

西南药业股份有限公司

2007 年年度股东大会议案

二 00 八年四月八日

西南药业股份有限公司

2007 年度董事会工作报告

(一)管理层讨论与分析

1、报告期内公司经营情况的回顾

(1) 报告期内总体经营情况

报告期内，公司以“挖潜增效、务实创新、强化营销、促进发展”的整体经营思路，坚定不移地加快产品结构调整，规范管理带动经营效益提高，大力开展增收节支工作，狠抓效益增长点，实现了规模效益协调增长。公司通过积极调整产品结构，优化公司发展战略，坚持以市场需求为中心，顺应市场变化快速反应，把握行业景气契机，积极、持续进行管理创新和市场开拓。公司通过对产品利润率、销售趋势、市场需求量等进行逐个分析，加大了高毛利产品销售力度；根据市场需求改变或增加了部分产品剂型、包装、规格等，开展组合营销，满足差异化需求，提高公司整体赢利水平。同时，公司不断完善规范化、精细化和信息化的管理体系，2007 年度公司取得了良好的经济效益。

(2) 公司存在的主要优势、经营和盈利能力的连续性和稳定性

① 公司主要优势

A、医改政策方面的优势：公司是西南地区最大的普药生产企业，产品资源丰富，拥有 470 余个品规，常年生产品种 200 多个，几乎涵盖普通诊所常用药物，并且绝大部分产品进入医保目录，完全吻合国家医改对药品种类、属性的需求。2007 年 2 月，国家食品药品监督管理局公布了首批 10 家定点生产“城市社区、农村基本用药”的企业，我公司成为首批生产注射用青霉素钠、注射用头孢唑啉钠、对乙酰氨基酚片和颠茄片定点企业。“定点生产企业”的产品可以使用专有标识，在全国各地的挂网采购、集中招标中直接入围，“定点生产企业”在税收、某些药品配额等政策上也可获得较大的支持。随着国家医疗改革特别是农村医疗市场改革的进行，普药生产企业将是最直接的受益者。

B、生产技术方面的优势：公司是西南地区最大的西药生产企业和唯一的麻醉药品定点生产基地，曾荣获“中国医药工业 50 强”、“全国医药行业优秀企业”、“重庆优秀诚信企业”称号，并连续 14 年被评为“重庆工业企业 50 强”。公司具有“麻药定点生产”和“基本用药定点生产”两大资质，稳定的药品质量，特别是针剂、大输液及麻醉药和精神药品，在长期的

生产经营中形成了质量可靠的信誉。近来来，公司加大产品开发和生产技术、设备投入力度，软袋大输液、缓释片剂、滴丸剂及冻干粉针等制剂技术都居国内一流水平。目前拥有国内先进的日本进口冻干剂生产线和德国进口双管非 PVC 共挤膜软袋大输液生产线，销售额超过千万元产品主要包括大输液、散列通、益保世灵、复方甘草片、芬尼康、美菲康等品种，公司经营业绩稳定增长，各项财务指标在 2007 年得到大幅度提升。

C、集团优势：公司的实际控制人为太极集团有限公司。集团公司实力雄厚，并直接或间接控股了太极集团（600129）、桐君阁（000591）、西南药业三家上市公司。上市公司重庆太极实业（集团）股份有限公司为国内规模较大的中成药生产企业，拥有遍及全国、完善的医药工业分销体系；重庆桐君阁股份有限公司为西部最大的医药商业企业，拥有健全的医药商业分销体系，基本上控制了川、渝两地医药商业流通市场。公司通过重庆太极实业（集团）股份有限公司和重庆桐君阁股份有限公司的销售网络，可以大幅节约公司销售成本。

②公司面临的困难

2008 年国家对医药行业监管力度将进一步加强，药品政策性降价继续进行，外资企业介入程度加深，市场形势将更加严峻。

A、城镇医疗保险制度实施后，药品消费结构将发生变化，从而将进一步促进国内基本治疗药物市场的发展，质优价廉药品的市场份额将会增加，而进口药、高价药的市场份额会下降，这可能会对本公司较高价位药品的销售带来不利影响；

B、我国加入 WTO 后，与贸易相关的知识产权保护更加严格，仿制国外专利药品受到限制，外国专利药品将进一步进入并扩大国内市场份额；逐步降低药品进口关税及开放药品分销服务市场，将使国外药品大量进入中国，市场竞争进一步加剧。这些因素将可能对公司的生产、销售以及新产品的研制和开发产生影响；

C、在化学合成药生产方面，国内制药企业拥有自主知识产权的化学药不到 3%，大多数企业的生产内容和品种相近。随着我国《专利法》的修订及《药品行政保护条例》的实施，国内企业仿制国外上市产品越来越困难，极大地限制了国内同品种药品的研制开发；

D、公司属于化学制剂类医药企业，主要原材料为各种原料药。近年来，随着国家经济的发展，原料药和能源等的价格在不断提高，但药品价格趋于稳定，这势必会增加公司生产成本。

③公司持续经营能力的简要分析

医药行业与人民群众的日常生活息息相关，是为人民防病治病、康复保健、提高民族素质的特殊产业。在保证国民经济健康、持续发展，起到了积极的、不可替代的作用。公司有着较强的生产能力和稳定的产品销售市场，随着国家医疗体制改革进程的深入，公司的市场竞争力也将得到显著提升。

经过 50 多年的奋斗，公司目前已步入发展的快车道，经营规模不断扩大，经济效益稳步提高。重点产品“散列通”、“芬尼康”、“益保世灵”、“美菲康”及涵盖各个治疗领域的普药产品，深受消费者欢迎。公司以生产出“百姓买得起”、“使用放心”的产品为己任，坚持“品种多、规格齐、质量好、价格优、上规模”的经营方针，保持持续稳健的快速增长。

（3）公司主营业务及其经营状况

公司的主营业务是西药制剂的生产和销售。

报告期公司累计实现主营业务收入 50,872.51 万元，主营业务利润 3,780.48 万元，净利润 3,532.63 万元，分别比去年同期增长 11.53%、177.15%和 210.62%。

（4）报告期公司资产构成同比发生重大变动的说明

财务报表数据变动幅度达 30%（含 30%）以上，且占公司报表中资产总额 5%（含 5%）或报告期利润总额 10%（含 10%）以上项目分析：

项目	2007 年 12 月 31 日（或 2007 年度）	2006 年 12 月 31 日（或 2006 年度）	差异变动金额	差异变动幅度
货币资金	153,129,985.51	89,859,524.70	63,270,460.81	70.41%
短期借款	182,000,000.00	112,000,000.00	70,000,000.00	62.50%
应付票据	70,070,000.00	145,700,000.00	-75,630,000.00	
一年内到期的非流动负债	100,000,000.00	-100,000,000.00		-100.00%
长期借款	100,000,000.00	00,000,000.00		100.00%
未分配利润	78,014,728.60	45,949,095.39	2,065,633.21	
营业税金及附加	5,027,497.58	3,263,419.43	1,764,078.15	54.06%
财务费用	21,979,549.81	14,363,644.28	7,615,905.53	53.02%
资产减值损失	7,893,790.40	2,293,712.42	5,600,077.98	
营业外收入	4,648,050.13	651,355.16	3,996,694.97	
所得税费用	6,756,085.70	2,979,401.53	3,776,684.17	126.76%

变动原因分析如下：

（1）货币资金年末数较年初数增加 63,270,460.81 元，增长幅度为 70.41%，主要系年末借款增加所致。

（2）短期借款年末数较年初数增加 70,000,000.00 元，增长幅度为 62.50%，主要系年末公司补充流动资金增加银行贷款所致。

（3）应付票据年末数较年初数减少 75,630,000.00 元，减少幅度为 51.91%，主要系年末票据到期承付所致。

(4) 一年内到期的非流动负债年末数较年初数减少 100,000,000.00 元, 而长期借款年末数较年初数增加 100,000,000.00 元, 主要系偿还本年到期的借款而新增长期借款所致。

(5) 未分配利润年末数较年初数增加 32,065,633.21 元, 增长幅度为 69.79%, 原因系本年净利润增加所致。

(6) 营业税金及附加本年数较上年数增加 1,764,078.15 元, 增长幅度为 54.06%, 主要系本年收入增加所致。

(7) 财务费用本年数较上年数增加 7,615,905.53 元, 增长幅度为 53.02%, 主要系本年借款增加所致。

(8) 资产减值损失本年数较上年数增加 5,600,077.98 元, 增长幅度为 244.15%, 主要系本年坏账损失计提数增加所致。

(9) 营业外收入本年数较上年数增加 3,996,694.97 元, 增长幅度为 613.60%, 主要系本年政府补助增加所致。

(10) 所得税费用本年数较上年数增加 3,776,684.17 元, 增长幅度为 126.76%, 主要系本年利润增加所致。

(5) 主要经营情况

A、销售方面: 公司通过细分市场、强化终端工作, 促进了销量的增长; 对产品利润率、销售趋势、市场需求量等进行逐个分析, 加大高毛利产品销售力度; 改变或增加部分产品剂型、包装、规格等, 开展组合营销, 满足差异化需求, 提高了公司整体赢利水平; 转变观念, 强化代理工作, 发展代理新客户。

B、生产管理方面: 公司通过合理配置资源, 根据市场需求, 加强了生产计划管理。今年以来, 随着产品销量上升, 生产安排难度加大, 公司按重点次序对日常生产的 200 多个品种进行分类管理, 加强物料供应的衔接, 均衡生产, 确保了重点品种销售需要。

C、定额管理方面: 通过加强定额管理, 完善了公司各项定额考核指标, 如: 严格控制能源消耗, 不断降低生产成本。

D、技术方面: 2007 年公司共组织技术攻关和新产品投产共 15 项, 包括洛芬待因缓释片解决释放度、氯霉素耳丸解决黏结、辅酶 Q10 氯化钠注射液投产等, 解决了产品质量问题, 为生产和销售提供了强劲技术支持。根据发展需要, 公司全面完成所有车间在产品种 229 个品规的工艺规程的修订工作, 完成我公司 232 个品规的注射剂品种的工艺、处方进行自查清理, 并完善了相关程序。

(6) 公司在产品开发中采用新工艺和新技术情况

A、公司产品体系完整, 具有上百种化学制剂药的生产能力, 各种剂型都获得了 GMP 认证;

B、本公司具有完善的技术开发体系，技术开发能力较强。除了自身的研究人员以外，公司还积极与国内知名院所（军事科学院、中国药科大学、重庆市中药研究院、四川抗生素研究所等）和国外知名公司（日本安斯泰、日本协和、日本天野等）合作，致力于新产品的研发，取得丰硕成果。在许多产品上，公司的技术水平都居国内同行业的前列。

（7）公司主要子公司的经营情况及业绩分析

公司下属控股子公司在 2007 年度，都未发生经营活动。

2、公司未来发展展望

（1）宏观环境：机遇和挑战并存

2007 年我国经济仍然保持了良好的增长势头，但医药行业中原料药价格持续上涨、普药同质化竞争愈演愈烈、大输液价格太低等都标志着医药生产和商业企业都还处于一个整合、规范的时期。十七大的召开，民生问题被提到了历史性的高度，2008 年“新农合”和“社区医疗服务”政策将进一步加大推行力度；大型医药商业物流企业与大型工业企业的联合将会进一步加强、加深；医药市场的容量增加；各普药生产厂家将获得更多的机遇，但同时农村药品市场的争夺也将进入白热化的状态。

（2）自身市场环境：抢占终端是关键

公司主要生产和销售普药品种。2007 年销售的增长，主要得益于对各终端的深度开发和抢占。当前，国家正大力推进“新农合”和“社区医疗服务”，公司将充分发挥“定点生产企业”、区域市场、公共关系、品牌效应等方面的优势，大力推进公司产品对乡镇、农村市场的占领，同时促进城市各销售终端对高毛利品种的销售，从而实现规模与效益同步增长的目标。

（3）公司未来发展机遇、发展对策

A、未来发展机遇

随着医药行业的迅速发展，城镇社区医疗和“新农合”（新型农村合作医疗）的全面推进，普药的行业份额在医改后几年将大幅增加；乡镇农村市场将是新的竞争市场。2006 年以来，医药行业内出现了一个新的热点就是关于药品“第三终端”的启动，在国家大幅度加大对农村医疗投入的推动下，未来几年国内农村和社区医药市场有望取得较高水平的增长，增长的动力主要来自对普药类产品需求的快速增长。

公司作为普药、抗生素等的重要的生产企业，将会从第三终端的成长中获得巨大的收益。

B、公司发展对策

今后公司将一方面加强内部控制，不断提高产品质量，维护多年来形成的市场声誉和形象，同时加强与西南地区客户的联系和沟通，巩固和扩大公司西南地区市场地位；另一方面，加大宣传和销售力度，拓展其他地区市场，建立营销网点，提高产品在全国的知名度，努力降

低市场变化给公司经营带来的风险。

针对城镇医疗保险制度实施后药品需求的变化，公司将适时调整产品结构，根据需求加大普药和低价药品的销售和生 产，同时严格控制高价位产品的生产成本和费用，尽量降低产品价格；针对药品价格体制的改革，公司将制定科学的营销策略，加大非处方药的市场开发力度，同时深挖内潜，降能节耗，努力降低产品成本；针对医药产业政策的影响，公司将利用已有的人才、资源、信息，加大政策研究力度，同时进一步强化内部管理，遵纪守法，规范经营。面对国内外市场竞争的加剧，公司将保持充足的研发经费投入，及时开发新产品并根据市场需要调整产品结构，同时在成本控制方面，采取措施，切实降低采购成本、加强处方改进、工艺技术革新和攻关，提高劳动生产率；在供应方面，解决好产品的原、辅材料、包装材料的配套供应、搞好产销计划衔接，有针对性地与相关生产企业建立生产战略联盟，解决骨干品种原料供应工作；在营销工作方面，在不断完善现有营销网络的同时，围绕公司主导产品，加快公司医药品牌建设，保持公司持续健康发展。

（4）新年度的工作计划

A、 2008 年是加快发展的一年，公司将以“细化管理、深入挖潜、调整结构、加快发展”为工作思路；按照“立足西南，精耕细作川渝地区，细分市场，细分品种，控制终端”的营销策略，坚持销售为龙头，积极把握市场行情，协调产、供、销计划衔接工作，确保销售规模与经济效益的同步增长。

B、 学习一流标杆企业、搭建一流的人才结构、构建优化的运营管理平台、形成一流的理念与风格。

C 、在药品销售方面：进一步推进市场和产品细分，强化终端工作；抓好“新农合”及“社区医疗”工作；做好“定点生产”产品的上市推广；发挥麻精药品生产企业优势；调整产品结构，抓好新产品梯度跟进，开展组合营销，确保销量和利润的同步增长等。

D、继续推行原料采购等的统一招标工作，降低生产成本，增强公司竞争力。

E、进一步完善公司法人治理结构和内部控制制度。

（二）公司主营业务及其经营状况

1、主营业务分行业、产品情况表

单位:元 币种:人民币

分行业或	营业收入	营业成本	营业利润	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	营业利润率比上年 增减(%)
------	------	------	------	------------------	------------------	-------------------

分产 品			率(%)			
行业						
药品销 售收入	490,167,539.56	315,413,921.84	35.65	10.22	4.15	增加 5.16 个百分点
受托加 工收入	11,067,043.06	9,230,296.25	16.60	47.17	47.16	增加 0.01 个百分点
产品						
注射用 头孢唑 肟钠	52,579,670.91	20,883,282.08	60.28	53	97.66	减少 6.93 个百分点
复方对 乙酰氨 基酚片 (II)(散 列通)	37,027,564.73	10,689,767.25	71.13	-7.36	-4.88	减少 0.75 个百分点
盐酸吗 啡缓释 片 (美 菲康)	23,986,155.50	2,131,635.88	91.11	5.91	6.42	减少 0.04 个百分点

2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减 (%)
东北地区	2,679,291.60	147.22
华北地区	24,821,221.00	-9.48
华东地区	37,929,440.19	64.87
华南地区	25,733,460.24	-15.99
西北地区	2,579,857.08	62.42
西南地区	402,451,324.58	11.02
中南地区	5,039,987.93	-14.74

东北地区营业收入大幅增长原因：加大了市场开发力度

华东地区营业收入大幅增长原因：加大了市场开发力度

西北地区营业收入大幅增长原因：加大了市场开发力度

(三)公司投资情况

被投资的公司情况

被投资的公司名称	主要经营活动	占被投资公司权益的比例(%)	备注
重庆华星生物技术有限责任公司	生物制品的开发及研究	98	
太极集团西南药业（成都）有限公司	制造片剂、冲剂、酒剂、注射剂、口服液、原料药、糖浆剂；药材种植	81.25	原：太极集团四川衡生制药有限公司
重庆创新生物工程有 限公司	开发、生产销售生物基因药物及中西药生物制品	95	
重庆大易房地产开发 有限公司	房地产开发、药品的研究及开发（国家法律法规禁止的，不得从事经营；国家法律法规限制的，取得许可证后方可从事经营）	86.68	原：重庆大易药品研发有限责任公司

1、募集资金使用情况

报告期内，公司无募集资金或前期募集资金使用到本期的情况。

2、非募集资金项目情况

1)、受让基因工程人干扰素 ω 生物制品注射剂

公司出资 4,000 元投资该项目，实际已支付 3000 万元，截止 2007 年 12 月 31 日 ω 技术仍处于临床研究阶段。

公司于 2003 年 5 月 2 日与中国人民解放军军事医学科学院微生物流行病学研究所（以下简称“研究所”）签订《技术转让合同书》，受让研究所的基因工程人干扰素 ω 生物制品注射剂（以下简称“ ω 技术”）全套技术资料、生产工艺和新药临床研究批文，并无偿受让该所的基因工程人干扰素 ω 喷鼻剂新药临床研究批文。根据合同规定，公司应于合同签订后 15 日内一次性支付研究所转让费 3,000 万元；于公司获得 ω 技术新药临床研究批文后 15 日内，支付研究所转让费 1,000 万元；于公司获得 ω 技术新药证书和生产批文后当年起，以该项目年利润 25%提成方式支付研究所转让费，直到累计支付 2,000 万元止，但最长时间不超过 6 年。若因研究所技术原因不能获得新药证书、生产批文或技术指标达不到合同要求，公司不再支付给研究所后续转让费，后续合同自动终止，且研究所应将其他新药项目用作补偿，如无其他新药项目予以补偿，则研究所应退还公司所付资金的 80%；若因公司原因不能开展后续工作，由公司负责，研究所不退还公司已付的转让费；由于政策等不可抗拒因素造成该项目失败，

由公司与研究所共同承担风险责任。截止 2007 年 12 月 31 日，公司已向研究所支付转让费 3,000 万元。

公司于 2005 年 4 月 30 日获得国家食品药品监督管理局下发的注射用重组人干扰素 ω 注射剂和重组人干扰素 ω 喷鼻剂的药物临床研究批件。截止 2007 年 12 月 31 日 ω 技术仍处于临床研究阶段。

(四)公司会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正的原因及影响

公司 2007 年 1 月 1 日执行新《企业会计准则》，根据新《企业会计准则》规定，对会计政策进行了相应修改。公司在编制对比财务报表时，根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的要求，将《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》第五条至第十九条规定的追溯调整事项对上年同期利润表和可比期初资产负债表进行了调整，并对 2007 年 1 月 1 日前已经持有的对子公司长期股权投资，已自最初按成本法进行追溯调整，同时按照《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》第二十一条规定对财务报表项目比较数据的列报进行了调整。

其中主要会计政策变化对合并报表及母公司报表影响数说明如下：

A、公司对所得税的会计处理由应付税款法改按资产负债表债务法核算，对该会计政策变更采用追溯调整法进行会计处理。该项会计政策变更的各年影响数如下：

项 目	2007 年度		2006 年度	
	合并报表	母公司报表	合并报表	母公司报表
期初留存收益	6,340,065.16	6,779,549.39	5,880,521.04	6,320,005.27
净利润	119,202.58	119,202.58	459,544.12	459,544.12

B、根据《企业会计准则实施问题专家工作组意见（二）》，对公司内退人员在确认内退的当年，企业应当将自职工停止提供服务日至正常退休日的期间拟支付的内退人员工资和缴纳的社会保险费等，确认为应付职工薪酬（辞退福利），将其计入当期损益，并追溯调整各年的内退人员费用。该项会计政策变更对各年的影响数如下：

项 目	2007 年度		2006 年度	
	合并报表	母公司报表	合并报表	母公司报表
期初留存收益	-21,644,539.63	-21,644,539.63	-20,302,025.89	-20,302,025.89
净利润	1,331,249.60	1,331,249.60	-1,342,513.74	-1,342,513.74

C、根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 20 号——企业合并》以及《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》等，对公司长期投资以及合并事项进行追

溯调整。该项会计政策变更对各年的影响数如下：

项 目	2007 年度		2006 年度	
	合并报表	母公司报表	合并报表	母公司报表
期初留存收益	783,966.07	-1,610,866.52	-1,392,965.95	-8,595,548.80
净利润	2,853,998.24	7,448,640.63	2,176,932.02	6,984,682.28

(2) 会计估计变更

本年公司未发生会计估计变更。

(五)董事会日常工作情况

1、董事会会议情况及决议内容

(1) 公司于 2007 年 3 月 5 日召开第五届董事会第二十次会议董事会会议，审议通过了公司 2006 年度董事会工作报告；审议通过了公司 2006 年度财务决算报告；审议通过了公司 2006 年度利润分配预案；审议通过了公司 2006 年年度报告及年度报告摘要；审议通过了关于日常关联交易的议案；审议通过了关于对外担保的议案；审议通过了关于续聘 2007 年度会计师事务所的议案；审议通过了关于召开公司 2006 年年度股东大会的议案。。决议公告刊登在 2007 年 3 月 17 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(2) 公司于 2007 年 4 月 2 日召开第五届董事会第二十一次会议董事会会议，审议通过了关于公司出售北京东直门外大街 40 号楼 1208 号房产的议案。

(3) 公司于 2007 年 4 月 19 日召开第五届董事会第二十二次会议董事会会议，审议通过了公司 2007 年第一季度报告。决议公告刊登在 2007 年 4 月 20 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(4) 公司于 2007 年 6 月 29 日召开第五届董事会第二十三次会议董事会会议，审议通过了《信息披露事务管理制度》；审议通过了关于修改《公司章程》的议案；审议通过了关于召开 2007 年第一次临时股东大会的议案。决议公告刊登在 2007 年 6 月 30 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(5) 公司于 2007 年 8 月 2 日召开第五届董事会第二十四次会议董事会会议，审议通过了《关于加强上市公司治理专项活动自查报告和整改计划》的议案；审议通过了《》公司 2007 年半年度报告。决议公告刊登在 2007 年 8 月 3 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(6) 公司于 2007 年 9 月 3 日召开第五届董事会第二十五次会议董事会会议，审议通过了关于更换公司高级管理人员的议案。决议公告刊登在 2007 年 9 月 4 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(7) 公司于 2007 年 10 月 18 日召开第五届董事会第二十六次会议董事会会议，审议通过了公司 2007 年第三季度报告。决议公告刊登在 2007 年 10 月 19 日的《上海证券报》、《证券日报》。

(8) 公司于 2007 年 11 月 1 日召开第五届董事会第二十七次会议董事会会议，审议通过了关于聘任高级管理人员的议案；审议通过了关于设立董事会战略委员会的议案；审议通过了关于设立董事会提名委员会的议案；审议通过了关于设立董事会审计委员会的议案；审议通过了关于设立董事会薪酬与考核委员会的议案；审议通过了《西南药业股份有限公司关于公司治理专项活动的整改报告》；审议通过了关于《董事会战略委员会实施细则》的议案；审议通过了关于《董事会提名委员会实施细则》的议案；审议通过了关于《董事会审计委员会实施细则》的议案；审议通过了关于《董事会薪酬与考核委员会实施细则》的议案。决议公告刊登在 2007 年 11 月 2 日的《上海证券报》、《证券日报》。

西南药业股份有限公司第五届董事会第二十一次会议于 2007 年 4 月 2 日在公司办公楼会议室召开。会议审议并一致通过以下决议：审议并一致通过了公司出售资产的议案。为清理公司闲置资产，公司于 2007 年 3 月 30 日与张荣森签订了《北京市房屋买卖合同》，拟转让本公司持有的北京市东城区东直门外大街 40 号楼 1208 号房产。该房产建筑面积为 67.09 平方米，经双方友好协商，确定转让价格为人民币柒拾万元整。

由于标的转让金额仅为 70 万元，故未进行披露。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会严格按照股东大会的决议和授权，执行股东大会已通过的各项决议，具体执行情况如下：根据 2006 年年度股东大会关于更换董事的决议内容和 2007 年第一次临时股东大会关于变更《公司章程》的决议内容，已到工商登记管理机关进行了变更登记。

3、董事会下设的审计委员会的履职情况汇总报告

经公司第五届董事会第二十七次会议审议通过，在公司董事会下设审计委员会并制定了《董事会审计委员会工作细则》。审计委员会严格按照工作细则的要求在年审注册会计师进场前审阅了公司编制的财务会计报表，认为财务会计报表能够反映公司的财务状况和经营成果。年审注册会计师进场后，审计委员会与会计师事务所协商确定了公司本年度财务报告审计工作的时间安排，并不断加强与年审会计师的沟通，督促其在约定时限内提交审计报告。在年审注册会计师出具初步审计意见后审计委员会又一次审阅了公司财务会计报表，提出问题并

于年审会计师进行沟通和交流后认为公司财务会计报表真实、准确、完整的反映了公司的整体情况。

同时，审计委员会向董事会提交了会计师事务所从事本年度公司审计工作的总结报告和下年度续聘或改聘会计师事务所的决议，认为 2007 年度公司聘请的重庆天健会计师事务所在为公司提供审计服务工作中，恪尽职守，遵循独立、客观、公正的执业准则，较好地完成了公司委托的各项工作；提议公司继续聘请重庆天健会计师事务所作为本公司 2008 年度审计机构。

4、董事会下设的薪酬委员会的履职情况汇总报告

经公司第五届董事会第二十七次会议审议通过，在公司董事会下设薪酬与考核委员会并制定了《薪酬与考核委员会工作细则》，薪酬与考核委员会严格按照工作细则的要求对公司董事、监事和高级管理人员薪酬进行了审核，结合公司年度业绩及个人绩效相结合的考核指标，审议了公司董事、监事和高管人员 2007 年薪酬。公司力求发展，不断完善内部激励与约束机制，逐步建立起短期激励与长期激励相结合的“利益共享、风险共担”的激励体系，推动管理层与公司、股东利益的紧密结合。

(六)利润分配或资本公积金转增预案

2007 年度利润分配预案：2007 年度，利润不分配；未分配利润用于补充流动资金。

资本公积金转增预案：以 2007 年末总股本 148,793,356 股为基数，向全体股东用资本公积金转增股本，每 10 股转增 3 股。

(七)公司本报告期内盈利但未提出现金利润分配预案

本报告期盈利但未提出现金利润分配预案的原因：本期利润较少，暂不进行分配。

公司未分配利润的用途和使用计划：用于补充流动资金

西南药业股份有限公司

二〇〇八年四月八日

〈议案二〉

西南药业股份有限公司

2007 年度财务决算报告

各位股东：

报告期内，公司根据“挖潜增效、务实创新、强化营销、促进发展”的工作思路，坚定不移地加快发展，规范管理带动经营效益提高，大力开展增收节支工作，狠抓效益增长点，加快产品结构调整，实现了规模效益协调增长。

报告期公司累计实现主营业务收入 50,872.51 万元，主营业务利润 3,780.48 万元，净利润 3,532.63 万元，分别比去年同期增长 11.53%、177.15%和 210.62%。

请各位股东审议。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日

〈议案三〉

西南药业股份有限公司

2007 年度利润分配预案及资本公积金转增预案

各位股东：

2007 年度利润分配预案：2007 年度，利润不分配；未分配利润用于补充流动资金。

资本公积金转增预案：以 2007 年末总股本 148,793,356 股为基数，向全体股东用资本公积金转增股本，每 10 股转增 3 股。

请各位股东审议。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日

〈议案四〉

西南药业股份有限公司
2007 年年度报告及年度报告摘要

内容详见 2007 年年度报告及年度报告摘要。

西南药业股份有限公司

2007 年度监事会工作报告

(一)监事会的工作情况

1、第五届监事会第二十次会议于 2007 年 3 月 15 日在公司办公楼会议室召开,会议审议并一致通过以下决议:一、审议通过了公司 2006 年度监事会工作报告;二、审议通过了公司 2006 年年度报告及年度报告摘要。

2、第五届监事会第二十一次会议于 2007 年 4 月 2 日在公司办公楼会议室召开,审议并一致通过了公司出售资产的议案。

3、第五届监事会第二十二次会议于 2007 年 4 月 19 日在公司办公楼会议室召开,审议并一致通过了公司 2007 年第一季度报告

4、第五届监事会第二十三次会议于 2007 年 6 月 29 日在公司办公楼会议室召开,会议审议并一致通过关于更换公司监事的议案。

5、第五届监事会第二十四次会议于 2007 年 8 月 2 日在公司办公楼会议室召开,会议审议并一致通过以下决议:一、审议通过了关于选举监事会召集人的议案;二、审议通过了公司《2007 年半年度报告》。

6、第五届董事会第二十五次会议于 2007 年 9 月 3 日在公司办公楼会议室召开,全体监事认为公司关于更换高级管理人员的议案合法、有效。

7、第五届监事会第二十六次会议于 2007 年 10 月 18 日在公司办公楼会议室召开,审议并一致通过了公司 2007 年第三季度报告。

8、第五届监事会第二十七次会议于 2007 年 11 月 1 日在公司办公楼会议室召开,审议并一致通过了《西南药业股份有限公司关于公司治理专项活动的整改报告》。

(二)监事会对公司依法运作情况的独立意见

报告期内,公司监事会根据有关法律法规,对公司股东大会和董事会的召开程序、决议事项,董事会对股东大会决议执行情况,高级管理人员执行职务情况等进行了监督,认为公司董事会能依照股东大会决议及授权履行各项职能,其决策程序基本符合《公司法》及《公司章程》。公司经营目标明确、运作规范,所作重大决策均经股东大会批准。公司董事、经理及其他高级管理人员在本报告期内执行公司职务时,未发现违反法律、法规和《公司章程》

的行为，较好地维护了股东和公司的利益。

(三)监事会对检查公司财务情况的独立意见

报告期内，公司本着审慎经营，有效防范化解资产损失风险的原则，经董事会审议通过并执行的各项内控制度较为完善、有效。经审核，重庆天健会计师事务所为公司 2007 年度财务会计报表出具的标准无保留意见审计报告，真实、客观地反映了公司的财务状况和经营成果。

(四)监事会对公司最近一次募集资金实际投入情况的独立意见

报告期内，公司无募集资金投入使用的行为。

(五)监事会对公司收购出售资产情况的独立意见

报告期内，公司所进行资产收购的交易价格均以中介机构评估值为基础、交易价格经协商而定，未发现任何内幕交易，也未发现有损害股东利益或造成公司资产流失的情况。

(六)监事会对公司关联交易情况的独立意见

报告期内，公司与关联企业之间及与潜在关联企业之间发生的经常性关联交易，其关联交易遵循了公开、公平、公正的原则，交易程序符合国家有关法律法规和《公司章程》、《关联交易公允决策制度》的规定，没有损害上市公司和中小股东的利益，无内幕交易行为发生。

(七)监事会对会计师事务所非标意见的独立意见

报告期内，公司财务报告未被出具非标意见。

(八)监事会对公司利润实现与预测存在较大差异的独立意见

报告期内，公司利润实现与预测不存在较大差异。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日

〈议案六〉

西南药业股份有限公司

关于日常关联交易的议案

各位股东：

一、预计全年日常关联交易的基本情况					
关联交易类别	关联人		预计总金额 （万元）	占同类交易 的比例（%）	去年的总金 额（万元）
销售产品和 提供劳务	重庆桐君阁股份有限公司及其控股子公司		5,000	7.63	3,848.75
	重庆黄埔医药有限责任公司		300	0.46	176.81
	太极集团重庆涪陵制药厂有限公司		1,500	98	1,106.70
	太极集团有限公司		3,600	5.49	1,822.29
采购产品和 接受劳务	重庆桐君阁股份有限公司及其控股子公司		1,000	2.56	384.51
	太极集团涪陵制药厂		500	1.28	287.61
	重庆市涪陵太极印务有限责任公司		500	1.28	280.80
接受财务支 付	接受 资金	太极集团有限公司	20,000	36	14,170
		重庆太极实业（集团）股份有限公司	50,000	62.5	47,025
		重庆桐君阁股份有限公司	10,000	12.5	7,601
	偿还 资金	太极集团有限公司	20,000	25	14,095
		重庆太极实业（集团）股份有限公司	50,000	62.5	47,025
		重庆桐君阁股份有限公司	10,000	12.5	7,601

二、关联方介绍和关联关系
1、重庆桐君阁股份有限公司（以下简称：桐君阁）
桐君阁注册资本为 109,852,811 元。主要经营范围为：中成药制造、中药饮片加工、销售中成药、中药材、抗生素、中药饮片、化学药制剂、生物制品、诊断药品、中药配方相关产品（按许可证核定期限从事经营）、健身器材、日化用品、汽车货物运输、物业管理（按资质证书核定项目承接业务）。我公司控股股东重庆太极实业（集团）股份有限公司为该公司控股股东。
2、重庆黄埔医药有限责任公司（以下简称：黄埔医药）
黄埔医药注册资本为 500 万元。主要经营范围为：批发化学药制剂、抗生素、中成药、生化药品、生物制剂。该公司为我公司的参股公司。
3、太极集团重庆涪陵制药厂有限公司（以下简称：涪陵药厂）
涪陵药厂注册资本 45,000 万元。主要经营范围为：片剂、胶囊剂、颗粒剂、软胶囊剂；糖浆剂、口服液、合剂、酏剂；丸剂（水丸、蜜丸、浓缩丸），滴丸剂、散剂、原料药（盐酸小聚碱、盐酸西布曲明）、番茄胶囊系列，脂胶囊系列生产。我公司控股股东重庆太极实业（集团）股份有限公司为该公司控股股东。
4、太极集团有限公司（以下简称：太极集团）

集团公司注册资本为 34,233.80 万元。主要经营范围为：中成药、西药、生物药、保健食品、保健用品、饮品、医疗器械、医疗包装制品加工、汽车二级维护及其以下作业、百货、副食品及其他食品、五金交电、化工（不含危险品）、机械零件加工、工艺美术品、建筑材料、中草药种植、水产养殖、旅馆、餐饮、旅游开发、房地产开发、运输经营、以及按[1995]外经贸政审函字第 2389 号文件核准的经营范围从事进出口业务。与公司的关联关系：为我公司实际控制人。
5、重庆太极实业（集团）股份有限公司（以下简称：太极股份） 太极股份注册资本为 25,260 万元。主要经营范围为：主营中成药、西药、保健用品、医疗包装制品、医疗器械产销及原料药、中药材、药用包装进出口业务；兼营榨菜、泡菜及保健品食品的生产、销售、中草药种植、印制及包装制品生产、餐饮、旅馆、运输业。与公司的关联关系：为公司控股股东。
6、重庆市涪陵区太极印务有限责任公司（以下简称：太极印务） 太极印务注册资本为：500 万元。主要经营范围为：包装装潢印刷。产品包括药盒、标签、说明书、不干胶、宣传品等系列包装产品，对外承接酒盒、宣传单等以及药盒的塑料托盘、干格等。与公司的关联关系：同受太极集团有限公司控制。

三、定价策略和定价依据
1、与重庆桐君阁股份有限公司及其控股子公司销售产品和提供劳务 根据桐君阁与我公司于 2002 年 8 月 16 日签定《产品委托代理销售协议》，我公司委托桐君阁代理销售我公司生产的部分产品，销售区域为川、渝辖区范围内。桐君阁在销售过程中，必须严格执行我公司制订的销售政策。根据以上协议销售的产品均按市场价格进行结算，交易的双方在每月 25 日进行货款结算。本次交易的定价：根据我公司与桐君阁签定的《产品委托代理销售协议》，其代理销售的产品均按市场价格进行结算。
2、与重庆黄埔医药有限责任公司销售产品和提供劳务 根据黄埔医药与我公司于 2002 年 8 月 16 日签定的《产品委托代理销售协议》，我公司委托黄埔医药代理销售我公司生产的部分产品，销售区域由我公司确定。黄埔医药在销售过程中，必须严格执行我公司制订的销售政策。根据以上协议销售的产品均按市场价格进行结算，交易的双方在每月 25 日进行货款结算。本次交易的定价：根据我公司与黄埔医药签定的《产品委托代理销售协议》，其代理销售的产品均按市场价格进行结算。
3、向太极集团重庆涪陵制药厂有限公司提供劳务 根据涪陵药厂和我公司于 2006 年 1 月 8 日签定的《委托加工协议》，涪陵药厂委托西南药业代为加工“太罗”产品。加工结算价格分别为 15 片装 9.66 元/盒；7 片装 5.075 元/盒。
4、与太极集团有限公司销售产品 根据太极集团重庆销售有限责任公司与我公司于 2006 年 1 月 1 日签定《产品经销协议》，我公司委托太极集团重庆销售有限责任公司代理销售我公司生产的散列通。太极集团重庆销售有限责任公司在产品销售过程中，必须严格执行我公司制订的销售政策。根据协议销售的产品均按协议价格进行结算。本次交易的定价：根据我公司与其签定的《产品经销协议》，其代理销售的产品以协议价进行结算，年销售量不低于 1,000 万盒。该公司于 2007 年 7 月并入太极集团有限公司
5、向重庆桐君阁股份有限公司及其控股子公司采购产品

我公司主要是向桐君阁控股的重庆医药保健品进出口公司采购货物和部分进口设备。定价依据按照货物和设备的市价为基础，按照不高于市场同类服务的标准确定定价。
6、向涪陵药厂和太极印务采购产品
我公司主要向涪陵药厂和太极印务采购零星辅料、包装材料等。定价依据按照产品的市场价为基础，按照不高于市场同类产品的标准确定定价。
7、集团公司和太极股份、桐君阁为我公司提供财务支持
为支持公司做大做强，集团公司和太极股份、桐君阁拟根据公司经营情况和资金需要，对公司给予无偿的资金支持。

四、关联交易的必要性和对公司的影响
桐君阁经过多年的改造、发展，形成了遍及川、渝，覆盖全国的上规模、有实力的零售、批发、调拨、中成药经营等专业化分工与协作的流通网络，尤其在川、渝两地具有相当高的市场资源和良好的市场信誉，在非处方药的销售上更具有优势。 重庆黄埔医药有限责任公司则是在新药（特别是处方药）的营销方面具有较强的实力。 重庆医药保健品进出口公司是一家专门从事医药原料、包装材料及设备进出口业务的公司，在从事药品原料及包装材料进出口方面有着较强实力和完善的进货渠道，公司通过其进口设备和原料可以进一步降低采购成本。 太极集团具有完善的销售网络，经过多年的改造、发展，形成了遍及川、渝，覆盖全国的上规模、有实力的产品销售网络，是一家专门从事医药产品销售的公司，在销售医药产品方面有着较强实力和完善的销售渠道，公司通过其销售产品可以进一步降低销售成本。 由于公司具有先进、完善的生产设备和涪陵制药厂产品处方工艺的保密需求，公司受其委托加工产品。交易价格是在平等、互利、协商一致基础上确定的，交易目的是为了满足本公司和涪陵制药厂的实际需要，交易是必须的，不存在损害公司利益，也不影响公司的独立性。 公司与上述公司在产品销售和进口原材料、设备方面有着多年良好的合作关系。公司股权于 2003 年发生变更后，与上述公司间的交易被界定为关联交易。公司与他们合作，有利于提高资源的使用效率，进一步提高公司药品的市场开拓、销售能力，并避免重复投资，降低营销费用和降低采购成本，严格控制产品质量。

请各位股东审议。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日

<议案七>

西南药业股份有限公司
关于续聘 2008 年度会计师事务所的议案

各位股东：

经公司董事会审议通过，续聘重庆天健会计师事务所为公司 2008 年财务审计机构，聘期一年（至 2008 年年度股东大会召开日止）。

请各位股东审议。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日

<议案八>

西南药业股份有限公司
关于核销公司部分历年遗留应收款项的议案

各位股东：

为进一步清理公司不良资产、夯实公司资产质量、确保公司应收帐款的真实性，对公司部分历年来遗留的，帐龄在两年以上且债务人已歇业或无财产可供执行的应收款项进行核销。此次核销应收帐款共 76 笔。应收款项共计 5,262,781.70 元，不涉及关联交易。公司根据谨慎性原则，已在以前年度对这部分应收款项计提了坏帐准备 2,631,390.85 元，并计入其当年损益。

请各位股东审议。

西南药业股份有限公司

二 00 八年四月八日