

# 军工小微企业融资操作实践

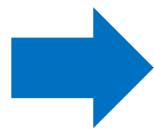
---

北京国华文科融资担保有限公司

业务二部 付颖爽

# 目录

## CONTENTS



1

军工企业介绍

2

军工市场规模及发展趋势

3

主要合作客户及产业链划分

4

行业特点及主要关注点

5

财务特点及资金需求

6

其他评审注意事项

7

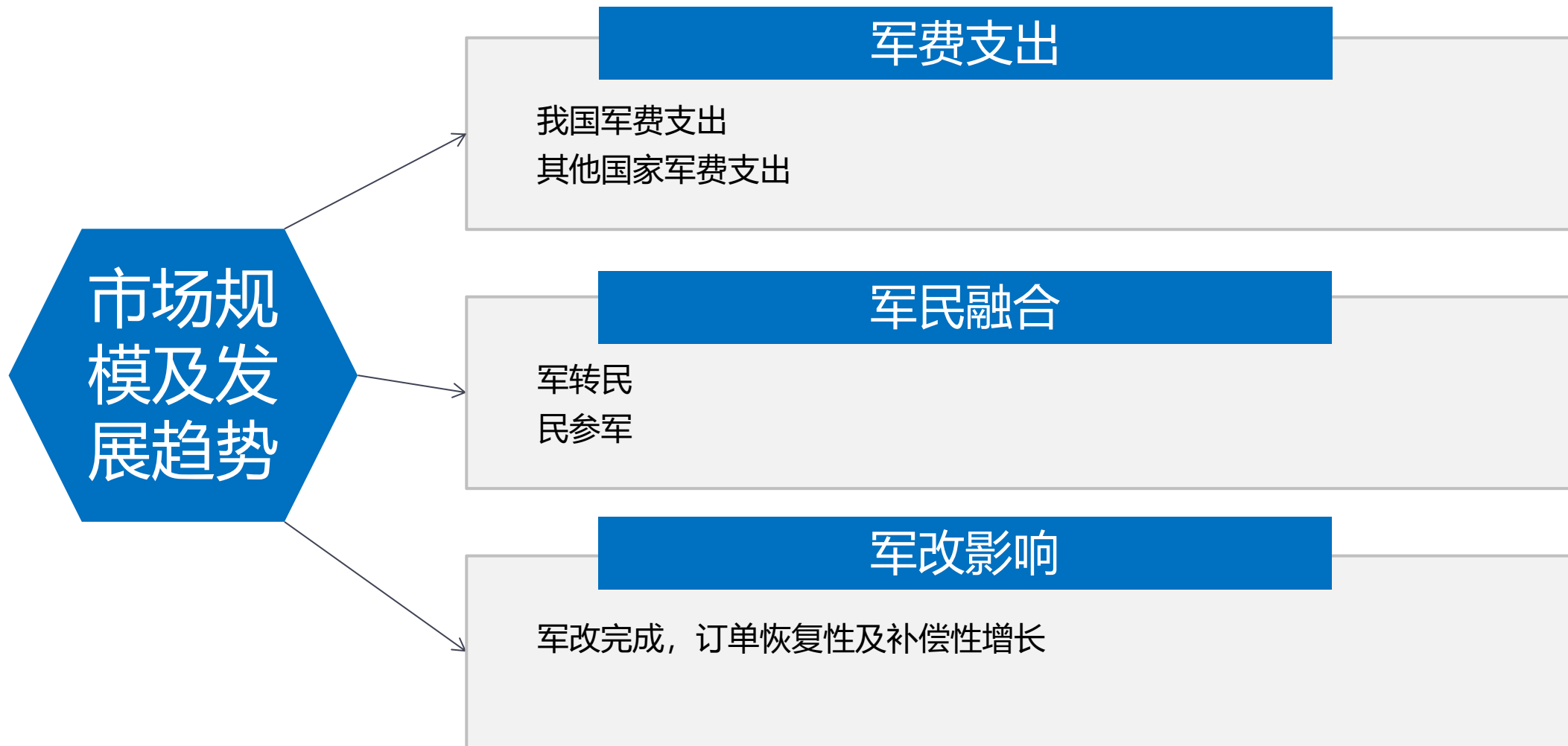
案例分析

## 军工企业

军工企业是指承担国防科研生产任务，从事为国家武装力量提供各种武器装备研制和生产经营活动，并具有独立法人资格的企业。



# 市场规模及发展趋势



## 合作客户

科研院所或研究所、部队、兵工厂、大型生产厂商、集成商、院校等。

## 产业链

横向的划分为航天、航空导弹、军机、军舰、以及陆战装备五大部分。纵向可划分为产业链的上、中、下游：

类别	细分说明
上游-原材料、零配件	军工新材料、机械加工产品以及军工电子等
中游-分系统	航空、战车、舰艇、核动力产品用发动机、雷达、火力控制等
下游-主机厂	主要是负责军工产品设计和总装的企业，主机厂的产品为整机，直接供货至军方。 按终端总装产品的不同，又可分为战车、战机、舰艇、导弹、雷达、卫星等子产业链。

# 行业特点及主要关注点

## 特点一

行业资质较高

## 特点二

技术门槛较高

## 特点三

研发周期长

## 特点四

团队专业背景

## 行业资质

民营企业进入军工市场需要获得相关的资质，通常所说的军工资格一般指的就是“军工四证”

## 关注点

获得准入的资质面临较长的审批时间和较大的难度，关注企业是否已获得相应资质，已有相关资质是否仍在有效期内；

“民参军”不一定必须要四证齐全，根据企业承担的军工产品类型而定，许可类，承制A类产品需四证齐全。

# 军工四证

资质名称	审查认证机构	审批时间及有效期	备注
武器装备质量管理体系认证 (国军标认证)	武器装备质量管理体系认证委员会	审批时间周期为：6个月， 认证有效期为4年。	
武器装备科研生产单位保密资格 (保密认证)	国家保密局、国防科工局、中央军委装备发展部共同负责。	审批时间周期为：7-9个月， 认证有效期为5年。	通过认证取得证书，是申请《武器装备科研生产许可证》和《装备承制单位资格证》的必备条件之一。 分为一级、二级。一级以承担绝密级、机密级、秘密级科研生产任务；二级可以承担机密级、秘密级科研生产任务。2021年6月3日，国务院发文，取消军工三级保密资质，二三级合并。
武器装备科研生产许可证 (许可证认证)	国防科工局负责,同时需要征求中央军委装备发展部意见	审批时间周期为10-12个月， 许可证有效期5年。	要先行取得“武器装备质量管理认证证书”和“武器装备科研生产单位保密资格证书”。
装备承制单位资格(名录认证)	中央军委装备发展部	审批时间周期为10-12个月	A类：军队专用装备承制单位，承制装备的总体、关键、重要分系统和核心配套产品的单位或承制其他军队专用装备和一般配套产品的单位。 B类：军选民用装备承制单位，申请承制产品已经在民用市场上使用的。

2017年，《装备承制单位资格审查》与《武器装备质量管理体系认证》两证合一，同时申请，同时核发。



## 技术门槛

军工产业事关国防安全，对于产品的质量水平、技术含量具有较高的要求，技术门槛相对较高，企业多具有较多的知识产权。

## 关注点

现有主营业务产品与核心技术的关联性；

核心知识产权的获取是通过团队历史积淀亦或外部购买所得；若为自有，关注其以往研发支出的资金来源及未来资金支撑的延续性；若为国外技术引进，关注其是否已完成国产化，是否可持续。

## 研发周期长

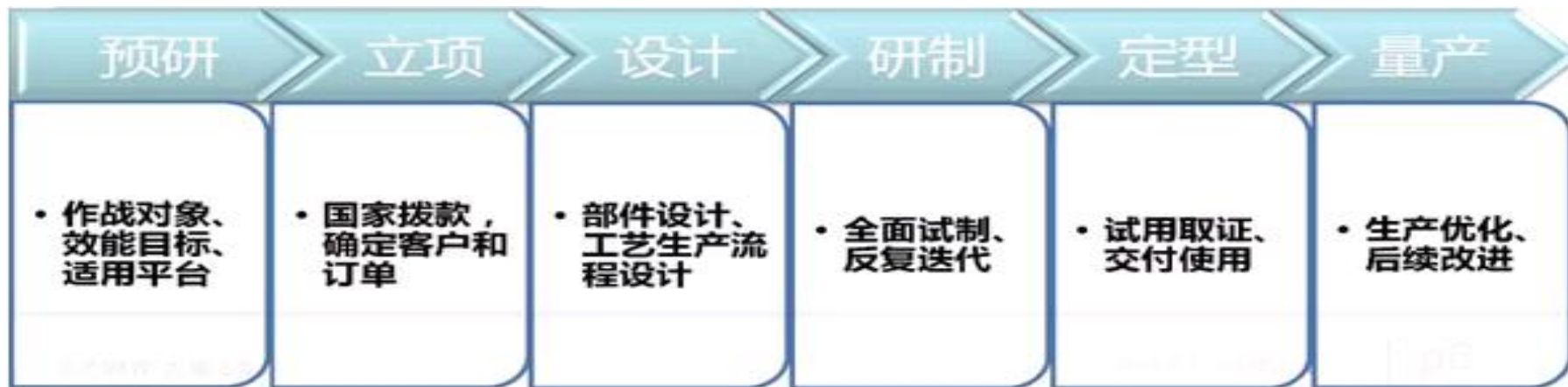
军工产品研制流程较长，通常需要经历预研、立项、设计、研发、定型和小批量生产、规模量产等阶段

## 关注点

产品情况，是否已有实现量产的型号产品，如产品仍在研发阶段，关注研发资金的支撑情况，是否有股权融资作为现金流的保证。

已量产产品若发生故障的问题，会进行归零评审，待审批完成，定责后再重新供货。

# 军工四证



从预研到定型的周期较长，各环节需要反复验证，大型的项目周期可达3-10年。而定型到量产也需要一定时间，期间需要较大资金支持。

产品一旦定型后量产，即可获得较为稳定的订单，因前期经过的研发及大量验证，确保了各配套部件的适应性与稳定性，故通过定型的产品，轻易不会更换。

## 团队专业背景

行业相对专业，大多的创始股东及管理团队具有军队服役背景或相关技术背景，能够充分了解部队的需求。

## 关注点

是否过于依靠人际关系获得项目的客户。

## 合作客户

科研院所或研究所、部队、兵工厂、大型生产厂商、集成商、院校等。

## 产业链

横向的划分为航天、航空导弹、军机、军舰、以及陆战装备五大部分。纵向可划分为产业链的上、中、下游：

类别	细分说明
上游-原材料、零配件	军工新材料、机械加工产品以及军工电子等
中游-分系统	航空、战车、舰艇、核动力产品用发动机、雷达、火力控制等
下游-主机厂	主要是负责军工产品设计和总装的企业，主机厂的产品为整机，直接供货至军方。 按终端总装产品的不同，又可分为战车、战机、舰艇、导弹、雷达、卫星等子产业链。

## 财务特点

1. 利润水平高
2. 阶段性现金流紧张
3. 回款流程较长

## 资金需求

资金密集型行业，需求通常为接到大额订单或合同，或者为补充研发支出。

- 1.集成类客户：门槛低，人际关系复杂
- 2.脱密处理：涉密合同脱密处理
- 3.军代表：
- 4.对应军种不同利润水平不同

## 北京某军工配套企业

主营业务为航空及卫星相关配套检测及测控类产品的研发生产销售及技术服务。实际控制人及管理团队均有军工科研从业背景，通过多年的持续研发形成了一定技术积累，实现多款产品定型。

已定型产品陆续获得订单或备产通知，但下游客户回款需在合同签订后，大部分集中在年底及春节前后，且单个合同金额较大，前期项目执行垫资压力大，导致其阶段性的现金流紧张，故申请融资担保。

考虑到企业下游客户多为军方、主机厂及研究院所，付款能力有保障，产品毛利在40%左右，整体看项目质量尚可。故基于其在手订单量，核算其资金缺口，为其匹配4000万元担保额度，在年底集中回款进行贷款的偿还及接续，与现金流情况相匹配。





# 谢谢观看

---

北京国华文科融资担保有限公司

付颖爽