

涉军企业系列解读 — A股IPO关注的重点问题详解（下篇）

作者：李亦璞 | 张钊 | 樊篱 | 岳仪

在上一篇文章中，对于涉军企业IPO关注的重点问题，我们分享了有关涉军企业特殊资质、中介机构的资质要求、保密与信息披露以及IPO的特殊审批程序等问题（详见：[《涉军企业系列解读 — A股IPO关注的重点问题详解（上篇）》](#)）。本文将继续分享涉军企业IPO关注的外协加工、招投标、客户集中、价格确定、税收优惠、知识产权保护等其他几个重点问题。

五、在生产过程中，我们会委托供应商提供外协加工服务或向其采购原材料，并最终应用于涉军产品，对于该等情况IPO审核机构会关注哪些法律问题？

不只是涉军领域的企业，不同生产型行业的发行人均可能因为其设备或技术上的不足，导致独立完成某项整体制造、加工任务存在一定困难，或者为达到节约成本的目的，而委托供应商提供外协加工服务，涉军企业亦不例外。但是涉军行业有着极强的特殊性，军方对涉军企业的严格要求亦会延展至涉军企业的供应商层面，其中表现最为突出的为供应商的业务资质及保密资质两方面。

（一）业务资质

根据《武器装备质量管理条例》的规定，武器装备研制、生产单位应当对其外购、外协产品的质量负责，对采购过程实施严格控制，对供应单位的质量保证能力进行评定和跟踪，并编制合格供应单位名录。同时，合格供应单位名录应经驻厂军代表审核备案，发行人必须在经驻厂军代表审核备案后的合格供应单位名录中选择供应商。IPO审核过程中，审核机构亦会关注供应商是否在合格供应单位名录范围内。

一些案例中，存在部分涉军企业可能未严格按照合格供应单位名录选择供应商，而是与合格供应商的母公司或子公司签署业务合同的情况。根据法人主体的独立性，严格来说，我们理解该等“变通”情况不符合相关法规的要求。因此，前述瑕疵在IPO审核过程中可能会被审核机构重点关注，并要求发行人论证是否可能存在泄密风险、是否会构成本次发行上市的法律障碍。对有关问题，拟IPO的涉军企业应重点关注和预防。

（二）保密资质

根据《武器装备科研生产单位保密资格审查认证管理办法》的规定，承包单位分包涉密武器装备科研生产项目，应当选择列入《武器装备科研生产单位保密资格名录》的单位。分包涉密任务指分包的研制项目或者研制产品涉及国家秘密。项目和产品仅背景、用途、数量涉密的不属于此范围。

涉军企业的供应商可分为两种类型：一是研制项目或者研制产品不涉及国家秘密（通常表现为无需掌握发行人向军方销售的产品的核心技术指标、性能、参数等信息即可提供“粗加工”服务）的供应商，涉军企业无需受限于《武器装备科研生产单位保密资格名录》的范围，而仅需选择经驻厂军代表审核备案后的合格供应单位名录中的供应商即可；二是研制项目或者研制产品涉及国家秘密（通常表现为涉及向军方销售的产品的核心要素，需根据涉密图纸等技术文件和质量标准进行供货）的供应商，涉军企业应在《武器装备科研生产单位保密资格名录》中选择，且该等供应商应在发行人的合格供应单位名录中。

需要特别说明的是，实践中部分涉军企业亦存在向渠道型供应商采购的情况，而该等渠道型供应商对应的最终生产厂商（尤其是境外厂商）可能对所销售原材料的最终用途存在一定限制。因此 IPO 审核机构亦可能关注最终生产厂商（尤其是境外厂商）是否限制或禁止原材料用于涉军用途，或是否对原材料的最终应用领域有特殊要求。因此发行人在采购过程中，亦应取得渠道供应商就最终生产厂商未限制或禁止用途的确认。

汉坤评述：搭建“供应商对涉军企业负责”、“涉军企业对军方负责”的责任链条是保障涉军产品质量、防止涉密信息泄露的有效手段。链条的完整性和合规性亦是 IPO 审核机构的关注重点，发行人在“独善其身”的同时，还应建立完善的供应商管理体系，并依法编制合格供应商名录，规范生产过程中的采购行为。

六、采购端的要求我们了解了，那么在销售端我们是否必须履行招投标手续或政府采购手续才能符合 IPO 的合规要求？

根据《中华人民共和国招标投标法》的规定，必须进行招标的项目包括在中国境内进行特定建设工程项目以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，同时《中华人民共和国政府采购法》规定军事采购法规由中央军事委员会另行制定。因此，涉军企业向军方销售军品不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的必须履行招投标手续的情形，且不属于应适用政府采购手续的范围，而应适用中央军事委员会制定的关于军品采购的相关规定。

根据公开渠道的查询，关于军品采购的相关规定主要包括《中国人民解放军装备采购条例》和《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》，我们将该等法规对于招投标的相关规定总结如下¹：

项目类型	中国人民解放军装备采购条例	中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定
采用公开招标方式采购的项目	采购金额达到规定的限额标准以上、通用性强、不需要保密的装备采购项目。	采购金额达到 300 万元以上、通用性强、不需要保密的装备采购项目，采用公开招标方式采购。
可以采用邀请招标方式采购的项目	（一）涉及国家和军队安全、有保密要求不适宜公开招标采购的； （二）采用公开招标方式所需时间无法满足需要的； （三）采用公开招标方式的费用占装备采购项目总价值的比例过大的。	采购金额达到 300 万元以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用邀请招标方式采购： （1）涉及国家和军队安全、有保密要求不适宜公开招标采购； （2）采用公开招标方式所需时间无法满足需要的； （3）采用公开招标方式的费用占装备采购项目总价值的比例过大的。

以某公司（2020 年 10 月在科创板上市）为例，在申请 IPO 的过程中，审核机构要求其说明是否存在应

¹ 但我们未能查询到官方渠道公布的《中国人民解放军装备采购条例》和《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》，建议各涉军企业与军方客户进一步沟通、确认。

当履行公开招投标程序而未履行的情形。科思科技说明其主要客户为部队、军工研究院所以及涉军企业，其通过参与总体单位组织的招投标、竞争性谈判或接受委托研制任务等方式获得产品承研、承制资格，根据客户的要求严格执行客户的采购流程，主要产品销售遵循《中国人民解放军装备采购条例》、《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等法律法规的规定，不存在应当履行公开招投标程序而未履行的情形。

汉坤评述：虽然涉军企业通常不属于《中华人民共和国招标投标法》和《中华人民共和国政府采购法》的规制范围，但其应遵守相关军品采购的管理体系，涉军企业在获取业务的过程中，应根据自身的业务情况，注意判断具体项目所适用的军方采购规则。

七、基于业务特性，我们的客户较为集中，听说 IPO 审核过程中还会关注客户集中度和依赖性的问题，我们该如何应对？

客户集中度，在 IPO 审核过程中通常被理解为拟发行人在报告期内获取的业务收入在其全部客户中的分布比例情况，一般以从前五大客户获取的收入在总业务收入中的占比作为参考。客户的集中度可以较为直观地反应发行人是否对某一个或几个客户存在依赖性。根据 IPO 的审核要求，发行人如果最近 1 个会计年度的营业收入或净利润对关联方或者存在重大不确定性的客户存在重大依赖，则可能影响对其持续盈利能力或持续经营能力的认定。因此，在 IPO 的过程中，客户集中度高可能导致的对客户存在重大依赖的问题历来是 IPO 审核机构关注的重点。

在涉军企业普遍客户集中度较高的情况下，考量发行人是否对客户存在重大依赖从而考量是否具备持续盈利能力，我们建议以递进顺序考虑如下两个问题：

（一）在客户集中度较高的情况下，发行人是否也是大客户的主要供应商？

如果答案是肯定的，那么通常来说发行人与大客户之间将会是相互依存、相互依赖的关系，该等关系会使得双方的合作关系更加稳固，也能够为发行人带来持续的业务。当然，简单地说明相互依赖并不能够完全打消 IPO 审核机构的顾虑，发行人亦应积极开拓其他市场，最好能够在报告期内表现出客户集中度逐步下降的趋势。

例如在某公司（2018 年 8 月在中小板上市）的 IPO 过程中，中介机构结合了发行人亦是大客户部分原材料的唯一供应商的优势，并佐以客户集中度在报告期内呈下降趋势的理由，成功回答了审核机构关于客户集中度的反馈问题。

（二）如果发行人并不是大客户的主要供应商，需进一步解释为何形成客户集中度较高的情况？

如果现实情况是发行人大客户仅存在单方面的依赖关系，IPO 审核机构通常会探究背后的原因以及是否符合发行人所在行业的惯例。而在解释该等问题时，涉军企业的发行人相较于其他行业具备一定优势，原因在于涉军企业的业务性质，决定了其客户通常是军企、国企或部队这类客户的信用较好、知名度较高的主体，客户配合发行人粉饰财务数据的可能性较低。同时，涉军行业还存在一家集团客户即代表整个细分领域的情况，客户集中度较高属于天然形成的行业特点，涉军企业向其销售产品甚至可能作为产品质量过硬的佐证。

汉坤评述：客户集中度较高并不会必然构成涉军企业 IPO 的实质性障碍，但发行人仍需根据大客户的采购情况、所处行业的特点等客观事实论证客户集中度较高不会影响其持续盈利能力，以消除 IPO 审核机构的疑虑。

八、我们签署的部分合同中约定的价格仅为暂定价格，目前还无法确定军方审价后的具体情况，IPO 过程中我们需要如何处理该等不确定性？

在《军品价格管理办法》等法规规定的审价机制下，配套已定型的涉军产品的销售价格应由制造成本、期间费用和利润三部分组成。其中，制造成本和期间费用构成军品定价成本，包括了外购专用原材料、器具等费用，以及定期试验费用等军品专用费用；利润部分一般根据产品复杂程度、数量和技术含量等因素进行综合考量，并经双方协商确定。

在实际执行审价机制的过程中，涉军企业产品由设计定型到最终完成审价所需时间通常需以年计算，且该等周期和进程还会受军方具体审查部门及产品性质等各种因素影响，审价的周期存在较大不确定性。

因此，在涉军产品尚未完成审价之前，涉军企业存在以暂定价格与军方客户签署销售合同、并在军方审价完成后按照最终定价进行调整的情况，从而可能导致发行人的业绩表现受到最终的审价结果的影响。如果拟进行 IPO 的涉军企业基于对自身实际情况的判断，认为可能受审价机制的影响较大，我们建议在 IPO 申请文件中进行充分的风险提示，使审核机构和投资者知悉发行人的财务数据可能根据审价机制发生波动的风险。

例如，某公司（2019 年 3 月在创业板上市）在其招股说明书中披露了军品审价对公司盈利波动性的风险：“随着公司主要产品的军审价逐步确定，若公司产品暂定价格与最终审定价格存在差异，其差异部分将在收到补差价的当期形成公司的收入、利润，由于该补差价收入无对应成本，因而将导致公司未来收入、利润及毛利率水平的波动风险。”

汉坤评述：审价机制属于涉军领域独有的一个问题，虽然在法律层面不会对 IPO 产生实质影响，但从财务角度应给予充分考虑，并应在 IPO 申请文件中进行充分的风险提示。

九、我们根据国家政策享受了不少税收优惠，IPO 审核机构就此的关注点通常有哪些？

相较于其他领域的发行人而言，除普遍适用的税收优惠政策（如高新技术企业的企业所得税优惠）以外，涉军企业或为涉军企业从事军品配套的企业还可能按规则享有额外的税收优惠政策——军品免征增值税。

可以享受免征增值税优惠的军品的具体的范围包括²：（1）销售给军队、武警、公安、司法和国家安全部门的武器装备；（2）销售给其他纳税人的武器装备（配套）；（3）为军队、武警的武器装备提供的加工修理装配劳务。

因此，如果发行人的主要产品、业务属于可以享受军品免征增值税税收优惠的范围，则其报告期内享有税收优惠的金额会相对较高，对财务数据的影响也会相对较大，从而引发 IPO 审核机构对以下两个问题的关注：

（一）发行人各项税收优惠是否符合相关法律法规的规定

根据《财政部、国家税务总局关于军品增值税政策的通知》、《国家国防科工局关于印发〈军品免征增值税实施办法〉的通知》的规定，军品增值税享受免税优惠的条件是企业取得《武器装备科研生产许可证》且销售合同中约定销售的产品属于《武器装备科研生产许可证》许可的范围，因此涉军企业能否

² 由于《财政部国家税务总局关于军品增值税政策的通知》（财税〔2014〕28号）和《国防科工局关于印发〈军品免征增值税实施办法〉的通知》（科工财审〔2014〕1532号）为非公开文件，因此免征增值税的军品范围可能存在一定差异，建议各涉军企业就此与军方客户及税务主管部门进一步沟通、确认。

依法享受军品免征增值税税收优惠与《武器装备科研生产许可目录》直接挂钩。

因此，在回复审核机构关于发行人各项税收优惠是否符合相关法律法规规定的问题时，发行人应着重阐明其产品明确属于《武器装备科研生产许可目录》的范围、其所持有的《武器装备科研生产许可证》合法有效且履行了完备的报税手续。

需要特别说明的是，国家国防科技工业局和中央军委装备发展部联合于 2018 年对《武器装备科研生产许可目录》进行了调整修订，2018 年版许可目录包括导弹武器与运载火箭等 7 大类共 285 项，在 2015 年版目录的基础上进一步减少了 62%，仅保留对国家战略安全、社会公共安全有重要影响的许可项目，大幅度缩减了武器装备科研生产许可的管理范围。而该等调整落入了绝大多数近期成功上市的涉军企业的报告期内，因此，涉军企业还应结合《武器装备科研生产许可目录》的变动情况，判断自身是否持续符合享受军品免征增值税税收优惠的规定，并在回复 IPO 审核机构的问题时具体说明。

（二）发行人经营成果是否对税收优惠存在严重依赖

综合我们收集的相关案例，IPO 审核机构对发行人依赖税收优惠的程度认定并不存在绝对的比例门槛，且税收优惠占利润总额比重较高也不会必然导致被认定为对税收优惠存在严重依赖。税收优惠的可持续性、较高税收优惠符合行业特点、收入确认导致当期数据与平均值存在偏差等因素，均可作为发行人享有较高税收优惠的合理性解释。

以某公司（2020 年 1 月在科创板上市）为例，IPO 审核机构要求保荐机构、发行人律师对发行人的业绩是否对税收优惠和政府补助存在重大依赖进行核查，并发表明确意见。发行人律师说明了发行人享受的税收优惠的政策依据，并列举了报告期内发行人享受的税收优惠金额以及占当期利润总额的占比（其中最高达到 100%以上），认为发行人享受的税收优惠具有可持续性、取得的税收优惠占发行人利润总额的比例符合其行业特点、发行人的业绩对税收优惠不存在重大依赖，并最终得到了审核机构的认可。

汉坤评述：军品免征增值税税收优惠是国家为支持涉军企业发展制定的特殊政策，涉军企业除应结合自身业务合法享受税收优惠的条件并注意关注《武器装备科研生产许可目录》的更新情况外，还应在享受政策红利的同时严格履行其应履行的其他纳税义务，避免在税务方面受到 IPO 审核机构的质疑。

十、我们的涉军产品技术含量高，我们也拥有大量的知识产权以及没有申请知识产权保护的非专利技术，IPO 审核机构会关注哪些问题？

随着我国国防科技水平的不断提升，研发科技含金量高的涉军产品逐渐成为涉军企业的重要任务，研发能力逐渐成为涉军企业的核心竞争力。因此，对于技术壁垒较高的涉军行业，IPO 审核机构对涉军企业的知识产权情况会给予较高程度的关注。

在知识产权方面，IPO 审核机构首先考虑的问题是涉军企业是否对知识产权确实享有合法的所有权或使用权。具体表现为涉军企业是否就知识产权与第三方存在争议或纠纷、是否涉及相关发明人在原单位的职务成果、是否存在侵权等情形。当然，在 IPO 申报之前，各中介机构已应对该等问题进行重点核查，包括知识产权的技术来源、发明人与涉军企业之间的约定、发明人是否与其他第三方（尤其是其原任职单位）存在知识产权相关的约定、知识产权的涉诉情况、知识产权证书的有效性等。

但由于涉军企业的保密要求，部分技术可能不适合申请知识产权保护，因此存在将其作为涉军企业内部非专利技术予以保护的情况。在该等情况下，涉军企业内部所采取的保护措施（如，通过国防专利等形式来

保护)是否能够避免涉密信息的泄露显得尤为重要。因此,针对涉军企业的非专利技术,IPO审核机构的重点主要集中于未申请专利保护的原因以及涉军企业对非专利技术的保护措施。

例如,在某公司(2018年8月在中小板上市)的IPO过程中,审核机构就要求发行人说明非专利技术的保护措施、未申请专利保护的原因及合理性、是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷、专利/核心技术是否涉及相关技术人员在原单位的职务成果、技术人员是否违反竞业禁止的有关规定、是否存在违反保密协议的情形、是否可能导致发行人的技术存在纠纷及潜在纠纷。

另外,部分涉军企业还存在与军方共同拥有知识产权的情况,此时IPO审核机构亦可能会对该等共有情况产生的原因等要求发行人作出合理解释。

汉坤评述:知识产权是所有技术型企业的重要资产,相比于土地、设备等看得见摸得着的有形资产,部分企业有可能会疏于管理和维护。我们建议涉军企业在日常经营中时刻注意侵权和纠纷情况,合理保护自身的知识产权和非专利技术,在IPO审核机构问询时才能做到有备无患。我们也会在本专题系列的后续文章对知识产权相关问题做进一步的解读。

以上系汉坤就涉军企业相关法律问题的系列文章中的第一个专题(分为上下两部分),对于涉军企业A股IPO关注的重点问题,我们将持续关注,并第一时间与读者分享我们的最新经验。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

李亦璞

电话： +86 10 8525 4658

Email: yipu.li@hankunlaw.com