

造效率低、自动化程度低、成品率低及劳动力浪费等问题。

②中高温真空集热管自动化总成装配线：

公司研发、生产的中高温真空集热管自动化总成装配线，具有智能化、数字化、高精度、高成品率、维护方便、安全环保、寿命长、生产成本低等特点，整条生产线采用模块化设计，便于扩展，可为客户提供产能、工艺等定制服务，提升产品的综合竞争力。

3、公司主营业务所属行业的周期性特点

公司节能门窗幕墙业务是房地产行业的上游，报告期内，房地产行业集中度持续提升，门窗幕墙行业也逐渐呈现集中度上升趋势，大型房地产企业越来越倾向于与一定规模以上门窗幕墙企业合作。作为建筑外装饰行业，公司门窗幕墙业务存在受春节假期和冬季施工等季节性因素影响，一季度开工量相对不足，营业收入低于其他季度，二、三、四季度为施工高峰期，产值释放较快的特征。

经过10余年高速发展，太阳能光伏行业持续的技术进步及产业升级促进光伏发电系统成本不断下降，光伏行业已全面进入补贴退坡、平价上网的新阶段，竞价、平价上网将带来巨大的市场空间和机遇。同时组件生产面临技术升级、成本降低的市场压力，市场的景气程度受国家产业政策扶持力度的影响，存在一定的周期性。

智能装备行业无明显的周期性特征，但下游应用行业领域易受宏观经济周期波动和国家政策的影响，导致其固定资产投资或技术升级项目投资出现周期变化，从而使行业的产销呈现一定的周期变化特征，宏观经济的周期性波动和国家政策的周期性调整间接影响整个行业的市场需求。

4、经营模式

(1) 节能门窗幕墙业务

公司承接的门窗和幕墙工程，通常是由工程业主以招投标的方式确定总包和分包企业，主要方式包括：1) 业主通过招标确定总包和分包企业；2) 业主通过招标先确定总包企业，再委托总包企业确定分包企业。公司作为专业分包企业中标后，以项目为单位，与业主或总包签约专项协议，按照协议中约定的工程进度组织设计、采购、生产加工和现场施工。公司及六家子公司通过了独立管理体系认证，拥有建筑幕墙工程设计专项甲级资质、建筑幕墙工程专业承包壹级资质、建筑装修装饰工程专业承包贰级资质及安全生产许可证等重要资质，具有同时承接多项大型门窗幕墙工程的能力。

(2) 太阳能光伏业务

公司依托徐州嘉寓专注于高效光伏电池组件的研发和生产，目前拥有产能1GW的自动化复合式生产线以“生产+销售”的经营模式；4家子公司取得了电力施工安装总承包资质，采用EPC的经营模式，充分发挥具备承接、实施各类大型光伏电站项目的优势，利用在太阳能光伏领域的技术储备，以及30余年的门窗幕墙工程施工组织经验积累，通过总部统筹、专业团队实施，积极承揽国家精准扶贫电站项目，提供从光伏产品到光伏应用的整体解决方案。

(3) 智能装备业务

作为专业从事新能源领域自动化设备设计与制造的国家高新技术企业，奥普科星以“设计+生产+销售”的经营模式，以市场为导向，致力于开发光伏行业、光热行业的高端装备产品，并向客户提供一揽子生产技术支持解决方案。奥普科星根据意向客户实际需求情况，提供前期规划设计、安装调试、专业培训及后期维护保养等服务，为客户提供设备及整体生产工艺解决方案。

5、主要的业绩驱动因素

报告期内，公司制定了稳健经营、防控风险的总体经营策略，审慎开拓市场，合理优化客户结构，主动调整业务规模，有选择性的承接项目，公司近年来坚定推进核心优质客户战略合作的成果显著，2019年各业务板块客户结构进一步优化，客户质量不断提升，从而抵御住了房地产调控、金融去杠杆对公司的重大冲击，有效控制了经营风险，并为后续各项业务开展积累了优质的客户资源。同时，通过组建应收账款管理小组，并通过必要的法律手段加快工程款回收。

报告期内，销售收入减少，融资成本增加，同时受新型冠状病毒疫情的影响，客户的结算进度及应收款项可回收性受到宏观环境及上下游复工复产率影响产生不确定性、减值风险进一步加大，公司基于谨慎性原则，加大对应收款项的减值计提，导致业绩同比下降幅度较大。

实现销售收入34.37亿元，同比下降19.21%，实现净利润0.26亿元，同比下降56.50%，实现回款36.53亿元，同比下降2.14%。