



国药融汇(上海)商业保理有限公司
Sinopharm Rosino (Shanghai) Commercial Factoring CO.,LTD

产业金融
INDUSTRIAL FINANCE

科技运营
TECHNOLOGY OPERATIONS

国耀融汇租赁成员企业

愿景

致力于成为医疗供应链金融领域的行业领军者

目录

CONTENTS

04

股东介绍

SHAREHOLDER
INTRODUCTION

06

公司介绍

COMPANY
INTRODUCTION

08

产品服务

PRODUCT SERVICES

20

案例介绍

CASE INTRODUCTION

22

客户服务

CUSTOMER SERVICE

股东介绍

SHAREHOLDER INTRODUCTION

资信评级

AAA

中诚信征信

AAA

新世纪评级

AAA

联合评级

企业规模

12,000+

服务客户数（家）

500+

资产规模（亿元）

1,400+

累计投放金额（亿元）

社会职务

上海市租赁行业协会副会长单位

医疗大健康专业委员会主任委员单位

央企融资租赁联盟成员

中国医药物资协会常务理事单位

中国外商租赁协会副会长单位

国耀融汇融资租赁有限公司（简称“国耀融汇”）成立于2015年，由国药控股、太盟投资（PAG）、中国国新、德弘资本（DCP）、运柏资本等国内外知名企业投资设立，是一家植根医疗大健康领域的专业从事融资租赁业务的金融服务商，并通过下设的子公司提供商业保理、产业运营和投资咨询服务。

公司注册资本27.778亿，主体评级达AAA，服务实体产业客户超12000家，累计支持实体经济项目超千亿，在管资产规模超500亿。公司已发展成为一家以专业金融服务为基础，同时深度融入产业，提供综合产业金融服务的企业。

国耀融汇秉承“持续为客户创造价值”的事业理念，依托股东强大的产业背景与资源，聚焦医疗大健康产业发展，深耕医疗服务、医疗工业、普惠业务、健康环保和民生健康等产业板块，并不断延伸服务边界，为医疗大健康产业领域内各类医疗机构及企业客户提供金融、科技、运营业务等多元化产品与一站式服务，致力于成为中国最专业的健康产业金融服务商。

融通产业价值，汇聚健康未来。国耀融汇将持续坚持“产业金融+科技运营”，以专业创新成就产业发展，为国家医疗产业发展和国民健康贡献力量。



公司介绍

COMPANY INTRODUCTION

国药融汇（上海）商业保理有限公司（简称“融汇保理”）成立于2018年9月，注册资本5.1亿元，是国耀融汇租赁旗下专业从事商业保理业务的全资子公司，现担任上海市商业保理同业公会会长单位。

融汇保理聚焦医药生产、药械流通、医疗服务等产业方向，以产业链视角运用创新手段和灵活产品，为客户提供供应链融资和增值服务，致力于成为医疗供应链金融领域的行业领军者。

融汇保理以科技赋能保理，服务产业核心客户超650家，累计服务超3600次，累计支持实体经济项目超400亿元，实现以融助产、以融兴产，助力中国医疗大健康产业高质量发展。

重点服务对象（客户群体）



药械流通
药品流通商



药械流通
耗材流通商



药械流通
设备流通商



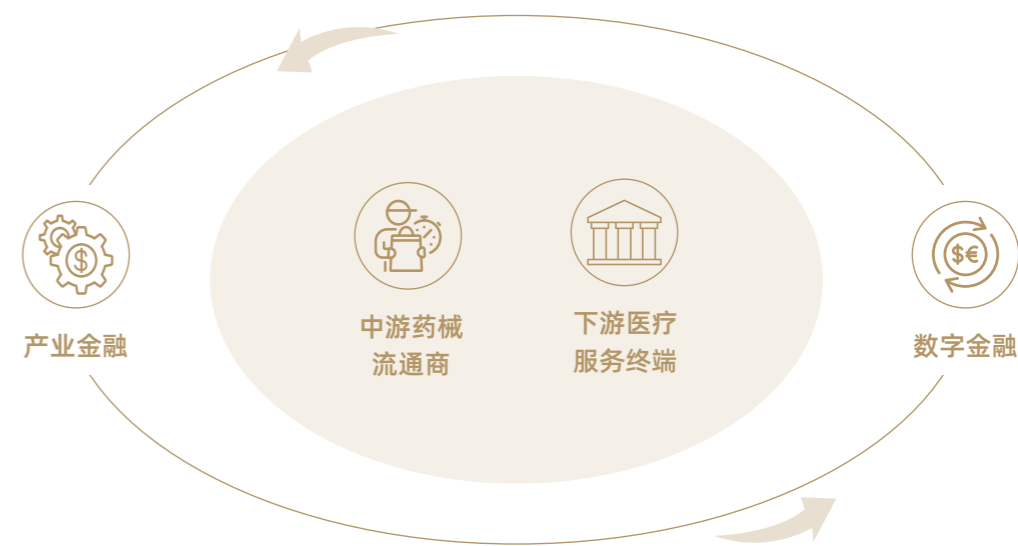
药械流通
IVD 流通商



医疗服务机构
医院

发展战略

专注拓展双核心客群，专业匹配两类供应链金融服务



产品服务

PRODUCT SERVICES

产品及服务一览表

类别	产品种类	物件类别	期限
资金投放类	应收保理	流通企业 - 应收两方	原则上不超过 2 年 (部分可至 3 年)
		流通企业 - 应收三方	
		IVD 流通 - 应收两方	不超过 1 年
	应付保理	中小 IVD 流通 - 应收两方	6 个月
		流通企业 - 银票保理	6 个月
		流通企业 - 应付	不超过 1 年
订单融资	医院 - 应付	不超过 3 年	
	国药集团内 - 订单融资	不超过 1 年	
	外部流通 - 订单融资	不超过 1 年	
金融服务类	联合保理	国药集团内	不超过 1 年

商业保理相比银行贷款的优势

	商业保理	银行贷款
融资额度	根据客户资质综合评估	央行信贷政策的限制, 同时易受宏观调控的影响
融资期限	0-3 年	以一年期及以下流动资金贷款为主
还款方式	灵活分期付款 / 到期还本付息均可	还本付息方式较为单一
担保方式	无需不动产抵押担保	一般要求不动产抵押或经审核的第三方担保
评审效率	专业化操作, 快速高效	审批环节多, 相对冗长
操作手续	简单方便	相对复杂
资金用途	多样化的资金用途, 使用灵活	受“三个办法一个指引”影响, 资金用途受到严格控制

办理流程



应收保理

流通企业 - 应收两方

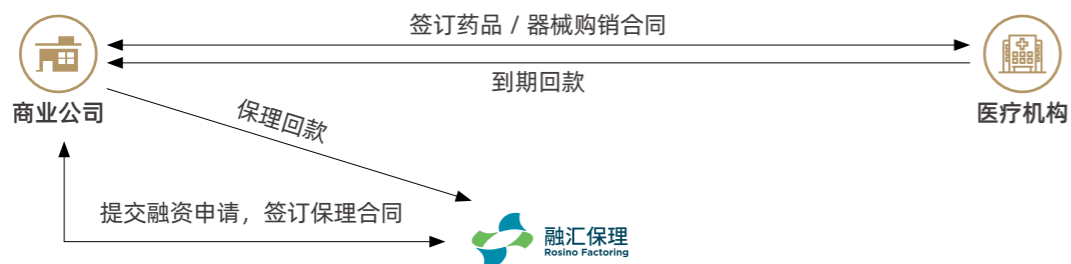
产品介绍

针对医药流通企业对于下游公立医疗机构产生的应收账款，提供有追 / 无追索权保理服务

产品优势

- 降应收，销售快速回款
- 加速周转，扩大销售规模 融资期限匹配
- 底层医院回款，操作灵活

模式结构图



应收保理

流通企业 - 应收三方

产品介绍

针对医药流通企业对于下游公立医疗机构产生的应收账款，提供三方无追索权保理服务

产品优势

- 降应收，销售快速回款
- 加速周转，扩大销售规模
- 融资期限匹配底层医院回款，操作灵活
- 由医院直接回款至融汇保理，无垫资风险
- 对医院来说，避免一次性大额付款，减低资金压力，保证正常供货

模式结构图



应收保理

IVD 流通 - 应收两方

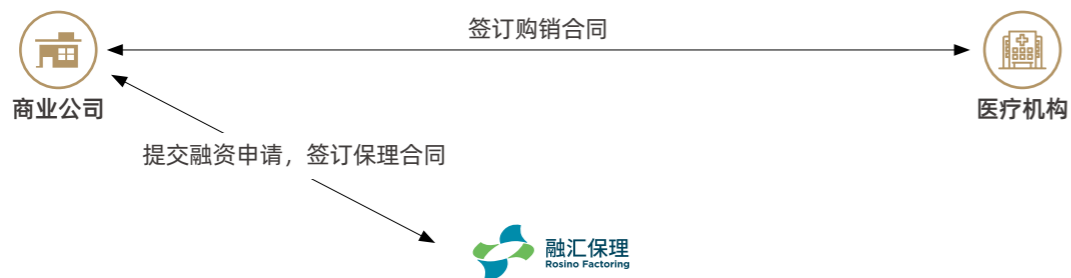
产品介绍

以知名产品授权的一级经销商为授信主体，基于其对下游医疗机构的应收账款，开展两方有追索权保理融资业务

产品优势

- 快速审批，即可给予 2000 万以内额度
- 还款方式灵活
- 无资金用途限制

模式结构图



应收保理

中小 IVD 流通 - 应收两方

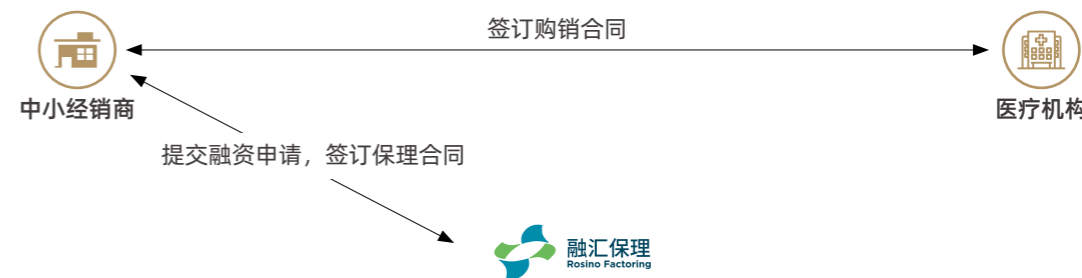
产品介绍

基于 IVD 经销商稳定的销售，通过风控模型对其评估给予授信，并将其对下游医疗机构的应收账款，开展两方有追索权保理融资业务

产品优势

- 快速审批，给予 500 万以内信用卡额度
- 无资金用途限制

模式结构图



应收保理

流通企业 - 银票保理

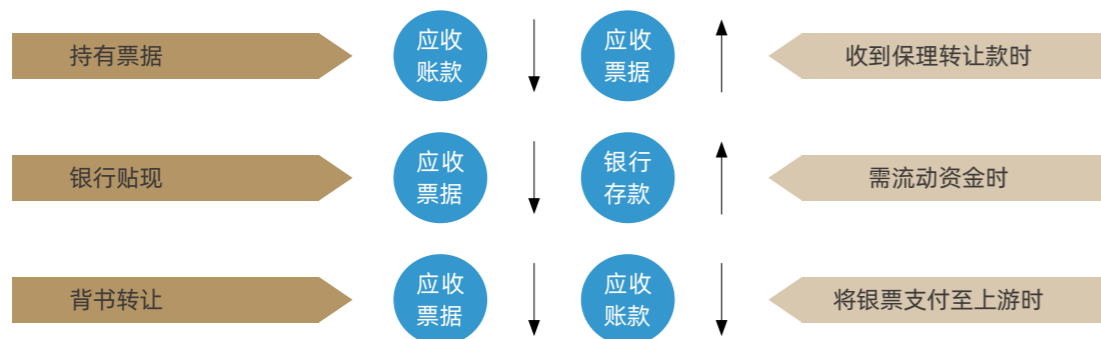
产品介绍

常规应收保理业务，通过银票开立支付保理款，提供有竞争力的融资成本

产品优势

- 降应收，销售快速回款
- 加速周转，扩大销售规模
- 银票的综合成本相对于银行流贷产品更低
- 自主性较强可根据实际经营需要，配比不同的
- 处置方式：持有、背书、贴现。

报表处理方式



应付保理

流通企业 - 应付

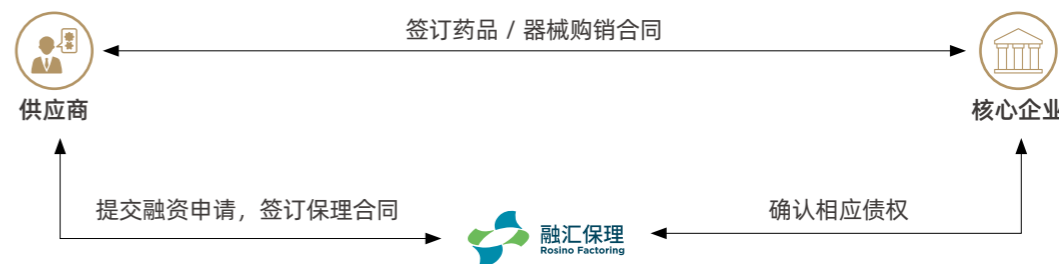
产品介绍

利用资信水平较高的买家，对以这些买家为付款人的应收账款，向其供应商提供有 / 无追索权保理融资服务

产品优势

- 解决中小供应商融资难问题
- 加速应收周转，提前回款
- 确权方式可配合买方要求，形式灵活 放款效率高

模式结构图



应付保理

医院 - 应付



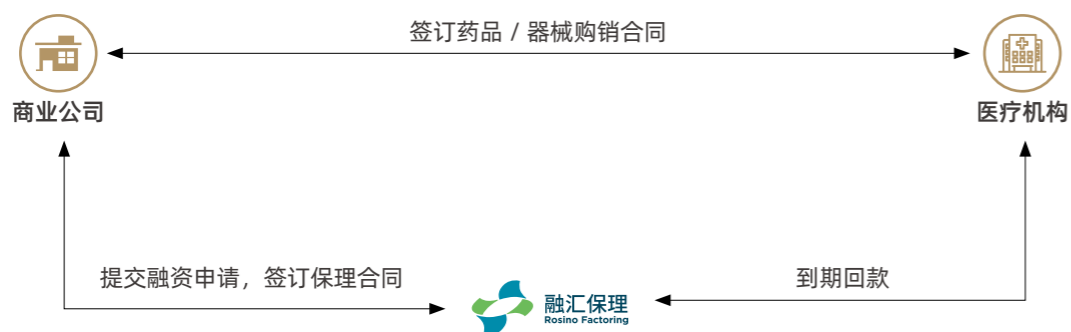
产品介绍

针对公立医疗机构对于上游供应商形成的应付账款为标的，以公立医疗机构为授信主体，向其供应商提供有 / 无追索权保理融资服务

产品优势

- 减轻医院时点性的付款压力，延长付款周期
- 提高流通企业运营效率、扩大业务规模

模式结构图



订单融资

国药集团内 - 订单融资



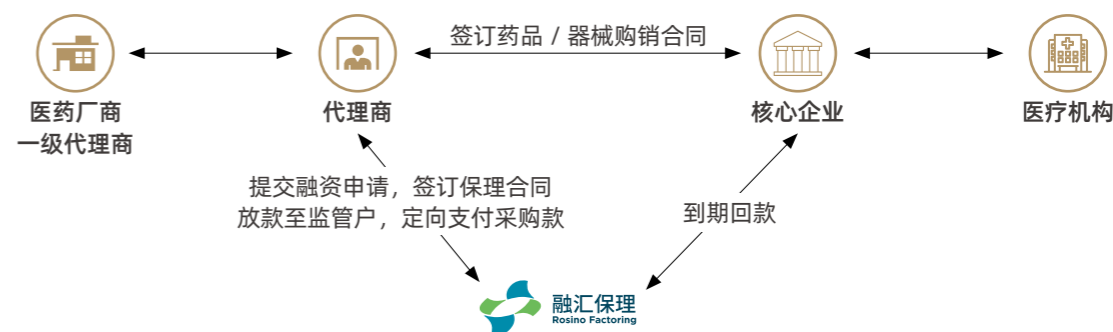
产品介绍

集团企业中标公立医院设备项目，需向上游预付货款，对订单中的采购资金进行保理融资，并将保理款项定向支付至上游的融资服务

产品优势

- 控制预付款风险，打破限制此类业务的开展的困局
- 解决其上游代理商的备货期资金问题
- 准入范围广，覆盖银行不能准入客群

模式结构图



订单融资

外部流通 - 订单融资

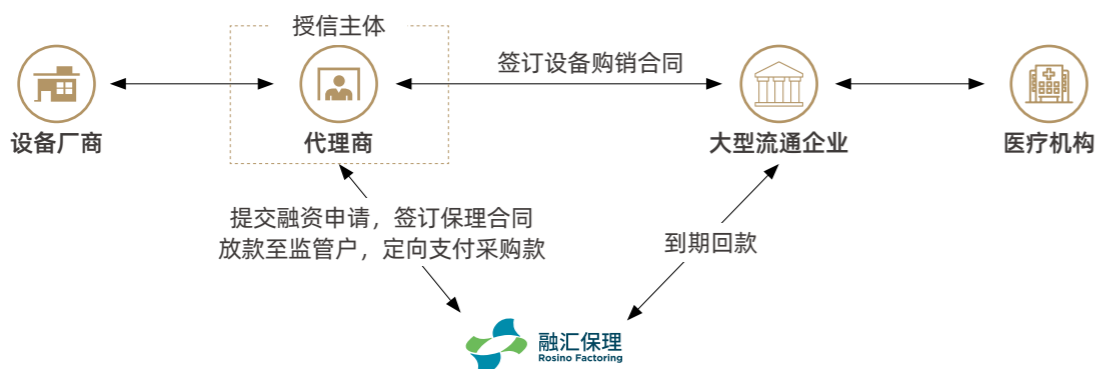
产品介绍

医疗供应链场景中，依托真实贸易，对订单中的采购资金进行保理融资，并将保理款项定向支付至厂商的融资服务

订单融资业务特点

期限灵活	优惠定价	高效审批
<ul style="list-style-type: none"> 不超过 12 个月 可提前结清 	<ul style="list-style-type: none"> 优于市场定价 按日计息 	<ul style="list-style-type: none"> 标准化审批流程 预授信 1000 万元 线上签约

模式结构图



联合保理

国药集团内

产品介绍

立足集团主业,服务集团主业,在公共医疗场景下为国药集团各级子公司“针对公立医院应收账款”提供高效、适当的联合保理服务

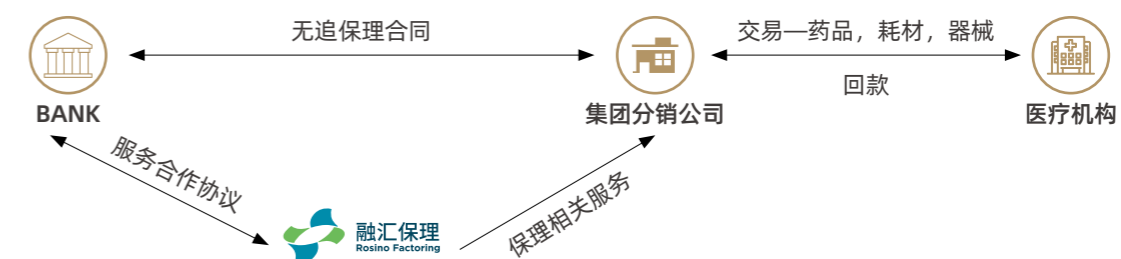
产品特征

- 携手上海地区大型银行 (成熟团队) 为集团并表 / 实控各级子公司提供出表保理服务
- 提供具备市场竞争力的价格
- 统一协调相应手续及资料, 提升操作效率
- 提供各项投后管理服务 (如提前还款沟通、到期还款提醒、发票开立等)

融汇价值

整合有效银行资源, 各子公司通过融汇保理即可高效沟通 / 管理服务银行

模式结构图



案例介绍

CASE INTRODUCTION

应收保理 流通企业 - 应收两方

陕西地区某医药流通企业，年开票收入 3 亿，下游主要客户为公立医院，平均账期约为 10 个月。为解决融资问题，扩大销售规模，将下游优质应收账款转让至融汇保理，申请融资 2000 万，期限 12 个月。

应收保理 流通企业 - 银票保理

华南地区某大型医药流通企业，对融资成本要求较高，但出于降低超一年期应收账款规模需求，向融汇保理申请操作银票保理 5000 万，最终实现销售回款，并将银票转让至上游。

订单融资 国药集团内 - 订单融资

华南地区某国控公司自 2020 年开始大力拓展器械类业务，包括医疗设备、耗材和试剂等。这部分业务多为背靠背业务，主要由民营代理商企业主导，代理商一般要求国控预付款，这与国控内部管控相悖。对于部分下游医院资质较好的项目，国控推荐我司作为保理商介入。案例中一共涉及两次放款，第一阶段放款基于代理商与国控之间《购销协议》项下未来应收进行保理融资，保理款项定向支付上游厂商，第二阶段放款基于代理商与国控之间《购销协议》项下货物签收后已形成的应收账款向代理商进行放款，同时需要将国控在该应收账款项下开具的回款至监管户的商票进行质押 / 转让作为二次放款的前提。该业务由代理商支付利息。

应收保理 流通企业 - 应收三方

华中地区某公立医院，因医保延迟、建设新院区，负债规模大，无法对药品、器械贸易款进行回款，医药流通企业急于销售回款，与医院商量操作三方保理，分 12 期回款，最终解决了医药流通企业长时间未回款问题。

应付保理 流通企业 - 应付

华中地区某国控器械公司上游供应商存在较大的融资需求，如果寻求银行渠道，客户需要进行抵押担保，并且额度有限。在此背景下，客户向我司申请保理融资，国控器械配合融汇保理对债项进行确认。上游经销商共申请 380 万保理融资，期限为 5 个月，在向客户收取保理费以后，超利部分贴给国控器械公司。

应付保理 医院 - 应付

华北地区某公立医院，医院拖欠药品供应商货款账期较长，导致无法正常供货，经协商，由融汇保理为医院做授信，通过三方保理融资服务一次性解决历史欠款 1000 万，并由医院直接偿还融汇保理。同时，医院与供应商的业务恢复正常。

客户服务

CUSTOMER SERVICE

专注服务产业客户，助力产融深度融合，推动行业高质量健康发展

融汇保理聚焦医疗大健康产业发展，创新开发产业金融服务产品，助力产融深度融合，赋能生态圈中小企业，同时积极参与各类行业活动，联合建立多项协同渠道，共同推动行业高质量创新发展。

2024年1月

参加长三角商业保理联盟成立大会

2025年4月

与国药一致签署战略合作协议

2024年12月

代表发布 2024 年度上海市商业保理行业报告

2025年5月

与 GE 医疗中国签署战略合作协议

2025年4月

参加商同调解中心和多元调解协同机制成立大会

2025年6月

连任上海市商业保理同业公会会长单位





国药融汇(上海)商业保理有限公司
Sinopharm Rosino (Shanghai) Commercial Factoring CO.,LTD



官微二维码

客服热线
400-902-5080

以客户为中心  服务创造价值

国药融汇(上海)商业保理有限公司

上海市徐汇区大木桥路 908 号

电话：021-38101288

www.rosino.com