

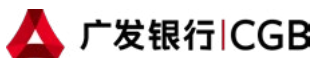
最佳供应链金融奖

飞利浦（中国）投资有限公司



PHILIPS

合作支持机构



“量身定制的优秀供应链融资方案，引入大数据风控模型，无需抵押担保，实现全线上融资，大大降低融资成本”

近年来，随着医疗改革全面升级及居民生活水平的不断提升，飞利浦（中国）的业务规模快速成长，对经销商的资金实力也提出了更高要求。但由于经销商遍布全国，且多为中小民营企业，自身规模有限，难以获得银行授信支持。为促进销售，公司不得不逐步调整销售政策，对于部分经销商给予一定的收款账期，以确保经销商能够保持稳定经营。

销售政策调整后，应收账款规模随之增长，影响公司自身现金流表现，并对荷兰皇家飞利浦的上市公司合并报表带来较大影响。同时，由于经销商地域分散，公司缺乏专业风控团队，难以有效把控风险，导致对经销商的授信额度和期限均偏小，无法满足经销商需求。

因此，公司亟需建立一套针对经销商的高效供应链融资解决方案，以缓解公司收款与经销商付款之间的不平衡，促进公司在中国市场的进一步发展。

针对公司需求，广发银行与飞利浦中国一道深入研究后，制定了面向下游经销商的全线上化供应链融资解决方案。

在额度评估环节，飞利浦中国向广发银行推荐与公司有稳定合作的经销商，广发银行根据经销商与飞利浦的年度合作规模及自身资金循环周期确定授信额度，且不要求经销商提供固定资产抵押或第三方人保证担保。

在用信环节，获得额度批复的经销商在与广发银行签订合同后，在需要支付货款时，可直接通过广发银行的网银系统，在额度范围内进行自主提款，无需人工干预，融资款项自动支付至飞利浦中国账户。

在贷后环节，飞利浦中国向广发银行提供经销商的“进、销、存”数据，广发银行将该数据结合经销商在银行销售回款情况，设立风险控制模型，把控经销商的经营状况，对潜在的风险实时预警，降低授信风险。

目前，上述解决方案已帮助44家经销商获得的从200万元至5000万元不等的融资额度，经销商所处区域远至新疆自治区，整体授信额度超过2亿元。经销商单笔融资期限最长达9个月，综合融资成本约为年化6.5%至7%，低于其他融资机构9%至12%的水平。融资解决方案项下累计提款金额已达6.7亿元，对飞利浦中国的业务发展带来极大帮助，公司自身应收账款水平大幅降低，现金流情况得到有机改善。

公司简介

飞利浦（中国）投资有限公司是世界500强企业荷兰皇家飞利浦在华全资子公司，是飞利浦在华经营主体。在医疗设备和健康生活家电领域，“飞利浦”品牌均具有良好的市场口碑和领先的市场地位。2016年，公司在华实现营业收入110亿元。

重点推荐

广东优运信息科技有限公司



重点推荐

江苏车置宝信息科技股份有限公司



合作支持机构



重点推荐

新秀丽



合作支持机构

