

云南生物谷药业股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

1.本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

2.本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

3.经公司第二届董事会第二十三次会议审议通过，公司全体董事审议了本年度报告。

4. 经公司第二届监事会第八次会议审议通过，公司全体监事审议了本年度报告。

5.瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

6.公司联系方式：

董秘（信息披露事务负责人）：贺元

电话：0871-65016111

电子信箱：swgdshoffice@biovalley.cn

办公地址：云南省昆明市高新区马金铺新区生物谷街 999 号

二、主要财务数据和股东变化

（一）盈利能力

单位：元

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	602,341,258.06	589,822,518.46	2.12%
毛利率%	83.05%	82.55%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	79,338,289.70	97,554,476.81	-18.67%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	75,774,316.43	73,016,011.95	3.78%
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	10.16%	19.04%	-
加权平均净资产收益率%（归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	9.70%	14.25%	-
基本每股收益	0.65	0.91	-28.57%

（二）偿债能力

单位：元

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计	1,174,981,828.49	1,137,128,861.64	3.33%
负债总计	394,224,883.23	375,710,211.01	4.93%
归属于挂牌公司股东的净资产	780,756,945.26	761,418,650.63	2.54%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	6.44	6.28	2.55%
资产负债率%（母公司）	26.9%	24.40%	-
资产负债率%（合并）	33.55%	33.04%	-
流动比率	2.49	2.34	-
利息保障倍数	34.41	7.40	-

（三）营运情况

单位：元

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额	-41,866,574.62	45,719,714.17	-191.57%
应收账款周转率	3.34	3.45	-
存货周转率	1.09	1.16	-

（四）成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率%	3.33%	19.47%	-

营业收入增长率%	2.12%	10.10%	-
净利润增长率%	-18.67%	59.22%	-

（五）普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	26,226,000	21.65%	6,405,000	32,631,000	26.93%
	其中：控股股东、实际控制人	2,800,000	2.31%	-	2,800,000	2.31%
	董事、监事、高管	125,000	0.10%	5,000	130,000	0.11%
	核心员工	1,481,000	1.22%	-151,000	1,330,000	1.10%
有限售条件股份	有限售股份总数	94,925,000	78.35%	-6,405,000	88,520,000	73.07%
	其中：控股股东、实际控制人	48,750,000	40.24%	-	48,750,000	40.24%
	董事、监事、高管	17,775,000	14.67%	-1,485,000	16,290,000	13.45%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		121,151,000	-	-	121,151,000	-
普通股股东人数		221				

（六）普通股前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	深圳市金沙江投资有限公司	30,000,000	-	30,000,000	24.76%	30,000,000	
2	林艳和	21,550,000	-	21,550,000	17.79%	18,750,000	2,800,000
3	谭想芳	6,500,000	-	6,500,000	5.37%	6,500,000	
4	张志雄	5,730,000	-	5,730,000	4.73%	3,730,000	2,000,000
5	深圳高特佳瑞滇投资合伙企业（有限合伙）	4,000,000		4,000,000	3.3%		4,000,000
6	深圳市高特佳瑞康投资合伙企业（有限合伙）	3,300,000		3,300,000	2.72%		3,300,000
7	上海吉途投资有限	2,800,000	-	2,800,000	2.31%	2,800,000	

	公司						
8	高念武	2,000,000	-	2,000,000	1.65%	2,000,000	
8	吴佑辉	2,000,000	-	2,000,000	1.65%	2,000,000	
10	上海展瑞新富股权投资基金管理有限公司 一展瑞新富金猴1号生物谷定增私募基金	1,780,000	-	1,780,000	1.47%	500,000	1,280,000.00
	合计	79,660,000	-	79,660,000	65.75%	66,280,000	13,380,000
前十名股东间相互关系说明：股东林艳和为深圳市金沙江投资有限公司的唯一股东、法定代表人，股东高念武为深圳市金沙江投资有限公司董事、总裁，股东吴佑辉为董事长林艳和配偶之弟。							

三、管理层讨论与分析

（一）商业模式

根据全国中小企业股份转让系统发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》（2018年），公司属于“C 制造业”门类下的“C27 医药制造业”之“C2740 中成药生产”；根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011），公司所处行业属于“中成药制造（C2740）”。目前公司已经形成了中药制剂的研发、原材料种植、提取及生产、销售为一体的商业模式。

公司的主营产品为灯盏花系列产品，其中灯盏细辛注射液、灯盏生脉胶囊、灯盏花滴丸、灯盏细辛软胶囊4个品种是拥有自主知识产权的独家专利品种。2017年2月23日，人社部公布《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》（人社部发〔2017〕15号），公司灯盏生脉胶囊、灯盏细辛注射液、灯盏细辛胶囊、灯盏

细辛软胶囊、灯盏花素片等 9 个主要品种在列。

1、研发模式

公司根据医药行业发展趋势和主营业务发展战略采取自主研发以及与其他科研机构合作研发相结合的模式。公司国家企业技术中心、研究院、研发项目组根据公司的发展战略提出研发项目概况并上报公司，公司根据发展需求确定项目是否符合公司发展需要，并由研究院、技术中心、研发项目组编写更为详细的项目可行性报告，公司组织内部专家或者邀请外部专家进行项目可行性的研讨。该项目通过评审后，即可开展相关项目的研究工作。同时公司还积极与国内外顶级科研院所、研究机构开展灯盏花系列产品的基础物质药理、药代及临床研究，加强对灯盏花等特色植物的效成分的研究，并已拥有多项核心发明专利，公司致力于提高现有产品高等级循证医学证据链打造和产品二次开发，为公司灯盏生脉胶囊、灯盏细辛注射液等主打产品形成专家共识及进入主流临床应用指南奠定坚实基础，也为产品力提升及未来新产品研发打下了坚实的研究基础。

2、采购模式

公司采购的主要原材料为中药材、原辅料和包材。

公司设立采供保障部负责采购计划的制定，采供保障部根据公司年度生产计划，制定下一年度的采购计划。每个月，采供保障部根据市场情况、次月生产计划以及原材料库存情况相应调整采购计划。原材料采购计划确保了物料到库至计划使用之前有足够的检验时间。

中药材和原辅包采购：公司建立了中药材合格供应商名录，对供

应商采取较高的准入标准。其中，主要中药材主要供应商应通过 GAP 认证。公司全资子公司-红河灯盏花生物技术有限公司，拥有 GAP 认证的生产基地，负责灯盏花种源扩繁，原料种植，对公司原料安全与价格稳定起到积极作用。报告期内，红河灯盏花生物技术有限公司在保障公司原料安全的前提下，加大研发力度，开展灯盏花种植农残和重金属研究，优选种植种源，逐步建立种子基因库，提高物种有效成分，从源头上保障公司产品质量。

对于人参、麦冬、五味子等三味大宗中药材，公司向通过 GAP 认证的供应商发出询价函，进行比质比价，并直接到人参等大宗药材原产地进行谈判、收购，最终确定大宗中药材供应商签订采购合同。中药材采购入库时，由采购人员、QA 对药材进行初验，初验合格后交 QC 进行含量、水分、杂质等项目的检验，合格后方可入库。同时，公司对供应商进行定期检查，保证公司所采购原材料质量的稳定性。

对于原辅料和包材，公司每年都会采取招标的方式采购，质量部门严格按照 GMP 标准，对供应商资质进行评估，评估合格后方能列入公司供应商名单，并签订合同按期采购。

3、生产模式

公司拥有 2 个提取车间，2 个制剂车间，可生产胶囊剂、软胶囊、注射剂、滴丸剂、片剂等 5 个剂型。公司设立生产管理部负责整个生产计划的制定，依据市场销售情况，实行以销定产生产模式，建立最低安全库存，合理控制资金占用。生产计划分年度计划、月度计划、周计划和增补计划。生产管理部根据上述各生产计划并结合市场销售

情况组织生产工作。公司生产管理、质量管理严格按照 GMP 要求，制定了全面并符合实际的生产管理、质量管理制度，使整个生产过程处于严密的可控状态，保证了产品的质量符合国家标准。

4、销售模式

经过十多年发展，公司建立了以专业化学术推广模式为主体的营销模式，拥有覆盖全国的完整销售网络和以华北、华东、华南学术中心为主要依托的市场医学支撑体系，打造了一支稳定、协同、高效的专业化营销队伍。公司组建了营销中心，以事业部制为基础全面开展全渠道营销，在院内销售的基础上在全国范围内 13 个省份开展 KA 销售业务。公司商业渠道客户以国内主流医药商业和区域性主流医药商业为主。

（二）报告期内经营情况回顾

2017 年是医药行业政策出台最密集的一年，包括最重要的《药品管理法》的修订。从行业基本上来看，医药行业的政策面已经明朗，正在处于稳步落地中。上游原料药行业环保继续高压清除落后产能，中游化学制药领域一致性评价继续稳健推进、优先审评持续推进。修改药品法，简政放权，政策上鼓励创新、缩短与国外制药差距；中下游医药流通两票制、器械耗材两票制（有加速迹象）持续推进，下游医院严控药占比、阳光采购与带量采购、二次议价、处方外流等持续深入，并且在 2018 年有可能各个地方政府持续推进医保支付改革，逐渐取代招标。

面对新常态下复杂多变的国内外经济形势和市场竞争加剧的环

境，随着国家医药卫生体制改革的稳步推进和“健康中国”战略的强力驱动，医药行业总体呈现销售总额增长趋稳、结构调整优化升级、兼并重组步伐加快、行业集中度和流通效率进一步提升、创新和服务能力逐步增强的良好发展态势。2017 年度，公司面对药品行业的不利环境和竞争压力，公司紧紧围绕“拥抱变化，顺势前行”的指导思想，以“五化战略”为经营方针，继续以科技创新和加强内部管理为重点，外抓市场、内抓管理，不断进行创新突破，确保公司可持续发展。

2017 年公司按照经营计划有序开展各项工作，主营业务持续增长。公司通过专业化学术推广、营销渠道下沉、积极推广院外 OTC 市场，加强研究、打造产品高等级完整循证医学证据链工作，为形成专家共识及进入主流临床应用指南奠定好基础，提升产品品牌力，对内实施精细化管理工作，开展三级质量管理体系建设，加强预算管理、实现营销费用精准投入及实施严控管理费用等措施，实现了营业收入及利润的双增长。

报告期内，为应对市场变化大环境，公司营销渠道开始新的战略性布局工作，主要体现在：1、成立深圳营销中心，按事业部制进行运营，提升营销决策效率；2、紧贴国家医改政策，产品销售从以三级医院为主到主导口服品种灯盏生脉胶囊逐步下沉至社区医院和县域市场；3、开展 OTC 和第三终端战略布局工作，以连锁药店为主体的 OTC 市场从云南向全国 13 个省市延伸和拓展，大大提高产品的可及性。通过与“一心堂”、“大参林”、“老百姓”等全国性连锁、与“亿连锁”等区域性连锁合作，以及打造“国家药监局南方所系统”宣传平台，

OTC 市场拓展和品牌宣传取得阶段性重要成果，带来主打产品灯盏生脉胶囊在 OTC 领域销售高速增长，为未来的增长和其他单方制剂上市奠定了基础。

报告期内，公司持续开展研发工作，提升产品质量：严格按照 GAP 种植要求，开展灯盏花种植管理工作，通过种子基因研究、农残和重金属研究、组培研究提升灯盏花草有效物质含量；通过工艺优化模式研究，增加有效成分可控性；通过与美国杜克大学、北师大、中医科学院等高等院校和科研团队的合作，完善灯盏花系列产品高等级完整循证医学证据链，打造产品价值，为形成专家共识及进入主流临床应用指南奠定好基础，报告期内累计完成 31 篇研究成果发布，其中含 3 篇高价值 SCI 研究成果文章；通过实施国家中药标准化项目——灯盏生脉胶囊标准化，打造公司灯盏生脉胶囊产品核心价值，为产品质量提升，保障公司持续、健康发展奠定好基础。

报告期内，为共同推动弥勒大健康产业园的发展，就大健康产业园项目开展合作，公司与弥勒工业园区投资开发有限公司签署了《股权收购框架协议》（详见公告 2017-042），框架协议的签订，有助于公司一体化、一地化、集成化生产，能有效降低公司运营成本，提高运营效率，原料产地优势，将有助于公司灯盏花特色产业的打造。

报告期内，由云南省发展和改革委员会、红河哈尼族彝族自治州人民政府指导，中国中医科学院中药资源中心发布了《2017 年度中国云南灯盏花产业发展报告》。报告指出：灯盏花类中成药疗效确切、安全性高，应用领域市场广阔，发展潜力巨大，受益于政策发展趋势，

灯盏花类口服制剂市场将快速发展，临床价值成为灯盏花类中成药发展的核心推动力，产业前景日趋广阔，有望成为下一个“银杏产业”。

报告期内为完善公司治理，聘任曾小军先生为公司董事，增聘郝小江先生为公司独立董事。新任董事履职后，公司的治理结构更趋合理，独立董事专业配置更为全面，有助于提升决策科学性和风险把控能力。同时，公司第二届董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会，进一步完善了公司治理结构，提高决策的科学性。根据《公司法》等法律法规、以及公司运行时间，修订完善了公司《公司章程》，修订了《董事会战略委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》，保障了公司治理结构的正常和规范运行。

报告期内公司聘任了法务审计负责人，制定并披露了《内部审计制度》、《内部审计质量控制制度》、《内部审计人员职业道德和行为规范》，法务审计部组织开展了公司内部专项审计和常规审计工作，提出整改建议并督促落实，公司内控得到进一步完善。

（三）竞争优势分析

1、产业优势

近年来，国家出台了《中医药发展战略规划纲要(2016-2030年)》、《“健康中国 2030”规划纲要》、《中医药法》、《“十三五”中医药科技创新专项规划》等相关政策，这些政策文件从国家战略和法律保障层面，把中医药发展提到了前所未有的高度。

(1) 刚性需求稳定增长，市场将持续扩大

①人口老龄化日趋明显，目前我国老年人口数已达 2 亿多，到 2030 年将远超 3 亿，健康市场需求将快速增长。

②健康意识和支付能力提升， 随着社会发展、全社会的健康意识和支付能力的提升，慢病用药的发展将迎来千载难逢时期。

③传统疾病医学转向预防医学，国家在《“健康中国 2030”规划纲要》中提出了关注全生命周期健康管理，将更注重健康管理，以及疾病（慢病）管理。将传统的疾病医学转向预防医学，以“预防疾病和损伤，促进和维护健康”为首要目的，通过适当干预防控手段让更多的人“不得病、晚得病”以及得病康复后“不复发或少复发”。未来中医药健康产业的产业生态、产业格局将发生重大变化，中药产业将面临重大机遇和挑战。

(2) 中药口服制剂将迎来快速增长期

基于长远利好的政策以及持续增长的刚性市场需求，中药口服制剂将迎来快速增长期，中药将在慢病防治中发挥重要作用，特别是安全、有效、多组分多靶点协同作用的、有循证医学证据的中药口服制剂，将在西药不擅长或没有优势的领域迎来快速增长期，在治未病、慢病管理（慢病康复及预防复发）中发挥独特的作用。灯盏花系列口服药安全性高，单方即可成药，药理作用强，疗效显著，患者依从性好，适合长期服用，综合作用不弱于与大品类银杏叶制剂，以灯盏生脉胶囊等为代表的系列口服药，具有成为特大品种和大品种的潜质，面临重大的市场机会。

2、产品优势

公司是目前国内从事灯盏花系列药品生产的企业中产销规模最大、品种最多、专业化程度最高、自主知识产权最多的制药企业。是国内灯盏花领域中的龙头企业，目前在灯盏花类口服制剂市场中占龙头地位。

(3) 灯盏花系列产品最丰富、剂型最齐全

公司灯盏花系列产品丰富，结构合理；公司有七个灯盏花系列批准文号，涵盖注射剂、软胶囊、硬胶囊、滴丸、片剂五个剂型。目前主导产品为灯盏细辛注射液和灯盏生脉胶囊二个独家产品；下一步将推出二个独家、一个准独家的灯盏花单方口服产品上市。

(2) 产品差异化特点

灯盏花含两大类药效成分：咖啡酸酯类和灯盏花素类。两类药效物质均可单独成药，多组分起协同作用，作用更强。独特的专利技术，药效成分容易吸收，生物利用度高，药效可靠。

(3) 灯盏花口服药市场领先者，后续市场空间巨大

公司灯盏花系列产品目前全国产销规模最大，市场占有率最高。主导产品灯盏生脉胶囊已成为灯盏花口服药市场领先者，是目前灯盏花口服产品中市场销量最大的产品，在心脑血管疾病用药中是目前唯一明确用于预防复发适应症的中成药，且具有高等级循证医学证据，是为数不多的有防治痴呆适应症的中成药，是国家首批 59 个中成药大品种列入“中药标准化项目”中为数不多的口服中成药之一，后续市场发展空间仍十分巨大，有望进入蓝海。

3、质量优势

公司灯盏生脉胶囊依托国家中药标准化项目，对灯盏花、人参、五味子等中成药开展含量、质量研究，并将按照项目工作计划针对性地解决中药材种植、中药材提取、中成药生产全过程技术规范 and 标准缺失的问题，争取实现灯盏生脉胶囊生产各环节的技术规范优化、产品标准及产品可溯源体系建设，修订并完善灯盏生脉胶囊生产规范及标准，做到灯盏生脉胶囊“种好药、产好药、造好药”的标准。推动公司灯盏花产业市场技术优化，切实提高公司产品质量控制水平。

公司参加的国家重大新药创制重大专项“中药上市后再评价关键技术研究、中药注射剂上市后临床安全性监测”灯盏细辛注射液项目，研究灯盏细辛注射液不良反应发生率及其影响因素，规范灯盏细辛注射液临床合理使用，及时、有效控制药品风险。结果显示：灯盏细辛注射液纳入监测 31,724 例病例，共监测到不良反应（ADR）15 例次，无严重 ADR 发生，不良反应率万分之 4.7，不良反应发生率属于“罕见”范畴。灯盏细辛注射液已经实现从原料、提取物、浸膏和成品四个重要生产环节的高效液相指纹图谱控制，确保产品在每个环节合格，产品批间一致性好，质量稳定。

4、销售推广优势

（1）销售网络优势

公司建立了覆盖全国 30 个省市的销售网络，主导产品在广东、北京、天津、山东、浙江、上海、江苏、福建、重庆等经济发达省市有较大销量。报告期内，在原有专业化营销队伍基础上，公司组建了

深圳营销中心，按事业部制运营，提高市场反应速度和综合效率。报告期内，公司实施 OTC 市场战略布局工作，不仅开展与全国性 OTC 连锁药店如“一心堂”、“老百姓”、“大参林”的战略合作，开发全国主流 KA，同时与“亿连锁”平台确定了战略合作意向，积极开展与各区域性连锁药店的合作。2017 年公司在全国 10 个省份与主流连锁启动了销售合作，报告期内累计实现 OTC 市场开拓为 13 个省市，以上举措除了推动原有产品扩大覆盖外，亦将大大加快公司新上市产品的市场推广速度，使公司新上市产品在产业化生产后能够快速建立领先的市场竞争优势。

（2）专业化学术推广优势

价值驱动是未来药品尤其是院内用药营销的根本所在，随着健康中国战略的实施和医改的不断深入推进，药品销售将最终回归到药品价值本源。专业化的学术推广是未来药品销售的必然趋势，公司通过参与国家“863”计划、科技部“十一五”科技支撑计划（SPIRIT 研究）、“重大新药创制重大专项”等研究活动，不仅阶段打造了灯盏花系列品种关键高等级循证医学证据链，而且通过参与一系列研究活动，锤炼了一支有战斗力的学术化、专业化的市场推广队伍。公司与政府相关部门、知名大学、科研院所等机构合作，共研共商，让公司的学术推广活动既能在高层级高屋建瓴，如举办全国性学术会议，也能落地到每个目标终端，如通过 VIP 专家开展基层医生教育。

公司利用道地药材原产地和产品优势，通过与政府部门、权威科研机构、医药行业学会、协会等通力协作，打好政府牌、政策牌、区

域特色牌。报告期内，与云南省发改委、红河州人民政府、中国中医科学院中药资源中心等合作，于2017全国药店周暨第12届中国制药工业百强年会正式发布《2017年度中国云南灯盏花产业发展报告》，在全国范围，有力推动整个灯盏花产业品牌和产品的认知提升。长期以来，公司通过专业化的产品学术宣传，提高广大医生、患者对公司产品的认知以及对专业、专注企业精神的认同，在学术推广方面开创了自己的特色。

（四）公司发展战略

公司战略愿景是集优质植物资源，做缺血性心脑血管疾病防治领域领军企业，公司将充分利用灯盏花以及其他优质的植物资源，通过不断探索、研发，在灯盏花及其他药用植物资源领域内精耕细作，造福广大患者。同时，结合慢病防治管理特点和植物药在慢病防治领域的认可效应，不断升级打造针对慢病患者的高价值预防用药品，深入打造产品力。为确保公司战略达成，公司制定系统、详细的“五化”战略，即：产品系列化、研发专业化、生产标准化、营销全渠道化、管理精细化。

（五）经营计划或目标

结合公司发展战略及当前宏观经济环境，公司主要以打造企业核心竞争力为重心开展以下几个方面开展工作：

- 1、加快市场布局和拓展，围绕医学规则打造产品医学价值，持续推进产品研究和开展产品医学价值挖掘，围绕品牌建设进行全面系统性布局，打造灯盏花产业和生物谷品牌的知名度、美誉度。

2、开展前瞻性基础研究，系统设计从原草到制剂产品的研发思路和研发活动，，不断提升药品质量，确保药品合规、安全、有效。继续基础研究和临床研究的基础上，推进灯盏生脉胶囊标准化建设项目和灯盏花系列产品标准化预研究项目，实现从原草、提取物、到制剂生产全过程的标准化、规范化、数据化及产品生产全过程可追溯，为打造灯盏花中药大品种奠定基础。

3、完善质量管理体系，打造新模式质量管理体系建设，提升全员质量管理意识，让“三级质量管理”真正落到实处。加强生产计划与生产周期管理，提高生产周转效率，提升生产过程成本控制能力。环保符合监管要求达标排放，达成公司年度安全生产目标。

4、实施全面预算管理，增强计划的可控性；完善风险防控机制，提高风险防范意识，统筹母子公司人力资源管理，加强人才队伍建设，提升人力资源效率；实施企业文化建设落地工作，支撑企业健康发展。

四、涉及财务报告的相关事项

1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

2017年4月28日，财政部以财会[2017]13号发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自2017年5月28日起实施。2017年5月10日，财政部以财会[2017]15号发布了《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》，自2017年6月12日起实施。本公司按照财政部的要求时间开始执行前述两项会计准则。

《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》准则规范了持有待售的非流动资产或处置组的分类、计量

和列报，以及终止经营的列报。本财务报表已按该准则对实施日（2017年5月28日）存在的终止经营对可比年度财务报表列报和附注的披露进行了相应调整。

执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之前，本公司将取得的政府补助计入营业外收入；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均摊销计入当期损益。执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之后，对2017年1月1日之后发生的与日常活动相关的政府补助，计入其他收益；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

适用 不适用

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的说明

适用 不适用

与上年度财务报告相比，本期财务报表合并范围新增昆明千久盈企业管理有限公司，2017年1月17日，公司2017年第一次临时股东大会审议通过以资产出资设立全资子公司昆明千久盈企业管理有限公司的议案（公告编号2017-004），并于2017年2月22日办理完成该公司的公司登记手续（公告编号2017-007）。统一社会信用代码：91530100MA6KBNQL6K，注册资本5,000万元。经营范围：企业管理；企业形象设计及营销策划；承办会议及商品展览展示活动；自有房屋租赁，物业服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

4、董事会关于会计师事务所对本报告期出具“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

公告编号：2020-072

云南生物谷药业股份有限公司

董事会

2020年4月29日