

— Первые несколько газет — это от агентства «Синхуа» и «Жэньминь Жибао», а дальше — зарубежные СМИ. Все они пишут о вашем внуке и его оригинальном препарате! Мы, биологи, все мечтаем разработать лекарство, которое сможет спасти жизни. Молодой человек обладает великодушием — он создал оригинальный препарат для редкого заболевания и даже опубликовал молекулярную формулу! Конечно, из-за этого Индия уже начала производство дженериков, но сколько жизней это спасет! Ведь Индия — страна с высоким уровнем заболеваемости болезнью «замерзающей крови»!

Мэн Цзяинь говорил с волнением, ведь поступок Ли Чжэна действительно вызывал отклик в сердцах ученых того времени!

Чжао Му взял газету со стола и быстро пробежался глазами по тексту. В его душе поднялась настоящая буря.

Неужели агентство «Синхуа» и зарубежные СМИ, которые так восторженно пишут о нем, действительно имеют в виду его внука? Это казалось невероятным!

Но на страницах газет было четко напечатано лицо Ли Чжэна. Чжао Му расстался с внуком всего полгода назад, поэтому он сразу узнал этого уверенного в себе молодого человека, выступающего на трибуне. Это был его внук Ли Чжэн!

— Как это возможно! Как Сяо Чжэн оказался в Токио?

*

Через двадцать дней все сравнительные эксперименты были завершены.

Результаты показали, что эффективность баамисадина в лечении болезни «замерзающей крови» у младенцев достигает 91,27%. При этом наилучший результат достигался при еженедельных инъекциях в течение трех месяцев. Баамисадин имел побочные эффекты на дыхательную систему и сердце, которые проявлялись в виде учащенного сердцебиения и одышки в течение сорока восьми часов после инъекции. Однако через сорок восемь часов симптомы исчезали без последствий.

Микроэлементы в баамисадине вызывали отторжение клеток, способствующих росту волос, что приводило к очаговому облысению. Частота возникновения этого явления составляла три случая на тысячу, что соответствовало нормам HMRA.

Ли Чжэн закрыл записную книжку. На столе перед ним уже лежала толстая папка с клиническими данными.

— Учитель, все тридцать девять патентов на баамисадин уже оформлены через адвоката Чэна. Теперь мне нужно, чтобы вы связались с Индией. Я готов бесплатно предоставить им баамисадин для проведения сравнительных клинических испытаний.

Через два дня Ли Чжэн получил молекулярную формулу от индийской стороны.

Индийский продукт содержал те же активные компоненты, что и баамисадин Ли Чжэна, хотя неактивные компоненты немного отличались. Сюй Миншэн назвал это «разбавленным баамисадином».

— В Индии проверка лекарств менее строгая, поэтому их препарат, скорее всего, выйдет на рынок раньше баамисадина. — Сюй Миншэн был занят исследованием устойчивых штаммов

бактерий. После выступления на Азиатской фармацевтической конференции в Национальном медицинском колледже Сингапура он получил новое вдохновение. Несмотря на свой возраст, он проводил дни и ночи в лаборатории.

— Ну и что? Крупные фармацевтические компании не станут сотрудничать с индийскими производителями. У них слишком узкие каналы сбыта, которые, возможно, ограничатся только внутренним рынком и некоторыми странами третьего мира. Учитель, вы слышали выражение «каналы — это король»?

Каналы — это король.

Восьмидесятые годы отличались от двадцать первого века — интернет-торговля еще не появилась, и фармацевтические компании вместе с их дистрибьюторами контролировали глобальные каналы поставок лекарств. Они не позволят индийским дженерикам отнять их долю рынка.

Сюй Миншэн внимательно посмотрел на Ли Чжэна. Чем больше он с ним общался, тем больше понимал, насколько этот молодой человек удивителен. Некоторые вещи, которые он, старик с многолетним опытом, не мог разглядеть, для Ли Чжэна были очевидны.

«Ум, граничащий с магией», — внезапно подумал Сюй Миншэн.

*

Неделю не выходя из лаборатории, Ли Чжэн чувствовал себя немного дезориентированным, когда вышел на улицу. Солнечный свет бросался в глаза, и он прикрыл их рукой. Еще не успев прийти в себя, он услышал звук чего-то тяжелого, падающего на землю.

— Ой! Как больно! — Дэвид громко вскрикнул.

На бледном лице Ли Чжэна появилось выражение легкого раздражения.

— Ты что, в таком виде?.. — Несмотря на аккуратный костюм и галстук, последний был завязан небрежно, как розовая веревка, болтающаяся на шее. Серые брюки были мятыми на коленях и выглядели далеко не эстетично.

Дэвид отряхнул брюки и поднялся.

— Ли, ты провел в лаборатории целых восемь дней!

На самом деле Дэвид уже несколько раз приходил в Сянцзянский университет, но каждый раз Ли Чжэн был в лаборатории. Он ждал с утра до вечера, несколько раз сталкиваясь с этим противным Даниэлем, но так и не смог встретиться с Ли Чжэном.

Согласно достоверным источникам, индийские дженерики продвигались очень быстро. Всего за полтора месяца они уже начали клинические испытания на младенцах, что заставило Дэвида нервничать. Он провел два дня в Сянцзянском университете, живя в гостевом доме при университете и каждый день с утра до вечера стоя у дверей лаборатории.

Высокий и симпатичный иностранец, ежедневно ожидающий у дверей лаборатории, вызвал небольшой переполох в университете.

Но, как говорится, терпение вознаграждается. Наконец он дождался своего маленького гения.

— О? Уже так много времени прошло?

В древних китайских мифах говорилось, что боги, погруженные в медитацию, теряли счет времени. Для Ли Чжэна это было «потеря времени в лаборатории».

— Но ты вышел как раз вовремя. — Дэвид пошевелил ногами, которые слегка затекли от долгого стояния, и улыбнулся с удовлетворением.

Потому что Даниэль ушел всего час назад. Хотя он оставил своих людей, их вес в сравнении с Дэвидом, исполнительным вице-президентом Рош в Азии, был несопоставим.

Ли Чжэн взглянул на сотрудника Пфайзера, которого несколько сотрудников Рош настойчиво уговаривали, и невольно улыбнулся.

— Пригласи меня поужинать. Я немного проголодался. — Он предложил.

Дэвид обрадовался.

— С большим удовольствием. Что ты предпочитаешь: западную кухню, китайскую или, может быть, малайзийскую? Я недавно попробовал малайзийские блюда, и их вкус весьма необычен.

Разговаривая, они направились к выходу из университета. Проходя мимо ворот, Ли Чжэн заметил, как Хэ Чжунмин спорил с каким-то мужчиной средних лет, и его эмоции казались довольно бурными.

Ли Чжэн помнил Хэ Чжунмина как человека, который очень ценил свою репутацию. Кричать на улице перед университетом, привлекая внимание прохожих, было не в его стиле.

И этот мужчина...

Ли Чжэн прищурился. Его лицо показалось знакомым.

— Ли, это твой знакомый? — Дэвид последовал взгляду Ли Чжэна и увидел искаженное от возбуждения лицо Хэ Чжунмина.

— Знакомый, но не близкий. — Ли Чжэн бегло взглянул и отвернулся.

Они сели в небольшом кантонском ресторанчике недалеко от университета. Это был типичный семейный ресторан, где хозяин и хозяйка были родом из Гуандуна.

В ресторане не было отдельных кабинок, и Ли Чжэн выбрал столик у окна.

— Ли, ты такой простой человек. — Дэвид общался со многими учеными, и большинство из них были очень щепетильны в мелочах. Такие маленькие заведения обычно не привлекали их внимания.

Ли Чжэн усмехнулся.

— Это потому, что они старше и заботятся о своем здоровье. Я молод, могу есть что угодно. — В прошлой жизни он тоже встречал старших коллег, которые очень тщательно выбирали еду. Это не было проявлением высокомерия, просто с возрастом приходилось быть осторожнее.

Дэвид хорошо воспринял китайскую культуру застолья. Сделав пару движений палочками, он перешел к делу.

— Ли, думаю, ты уже догадался, зачем я пришел. У тебя есть интерес к сотрудничеству с Рош?

Ли Чжэн остановил палочки.

— Рынок баамисадины не внушает оптимизма. К тому же в Индии уже есть дженерики, и они охватят многие страны с высокой заболеваемостью болезнью «замерзающей крови». Честно говоря, если цена не будет высокой, баамисадин не принесет много прибыли.

Он положил палочки и выпрямился.

— Но если цена будет слишком высокой, это противоречит моим изначальным намерениям.

Дэвид пожал плечами.

— Поэтому я предлагаю не слишком высокую цену. Но ты знаешь, Рош не испытывает недостатка в деньгах.

Да, Рош не испытывает недостатка в деньгах, но в оригинальных препаратах — да.

Фармацевтическая промышленность из-за своей специфики всегда испытывает дефицит предложения. У таких гигантов, как Пфайзер, Новартис, Мерк и Рош, каналы сбыта лекарств и масштабы производства примерно одинаковы. Единственное заметное отличие — это способность к разработке новых препаратов.

<http://bllate.org/book/17704/1653486>