

强监管“严”字当头 贵州辖区独董履职渐显既“独”又“懂”新风貌

■本报记者 冯雨珊

2023年9月4日,《上市公司独立董事管理办法》(以下简称《办法》)正式实施。《办法》实施一年多来,监管部门“严”字当头,持续强化独董监督效能,压实独董履职责任,上市公司独董面貌焕然一新,公司治理日渐完善。

在强监管下,独董履职生态有何变化?哪些环节还需要进一步完善?

近日,通过对贵州辖区履职的多位独董进行采访,《证券日报》记者发现,《办法》实施后,独董履职渐显既“独”又“懂”新风貌。恰逢“5·15全国投资者保护宣传日”,不少独董对记者表示,希望为上市公司的规范运作贡献更多力量,为中国资本市场的良性发展添砖加瓦。

监管力度加大

独立董事制度是我国上市公司治理结构的重要一环。2001年,证监会发布《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》,截至目前,独董制度已走过20多个年头。

《办法》进一步细化了独董的独立性判断标准,并规定了独董的任职要求和职责。监管对独董履职的督促力度进一步强化,并对不履职或不尽责的行为严肃追责。例如,有派出机构专门发布通知,要求辖区上市公司独董强化年报监管履职,特别强调对财务造假、资金占用等问题的监督责任。多地证监局通过现场检查、约谈等方式,对履职不力的独董采取监管措施。

据不完全统计,2024年全年,共有47名独董因未勤勉尽责被采取行政监管措施,较2023年增长35%。例如,2024年,某上市公司财务造假案中,2名独董(会计专业人士)被处罚50万元。

2025年3月份,证监会更新了

一则行政处罚决定书,某上市公司2021年年度报告虚假记载,时任独董被罚310万元(年薪仅8.4万元)。这种精准追责对独董形成震慑。

监管力度的加大,进一步提升了独董的独立性。在贵州航天电器股份有限公司担任独董一职的胡北忠对记者表示:“强监管完善了独董任职条件,建立资格认定制度,强调独董与上市公司及其主要股东、实际控制人没有实质性利害关系,使独董真正独立于公司管理层和控股股东,更好地发挥监督作用。”

履职生态优化

《办法》实施以来,贵州上市公司独董履职生态发生了明显变化。独董不再是“花瓶董事”,而是逐步向“监督者”“咨询专家”“参与决策者”的角色转变。

截至目前,贵州辖区共35家上市公司,业务涵盖白酒、中药、能源等多个细分行业。根据辖区各上市公司披露的数据,2024年,35家公司实现营业收入合计3384.41亿元,按照可比口径计算(下同),同比提升5.01%。独董作为独立性主体,在监督上市公司日常经营中扮演着重要的角色。

过去一年,基于监管的不断强化,辖区多位独董对履职生态的变化形成了如下共识:一是履职环境的风险评估加强;二是独董日常履职保障进一步强化;三是建立了差异化的责任认定标准。

以日常履职为例,《办法》明确提出独立董事每年在上市公司的现场工作时间应当不少于十五日。同时,除按规定出席股东大会、董事会及其专门委员会、独立董事专门会议外,独立董事还可以通过定期获取上市公司运营情况等资料,听取管理层汇报,与中介机构沟通、实地考察、与中小股东沟通等多种方式履行职责。

一位不愿具名的独董对记者

《上市公司独立董事管理办法》实施以来

独立董事履职生态发生明显变化。独立董事不再是“花瓶董事”,而是逐步向“监督者”“咨询专家”“参与决策者”的角色转变



魏健祺/制图

说:“2024年以来,大部分独董主动提出对董事会拟决策事项所涉及的经营场所,包括募集资金使用项目、重大资产重组项目等相关场所进行实地考察,甚至主动走访关联方的相关经营场所,以获取足够的信息,为董事会决策提供科学的依据。”

在贵州赤水天化股份有限公司、贵州振华新材料股份有限公司、贵州航空科技发展股份有限公司履职的独董范其勇对记者表示,强监管不仅能增强独董履职的积极性和专业性,还能提升监督效能,完善公司治理机制和维护市场秩序。下一步,应进一步细化独董的权利与义务,细化“勤勉尽责”的认定标准,细化独董行政与民事责任认定标准,避免过罚不对等。

“强监管明确了独董的职责和义务,对董监高履职设定了更为严格、明确的责任,对忠实勤勉义务的概念做出界定,提高其在公司治理中的参与度和影响力。”胡北忠

如是说。

仍需进一步完善机制

《办法》实施以来,独董的任职条件、任免规范、提名机制、监督与处罚等均已得到了一系列的规范。但独董履职生态的改善并非一朝一夕能实现,长期以来形成的独董“独”等痼疾仍有待进一步根除。

在贵州泰长征技术股份有限公司履职的独董刘善敏认为,在独立性方面,最本质问题仍是“人情独董”。例如,独董的提名机制,仍存在“人情独董”现象。为此,刘善敏建议,加强独董提名成本,让提名人因为提名不妥而承担相应失职成本,以及建立独董劳动市场。

当前,独董仍存在履职不够独立的情况,导致难以充分发挥监督作用。

范其勇认为,当前,存在信息不对称、资源或能力限制等问题,导致独董不够“懂”,影响其有效履职。因此,在履职保障方面,对独董获取

信息的渠道、资源支持以及独立性维护等方面的机制有待完善。

多位独董认为,应建立独董劳动市场,上市公司与独董可以互相选择,这将大大提高独董的独立性;且通过市场化定价,可以提升独董的履职能力和履职态度。

胡北忠表示,取消监事会后,审计委员会取代监事会的监督职责,独董将从“形式监督”转向“实质监督”。他建议,未来,要充分发挥独董的“实质监督”,必须在政策上明确独董实质监督的范围、内容和方式,明确独董不同岗位的最低和最高津贴标准,确保独董能勤勉尽责。

在贵州省交通规划勘察设计院股份有限公司履职的独董余雨航对记者表示,要使独董真正从“形式监督”转向“实质监督”,有赖于独董履职体系支持,独董履职激励与风险平衡机制,独董专业能力胜任考核机制、履职责任认定,以及追责标准机制的建立。

峨眉山A积极探索 “低空+科创+旅游”发展模式

■本报记者 桂小笋

5月14日,峨眉山旅游股份有限公司(以下简称“峨眉山A”)召开业绩说明会。峨眉山A董事长许长弟在业绩说明会上回答《证券日报》记者提问时表示,公司高度重视、抢抓低空经济风口,积极探索“低空+科创+旅游”发展模式。景区已开始在低空经济和无人机应用方面进行尝试,旨在满足游客需求和提升管理服务效率。公司将低空经济视为新的增长点,未来将根据市场需要,经严格论证后适时推进低空经济领域的发展。

峨眉山A的主营业务包括旅游门票、索道业务、酒店业务等。从行业背景来看,旅游行业在整体发展平衡的同时也面临着变革的契机。

根据中国旅游研究院发布的相关数据,2024年,国内旅游呈现出游人数稳步提升、花费快速增长、人均消费创历史新高、节假日旅游市场平稳有序的总特征。但是,国内旅游市场呈下沉和需求升级趋势,低线城市(多指三线及以下城市)、县域和农村成为重要旅游目的地和客源新增长点,老年旅游、康养旅居和研学、亲子旅行等备受青睐,国内旅游进入多样化、个性化和品质化并存的理性消费新时代,同时也呈现本地化、近程化的特征。

峨眉山A在2024年年报中提及,公司将以市场需求为导向,加大市场拓展力度,争取尽早形成公司新的业绩支撑点,推动公司多元化发展。

峨眉山A营销总监何群在回答《证券日报》记者提问时表示,未来将深耕文旅市场,依据峨眉山风景区的总体规划,围绕“行、游、吃、住、娱”等旅游要素科学规划,审慎决策一批文旅项目,提升公司知名度和景区美誉度;深化景区企一体化全域发展格局,提升资产配置水平;丰富创新产品体系,推动高质量发展,使公司业绩稳健上升。

“我们将推进构建公司‘1+N一体化营销体系’,赋能峨眉山产业能级提升,助力峨眉山高质量发展;此外,多措并举,立足成渝本地市场,积极拓展全国重点市场,有序拓展海外市场;借势‘赛事+文旅’‘体育+文旅’‘演艺+文旅’‘科技+文旅’等多元经济带动产业品牌升级。”何群说。

今年以来,入境游市场的拓展受到了行业关注。在此次业绩说明会上,如何积极拓展入境游市场也是投资者关注的事项。对此,峨眉山A董秘刘柯在回答《证券日报》记者提问时表示:“一是走出去。例如,去年在中国香港和泰国进行了市场推广;二是请进来,从去年下半年开始,与乐山市政府共同举办了关于入境游的一系列座谈会,对入境游相关政策等进行探讨;三是充分利用入境游免签政策,吸引更多入境游客。”

雪龙集团优化海外市场布局 积极寻找业绩新增量

■本报记者 吴奕萱

5月14日,雪龙集团股份有限公司(以下简称“雪龙集团”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会,公司管理层围绕业绩报告披露的经营数据、战略布局等内容,向投资者展示具体经营成果,并针对投资者关注的业绩波动、市场拓展进展等问题作出详细解答。

雪龙集团2025年第一季度实现营业收入1.04亿元,同比增长2.60%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1587.33万元,同比增长12.39%。雪龙集团相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司业绩与行业发展趋势相关,在多重积极因素的驱动下,2025年一季度,公司商用车产量同比增长约5%,业绩也稳步向上。”

今年以来,雪龙集团在战略布局、产品推广等方面取得了不错的成效。在战略布局方面,公司围绕战略规划,积极推进北仑新基地建设项目,并结合业务布局,通过对外投资拓宽新能源产业发展空间。

在新能源商用车领域,雪龙集团抓住发展机遇储备产品。上述相关负责人表示:“公司的储备项目电动风扇总成,作为核心部件,市场空间广阔,单车配套价值上升,有利于业绩增长;针对新能源商用车自主设计的低压电动风扇总成产品,性能可以对标国外竞品,目前已具备批量生产能力。”

雪龙集团还组建了专项研发团队对新能源商用车冷却风扇用高压电机及其控制系统设计、制造等方面进行技术突破。

在此次业绩说明会上,雪龙集团董秘竺菲菲对公司未来经营规划进行了详细介绍,从多个维度勾勒公司的发展蓝图。

政策与市场趋势层面,竺菲菲表示:“国六排放标准全面实施将为商用车技术升级按下加速键,公司电控硅油离合器风扇总成作为节能减排的关键部件,市场需求有望持续增长;作为新能源商用车核心部件的电动风扇总成市场空间也较为广阔。”

据悉,每辆新能源车电动重卡平均需配套4个至9个电动风扇总成;新能源纯电动轻卡平均每辆车配套两个电动风扇总成。目前,雪龙集团自主设计的低压电动风扇总成产品性能已广泛应用于新能源纯电动重卡、轻卡及工程机械等领域。

市场开拓方面,竺菲菲坦言:“公司将加大海外市场调研力度,稳步推进国际化战略。通过不断优化海外市场布局,积极寻找业绩新增量。”

产业布局方面,竺菲菲表示,未来公司将结合业务发展需求,通过对外投资拓宽新能源产业发展空间,争取在产业链精准延伸上取得突破。

一位不愿具名的机构研究人员在行业内拥有一定的技术壁垒,国六排放标准的全面实施及新能源商用车市场的发展浪潮将为其带来广阔的市场空间,只要持续保持技术领先,公司有望在相关细分领域抢占更大市场份额。在海外业务方面,则需要精准把握不同区域市场需求,结合本地化策略,通过差异化竞争打开增量市场空间。”

多家上市公司迎机构密集调研 技术进展受关注

■本报记者 王镜茹

5月份以来,随着政策红利持续释放和市场预期改善,机构正加速掘金产业机遇。Wind资讯数据显示,截至5月13日,有317家A股上市公司接受机构调研。机械、医疗设备、医疗生物等行业成为机构重点调研领域。

从单家公司调研情况来看,百济神州有限公司(以下简称“百济神州”)接待256家机构调研,位居榜首,深南电路股份有限公司(以下简称“深南电路”)、福建恒而达新材料股份有限公司等细分领域龙头吸引超百家机构调研。

添翼数字经济智库高级专家吴婉莹对《证券日报》记者表示:“在此轮科技迭代背景下,机构调

研路径向关键技术领域集中,尤其是新兴科技产业链的配套环节,从底层硬件支持到终端应用拓展,相关企业的技术进展和市场落地情况成为机构调研的重要参考维度。”

对于医药生物行业而言,创新突破及国际拓展一直是机构关注的焦点。百济神州相关负责人表示,公司欧洲业务增长态势良好,市场份额不断增加;百泽安在德、奥、意等国家成功上市并获得报销,报销国家数量持续增加;百悦泽在日本成功上市,百泽安在巴西、韩国、澳大利亚等多国获批纳入报销,进展显著。

传统中医药企业今年一季度迎来业绩“开门红”,引发市场关注。例如,广誉远中药股份有限

公司一季度营收、归母净利润分别为4.17亿元、0.64亿元,同比增长21.48%、53.94%。广誉远相关负责人表示,通过实施简政放权、改革绩效考核政策等举措,一季度公司各条线、各产品实现普遍增长。

研报显示,目前我国创新药已进入成果兑现阶段,研发进展催化较多,有望持续作为2025年板块投资主线;而中药产业也从依赖规模扩张转向以“技术溢价+标准输出”为特征的高附加值阶段,具备国际循证医学背书和标准化生产能力的龙头企业将主导全球化竞争格局。

此外,在AI、人形机器人、低空经济等新兴赛道进行前瞻性布局的上市公司,也成为机构调研的重

点。祥鑫科技股份有限公司主营精密冲压模具和金属结构件,5月份以来累计接待170家机构调研。关于未来的盈利点,祥鑫科技相关负责人表示,首先是智能机器人领域,公司将合作共建“轻量化结构件—关键零部件—本体代工”全链条能力,复制新能源赛道成功路径。其次是低空经济领域,拟与头部客户达成战略合作,打造新增长曲线。

深圳市雷赛智能控制股份有限公司相关负责人在接受机构调研时表示,公司业务聚焦运动控制的两大核心市场,即通用自动化和人形机器人。公司机器人业务的定位是提供核心零部件、组件和解决方案。2025年经营目标是力争实现营业收入同比增长20%

腾讯2025年一季度营收超1800亿元 全业务线加速AI化迭代

■本报记者 袁传玺

5月14日,腾讯控股(以下简称“腾讯”)发布2025年第一季度财报。财报显示,腾讯一季度实现营业收入1800.2亿元,同比增长13%,毛利润为1004.9亿元,同比增长20%,经营利润(Non-IFRS)693亿元,同比增长18%。其中,毛利、经营利润增速已连续十个季度领跑营收增长。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示:“2025年第一季度,腾讯的高质量收入保持坚实的增长态势。AI能力已经对效果广告与长青游戏等业务产生了实质性的贡献,腾讯也加大了对元宇宙应用与微信内的AI等新AI机遇的投入。在AI战略投入阶段,现有高质量收入带来的经营杠杆,将有助于

消化这些AI相关投入产生的额外成本,保持财务稳健。”

一季度,腾讯三大核心业务(增值服务、营销服务、金融科技及企业服务)的营收与利润齐增。其中,增值服务业务收入为921亿元,同比增长17%;营销服务业务收入同比增长20%至319亿元;金融科技及企业服务业务收入同比增长5%至549亿元。

值得关注的是,通过“长青战略”的深化落地,游戏业务表现亮眼,收入达595亿元,同比增长24%。得益于《王者荣耀》和《和平精英》等头部产品的持续活力,以及《三角洲行动》等新芽增量,本土市场收入为429亿元,同比增长24%。

事实上,2023年腾讯开始提出长青游戏的概念。从2025年一季度财报披露的内容来看,腾讯游戏

的旗舰长青、成熟长青和潜力长青均呈现向上突破的趋势——以《王者荣耀》《穿越火线:枪战王者》为代表的老游戏展现出较高的用户黏性;DNFM、《无畏契约》和《三角洲行动》等次新游游戏实现活跃用户的爆发式增长,持续贡献收入增量。

一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,腾讯“长青战略”成效显著,通过老游戏持续运营与新游戏高质量投入,构建了老中青三代长青游戏接力的格局。2025年一季度,本土与国际市场游戏收入均增长超20%,《王者荣耀》《和平精英》等长青游戏表现强劲,新游《三角洲行动》也贡献增量。该战略为腾讯游戏业务稳健增长提供了有力支撑,增强了其在全球市场的竞争力。

值得关注的是,基于可持续高质量收入来源,腾讯AI战略持续加码。2025年一季度资本开支达274.8亿元,同比增长91%,占营收15%;研发投入189.1亿元,同比增长21%。截至2025年3月底,腾讯在全球主要国家和地区专利申请公开总数超过8.6万件,专利授权数量超过4.6万件。

同时,依托完善的产品矩阵、使用场景和商业生态,腾讯的AI战略布局正稳步展开。在将AI技术推广至广阔市场的同时,也通过“AI in All”的策略,让旗下全业务线加速AI化迭代,激发出新的生命力与协同效应。

在C端市场,腾讯的AI应用实现了全场景的用户覆盖。其中,原生AI产品表现突出,元宝、ima等行业头部应用快速更新迭代,尤其元

宝通过混元、DeepSeek的双模驱动实现用户显著增长。

在产业端,腾讯AI技术也在加速深入实践,通过API、SDK等形式开放AI、云计算、安全等核心技术,帮助千行百业通过AI提效,并依托自研模型、算力集群与大模型知识引擎,为企业智能化转型提供解决方案;同时通过AI与数据库、音视频等云产品的深度融合,持续推动产业创新。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,腾讯2025年一季度AI战略成效显著,研发投入不断增加,有效的推动混元大模型升级及元宝等原生AI产品增长,同时,AI技术已实质性赋能广告、游戏等业务,提升用户黏性与投放效率。