markowymi produktami generycznymi”. Oznacza to, że sprzedawane są poprzez kontakty naszych przedstawicieli handlowych w relacjach z lekarzami. Jest to sposób typowy dla leków patentowych w innych regionach. Oprócz tego istnieje rozwijający się rynek produktów faktycznie generycznych. Na tym właśnie rynku będziemy mogli się rozprzestrzenić - to już się dzieje, np. w Wenezueli, Argentynie i Chile, rozprzestrzenić się i zająć rynek skutecznie zapobiegając zajęciu przez kogokolwiek innego znaczącej pozycji. Nie mówiliśmy o tym jeszcze, ale myślałem o tym poważnie i będziemy mogli zrobić zupełnie poważne interesy korzystając z istniejącej infrastruktury. Proszę o przypomnienie drugiej części pytania.

Nieustalony uczestnik: Europa Wschodnia?

Phillip Frost: To, o czym mówiłem w zasadzie dotyczy także Europy Środkowej i Wschodniej.

Nieustalony uczestnik: Jakie są różnice jeśli chodzi o bariery wejścia? W USA wszystkie ceny spadają i wiele osób obawia się o przyszłość. Czy poza tym jest inaczej - czy możliwe, że marże operacyjne paradoksalnie mogą być lepsze, niż na rynkach rozwijających się?

Phillip Frost: To właśnie jest prawda. Tu warunki są inne w każdym kraju. Jednak na tych konkretnie rynkach Europy Środkowej i Wschodniej oraz Ameryki Łacińskiej marże są często wyższe, niż we Francji czy Wielkiej Brytanii.

Israel Makov: Również potencjał rozwojowy — potencjał rozwojowy na tych rynkach jest znacznie wyższy, niż gdzie indziej na świecie. Wyższy niż w Europie, znacznie wyższy niż w USA - czasem niemal lepszy.

Bill Fletcher: Rich, myślę że jeszcze jedno pytanie i będziemy kończyć sesję.

Nieustalony uczestnik: Integracja pionowa przez zakup dostawcy. Dziś, zdaje się, około 30% produktów, które sprzedajecie, pochodzi z substancji czynnych wytworzonych we własnym zakresie. Jak się ta wielkość będzie kształtować po dwóch latach od połączenia?

Israel Makov: Myślę, że udział branży substancji czynnych w Teva rośnie. Już teraz wynosi ponad 30%, a chcielibyśmy go zwiększać. Nie można przesadzić z udziałem substancji czynnych w naszej działalności. Jak Pan słyszał od Doktora Frosta - cały czas o tym mówimy. Jest to jedna z przewag konkurencyjnych i w samej rzeczy opracowaliśmy strukturę, którą nie może pochwalić się żadna inna firma na tym rynku.

Bill Fletcher: Dziękuję wszystkim za udział w lunchu i wsparcie dla przejęcia. Mam nadzieję, że spotkamy się w przyszłym tygodniu, kiedy będziemy ogłaszać wyniki. Obie spółki ogłoszą je w poniedziałek. Dziękuję Państwu.