

□Глава 42.2: Neo Paria

□Как только я приехал в США, мой адвокат Тайлер изучил нормативные акты штатов, FDA, NHS и различных страховых агентств, о которых я не знал, и прислал мне список потенциальных мест для создания биотехнологической лаборатории, которой я хотел заняться. Скорость его работы действительно впечатляет. Он может быть на одном уровне с Итикавой.

□Места из этого списка, такие как Мишн-Бэй в Сан-Франциско, Пало-Альто и Сан-Диего с их высокой концентрацией биотехнологических кластеров, были отличными вариантами для привлечения специалистов и инвестиций в фармацевтику, но я отбросил их.

□Мистер Тайлер мудр. Он предложил вместо строительства нового исследовательского института приобрести компанию, у которой уже есть предприятие в городе с процветающей биотехнологической отраслью.

□Даже на уровне 2 получение разрешения на строительство биотехнологических объектов требует времени. Даже при полном соответствии государственным требованиям и после тщательного объяснения проекта населению..... может уйти года три, а то и больше. Поэтому стратегия Тайлера по покупке уже существующего биопредприятия, чтобы быстро получить исследовательский центр, вполне разумная.

□Но только не в городе. Иначе будут проблемы. Для моих целей это не вариант.

□Важно отметить, что я предпочитаю жить в одиночестве, в уединении, если это возможно. Я стремлюсь к этому, чтобы максимально ограничить ущерб, который может быть нанесен моему окружению в случае, если Regedit выйдет из-под контроля во сне, а также для того, чтобы мои способности не попали в поле зрения других людей, на что Итикава также согласилась.

□Когда мы добавили новое условие - место должно быть как можно более удаленным, Тайлер предложил штаб-квартиру и исследовательский центр компании, испытывающей нехватку денег на биологические исследования, в пустыне в 30 км к востоку от озера Тахо.

□Вот краткое описание обстановки, сложившейся вокруг биологических проектов на Западном побережье США.

□Примерно с 2003 года Калифорнийский университет в Сан-Франциско в сотрудничестве со штатом и городом создал в Мишн-Бэй в Сан-Франциско большое исследовательское городское пространство, которое включает в себя крупный биотехнологический исследовательский центр.

□Примерно в то же время Стэнфордский университет открыл Центр Кларка, центр биотехнологических исследований, а северная часть Силиконовой долины стала отведенной для них зоной, где сосредоточена треть всех биотехнологических компаний США.

□В отличие от гламурного IT-сектора, притом, что средний доход работников биотехнологий так же высок, как и в IT, у них более скромный имидж.

□А еще эти работники - таланты мирового класса, которые поддерживают экономическую зону Силиконовой долины.

□Кстати, в Фостер-Сити, где Kageyama Bussan открыла свои офисы, есть две или три известные биотехнологические компании, но до сих пор они не представляли для меня интереса, поэтому я просто проходил мимо них.

□Предприятие, рекомендованное г-ном Тайлером, похоже, отказалось от географического преимущества "многих известных университетов и предприятий" и построило исследовательский центр посреди пустыни Невады. Это решение было принято потому, что при строительстве объекта высокого уровня было бы проще договориться с местными жителями, но, как и ожидалось, все исследователи сосредоточились в Силиконовой долине, что затруднило обеспечение человеческими ресурсами, поэтому разработка затянулась, и проект заглох.

□Для меня нет более подходящего объекта.

□Озеро Тахо - живописное место на границе штата Невада, примерно в 200 км к северо-востоку от Сан-Франциско.

□Рядом находится Карсон-Сити, город с населением около 50 000 человек. С видом на горы Сьерра-Невада, он известен как лыжный и сноубордический курорт зимой и как летний курорт, а в отелях есть казино для клиентов.

□Если вы хотите жить спокойно или время от времени выпускать пар, это идеальное место.

□◆◆◆◆

□"Спасибо, что уделили нам время, господин Кагеяма." - сказал господин Мори, генеральный директор компании Neo Paria.

□Мори, генеральный директор биопредприятия Neo Paria, которое построило исследовательский центр в 30 минутах езды от Карсон-Сити по шоссе 50 и в 15 минутах езды по объездной дороге, был в офисе Kageyama Bussan в Фостер-Сити. Он был там, чтобы обсудить со мной инвестиции.

□Итак, здесь собрались Итикава, я и господин Тайлер. Со стороны Neo Paria - Мори, Амелия, главный операционный директор, и Хлоя, руководитель отдела исследований и разработок.

□Господин Мори - мускулистый мужчина старше 40 лет, который в основном занимается

сбором средств. Его биопредприятие достигло немалых успехов, и теперь он инвестирует в новые предприятия, просто чтобы воспитать следующее поколение.

□В последние два года управление Neo Paria, одной из компаний, в которую он инвестировал, шло не очень хорошо, поэтому он протягивал руку помощи руководству компании.

□Амелия создала исследовательскую среду, а Хлоя контролирует исследования в целом.

□Амелия - талантливая молодая женщина в возрасте около тридцати лет, изучавшая фармакологию в Калифорнийском университете в Сан-Франциско. Хлоя - стипендиат Стэнфорда по биотехнологиям, претенденты проходили жесточайший отбор на выбывание, а получателей такой стипендии в мире всего 100, ей тогда было 20 лет.

□Несмотря на свои широко раскрытые глаза, она довольно красивая девушка, хотя и отличается от Итикавы и Шарлотты. Жаль, что она прячет свою красоту за невзрачной одеждой, которую можно найти где угодно.

□Всего в компании работает еще 25 сотрудников. Почти все они живут в Карсон-Сити.

□Таким образом, именно госпожа Амелия и предыдущий президент построили исследовательский центр в пустыне Невады. Мистер Мори оправдан, доверие к нему возросло.

□"Я здесь сегодня, потому что Вы сказали, что рассмотрите возможность инвестирования в компанию. Это так?"

□Мистер Мори устал от поездки, но, казалось, делал все возможное, чтобы держать себя в руках.

□"Да, если условия подходящие, но я хотел бы спросить Вас о Вашей текущей инвестиционной ситуации, исходя из того, что NDA (соглашение о неразглашении) будет подписано позже. Сколько средств Вы сейчас привлекаете от других компаний или частных лиц?"

□"Мы получили финансирование от биотехнологических венчурных фондов, и наша текущая оценка [оценка стоимости предприятия] составляет \$17 млн. Наш инвестиционный раунд, серия В, был завершен два года назад, и с тех пор мы не двигались дальше."

□На 80-дюймовом жидкокристаллическом экране отображалось изображение с монитора ноутбука, который г-н Мори принес с собой. На нем был представлен список всех акционеров и сумма инвестиций.

□"Понятно. Возможно ли убедить этих акционеров?"

□Если возможно, я хотел бы быть единственным акционером, не считая вашей доли как основателей компании."

□"А? Я еще ничего не объяснил о том, какими исследованиями и бизнесом мы занимаемся."

□"Я понял это из материалов, которые Вы прислали мне заранее. Это было очень технично, и я не понимал некоторых вещей, но вкратце, Вы собираетесь создавать лекарства, используя вещества, полученные из бактерий, манипулируя их ДНК, верно?"

□"Правильно. Именно поэтому мы построили там объект третьего уровня. Мы разрабатываем ингибиторы синтеза РНК на основе антрациклинов из микробных источников"

□"О, простите. Честно говоря, когда речь идет о технических предметах, письменное объяснение более полезно, чем устное. Мой словарный запас английского языка не охватывает современных медицинских терминов. Если уж на то пошло, Вы сказали мне, что вы получили разрешение 2-го уровня, но при этом у него третий? У того исследовательского центра."

□"Да, мы строим объект третьего уровня с самого начала, с прицелом на будущее. Мы проводили совместные эксперименты с людьми из Ливерморской национальной лаборатории имени Лоуренса, и они не жаловались, так что я думаю, что на нем вполне комфортно работать. Эй, Хлоя?"

□"..... мы не идем на компромисс в отношении инфраструктуры."

□Промешптала Хлоя. Вот такой у тебя характер. Мне это нравится.

□"Да. Поскольку мы не пошли на компромисс, стоимость строительства оказалась намного выше, чем планировалось изначально. Кроме того, в своих исследованиях мы в значительной степени полагаемся на Хлою. Мы внедрили некую роботизированную систему, которая сейчас очень популярна, так что работа продвигается, но у нас недостаточно исследователей....."

□Г-н Мори описывает нынешнюю сложную ситуацию.

□"Если возможно, мы хотели бы построить еще один исследовательский центр в Сан-Франциско, перенести туда нашу штаб-квартиру и продать исследовательский центр в Карсоне."

□"Нет."

□Хлоя прервала его.

□"Хлоя, даже если бы я был с тобой согласен, мы не знаем, когда нам удастся получить денег на оплату хотя бы твоей работы. Я молчу о том, что даже тебе было бы лучше иметь еще одного или двух исследователей."

□"Я приношу извинения за задержку в разработке. Но нет. Не продавайте это место."

□"Хлоя! О чем ты говоришь, черт возьми, после стольких лет!"

□Голос мистера Морли становится все громче и строже. Что ж, это вполне естественно, учитывая то, как идет разговор.

□"Нет, все в порядке. Я также думаю, что наличие исследовательского центра 3-го уровня - это хороший задел на будущее."

□Для строительства нового объекта уровня 3 или 4 в Сан-Франциско потребуется много времени.

□За что бы то ни было, включая переезд головного офиса, мы заплатим вам около 100 миллионов долларов. Г-н Мори, хотел бы попросить Вас призвать нынешних акционеров продать свои акции мне. Не могли бы Вы для начала предложить им премию в размере 70 процентов?".

□"Сто миллионов!"

□"!"

□Все присутствующие, кроме Итикавы, потеряли дар речи. Компания только что вложила 11,3 миллиарда японских иен и предложила вернуть 70% средств, которые инвесторы отдали до сих пор, сверх текущей номинальной стоимости, этого должно быть более чем достаточно. Отныне я единственный, кому надо сообщать как хорошие, так и плохие новости, поэтому психологическая нагрузка на руководство значительно снизится.

□"Используйте эти деньги разумно. Не стоит внезапно нанимать 200 или 300 исследователей или лабораторных работников только потому, что у Вас появились деньги. Для того чтобы лекарство было одобрено FDA, требуется очень много времени, не так ли? Это займет около 10 лет, так что используйте их осмотрительно."

□Нам нужно укрепить позиции там, где мы можем.

□"Это..... Что насчет смены руководства?....."

□"Мы не будем просить о смене генерального директора, господин Мори сохранит свою

должность. Но, да Вы будете отвечать за перевод головного офиса в Сан-Франциско, а затем Вы же будете руководить им оттуда, когда у нас действительно появится головной офис.

□Хлоя будет руководить лабораторией в Карсоне. Амелия будет продолжать заниматься материалами и бумажной работой. Тайлер, я говорю в соответствии с законами этой страны?"

□Если моя концепция юридически выходит за рамки, я попрошу господина Тайлера скорректировать ее.

□"Нет, ну, это вполне нормально. Это можно считать просьбой акционера или условием инвестирования."

□Тайлер будет участвовать в бизнес-сделке общей стоимостью почти 14 миллиардов иен, поэтому, естественно, он получит довольно большую выплату. Он должен вот-вот лопнуть от счастья, но, видимо, пока что сдерживается.

□"Госпожа Хлоя."

□Я повернулся к Хлое и с улыбкой заговорил с ней.

□"Да?"

□"Я бы хотел пожить в Карсоне и научиться у Вас кое-чему, Вы не против?"

□"Чему? Я уверена, что у Вас нет опыта работы с биоматериалами"

□"Нет, опыта нет. Но я бы хотел попробовать что-нибудь."

□Хлоя посмотрела на Мори, но тот просто кивнул в знак согласия. Не столько сигнал, сколько подсказка "просто сказать ОК".

□"Хорошо, так и договоримся."

□"В Карсоне холодно! Вам нужно в тёплое место!"

□После часового совещания было решено, что вторым зарубежным инвестиционным проектом Kageyama Bussan станет инвестиция в биопредприятие Neo Ilaria. Тайлер и Итикава будут отвечать за практическую работу вместе с Амелией.

□Подготовленное нами название "Kageyama Bioengineering & Pharmacy" было быстро

отвергнуто из-за неодобрения Итикавы и Тайлера, и мы остались с названием "Neo Paria".

□Какого черта. Чем им не понравился мой вариант названия?

□Три члена Neo Paria, которым удалось сохранить название компании, вернулись в Карсон-Сити с улыбками на лицах, за исключением Хлои.

□На лице Хлои было сложное выражение, но, похоже, она не была недовольна.

□Ну, все было обсуждено мирно, и мы достигли удобного для них соглашения, так что это хорошо, верно?

□"Во всяком случае, у нас есть общий план инвестирования, так что давайте выпьем за это сегодня вечером."

□"Эй, господин Кагеяма"

□"А?"

□Проводив всех троих, Итикава стала серьезной и обратилась ко мне.

□"Я собираюсь ненадолго уехать в Лос-Анджелес после того, как мы с Тайлером заключим сделку. Я хочу посмотреть, как там дела."

□"Да, поезжай и посмотри. Я и сам об этом думал".

□На следующий день я вылетел в Карсон, а Итикава - в Лос-Анджелес. Это было начало новой жизни в США.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2433621>