

Получив этот звонок, директор сначала сомневался. Но он понимал, что это шанс, который нельзя упустить. Если он его упустит, второго может и не быть. Подумав об этом, он сразу же собрал своих исследователей, чтобы изучить статью Ляо Юаньбая. После прочтения они пришли к выводу, что реализация идеи вполне возможна.

Однако формула... это действительно проблема. Формула находилась в руках Ляо, и никто не знал, как превратить эту технологию в прибыль. Кроме самого Ляо, и это было главной целью визита директора. Декан Линь уже упомянул в разговоре, что Ляо точно не продаст свой патент. Он выберет модель эксклюзивной дистрибуции, то есть столичный фармацевтический завод должен будет вложить значительные средства в клинические испытания на начальном этапе. Даже после выхода на рынок, завод будет обязан отчислять часть доходов от продаж Ляо в виде роялти.

Конечно, в заводе были те, кто возражал, но директор понимал, что больше ждать нельзя. Сбравшись с духом, он согласился с условиями декана. Он знал, что декан связался с ним только потому, что столичный фармацевтический завод находился недалеко от университета Цзинхуа. С другими крупными фармацевтическими компаниями декан тоже мог бы связаться. И если бы в процесс вовлеклось больше участников, шансы их завода значительно уменьшились бы.

— Ваше новое лекарство требует обширных клинических испытаний, и наши исследователи, конечно, займутся обработкой данных. Но вы — разработчик этого лекарства, и только вы знаете некоторые ключевые детали. Господин Ляо, поверьте в нашу искренность, но я также надеюсь на ваше сотрудничество.

Директор с надеждой посмотрел на Ляо.

— Без проблем.

Ляо кивнул.

— Если мы договоримся, я готов участвовать в клинических испытаниях на начальном этапе. В конце концов, я разработал это лекарство, чтобы помочь пациентам с раком. Даже если бы вы не попросили, я бы следил за данными испытаний, чтобы добиться максимальной эффективности.

Директор улыбнулся, слегка сжав губы.

— Слышать это приятно. Тогда давайте обсудим условия. Учитывая необходимость обширных клинических испытаний и начальных вложений, я предлагаю 8% роялти. Как вы смотрите на это?

Ляо промолчал, глядя на директора.

— Кроме 8% роялти, что ещё?

— Конечно, мы готовы предложить три миллиона юаней за эксклюзивные права на это

лекарство. То есть три миллиона плюс 8% от прибыли.

Директор невольно посмотрел на реакцию Ляо. Честно говоря, три миллиона были пределом для завода. Он понимал, насколько ценным было это лекарство. Как только оно выйдет на рынок, многие захотят его приобрести.

Окупить вложения не составит труда, поэтому он решил рискнуть, вложив максимально возможные средства для получения эксклюзивных прав.

Ляо задумался, затем покачал головой.

— 8% роялти слишком мало. Не говоря уже о трёх миллионах. Я хочу 15% роялти, ведь это лекарство я разработал самостоятельно. Даже если рассматривать это как вклад в технологию, 8% доли недостаточно.

— Это...

Директор замер. Даже 8% роялти он с трудом уговорил своих сотрудников. А тут Ляо запросил сразу 15%. Это было... даже подумать страшно. Но директор стиснул зубы.

— Нельзя ли снизить?

— Нет.

Ляо покачал головой.

— Директор, вы ведь понимаете, какой эффект произведёт это лекарство на весь мир. Не только на Хуаго, но и на другие страны и регионы. Скажите, что важнее: три миллиона плюс 15% роялти или весь международный рынок?

Действительно, лекарство Ляо было единственным средством для лечения рака. Как только оно выйдет на рынок... весь международный рынок окажется в руках столичного фармацевтического завода.

Международный рынок... только подумать, сколько в мире пациентов с раком. Если все они начнут покупать это лекарство... директор с облегчением вздохнул.

— Я... мне нужно подумать. Дайте мне немного времени.

Директор замолчал, оказавшись перед сложным выбором. Ведь 15% роялти — это не шутка. Не только управляющие завода не согласятся, но и он сам вряд ли захочет. Однако международный рынок был слишком заманчив. В кабинете декана снова воцарилась тишина.

— Я думаю, это довольно выгодно.

Наконец заговорил декан Линь.

— Директор Го, вы знаете, сколько компания «Тана» готова заплатить за эксклюзивные права?

— Сколько?

Директор удивился, глядя на декана. Он машинально задал этот вопрос, но сразу же пожалел. Зачем он это спросил? Это только усилило давление и дало Ляо преимущество.

— Пятьдесят миллионов, но не юаней, а евро.

Декан поднял руку, подняв бровь.

— Плюс 13% роялти в евро. Директор Го, вы должны понимать, что Ляо уже делает вам уступку, учитывая, что вы оба из Хуаго. Если бы он сотрудничал с компанией «Тана», он мог бы выдвинуть ещё более жёсткие условия. Сейчас столичный фармацевтический завод не в лучшей форме, поэтому Ляо пошёл на уступки.

Сказав это, декан посмотрел на директора Го.

Лицо директора Го стало мрачным, словно он боролся с внутренними противоречиями.

Ляо был поражён. Компания «Тана» вообще не выдвигала своих условий. Декан Линь, конечно, не мог знать их лучше него. Значит, декан просто выдумал всё это.

— Хорошо, договорились.

Стиснув зубы, директор Го решил больше не ждать. Он был слишком тороплив. Если бы он подумал, то понял бы, что слова декана не соответствуют действительности. А декан сидел с видом полного спокойствия, что удивило Ляо. Действительно, декан мастерски сочинял на ходу, и Ляо был впечатлён. Не зря он стал деканом. Такое умение вызывало уважение.

— Тогда, когда мы подпишем соглашение?

Директор Го выглядел нетерпеливым. Хотя они уже договорились, пока контракт не подписан, он боялся, что что-то может измениться.

Ведь сейчас не только их завод претендует на это. Международные фармацевтические компании действуют быстрее. Если подождать ещё несколько дней, возможно, появится больше желающих, и тогда этот договор может оказаться под вопросом. Поэтому директор Го хотел побыстрее завершить дело.

— Через несколько дней.

Подумал Ляо.

— Я ещё несовершеннолетний, поэтому не могу подписать контракт. Я скажу маме, чтобы она приехала в столицу для подписания, как вам такой вариант?

— Это...

Директор Го задумался, решив больше не ждать.

— Господин Ляо, а как насчёт такого варианта?

Он положил руку на стол.

— Я сейчас вернусь и составлю контракт. Как только он будет готов, мы вместе поедem к вам домой, на самолёте! Тогда мы подпишем контракт с вашей матерью, как вам? Конечно, вы можете сначала показать контракт юристу, чтобы убедиться, что он вам подходит, и мы внесём изменения, если нужно.

— Хорошо.

Ляо кивнул, немного ошеломлённый. Директор Го, казалось, был даже более тороплив, чем он сам. Он не мог не улыбнуться, чувствуя, что не он продаёт, а директор Го буквально торопится купить.

Договорившись, директор Го поспешно покинул кабинет декана.

Ляо с улыбкой сказал декану Линю:

— Этот директор Го... слишком торопится, не так ли?

<http://bllate.org/book/15259/1345960>