

经济观察

当百亿药企接班人开始做“博主” 谢承润的小红书里藏着什么生意经？

“比你优秀还比你努力的邻家学长”

文/羊城晚报记者 陈泽云
图/受访者提供

在传统印象中，大型药企的掌舵者往往是低调而神秘的。然而，一位95后CEO却选择了一条截然不同的路——在小红书上“活跃得像个假号”，将个人IP打造为连接公众、员工与资本市场的新桥梁。

手握清华大学硕士学位，坐拥数百亿资产，执掌国内头部药企，泰国首富家族第四代接班人……这些标签共同勾勒出中国生物制药CEO、正大天晴董事长谢承润的公众画像。而他在社交平台与粉丝的频繁互动，被网友戏称为“这是我离百亿总裁最近的一次”“我在小红书上的最高人设”。

谢承润在社交媒体中呈现出鲜明的双重特质：一方面，他深度参与达沃斯论坛等国际高端对话，展现企业领袖的格局与视野；另一方面，他又以《七龙珠》爱好者、王嘉尔演唱会观众的身份出现，分享30岁的成长感悟。这位药企接班人为何愿意高调亮相社交媒体？在他精心编排的笔记背后，究竟隐藏着怎样的生意经？

谢承润是谁？公开资料显示，谢承润于1995年8月出生于美国西雅图，2013年放弃美国国籍，选择成为中国公民。他拥有宾夕法尼亚大学沃顿商学院经济学学士学位和清华大学苏世民书院管理学硕士学位。在学期间，他创立了宾大沃顿中美峰会，并担任猎聘北美首席执行官。2018年，谢承润正式加入家族企业中国生物制药，2022年正式出任CEO，与作为董事会主席的90后姐姐谢其润共同执掌百亿营收规模的中国生物制药。

谢承润所在的“谢氏家族”，在中国和泰国商界都颇有声名。其曾祖父谢易初从汕头下南洋在泰国创办的正大集团，已发展成为以农牧、制药、食品为核心的跨国企业集团，家族连续多年蝉联泰国首富位置。谢承润接掌的中国生物制药，是正大系中极具价值的医药板块。

谢承润的小红书运营，远非简单的社交尝试，更像是一场精心策划的“去权威化”个人品牌建设。从内容架构分析，他系统地构建了三大内容矩阵：

首先是职场赋能与成长叙事。通过分享职场心得、情绪管理理念及对年轻从业者的建议，他成功塑造了“青年导师”的专业形象，吸引了大量寻求职业发展的年轻受众。

其次是生活化表达与兴趣展露。从年会表演到日常趣事，从动漫爱好到追星看演唱会，这些内容有效消解了传统企业家的刻板印象，构建了一个真实可感的95后年轻人画像。其高频的评论区互动进一步增强了人格化的亲和力。

第三是企业价值的柔性传播。作为药企掌舵者，他通过记录行业论坛、

商务洽谈等专业活动，潜移默化地传递企业战略和自身对行业的洞察。

在这三类内容的交织中，谢承润的社交媒体人设也得到了凸显——一位“比你优秀还比你努力的邻家学长”，这种精准的人设定位也为其赢得了新一代受众的情感认同。自2025年6月底入驻小红书以来，不到半年即收获3.4万粉丝，获赞与收藏达5.9万次。

年轻总裁背后的百亿商业帝国

在谢承润积极构建个人IP的背后，不仅体现了年轻一代企业家的自我表达需求，更与其执掌的商业帝国面临的行业转型形成深刻呼应。

他与姐姐谢其润共同执掌的中国生物制药及其核心子公司正大天晴，是中国医药行业的巨头，尤其在肝病、肿瘤等领域拥有深厚根基。然而，随着集采常态化、行业竞争加剧，传统药企面临着创新转型的迫切需求。

在谢承润正式出任CEO的2022年，中国生物制药收入287.8亿元，同比增长7.1%，归属母公司净利润25.44亿元，同比下降82.59%。主要是受联营公司新冠疫苗收入回落影响。这对谢氏姐弟提出了严峻挑战：在后疫情时代和集采下半场，如何加速推动企业从仿制药向创新药战略转型。

至2024年，公司业绩出现显著回升：全年营收达288.7亿元，同比增长10.2%；归母净利润达34.6亿元，同比增长33.5%。值得关注的是，创新产品收入首次突破百亿元大关，达到120.6亿元，增长21.9%，公司创新产品占总收入比例也达到41.8%。创新产品从2018年的3个，迅速攀升至2024年底的17个，实现了近6倍的飞跃。仅2024年，公司就有4款1类创新药获批上市，成为年内获批1类创新药数量



谢承润开始接班

最多的药企。

这一战略转型不仅需要雄厚的技术和资本支撑，更要求企业进行由内而外的品牌重塑。在此背景下，谢承润的小红书账号成为其商业战略的有机组成部分——一个兼具国际视野与年轻特质的CEO形象，本身就是创新药企最具说服力的“人才名片”和“品牌宣言”。

企业家个人IP塑造的双刃剑效应

谢承润的“小红书博主”实践，无疑是一次成功的破圈。然而，对于当代企业家而言，个人形象与企业深度交融，实则构成了一把双刃剑。

在当前的传播环境下，公众人物的言行极易被算法放大，实现指数级传播。若相关表述在“精英叙事”中被解读为“阶层隔阂”或者“阶层傲慢”，则可能引发难以控制的舆论连锁反应。

从近日新东方创始人俞敏洪的舆情事件可见一斑。“老板在南极、员工在

加班”，俞敏洪在社交媒体上发出的“南极家书”，本意是传递企业价值观，但并没有收获预想中的感动与激励，反而引爆了全网打工人的集体吐槽。这也表明，精英主义叙事，在个体意识全面觉醒的今天，已难以获得普遍认同。

对于商业精英而言，保持谦卑姿态才能更有助于赢得大众信任。对于“谢承润们”来说，在“秀”日常生活时，若控制不好“度”，在“共情鸿沟”下，更容易引发反噬。这也进一步要求精英阶层要对中产及普通民众的经济压力保持敏锐感知，避免用“出场配置拉满”的个人成功经验简单解读他人的现实困境，更要杜绝任何形式的“情感引导”或“价值说教”。

当百亿药企的航向与CEO的个人IP深度交融，企业掌舵者更需要以远超前人的谨慎与智慧，在展现个人魅力与履行企业责任之间找到精准的平衡。谢承润的“博主”实践，不仅关乎其个人品牌的建设成效，也为所有面临代际传承与数字化转型的传统企业和家族商业集团，提供了一个探索与观察的窗口。

相关链接

谢氏家族第四代已崭露头角

谢承润的名字，与横跨百年的商业巨擘——正大集团紧密相连。该集团由泰籍华人谢易初于1921年创立，在泰国亦称“卜蜂集团”。谢易初膝下四子——谢正民、谢大民、谢中民、谢国民，共同构成了家族第二代的中坚力量。

历经百年发展，正大集团已成长为业务覆盖农牧食品、批发零售、电信电视、金融、地产、机械加工等多元领域的跨国企业，网络遍及全球100多个国家和地区。2023年，谢氏家族以340亿美元的净资产蝉联泰国首富，2024年，正大集团全球销售额达1022亿美元。

正大持续增长的背后，离不开其深耕中国市场的远见。1979年中国改革开放之初，二代接班人谢国民便率先进军中国，拿下深圳市“0001号”外资企业营业执照，成为首家在华投资的外商集团。而在华的另一重要增长引擎——中国生物制药，则由家族第三代、谢正民之子谢炳一手创立。

如今，谢氏家族第二代已逐步退居幕后，集团由谢国民长子谢吉人任董事长、三子谢铭仁担任CEO，完成代际交接。第四代谢其润、谢承润姐弟也已崭露头角，二人执掌的中国生物制药市值已突破千亿港元，续写着家族商业传奇的新篇章。

(陈泽云)

工商银行广东省分行：架跨境金融桥梁 助燃赛事经济

文/岳克宣 图/受访者提供

第十五届全国运动会于2025年11月21日圆满闭幕。作为首次由粤港澳三地联合承办的国家级大型体育赛事，十五运会成为深化区域融合的重要纽带。

工商银行广东省分行践行领军银行使命，依托集团全球化资源与粤港澳大湾区内机构服务合力，为十五运会提供全面金融服务保障，以此为契进一步融入湾区发展，构建高效、便捷、安全的跨境金融桥梁。



在口岸等关键区域积极推广外卡内绑便利支付工具“卡码通”，为跨境用户提供支付便利

一体化：深化机制创新，打造融合服务标杆

粤港澳大湾区具有“一国两制三关税区”的独特优势，区域“软硬联通”水平持续提升，规则衔接、机制对接、要素流通的“三联通”深化促进融合发展，城市群协同效应日益凸显。工商银行积极融入大湾区建设，构建了由工商银行广东省分行牵头，覆盖区域内7家机构的联动服务体系，在

服务湾区基础设施建设、产业协同、企业全球化布局、民生便利化及金融互联互通方面取得成效。

在这场体育盛会中，工商银行广东省分行“服务赛事、服务民众、服务经济、服务社会”四个维度提供全方位金融支持，致力于为大型体育赛事跨境金融服务输出“湾区标准”。

一张网：畅通跨境资金流，提升支付便利化

工商银行广东省分行联合港澳机构推出覆盖开户结算、投资理财、置业生活等多场景的“湾区通”服务，有效打通资金流动“堵点”。“湾区账户通”已实现湾区城市全覆盖，港澳居民可通过工银亚洲、工银澳门见证开立内地工行II、III类个人账户；“跨境理财通”支持线上办理，实现跨境资金闭环投资；“湾区社保通”让澳门居民“足不出澳”即可完

成内地社保卡申办、领卡及启用；“跨境支付通”则为内地与香港居民提供小额快速跨境汇款服务。目前，“湾区通”已累计服务超万名个人客户，跨境投资及小额资金汇划超30亿元。十五运会期间，工商银行广东省分行全面布放4000台支持外卡的自助银行设备，推出外汇服务便利化专属方案，进一步提升了湾区支付便利性。

一条链：注入综合金融动能，支持实体经济发展



工行推出丰富的十五运会主题金融产品，既满足金融消费者多样化需求，又成为深受喜爱的文化载体

工商银行广东省分行把握金融服务湾区建设的机遇，联动大湾区机构重点为产业转移、基础设施、跨境电商、“走出去”及“引进来”等客群提供金融支持，助力湾区现代化产业布局。

该行响应十五运会“绿色办赛”理念，优先为符合标准的新能源交通配套项目提供融资；助力广东省财政厅在澳门发行离岸人民币政府债券，所募资金用于支持十五运及横琴粤澳深度合作区基础设施建设，为区域可持续发展注入长期资金。助力十五运会，工商银行广东省分行全年将投放150亿元专项信贷资金，重点保障赛事关键领域。



十五运会广东奥林匹克体育中心的工行展位

一个圈：构建智慧生活圈，激活赛事消费活力

女士现场体验到了工行智慧金融，信用卡“申请-审批-激活”全流程数字化，短短几分钟完成十五运会主题信用卡的启用。在赛场特许商品区，陈女士使用新卡购买纪念品享优惠，欣喜道：“工行把数字金融和体育场景完美结合，既省心又实惠。”

围绕“赛事+文旅+消费”融合场景，工商银行广东省分行推出十五运会特色金融产品，包括主题卡、贵金属、数字人民币硬钱包、全运会历史上首款数字藏品等；全年投入3亿元消费补贴，打造“跟着全运去旅行”等主题促销活

动，聚焦票务、酒店餐饮、特许商品零售及文旅景区等场景，联合商户开展银行卡和数字人民币消费优惠活动，有效激活赛事经济；在佛山、汕尾、云浮等地举办打卡寻宝、全运同行登山活动等，营造全民全运文化氛围。

通过此次服务十五运会的金融实践，工商银行广东省分行不仅展现了金融服务的专业与温度，更进一步推动了湾区机构协同。未来，该行将持续发挥金融科技与综合服务优势，聚焦支付便利化、场景智慧化、服务国际化，为粤港澳大湾区高质量发展注入持续动能。