РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ
ОАО «Российская венчурная компания»
Реклама

ФОРМУЛА ВЕЗЕНИЯ

РОССИЙСКИЙ УЧЕНЫЙ И АМЕРИКАНСКИЙ БИЗНЕСМЕН АЛЕКСАНДР ПОЛИНСКИЙ — В ПРОШЛОМ НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА, А НЫНЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МОЛОДОЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ TARTIS В БАФФАЛО. ЭТОТ СТАРТАП — ДАЛЕКО НЕ ПЕРВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ЕГО ЖИЗНИ, НО, БЕЗУСЛОВНО, УНИКАЛЬНОЕ, ПОСКОЛЬКУ В ЕГО РАЗВИТИЕ ДЕНЬГИ ВКЛАДЫВАЕТ НЕ АМЕРИКАНСКИЙ, А РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД. АННА ГЕРОЕВА

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР Компания Tartis еще в самом начале пути: всего два месяца назад фонд «Биопроцесс» начал поэтапные инвестиции в нее. Теперь дело за малым — нанять квалифицированный персонал, оснастить лаборатории и начать работу. Цель — создать революционное лекарство против рака, используя принципиально новый подход, никогда не применявшийся в фармацевтической промышленности.

Путь Александра Полинского, ученого, эмигрировавшего в США, на первый взгляд может показаться типичным. Он родился и вырос в Москве. Здесь же получил фундаментальное образование, с отличием окончив химфак и аспирантуру МГУ имени Ломоносова, выпускники которого в то время высоко котировались. Первые несколько лет после окончания МГУ работал в Институте биохимии РАН, где в сотрудничестве с учеными МГУ разрабатывал синтетическую вакцину против гриппа. В 32 года уехал из страны. «Я отправился в США с женой и сыном, шестью чемоданами и без приглашения на работу. Мы были молоды и самонадеянны, а потому уверены, что, попав в Америку, не пропадем и найдем чем заняться. Уже в США я не раз вспоминал химфак МГУ с благодарностью за глубокое и разностороннее химическое образование, которое там получил. Это дало мне возможность с легкостью переключиться на совершенно новую для меня область исследований — прогнозирование биологической активности веществ и создание новых лекарств»,— говорит господин Полинский.

Кто-то из мудрых сказал, что успех во многом зависит от везения. Александр Полинский эту точку зрения разделяет, потому что не раз получал доказательства этому. Путь в Америку лежал через Европу. Три месяца господин Полинский с семьей жил в Риме, ожидая визы в США. Снимали комнату в коммуналке и искали работу, рассылая написанные от руки резюме в американские университеты. Тогда он не знал, что эти резюме, скорее всего, попадали почти напрямую из почтового ящика в корзину для мусора. Он получил только один ответ — из Университета Сан-Диего на юге Калифорнии. Александром Полинским заинтересовался профессор Гудман (вслушайтесь в фамилию), которого всегда привлекала Россия. Еще в 1959 году, будучи в Москве в составе делегации молодых ученых, он познакомился и подружился с будущим учителем Александра академиком Виктором Александровичем Кабановым. Увидев фамилию старого друга и коллеги, профессор Гудман дочитал резюме. Но на этом везение не кончилось. Оказалось, что через две недели американский ученый должен был отправиться на конференцию в Москву. «Там он встретился с моим учителем и упомянул полученное от меня резюме. Виктор Александрович, видно, что-то хорошее про меня сказал, поскольку по приезде домой профессор Гудман написал мне, что приглашает меня на работу в Университет Сан-Диего»,— закончил историю рукописного резюме господин Полинский.

БИЗНЕС-АГРО-АНГЕЛ Первые годы в Америке он работал в университете, руководил несколькими аспирантами. Говорит, что о том, чтобы создать свое дело, даже не думал. Считал, что его призвание — академическая наука. Идея создать собственную компанию приобрела реальные очертания после знакомства с Марвином Б.— врачом, ученым-биохимиком, профессором того же Университета Сан-Диего. Марвин, по словам господина Полинского, был в своем роде «жертвой» американской академической системы. Успешный в своей области ученый, обеспеченный значительными грантами, он возглавлял в медицинском центре университета лабораторию по исследованию новых гормонов. Этим он занимался днем, а ночью работал врачом скорой помощи, таким образом получая удовольствие от научной работе при солидной зарплате преуспевающего врача. Несмотря на свой академический успех, будучи человеком увлеченным, он очень хотел хотя бы одно свое изобретение превратить в полезное лекарство. Но эта многолетняя мечта казалась несбыточной, потому что для этого нужны были гораздо большие деньги, помощь специалистов и сфокусированность на цели, которую очень трудно реализовать в академической лаборатории с приходящими и уходящими аспирантами, пост-доками и ни на минуту не прекращающимся процессом борьбы за гранты. «В его положении в США находится много хороших и успешных ученых, которые в своих лабораториях годами блестяще занимались наукой, но так и не смогли сделать из своих изобретений коммерческий продукт»,— говорит господин Полинский.

AP

НАЙТИ СРЕДСТВА НА РАЗРАБОТКУ УНИКАЛЬНОГО ЛЕКАРСТВА ОТ РАКА УДАЛОСЬ В ОДНОМ ИЗ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ КОМПАНИИ.

Во время научного обсуждения работы аспиранта по одному из гормонов Марвин стал расспрашивать Александра о возможности с помощью компьютерных технологий изменить молекулу гормона и сделать ее пригодной для изготовления лекарства. Оба ученых хорошо знали, что гормоны как лекарства работают плохо. Они довольно быстро распадаются в организме, и таблеток из них не сделаешь. Нужно было научиться превращать гормон в маленькую молекулу, либо обладающую его свойствами, либо блокирующую его действие. В то время (1991 год) таких технологий еще не было, в чем Александр Полинский честно признался. Тогда Марвин спросил: «А если мы с тобой сделаем свою компанию, ты сможешь такую технологию создать?» «У меня, конечно, не было опыта предпринимателя: в СССР я ничем подобным не занимался. У нас предпринимательство, как вы помните, было запрещено. Но пройти мимо такого заманчивого предложения было трудно, тем более что какие-то начальные идеи сразу начинали прорисовываться в голове. Я и сказал Марвину, слегка покривив душой: почему же нет, можно сделать технологию, были бы деньги и хороший компьютер»,— рассказывает господин Полинский.

Новоявленные бизнесмены — химик и биолог, приступая к созданию своей фирмы, решили, что хотят сделать такое лекарство, которое регулировало бы артериальное давление и понижало аппетит. Проблема ожирения среди населения в Америке еще не стояла так остро, как сейчас, но уже тогда было ясно, что лекарство нужно и коммерческий успех ему обеспечен. Что для этого нужно делать, тоже в принципе было понятно — изучить природный гормон и его самые важные свойства сымитировать в маленькой молекуле. Оставался пустяк — на поиски чудо-молекулы нужны были деньги.

Они написали бизнес-план, стали ходить по инвесторам. На дворе стоял 1991 год. И инвестора, по словам господина Полинского, можно было найти относительно легко. Биотехнологии были еще довольно новой областью инновационного сектора американской экономики, и деньги под них давали активно, практически под красивую презентацию. Тем не менее венчурные фонды даже тогда под «прорисовывающиеся» в голове Александра Полинского идеи денег, конечно, не дали. Тогда бизнесмены обратились к владельцу агрохимической компании в Аризоне Джону Д., которого этот план увлек настолько, что он выделил на его разработку $500 тыс. под обязательство представить через год лекарство: «Мы честно думали, что года будет более чем достаточно и ничего, кроме офиса, где я мог бы творить за большим экраном мощного компьютера, нам не будет нужно. Степень нашей наивности была сравнима только с наивностью Джона. А может, ему просто было интересно поучаствовать в проекте с экзотическим бородатым ученым из России — вдруг тот сотворит какое-нибудь чудо? Недаром же говорят, что инвесторы вкладывают деньги не в бизнес-планы, а в людей, в которых поверили».

Все, конечно, произошло не по плану. Вместо одного года работа над изобретением заняла два, в течение которых они построили свою химическую и биологическую лаборатории. И потребовалось на это не $0,5 млн, а $1,2 млн. Терпеливый Джон продолжал финансировать компанию, при этом благородно не увеличивая своей доли в ней. В результате были найдены многообещающие молекулы, лицензию на которые купила фирма «Амджен», и больше у Джона денег брать не пришлось. В ходе работы стало понятно, что одними компьютерными вычислениями не обойтись, тогда была разработана еще новая технология — параллельная химия, позволявшая ученым синтезировать тысячи молекул в день, в отличие от традиционного химического синтеза, где на одну молекулу может уйти и два дня, и неделя, а иногда и больше времени.

Технология эта быстро нашла потребителей. Компанию Александра Полинского купила маленькая биотехнологическая компания Agouron, ставшая частью большой фармацевтической фирмы Warner Lambert, которую, в свою очередь, в 2000 году купила фирма Pfizer. В фармацевтической компании с мировым именем Александр Полинский стал вице-президентом по инновационным методам поиска лекарств.

К 2006 году работать в большой фирме стало менее интересно, и он предложил руководству Pfizer организовать в рамках компании инновационный инкубатор. Эту идею руководство компании поддержало, выделив на нее приличную сумму в $50 млн на пять лет. К 2008 году Александр Полинский организовал в инкубаторе три биотехнологических стартапа, которые не только выжили, но и получили дополнительные инвестиции по выходе из инкубатора: «Работа в Pfizer была очень интересной. Располагая огромными средствами, эта компания инвестирует в уникальные проекты, в которых мне посчастливилось принимать участие. Но если у тебя уже однажды была своя маленькая компания и с этой компанией ты испытал успех, соблазну вернуться в мир стартапов трудно противостоять. Настала пора покинуть Pfizer».

НОВАЯ КОМПАНИЯ — НОВАЯ КОМАНДА С Андреем Гудковым, тогда молодым профессором из Чикаго, Александр Полинский познакомился случайно в середине 1990-х годов (опять повезло!). По его мнению, Андрей является одним из самых оригинальных мыслителей в современной биологии. Он автор более 130 научных работ в области лечения рака, молекулярной генетики и вирусологии. Сейчас он научный директор Ракового института «Розвелл Парк» в Баффало, США. Будучи блестящим ученым и органично вписавшись в американскую академическую систему, профессор Гудков, как и Марвин Б. в свое время, не стал ее «жертвой» и нашел способ воплотить некоторые свои идеи в жизнь, организовав компанию Cleveland Biolabs. Еще при их первой встрече господин Полинский был настолько впечатлен его идеями, что захотел создать с ним стартап, но тогда этого сделать не удалось. Встретившись снова, почти через десять лет, ученый Полинский совершенно не удивился тому, что у Андрея появилось множество новых идей, и опять представилась возможность вместе создать компанию. На этот раз шанс не упустили.

В одной из идей Андрея Гудкова используется неожиданный и оригинальный подход к поиску новых противораковых препаратов и в более общем виде к тому, чтобы замедлить процесс старения, то есть найти лекарство, отдаляющее приход таких болезней, как артрит, атеросклероз, диабет и, конечно, рак.

Сначала эти идеи не нашли финансовой поддержки у американских инвесторов и венчурных фондов. Но здесь Александру Полинскому и его партнеру не повезло в глобальном смысле слова, потому что в 2009 году в США свирепствовал финансово-экономический кризис и получить деньги от американских венчурных фондов было почти невозможно. Фонды в то время отказывались финансировать так называемые ранние проекты, то есть проекты, где поиск лекарства начинается с новой идеи, продуктивность которой еще нужно доказать. Разработка, производство и вывод на рынок лекарства — процесс долгий, трудоемкий и с точки зрения инвестиций очень рискованный. Вкладываться инвесторы хотели уже в почти готовые продукты.

Стало ясно, что искать деньги в Америке на разработку лекарства бессмысленно. Андрей Гудков познакомил Александра с представителями российского фонда «Биопроцесс», созданного в рамках частно-государственного партнерства с участием капитала Российской венчурной компании, который как раз занимался инвестированием в биологические инновационные продукты. В феврале 2011 года компания Tartis получила средства от фонда сроком на три года. В течение этого времени она планирует разработать два лекарства, готовых к клиническим испытаниям. «Удивительно не то, что „Биопроцесс“ дал нам денег, нет. Мы все равно нашли бы финансирование для нашей идеи. Удивительно, что именно российский фонд поддержал нашу инновацию, не испугавшись кризиса, тщательно рассчитав риск и сочтя возможным пойти на него в расчете на то, что он окупится сторицей в случае успешной реализации хотя бы одного из лекарств. Как всегда, немного везения не помешало бы и в этом проекте, но мы развернем серьезную научно-исследовательскую программу, чтобы быть готовыми к его приходу»,— говорит Александр Полинский.

Исследования будут вестись в России и в американском городе Баффало. В Москве будет создана химическая лаборатория плюс фармацевтическое производство в Подмосковье. В Америке будет работать биологическая лаборатория. Сейчас руководство Tartis набирает команду. Проект довольно трудный, и работать предстоит очень много. Рассказывать о новом проекте никто из его разработчиков пока не хочет: считают плохой приметой. Директор по инвестициям венчурного фонда «Биопроцесс» Алексей Конов уверен, что проект обязательно удастся реализовать. «Когда делом занимаются профессионалы, можно быть спокойным, результат будет очень хорошим»,— говорит господин Конов. ■