

1.重要提示
 本半年度报告摘要来自半年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	深科技	股票代码	000021
变更前股票简称(如有)	公司原证券简称“长城开发”,2015年1月5日起变更为“深科技”		
股票上市交易所	深圳证券交易所	深圳证券交易所	证券事务代表 李丽君
联系人和联系方式			
姓名	曹海霞		
电话	0755-83280995		0755-83280285
传真	0755-83275075		0755-83275075
电子信箱	wok@kfata.cn		wok@kfata.cn

2.主要财务数据及股东变化
(1)主要财务数据
 公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据
 是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入	7,199,107,568.50	7,689,980,161.91	-6.38%
归属于上市公司股东的净利润(含)(注1)	138,614,199.37	-8,665,378.68	-
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(含)(注2)	88,642,218.56	101,282,214.28	-15.62%
经营活动产生的现金流量净额(含)	172,966,959.09	170,130,497.47	1.67%
基本每股收益(元/股)(注2)	0.0942	-0.0059	-
稀释每股收益(元/股)(注2)	0.0942	-0.0059	-
加权平均净资产收益率	2.76%	-0.18%	增加2.94个百分点
	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
总资产(元)	14,318,007,899.30	14,439,081,514.54	-0.84%
归属于上市公司股东净资产(元)	5,232,593,717.24	4,956,159,665.21	5.58%

注1:公司上年同期归属于上市公司股东的净利润为亏损,本报告期扭亏为盈,比上年同期增加147,279,538.05元;
 注2:公司上年同期基本每股收益与稀释每股收益均为亏损,本报告期扭亏为盈,比上年同期增加0.0001元。

(2)前10名普通股股东持股情况表

股东名称	股东性质	持股比例	持有普通股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况
长城开发科技股份有限公司	国有法人	44.51%	65,439,851		
长顺(香港)有限公司	境外法人	7.25%	10,649,381		
甲亚(香港)基金-工商银行-陕西西商国际信托-蓝盾18号定向投资集合资金信托计划	其他	2.24%	32,884,615		
廖源顺	境内自然人	0.25%	3,708,463		
曹海霞	境内自然人	0.19%	2,840,811		
熊声	境内自然人	0.18%	2,690,500		
北方控股有限公司	境外法人	0.18%	2,600,000		
中国工商银行天翼集团企业年金基金-工行-工商银行定向投资集合资金信托计划	其他	0.17%	2,488,589		
甲亚(香港)基金-中银-福盈基金-1号专项结构化证券投资集合资金信托计划	其他	0.13%	1,911,200		

注:1.公司前十大股东关系一栏中,其持股比例之和并不等于100%,系因部分股东之间存在关联关系,但不属于一致行动人,上述持股比例均按照各自持有股份占公司股份总数的比例计算。
 2.参与融资融券业务股东情况说明(如有):公司前十大股东中,无融资融券业务股东。

(3)前10名优先股股东持股情况表
 适用 不适用
 公司报告期无优先股股东持股情况。
(4)控股股东或实际控制人变更情况
 控股股东报告期内变更
 适用 不适用
 公司报告期控股股东未发生变更。
 实际控制人报告期内变更
 适用 不适用
 公司报告期实际控制人未发生变更。

3.管理层讨论与分析
 (1)概述
 2015年上半年,全球经济继续缓慢增长,新兴经济体增长放缓,总体增长动力不足。国内经济已经进入新常态,出口增速放缓。

面对全球经济复苏曲折、市场需求不断下降的情况,公司积极整合优化业务结构,向上游产业链延伸。一方面新成立关键零部件事业部,积极发展触摸屏、盖板玻璃和蓝宝石业务;另一方面,公司在依托现有产业平台基础上,通过收购朗科科技获得在芯片存储行业领域的技术和人才,客户资源和高端人才,从而进入半导体存储领域,进一步推动公司产业链向附加值较高的上游延伸。

为顺应客户产业链全球供应链的调结构,公司2014年在马来西亚和印度尼西亚的生产基地报告期内已投产运营,2015年下半年公司将继续扩大与现有客户的业务合作范围,并积极开拓海外市场,争取承接更多制造业零部件及医疗器械相关业务。国内基地建设方面,东莞产业基地二期1期1号厂房已投入使用,二期项目2014年12月已动工建设,计划2015年10月建成并投入使用。惠州基地正在按计划顺利推进,计划年内动工。2016年国内肇庆投产,公司生产基地的进一步扩大,为公司产业的转型升级奠定了良好的基础。

报告期内,公司实现营业收入71.99亿元人民币,比去年同期降低6.38%;实现归属于上市公司股东的净利润1.39亿元,比去年同期增加1.47亿元。

(2)主营业务分析
A. 概述
1. 硬磁盘及相关产品
 全球个人电脑出货量下降和固态硬盘兴起对传统硬磁盘带来一定冲击,公司的硬磁盘及相关产品业务也受到了一定影响。对此,公司一方面在稳定原有业务的基础上,扩大与现有业务的合作范围,调整产品结构,开展附加附加值加工业务。另一方面,通过实施精益生产、质量管理、智能制造等多项行动举措以降低制造成本,提升生产效率,提高生产效能,业务的发展潜能有所增强。报告期内硬磁盘及相关产品实现营业收入1.30亿元,较去年同期增长4.35%。
2. 自主研发产品
 公司自主研发产品包括智能计算产品、终端产品、自动生产设备。报告期内,公司自主研发产品实现营业收入3.04亿元,较去年同期增长7.27%。其中智能计算产品营业收入2.99亿元,较去年同期增长17.09%。
 随着智能电网的快速发展,全球对智能电表的需求持续增长,智能电表的安装数量及渗透率不断提高,在公司强大研发实力的支持下,业务已遍布亚洲、欧洲、非洲,与全球多个国家和地区建立了业务合作。2015年上半年,公司在保持意大利、荷兰、印度等传统优势市场业务高速增长的同时,不断加快走出去步伐,在孟加拉和马来西亚新获得采购订单。同时,公司稳定的产品质量,在欧洲多个国家获得好评和肯定,良好的口碑使得公司跻身英国、德国、西班牙等国家电力企业采购名单,预计下半年将取得新的进展。另外,为实施国内电表和国外电表业务的协同发展,充分发挥资源整合优势,公司于2015年6月份收购原参股企业宏泰科技其他股东持有的股份,使其成为公司全资子公司,以进一步促进国内电表业务的快速发展,增强公司智能电表业务的市场竞争力。

自动化设备业务,在保障公司“智造”优势的基础上,不断拓展外部客户。随国务院发布《中国制造2025》,全面推进实施制造强国战略,工厂智能化已经成为行业趋势,自动化设备业务迎来良好发展契机。为应对未来大规模的市场需求,上半年公司在东莞产业基地建设了自动化设备业务的产能,实现产能翻倍,并可承接多种类、多精度要求、工艺更复杂新型的多种自动化生产线的研发制造。目前业务已形成高精密度自装、自动点胶、自动刷胶、自动涂线以及非标自动化五个产品系列,致力于为客户提供智能高效的自动化生产线。
C. 电子产品制造业务
 电子产品制造业务是指公司为客户端提供物料采购、SMT贴片、整机组装、测试、物流配送等环节的电子产品制造服务,主要包括手机通讯类产品、医疗电子类产品、固态硬盘产品等业务。

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏华宏科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2015年7月24日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书(152035号)》(以下简称“反馈意见”)。
 公司与相关中介机构对《反馈意见》进行了认真研究和落实,并按照《反馈意见》的要求对所涉及的事项进行了回复,并于2015年8月21日向中国证监会报送了反馈意见回复材料,具体内容详见2015年8月14日刊登于巨潮资讯网上的《江苏华宏科技股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件一次反馈意见的回复》。
 在经审核并反馈意见回复后,公司又组织中介机构再次对《反馈意见》中的有关问题进行了研究,并与中国证监会审核人员进行了沟通,对《反馈意见》中的有关问题进行了补充,故再次提交本次反馈意见的补充回复,具体内容详见附件。

江苏华宏科技股份有限公司
 董事会
 2015年8月28日

附件:反馈意见的补充回复
 问题1:请公司进一步结合威尔曼2015年1-7月业绩实现情况说明2015年下半年业绩的可观性。
 回复:截至2015年7月31日,威尔曼的业绩情况如下:

项目	2015年1-7月实现数	2015年预测数/承诺数	占比	2014年1-7月	2014年	占比
营业收入	27,984.37	56,620.26	49.42%	28,569.45	50,353.90	56.74%
净利润	4,322.79	64,588.66	6.71%	4,131.09	6,741.60	61.28%
归母净利润	4,216.35	7,600.00	55.48%	4,085.00	6,238.24	65.48%

注:1.以上数据为未经审计数据。
 根据长城客户产系统,对迅速、通力、日立等合作品牌,且新客户拓展顺利,2015年下半年销售形势较好,根据2015年7月份未经审计的数据,实现销售收入4,917.00万元,净利润879.86万元,扣非后归属于母公司所有净利润833.71万元,分别占全年预测数的8.78%、11.58%、10.97%,高于均比预期。截至2015年7月底,营业收入及扣非后净利润已完成全年预测数的49.42%、55.48%,全年业绩实现的可实现性较强。
 问题2:请公司进一步补充披露2015年及以后年度各主要产品营业收入和毛利率的测算依据、测算过程及合理性。
 补充回复:
 (一)关于营业收入的预测依据、测算过程及合理性的补充说明
 威尔曼未来2015-2019年营业收入的预测依据如下:

项目/名称	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
营业收入	44,165.44	50,911.35	57,686.61	62,003.75	65,115.53
毛利率	8,460.45	9,228.44	9,953.69	10,537.11	10,944.24
其他业务收入	4,085.36	4,478.87	4,807.56	5,083.51	4,889.77
净利润	1,990.70	7,600.00	12,747.87	17,624.37	18,333.61
增长率	12.44%	144.87%	72.17%	71.8%	4.78%

注:1.以上数据为未经审计数据。
 根据长城客户产系统,对迅速、通力、日立等合作品牌,且新客户拓展顺利,2015年下半年销售形势较好,根据2015年7月份未经审计的数据,实现销售收入4,917.00万元,净利润879.86万元,扣非后归属于母公司所有净利润833.71万元,分别占全年预测数的8.78%、11.58%、10.97%,高于均比预期。截至2015年7月底,营业收入及扣非后净利润已完成全年预测数的49.42%、55.48%,全年业绩实现的可实现性较强。
 问题2:请公司进一步补充披露2015年及以后年度各主要产品营业收入和毛利率的测算依据、测算过程及合理性。
 补充回复:
 (一)关于营业收入的预测依据、测算过程及合理性的补充说明
 威尔曼未来2015-2019年营业收入的预测依据如下:

项目/名称	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
营业收入	44,165.44	50,911.35	57,686.61	62,003.75	65,115.53
毛利率	8,460.45	9,228.44	9,953.69	10,537.11	10,944.24
其他业务收入	4,085.36	4,478.87	4,807.56	5,083.51	4,889.77
净利润	1,990.70	7,600.00	12,747.87	17,624.37	18,333.61
增长率	12.44%	144.87%	72.17%	71.8%	4.78%

注:1.以上数据为未经审计数据。
 根据长城客户产系统,对迅速、通力、日立等合作品牌,且新客户拓展顺利,2015年下半年销售形势较好,根据2015年7月份未经审计的数据,实现销售收入4,917.00万元,净利润879.86万元,扣非后归属于母公司所有净利润833.71万元,分别占全年预测数的8.78%、11.58%、10.97%,高于均比预期。截至2015年7月底,营业收入及扣非后净利润已完成全年预测数的49.42%、55.48%,全年业绩实现的可实现性较强。
 问题2:请公司进一步补充披露2015年及以后年度各主要产品营业收入和毛利率的测算依据、测算过程及合理性。
 补充回复:
 (一)关于营业收入的预测依据、测算过程及合理性的补充说明
 威尔曼未来2015-2019年营业收入的预测依据如下:

深圳长城开发科技股份有限公司

2015 半年度报告摘要

证券代码:000021 证券简称:深科技 公告编号:2015-052

2015年上半年,华为手机业务销量迅速增长,公司为满足华为业务攀升的需求,积极调配和扩充产能,并在原有手机业务的基础上,上半年成功导入平板业务和无线路由器业务,下半年将导入可穿戴设备等新兴行业业务,公司与华为的合作也将得到进一步加深。同时,公司行业领先的制造管理体系以及可靠的产品质量也受到华为公司的表彰,成为华为外协厂的标准供应商。报告期内,公司通过收购深圳市桑达电子产品有限公司引进手机高端维修业务,向价值链后端延伸,也为通讯产品业务培育了新的利润增长点。

医疗产品领域,重点客户 ResMed 的主要业务已转移至马来西亚工厂生产,深圳产能已逐渐导入新的医疗产品业务进行填充。目前已成功导入美国、澳大利亚、以色列等多个国家医疗保健产品领域的新客户,并参与到多个产品部件的生产力研发中。参与研发的多款新产品将于下半年实现量产,标志着公司在医疗产品领域的技术实力及生产能力得到了进一步提升。业务规模将持续增长,引导自动化设备有进一步提升。
 固态存储产品方面,公司通过精益求精进一步优化配置内部性能及产品结构,引进行业领先存储设备等措施有效提升生产效率,降低人力成本,为公司固态硬盘产品业务降低运营成本。并在原有内存产品业务的基础上,下半年将导入 U 盘类存储产品业务,为业务的发展创造新的利润增长点。另外,在器材材料以半导体技术为核心的电子信息技术发展带动下,公司作为国内电子产业链下游的核心制造商之一,在依托现有产业平台优势基础上,通过收购朗科科技进入半导体封装检测领域,推动公司产品链向附加值的上游延伸。

2015年上半年,公司新成立关键零部件事业部,积极发展触摸屏业务、盖板玻璃业务和蓝宝石业务,并参与业务的延伸,加大了对于电子制造产业上游关键零部件业务的布局,提升核心环节的竞争力。其中,触摸屏业务已开拓国内外多个客户,业务订单稳步上升中,盖板玻璃和蓝宝石业务经过一系列前期的市场分析、技术及人员储备,部分客户订单目前已开始供货,多个项目将在下半年实现试产量产。
 报告期内,公司电子产品制造业务实现营业收入 36.68 亿元,较去年同期降低 15.09%。

D. 新业务情况
开发自产自产业务,业务发展顺利,项目一期 30 台 MOCVD 设备已全部投入满产使用,生产状况良好;二期将增加 60 台 MOCVD 设备,其中有 2 台已生产,24 台安装调试中,其余 28 台预计在明年年初完成量产。二期建成后,开发自产 MOCVD 设备将达到 90 台,届时将具备 4 吋外径 120 万片的生产能力;下半年产能将继续在 LED 外延片、芯片及应用系统研发及产业化方面不断拓展,扩大 LED 背光模组与照明产品的制造规模,提供多样化的 LED 照明系统整体解决方案,形成稳定的盈利能力。

另外开发自产计划战略收购海外 LED 芯片企业,继续完善国内 LED 产业布局,构建完整产业链结构。

2) 未来发展的展望
 2015 年上半年,面对国内外复杂的经济环境,企业面临的风险及挑战依然存在。随着公司业务在上下游产业的延伸,下半年将继续加强市场开拓力度,加大关键触摸屏、盖板玻璃等上游关键零部件业务。同时积极推进 LED 等新兴业务快速发展,进一步整合及延伸产业链。公司将围绕智能制造发展方向,继续坚持行业领先的生产制造理念,进一步提升公司整体运营效率,同时加大实施核心技术从中低端向中高端、主营业务向上下游中下游的转型升级。

公司在马来西亚、泰国、东莞等地的新工厂正式投产运营,公司的整体产能及业务布局得到了一定的提升优化,公司将继续加大东莞二期项目现场优化二期项目的规划建设,以确保满足客户订单持续增长带来的产能扩充需求,同时推进深圳福田园区更新改造项目建设,加快产业转移升级步伐。

4.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情况说明
 适用 不适用
 公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。
(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明
 适用 不适用
 公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。
(3)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明
 适用 不适用
 公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。
(4)会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明
 适用 不适用
 公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

深圳长城开发科技股份有限公司
 董事会
 二〇一五年八月二十八日

证券代码:000021 证券简称:深科技 公告编号:2015-054

深圳长城开发科技股份有限公司

独立董事对相关事项发表独立意见的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

根据《中国证监会和《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》以及《深圳长城开发科技股份有限公司章程》的有关规定,作为深圳长城开发科技股份有限公司的独立董事,我们本着对公司、全体股东及投资者负责的态度,在查阅有关资料后,就公司相关事项发表独立意见如下:

一、关于公司开展的衍生品业务的独立意见
 鉴于公司每年有大量的原材料进口及成品出口业务,需要对外支付收取货款,为了规避汇率波动风险及外币兑换利率波动风险,公司通过利用专业的金融工具降低汇兑损失,确定交易成本,有利于降低风险,提高公司竞争力。公司已为操作衍生品业务进行了严格的内部评估,建立了相应的监管机制,配备了专职财务人员,签约机构经营稳健,资信良好。
 我们认为:公司开展的衍生品业务主要为锁定汇率、利率,规避汇率、利率波动风险,符合法律、法规的有关规定。

二、关于控股股东及其他关联方占用公司资金和对外担保情况的专项说明和独立意见
 我们对公司报告期内控股股东及其他关联方资金占用和对外担保情况进行了核查,现就有关情况作出专项说明并发表独立意见如下:

1. 公司不存在控股股东及其他关联方非经营性占用公司资金的情况。
 2. 报告期内,公司及控股股东之间没有为控股股东及其他任何非法人单位或个人提供担保的情况。

3. 截至 2015 年 6 月 30 日,公司累计对外担保余额为 4,442.55 万元,具体如下:
 (1) 为中国银行/中国机械工程股份有限公司开具的履约保函提供担保余额为 510.50 万元,目前该项目履约情况良好。
 (2) 为全资子公司深科技(香港)有限公司向香港上海汇丰银行有限公司申请金额为 11,932.05 万元人民币的综合授信额度提供不可撤销连带责任担保。
 (3) 为全资子公司深圳长城开发科技股份有限公司向中国银行股份有限公司苏州工业园区支行申请金额为 3 亿元人民币的综合授信额度提供连带责任担保。

4. 报告期内,公司能够严格按照相关规定,规范公司对外担保行为,控制公司对外担保风险,截至报告日,未发现违规担保,没有违反《关于规范上市公司对外担保行为的通知》的事项发生。

深圳长城开发科技股份有限公司
 独立董事:张鹏 庞大刚 谢洪伟
 二〇一五年八月二十八日

证券代码:000021 证券简称:深科技 公告编号:2015-053

深圳长城开发科技股份有限公司

关于募集资金 2015 年半年度存放与使用情况的专项报告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

证券代码:002645 证券简称:华宏科技 公告编号:2015-072

江苏华宏科技股份有限公司关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》之反馈意见补充回复的公告

根据国证证券研究所的预测,2015 年~2017 年中国电梯行业销量将保持 5~10%的增长,由于价格的提升和产品的改善,行业销售收入增速有可能超过 10%。考虑到电梯行业产能过剩,消费者与电梯安全意识的提高,我国电梯行业产品竞争力进一步提升,发展态势良好。产业发展格局发生显著变化,表现出强者恒强,弱者渐弱,已进入大调整弱格局,少数领先企业和配件领先企业有望获得超越行业平均增速的增长。

从上表可以看出,同行业公司比上市公司的营业收入在报告期普遍有所增长,威尔曼营业收入增长与同行业公司营业收入业务发展趋同一致,也与电梯行业近年发展状况吻合。
 公司目前已成为通达、通力、中国国际公司等系统的主要供应商之一,且与日立也逐步加深合作关系,2013 年 2014 年,日立、威尔曼对客户主要客户通达、通力、日立的销售收入合计占营业收入比例分别为 89.74%、91.53%、94.29%。因此威尔曼下游客户的业务增长及未来合作空间是威尔曼未来收入增长的重要预测依据。

根据通达集团的《2014 年集团报告》披露,通达集团收入达到 92.46 亿欧元,相比去年以当地货币计增长了 3.0%。亚太地区收入增长最高,中国、印度和东南亚新兴市场在新梯安装业务方面的发展尤为强劲,并首次于 2014 年首次超过了 60%以上的新增梯来自亚洲地区。目前,威尔曼已成为通达集团的主要供应商,其未来订单业务的增长情况预测了 2013 年度至 2014 年度通达销售收入增加额的 57.26%。通达电梯业务的持续增长和通力公司的拓展是威尔曼未来业务增长提供了“空间”。

根据通达证券研究所的数据,通力公司 30 年收入平均复合增长率达 7.8%,2014 年营业收入折合人民币约为 545 亿元。2014 年,中国收入占通力公司全球总收入超过 30%,占亚太地区收入比例达 75%。目前,威尔曼与中国公司业务合作日趋密切,销售收入也稳步提升,但向通力海外所属公司出口销售尚未形成规模,未来仍存在较大拓展空间。
 根据日立股份《2013 年年度报告》,《2014 年年度报告》披露数据,日立电梯(中国)有限公司 2014 年度营业收入为 189.90 亿元,相比 2013 年度增长 12.0%,威尔曼已与日立电梯(中国)有限公司子公司日立电梯(上海)有限公司的业务合作呈现快速增长趋势。2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-6 月,威尔曼对日立的销售收入分别为 1,810.28 万元、3,320.64 万元和 2,322.06 万元。考虑到日立电梯在中国市场的地位,威尔曼与日立的合作收入在 2015 年度及以后年份仍将保持快速增长的机会。
 威尔曼已于 2015 年上半年实现了对上海三银电梯的销售,新客户拓展成为对威尔曼未来营业收入预测提供了有力依据。

综上所述,盈利预测期间威尔曼营业收入是在分析企业历史数据和财务预算的基础上,综合考虑行业发展趋势、企业自身核心竞争力、企业的客户关系拓展能力、产能情况,并与企业决策层提供的情况下,根据历史业绩及目前签署的销售框架协议、生产能力及市场调研情况综合确定的。威尔曼未来营业收入的预测具有合理性。
(二)关于毛利率的预测依据及合理性的补充说明
 预测期间威尔曼各年毛利率情况如下:

项目/年度	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
营业收入	44,165.44	50,911.35	57,686.61	62,003.75	65,115.53
毛利额	30,475.09	35,375.08	40,162.15	43,338.42	45,692.63
毛利率	31.00%	30.52%	30.38%	30.10%	29.83%
其他业务收入	8,460.45	9,228.44	9,953.69	10,537.11	10,944.24
毛利额	7,224.64	7,992.13	8,637.29	9,179.69	9,571.90
毛利率	14.00%	13.40%	13.26%	12.86%	12.50%
其他收入	4,085.36	4,478.87	4,807.56	5,083.51	4,889.77
毛利额	3,108.94	3,440.92	3,733.82	3,972.69	3,805.75
毛利率	23.32%	22.66%	22.33%	21.80%	20.71%
收入	56,230.26	64,588.66	72,447.87	77,624.37	81,333.61
成本	40,808.66	46,988.13	52,533.27	56,900.21	59,410.24
毛利率	27.93%	27.53%	27.49%	27.23%	26.95%

补充说明:
 (一)关联采购零星材料的作价依据及公允性
 1. 报告期关联采购零星材料具体情况如下:

关联方	关联交易内容	2015年1-6月	2014年度	2013年度			
南通三台电梯有限公司	零星材料	4.89	0.03%	1.23	0.002%	16.35	0.05%

2. 关联采购价格的必要性、作价依据及公允性
 威尔曼报告期内向南通三台电梯有限公司的主要采购内容为显示屏板、指令板、轿厢主板等电梯配件等物料,属于合理调拨采购,采购金额较小,参照市场价格结算。
 以报告期关联采购金额 2013 年为例,威尔曼采购价格与可比第三方交易价格不存在重大差异,具体情况如下:

项目/年度	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
营业收入	44,165.44	50,911.35	57,686.61	62,003.75	65,115.53
毛利额	30,475.09	35,375.08	40,162.15	43,338.42	45,692.63
毛利率	31.00%	30.52%	30.38%	30.10%	29.83%
其他业务收入	8,460.45	9,228.44	9,953.69		