



*Soluția rapidă
pentru finanțarea exporturilor Dumneavoastră!*



Trade Finance Solutions & Outsourcing Ltd

- **Eliminați la risc de neîncasare**
- **Obțineți banii rapid**
- **Accesați piețe noi prin acordarea de termene de plată de 60-90 de zile**
- **Creșteți vânzările către clienții existenți prin oferirea unor condiții de plată mai bune**
- **Îmbunătățiți relațiile cu clienții prin evitarea plăților anticipate și a scrisorilor de credit**
- **Finanțați fluxul de numerar fără a vă îndatora și consolidați bilanțul contabil**



CINE SUNTEM

Un furnizor independent de soluții de finanțare alternative specializat în sprijinirea exporturilor.

Fiind înființată în 2007, suntem un furnizor britanic de soluții de finanțare a exporturilor pentru producătorii din Europa. Suntem specializați pe sectoare, concentrându-ne pe anumite tipuri de mărfuri și produse alimentare exportate și din România. Instituțiile financiare britanice de top și societățile de asigurare susțin activitatea noastră.

CE FACEM

Asigurăm finanțarea vânzărilor realizate de către producătorii din România.

În 2012 TFS a decis să promoveze serviciile sale printre producătorii de hârtie absorbantă și ambalaje din hârtie din România. Incepând de atunci, TFS a oferit suport clienților exportatori de produse alimentare și de hârtie din Europa.

CE NU FACEM

Nu înlocuim finanțarea bancară prin finanțare alternativă.

Noi recomandăm, întotdeauna, clienților noștri să dezvolte o relație bună cu băncile lor. Noi intervenim în momentul în care băncile clienților și asigurătorii de credite se opresc. Segmentul de soluții de finanțare alternativă în care TFS își desfășoară activitatea se adresează doar unor nevoie specifice, precum finanțarea exporturilor. Finanțarea alternativă reprezintă o sursă suplimentară de capital care vă asigură că nu sunteți dependent de banca Dumneavoastră.

PUNCTE FORTE

Noi administrăm riscul de neîncasare și oferim un capital suplimentar exportatorilor.

Noi finanțăm vânzările destinate exportului prin asigurarea riscului de neîncasare, și în momentul efectuării transportului, vă plătim imediat o mare parte din valoarea facturii. Datorită faptului că nu impunem contracte pe termen lung, Dumneavoastră puteți utiliza serviciile TFS cum și când aveți nevoie. Noi susținem doar producători cu reputație bună, care produc mărfuri de calitate și dezvoltă o colaborare foarte bună cu clienții noștri.

TFS susține exportatorii români care vând produse în toată lumea.



Încă din 2009 finanțăm exportul de uleiuri vegetale pentru uz industrial a producătorilor din Germania, Franța și Italia care vând către industriile oleochimice și de biocombustibili din toată Europa.

De când am început activitatea în Grecia în 2012, am acumulat o experiență semnificativă în domeniul uleiurilor comestibile și a altor produse alimentare. Până în prezent am susținut comerțul cu următoarele categorii de produse:

PRODUSE ALIMENTARE AMBALATE

Clienții noștri vând produse alimentare de marcă distribuitorilor și produse fără marcă cumpărătorilor industriali care solicită termene de plată între 60 și 90 de zile. Noi creștem fluxul de numerar a clienților noștri plătind 80% din valoarea facturilor la expedierea mărfurilor. TFS elimină riscul aferent exportului, permițând astfel clienților noștri să crească vânzările și să îmbunătățească relațiile cu clienții. Atunci când sprijină mărcile proprii de prăjituri, conserve și sucuri, clienții noștri români beneficiază din plin din acordarea distribuitorilor lor din străinătate a termenelor de plată extinse.

MĂRCI PROPRII

Clienții noștri ambalează uleiuri, leguminoase și măsline pentru terțe părți și le vând către lanțurile mari de revânzători care impun termene de plată mari. Clienții noștri primesc 80% din valoarea facturii în avans transferând, astfel, costul creditului TFS la cumpărători. Rolul nostru este de a ajuta clienții români să echilibreze poziția lor în relațiile cu marii cumpărători îmbunătățind în același timp fluxul de numerar din sistem.

PRODUSE DE BAZĂ

Înainte de implicarea noastră, clienții noștri solicitau plata în avans pe care, de regulă, noi cumpărători o refuzau. Cu TFS clienții noștri au posibilitatea de a oferi termene de plata de 60 sau 90 de zile putând atrage noi cumpărători și primind, în același timp, 80% din valoarea facturii de la noi în momentul expedierii bunurilor. Gama de produse include uleiuri vegetale, produse gastronomice, leguminoase, fructe uscate și sucuri.

Producătorii de celuloză și hârtie au fost primii care au apelat la serviciile noastre de finanțare a exporturilor. Expertiza noastră în finanțare și gestionare a riscului tranzacțiilor, acumulată în domeniul celulozei încă din 2007, a fost extinsă progresiv la hârtie și ambalaje în 2010. Hârtia absorbantă și ambalajele de carton sunt acum o parte substanțială a activității TFS de finanțare a exporturilor, în special pentru clienții din România.



Mai jos vă prezentăm câteva cazuri în care am sprijinit clienții noștri.

- Un producător de hârtie a întâmpinat dificultăți în obținerea unui credit bancar. Afacerea era stabilă, însă creșterea afacerii era constrânsă de **lipsa de capital circulant**. Am oferit facilități de finanțare a exporturilor, astfel eliberând o mare parte din numerar blocat în datoriile debitorilor, iar afacerea a revenit pe creștere.
- Un procesator de hârtie absorbantă pentru uz casnic și comercial din sudul Europei **a dorit să îmbunătățească bilanțul** încărcat cu datorii bancare foarte mari. Prin utilizarea serviciilor de finanțare a comerțului care, în conformitate cu standardele contabile internaționale, este încadrat la "provizioane comerciale", spre deosebire de "datorie bancă", împrumuturile lor au scăzut, iar situația financiară s-a îmbunătățit.
- Un mare procesator de hârtie din estul Europei căuta să-și asigure stocuri mari de role de hârtie de la un producător din România. Furnizorul ezita pentru că **băncile nu au susținut în mod deosebit acest tip de comerț**, datorită riscurilor și a unei mari concentrări de vânzări la un singur client. TFS a fost rugat să finanțeze volumele mai mari, în timp ce cele două părți au convenit să împartă taxele TFS.
- Un producător de hârtie din România avea ocazia de a intra pe noi piețe prin intermediul clienților din Grecia. În momentul în care Grecia a intrat în criză pe fondul recesiunii, **băncile și asigurătorii au retras sprijinul de pe aceste piețe**. Noi am avut o abordare diferită și am venit cu o atitudine pozitivă față de cumpărătorii individuali din aceste zone plătind în avans 80% din valoarea facturilor, sprijiniți fiind de asiguratori specializați.
- Un producător de celuloză din America de Sud **a dorit să se asigure că 5 milioane de dolari pe lună din transportul de pulpă în zona Mediteraneană erau plătite înainte de andocarea vaporului**. Cu sprijinul agenților locali, TFS a plătit în avans marfa, acoperind riscul de neîncasare legat de mai mulți producători de hârtie, care au primit un termen de plată de 90 de zile.

Finanțarea exporturilor intră în categoria acordurilor bancare și de asigurări de credite adăugând opțiuni noi cu scopul de a crește vânzările și fluxul de numerar. Când Dumneavoastră ne prezentați o oportunitate de vânzări, căutăm rapid să asigurăm riscul exporturilor Dumneavoastră. În momentul în care riscul de neîncasare este asigurat, odata bunurile livrate, veți primi 75-90% din valoarea acestora. În momentul efectuării plății către noi de către cumpărător veți primi soldul rămas.



Cu TFS Export Finance puteți:

- Să luați cea mai mare parte din bani în avans
- Să continuați să vindeți pentru că sunteți asigurat împotriva riscului de neîncasare
- Să eliminați costurile inutile de administrare
- Să dezvoltați o relație bazată pe încredere cu clienții Dumneavoastră
- Să percepeți prețuri mai mari luând în considerare condițiile de plată pe care le puteți oferi acum



Noi păstrăm lucrurile simple și oferim servicii de excepție clienților:

- Proces rapid de luare a deciziilor
- Serviciul disponibil oricând este nevoie
- Comisioane clare și transparente
- Costuri competitive
- Fără contracte pe termen lung
- Fără garanții personale ale directorilor
- Colectarea creanțelor gestionată de TFS

Plata anticipată efectuată de către cumpărător este o alternativă de a reduce riscul de neîncasare, dar acest lucru poate constrânge relațiile comerciale, să limiteze prețurile pe care exportatorii le pot percepe și poate crește costurile administrative. Scrisorile de credit se adăugă, de asemenea, datoriiilor financiare și administrative, în special atunci, când sunt implicate mai multe bănci confirmatoare ce percep comisioane.

Siguranța plății, pe care ne bazăm, pornește de la cumpărătorii care primesc produse de bună calitate de fiecare dată. Prin urmare, TFS susține doar clienții cu reputație bună și care produc mărfuri de calitate. Noi vizităm toți clienții noștri a căror reputație o verificăm cu partenerii în domeniu din România și cu utilizatorii produselor acestora. Noi începem relațiile noi de afaceri pas-cu-pas și mărim sprijinul nostru pe măsură ce încrederea crește.

TFS poate sprijini vânzările dumneavoastră în următoarele țări:

Africa de Sud	Italia
Antilele Olandeze	Japonia
Australia	Luxemburg
Austria	Malta
Belgia	Marea Britanie
Bulgaria	Mexic
Canada	Monaco
Cipru	Norvegia
Coreea de Sud	Noua Zeelandă
Danemarca	Olanda
Elveția	Polonia
Emiratele Arabe Unite	Portugalia
Finlanda	Qatar
Franța	Republica Cehă
Germania	România
Gibraltar	Singapore
Grecia	Slovacia
Hong Kong	Spania
India	SUA
Insulele Virgine	Suedia
Irlanda	Taiwan
Israel	Ungaria

