

Składający: IVAX Corporation
zgodnie z art. 425
Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 r.
w trybie Ustępu 14a-12
Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 roku
dotyczy spółki: Ivax Corporation
nr akt Komisji 001-09623

Zastrzeżenie na podstawie ustawy Private Securities Litigation Reform Act z 1995 roku:

Stwierdzenia, oceny i inne informacje zawarte w niniejszym komunikacie dotyczące proponowanego połączenia oraz przewidywanych efektów synergii, oszczędności, wyników finansowych i operacyjnych, w tym szacunki wzrostu, trendów w działalności TEVA Pharmaceutical Industries Limited i IVAX Corporation oraz wyników finansowych, rynków produktów TEVA i IVAX, dalszego rozwoju działalności TEVA i IVAX oraz uwarunkowań i niepewności, jakim mogą podlegać TEVA i IVAX, jak również inne stwierdzenia zawierające słowa takie jak „oczekiwać”, „wierzyć”, „planować”, „szacować”, „spodziewać się”, „zamierzać”, „być”, „mieć powinność”, „móc” i inne słowa i terminy o podobnym znaczeniu stanowią „stwierdzenia dotyczące przyszłości” w rozumieniu przepisów ustawy Private Securities Litigation Reform Act z 1995 roku. Stwierdzenia te oparte są na obecnych oczekiwaniach i przekonaniach kierownictwa dotyczących przyszłych wydarzeń oraz ich potencjalnych skutków dla spółki.

Rzeczywiste wyniki mogą znacząco odbiegać od wyników oczekiwanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Ważnymi czynnikami, które mogą spowodować lub przyczynić się do powstania takich różnic, są kwestia ewentualności i czasu przeprowadzenia proponowanego nabycia oraz spełnienia wszelkich warunków związanych z takim nabyciem, włączając w to wymagane transakcje zbycia aktywów w związku z uzyskaniem zgód antymonopolowych; zdolność TEVA do szybkiej integracji działalności IVAX oraz osiągnięcia oczekiwanego efektu synergii; zaangażowanie kierownictwa w kwestie związane z połączeniem; zdolność TEVA i IVAX do efektywnego opracowywania i wprowadzania na rynek dalszych produktów farmaceutycznych; wprowadzenie konkurencyjnych produktów generycznych; wpływ konkurencji ze strony spółek produkujących leki markowe, które sprzedają lub udzielają licencji na własne produkty generyczne (tzw. „zatwierdzone leki generyczne”) lub skutecznie przedłużają okres wyłączności na swoje produkty markowe; wpływ konkurencji na sprzedaż preparatu Copaxone(R); zmiany przepisów mogące uniemożliwić TEVA lub IVAX korzystanie z okresów wyłączności; ewentualna odpowiedzialność z tytułu sprzedaży produktów generycznych przed zakończeniem postępowania odwoławczego (ang. appellate litigation), w tym dotyczącego preparatu Neurontin; wpływ przepisów regulacyjnych przemysłu farmaceutycznego i przygotowywanych przepisów prawnych, które mogą mieć wpływ na przemysł farmaceutyczny; trudności w przewidzeniu terminu uzyskania zezwoleń organów regulacyjnych, takich jak Amerykańska Komisja ds. Żywności i Leków (ang. U.S. Food and Drug Administration), Europejskie Stowarzyszenie ds. Leków (ang. European Medicines Association) bądź innych organów; środowisko regulacyjne oraz zmiany w polityce ochrony zdrowia i strukturze opieki medycznej w różnych państwach; zdolność TEVA do pomyślnego zidentyfikowania, zrealizowania i zintegrowania nabytych przedsiębiorstw; ryzyko związane z roszczeniami dotyczącymi odpowiedzialności za produkt; zależność od patentów i innych sposobów ochrony produktów innowacyjnych; fakt prowadzenia znaczącej działalności poza terytorium Stanów Zjednoczonych, która może zostać dotknięta niekorzystnymi skutkami terroryzmu i działań wojennych; zmiany kursów wymiany walut i stóp procentowych; wyniki działalności operacyjnej oraz inne czynniki omówione w Raporcie Rocznym TEVA na Formularzu 20-F i Raporcie Rocznym IVAX na Formularzu 10-K oraz w innych zgłoszeniach dokonanych przez spółki w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się jedynie do dnia, w którym zostały wydane, a ani TEVA ani IVAX nie podejmują się publicznego aktualizowania czy korygowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości, czy to w wyniku pojawienia się nowych informacji, zajścia przyszłych zdarzeń, czy w inny sposób. Inwestorzy powinni zaznajomić się dokładnie z pełnym tekstem wspólnej informacji dla akcjonariuszy/prospektu dotyczącego połączenia oraz innymi dokumentami, ponieważ zawierają one istotne informacje o proponowanej transakcji. Oświadczenie o rejestracji zawierające wspólną informację dla akcjonariuszy/prospekt oraz inne dokumenty są dostępne nieodpłatnie na stronie internetowej amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd pod adresem www.sec.gov. Wspólną informację dla akcjonariuszy/prospekt oraz inne dokumenty można również uzyskać nieodpłatnie poprzez kontakt z IVAX Investor Relations pod numerem (305) 575-6000 lub TEVA Investor Relations pod numerem 972-3-926-7554.

IVAX CORPORATION
Prowadzący: David Malina

IVAX CORPORATION
8 listopada 2005 r.
10:00 czasu Miami (CST)

- Moderator Szanowni Państwo - miło mi Państwa powitać na telekonferencji poświęconej wynikom IVAX Corporation za trzeci kwartał. W tej chwili wszyscy uczestnicy mają jedynie możliwość odsłuchu. Przypominam, że telekonferencja jest nagrywana.
- Oddaję głos naszemu gospodarzowi, p. Neilowi Flanzraichowi, Wiceprzewodniczącemu i Prezesowi. Zapraszam pana.
- N. Flanzraich Dzień dobry Państwu. Mówi Neil Flanzraich, Wiceprzewodniczący i Prezes IVAX Corporation. Przewodniczący i Dyrektor Generalny IVAX Corporation Phillip Frost jest obecnie w podróży służbowej, tak więc to mnie przypada przyjemność powitania Państwa na telekonferencji i omówienia ogłoszonych dziś wyników finansowych spółki za trzeci kwartał 2005 r. Jeśli nie otrzymaliście Państwo jeszcze informacji prasowej w tej sprawie, to jest ona dostępna na stronie internetowej www.ivax.com.
-

Przypominam, że uczestnictwo w dzisiejszej telekonferencji jest wyłącznie bierne. Wraz ze mną obecni są dziś panowie Tom Beier, nasz Wiceprzewodniczący ds. Finansów i Dyrektor Finansowy oraz David Malina, Wiceprzewodniczący ds. Kontaktów z Inwestorami.

Oddaję głos p. Malinie w kwestii formalnej a następnie przekażę kilka uwag dotyczących naszej działalności. Później pan Beier przedstawi omówienie wyników finansowych za trzeciego kwartału 2005 r., po którym przekażę jeszcze kilka końcowych uwag.

D. Malina

Przypominam Państwu, że stwierdzenia padające na dzisiejszej telekonferencji mają charakter stwierdzeń dotyczących przyszłości, objętych ustawą Private Securities Litigation Reform Act z 1995 r. Stwierdzenia te wiążą się z czynnikami ryzyka i niepewności mogącymi mieć wpływ na działalność i wyniki IVAX oraz jej perspektywy a także spowodować znaczne różnice między faktycznymi wynikami a treścią stwierdzeń padających na dzisiejszej telekonferencji. Należy brać pod uwagę gospodarcze, konkurencyjne, administracyjne, technologiczne i inne czynniki omówione w rocznym raporcie IVAX złożonym na Formularzu 10-K oraz w innych dokumentach składanych w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

N. Flanzraich

Ponieważ być może jest to ostatni kwartał, za który ogłaszamy wyniki jako samodzielna spółka, to zanim przedstawię krótkie uwagi dotyczące trzeciego kwartału 2005 r. i naszej działalności chciałbym podziękować wszystkim naszym inwestorom i pracownikom za ich lojalność i wsparcie przez wszystkie te lata.

Przychody ze sprzedaży wzrosły w trzecim kwartale 2005 r. o 41% do 617,7 mln USD z 439,1 mln w trzecim kwartale 2004 r. To najwyższe kwartalne przychody ze sprzedaży IVAX w 18-letniej historii.

Zysk za III kw. 2005 r. wzrósł o 25% do 55,4 mln USD z 44,4 mln w III kw. 2004 r. Zysk na akcję wzrósł o 18% w III kw. 2005 r. do 0,20 USD z 0,17 USD w III kw. 2004 r.

Za 9 miesięcy zakończonych 30 września 2005 r. przychody ze sprzedaży wyniosły 1,69 miliarda USD a zysk 134,5 miliona USD, czyli 0,49 USD na akcję, w porównaniu do przychodów w wysokości 1,33 mld USD i zysku 134,8 mln USD czyli 0,51USD na akcję w 2004 r.

Aby właściwie porównać III kw. 2005 r. z III kw. 2004 r. należy przypomnieć, że w III kw. 2004 r. korzystaliśmy z okresu wyłączności na pewne leki generyczne, który już nie przysługiwał nam w III kw. 2005 r. Taki okres wyłączności znowu będzie nam

przysługiwał w 2006 r. Rezerwa na podatek dochodowy w III kw. 2004 r. była o ponad 27 mln USD niższa niż w III kw. 2005 r.

W dniu 24 października 2005 r. ogłosiliśmy, że zysk na akcję za III kw. obniży się prawdopodobnie o 0,04 USD na akcję ze względu na połączenie z TEVA Pharmaceuticals Limited. Przewidywanie to dotyczyło między innymi kosztów połączenia w kwocie 10,2 mln USD, obejmujących wynagrodzenia banków inwestycyjnych, premie niezbędne dla zatrzymania personelu oraz koszty obsługi prawnej i księgowej - koszty, które musi ponieść spółka przejmowana, a których duża część nie stanowi kosztów uzyskania przychodu.

Ponadto, wystąpił efekt rozwodnienia związany z dodatkowymi dziewięcioma milionami akcji znajdujących się już w obrocie lub uznanych za takie, reprezentowanych przez opcje i obligacje zamienne, a to ze względu na niedawny wzrost ceny akcji IVAX.

IVAX i TEVA ogłosiły 27 października 2005 r., że ich akcjonariusze ogromną większością głosów zatwierdzili przejęcie IVAX przez TEVA. Za transakcją oddano głosy z ponad 98% biorących udział w głosowaniu akcji TEVA i IVAX.

Połączenie z TEVA postępuje dokładnie zgodnie z planem, a zamknięcie transakcji nadal przewiduje się na koniec 2005 r. lub początek 2006 r. Po zakończeniu postępowania sprawdzającego zgodnie z ustawą Hart-Scott-Rodino oraz uzyskaniu innych wymaganych zezwoleń organów antymonopolowych i spełnieniu pozostałych warunków zamknięcia przewidzianych w umowie o połączeniu, spodziewamy się, że wpływ pozycji związanych z połączeniem będzie w IV kw. jeszcze bardziej znaczący. Ze względu na ten wpływ oraz zmiany okoliczności oraz naszej działalności związane z połączeniem traci sens podawanie przewidywań wyników na resztę roku 2005 i dalej dla IVAX jako samodzielnej spółki.

Zakończył się właśnie 11 z kolei kwartał corocznego wzrostu przychodów z działalności i cieszymy się, że do tego wzrostu przyczyniły się wszystkie najważniejsze regiony naszej działalności.

W III kw. 2005 r. przychody w Ameryce Północnej wzrosły o 39% z 213 mln USD do 295 mln USD. Były to najwyższe wyniki działalności, jakie kiedykolwiek osiągnęliśmy w Ameryce Północnej i 11 z kolei kwartał, w którym notujemy coroczny przyrost kwartalnych przychodów.

Wzrost ten należy znacznej mierze przypisać uznaniu w tym kwartale, wcześniej wykazywanych jako przychody przyszłych okresów, przychodów naszej firmy z tytułu umowy licencyjnej z Mayne Group Limited dotyczącej leku Paxene® oraz przychodom ze sprzedaży, jakie osiągnęła spółka Polfa Kutno, którą przejęliśmy w 2004 r

Przychody w Ameryce Łacińskiej wzrosły o 14% z 83,2 mln USD do 94,6 mln USD. Był to 10 z kolei kwartał, w którym notujemy coroczny przyrost kwartalnych przychodów.

Pozytywne zjawiska w III kw. to wciąż dobre wyniki QVAR, kortykosterydowego leku na astmę w postaci bezfreonowego aerozolu oraz aerozolu HFA, siarczanu albuterolu HFA w standardowym inhalatorze dozującym, który zdobywa pozycję najlepiej sprzedającego się albuterolu HFA na rynku amerykańskim, stanowiąc obecnie blisko 60% wszystkich nowych recept na albuterol HFA. Dalsze sukcesy notujemy w działalności w Chile, Wenezueli, Argentynie i Peru, a ostatnio uzyskaliśmy certyfikaty organów regulacyjnych dla sprayu do nosa IVAX Fluticasone w 11 krajach Europy. Spray do nosa Fluticasone jest generycznym odpowiednikiem produktu znanego w USA jako Flonase - leku przeciwalergicznego sprzedawanego przez GlaxoSmithKline.

Działalność w branży generycznej w USA wniosła największą część rekordowych przychodów z działalności w Ameryce Północnej. Portfel przygotowywanych produktów generycznych IVAX oczekuje na zatwierdzenie przez FDA, z czego 13 potencjalnie może uzyskać pierwszeństwo zgłoszenia (ang. "first-to-file status"). Roczna sprzedaż markowych odpowiedników tych produktów to ponad 11,5 mld USD.

Portfel oczekujących produktów IVAX uważa się za drugi co do wielkości na świecie, ustępujący jedynie TEVA. Najnowsze zdobycze na naszej liście leków generycznych - kandydatów z pierwszeństwem zgłoszenia (ang. "first-to-file status") to między innymi generyczny odpowiednik Pulmicort Respules - leku na astmę AstraZeneca, którego roczna sprzedaż przynosi 561 mln USD.

Portfel oczekujących produktów generycznych IVAX zawiera szereg ważnych specyfików, z których część jest już publicznie znana - wśród nich odpowiednik środka antydepresyjnego Pfizer Zoloft. Ugoda z Pfizer umożliwia IVAX wprowadzenie go na rynek w połowie 2006 r. Spodziewamy się dla niego sześciomiesięcznego okresu wyłączności.

Na Proscar - środek Merck and Co. na łagodny przerost prostaty - IVAX spodziewa się uzyskać sześciomiesięczny okres wyłączności począwszy od połowy 2006 r.

W sprawie Zocoru - środka Merck and Co. na obniżenie poziomu cholesterolu IVAX jako pierwszy zaskarżył patent z par. 4. Przewidujemy wprowadzenie generycznego odpowiednika Zocoru na rynek w połowie 2006 r.

Blisko trzy lata po złożeniu przez nas wniosków Merck wycofał zaskarżone przez nas patenty z pomarańczowej księgi FDA. Nie sądzimy, aby wycofanie przez markowego producenta tych leków z pomarańczowej księgi po złożeniu naszych wniosków miało pozbawić nas okresu wyłączności. Nie zdziwiło nas jednak oddalenie przez FDA wniosku obywatelskiego w tej sprawie, który złożyliśmy. Nadal wierzymy, że powinniśmy uzyskać sześciomiesięczną wyłączność na sprzedaż naszego generycznego odpowiednika Zocoru. Jesteśmy przekonani o słuszności naszych merytorycznych argumentów, a sprawę wnieśliśmy obecnie do sądu federalnego. Na szczęście do czerwca 2006 r. pozostało dużo czasu na wydanie orzeczenia.

W sprawie Lexapro - leku antydepresyjnego Forest Lab i rozprawy w sprawie zaskarżenia przez nas patentu Lexapro, została ona niedawno odroczone przez federalny sąd rejonowy stanu Delaware z 5 grudnia 2005 r. na 15 marca 2006 r., aby umożliwić przeprowadzenie przewidywanej 10-dniowej rozprawy.

W sprawie Zyprexa - leku antypsychotycznego Eli Lilly - IVAX jako pierwszy zaskarżył patent na Zyprexa. W kwietniu 2005 r. federalny sąd rejonowy w stanie Indiana utrzymał w mocy patent na Zyprexa. IVAX nadal uważa, że patent na Zyprexa jest nieważny i złożyliśmy w tej sprawie apelację od decyzji federalnego sądu rejonowego stanu Indiana do okręgowego federalnego sądu apelacyjnego w Waszyngtonie, dystrykt Columbia,

gdzie spodziewamy się uzyskać korzystne rozstrzygnięcie. Spodziewamy się, że sąd apelacyjny wyda orzeczenie w pierwszym półroczu 2006 r.

W sprawie Flonase leku przeciwalergicznego GlaxoSmithKline złożono w FDA trzy wnioski obywatelskie dotyczące odpowiedników generycznych. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć, kiedy będzie możliwe wprowadzenie na rynek generycznego odpowiednika tego leku.

Proces połączenia z TEVA powoli zbliża się do końca. Podobnie jak nasi akcjonariusze, którzy mocno połączenie poparli, pokładamy wielkie zaufanie w spółce, która z tego połączenia powstanie. Połączona spółka mieć będzie w chwili zamknięcia spodziewane przychody roczne przekraczające 7 mld USD. Będzie to największa firma w branży farmaceutyków generycznych na świecie. Łącznie realizować będzie około 340 milionów wypisywanych w USA recept, co stanowi 130 milionów recept więcej niż druga co do wielkości firma z branży generycznej i już tylko niewiele mniej niż Pfizer jeśli spojrzeć na wszystkie firmy farmaceutyczne w USA. Do tego bezpośrednio prowadzić będziemy działalność w ponad 50 krajach a sprzedaż w wielu dalszych.

Spółka ma doskonale perspektywy rozwoju dzięki własnym lekom w najważniejszych obszarach terapeutycznych, takich jak centralny system nerwowy, układ oddechowy i onkologia. Będzie to spółka zdolna zaspokajać na skalę światową najszerzy

zakres wymagań pacjentów, klientów i podmiotów świadczących usługi medyczne, zarówno w kontekście terapii jak i wymogów ekonomicznych.

Raz jeszcze dziękuję wszystkim za poparcie przez te wszystkie lata. Oddaję głos Tomowi Beierowi, który bliżej omówi nasze wyniki finansowe.

T. Beier

Dziś IVAX Corporation ogłosił uzyskanie przychodów ze sprzedaży w wysokości 55,4 mln USD czyli 0,20USD na akcję w III kw. zakończonym 30 września 2005 r. Przychody netto za porównywalny kwartał 2004 r. wynosiły 44,4 mln USD czyli 0,17 USD na akcję. Wielkość 0,20 USD na akcję uwzględnia już negatywny wpływ kwoty 0,04 USD wynikający z kosztów połączenia ponoszonych przez spółkę przejmowaną oraz efekt rozwodnienia związany z dodatkowymi dziewięcioma milionami akcji znajdujących się już w obrocie lub uznanych za takie, reprezentowanych przez opcje i obligacje zamienne, a to ze względu na niedawny wzrost ceny akcji IVAX.

Zysk brutto wyniósł 261 mln USD w tym III kw., w porównaniu do 190,6 mln USD w porównywalnym kwartale 2004 r., ponieważ przychody wzrosły o 41% a zysk brutto o 37% w obecnym kwartale. Poprawa zysku brutto w stosunku do odpowiedniego kwartału roku 2004 wynika przede wszystkim z wyższych wolumenów sprzedaży

leków generycznych w USA dzięki nowo wprowadzonym produktom oraz zwiększenia wolumenu sprzedaży w związku z przejęciem w 2004 r. spółki w Polsce oraz przejęciem Phoenix Scientific w 2005 r., oraz wzrostem pozostałych przychodów wynikających z uznania wcześniej ujawnionych przychodów przyszłych okresów dotyczących umów licencyjnych z Mayne na lek Paxene.

Zysk netto za III kw. wyniósł 618 mln USD czyli o 41% więcej niż 439 mln USD wykazane w III kw. 2004 r. i o 7% więcej niż 577 mln USD wykazane za poprzedni kwartał.

Rozbicie zysku na regiony przedstawia się następująco: zysk netto w Ameryce Północnej wzrósł o 39% do 295 mln USD w bieżącym kwartale, w porównaniu do 213 mln USD w III kw. 2004 r. i był o 13% większy niż 261 mln USD w drugim kwartale 2005 r. Wzrost zysku w Ameryce Północnej wynika głównie z większego wolumenu sprzedaży podstawowych produktów i towarów oraz sprzedaży nowych produktów. Wzrost nastąpił mimo upływu okresów wyłączności na niektóre produkty wprowadzone w 2004 r.

Zysk netto w Europie wzrósł o 26% do 191 mln USD w obecnym kwartale, w porównaniu do 151 mln USD w III kw. 2004 i było 3% niższy niż

wartość 197 mln USD w poprzednim kwartale. Zysk w Europie wynika głównie z większej sprzedaży w krajach Europy Środkowej i Wschodniej wynikający z nabycia Polfy Kutno w IV kw. 2004 r. Ponadto, zyski w Europie wynikały także z płatności uzyskanych na podstawie umowy z Mayne.

Zysk netto w Ameryce Łacińskiej wzrósł o 14% do 95 mln USD za III kw. w porównaniu do 83 mln USD w porównywalnym kwartale 2004 r. i był o 4% niższy niż 98 mln USD w poprzednim kwartale. Wzrost zysku netto w obecnym kwartale wynika z wysokiej sprzedaży w większości krajów Ameryki Łacińskiej.

Marża zysku brutto wyniosła w obecnym kwartale 42%. Jest to wartość podobna do 43% w III kw. 2004 r. i 41% w poprzednim kwartale. Wyższa marża brutto w III. kw. 2004 wynika ze znacznej sprzedaży nowych produktów w USA na zasadach wyłączności. W obecnym kwartale na marżę zysku brutto wywarła wpływ znaczna sprzedaż w USA związana z wprowadzeniem na rynek dwóch zatwierdzonych produktów generycznych w II kwartale. Produkty takie zwykle mają niższe marże zysku brutto.

Wpływ produktów o niższych marżach został w pewien sposób skompensowany innymi zyskami w tym kwartale.

Koszty operacyjne wzrosły o 25% do 184 mln USD w stosunku do III kw. 2004 r. i o 5% w stosunku do II kw. 2005 r. Koszty te w kwartale sprawozdawczym obejmują 10,2 mln USD kosztów związanych z połączeniem. Koszty sprzedaży wzrosły o 16% w stosunku do III kw. ubiegłego roku i zmniejszyły się o 7% w stosunku do poprzedniego kwartału.

Koszty ogólnozakładowe wzrosły o 27% w stosunku do III kw. 2004 r. i o 11% w stosunku do poprzedniego kwartału. Wyższe koszty w porównaniu do III kw. 2004 r. wynikły z kosztów związanych z nabyciem przedsiębiorstw w Europie w IV kw. 2004 r. oraz nabyciem Phoenix Scientific w II kw. 2005 r.

Koszt prac badawczo-rozwojowych wzrósł o 4% w kwartale sprawozdawczym w stosunku do III kw. ubiegłego roku, malejąc jednak o 3% w porównaniu do poprzedniego kwartału. Wzrost i zmniejszenie wydatków na cele badawczo-rozwojowe wynika przede wszystkim z zaliczania kosztów odpowiednich produktów badań w czasie.

Pozostałe przychody i koszty obejmują przychody odsetkowe w kwocie 4,2 mln USD, koszty odsetkowe w kwocie 10,2 mln USD i inne przychody w wysokości 7,2 mln USD, co daje łączne pozostałe przychody w kwocie 1,3 mln USD za III kw. 2005 r. Należy to porównać z 3 mln USD pozostałych kosztów w III kw. 2004 i 2,5 mln pozostałych przychodów w poprzednim kwartale.

Rezerwa na podatek dochodowy Spółki wyniosła 23,7 mln USD, co stanowi zwiększenie o 27,1 mln USD w stosunku do III kw. 2004; wiąże się to z rezerwą kredytową w kwocie 3,4 mln USD. W 2004 wdrażano pewne strategie planowania podatkowego, które ograniczyły ogólną efektywną stopę podatkową w Spółce. Spółka szacuje, że efektywna stopa podatkowa w 2005 r. wyniesie około 30%, w zależności od stosunku przychodów krajowych do zagranicznych oraz związanych z nimi stawek podatkowych w poszczególnych jurysdykcjach.

Na tym kończę moje uwagi. Oddaję głos p. Flanzraichowi, który przedstawi podsumowanie.

N. Flanzraich

Od momentu założenia w 1987 r. IVAX miał wiele gospodarczych i naukowych osiągnięć. Wspomnę tylko o kilku.

IVAX był pierwszą spółką, która uzyskała rejestrację w USA na generyczne wersje leków na nadciśnienie o przedłużonym uwalnianiu zawierających chlorowodorek bupropionu. Był to pierwszy produkt generyczny, z którego zyski przekroczyły 100 mln USD i który udowodnił wartość branży generycznej.

IVAX był pierwszą spółką w USA, która uzyskała rejestrację dla generycznego odpowiednika wziewnego albuterolu w inhalatorze z dozymetrem i pomogła FDA opracować testy i normy dla bioekwiwalentów leków wziewnych.

IVAX jako pierwsza spółka na świecie uzyskał rejestrację bezfreonowego, wziewnego kortykosterydu na astmę i stał się w branży liderem w dziedzinie wprowadzania na rynek bezfreonowych, przyjaznych dla środowiska inhalatorów.

IVAX jako jedna z pierwszych firm generycznych wypracował znaczącą i wciąż zwiększającą się pozycję w branży farmaceutycznej także jako producent leków markowych i posiada obecnie w sprzedaży lub na etapie przygotowania do sprzedaży leki markowe w takich znaczących dziedzinach terapeutycznych jak układ oddechowy, onkologia, czy schorzenia centralnego systemu nerwowego. IVAX stworzył dużą międzynarodową spółkę, prowadzącą działalność bezpośrednią w około 40 krajach.

IVAX ma znaczącą pozycję w Europie Zachodniej oraz rosnące wciąż znaczenie w Europie Środkowej i Wschodniej. Jest także jedną z największych firm farmaceutycznych na rynkach Ameryki Łacińskiej.

Priorytetowa pozycja pierwszeństwa zgłoszenia (ang. „first-to-file”) pozwoliła IVAX uzyskać sześciomiesięczne okresy wyłączności na liczne doskonale sprzedające się leki, takie jak Paxil, Glucophage XR, Glucovance, Zoloft i Proscar. Dzięki temu IVAX zapewnił i nadal będzie umożliwiał amerykańskim pacjentom i klientom oszczędności rzędu miliardów dolarów rocznie, zapewniając jednocześnie ogromną wartość swoim akcjonariuszom.

Według danych IMS z 2004 r., IVAX był najszybciej rozwijającą się firmą z pięciu największych amerykańskich firm generycznych i 11 firmą farmaceutyczną w USA pod względem liczby realizowanych recept.

To było 18 lat pełnych wyzwań i ogromnych sukcesów dla inwestorów i pracowników IVAX. Jesteśmy przekonaniu, że najlepsze dopiero przed nami. Dziękuję za Państwa uwagę.

IVAX CORPORATION
Prowadzący: David Malina
8 listopada 2005 r./10:00 czasu Miami (CST)
Strona 17

Moderator

Szanowni Państwo: tę konferencję można będzie odsłuchać od dziś, po godzinie 13:45 do 12 listopada 2005 r. godz. 11:59 czasu nowojorskiego. Aby połączyć się z system odtwarzania AT&T należy wybrać numer 1-800-475-6701 i wprowadzić kod dostępu 802382. Uczestnicy spoza USA dzwonią pod nr 320-365-3844.

To koniec dzisiejszej telekonferencji. Dziękujemy Państwu za udział i skorzystanie z usług AT&T Executive Teleconference. Może się już Państwo rozłączyć.