



孙乐:让百姓享受最优秀的医疗

孙乐,西北轻工业学院制浆造纸专业学士、轻工业部科学研究院造纸工业研究所制浆造纸工程专业硕士、美国琼斯细胞中心/清华大学细胞生物学专业博士、美国奥瑞岗州立大学细胞生物学专业博士后。

2000年,孙乐在美国创办了A&G Pharmaceutical, Inc. 建立起了当时世界上最先进的鼠源单克隆抗体研发技术平台。2006年8月,他在北京海淀区创建京天成生物技术(北京)有限公司并担任总裁兼CEO。公司在我国突发传染病应急平台建设起到了极其重要的作用。2012年3月,他又在北京经济技术开发区创建北京天成新脉生物技术有限公司,并担任总裁兼CEO,并入选北京市“海聚工程”。

孙乐在北京有两家公司,一家叫“北京天成新脉生物技术有限公司”,另一家叫“京天成生物技术(北京)有限公司”。两家公司听起来名字有些相近,但却有着很明确的分工,一个是生产产品的,而另一个则专门定位于服务。两家公司都与疫苗有关。孙乐说,他目前所从事的这一切,既有偶然的成分,又有客观上的必然性。最初他学的是化工,与生物医药压根儿就不沾边儿。

大学学的是造纸专业

孙乐出生在浙江开化县一个小镇上,那里依山傍水,景色十分迷人,孙乐在小镇上生活了15年,直到考上大学才离开。他后来读沈从文的小说《边城》,觉得自己的家乡就像小说里描写的一样,山清水秀,景色宜人。

1962年出生的孙乐总是对人讲,因为赶上了“文革”,自己从小就没念过什么书,直到1977年国家恢复高考,已经读高中二年级的他才开始正经学习,并在第二年考上了一所他以前连听都没听说过的大专——西北轻工业学院(今陕西科技大学)。

孙乐学的是造纸专业,在这个既古老又现代的专业里,孙乐踏踏实实苦读了四年。1982年,因为考上了轻工业部造纸研究所的研究生,孙乐来到了北京。也就是在北京读研的那三年里,孙乐做出了一个改变他一生的决定。

有一天,孙乐到北京图书馆(现为中国国家图书馆)去看英文文献,看着看着就看见了一篇介绍国外用生物方法制造纸浆的文章,觉得这是一个降低污染的绝好出路。他仔细阅读之后,深深地“生物”二字记在了心里。孙乐后来说,其实那时他对生物一无所知,唯一知道的就是“自己是个生物”。

但他还是决定去碰碰这个陌生的领域。说来也巧,1985年,正赶上清华大学生物系复系,孙乐籍此之机来到了清华。然而,学

化工出身的他半途改学生物,让所有人为之不解。别的不说,仅就生物课的那些基础理论的缺失,就足以让人对他的选择产生无数质疑。

那时,倘要拒绝他,甚至无须理由。但系主任赵南明却看好这个来自南方的小伙子。当时清华大学生物系和美国纽约州细胞中心正好有个合作,美方也正好要到中国来招生。了解孙乐的情况之后,美国的大导师说了一句话:不是生物专业也没关系。在中国,能够考上大学的人都不笨,能够读研的人,更是百里挑一。

正是由于这句话,孙乐1985年得以去了美国。

借了26美元去美国

20世纪80年代的中国,还十分贫困。那时,一个普通家庭,连供一个普通的大学生都十分困难,更别说要供一个留学生了。孙乐说,当时他手里只有借来的26美元,就踏上了飞往美国的飞机。

孙乐早就盘算好了,到了学校,只要一工作马上就可以拿到工资,那样一切问题就都解决了。孙乐所习惯的是中国的“上开支”,而美国和中国正好相反,他们是先工作,后拿钱,也就是人们通常所说的“下开支”。没办法,孙乐只好又向他的“小导师”(实验室主任)借了200美元,这才买下了一些生活用品算是安顿下来。

对于自己的这名“小导师”,孙乐一直念念不忘。他说,“小导师”不光关心他的工作,还关心他的生活,甚至连开汽车都是他教的。

孙乐是个极其聪明的人,许是因为知道自己在生物学方面的“先天不足”,到美国之后,他的学习就十分刻苦。付出就有收获,很快他便在细胞中心“小荷露出了尖尖角”,用他自己的话说,他最终没有辜负大导师的期望,仅用了一年多的时间就出了文章。他的那篇名曰《表皮生长因子受体在胸腺细

胞表面的表达》的文章于当年(1987年)发表在美国科学刊物《生物物理和生物化学研究通讯》上,引起了许多业界人士的关注。

很快,1988年,孙乐又完成了博士论文的写作。由于“细胞中心”与清华大学是合作关系,孙乐最终回到清华大学完成了论文答辩。后来,他决定回美国做博士后。可没有想到一下飞机,却去了公司。因为那时他的大导师在美国开了一家生物公司,公司刚刚起步,急需人手,大导师恳请他去帮忙,说好了时间是六个月。

“大导师对我有恩,有知遇之恩,要不是他当年的那句话,我也许早就被拒之门外了。所以,他提出来要我过去帮忙,我没有理由拒绝,滴水之恩,当涌泉相报,中国人是最讲究报恩的。”

后来的事实证明,孙乐的这一决定,几乎就是一种宿命,或者是一种命运的召唤,其最终的结果不但丰富了他的人生经历,也给他日后自己创业打下了一个坚实的基础。

在大导师的公司,孙乐一干就是两年半。虽然比最初约定的半年时间多出好几倍,但这两年半的时间,孙乐并不觉得很长,而正是这两年半的时间,才让他有条件深入到企业的纵深,领教了他们的企业文化,知道了“要么不做,要做就做最好”,以及最快的研发速度,最高的研发成功率 and 最大的客户满意度的文化内涵。

除此之外,孙乐在这家企业,最大的收获就是学会了一种全新的思维方式。他懂得了做科研与做产品的根本区别,懂得了做产品的基本要求:人人都能用,都会用,每批产品都能用,以及要靠标准操作程序,靠质量的稳定去赢得客户的道理。

办企业不光是为了挣钱

2004年,孙乐回国创业,办起了自己的公司。了解孙乐的人都为他捏着一把汗,因为尽管他之前已

经在美国成功创办过公司,但是在中国开公司办企业,不是一件容易的事。

喜欢挑战的孙乐,对于自己为什么要选择这样一条艰难的路去走,有着自己的解释。他说他在美国做了几年肿瘤抗体药研发才发现,当时中国最常见的胃癌和肝癌根本没有入关心。他觉得应该回国做博士。可没有想到一下飞机,却去了公司。因为那时他的大导师在美国开了一家生物公司,公司刚刚起步,急需人手,大导师恳请他去帮忙,说好了时间是六个月。

孙乐说,他的公司是专门针对那些偷工减料的无良厂家和经营者的。对他们的产品进行组份定量检测。

什么叫组份定量检测?孙乐举了个例子,他说,比如“百白破”(百日咳、白喉、破伤风)疫苗,本来将三种疫苗合在一起打,让孩子减少两次打针的痛苦,是件好事。但有一些厂家为了降低成本,不按比例投放药品,成本贵的组分尽量少放,便宜的就多放,造成的后果是,对某一种传染病的预防几乎无效,而对另一种传染病,则是剂量超标。

以前,明知道有这种情况,却没有办法检测。没有办法检测,就等于没有证据。这就像交警在马路查酒驾,你必须要有个检测的仪器,否则,你凭空说人家酒驾,谁也不服。

孙乐心里十分清楚,在中国各种检测已远远多于国外,但又觉得这是没有办法的事,也许这些应该被列入“成长的烦恼”,或曰“发展的问题”之中。但他希望这种“烦恼”和“问题”还是越少越好。

不过,孙乐承认,目前国内疫苗生产厂家偷工减料的已经很少了,至少用在人身上的疫苗比过去要少得多。但过度治疗,却问题多多。

他讲了一个自己的亲身经历——

今年夏天,他患了一种俗称叫“缠腰龙”的病,

这种病的西医名称叫带状疱疹,是由水痘带状疱疹病毒引起的急性炎症性皮肤病。他到住家附近的一家医院去看病,他事先还告诉医生他是学生物医药的,结果医生还是让他先去验血,然后打吊针。他告诉医生,带状疱疹不是细菌感染,是病毒感染,无需验血。医生说,那好,那就不用验血了,你去打吊针吧。他又告诉医生,吊针也不用打,吃药就可以解决。那位医生听了非常不高兴。

第二天,孙乐又去了中日医院,他想看看像这样的大医院会不会也让他验血,打吊针。好在中日医院既没有让他验血,也没有让他打吊针,他只花了100块钱的药钱就解决了问题。

但尽管如此,孙乐还是觉得,在中国,医疗资源的浪费是很严重的。医院动不动就给患者打吊针,好像不打吊针就治不了病。这种过度治疗造成的恶果是,等患者真正有了大病医保却拿不出钱了。孙乐认为,这可能既是制度的问题,又是观念的问题,要想彻底解决,绝非一日之功。

前几年,电视上有则广告,叫“不看广告,看疗效”。如今,孙乐将眼睛也瞄向了疗效。不过,他要做的是一种对于药品的量和质的评价。也就是说,你生产出来的药,到底有多大的疗效,经过检验就能知道。

以前,有关药品的疗效,只能用于临床,没有其他的方法。但孙乐认同的理念却是:在正确的时间给正确的病人吃正确的药。

孙乐的具体描述是这样:这个药给了这个人,有没有效?是不是还有效?他要给医生提供一个科学的判断。

说起来,这并不是一件容易的事情,但是孙乐对此充满了信心。

(本文选自北京海外学人中心《俊采星驰》作者:乔健 受篇幅所限,有所删减)