2008年发生的金融危机，在2009年由虚拟经济逐步向实体经济扩散，对世界经济和国内经济一度产生了严重影响。但随着国家4万亿经济刺激计划的实施和一系列财政、经济政策的有力影响，有效遏制了经济增长明显下滑的态势，经济形势总体回升向好。同时在医药行业，2009年也是新医改元年。2009-2011年，各级政府预计投入8,500亿元，其中中央财政投入3,318亿元，可以预期的新医改的目的是扩大享受医疗服务的途径，同时降低基本医疗费用。新医改包含五项内容，一是制定和推动新的国家基本药物目录；二是增加用于医疗保险的拨款，促使形成更高理赔额度的全民医疗保险；三是建立和完善社区卫生服务系统，使之成为一个更为廉价的医疗选择；四是对公立医院的管理和融资进行改革；五是对药品的定价政策进行改革。巨额政府投入将加快医疗改革进程、同时也扩大了医药卫生市场。但目前还有许多未知的因素，每个因素都将随着地方进行试点和实施政策而进一步发展。面对2009年国际和国内宏观经济的复杂变化，以及政策的不确定因素，公司积极应对，紧紧围绕年度经营目标及时调整市场策略，加大市场开拓，强化成本管理，整合资源，夯实基础，着眼长远，立足实际，全面强化企业内部管理，努力保持经营和业绩平稳发展。2009年度实现营业收入285,116,0481万元，较上年增长05%，实现净利润47,805,407.81万元，较上年增长7.40%。报告期内，公司主要采取了以下经营措施：（1）加强市场营销力度，开拓和巩固客户资源平台2009年，公司通过强化渠道管理力度，整合营销资源，推进了销售可持续发展。针对医改配套方案推出后可能出现的市场变化，重视各地医保的政策执行和医药的招投标，继续加大营销费用投入力度，采取多样的和灵活的临床学术推广活动，持续扩展营销网络，提高产品销售的地域覆盖率，继续加大医院和终端的开发力度。随着新医改进程的不断深入，公司以现有的基本用药目录产品和社保用药目录产品为主导，加强市场资源的整合，扩大市场领域，在巩固现有的客户资源的基础上，根据产品的应用范围和市场定位，发展新的市场领域。同时，进一步完善营销管理体系，在基于服务于市场的原则上，加强内部销售流程管理，进一步完善货物流通、款项结转以及合同执行等方面的控制和处理流程，使产品信息交流，实物流、资金流有效快速运转。（2）加强生产管理，充分挖掘生产潜能报告期内，加强了生产管理，充分发挥现有生产能力，加强了市场需货计划和生产计划的协调，合理的安排各品种，各规格的生产调度，保障了市场的需求。在生产过程中，强调产品的一次合格率，通过设备更新和技术进步提高药材收率，有效的保证产品质量，降低生产成本。随着生产基地改扩建项目的建成，加强了对员工的技术培训以适应新设备、新技术的要求，在项目投入使用后，有效地提高生产能力，达到设计要求。（3）重视产品研发，保持核心竞争力报告期内，公司研发中心工程已于2009年6月完成，并投入使用。至此，研发中心从功能上完成了中药天然药物研发、化学药研发、分析测试、药理筛选、分离纯化、制剂研究等多中心组建。研发中心项目被列入甘肃省省级技术中心。公司参与2010版药典独一味相关品种的标准修订工作，由公司起草的相关标准通过复核，并在药典委员会网站公示。新标准新增两个独一味专属性成分控制指标，对产品的质量控制提高到一个新水平。独一味巴布膏已获临床批件，正式进入临床研究阶段。“十一五”国家科技支撑计划项目“独二味胶囊”和“小儿止泻巴布膏”均已完成临床前研究工作，完成数据、记录整理以及资料撰写工作，资料已报审。另外，报告期内公司新申请了两项中药专利和商标九项，两项专利分别为一种兼治瘀肿、出血和阵痛的胶囊制剂其制备方法及用途的专利和中药口服制剂的检测方法及应用的专利。对这些核心技术的重视和不断投入使公司具备持续发展的能力。（4）深化专业沟通，服务市场由于医药产品的特殊性，产品的使用效果，适用范围，使用中的专业问题，需要与广大的临床专家不断的交流，使产品在专家和患者中得到广泛的认同，有效地使用。报告期内，公司根据年初制定的预算管理，继续加大在专业化学术推广方面的工作。赞助专业学会的学术大会对相关专业和用药进行深入讨论，与核心专业期刊联合开展参芪五味子片临床用药的征文活动，与中国中医科学院合作开展独一味胶囊上市后再评价项目，与国家教育机构和专业协会合作，推进医学继续教育工作，树立了公司的品牌形象，得到很多专家认可，进一步确立了公司主要产品在其适用领域的地位。（5）规范企业内部管理，提高企业竞争力报告期内，公司强化了包括生产、营销、研发、供应、财务、人力资源等职能部门基础管理，从严考核标准。建立了较为完善的内控体系，强化内控审计职能。对各项业务流程进行优化，进一步提高了生产效率，产品质量管理也取得了良好的成绩。加强公司各级对相关规章制度的执行力，不断夯实公司管理基础，不断提高公司的管理水平。（6）社会责任公司的良好经营，为公司所在地甘肃省康县带来了良好的经济和社会效益，对西部经济欠发达地区的经济发展做出了贡献。公司重视投资人者关系管理，及时全面的进行信息披露。建立了完善员工薪酬和福利体系，不断进行投资改善各生产工序现场的操作环境，保护员工的安全和健康。公司努力建设资源节约型、环境友好型企业；报告期内，公司根据工程进度捐赠修建了当地地震灾后的两所希望小学。2、2009年度公司主营业务及其经营状况（1）主营业务的范围公司经营范围为片剂、糖浆剂、颗粒剂、散剂、酒剂、硬胶囊剂、软胶囊剂、口服液、合剂、丸剂（微丸）、滴丸剂（含中药前处理、提取）。中、藏药材种植、研究，高原生物开发、收购（国家明令禁止的除外）；药品、食品、医疗器械的研究开发及技术咨询。1.行业发展机遇和挑战2010年总的宏观经济形式是触底恢复，整体经济形式依然严峻；新医改政策将逐项细化，落实执行。新医改的效应可能在接下来的3-5年内呈现。2009年是我国新医改的元年，而2009年的多项医药政策的效应将首先从2010年开始逐步显现，2010年也将成为我国医药行业一个新开端。医改新政实施的目标非常明确，政府将大幅度提高城镇居民医保和新型农村合作的补助标准，并加大支出推进基本药物体系建设，健全完善基层医疗卫生体系。可以预计，我国医药行业的市场环境将在未来几年得到持续改善，迎来新的发展机遇。从2009年行业的各项经营指标表明，医药行业已经走出了低谷，逐步恢复正常的增长水平，随着全民医保为目的的新医疗体制改革，卫生费用将持续快速增长，拉动国民的医疗消费水平。新医药方案的实施将成为支撑医药行业长期增长的重要保障。至于医药企业关心的药价形成机制，药品招标和配送机制，公立医院试点改革的办法等配套措施依然处于期待状态。这些政策的实施，可能对不同的企业产生不同的影响。从而加速行业内的整合，促成资源的合理配置。2、公司发展战略和目标公司保持稳健，可持续增长的目标。将密切关注新医改进程中各项政策的实施和执行情况，及时调整经营方案，顺应市场的变化。随着新医改对城镇居民医保和新型农村合作的补助标准的提高，医药消费市场的格局会有所改变，公司将采取积极的措施增加产品品种的供应和市场的投入，扩大市场占有率。公司重视产品研发，新产品的研制和投入生产是公司未来成长的动力。目前新产品的研发按计划进行良好。随着募集资金项目的完成，公司生产能力得到了明显提高。通过研发、生产及种植基地的协同作用，对未来公司的成长提供了保证。公司在重视内生性成长的同时，也会适应行业变化的要求，抓住机遇，关注外延性成长机会，加速公司的发展。