

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
Dotyczy: 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 ZAŻNAJOMIĆ 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 POPRZEC 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.

IVAX CORPORATION

1 sierpnia 2005 r.

09:30 CDT

- Moderator Szanowni Państwo, dziękujemy za chwilę oczekiwania. Witam Państwa na telekonferencji poświęconej wynikom IVAX Corporation za drugi kwartał 2005 roku. W tej chwili wszyscy uczestnicy są połączeni, ale tylko w trybie odbioru. Przypominam, że dzisiejsza konferencja jest nagrywana. Proszę obecnie o zabranie głosu Dra Phillipa Frosta. Proszę bardzo.
- Dr P. Frost Witam wszystkich. Nazywam się Phillip Frost, jestem Przewodniczącym i Dyrektorem Generalnym IVAX Corporation. Chciałbym powitać wszystkich na dzisiejszej telekonferencji, transmitowanej również przez Internet, zorganizowanej w celu omówienia ogłoszonych dziś wyników finansowych Spółki za drugi kwartał 2005 roku. Jeśli nie otrzymaliście Państwo tej informacji prasowej, można ją ściągnąć ze strony internetowej www.IVAX.com. Przypominam, że dzisiejsza telekonferencja nie przewiduje pytań ze strony uczestników.
- Wraz ze mną są tu dziś Neil Flanzraich, nasz Wiceprzewodniczący i Prezes Spółki, Tom Beier, Starszy Wiceprezes ds. Finansów i Dyrektor Finansowy oraz David Malina, Dyrektor ds. Kontaktów z Inwestorami.
- Proszę teraz Davida o przypomnienie pewnych zasad, a następnie Neila o uwagi na temat naszej działalności. Potem proszę Toma o omówienie wyników finansowych za drugi kwartał 2005 roku.
- D. Malina Dzień dobry. Chciałbym przypomnieć, że stwierdzenia, które zostaną wygłoszone w toku dzisiejszej telekonferencji, mają charakter stwierdzeń dotyczących przyszłości i podlegają zastrzeżeniom wynikającym z ustawy *Private Securities Litigation Reform Act* z 1995 roku. Stwierdzenia te obarczone są ryzykami i niepewnościami, które mogą wpływać na działalność i perspektywy rozwoju IVAX oraz powodować, że faktyczne wyniki różnić się będą istotnie od przedstawionych lub sugerowanych w toku telekonferencji. Należy rozważyć czynniki związane z ekonomią, konkurencją, działalnością administracji, rozwojem technologii oraz inne czynniki omówione w raporcie rocznym IVAX oraz w Formularzu 10-K i innych dokumentach składanych w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (ang. *Securities and Exchange Commission*; „SEC”). Neil.
- N. Flanzraich Dziękuję David. Dzień dobry. Pozwolicie Państwo, że przedstawię krótko wyniki za drugi kwartał i naszą działalność. Przychody netto w drugim kwartale wyniosły 577,3 mln USD, co stanowi wzrost o 24% w stosunku do przychodów ze sprzedaży netto za drugi kwartał 2004 roku, które wyniosły 464 mln USD. Zysk netto w drugim kwartale 2005 roku wyniósł 45,6 mln USD. Zysk na akcję (EPS) w drugim kwartale 2005 roku wyniósł 0,17 USD. Zysk netto w drugim kwartale 2004 roku wyniósł 48,1 mln USD, natomiast zysk na akcję 0,18 USD.
- Choć nie udostępniamy przewidywań w okresach kwartalnych, wyniki za drugi kwartał i pierwsze półrocze są zgodne z naszymi przewidywaniami na drugi kwartał 2005 roku i przewyższają przewidywania dla pierwszego półrocza tego roku. Dochód przed opodatkowaniem za drugi kwartał wyniósł 65,1 mln USD w porównaniu do 58,2 mln USD w drugim kwartale 2004 roku. Zysk netto za ten kwartał odzwierciedla podwyższoną stawkę podatkową w wysokości około 30%, w porównaniu do stawki w wysokości około 17% w tym samym kwartale 2004 roku.
- W drugim kwartale 2005 roku nie wystąpiły dodatkowe korzyści z dwóch znaczących produktów z sześciomiesięcznym okresem wyłączności, jak miało to miejsce w drugim kwartale 2004 roku w odniesieniu do produktów Metformin ER i Metformin/Glyburide.

Przewidujemy, że wyniki w drugiej połowie 2005 roku będą znacznie lepsze i potwierdzamy przewidywania dotyczące zysku na akcję w zakresie od 0,76 USD do 0,86 USD za cały 2005 rok. Uważamy, że zysk za cały rok mieścić się będzie w górnych strefach tego przedziału. Potwierdzamy także przewidywania zysku na akcję na 2006 rok w zakresie od 1,35 USD do 1,55 USD. Przewidywania IVAX na 2006 rok nie uwzględniają zysku ze sprzedaży generycznego odpowiednika leku Zocor, który przewidujemy wypuścić na rynek w połowie 2006 roku.

Nadal uważamy, że powinniśmy uzyskać sześciomiesięczny okres wyłączności dla generycznego odpowiednika Zocoru, co spowodowałoby znaczną nadwyżkę ponad przewidywania. Naturalnie przewidywania na lata 2005 i 2006 podlegają zastrzeżeniom wynikającym z ogłoszonego niedawno zawarcia umowy z Teva Pharmaceuticals w sprawie przejęcia IVAX przez Teva. Obecnie przygotowujemy informację dla akcjonariuszy, która zostanie złożona w SEC, w celu uzyskania zgody akcjonariuszy na tę umowę.

Przewidujemy złożenie materiałów informacyjnych dla akcjonariuszy w SEC w ciągu najbliższych tygodni. Dr Frost, ja oraz pozostali członkowie rady dyrektorów jesteśmy przekonani, że transakcja ta leży w najlepszym interesie naszych akcjonariuszy.

Spodziewamy się, że w wyniku zawarcia tej umowy połączenie IVAX i Teva rozpocznie się pod koniec 2005 lub na początku 2006 roku. W związku z tym nie ma logicznego uzasadnienia dla dalszego ogłaszania przewidywań na 2006 rok indywidualnie dla IVAX. W związku z tym, od dziś przestajemy ogłaszać przewidywania na 2006 rok.

Zgodnie z oczekiwaniami nasza marża zysku pozostała na tym samym poziomie co w pierwszym kwartale 2005 roku, jednakże niższym niż rozwojowa marża zysku w drugim kwartale 2004 roku, na co złożyło się kilka powodów. Jednym z powodów skutkujących obniżeniem marży, a jednocześnie zwiększeniem przychodów i zysków było wyznaczenie w tym kwartale spółki na autoryzowanego dystrybutora dwóch ważnych leków generycznych. Przy tym, w tym kwartale nie realizowaliśmy sprzedaży dwóch znaczących leków generycznych w okresie sześciomiesięcznej wyłączności, co miało miejsce w drugim kwartale 2004 roku. Przewidujemy jednak poprawę marży zysku w drugiej połowie 2005 roku.

IVAX uzyskał znaczny wzrost przychodów we wszystkich istotnych obszarach działalności w drugim kwartale 2005 roku w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku. Przychody w Stanach Zjednoczonych wzrosły o 14%, z 228,3 mln USD do 261,0 mln USD. Jest to dziesiąty z rzędu kwartał działalności IVAX w Ameryce Północnej przynoszący wzrost kwartalnych przychodów w ujęciu rok do roku. Przychody w Europie wzrosły o 15%, z 171,6 mln USD do 197,0 mln USD, a w Ameryce Łacińskiej o 29%, z 76,0 mln USD do 98,4 mln USD. To dziewiąty z rzędu kwartał przynoszący wzrost kwartalnych przychodów z działalności w Ameryce Łacińskiej w ujęciu rok do roku, a ósmy, w którym wzrost ten wyraża się liczbą dwucyfrową.

Do 14% wzrostu na rynku północnoamerykańskim w drugim kwartale 2005 roku przyczyniła się głównie działalność w branży produktów generycznych. Uzyskaliśmy 6 zezwoleń na produkty generyczne i wprowadziliśmy je na rynek, jedno zezwolenie warunkowe (ang. *tentative approval*) i zostaliśmy autoryzowanym dystrybutorem generycznych odpowiedników dwóch ważnych produktów: Ultracet spółki OMJ Pharmaceuticals, Inc. i OxyContin spółki Purdue Pharma. Spodziewamy się uzyskać znaczną liczbę kolejnych zezwoleń na produkty generyczne w dalszej części roku, a możliwość uzyskania autoryzacji jako dystrybutor generycznych wersji innych produktów pozwala nam spodziewać się wzmocnienia przychodów w pozostałej części 2005 roku.

W ostatni piątek, dnia 29 lipca 2005 r. IVAX ogłosił, że zostaliśmy autoryzowanym dystrybutorem generycznego odpowiednika tabletek przeciwbólowych MS Contin spółki Purdue Pharma.

Zaplecze przygotowywanych przez IVAX produktów generycznych obejmuje obecnie 57 wniosków ANDA złożonych w FDA, z czego 12 ma szansę uzyskać status *first to file*, co wiąże się z roczną sprzedażą markową na kwotę ponad 11 mld USD. Nasze zaplecze nowych produktów jest ogólnie uważane za drugie co do wielkości w branży. Zaplecze produktów generycznych IVAX kryje szereg produktów o dużym potencjale. Niektóre z nich są publicznie znane - należą do nich odpowiedniki: Zoloftu - leku antydepresyjnego Pfizer; zawarta została ugoda, w ramach której Pfizer zezwala IVAX na wypuszczenie na rynek generycznego odpowiednika w połowie 2006 roku i przewidujemy uzyskanie sześciomiesięcznego okresu wyłączności; Proscar, lek Merck & Co stosowany przy łagodnym przerostie prostaty; IVAX przewiduje rozpoczęcie sześciomiesięcznej wyłączności w połowie 2006 roku. Zocor, lek Merck & Co na obniżenie cholesterolu; IVAX pierwszy złożył wniosek o uchylenie praw patentowych dotyczących Zocoru i przewiduje wypuszczenie własnej generycznej wersji Zocoru w połowie 2006 roku. Blisko trzy lata po złożeniu przez nas wniosku Merck wycofał z Pomarańczowej Księgi FDA (ang. *FDA's Orange Book*) patent objęty wnioskiem.

Nie uważamy, aby wycofanie patentu z Pomarańczowej Księgi przez markowego producenta miało pozbawić nas okresu wyłączności. Złożyliśmy obywatelski wniosek w FDA określający nasze stanowisko. Uważamy, że powinniśmy uzyskać sześciomiesięczny okres wyłączności na generyczny odpowiednik Zocoru, co powinno znacznie poprawić wyniki w 2006 roku.

Lexapro, lek antydepresyjny Forest Lab; rozprawa w sprawie złożonego przez nas wniosku o uchylenie praw patentowych do Lexapro została odroczone do grudnia 2006 roku. Lexapro nigdy nie był ujmowany w przewidywaniach.

Zyprexa, lek antypsychotyczny Eli Lilly. IVAX pierwszy złożył wniosek w sprawie patentu na Zyprexa. W kwietniu 2005 roku Regionalny Sąd Federalny w stanie Indiana (ang. *Indiana Federal District Court*) utrzymał w mocy patent na Zyprexa. IVAX nadal uważa, że patent ten jest nieważny i w ciągu najbliższych tygodni złożymy odwołanie od tej decyzji sądu w Amerykańskim Sądzie Apelacyjnym, w okręgu Federalnym w Waszyngtonie (ang. *U.S. Court of Appeals, Federal Circuit in Washington, D.C.*) gdzie, naszym zdaniem, mamy znaczne szanse powodzenia. Sprzedaż Zyprexa nie była objęta przewidywaniami.

Flonase, lek GlaxoSmithKline stosowany w leczeniu nieżyty nosa. W tej sprawie nie mamy żadnych nowych wiadomości. Ze względu na niepewności dotyczące wyników procedur administracyjnych Flonase nie jest ujmowany w przewidywaniach.

Jednym z ważnych elementów realizowanej w Stanach Zjednoczonych strategii w zakresie produktów wziewnych jest albuterol - lek stosowany w leczeniu astmy. Znacznie ponad 90% inhalatorów albuterolu sprzedawanych w Stanach Zjednoczonych to tanie produkty z napędem aerozolowym (CFC). Reszta rynku to kilka marek albuterolowych, bezfreonowych lub HFA.

Albuterol HFA IVAX w standardowym dawkującym inhalatorze, który wypuściliśmy na rynek pod koniec 2004 roku przyniósł bardzo dobre wyniki i obecnie walczy o osiągnięcie największego udziału w rynku produktów albuterolowych HFA. W marcu 2005 roku FDA wydała zarządzenie nakazujące wycofanie z rynku amerykańskiego produktów albuterolowych napędzanych CFC do dnia 31 grudnia 2008 r.

Podejmowane są już pierwsze prace legislacyjne promujące FA. W czerwcu 2005 roku grupa robocza stron Protokołu montrealskiego w sprawie substancji niszczących warstwę ozonową (ang. *Montreal protocol on substances that deplete the ozone layer*) ogłosiła projekt decyzji ograniczającej wykorzystanie gazów CFC w Europie i Stanach Zjednoczonych w inhalatorach dozujących w 2006 roku, a począwszy od dnia 1 stycznia 2007 r. zakaz udzielania zezwoleń tym spółkom, które mają na rynku produkty albuterolowe bez CFC lub typu HFA.

Jeśli takie zasady przyjmie FDA w stosunku do wycofywania, począwszy od dnia 31

grudnia 2008 r. produktów albuterolowych wykorzystujących CFC z rynku amerykańskiego lub rynku UE w wyniku Protokołu z Montrealu i nastąpi względnie przyspieszone przestawienie rynku amerykańskiego na bezfreonowy albuterol, to stanowiłoby to bardzo korzystną sytuację dla IVAX. Nawet jednak jeśli żaden z tych scenariuszy nie nastąpi, to naszym zdaniem IVAX może uzyskać znaczący udział w rynku inhalatorów albuterolowych w przypadku zatwierdzenia naszego inhalatora aktywowanego oddechem. Inhalator aktywowany oddechem jest naszym zdaniem łatwy do prawidłowego używania, co znowu stanowi istotną cechę dla specyfiku służącego ratowaniu się w atakach astmy mogących nawet zagrozić życiu. W samych Stanach Zjednoczonych rocznie przyjmuje się do szpitali 465.000 pacjentów z astmą, której ostre ataki powodują rocznie w Stanach Zjednoczonych ponad 5.000 przypadków śmiertelnych.

Dnia 11 maja 2005 r. IVAX nabył Phoenix Scientific - czołowego amerykańskiego producenta generycznych leków weterynaryjnych. Spółka ta została połączona z naszą świetnie radzącą sobie spółką zależną zajmującą się produktami weterynaryjnymi VDM i razem stworzyły nowy podmiot zależny IVX Animal Health, który, jak przewidujemy, w znaczący sposób przyczyni się do poprawy wyników.

Przychody IVAX z działalności w Europie wzrosły o 15% dzięki trwałym sukcesom w działalności na terenie Europy Środkowej i Wschodniej, wkładowi ze strony polskiej spółki farmaceutycznej Polfa Kutno, przejętej w czwartym kwartale 2004 roku, dalszemu rozwojowi sprzedaży preparatu QVAR i wypuszczeniu na rynek w Wielkiej Brytanii na zasadach *first-to-file* preparatu Nasofan, będącego generycznym odpowiednikiem Flonase, który osiągnął udział w rynku na poziomie 44%

Już po zakończeniu kwartału zawarliśmy z Mayne Pharma umowę w sprawie dystrybucji szeregu onkologicznych produktów generycznych Mayne w zastrzykach na pewnych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej. W drugim kwartale 2005 roku renegotjowaliśmy porozumienie z Mayne w sprawie preparatu Paxene dla pewnych krajów europejskich. Zgodnie z nową umową uzyskujemy płatności, które częściowo zostały wykazane w drugim kwartale, kwota ta była tylko odrobinę wyższa niż wielkość, którą wykazalibyśmy za ten kwartał na podstawie poprzedniego brzmienia umowy.

Znacznie większe kwoty zostaną wykazane w trzecim i czwartym kwartale tego roku. W przyszłości nadal uzyskiwać będziemy płatności na podstawie umowy z Mayne z tytułu sprzedaży Paxene w tych krajach, jednak w znacznie niższych kwotach niż na podstawie poprzedniej umowy. Nadal będziemy sprzedawać ... w Europie poza sferą objętą koncesjonowaniem przez te państwa.

Przychody w Ameryce Łacińskiej wzrosły o 29%. Jest to już dziewiąty z rzędu kwartał, w którym notujemy wzrost działalności IVAX w Ameryce Łacińskiej w każdym kwartale roku w stosunku do roku poprzedniego. Nasze przedsiębiorstwa w Wenezueli, Chile, Argentynie i Peru a sieć aptek w Peru, BTL, przejęta w drugim kwartale 2004 roku, w znacznym stopniu przyczyniły się do tego rozwoju.

IVAX nadal czynił postępy w rozwoju zaplecza leków markowych w drugim kwartale 2005 roku. We współpracy z Serono rozpoczęliśmy III etap badań klinicznych specyfiku Mylinax na bazie klardyminy do stosowania w terapii stwardnienia rozsianego, który może być pierwszym specyfikiem w terapii stwardnienia rozsianego stosowanym doustnie.

Rozpoczęliśmy III etap badań kortykosterydu etabonad loteprednolu stosowanego w leczeniu nieżyty nosa u dzieci, a w ciągu ostatnich dwóch tygodni odbyło się kliniczne spotkanie planistyczne z konsorcjum Northeast ALS poświęcone przygotowaniu do rozpoczęcia etapu II-B badań klinicznych preparatu talampanel stosowanego w leczeniu stwardnienia zanikowego bocznego (choroby Lou Gehriga).

W drugim kwartale 2005 roku wydatki na marketing i sprzedaż IVAX wzrosły o 25%, wydatki administracyjne wzrosły zaś o 6% w stosunku do drugiego kwartału 2004 roku. Wzrost wydatków wiązał się przede wszystkim z niedawno zakupionymi przedsiębiorstwami: Medco i BTL (drugi kwartał 2004 roku), Polfa Kutno (czwarty

kwartał 2004 roku) i Phoenix Scientific (11 maja 2005 r.). Wydatki na działalność badawczo-rozwojową w drugim kwartale 2005 roku były o 7% niższe niż w drugim kwartale roku 2004.

Pragnę podziękować wszystkim akcjonariuszom za wsparcie w tym roku. Oddam teraz głos Tomowi Beierowi, który dokończy omówienie wyników finansowych.

T. Beier

Dziękuję bardzo. Dziś IVAX Corporation ogłosił zysk netto w wysokości 45,6 mln USD czyli 0,17 USD na akcję za drugi kwartał zakończony dnia 30 czerwca 2005 r. Zysk netto za drugi kwartał 2004 roku wyniósł 48,1 mln USD, czyli 0,18 USD na akcję, z uwzględnieniem korekt.

Zysk brutto wyniósł 236,7 mln USD w obecnym kwartale, w porównaniu z 224,6 mln USD w tym samym kwartale 2004 roku, przychody wzrosły o 24%, natomiast zysk brutto o 5% w kwartale sprawozdawczym.

Poprawa zysku brutto w stosunku do drugiego kwartału 2004 roku wynika głównie z większych wolumenów sprzedaży na rynku produktów generycznych w Stanach Zjednoczonych oraz zwiększeniu wolumenów sprzedaży w związku z nabyciem przedsiębiorstw w Polsce i Peru w 2004 roku oraz Phoenix Scientific w 2005 roku.

Przychody ze sprzedaży netto w drugim kwartale wyniosły 577 mln USD, 24% więcej niż 464 mln USD za drugi kwartał 2004 roku i 17% więcej niż 492 mln USD za poprzedni kwartał.

Rozbicie regionalne przychodów przedstawia się następująco: Ameryka Północna - przychody wzrosły o 14% do 261 mln USD w bieżącym kwartale w porównaniu do 228 mln USD w drugim kwartale 2004 roku i były o 15% wyższe niż 228 mln USD w pierwszym kwartale 2005 roku. Zwiększenie przychodów netto w USA wiązało się przede wszystkim ze zwiększeniem wolumenu podstawowych produkowanych i dystrybuowanych przez nas produktów oraz sprzedażą nowych produktów. Zwiększenie to nastąpiło mimo zakończenia okresów wyłączności dla niektórych produktów wprowadzonych na rynek w 2004 roku.

Przychody ze sprzedaży netto w Europie wzrosły o 15% do 197 mln USD w kwartale sprawozdawczym, w porównaniu do 172 mln USD w II kw. 2004 i były o 9% wyższe niż 180 mln USD w poprzednim kwartale. Wzrost przychodów ze sprzedaży w Europie wiąże się przede wszystkim z wyższej sprzedaży w krajach Europy Środkowej i Wschodnie, korzystnych skutków wahań kursów wymiany oraz sprzedaży wynikłej z nabycia Polfy Kutno w IV kw. 2004.

Przychody ze sprzedaży netto w Ameryce Łacińskiej wzrosły o 29% do 98 mln USD w drugim kwartale, w porównaniu do 76 mln USD w tym samym kwartale 2004 roku i były o 13% wyższe, niż 87 mln USD w poprzednim kwartale. Wzrost przychodów ze sprzedaży w kwartale sprawozdawczym wynikał przede wszystkim ze zwiększenia sprzedaży w większości krajów Ameryki Łacińskiej oraz sprzedaży związanej z nabyciem dwóch spółek w Peru w drugim kwartale 2004 roku.

Procent zysku brutto w kwartale sprawozdawczym wyniósł 41%, w porównaniu do 48% w drugim kwartale 2004 roku i 41% w poprzednim kwartale. Wyższy procent zysku brutto w drugim kwartale 2004 roku obejmuje znaczne przychody ze sprzedaży nowo wprowadzonych na rynku amerykańskim produktów z okresem wyłączności. Kwartał sprawozdawczy obejmował tylko znaczące przychody ze sprzedaży w Stanach Zjednoczonych dwóch autoryzowanych produktów generycznych, które zazwyczaj wiążą się z niższą marżą zysku brutto.

Koszty działalności operacyjnej wzrosły o 13% do 174 mln USD od drugiego kwartału 2004 roku i o 13% w porównaniu do pierwszego kwartału 2005 roku. Koszty sprzedaży wzrosły o 25% w stosunku do porównywalnego kwartału i o 10% w stosunku do poprzedniego.

Ogólne koszty administracyjne wzrosły o 7% w kwartale sprawozdawczym w stosunku do drugiego kwartału 2004 roku oraz o 26% w porównaniu do poprzedniego kwartału, co obejmowało między innymi kredyt na kwotę 3,5 mln USD związany z ugodą w postępowaniu dotyczącym działalności ATI.

Wyższe koszty kwartału sprawozdawczego w porównaniu do drugiego kwartału 2004 roku wiążą się z kosztami działalności gospodarczej oraz przejęciami przedsiębiorstw w Europie i Ameryce Łacińskiej w drugim kwartale 2004 roku oraz nabyciem Phoenix Scientific w kwartale sprawozdawczym 2005 roku. Wydatki na działalność badawczo-rozwojową w drugim kwartale 2005 roku były o 7% niższe niż w drugim kwartale roku 2004, ale wzrosły o 6% w porównaniu z poprzednim kwartałem. Zmniejszenie tych wydatków wiąże się przede wszystkim z harmonogramami wydatków związanych z opracowywaniem poszczególnych produktów.

Pozostałe przychody i koszty obejmują dochody odsetkowe w kwocie 3,7 mln USD, koszty odsetek 9,3 mln USD oraz pozostałe przychody w kwocie 8,1 mln USD stanowiąc łącznie pozycję pozostałych przychodów wynoszącą 2,5 mln USD w drugim kwartale 2005 roku. Należy to porównać z kwotą pozostałych kosztów w wysokości 12,2 mln USD w drugim kwartale 2004 roku i 3,6 mln USD w poprzednim kwartale.

Efektywna stopa podatkowa w kwartale sprawozdawczym wyniosła 30% w porównaniu z 17% w tym samym kwartale 2004 roku. W 2004 roku wdrożono pewne strategie planowania podatkowego i obniżono efektywną stopę podatkową spółki. Spółka przewiduje, że za cały 2005 rok efektywna stopa podatkowa mieścić się będzie między 27% a 30%, w zależności od składu przychodów krajowych i zagranicznych oraz odnośnych stóp procentowych w poszczególnych krajach.

To wszystkie moje uwagi. Oddaję głos Doktorowi Frostowi, prosząc o podsumowanie.

Dr P. Frost

Dziękuję. Chciałbym dodać kilka słów w sprawie planowanego przejęcia IVAX przez Teva.

Jak sobie Państwo zapewne wyobrażacie, jesteśmy przekonani, że IVAX jako samodzielna spółka miałaby przed sobą świetną przyszłość. I ja również od dawna w to wierzyłem i wierzę nadal. Z drugiej jednak strony wierzę, że łącząc naszą pracę z pracą nadzwyczaj utalentowanego zespołu kierującego Tevą oraz jej pracowników zapewnimy inwestorom IVAX jeszcze lepszą przyszłość.

Myślę, że powstanie tu spółka o możliwościach przekraczających czyjekolwiek wyobrażenia. Pytano mnie, czy wybiorę wynagrodzenie w gotówce czy w akcjach, gdyż, jak Państwu wiadomo, cena oferowana jest w połowie w gotówce, a w połowie w akcjach. Odpowiedziałem niedawno, że postaram się przekonać moich doradców finansowych, aby brali tyle akcji, ile się da. Chyba udało mi się ich przekonać i pozwolą mi zapisać się na same akcje, o ile to będzie możliwe. Odzwierciedla to moje przekonanie, że inwestorzy uzyskają tu znakomite warunki, jeśli chodzi o akcje, a one same staną się bardzo cenne.

Chciałbym Państwu podziękować za zaufanie do IVAX i jego kierownictwa. Na tym zakończymy. Dziękuję bardzo.

Moderator

Szanowni Państwo - Powtórki telekonferencji będą dostępne począwszy dziś od około godz. 14:00 do dnia 8 sierpnia 2005 r. W celu odsłuchania powtórki telekonferencji należy wybrać numer 800-475-6701 w przypadku dzwoniących z terytorium Stanów Zjednoczonych albo 320-365-3844 w przypadku dzwoniących spoza terytorium Stanów Zjednoczonych. Identyfikator to 791336.

Na tym kończymy dzisiejszą telekonferencję. Dziękuję za udział, możecie się już Państwo rozłączyć.