

证券代码：000998 证券简称：隆平高科

袁隆平农业高科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券股份有限公司、西南证券股份有限公司
时间	2013年1月11日
地点	董事会秘书办公室
上市公司接待人员姓名	陈志新
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：最近行业似乎出现了高库存、销售不佳的状况？</p> <p>答：种子行业近十年来具有较明显的周期性，如2006年、2007年两年种业行业供大于求，这一情况在2009年得到了缓解，而随着种业行业景气周期的到来，大量资本进入了种业行业，制种量不断增加，行业竞争加剧，到了今年，行业供过于求的情况有可能再次出现。</p> <p>问：请您介绍一下公司的研发体系？</p> <p>答：公司科研体系分为两个层面：总部层面和子公司层面。总部层面：1、亚华科学院；2、长沙生物实验室；3、博士后工作站等。子公司层面：如安徽隆平建立了宿州小麦研究院；吉林公主岭建立了玉米育种站等。子公司主要是针对其主要区域和重点方向进行科研建设，两者是相互补充的。公司的科研统一整合是大势所趋，公司也正在作相关的工作。</p>

	<p>问：公司这几年的研发投入相对稳定，占销售收入的比例也较高，将来如果销售收入上升，研发投入占销售收入的比例会不会下降？</p> <p>答：公司一直重视研发投入，科学技术是第一生产力，种业公司要做大做强，必须有强大的科研实力作为后盾。我国种子企业与国外先进的种业公司最大的差距就在科研尤其是生物技术在育种的应用。公司每年的研发投入将会逐步达到年销售收入的5%，并向10%靠近。</p> <p>问：公司的水稻种子销售区域很分散，服务能否覆盖？</p> <p>答：我们现在基本上对全国的杂交水稻种植区实现了销售全覆盖。在服务上，我们的培训营销、展示营销、服务营销体系基本成型。公司除了组织员工下乡做示范、做服务之外，更多的是把我们经销商的积极调动起来，一起为农民提供生产指导和咨询服务。公司会定期给经销商做培训，同时也要求经销商把培训的内容教授给农民。</p> <p>问：为何今年以来农产品价格一直不高？</p> <p>陈：去年粮食大丰收，水稻、玉米甚至一度出现了卖粮难的情况。但是否为普遍现象，现在还不能下结论。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013年1月12日