

**AMERYKAŃSKA KOMISJA
PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD
WASHINGTON, D.C. 20549**

**ZAŁĄCZNIK 14A
(Przepis 14a-101)**

**DANE WYMAGANE W INFORMACJI DLA AKCJONARIUSZY
(ang. PROXY STATEMENT)**

INFORMACJE Z ZAKRESU ZAŁĄCZNIKA 14A

**Informacja dla Akcjonariuszy sporządzona zgodnie z przepisami Rozdziału 14(a)
Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 roku (ang. the Securities Exchange
Act of 1934)**

Składana przez Emitenta ☒ [X]

Składana przez Podmiot inny niż Emitent ☐

Proszę zaznaczyć krzyżykiem właściwe pole:

- ☐ Wstępna Informacja dla Akcjonariuszy (ang. Preliminary Proxy Statement)
- ☐ Dokument poufny, tylko do użytku Komisji (zgodnie z Przepisem 14a-6(e)(2))
- ☐ Ostateczna Informacja dla Akcjonariuszy (ang. Definitive Proxy Statement)
- ☐ Materiały Dodatkowe - wersja ostateczna (ang. Definitive Additional Materials)
- ☒ [X] Materiały sporządzone na potrzeby uzyskania pełnomocnictw akcjonariuszy (ang. Soliciting Materials) zgodnie z § 240.14a-12

IVAX CORPORATION

(Nazwa Emitenta według jego statutu)

(Nazwiska osoby/osób składających Informację dla Akcjonariuszy innych niż Emitent)

Opłata Rejestracyjna (Proszę zaznaczyć krzyżykiem właściwe pole):

☒ [X] Brak wymogu uiszczenia opłaty

- ☐ Opłata obliczona według poniższej tabeli zgodnie z Przepisami 14a-6(i)(1) i 0-11 Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi.

(1) Określenie każdej kategorii papierów wartościowych, których dotyczy transakcja:

(2) Łączna liczba papierów wartościowych, których dotyczy transakcja:

(3) Cena jednostkowa lub inna wartość bazowa transakcji obliczona zgodnie z Przepisem 0-11 Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi (należy wskazać kwotę, na podstawie której obliczana jest opłata rejestracyjna oraz sposób jej wyliczenia):

(4) Proponowana maksymalna łączna wartość transakcji:

(5) Łączna kwota uiszczonej opłaty:

- ☐ Opłata uiszczona wcześniej, przy złożeniu wstępnych materiałów.
- ☐ Proszę zaznaczyć krzyżykiem pole, jeżeli jakakolwiek część opłaty podlega potrąceniu zgodnie z Przepisem 0-11(a)(2) Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi oraz określić dokumenty, w związku z którymi została wcześniej uiszczona opłata będąca przedmiotem potrącenia. Dokumenty te proszę określić podając numer wniosku rejestracyjnego bądź numer formularza lub załącznika, wraz z datą jego złożenia.

(1) Kwota wpłacona wcześniej:

(2) Numer Formularza, Załącznika lub Wniosku Rejestracyjnego:

(3) Podmiot składający dokument:

(4) Data złożenia dokumentu:

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-TIQA 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.

Zapis Telekonferencji

TEVA - TEVA Przejmuje IVAX

Data/godzina: 25 lipca 2005 r., 8:30 czasu wschodniego (ang. Eastern Time)

Czas trwania: 1 godz. 10 min.

UCZESTNICY ZE STRONY SPÓŁEK

Dorit Meltzer

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich (ang. Director IR)

Israel Makov

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes (ang. President) i Dyrektor Generalny (ang. CEO)

Dan Suesskind

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy (ang. CFO)

Phillip Frost

IVAX Corporation — Przewodniczący Rady Dyrektorów (ang. Chairman) i Dyrektor Generalny (ang. CEO)

George Barrett

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej (ang. President & CEO North America)

UCZESTNICY TELEKONFERENCJI

Rich Silver

Lehman Brothers — Analitik

Tim Chang

Naxtaxis Bleichroeder — Analitik

Gregg Gilbert

Merrill Lynch — Analitik

Ken Cacciatore

SG Cowen — Analitik

David Moskowitz

Friedman Billings Ramsey — Analitik

Corey Davis

JP Morgan — Analitik

Jim Peresi

William Blair — Analitik

Davis Maris

Banc of America — Analitik

David Woodburn

Prudential — Analitik

Michael Tong

Wachovia Securities — Analitik

Andrew Forman

WR Hambrecht — Analitik

David Lickrish

HSBC — Analitik

Ajay Sharma

CLSA — Analitik

Kathy Schick

RBC Financial Products — Analitik

Eric Russ

Lydian Asset Management — Analitik

Kristen Bell

UnumProvident — Analitik

Robert Bonte-Friedheim

Smith Barney — Analitik

Joe Vobero

Suttonbrook Capital — Analitik

Elliot Wilbur

CIBC World Markets — Analitik

Dr Phillip Frost

PREZENTACJA

Operator

Miło mi powitać Państwa na telekonferencji poświęconej transakcji Teva/Ivax. W tej chwili wszyscy uczestnicy są wyłącznie w trybie odbioru; po oficjalnej prezentacji nastąpi krótka sesja pytań i odpowiedzi. (WSKAZÓWKI OPERATORA) Dla przypomnienia, konferencja ta jest nagrywana. Mam obecnie przyjemność przedstawić prowadzącą konferencję Panią Dorit Meltzer, Dyrektora ds. Relacji Inwestorskich Teva Pharmaceuticals.

Dorit Meltzer - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

Dziękuję panu operatorowi. Witam akcjonariuszy Ivax i Teva. Dziękujemy za przyłączenie się do nas mimo tak niewielkiej ilości czasu od zapowiedzi ogłoszenia tego przełomowego wydarzenia, przy czym mam nadzieję, że mieliście Państwo sposobność zapoznać się z naszym wspólnym komunikatem prasowym. Niniejsza telekonferencja transmitowana jest w Internecie i dostępna na stronie www.tevapharm.com. Zanim rozpoczniemy, pragnę poinformować że Teva ogłosi swe wyniki za drugi kwartał w przyszły poniedziałek, 3 sierpnia. Jutro, 26 lipca, organizujemy śniadanie w Nowym Jorku, w trakcie którego będziemy omawiać tę transakcję. Jeżeli jesteście Państwo zainteresowani uczestnictwem, prosimy o e-mail do naszego konsultanta IR, firmy Global Consulting Group, na ręce Giny Millea pod adresem gmillea@hfgcg.com lub telefonicznie pod numerem 646-284-9420, lub do Davida Maliny z Ivax, pod adresem david_malina@ivax.com lub telefonicznie, numer 305-575-6043.

Nasi dzisiejsi goście to Israel Makov, Prezes i Dyrektor Generalny Teva; Dr Phillip Frost, Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny Ivax; Dan Suesskind, Dyrektor Finansowy; Bill Fletcher, Przewodniczący Teva North America; George Barrett, Prezes i Dyrektor Generalny Teva North America; Pan Neil Flanzraich, Wiceprzewodniczący Rady Dyrektorów i Prezes Ivax. Pragnę zwrócić uwagę wszystkich z Państwa na fakt, że treść zastrzeżeń w trybie "Safe Harbour" umieszczonych w dzisiejszym komunikacie prasowym stosuje się również do niniejszej konferencji i transmisji internetowej. Rozpoczniemy od przygotowanych komentarzy, po czym przejdziemy do pytań i odpowiedzi, przy czym prosiłabym bardzo do ograniczenia się do jednego pytania na osobę.

Mam teraz zaszczyt poprosić naszego Prezesa i Dyrektora Generalnego Israela Makova o zabranie głosu.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Dziękuję Dorit. Pragnę powitać wszystkich z Państwa i podziękować za przyłączenie się do nas w tym znaczącym dla Teva i Ivax dniu. Dziś rano Teva podpisała umowę ostateczną o przejęciu Ivax Corporation za kwotę 7,4 mld USD. Poprzez połączenie tych dwóch działających w skali globalnej firm, znacząco wzmocnimy naszą wiodącą pozycję na światowym rynku leków generycznych, rozszerzymy w istotny sposób nasz zasięg geograficzny, rozszerzymy gamę produktów, powiększymy program leków generycznych i marekowych będących w trakcie opracowania i umocnimy unikatowy charakter naszego modelu biznesowego. Razem będziemy w stanie zaoferować naszym klientom zwielokrotnione rozwiązania dotyczące efektywnej opieki farmakologicznej w autentycznie globalnej skali. Jednocześnie otwierają się przed nami fascynujące perspektywy rozwoju dzięki rozszerzonej gamie produktów w trakcie opracowania, dotyczących leków układu oddechowego, onkologicznych i centralnego układu nerwowego (CNS).

Teva od dłuższego czasu utrzymywała stosunki z Ivax i w miarę jak rosła nasza wiedza o działalności tej firmy i znajomość jej przedstawicieli, rósł nasz szacunek i zainteresowanie nimi. W ciągu ostatniego dziesięciolecia Teva analizowała liczne możliwości przejmowania innych spółek, niekiedy bardzo atrakcyjnych, z których część rzeczywiście przejęliśmy. Zawsze jednak uważaliśmy Ivax za jedną z najbardziej atrakcyjnych, jak i strategicznie najważniejszych firm. Podpisana dziś umowa to urzeczywistnienie owej strategicznej wizji. Ivax to zarówno bardzo dobra firma, jak i świetne uzupełnienie dla Teva. Ivax jest autentycznie przedsiębiorczą spółką, która, podobnie jak Teva, należała do pionierów strategii globalizacji i rozwoju, które zarówno różnią się od strategii Teva, jak i ja w dużej mierze uzupełniają. Transakcja ta oznacza, że Teva nie tylko pozostanie liderem branży, lecz również, że skala jej przewagi ulegnie zmianie. Będziemy w stanie odpowiedzieć na zapotrzebowanie na najszerszą gamę leków ze strony pacjentów, nabywców i służby zdrowia, zarówno pod względem skuteczności, jak i korzyści finansowych. Pod jednym dachem zapewnimy połączenie największego na świecie portfela leków generycznych, zintegrowane pionowo z naszym API, czołowego franczyzobiorcy w dziedzinie leczenia stwardnienia rozsianego i leków układu oddechowego, z obiecującą działalnością w dziedzinie onkologii i niezwykle obiecującymi produktami na etapie rozwoju.

Jest to naszym zdaniem rzeczywiście wyjątkowe podejście do przyszłego wzrostu i sukcesów i kolejny krok naprzód w realizacji celów strategicznych Teva. Teva będzie teraz bezpośrednio obecna w ponad 50 krajach, do tego dochodzi sprzedaż pośrednia w wielu innych, co daje nam zdecydowanie największy zasięg w skali globalnej w naszej gałęzi przemysłu. Umocnimy się na czołowym miejscu, jakie już zajmujemy w USA, rozszerzymy jeszcze bardziej naszą obecność w Europie i w istotnym stopniu wzmocnimy naszą pozycję w Ameryce Łacińskiej. Po finalizacji transakcji spodziewamy się, że w skali roku nasze połączone przychody przekroczą 7 mld USD. To tylko niektóre kluczowe dane na temat nowego przedsiębiorstwa tworzonego w wyniku tej transakcji i tylko niektóre z przyczyn pozwalających nam twierdzić, że Teva jest w przededniu epokowej zmiany.

Oczywiście, połączenie to jest również korzystne finansowo i oczekujemy jego wymiernych skutków już w ciągu pierwszego roku. Oprócz nowych motorów postępu, połączenie zrodzi liczne synergie. Należą do nich synergie wynikające z poszerzenia bazy klientów i oferty produktowej, jak i synergie kosztowe wynikające z oszczędności skali i szerszej integracji pionowej między pionami czynnych substancji farmaceutycznych i leków. Spodziewamy się, że po upływie dwóch lat wartość owych synergii osiągnie ok. 150 mln USD.

Przejęcie Ivax jest równie ekscytujące z punktu widzenia naszego zasięgu geograficznego. Teva pozostanie oczywiście na czele stawki na rynku USA, będącym największym rynkiem, dysponując najszerszą gamą produktów, największą ilością produktów w fazie opracowania i największym zapleczem technologicznym. W Europie umocnimy naszą czołową pozycję w Wielkiej Brytanii poprzez dodanie produktów z szerokiej gamy produktów Ivax, a także we Francji, Rosji i Czechach, uzyskując również silną bazę w Polsce. Na szybko rozwijającym się rynku Ameryki Łacińskiej Ivax zbudował już wiodącą pozycję w Wenezueli, Chile, Peru i Argentynie, na którym to rynku również Teva jest już obecna. W Meksyku, będącym bardzo dużym rynkiem, po połączeniu naszych firm będziemy największym graczem. Można powiedzieć, że zaoszczędziliśmy bardzo wiele czasu przeznaczonego na osiągnięcie wyznaczonych celów w Ameryce Łacińskiej, co zapewni nam jeszcze lepsze warunki rozwoju na tym rynku. Nie muszę dodawać, że możliwości na tym terenie uważamy za bardzo obiecujące.

W wielu z tych regionów będziemy w stanie oferować więcej produktów większej ilości klientów, jak również korzystać z synergii wynikających z oszczędności skali i racjonalizacji. Gdyby dodać do siebie sprzedaż Teva i Ivax w 2004 roku, na Amerykę Północną przypadałoby około 59% łączonych przychodów obydwu spółek, na Europę 29%, a reszta na inne rynki, w tym Amerykę Łacińską. Dla porównania, aktualne dane dla Teva to odpowiednio 64%, 26% i 10%. Jak Państwo widziecie, przejęcie Ivax nie zmieniło w istotnym stopniu struktury naszego ogólnego portfela. Jak już wspomniałem, obecne przejęcie to kolejny istotny krok naprzód w realizacji naszej strategii. W USA, gdzie Teva już obecnie oferuje najszerszą gamę produktów, po połączeniu będziemy ich mieć ponad 300, o wiele więcej niż którykolwiek z pozostałych graczy. Jeśli chodzi o leki generyczne na etapie opracowywania, mamy ich trzy razy więcej od następnego konkurenta. Teraz będziemy w stanie rozwijać na niespotykaną skalę nasze prace zarówno nad lekami generycznymi, jak i podlegającymi ochronie dzięki uniknięciu powielania prac i efektywniejszemu wykorzystaniu dostępnych środków.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy mieliśmy łącznie 340 mln recept TRx. To o 130 mln więcej niż druga co do wielkości spółka generyczna. Dodam tylko, że to zaledwie o kilka recept mniej, niż odnotowała największa firma farmaceutyczna na świecie. Przez połączenie naszych spółek wzmocnimy naszą pozycję na rynku detalicznym, co pozwala nam oferować naszym klientom detalicznym szerszą gamę produktów i usług. Ponadto, kilka kluczowych produktów znajdujących się w ofercie Ivax i jego mocna pozycja na rynku niektórych szpitali i klinik uzupełnia wyniki naszej współpracy z Sicor w budowaniu naszej obecności na rynku instytucjonalnym.

Nasza globalna działalność na polu leków markowych, które obejmą teraz Copaxone, Agilect, portfel leków układu oddechowego i inne produkty opracowane przez Teva i Ivax, stanowić będzie jeszcze solidniejszą podstawę rozwoju niż którakolwiek z naszych spółek dysponowała wcześniej. Nadal będziemy rozwijać naszą pozycję jako franszyzodawcy leków przeciwko stwardnieniu rozsianemu i jako lidera w skali światowej, a teraz, po pozyskaniu 250 przedstawicieli handlowych na terenie USA, łatwiej nam będzie docierać z promowaniem naszych produktów do lekarzy.

W dziedzinie leków układu oddechowego, na którym Teva planowała zaistnieć od dłuższego czasu, osiągnięcia Ivax na tym polu umożliwią nam wyjście na czoło stawki o wiele wcześniej, niż dotąd przewidywaliśmy. Ivax dysponuje unikatową technologią produkcji inhalatorów uruchamianych oddechem, co stanowić będzie odskocznik do uruchomienia produkcji dodatkowych preparatów, a przyjazne dla środowiska inhalatory produkowane przez Ivax zapewnią nam mocną pozycję w sytuacji, gdy aerozole wykorzystujące chlorowcopochodne węglowodorów (CFC) będą wkrótce wycofywane z rynku światowego.

W dziedzinie onkologii, oprócz szerokiego wachlarza leków generycznych dysponować będziemy szeroką gamą leków chronionych będących w opracowaniu, w tym dziewięciu produktów na różnych etapach rozwoju. Jak Państwo widziecie, w wyniku połączenia udział pionu leków markowych wzrośnie z obecnych 11% do 17%, udział leków generycznych spadnie z 78% do 75%, natomiast udział aktywnych substancji farmaceutycznych spadnie z 11% do 8%. Jak już mówiłem, to tylko kolejny etap realizacji naszej strategii.

Wielu z Państwa może nie wiedzieć, że przez większą część swej historii Teva skupiała się głównie na rynku weterynaryjnym, głównie rozwoju nowych produktów, a w szczególności szczepionek dla zwierząt hodowlanych. Ivax, jak Państwo zapewne wiecie, to czołowy dostawca leków weterynaryjnych na rynku amerykańskim, zatem i tu liczymy na synergie w dziedzinie produktów i technologii i perspektywy rozszerzenia rynków na produkty weterynaryjne.

Połączenie naszych spółek jest bardzo atrakcyjne również z operacyjnego punktu widzenia. Na przestrzeni lat, Teva wypracowała najnowocześniejszy globalny łańcuch dostaw. Ivax wnosi do spółki dalsze 24 zakłady, które, po ich zintegrowaniu z naszym globalnym łańcuchem dostaw, będą istotnym wzbogaceniem i elementem naszej siły w skali światowej. Jestem przekonany, że wyjątkowa zdolność zarządzania tak skomplikowanym globalnym łańcuchem dostaw przez Teva mówi wiele o naszych ogólnych umiejętnościach panowania nad skomplikowanymi sprawami, z których to umiejętności wynika nasza przewaga nad konkurentami. Uważamy nasze umiejętności zarządcze za najistotniejszy czynnik umożliwiający nasz ciągły rozwój. W miarę wzrostu skali i stopnia złożoności naszych działań, połączone doświadczenie i wiedza Teva i Ivax umożliwią nam sprostanie coraz to większym wyzwaniom.

Z wielką przyjemnością połączymy nasze siły z załogą Ivax. Pragniemy ciepło powitać wszystkich 11.000 pracowników Ivax na całym świecie, których mamy nadzieję wkrótce poznać bliżej. Oczywiście jesteśmy bardzo zadowoleni z faktu, iż Dr Philip Frost zgodził się objąć stanowisko Wiceprzewodniczącego Rady Dyrektorów Teva. Jak już wspominałem, lata 2006-2007 zapowiadają się jako lata bardzo pomyślnego rozwoju Teva, lata w których znów wykazywać będziemy wysokie tempo rocznego wzrostu, a dodanie Ivax będzie oznaczać uzupełnienie netto. To przejęcie oznacza, że Teva będzie działać w innej skali. Obecnie, dzięki nowej technologii, produktom, synergii i rynkom, możliwości naszego rozwoju są jeszcze większe. Uważamy, że przed pracownikami, klientami i akcjonariuszami Teva i Ivax rysują się świetlane perspektywy. Cieszymy się z tych perspektyw. Dan, twoja kolej.

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Dziękuję, Israel. Witam Państwa. Z prawdziwą przyjemnością przedstawiam Państwu niektóre z najważniejszych elementów tej fascynującej transakcji. Na podstawie średniej ceny zamknięcia ADR-ów Teva na NASDAQ za pięć dni do dnia 22 lipca włącznie, wynoszącej 30,69 USD, wyliczono cenę za każdą z pozostających w obrocie akcji Ivax w wysokości 26 USD, co oznacza łączną cenę w wysokości około 7,4 mld USD. Struktura transakcji to fuzja z możliwością wyboru wypłaty w gotówce. Akcjonariusze Ivax będą mogli określić w stosunku do każdej posiadanej akcji, czy wolą wypłatę 26 USD w gotówce czy 0,8471 akcji zwykłej Teva po sztywnym kursie wymiany. W ostatecznym jednak rozrachunku, połowa akcji musi być zamieniona na gotówkę, a druga połowa na akcje Teva. W przypadku złożenia zapisów na opcję gotówkową w wysokości przekraczającej oferowaną ilość takich wyborów, wszyscy akcjonariusze, którzy nie wskazali żadnej opcji, otrzymają akcje, a pozostali mogą otrzymać gotówkę z proporcjonalną redukcją. I odwrotnie, jeśli będzie więcej zapisów na akcje niż dostępna liczba akcji, wszyscy akcjonariusze, którzy nie wskazali żadnej opcji, otrzymają gotówkę, z możliwością redukcji przydziałów akcji dla akcjonariuszy, którzy wybrali tę opcję.

Po zamknięciu transakcji akcjonariusze Ivax będą łącznie posiadać ok. 15% akcji Teva w ujęciu w pełni rozwodnionym. Transakcja jest tak skonstruowana, by mogła być uznana za zwolnioną od podatku reorganizację w świetle amerykańskich przepisów podatkowych, co oznacza, że każdy akcjonariusz Ivax otrzymujący akcje Teva w zamian za posiadane akcje Ivax może się wstrzymać z wykazywaniem jakichkolwiek zysków z akcji do momentu ich faktycznego zbycia. Uzyskana w wyniku transakcji gotówka podlega natomiast natychmiastowemu opodatkowaniu. Ivax musi zwołać zgromadzenie akcjonariuszy i uzyskać zgodę większości posiadaczy akcji zwykłych Ivax. Dr Phillip Frost, Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny Ivax i pozostali akcjonariusze spośród członków kierownictwa Ivax, posiadający łącznie ok. 19% pozostających w obrocie akcji Ivax z prawem głosu, zobowiązali się głosować za połączeniem. Jeżeli uwzględnić akcje Ivax pozostające w obrocie, opcje na akcje i obligacje zamienne na akcje, które staną się zamienne na akcje Teva i na gotówkę w tych samych proporcjach, w jakich zostaną one przyznane akcjonariuszom Ivax nie wskazującym żadnej opcji, Teva wyemituje akcje w wysokości przekraczającej 20% jej obecnych akcji w ramach tej transakcji. Teva zwróci się do swych akcjonariuszy o zatwierdzenie transakcji.

Z technicznego punktu widzenia, jako emitent zagraniczny, Teva miałaby prawdopodobnie prawo ubiegania się w NASDAQ o zwolnienie od wymogu tego głosowania, jednakże już dość dawno temu Teva postanowiła działać w dużej mierze na podobnych zasadach co spółki amerykańskie, biorąc pod uwagę duży udział amerykańskich inwestorów instytucjonalnych w swym akcjonariacie. Zatem zwrócimy się do akcjonariuszy o wyrażenie takiej zgody. Mamy nadzieję zwołać jak najszybciej zgromadzenia akcjonariuszy, wcześniej jednak tak Teva jak i Ivax przygotowują wspólną połączeniową informację dla akcjonariuszy, którą złożymy w SEC. Transakcja podlega zarówno zatwierdzeniu na podstawie ustawy *Hart-Scott-Rodino* jak i porównaniu z dopuszczeniem antymonopolowym przez Wspólnotę Europejską. Mamy nadzieję zakończyć tę procedurę pod koniec 2005 lub w początku 2006 roku i oczekujemy pozytywnego wpływu tej transakcji na nasze wyniki w ciągu pierwszego roku od jej zamknięcia.

Co się tyczy finansowania, będziemy potrzebować ok. 3,7 mld USD w gotówce, by sfinalizować tę transakcję. Ponadto, spodziewamy się, że wiele z obligacji zamiennych Ivax zostanie zamienionych na akcje, a ponieważ znakomita większość z nich może być zrealizowana w cenie netto, będziemy musieli praktycznie zrefinansować owe obligacje kosztem ok. 1 mld USD. Wykorzystamy do tego celu ok. 1,5 mld USD w gotówce i innych płynnych aktywach Teva i Ivax, zaś na resztę tej kwoty mamy pokrycie w postaci zobowiązań ze strony naszych banków. Naszym zamiarem jest przekształcenie tych zobowiązań w kredyty pomostowe zaciągane na jak najkrótszy okres, jeżeli do momentu zamknięcia transakcji nie skorzystamy z możliwości kredytowania długoterminowego w postaci długu zwykłego, obligacji zamiennych lub innych instrumentów finansowych. Przewidujemy, że wszystkie transakcje finansowania zawierane w związku z fuzją będą miały taką strukturę, by nie narazić na szwank naszego obecnego ratingu BBB.

Mimo spodziewanego zwiększenia naszego zadłużenia uważamy, że nasz bilans pozostanie pozytywny. Wskaźnik naszego zadłużenia do łącznej kapitalizacji nie przekroczy progu 50%, który wykazywaliśmy nie tak dawno temu. W stosunkowo krótkim okresie wskaźnik ten winien spaść na znacznie niższy poziom.

Nie mogę zakończyć moich uwag nie podkreślając, jak wyjątkowa jest to chwila. Przejdźmy teraz do Państwa pytań. Nie, przepraszam, jeszcze oddam głos Dr Phillipowi Frostowi.

Phillip Frost - Ivax Corporation — Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny

Dziękuję. Powiem tylko kilka słów. Znamy ludzi z Teva od wielu, wielu lat. Przyjaźniliśmy się, robiliśmy wspólnie interesy i muszę powiedzieć, że nasze stosunki zawsze były ciepłe, serdeczne, profesjonalne i nacechowane bardzo wysokimi standardami etyki. Jest to ważne tak dla nas, jak i dla naszych akcjonariuszy. Uważam, że z naszego punktu widzenia, to co powstało, to – jak to już określili zarówno Dan jak i Israel – absolutnie wyjątkowa spółka, przy tym jest to spółka, która moim zdaniem będzie wyróżniającym się podmiotem nie tylko wśród producentów leków generycznych, gdzie będzie zapewne odgrywać dominującą rolę, lecz również w przemyśle leków markowych. W trakcie prowadzonego przez nas badania *due diligence*, dowiedzieliśmy się więcej o zaangażowanych w to pracowników Teva i o prowadzonych przez tę firmę projektach, i jesteśmy przekonani, że są to unikatowe projekty, które mogą potencjalnie nie tylko okazać się niezwykle ważne z punktu widzenia sprzedaży i przychodów, lecz również stanowić przełom w metodach leczenia chorób, które takich rozwiązań bardzo potrzebują.

My ze swej strony zawsze staraliśmy się podchodzić do kwestii ochrony rozwiązań w ten sposób, że staraliśmy się dojść tam, gdzie inni nawet nie próbowali. Uważam, że łącznie rzecz ujmując, strategia, mentalność i nastawienie tak się uzupełniają, że tworzy się masa krytyczna, która znacznie ułatwi dalsze prace nad istniejącymi projektami, i to jak sądzę okaże się być jedną z największych korzyści. Trudno tu o ujęcie liczbowe, ale uważam, że to właśnie te względy sprawiają, że bardzo entuzjastycznie podchodzę do faktu zostania akcjonariuszem Teva.

Dodam tylko, że jestem pod wrażeniem wysokiego poziomu negocjacji, jakie doprowadziły do tej transakcji. Doprowadzenie ich do pomyślnego końca było prawdziwą przyjemnością. Na tym skończę, dziękuję za uwagę.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Dziękuję bardzo. Przejdziemy teraz do pytań.

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Operator

(INSTRUKCJE OPERATORA) Elliot Wilbur z CIBC World Markets.

Elliot Wilbur - CIBC World Markets — Analitik

Dzień dobry i gratulacje dla wszystkich zaangażowanych w to przedsięwzięcie. Pytanie do członków zarządu Teva: przejście Ivax to jakby awans do wyższej ligi, przynajmniej na amerykańskim rynku leków generycznych, w porównaniu z tym, gdzie byliście dotychczas, a chodzi mi o rynek licencjonowanych leków generycznych. Jak wiadomo, Ivax uczestniczył w kilku znaczących akcjach wprowadzania na rynek licencjonowanych produktów generycznych, i w działalności tej spółki w bliskiej perspektywie był to istotny element jej polityki. Patrząc na to hipotetycznie, co sądzicie Państwo o kontynuowaniu tego podejścia? Czy uważacie Państwo, że obecna transakcja może zagrozić istniejącym lub przygotowywanym porozumieniom Ivax dotyczącym leków generycznych? Dziękuję.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

George, to chyba pytanie do Ciebie?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Zgadza się. Dzień dobry, Elliot. Jak wielu z Państwa wiadomo z punktu widzenia porządkowego (regulacyjnego) naszej polityki, zawsze byliśmy zdania, że uprawniony lek generyczny nie powinien być w stanie zagrozić wyłączności tego, który jako pierwszy wniosł o jego dopuszczenie, czemu dawaliśmy wyraz w trakcie postępowania administracyjnego i sądowego. Oznacza to że, o ile nie nastąpi zmiana legislacyjna, autoryzowane leki generyczne są częścią rzeczywistości, co wielokrotnie podkreślaliśmy. Zatem odpowiem, że jak zawsze będziemy starać się adaptować do zmian w otoczeniu prawnym i regulacyjnym i niech wyniki finansowe potwierdzą słuszność naszego podejścia. Jeśli chodzi o przewidywania na przyszłość, obawiam się, że nie jestem w stanie udzielić odpowiedzi w tej chwili.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Pragnę tylko dodać, że poza może jednym lub dwoma przypadkami, nie uważamy byśmy mogli wyrzucić znaczący wpływ na obecnie dopuszczone leki generyczne, jakimi dysponuje Ivax. Do tego co powiedział mój przedmówca, dodałbym tylko, że przeanalizujemy niewątpliwie nową sytuację na rynku i możemy odpowiednio dostosować naszą politykę.

Operator

Rich Silver z Lehman Brothers.

Rich Silver - Lehman Brothers — Analitik

Czy możemy się dowiedzieć czegoś więcej o tych 150 mln USD? Sądzę, że pod względem oszczędności i synergii, może mógłby Pan powtórzyć to co przed chwilą w sprawie harmonogramu i tego o czym teraz mówimy, tylko nieco bardziej szczegółowo?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Z przyczyn oczywistych dalszych szczegółów podać nie mogę, ale mogę powiedzieć, że tak jak wspomnieliśmy, po upływie dwóch lat od przejścia, uzyskamy synergie wartości 150 mln USD, a może nawet więcej. Na razie mówimy jednak o 150 mln USD, na co złożą się koszty sprzedaży, ogólne i administracji (SG&A), API oraz inne elementy.

Rich Silver - Lehman Brothers — Analitik

OK, dziękuję.

Operator

Tim Chang z Nextexis Bleichroeder.

Tim Chang - Nextexis Bleichroeder — Analitik

Mam pytanie, czy w związku z fuzją przewidujecie Państwo rezygnację z niektórych produktów?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Mogę chyba coś powiedzieć z perspektywy rynku amerykańskiego. Uważamy, iż połączenie jest w dużej mierze komplementarne z punktu widzenia gamy produktów i zdecydowanie prokonkurencyjne. Ich portfel wyrobów znacząco wzmocni naszą pozycję. Oczywiście, zawsze istnieje możliwość, że organy regulacyjne przyjrzą się konkretnym produktom, to naturalny element tej procedury. Jesteśmy jednak bardzo zadowoleni z komplementarności zarówno gamy produktów, jak i opracowań w toku.

Operator

Gregg Gilbert z Merrill Lynch.

Gregg Gilbert - Merrill Lynch — Analitik

Israel: Teva i Ivax miały zasadniczo odmienne poglądy na temat wagi działalności na rynku leków markowych w dłuższym horyzoncie pod względem jej wielkości i zasięgu. Na ile ważne z punktu widzenia Państwa długoterminowej strategii są prace badawczo-rozwojowe i zdolność marketingowa Ivax odnośnie do leków markowych? To jakby odwrócenie pytania o to, czy Wasza filozofia uległa zmianie i czy obecnie uważacie że w dłuższej perspektywie posiadanie znaczącego pionu leków markowych – w porównaniu do pionu leków generycznych – będzie istotne?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Zacznę może od stwierdzenia, że w naszej firmie mamy znaczącą działalność zwaną markową lub innowacyjną, która jest dość istotna. Udało się nam wprowadzić na rynek istotny lek typu NCE, będący odmianą Copaxone. A całkiem niedawno wprowadziliśmy kolejny, mianowicie Agilect, również NCE, przy czym obydwa są prawdziwie innowacyjnymi lekami. Zawsze twierdziliśmy, że naszą kluczową branżą są leki generyczne i nadal będziemy je za takowe uważać. Odsetek leków markowych w Ivax, który obejmuje również markowe leki generyczne, jest nieco wyższy niż w Teva. Z drugiej jednak strony w rzeczywistości występuje komplementarność, bo np. u nas w Teva uważaliśmy segment leków inhalacyjnych, tak markowych jak i generycznych, za rozwojowy i mieliśmy w planach pójść w tym kierunku. Teraz jednak uzyskaliśmy tego rodzaju produkty od Ivax, więc możemy startować w tej dziedzinie z zupełnie innego poziomu.

Jeżeli spojrzeć na nasz pakiet – połączony pakiet nowych produktów, mówimy o fantastycznych osiągnięciach, skoro w samym segmencie onkologii mamy łącznie dziewięć projektów. Około pięciu z nich jest na etapie badań klinicznych, co oznacza – powiem tylko, że niewielu większych producentów ma tak interesujący portfel leków onkologicznych w jednej spółce. Oczywiście przewidujemy wykorzystanie tej okazji i doświadczenia obu firm celem zapewnienia rozwoju w tej dziedzinie. To samo dotyczy leków centralnego układu nerwowego (CNS). W tym zakresie również mamy pewne osiągnięcia. Nie chodzi tylko o Copaxone, ale również o inne będące w fazie opracowywania leki CNS, przy czym również Ivax ma bardzo niewiele produktów w tej dziedzinie.

Zmierzamy zatem do połączenia tych wysiłków i jest to naszym zdaniem szansa. Jest to strategiczna szansa, która nie zmienia w rzeczywistości naszej strategii. Jak się temu przyjrzyć – i dlatego wspominam udział leków markowych i generycznych przed i po połączeniu, jest to nieco tendencyjne, ponieważ włączamy w to ich markowe leki generyczne, które w rzeczywistości uważamy po prostu za generyczne.

Operator

Ken Cacciatore z SG Cowen.

Ken Cacciatore - SG Cowen — Analitik

George: Może jest Pan w stanie wyjaśnić następującą kwestię. Teva ma - jeśli dobrze pamiętam - 140 wniosków o przyspieszoną rejestrację leku (ang. *Abbreviated New Drug Application*, ANDA) w trakcie rozpatrywania według stanu na koniec ostatniego kwartału, a Ivax ma ich 65. Prosiłbym o określenie odnośnie do tych 65 wniosków Ivax – w jakim stopniu pokrywają się one z Państwa 140? W połowie, jednej trzeciej, jeszcze mniej? Jakies dane w tym względzie?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Służę uprzejmie. Oczywiście, na obecnym etapie są pewne informacje, które trudno omawiać. Niewątpliwie nastąpi teraz faza regulacyjna tego procesu, zatem pełne wyjawienie naszych planów dotyczących przyszłych produktów nie jest w tej chwili możliwe. To co możemy powiedzieć po analizie zagregowanych danych przez doradców, to to, że istnieją znaczące obszary, w których nie pokrywamy się, co wygląda bardzo obiecująco. Uważam zatem, że gama naszych produktów ulegnie wzbogaceniu. Przynajmniej od strony Teva, aktualizacja obrazu prac rozwojowych powinna nastąpić być może już w przyszłym tygodniu. Pragnę jednak dodać, że również tam, gdzie mamy do czynienia z dublowaniem, nadal możemy odnieść korzyści, np. w wyniku możliwości wprowadzenia optymalnych produktów na rynek w optymalnym momencie. Zatem, tak, uważamy

że istnieje wysoka komplementarność pod względem produktów w fazie rozwoju i, mimo pewnego dublowania, uważamy, że korzyści są nie do przecenienia.

Operator

David Moskowitz z Friedman Billings Ramsey.

David Moskowitz - Friedman Billings Ramsey — Analitik

Gratuluja wszystkim. Mam w zasadzie trzy pytania. Po pierwsze - pogłębiając odrobinę kwestię synergii: wydaje się, że Ivax ma koszty sprzedaży, ogólne i administracji (SG&A) na poziomie 26% sprzedaży, a Teva około 14%. Stawkę podatkową dla Ivax opracowaliśmy zatem na około 28%, a dla Tevy około 22%. Ten efekt synergii oznacza około 90 mln z samych tylko tych elementów. Czy możecie Państwo skomentować tę kwestię i omówić inne efekty synergii, czy one również zmieszczą się w takim zakresie kosztów sprzedaży, ogólnych i administracji oraz różnic stawek opodatkowania? To pierwsze pytanie. Pytanie drugie: czy możecie Państwo omówić w kontekście globalnych korzyści takie kraje jak Francja, Niemcy czy Włochy - rynki bardzo trudne do spenetrowania? Czy połączenie przedsiębiorstw faktycznie pomoże we wspólnym zaznaczeniu obecności na tych rynkach? Ostatnie pytanie dotyczy surowców: czy możemy poprosić o komentarz w sprawie synergii między dwoma przedsiębiorstwami w zakresie surowców? Dziękuję.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Zacznę od synergii. Jak wspomniałem wcześniej, nie chciałbym wchodzić w szczegóły. Sądzę jednak, że Pana kalkulacja zakłada możliwość wyeliminowania wszystkich kosztów sprzedaży, ogólnych i administracji lub ich znacznej części i powstanie różnic podatkowych, co oczywiście nie nastąpi. Osiągniemy efekty synergii na poziomie 150 milionów USD na koniec pierwszych dwóch lat po połączeniu, co odzwierciedla już synergie wynikające z substancji czynnych, kosztów SG&A oraz innych synergii kosztowych. Nie chciałbym jednak wchodzić w szczegóły co do rozbicia na poszczególne składniki tych synergii, którym oczywiście dysponujemy, ale którego nie planujemy publikować.

Co do globalnych synergii, fantastycznych efektów globalnych, biorąc tylko trzy kraje, takie jak Francja, Rosja i Czechy - może rozpatrzmy Rosję i Francję, gdzie prowadzimy już działalność i oczywiście Meksyk. W każdym z tych krajów prowadzimy relatywnie niewielką, ale interesującą działalność. Łącząc siły w każdym z tych krajów uzyskamy połączone przychody ze sprzedaży przekraczające 100 mln USD, co oznacza, że uplasujemy się wśród trzech czołowych spółek w każdym z tych państw. Aby pokazać, czym jest strategia łączenia, dać przykład strategicznego dopasowania, obecnie posiadamy światową sieć dystrybucji i to niezwykle nowoczesną, kiedy będziemy mogli oferować za jej pośrednictwem, za pośrednictwem bardzo wydajnej, może najwydajniejszej w branży sieci, produkty, nowe produkty w każdym z tych krajów przy konkurencyjnych kosztach, to pojawią się znaczne dodatkowe synergie. Także synergie związane z substancjami czynnymi. Istnieje ogromne potencjalne pole dla synergii związanych z czynnymi substancjami farmaceutycznymi, zarówno z punktu widzenia produktu, jak i zakładów. Dziękuję.

Operator

Corey Davis z JP Morgan.

Corey Davis - JP Morgan — Analitik

Chciałbym zapytać, czy Państwa zdaniem połączenie to wywiera na waszą konkurencję presję do przystępowania do połączeń, czy tylko presję z punktu widzenia konkurencji? Czy łącząc się mogą stać się bardziej konkurencyjni?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Myślę, że to pytanie należałoby zadać komu innemu, nie nam.

Operator

Rich Watson z William Blair.

Jim Peresi - William Blair — Analitik

Mówi Jim Peresi zamiast Richa Watsona. Jak duży wpływ na decyzję o przystąpieniu do połączenia odegrał fakt posiadania tanich producentów w Indiach? Dziękuję.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Cóż, Indie stanowią nisko kosztową bazę, zwłaszcza jeśli chodzi o koszty pracy, ale także czasami o koszty kapitału. Jak Pan wie, z tych możliwości można korzystać nawet bez dokonywania przejęć przedsiębiorstw.

Przykładowo, Teva dokonała niewielkich przejęć i rozwija zakupione zakłady, budując na ich podstawie poważną działalność w Indiach. Można więc osiągnąć to bez przejęć, choć oczywiście, jeśli będzie taka możliwość strategicznie korzystna, to ją rozważymy.

Operator

David Maris z Banc of America.

David Maris - Banc of America — Analityk

Mam kilka pytań. Po pierwsze co do Teva — sceptyk mógłby powiedzieć, że Teva obchodzi rocznicę nabycia Sicor. W toku kwartału spadł zysk na akcję z produktu ze względu na chybioną transakcję produktową. A poza tym w branży spekuluje się, że warunki są bardzo, bardzo trudne, a tu dwóch mądrych ludzi - Dr Frost i Dr Strungmann sprzedają spółki, które sami założyli. Jak określiliby Pan ogólną sytuację rynkową? Po drugie, co do części wynagrodzenia w formie akcji - Teva pokrywa część transakcji w akcjach. Wcześniej w tym kwartale czy kilku ostatnich kwartałach Teva skupowała akcje. Czy wobec tego wykup dokonywany przez Teva obecnie zakończył się i jakie jest wasze stanowisko w kwestii - gotówka czy akcje? Czy jesteście emitentem czy skupującym?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Zanim poproszę Georga o kilka słów to chciałbym odpowiedzieć na kilka z Pańskich pytań. Po pierwsze, jeśli chodzi o wykup akcji, myślę że wykupywaliśmy akcje w momencie, kiedy uważaliśmy ich cenę za bardzo niską. Dysponowaliśmy wówczas znaczną gotówką i mieliśmy możliwość nabycia akcji po cenie, o której wiedzieliśmy, że jest niska. Więc tak robiliśmy. To był jedyny powód wykupu.

Po drugie, jeśli chodzi o ogólną sytuację na rynku w branży produktów generycznych, to myślę, że ustosunkowaliśmy się do tej kwestii na początku roku, wydając nasze przewidywania na 2005 roku. Mówiliśmy wówczas, że przed nami trudny rok ze względu na zmniejszoną liczbę wprowadzanych produktów w USA. Faktycznie, jak dotychczas w USA wprowadziliśmy mniej, a nawet znacznie mniej produktów, co skompensowaliśmy sobie bardzo, bardzo intensywną działalnością w branży generycznej poza USA. W tym, rzecz jasna, dzięki znakomitym wynikom preparatu Copaxone. Obniżyliśmy EPS- poinformowaliśmy rynek w ostatnim kwartale, co zamierzamy zrobić. Straciliśmy 0,04 USD na jednym produkcie, co uważaliśmy za istotną stratę, o której musimy poinformować rynek. Uważamy jednak, że mimo tych trudności będziemy mieścić się w granicach ogłoszonych pierwotnie przewidywań, chociaż być może w ich dolnym przedziale, a nie w górnym.

George, chciałbyś coś do tego dodać?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Dodałbym tylko tyle, że owszem, Panie Maris, ci dwaj panowie, o których Pan wspomniał, są rzeczywiście niezwykle bystrzy. Podejrzewam jednak, że mamy tu po prostu do czynienia z sytuacją, gdzie obaj prezesi doceniają znaczenie globalizacji i fakt, że nasza branża staje się coraz bardziej światowa. Poza tym Israel chyba już na wszystko odpowiedział.

Dr Phillip Frost

Mówi Phil Frost. Będę mówił za siebie, ale ja nie postrzegam siebie w tej sytuacji jako sprzedającego. Z mojej perspektywy patrząc - zamieniam swoje akcje na akcje innej spółki w taki sposób, który wzmocni moją inwestycję. Tak więc nie jest to dla mnie sprzedaż. Jeśli już, to myślę że jest to dla nas jeszcze korzystniejsza inwestycja i mam nadzieję, że wyrażam tu przekonanie wszystkich akcjonariuszy.

Operator

David Woodburn z Prudential.

David Woodburn - Prudential — Analityk

Gratuluje Panom. Wiem, że na to pytanie nie możecie Panowie szczegółowo odpowiedzieć, ale poteoretyzujmy sobie. Ponieważ macie obecnie trzy produkty doustne do terapii stwardnienia rozsianego w fazie II albo na początku fazy III to wydaje się, że istnieje możliwość, że po zamknięciu transakcji będziecie ich mieli mniej, a w zamian więcej gotówki. Czy interpretuję to prawidłowo, że moglibyście sprzedać prawa do przynajmniej jednego z nich, o ile tak postanowicie? Po drugie, muszę zapytać, czy kontrakt przewiduje jakieś warunki, które mogą jeszcze spowodować niepowodzenie transakcji?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Nie usłyszałem drugiego pytania?

David Woodburn - Prudential — Analitik

Czy warunki transakcji obejmują jeszcze jakieś uwarunkowania, które w przypadku jakichś zdarzeń po którejkolwiek stronie mogą spowodować niepowodzenie transakcji?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Odpowiem najpierw na pierwsze pytanie. Powtórzę, że strategicznie naszym celem jest zająć i utrzymać miejsce lidera w terapii stwardnienia rozsianego. Dlatego opracowujemy dwa doustne produkty dla tej terapii. W razie potrzeby dodamy jeszcze jeden. A gdyby Pan trafił na coś jeszcze nowego, to też z przyjemnością dodamy do asortymentu. Tak, że nie sędzę, abyśmy mieli wymieniać produkt do leczenia stwardnienia rozsianego za gotówkę. To by nie było zgodne z naszą strategią. A marzymy wręcz o takim wyzwaniu, żeby mieć dwa czy trzy doustne specyfiki do leczenia stwardnienia rozsianego i zastanawiać się, jak je razem wypuścić na rynek.

Co do warunków - nie wiadomo mi o żadnych uwarunkowaniach, które mogłyby uniemożliwić tę transakcję.

David Woodburn - Prudential — Analitik

Bardzo dziękuję.

Operator

Michael Tong z Wachovia Securities.

Michael Tong - Wachovia Securities — Analitik

Jedną z waszych mocnych stron, jeśli chodzi o wcześniejsze przejęcia przedsiębiorstw, była umiejętność integracji z nabywanym przedsiębiorstwem. W tym świetle, czy wasze zespoły kierownicze są już gotowe do prowadzenia działalności? Czy określono odpowiednie osoby? Jeśli nie - kiedy spodziewacie się to zrobić?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Przede wszystkim zgadzam się, że na przestrzeni lat wypracowaliśmy szczególne doświadczenie w, powiedziałbym, integrowaniu spółek i w przeszłości udawało nam się to znakomicie. W ubiegłym roku zintegrowaliśmy działalność największego przedsiębiorstwa, czyli Sidor. Sidor był już globalnym koncernem, prowadzącym działalność nie w jednym, ale w wielu krajach. A jednak integracja ta się udała. Powiedziałbym nawet, że przebiegła błyskawicznie. Zajął to kilka miesięcy. Udało się to dzięki temu, że nie prowadziła jej jedna osoba odpowiedzialna globalnie za integrację i na Litwie i w Meksyku i w Chinach. Przeciwnie - w każdym miejscu mieliśmy swój zespół kierowniczy.

Oznacza to, że integracja Sidor U.S. była realizowana przez nasz zespół amerykański. Integrację w Meksyku w Teva realizował zespół międzynarodowy, a integrację Sidor we Włoszech zespół europejski i zespół ds. substancji czynnych. Mamy więc wiele zespołów integracyjnych, co oznacza, że zadania integracyjne rozkładają się na poszczególne zespoły kierownicze w poszczególnych obszarach geograficznych, w których się znajdujemy, i w poszczególnych obszarach działalności, np. w branży substancji czynnych. Dlatego obecnie dysponujemy ogromną liczbą menedżerów, którzy realizować będą integrację. Nie jest więc tak, że mamy jakiś wakat na stanowisku osoby integrującej.

Musimy dodać, że zespół sprzedaży w Ivax to zespół świetnej i utalentowanej kadry kierowniczej. Jestem pewien, że razem uda nam się całkowicie złączyć nasze spółki, ponieważ czymże innym jest integracja, jeśli nie połączeniem spółek dla lepszego wykorzystania ich zasobów i mocnych stron.

Operator

Andrew Forman z WR Hambrecht.

Andrew Forman - WR Hambrecht — Analitik

Dwa pytania. Pytanie z USA do Pana Georga Barretta, a następnie Phila Frosta w sprawie globalizacji. Panie Barrett - spodziewając się w roku 2006 rekordowego wygasania praw patentowych oraz w świetle wprowadzenia ustawy o modernizacji opieki zdrowotnej (ang. *Medicare Modernization Act - ustawa MMA*) jeśli chodzi o korzyści z leków słyszy się opinie, że wolumen mógłby ogółem wzrosnąć o 200 czy 300 punktów procentowych. Co oferuje w tym świetle Ivax i jego spółka powstające z jego połączenia z Teva? Jak zwiększać się będzie wykorzystanie tego kanału dystrybucji dla zwiększenia udziału w rynku? Czy to jest jeden z głównych powodów dzisiejszych informacji?

Drugie pytanie do Pana Frosta. Czy może Pan przypomnieć nam, w ilu krajach Ivax faktycznie prowadzi sprzedaż międzynarodową i co wnosi Teva jeśli chodzi o realizację, globalną sieć dostaw i zwiększanie udziału Ivax, aby zapewnić mu konkurencyjność wobec np. Dr. Reddy's, the Remvaxes (telefon), na niektórych z rynków rozwijających się, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej? Dziękuję.

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Naszym zdaniem nie ma wątpliwości, iż nabycie, o którym mówimy, zapewnia możliwość rozszerzenia i powiększenia linii produktów, zwiększenia grupy produktów przygotowywanych do wprowadzenia na rynek, a także rozwijanie usług świadczonych naszym klientom. Oferuje nam ogromne bogactwo i zasięg w każdym aspekcie i każdym kanale amerykańskiego rynku produktów generycznych. To budzi nasz ogromny entuzjazm. Co do ustawy MMA, wszelkie zmiany wzmacniające naszą pozycję na rynku uznajemy wyłącznie za pozytywne, a nie ma chyba większych wątpliwości, że leki generyczne będą elementem rozwiązania finansowania świadczeń opieki zdrowotnej.

Dr Phillip Frost

Mówi Phil Frost. Odpowiadając na Pana pytanie - działalność prowadzimy na miejscu w około 40 krajach, natomiast sprzedaż przez takie czy inne kanały w 80 krajach. Myślę jednak, że ważną sprawą jest to, że zawsze staramy się podkreślać nasze wysiłki na rynkach, które uważamy za rozwijające się, gdzie potencjał wzrostu jest jeszcze większy. Myślę, że w pewnym zakresie Teva robiła to samo. Łącząc nasze wysiłki na tych rynkach, myślę, zdążamy w bardzo, bardzo korzystną stronę, jeśli chodzi o ogólny rozwój. Na bardziej rozwiniętych rynkach, takich jak np. rynki Zachodniej Europy, to połączenie także zapewni nam dodatkowe wzmocnienie. Jednak jeśli chodzi o stopę wzrostu, to zajmimy znakomitą pozycję na rynkach notujących obecnie najszybszy rozwój w tej branży.

Andrew Forman - WR Hambrecht — Analityk

Dalsze pytanie w tym kierunku do Pana Sussekinda. Czy sądzi Pan, że 150 mln USD oszczędności to realistyczna wielkość, czy może być ona znacznie wyższa? Jak zaawansowany jest proces ustalania synergii kosztowych?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Oczywiście będąc poza spółką ma się ograniczoną możliwość dokonywania ustaleń, ale uważamy 150 mln USD w ciągu dwóch lat za bezpieczną wielkość.

Operator

David Lickrish z HSBC.

David Lickrish - HSBC — Analityk

Dzień dobry wszystkim i gratulacje. Jedno krótkie pytanie odnośnie znaczenia tej transakcji dla klientów. Czy możecie Państwo omówić krótko, w jaki sposób ta transakcja zmieni wasze stosunki z klientami i jaki może wywrzeć wpływ na branżę w szerszym ujęciu?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

George zechciałbyś odpowiedzieć —?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Oczywiście. Mówię tu znów o branży generycznej w USA. Jeszcze raz powtórzę, że wierzymy, że kluczem do sukcesu na tym rynku jest zapewnienie klientom ogromnego koszyka produktów i dostęp do produktów w opracowaniu oraz ogromnej oferty usług. Wobec tego jesteśmy przekonani, że w tym sensie dla naszej bazy klientów nastąpią pozytywne zmiany. Rynek jest oczywiście ciągle bardzo konkurencyjny, wobec czego klienci będą mieli ogromny wybór, ale jesteśmy przekonani, że dzięki komplementarności najsilniejszych obszarów naszych spółek na rynku generycznym w USA mamy możliwość wydobycia tego co najlepsze z obu stron. Daje nam to znaczne wzmocnienie w sprzedaży detalicznej, ale także wzmacnia obecność w szpitalach, o którą dbamy od czasu nabycia Sicor. Myślę więc, że to bardzo pozytywna zmiana i jesteśmy spokojni, że nasze stosunki z klientami pozostaną bardzo dobre i że oni także uznają tę transakcję za krok w dobrą stronę.

David Lickrish - HSBC — Analityk

A w odniesieniu do waszych konkretnych stosunków handlowych. Czy one się w jakiś sposób zmieniają? Jakie korzyści uzyskujecie w stosunkach z klientami?

George Barrett - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny ds. Ameryki Północnej

Generalnie, nasze grupy docelowe to w znacznej części ci sami klienci, z nieco przesuniętym środkiem ciężkości i z nieco rozbieżnymi obszarami o największych osiągnięciach. Jeszcze raz: myślę, że będziemy kontynuować sprzedaż na rzecz krajowych odbiorców w sposób bezpośredni i że integracja pomiędzy naszymi spółkami przebiegnie sprawnie. Ivax zawsze miał dobre stosunki w sferze pomocy medycznej i zrobimy wszystko, by wykorzystać to w jak najlepszy sposób. Tak więc, widzimy tu ponownie silne obszary komplementarne. Z tego punktu widzenia myślę, że zdobywanie poszczególnych rynków będzie względnie nieskomplikowane. Natomiast jeśli chodzi o naszą organizację, jak wspomniał Israel, nie jesteśmy jeszcze gotowi udzielić odpowiedzi na te pytania w tym zakresie.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Myślę George, że możemy tu dodać, że faktycznie każdemu klientowi, czy to w USA czy w innych krajach, będziemy w stanie zaoferować szerszy asortyment produktów, większy koszyk i bogatszy pakiet produktów oczekujących na wprowadzenie na rynek, co zapewni im bezpieczeństwo, jeśli chodzi o przyszłe źródła dochodów. Dlatego uważam, że jest to oczywista korzyść z transakcji.

Operator

Ajay Sharma z CLSA.

Ajay Sharma - CLSA — Analityk

Dzień dobry Panom. Chciałbym wiedzieć, czy Ivax ma dużą liczbę sojuszy produkcyjnych z pewnymi spółkami Indyjskimi, takimi jak Cipla, rzędu może 35, 40 produktów. Teraz, po integracji z Teva, która może mieć odpowiadające tym produktom własne substancje czynne, co się stanie z sojuszami Ivax z dostawcami?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Myślę, że przede wszystkim nie potrafimy powiedzieć Panu, co się stanie. Mogę tylko powiedzieć, że weźmiemy każdy produkt, który możemy wprowadzić z korzyścią na rynek.

Ajay Sharma - CLSA — Analityk

Dziękuję.

Operator

Kathy Schick z RBC Financial Products.

Kathy Schick - RBC Financial Products — Analityk

Witam. Chciałabym potwierdzić kilka spraw dotyczących obligacji zamiennych Ivax. Po pierwsze, mówiliście Panowie, że macie około 1,5 miliarda w gotówce na transakcję oraz że macie zobowiązania banków. Zakładam więc, że oznacza to dodatkowe 2,2 miliarda zadłużenia. A oprócz tego są jeszcze wszystkie obligacje zamienne Ivax w miarę upływania ich terminów wymagalności? Po drugie, te obligacje zamienne, które nie zostały dotychczas zamienione, chciałam potwierdzić, czy będą obecnie zmieniane tak samo - pół na akcje, pół na gotówkę?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Nie. Mówiliśmy, że o ile zostaną przedstawione do zamiany, to będą przede wszystkim rozliczane gotówkowo, więc do tego potrzebujemy gotówki. Tylko nadwyżka ponad wartość nominalną będzie wypłacana w akcjach. Obliczaliśmy więc, że możemy potrzebować dodatkowego 1 miliarda USD, oprócz 3,7 miliarda USD na nabycie akcji Ivax.

Kathy Schick - RBC Financial Products — Analityk

A wobec tego, jeśli obligatariusze postanowią zatrzymać swoje obligacje zamienne i ich obecnie nie zamieniać, to na co zostaną zamienione później?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Tak, jakby posiadali akcje na dzień transakcji.

Kathy Schick - RBC Financial Products — Analityk

A zatem będzie to rodzaj standardowego rozwiązania dla wszystkich, którzy nie zdecydują się na podział między gotówkę i akcje?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Tak.

Kathy Schick - RBC Financial Products — Analitik

OK. Czyli będzie to jakieś standardowe rozwiązanie. Mówiliście Panowie także, że chcecie utrzymać rating BBB. Zastanawiam się tu, bo wygląda, że „dźwignia” w waszej spółce znacznie się wydłuży, w stosunku do stanu na dziś. Zważywszy, że będziecie mieli trochę ponad jeden miliard obligacji zamiennych plus 2,2 miliarda dodatkowego zadłużenia, to wzrost jest około 3,3-krotny. Czy rozmawialiście o tym z agencjami ratingowymi? Czy one nie mają z tym problemu?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Po pierwsze, po drugiej stronie znacznie zwiększamy kapitał własny. A zatem współczynnik lewarowania, założmy na dzień zamknięcia, powinien być akceptowalny i umożliwić zachowanie BBB.

Kathy Schick - RBC Financial Products — Analitik

Dziękuję.

Operator

Eric Russ (telefon) z Lydian Asset Management.

Eric Russ - Lydian Asset Management — Analitik

Potwierdzając tylko procedurę dla obligacji zamiennych - co do zasady zamienia się je połowicznie na akcje połowicznie na gotówkę i to będzie standardowe rozwiązanie dla akcji, co do których nie ma deklaracji?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Po pierwsze, mogą zostać przekształcone przed transakcją, przed zamknięciem i wówczas uzyskają gotówkę i akcje, a akcje będą przekształcone według takiego samego współczynnika wymiany, jak wszystkie inne. Tak jak wcześniej mówiłem, wszystko to dotyczy nadwyżki ponad wartość nominalną, która zostanie wypłacona w gotówce.

Operator

Kristen Bell (telefon) z UnumProvident.

Kristen Bell - UnumProvident — Analitik

Mam podobne pytanie w sprawie ratingu. Nie słyszałam, czy faktycznie rozmawialiście Państwo z S&P w sprawie ratingu i czy potwierdzili transakcję wcześniej - czy potwierdzili rating w oparciu o Państwa zamierzenia co do finansowania transakcji?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Wie Pani, to są takie stosunki, w których otrzymuje się pewne wskazówki, odczytuje się je i czuje się bezpiecznie.

Kristen Bell - UnumProvident — Analitik

Nie wiem czy możecie powiedzieć jakiego spodziewacie się wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA, które istnieje aktualnie, po transakcji? Jeśli po transakcji przekracza 3,3 raza - to ile spodziewacie się w następnym roku?

Dan Suesskind - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor Finansowy

Będzie sporo poniżej 3.

Operator

Kolejne pytanie w tej sprawie od Richa Silvera z Lehman Brothers.

Rich Silver - Lehman Brothers — Analitik

Przewidywany termin zamknięcia?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Mówiliśmy, że przewidujemy je na koniec tego roku lub pierwszy kwartał 2006 roku.

Operator

Robert Bonte-Friedheim ze Smith Barney.

Robert Bonte-Friedheim - Smith Barney — Analitik

Witam i gratuluję. Trzy szybkie pytania. Czy poza USA są jakieś kraje, gdzie organy antymonopolowe mogą wymagać sprzedaży? Po drugie, czy z perspektywy finansowej możemy uznać to połączenie za wymówkę, żeby zacząć oddzielać koszty sprzedaży i marketingu od ogólnych i administracji? Po trzecie, po stwierdzeniu Pana Susskinda w sprawie zwiększenia i synergii wachlarza produktów przygotowywanych do wprowadzenia na rynek przez Ivax, wygląda to bardzo korzystnie na lata 2006 i 2007. Jeśli można, chciałbym uzyskać potwierdzenie, że najgorsze zdarzyło się już w 2005 roku. Oczywiście, nie możecie mówić o drugim kwartale, ale czy możecie coś podpowiedzieć w sprawie trzeciego kwartału? Czy będzie lepszy czy gorszy czy taki sam jak drugi kwartał.

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

Panie Bonte-Friedheim, mówi Israel, witam Pana. Odpowiem przede wszystkim na Pana ostatnie pytanie. Jak wspominałem wcześniej w rozmowie, ogłosiliśmy przewidywania na rok 2005 i stwierdziliśmy w nich, że będzie on stanowił wyzwanie ze względu na niższą liczbę możliwości produktowych. Faktycznie, te wyzwania pojawiły się i rzeczywiście jak dotychczas wprowadziliśmy nawet mniej produktów, zwłaszcza nie wprowadziliśmy jednego, którego wprowadzenia się spodziewaliśmy i dokonaliśmy w tej sprawie ogłoszenia. Dlatego właśnie ogłaszaliśmy zysk niższy o 0,04 USD. Jednak, na cały rok określiliśmy pewien przedział i przy okazji, ta słabość w USA spowodowana brakiem możliwości została skompensowana mocną sytuacją w branży generycznej w innych krajach, poza USA, oraz oczywiście przez wyniki Copaxonu. Jak mówiłem, nie zmieniliśmy przewidywań na cały rok. Nie zmieniliśmy ich, choć spodziewamy się trafić raczej w dolną część zakresu niż w górną, ze względu na dalszy brak możliwości produktowych.

Co do produktów oferowanych poza USA, może pojawić się kilka kwestii. Połączenie ich wszystkich nie powinno być poważnym problemem. Co do wymówek, żeby podać więcej danych dotyczących naszych finansów - takie wymówki nie są potrzebne, bo informacje są tak szczegółowe, jak naszym zdaniem powinny być. Zawsze stosowaliśmy te same zasady w przeszłości i nadal będziemy je stosować. Robimy to, co robić musimy. Poprosimy o jeszcze jedno pytanie.

Operator

Joe Vobero (telefon) z Suttonbrook Capital.

Joe Vobero - Suttonbrook Capital — Analitik

Jedno krótkie pytanie w sprawie obligacji zamiennych o oprocentowaniu 1,5 wymagalnych w 2025 roku. Czy jeśli nie dokonam zamiany w terminie 30 dni od realizacji połączenia stracę *makel (ph)*?

Israel Makov - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Prezes i Dyrektor Generalny

O ile mi wiadomo tak. Ale myślę, że powinien Pan zasięgnąć porady eksperta.

Joe Vobero - Suttonbrook Capital — Analitik

OK. Dziękuję bardzo.

Dorit Meltzer - Teva Pharmaceutical Industries Ltd. — Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

Ta telekonferencja była nagrywana i będzie dostępna od północy, 1 sierpnia czasu wschodniego, oraz przechowywana na naszej stronie internetowej. Aby ją odsłuchać z USA lub Kanady proszę wybrać numer 1-877-660-6853; z innych krajów należy dzwonić pod numer 1-201-612-7415, konto numer 3055, identyfikator 162720. Przez Internet można ją odtworzyć na naszej stronie internetowej www.tevapharm.com. Dziękuję i do zobaczenia.

Operator

Dziękuję Państwu za udział w dzisiejszej telekonferencji. Możecie się już Państwo rozłączyć, a ja życzę Państwu miłego dnia.