

The leading conference  
for market insights  
on exports and trade  
in Türkiye

# GTR TÜRKİYE 2024 ♦ ISTANBUL

EARLY  
BOOKING  
DISCOUNT  
EXPIRES  
MAY 10



#GTRTurkey

Fairmont Quasar, Istanbul, Türkiye  
June 6, 2024

[www.gtreview.com/gtrturkey](http://www.gtreview.com/gtrturkey)

Lead sponsors

 **YapıKredi**

 **BankABC**

**AKBANK**



**Guleryuz-Partners**

The leading Turkish trade and export financing event of its kind will return to Istanbul on June 6, bringing together banks, corporates, traders and more for one day of high-value discussion and unmissable networking opportunities.

Featuring first-hand perspectives from over 45 speakers on key industry topics, the agenda will analyse trends across finance and trade in Türkiye, emerging trade flow and market hotspots, developments in SME and corporate credit facilities, and shifts in finance, lender and industry greening.

Set to welcome over 350 attendees, don't miss the chance to catch up with old industry friends and forge new business relationships with the wider trade finance and export community.

## GTR TÜRKİYE 2024 • İSTANBUL



Türkiye'nin alanında lider ticaret ve ihracat finansmanı etkinliği 6 Haziran'da İstanbul'a geri dönüyor. Bankalar, şirketler, iş insanları ve daha birçok sektörel temsilciyi bir araya getirecek olan etkinlik, gün boyunca çok değerli görüş alışverişi ve ağ oluşturma fırsatları sunacak.

45'ten fazla konuşmacının önemli sektörel konulara ilişkin ilk elden bakış açılarını paylaşacakları programda, Türkiye'de finans ve ticaret alanındaki trendler, yeni ortaya çıkan ticaret akışları ve pazardaki sıcak gelişmeler, KOBİ ve kurumsal kredi olanaklarındaki gelişmeler ve finans, kredi kuruluşları ve sanayinin yeşilleşme sürecindeki değişimler analiz edilecek.

350'den fazla katılımcıyı ağırlayacak olan bu etkinlikte, sektörden eski dostlarınızla biraraya gelme ve daha geniş çapta ticaret finansmanı ve ihracat topluluğuyla yeni iş ilişkileri kurma fırsatını kaçırmayın.

Fairmont Quasar – Luna Ballroom  
İstanbul, Türkiye

June 6, 2024

6 Haziran 2024

### 6 big topics

- Rising green shoots for finance and trade: A Türkiye analysis
- The corporate outlook for operational, credit, and trade priorities
- Finance and credit solutions for SMEs and the e-export market
- Financing trade flows and Turkish corporates in new markets
- Fintech, credit, and commercialising digital trade
- Credit greening and industry transitions in Türkiye

### Vital statistics in 2023

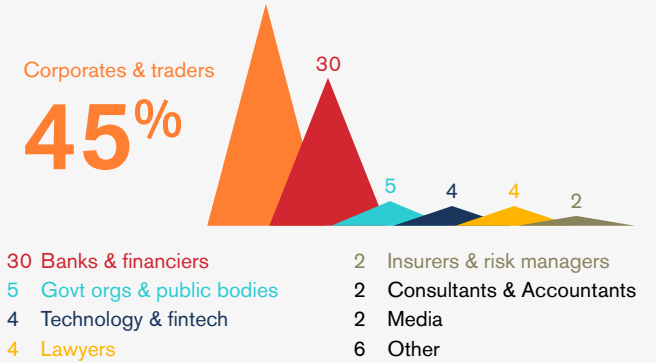


The leading conference for market insights on exports and trade in Türkiye

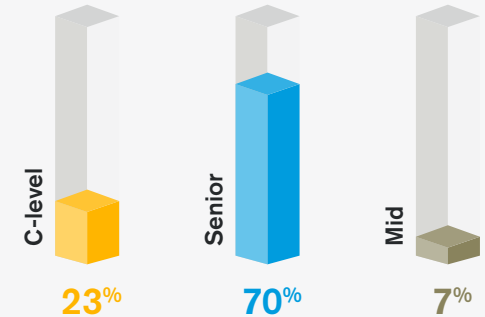
### Countries represented in 2023



### Attendees by sector in 2023



### Job titles represented in 2023



### Find out more

**Beatrice Boldini**  
Head of Business Development  
+44 (0)20 8772 3009

**SPONSORSHIP**

[Click here to email](#)

**Jack Longman**  
Conference Producer  
+44 (0)20 8772 3016

**SPEAKING**

[Click here to email](#)

**Helena Parrott**  
Senior Marketing Executive  
+44 (0)20 8772 3012

**MARKETING & MEDIA**

[Click here to email](#)

## Thursday 6 June Morning

09.05-09.10

### Chair's opening remarks

Riza Kadilar, Founder & Mentor, K Ventures

09.10-09.45

### Rising optimism for finance and trade: A stocktake on the Türkiye economic story

Resilience has been the cornerstone of Türkiye's economic story in recent years, as banks and corporates navigate a choppy landscape for global liquidity and currency volatility, and exporters shrug off challenges to break yearly export records. Green shoots are now emerging however, well placed to uplift the economy and grow trade and lending volumes; an improved debt rating for Turkish credit, lower rates for syndicated bank loans, and the levers of 'economic orthodoxy' looking to tame inflationary pressures. A landscape of domestic and global challenges remain however, from barriers to trade credit, inflaming geopolitical tensions, and recessionary threats abroad. This opening keynote session will examine the priorities for Turkish financiers and exporters in the years ahead, and how Türkiye's positive trajectory can be maintained as they navigate volatility, looking at:

- Structural vectors improving investor confidence, and how policymaker tools might evolve to support domestic banking optimism, credit liquidity and affordability, and tackle inflationary risk
- Credit and business strategies to boost Turkish exports, and minimise the impact of global trade turbulence and disruption
- The emerging scope of trade bottlenecks, and priorities for Turkish firms to navigate cost and physical barriers in neighbouring regions, and utilise trade resilience advantages from its geostrategic position

Seda Guler Mert, Chief Economist of Turkey, BBVA Research

09.45-10.30

### Competitive advantages, operational pressures, and a changing finance market: The outlook for corporate strategy

Central to the fortunes of Türkiye's exports are the nation's base of corporate businesses, a network of producers and traders fuelling demand across domestic supply chains, and growing the footprint of Türkiye in international trade. With credit lines favouring export facilitation, many firms are keen to increase their agility around a strengthening lira, diversify trade portfolios, and manage working capital pressures to boost exports. The morning's first panel will examine corporate strategy for trade and financing challenges in a medium to long-term outlook, and as the economic landscape shifts across Türkiye, the emerging business and export opportunities for the years ahead, looking at:

- Market trends influencing Turkish corporate strategy such as a strengthening lira, interest rate rises, higher operational costs, and how firms are recalibrating competitive advantages and agility around changing corporate balance sheets
- Geopolitical disruption and corporate policy priorities for navigating trade route and supply chain pressures, and trends in nearshoring and China decoupling
- Emerging financing needs and solutions for new export markets and entry
- Diversifying corporate and manufacturing trade, and taking advantage of technology-based opportunities for trade and cost pressures

Abdullah Cerekci, Vice President & Corporate Strategy & Business Development, Kale Grubu

Mine Sule Yazgan, Executive Director, Finance and Enterprise Risk, Arçelik Global

Selcuk Yesiltas, Executive Finance Director & Board Member, Ciner Group

10.30-11.10 Networking break

**"GTR is an established and productive platform. It gives insight, builds connections and opens up new corridors."**

S Ürel, Shell & Turcas

**"Excellent networking opportunities and very useful presentations."**

L Albukrek, Siemens

**"Great organisation with great speakers and delegates."**

H Sağlam, Nazali

**"Excellent conference, I would definitely recommend this event."**

B Erkoç, Bayern LB

**"Everything was great, and it was a good opportunity to meet with sector experts."**

K Ceyhun Toker, Togg

**"It is a unique opportunity where all stakeholders of the trade finance industry meet."**

K Sirdar, Borcelik

**"An excellent opportunity for Turkish corporates to keep up to date with all things trade and trade finance and corporate finance."**

P Matza, Association of Corporate Treasurers (ACT)

**"A friendly and open networking space for various professionals to greet and meet."**

S Dsouza, Lakshmi Machine Works

**"GTR events are always very informative, as well as providing great networking."**

S Lata, Marsh

## Thursday 6 June Morning Streams

Select either [Stream A](#) or [Stream B](#)

## Stream A

11.10-11.55

**Emerging credit and FI solutions for SME trade finance in Türkiye**

Much of Türkiye's economy is driven by its SMEs; however access to trade finance is often more challenging for smaller firms, with a range of structural and market factors constraining credit flows, and the flexibility of financiers to lend. Türkiye does however have a market keen to support trade facilitation across banks, non-banks financiers, and multilaterals, offering a range of credit solutions from vanilla letters of credit, receivables finance, factoring, and emerging products like supply chain finance (SCF). Discussion will consider how domestic financiers and multilaterals in Türkiye can overcome structural barriers, and go further to boost liquidity access for Turkish SMEs and meet their trade and working capital needs, examining:

- Short-term credit solutions in Türkiye, and bank initiatives to reduce small business compliance hurdles, widen open account products for SME liquidity, and utilise firms' receivables for cashflow
- Local market developments for factoring, and the trajectory for alternative product expansion and plugging Turkish credit gaps
- The evolving role of multilateral, non-bank financier and local bank collaboration, and the diversification of credit pools for SME facilities
- Bank and financier collaboration on SCF products, and what its future role in Türkiye might mean for SME trade resilience

**Bülent Oğuz**, Assistant General Manager, SME Banking, Akbank

**Nana Khurodze**, Associate Director, FI Trade Facilitation Programme, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

**Murat Sultanov**, Senior Operations Officer, International Finance Corporation (IFC)

**Esra Bezircioğlu**, President, KAGİDER

**Sibel Sanus**, Chief Board Advisor, TradeAssets

11.55-12.40

**Supporting e-exports in Türkiye, and end-to-end credit solutions for SME firms**

For many SMEs in Türkiye reducing barriers to entry is key for business expansion, and for small firms there are often more than one obstacle, ranging from market, shipment, and exporting hurdles, to finance procedures that can complicate borrowing. As many Turkish firms wish to serve international markets quick and easily, e-exports are emerging as a useful outlet for micro export trade, with less hassle around inventories, logistics, and trade financing. With banks and e-commerce platforms beginning to converge on e-export facilitation, this session will consider how financiers and industry groups can support market expansion, and deliver credit services for e-exporting SMEs, considering:

- Priorities for end-to-end e-export solutions: What is the long-term trajectory for e-marketplace development, and the digitisation of trade processes like payment systems, warehousing, and logistics in Türkiye?
- Bank support for SMEs: Delivering flexible finance for e-exporters and working capital, and outlining an interoperability plan for e-bank and e-platform connectivity
- Outlook for ecosystem collaboration: How should banks and e-platforms coordinate on marketplace development, reducing barriers for firms keen to grow B2B and B2C trade?
- What role might corporates, domestic trade groups and other stakeholders play in growing e-export volumes for SMEs in Türkiye?

**Moderator: Mehtap Yılmaz**, Senior Vice President, Cash Management & Trade Finance, Akbank

**Yaman Alpata**, Founder & Chief Executive Officer, MegaMerchant

12.40-13.50 Lunch

## Stream B

11.10-11.55

**Financing trade flows and de-risking corridors: Managing Türkiye's push into new markets**

With conflict and recessionary risks emerging across neighbouring regions, Türkiye has done well in recent years to maintain trade ties, insulate exports, and open market entry into new regions, where cross-border trade and finance flows can deepen. As the medium-term outlook for trade risks remains volatile, this session will consider how Turkish corporates and financiers can support and expand Türkiye's export footprint into new markets, and mitigate trade and supply chain bottlenecks emerging across key trade arteries like the Red Sea, looking at:

- Shifting patterns of Turkish trade flow: Mitigating recessionary risks in Europe and the weakening of demand, and developing corporate strategies for retooling trade ties with the Gulf, Middle East, North and Sub Saharan Africa
- Market entry barriers like hard currency instability and credit and political risk, and optimising Turkish corporate finance with solutions like buyer credits, export finance, pre-export credit, and CPRI
- Priorities for reducing disruption exposure across trade and bunkering and logistics services, including strategies for supply chain reassessment, shipping rerouting, and increasing service provider agility with corporate clients

**Moderator: Jeff Ando**, Director, Content & Production, Global Trade Review (GTR)

**Anvar Nigmatov**, Manager, Trade Finance, International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC)

**Anna Malamen**, Finance Director, PMG Holding

**Zafer Demirel**, Chief Financial Officer, Kimpur

11.45-12.40

**Capital and financing strategies for structural and market pressures: A Turkish treasurer perspective**

Across both the corporate and banking world in Türkiye, agility has been critical in recent years for Turkish treasurers, who face a complex menu of risk from inflation, liquidity and FX, to managing longer-term priorities in investment strategies, capital planning, and debt management. Set in a context of global treasury trends, this session will look across the Turkish corporate landscape and ask how we can best design operational and strategic plans to meet these structural and market challenges, considering:

- What are the operational challenges in managing shorter term cashflow and risk factors such as interest rates, trade finance availability and the costs of domestic factors like rising labour and material costs?
- How are Turkish treasurers helping to deliver strategic capital allocation and finance to meet business, global trade and political risks?
- What are the next steps in the development of treasury and corporate finance in Türkiye?

**Moderator: Peter Matza**, Council Member, Association of Corporate Treasurers

**Barış Gökalp**, Director Of Treasury, Sisecam

12.40-13.50 Lunch

**“The conference brings together finance and foreign trade professionals to share ideas, contacts and features debates about new opportunities, better than any other event.”**

**K Duman**, Ram Foreign Trade

Thursday 6 June **Afternoon Streams**Select either [Stream A](#) or [Stream B](#)

## Stream A

13.50-14.35

**Seizing the digital momentum: A roadmap for digitising exports, credit, and trade documentation**

Enthusiasm for trade digitisation continues to rise among Türkiye's SMEs and exporters, with many firms keen to use digitised trade finance solutions, and take advantage of new technology-enabled innovations for trade, such as electronic trade documents, and e-exports and e-commerce. There are a variety of challenges that must still be addressed in order to support wider adoption however, from developing appropriate infrastructure for digital payment and finance solutions, to modernising legal, business, and financier recognition for initiatives like the Model Law on Electronic Transferable Records (MLETR) and ETDA. This session will consider how banks and the wider trade and fintech ecosystem can coordinate on solutions for consumer expansion, barriers to scale, and service and infrastructure digitisation, looking at:

- Priorities for digitising the trade network: Evolving bank initiatives to digitise credit services like receivables, SCF, and working capital products, collaborate with industry to reduce access hurdles, and expand client reach across corporates and SMEs
- Building fintech into e-commerce: Optimising bank and e-platform infrastructure to grow scale, fine-tuning credit products for e-exporter trade and cashflow management
- Structural parameters for MLETR: How legal barriers across regulator, bank, and industry can be overcome, and digital capacity developed for electronic document transactions across trade
- Opportunities for Türkiye to lead on MLETR cross-border trade with external counterparties, and reduce adoption barriers for Turkish banks and industry

**Moderator:** [Hikmet Can Yilmazsoy](#), Country Manager for Turkey & Qatar, SWIFT

[Mustafa Değirmenci](#), Director, Head of Trade Finance, Yapı Kredi

[Meral Şengöz](#), Member Partner, T3i Partners

14.35-15.20

**Restoring confidence in Turkish fintech: Lessons for commercialising solutions**

While recent challenges impacting areas like FX, liquidity, and supply chains are well known, fintech market volatility has drawn less attention. A difficult investment environment has impacted fintechs across trade finance in recent years, with a variety of service providers facing illiquidity, insufficient funding, and closure risk. As market sentiment and the wider economy begins to improve however, there is optimism for the return of collaboration between domestic banks and fintech providers. This panel will bring together key experts to consider how Türkiye's bank and investment community can go further to support the winds of sector confidence, and expand fintech across Türkiye's trade finance market, looking at:

- Lessons learned from recent fintech and digital trade finance initiatives in Türkiye, including barriers to scale, commercial viability risks, and strategising project investments
- Cross-sector collaboration: How banks and industry groups can rekindle engagement, support digital service investment, and optimise products for the needs of Turkish corporates and SMEs
- How can banks go further to digitise end-to-end trade processes, and work with industry to commercialise paperless trade solutions?

[Cahit Erdoğan](#), Executive Vice President, Commercial & SME Banking Management, Yapı Kredi

15.20-15:50 **Networking break**

**“Congrats GTR for another excellent conference. A great opportunity for networking and discussing important topics. It’s getting better and better every year with new participants from different sectors. It’s an important event to understand the future of Turkey.”**

**G Ondul**, Bank ABC

## Stream B

13.50-14.35

**Greening credit solutions in Türkiye and the future of ESG finance and liquidity**

ESG criteria is a growing priority across Turkish bank financing, with volumes of syndicated loans in the billions recently secured for domestic banks, and intended for the use of client trade financing that can be ESG stimulative. A combination of short and long-term credit solutions are increasingly earmarked for areas like low-carbon investments, decarbonisation, women-owned businesses, and other inclusive growth initiatives. This session will examine how the greening of Türkiye's capital markets might evolve in the coming years, and barriers to sustainable corporate trade financing lowered for financier clients, considering:

- The impact of Türkiye's improved credit rating: What market confidence and lower liquidity costs might mean for external financing appetite, diversifying capital markets, and widening flows of ESG-pegged products like sustainability-linked loans
- Optimising short and long-term multilateral credit solutions, including the use of SCF for SME 'social' criteria, and enabling climate finance to mobilise private capital for sustainability improvements
- How can green trade finance liquidity help Turkish firms adopt sustainable business models and sustainability improvements across supply chains and exports?

[İrem Kayhan](#), Country Manager, Turkey, Eastern Europe and Central Asia, UK Export Finance (UKEF)  
[Muhsin Keskin](#), Partner, Esin Attorney Partnership

14.35-15.20

**Turkish industry at a crossroads: Finance strategy for the energy transition**

Standing at a crossroads between neighbouring regions, Türkiye's manufacturing sector is well established for cross-border exports, and industry goods destined for markets like the EU. While Turkish banks, policymakers, and corporates sketch an outline for the nation's energy transition, ambition at the global level is raising the stakes for domestic firms, with many manufacturers preparing for initiatives like the EU's Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), creating a tax on third party emissions. This session will consider how corporate decision-makers across Turkish manufacturing can deliver on the needs of climate policy, and alongside financiers and export creditors, optimise finance to meet criteria, examining themes like:

- Financing the corporate energy transition: Investment priorities for operational decarbonisation, utilising bank, multilateral and ECA climate finance, and managing long-term cost and access barriers for transition funding
- Near-term preparations: Optimising supply chains and the sustainability of supplier products, and balancing working capital with the needs of capital goods upgrades
- How can local banks go further to address investment barriers for industry corporates, and provide more 'green' trade finance products for Turkish firms?
- Seizing low-carbon trade benefits like lower operating costs, new green jobs, and new competitive advantages for Turkish corporates.

[André Lundvall](#), Senior Country Analyst, Türkiye, EKN  
[Ebrunur Kapucu Yıldız](#), Director, Head of Project Finance, Limak Yatırım  
[Gülçığ Atalık](#), Chief Financial Officer, İGSAŞ

15.20-15:50 **Networking break**

## Thursday 6 June Afternoon Closing Plenary

15.50-16:40

### Türkiye and a shifting global landscape: Mapping risk and trade opportunities

In spite of a difficult trade and financing climate, Türkiye has continued to outdance the cynics, demonstrating how a major trading nation can remain resilient, and stick to a trajectory for exports and recovery. New challenges will continue to emerge however, with a busy calendar year ahead for global elections, the potential for trade-based disruption as a consequence, and wider geopolitical risk threatening a further splintering of trade flows. This final plenary will consider how key decision-makers across Turkish corporates and financiers can plan against emerging trade threats, and looking at the years ahead, how Türkiye's role might evolve in a changing world and macro landscape. Looking at:

- The scope for potential trade risks: Assessing the climate of tariff and trade barrier threats, priorities for mitigating global supply line and business cost impacts
- How Turkish corporates might navigate geopolitical flares in the Middle East, Europe and beyond
- The continued splintering of trade flows, and how Turkish firms and financiers can insulate export volumes, and extend its role in emerging trade corridors
- Trade and sanctions risk, and how business and bank solutions in Türkiye are getting ahead of trade exposure
- Türkiye's emerging role in regional trade and geopolitics, and what a changing landscape at the local and global level might mean for corporate trade and financing barriers, as well as unlocking opportunities

**Dr Cenk Gultekin**, Chief Investment Officer, ZE Holding  
**Batur Asmazoglu**, Chief Financial Officer, Inci Holding

16.40-16.45

### Chair's closing remarks

**Riza Kadilar**, Founder & Mentor, K Ventures

### Followed by evening networking reception

**“Very useful event for meeting new people who are experts in their area, learning new solutions and keeping up with the new trends.”**

**G Atalık**, İGSAŞ

**“A great opportunity to stay connected with the fast-improving environment through a rich agenda including best practices.”**

**Z Demirel**, Kimpur

**“Thanks for such a great event.”**

**Ş Çanaklı**, Yapi Kredi

**“It gives us an opportunity to make valuable contacts and good networking. The event was really well organised as well.”**

**C Candere**, Borusan Holding

**“GTR conferences are the place to be, a place you cannot afford to miss.”**

**K Thakur**, Prime Investrade

**“The event was well-structured, and I was impressed by the high level of engagement from both the panellists and the attendees.”**

**N Tekindağ**, Kimpur

**“GTR brings the best in business on one platform, people get amazing networking opportunities and learn from the experts in the field.”**

**A Shah**, HMSS Logistic

**“Really good opportunities for networking.”**

**C Okur**, Ağir Global

**“GTR Turkey was very interesting and informative. Talking face to face is a good foundation for good cooperation, especially to successfully implement projects and move forward together.”**

**B İlhan**, Karbontürk Enerji Sanayi Ticaret A.Ş

**“GTR is the best place for face-to-face connecting and updating trade finance knowledge.”**

**M Şengöz**, Contour

## 6 Haziran Perşembe Sabah

09.05-09.10

### Başkanın açılış konuşması

Rıza Kadılar, Kurucu ve Mentor, K Ventures

09.10-09.45

### Finans ve ticaret alanında yükselen yeni umutlar: Türk ekonomisinin öyküsü üzerine yeni bir değerlendirme

Banka ve şirketlerin küresel likidite ve kur dalgalanmaları gibi çalkantılı bir ortamda ilerlemeyi sürdürmeleri ve ihracatçıların bütün zorluklara göğüs gererek yıllık ihracat rekorlarını tazelemeleriyle, "direniş" kavramı son yıllarda Türk ekonomisi için bir mihenk taşı görevi görüyor. Bununla birlikte ekonomiyi canlandırarak, ticareti ve kredi hacmini büyütecek yeni umutlar da yeşeriyor: Türkiye enflasyonist baskıları dizginlemek için "ortodoks ekonomi politikaları"na dönerken, ülkenin kredi notu yükseliyor ve sendikasyon kredilerinin faiz oranları düşüyor. Öte yandan, ticari kredilerin önündeki engeller, alevlenen jeopolitik gerginlikler ve diğer ülkelerdeki ekonomik durgunluktan kaynaklanan tehditler gibi yerel ve küresel sorunlar da varlığını sürdürüyor. Bu açılış oturumunda, Türk finansör ve ihracatçıların önümüzdeki yıllardaki öncelikleri ve Türkiye'nin dalgalı bir ortamda olumlu gidişatını nasıl sürdürebileceği, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Yatırımcıların güvenini artıran yapısal vektörler ve politika belirleyicilerin ellerindeki araçların bir yandan yerel bankacılıkta iyimserliği, kredi likiditesini ve finansman kapasitesini desteklerken diğer yandan da enflasyon riskiyle mücadele etmek için nasıl bir şekil alabileceği
- Türkiye'nin ihracatını artıracak ve küresel ticaretteki çalkantı ve aksaklıkların etkisini en aza indirecek kredi ve iş stratejileri
- Yeni ortaya çıkan ticari darboğazların kapsamı ve Türk firmalarının komşu bölgelerdeki maliyet ve fiziksel engellerle başa çıkma ve ülkenin jeostratejik konumundan kaynaklanan ticari esneklik avantajlarından yararlanma sürecindeki öncelikleri

Seda Guler Mert, Chief Economist of Turkey, BBVA Research

09.45-10.30

### Rekabet avantajları, operasyonel baskılar ve değişen finans piyasası: Kurumsal strateji için genel görünüm

Türkiye'nin kurumsal işletme tabanı, yerel tedarik zincirleri genelinde talebi canlı tutan bir üretici ve tüccar ağı ve ülkenin uluslararası ticaretteki kapsama alanının genişletilmesi, Türk ihracatının kaderi açısından büyük önem taşıyor. Kredi marjları ihracatın kolaylaştırılmasını desteklerken, çoğu firma bir yandan Türk Lirasının güçlenmesi karşısında çeviklik kazanma, diğer yandan da ticaret portföylerini çeşitlendirip ihracatlarını artırmak adına işletme sermayesi baskılarını kontrol altına alma arayışında. Sabahki ilk panelde, orta ve uzun vadeli bir perspektiften ticaret ve finansman alanındaki zorlukların üstesinden gelmeye yönelik kurumsal stratejiler ve önümüzdeki yıllarda Türkiye genelinde ekonomik manzara değiştiğinde ortaya çıkacak olan iş ve ihracat fırsatları şu ana başlıklar altında incelenecek:

- TL'nin güçlenmesi, faiz oranlarının yükselmesi ve operasyonel maliyetlerin artması gibi Türkiye'de kurumsal stratejileri etkileyen piyasa trendleri ve firmaların değişen kurumsal bilançolar bağlamında rekabet avantajlarını ve çevikliklerini artırmaya yönelik atabilecekleri adımlar
- Jeopolitik parçalanma ortamında, ticaret rotaları ve tedarik zincirleri üzerindeki baskıların üstesinden gelmeye yönelik kurumsal politika öncelikleri ile nearshoring ve Çin'e bağımlılıktan kurtulma trendleri
- Yeni ihracat pazarları, bu pazarlara giriş için ortaya çıkan finansman ihtiyaçları ve bunlara yönelik çözümler
- Kurumsal ve imalat ticaretinin çeşitlendirilmesi; ticaret ve maliyet baskılarına karşı teknoloji tabanlı fırsatlardan yararlanılması

Abdullah Çerekeçi, Başkan Yardımcısı – Kurumsal Strateji ve İş Geliştirme, Kale Grubu

Mine Şule Yazgan, İcra Direktörü – Finans ve Kurumsal Riskler, Arçelik Global

Selçuk Yeşiltaş, Finans Direktörü ve Yönetim Kurulu Üyesi, Ciner Grubu

10.30-11.10 Ağ oluşturma molası

**"Her şey harikaydı. Sektörden uzmanlarla bir araya gelmek için güzel bir fırsattı."**

K Ceyhan Tokar, Togg

**"Ağ kurmak için gerçekten iyi fırsatlar."**

C Okur, Ağır Global

**"Bu harika etkinlik için teşekkürler."**

Ş Çanaklı, Yapı Kredi

**"Farklı alanlardan profesyonellerin buluşup tanışmaları için samimi ve açık bir ağ oluşturma ortamı."**

S Dsouza, Lakshmi Machine Works

**"GTR köklü ve üretken bir platform. İlgörü kazandırıyor, bağlantılar kurulmasını sağlıyor ve yeni koridorlar açıyor."**

S Ürel, Shell &amp; Turcas

**"Mükemmel ağ kurma fırsatları ve çok faydalı sunumlar."**

L Albukrek, Siemens

**"Ticaret finansmanı sektöründen tüm paydaşların bir araya geldiği eşsiz bir fırsat"**

K Sirdar, Borcelik

**"Konferans; finans ve dış ticaret uzmanlarının bir araya gelerek fikirlerini paylaşmaları, bağlantılar kurmaları ve yeni fırsatlar hakkında görüş alışverişinde bulunmaları açısından diğer tüm etkinliklerden daha faydalı."**

K Duman, Ram Dış Ticaret

**"Harika konuşmacılar ve temsilcilerle, harika bir organizasyon."**

H Sağlam, Nazali

**"Mükemmel bir konferans; bu etkinliği kesinlikle tavsiye ederim."**

B Erkoç, Bayern LB

## 6 Haziran Perşembe Sabah Akışları

Akış A veya Akış B'den birini seçebilirsiniz

### Akış A

11.10-11.55

#### Türkiye'deki KOBİ'lerin ticaret finansmanı ihtiyaçlarına yönelik yeni kredi ve finansör çözümleri

Türk ekonomisinin büyük bir kısmı KOBİ'ler tarafından yönlendiriliyor; ancak kredi akışlarını ve finansörlerin kredi verme esnekliğini kısıtlayan bir dizi yapısal etmen ve piyasa faktörü, genel olarak küçük firmaların ticaret finansmanına erişimini zorlaştırıyor. Buna karşılık Türkiye'nin bankalar, banka dışı finansörler ve çok taraflı kuruluşlar arasında ticaretin kolaylaştırılmasını desteklemeye istekli bir piyasaya sahip olduğu ve bu piyasanın geleneksel akreditif, alacak finansmanı ve faktoring'den tedarik zinciri finansmanı (SCF) gibi gelişmekte olan ürünlere kadar birçok farklı kredi çözümü sunduğu da bir gerçek. Programda, Türkiye'deki yerel finansörlerin ve çok taraflı kuruluşların yapısal engelleri nasıl aşabilecekleri ve Türk KOBİ'lerinin likiditeye erişimini artırmak ve ticaret ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak için nasıl ek adımlar atabilecekleri, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Türkiye'de kısa vadeli kredi çözümleri ve bankaların küçük işletmelerin krediye uygunlukla ilgili engellerini azaltmaya, KOBİ'lere yönelik likidite desteği için açık hesap ürünlerini genişletmeye ve firmaların alacaklarını nakit akışı için kullanmaya yönelik girişimleri
- Yerel pazarda faktoring'le ilgili gelişmeler; alternatif ürün açılımları ve Türkiye'deki kredi açıklarının kapatılması açısından gözetim
- Çok taraflı, banka harici finansörler ve yerel bankalar arasındaki işbirliğinin gelişen rolü ve KOBİ tesisleri için kredi havuzlarının çeşitlendirilmesi
- Tedarik zinciri finansmanı (SCF) ürünlerinde banka ve finansör işbirliği ve bunun ileride Türkiye'deki KOBİ'lerin ticari direnci açısından ne anlama gelebileceği

**Bülent Oğuz**, Akbank Kobi Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı, Akbank

**Nana Khurodze**, Yardımcı Direktör – FI Ticareti Kolaylaştırma Programı, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)

**Murat Sultanov**, Kıdemli Operasyon Görevlisi, Uluslararası Finans Kurumu (IFC)

**Esra Bezircioğlu**, Başkan, KAGİDER

**Sibel Sanus**, Yönetim Kurulu Baş Danışmanı, TradeAssets

11.55-12.40

#### Türkiye'de e-ihracatın desteklenmesi ve KOBİ firmalarına yönelik uçtan uca kredi çözümleri

Pazara girişin önündeki engellerin azaltılması, Türkiye'deki pek çok KOBİ'nin işlerini büyütme için çok önemli; nitelikli küçük firmalar genellikle pazar, sevkiyat ve ihracatla ilgili engellerden kredi almayı zorlaştıran finansman prosedürlerine kadar birçok farklı sorunla karşı karşıya kalıyor. Birçok Türk firması uluslararası pazarlara hızlı ve kolay bir şekilde hizmet vermek istediğinden, e-ihracat, özellikle stoklar, lojistik ve ticaret finansmanı ile alakalı zahmetli süreçleri azalttığından, mikro ihracat faaliyetleri için cazip bir çıkış noktası olarak ön plana çıkıyor. Bankalar ve e-ticaret platformları e-ihracatı kolaylaştırma fikrinde birleşirken, bu oturumda finansörlerin ve sektörel grupların pazar genişlemesini nasıl destekleyebileceği ve e-ihracat yapan KOBİ'lere nasıl kredi hizmetleri sunabilecekleri, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Uçtan uca e-ihracat çözümleri için öncelikler: Türkiye, e-pazarıyeri konseptinin gelişimi ve ödeme sistemleri, depolama ve lojistik gibi ticaret süreçlerinin dijitalleştirilmesi açısından uzun vadede nasıl bir rotaya sahip?
- KOBİ'ler için banka desteği: E-ihracatçılar ve işletme sermayesi için esnek finansman sağlanması ve e-banka ve e-platformların bağlantırlığı açısından bir birlikte çalışma planı tasarlanması
- Ekosistem işbirliği açısından görünüm: Bankalar ve e-platformlar, B2B ve B2C faaliyetlerini artırmak isteyen firmaların önündeki engelleri azaltarak pazar yerinin geliştirilmesi konusunda nasıl koordine olabilir?
- Türkiye'deki KOBİ'lerin e-ihracat hacimlerinin artırılması sürecinde şirketler, yerel ticaret grupları ve diğer paydaşlar nasıl bir rol oynayabilir?

**Moderator: Mehtap Yılmaz**, Akbank Nakit Yönetimi & Dış Ticaret Bölüm Başkanı, Akbank

**Yaman Alpata**, Kurucu ve İcra Kurulu Başkanı, MegaMerchant

12.40-13.50 Öğle

### Akış B

11.10-11.55

#### Ticaret akışlarının finansmanı ve ticaret koridorlarının riskten arındırılması: Türkiye'nin yeni pazarlara açılma sürecinin yönetilmesi

Türkiye, son yıllarda komşu bölgelerinde çatışma ve durgunluk riskleri yükselirken, ticari bağlarını korumak, ihracatı izole etmek ve sınır ötesi ticaret ve finans akışlarının derinleşebileceği yeni bölgesel pazarların kapılarını açmak konusunda başarılı bir performans sergiledi. Ticari risklere ilişkin orta vadeli görünüm değişkenliğini korurken, bu oturumda Türk şirketlerinin ve finansörlerinin Türkiye'nin ihracattaki ayak izini nasıl destekleyip yeni pazarlara yayabileceği ve Kızıldeniz gibi önemli ticaret arterlerinde ortaya çıkan ticaret ve tedarik zinciri darboğazlarını nasıl azaltabileceği, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Türk ticaret akışında değişen kalıplar: Avrupa'daki durgunluktan ve talebin zayıflamasından kaynaklanan risklerin hafifletilmesi ve Körfez ülkeleri, Orta Doğu, Kuzey ve Sahra Altı Afrika ile ticari bağların yeniden düzenlenmesi için kurumsal stratejilerin geliştirilmesi
- Pazar giriş sürecinde döviz istikrarlılığı, kredi riskleri ve siyasi riskler gibi engeller ve alıcı kredileri, ihracat finansmanı, ihracat öncesi kredi ve CPRI (Kredi ve Siyasi Risk Sigortası) gibi çözümlerle Türk kurumsal finansmanının optimize edilmesi
- Tedarik zincirinin yeniden değerlendirilmesi, yeni nakliye rotaları oluşturulması ve kurumsal müşteriler için hizmet sağlayıcılara çeviklik kazandırılmasına yönelik stratejiler de dahil olmak üzere, ticaret, yakıt ikmali ve lojistik hizmetlerinde kesinti riskinin azaltılmasına yönelik öncelikler

**Moderatör: Jeff Ando**, İçerik ve Yapım Direktörü, Global Trade Review (GTR)

**Anvar Nigmatov**, Ticaret Finansmanı Yöneticisi (Türkiye ve BDT), Uluslararası İslami Ticaret Finansmanı Kurumu (ITFC)

**Anna Malamen**, Finans Direktörü, PMG Holding  
**Zafer Demirel**, CFO, Kimpur

11.55-12.40

#### Yapısal baskılara ve piyasa baskılarına yönelik sermaye ve finansman stratejileri: Türkiye'den bir baş mali yöneticinin bakış açısı

Türkiye'nin kurumsal ve bankacılık arenasında enflasyon, likidite ve döviz meselelerinden, yatırım stratejileri, sermaye planlaması ve borç yönetimi alanında daha uzun vadeli önceliklerin yönetilmesine kadar çok karmaşık risklerle karşı karşıya olan baş mali yöneticiler için çeviklik son yıllarda kritik bir önem kazandı. Küresel maliye trendleri bağlamında tasarlanan bu oturumda, Türkiye'deki kurumsal manzaraya genel bir bakış atılacak ve mevcut yapısal meselelerle ve piyasadaki zorluklarla başa çıkmak için en iyi operasyonel ve stratejik planların nasıl tasarlanabileceğini bulmak için şu soruların cevapları aranacak:

- Daha kısa vadeli nakit akışları; faiz oranları ve ticaret finansmanının bulunurluğu gibi risk faktörleri ve artan işçilik ve malzeme giderleri gibi yerel etmenlerden doğan maliyetlerin yönetilmesinde karşılaşılan operasyonel zorluklar nelerdir?
- Türkiye'deki baş mali yöneticiler iş, küresel ticaret ve siyasetle ilgili risklerin göğüslenmesi için stratejik sermaye tahsisi ve finansman sağlanmasına nasıl yardımcı oluyor?
- Türkiye'de maliye ve kurumsal finansmanın gelişiminde bundan sonraki adımlar nasıl olacak?

**Moderatör: Peter Matza**, Konsey Üyesi, Kurumsal Mali Yöneticiler Derneği

**Barış Gökalp**, Mali İşler Müdürü, Şişecam

12.40-13.50 Öğle

**“Türk şirketlerinin ticaret, ticaret finansmanı ve kurumsal finansman konularında güncel bilgileri takip edebilmeleri için mükemmel bir fırsat”**

**P Matza**, Kurumsal Baş Mali Yöneticiler Derneği (ACT)



## 6 Haziran Perşembe Öğleden sonra Akışları

Akış A veya Akış B'den birini seçebilirsiniz

### Akış A

13.50-14.35

#### Dijital ivmeyi yakalamak: İhracat, kredi ve ticaret belgelerinin dijitalleştirilmesi için bir yol haritası

Türkiye'de KOBİ'ler ve ihracatçılar arasında ticaretin dijitalleştirilmesine olan ilgi giderek artıyor. Birçok firma dijitalleştirilmiş ticaret finansmanı çözümlerini kullanmak ve elektronik ticaret belgeleri, e-ihracat ve e-ticaret gibi ticarete yönelik yeni teknoloji destekli inovasyonlardan yararlanmak istiyor. Öte yandan, dijitalizasyonun daha geniş çapta benimsenmesine yönelik destek bağlamında hâlâ ele alınması gereken birçok mesele var ki bunlar dijital ödeme ve finans çözümlerine yönelik uygun altyapının geliştirilmesinden, Elektronik Aktarılabılır Kayıtlara İlişkin Model Kanun (MLETR) ve ETDA gibi girişimler için yasal, ticari ve finansör tanınırlığının modernize edilmesine kadar uzanıyor. Bu oturumda, bankaların ve daha geniş planda ticaret ve fintech ekosisteminin tüketici artışı, ölçeksel engeller ve hizmet ve altyapı dijitalizasyonuna yönelik çözümler konusunda nasıl koordinasyon sağlayabileceği, şu ana başlıklar altında ele alınacak:

- Ticaret ağının dijitalleştirilmesi için öncelikler: Alacaklar, SCF ve işletme sermayesi ürünleri gibi kredi hizmetlerinin dijitalleştirilmesine, erişim engellerini azaltmak için sektörel işbirliği yapılmasına ve şirketler ve KOBİ'ler arasında müşteri erişiminin genişletilmesine yönelik gelişen banka inisiyatifleri
- Fintech'in e-ticaretin yapısal bir parçası haline getirilmesi: Ölçeğin büyütülmesi için banka ve e-platform altyapısını optimize edilmesi; e-ihracatçıların ticari faaliyetleri ve nakit akışlarının yönetimiyle alakalı kredi ürünlerine ince ayar yapılması
- MLETR için yapısal parametreler: Düzenleyici kurum, banka ve sektör arasındaki yasal engeller nasıl aşılabilir ve ticarete elektronik belge işlemleri için dijital kapasite nasıl geliştirilebilir?
- Türkiye'nin yabancı ülkelere MLETR'ye dayalı sınır ötesi ticarete öncülük etmesi ve Türk banka ve sektörlerinin MLETR'yi benimsemelerinin önündeki engellerini azaltılması için fırsatlar

**Moderatör:** Hikmet Can Yılmazsoy, Country Manager for Turkey & Qatar, SWIFT

**Mustafa Değirmenci**, Dış Ticaret Finansmanı Direktörü, Yapı Kredi

**Meral Şengöz**, Üye Ortak, T3i Partners

14.35-15.20

#### Türk fintech firmalarına yönelik güvenin yeniden inşa edilmesi: Ticarileştirme çözümlerine yönelik dersler

Son zamanlarda döviz, likidite ve tedarik zincirleri gibi alanları etkileyen sıklıkla gündeme gelirken, fintech piyasasındaki volatilité ise daha az kişinin dikkatini çekiyor. Zorlu yatırım ortamı son yıllarda ticaret finansmanı alanındaki fintech'leri olumsuz etkiledi ve birçok hizmet sağlayıcı likidite yetersizliği, yetersiz fonlama ve kapanma riski ile karşı karşıya kaldı. Bununla birlikte, piyasaların morali yükselip daha geniş çaplı ekonomik iyileşmeler görüldükçe, yerel bankalar ile fintech sağlayıcıları arasındaki işbirliğinin yeniden canlanması konusunda da umutlar tazeleniyor. Alanında önemli uzmanları bir araya getirecek olan bu panelde, Türkiye'nin bankacılık ve yatırım camiasının sektördeki güven rüzgarını desteklemek ve Türkiye'nin ticaret finansmanı piyasasında fintech'i yaygınlaştırmak için nasıl daha fazla adım atabileceği, şu ana başlıklar altında değerlendirilecek:

- Ölçeksel engeller, ticari uygulanabilirlik riskleri ve proje yatırımları için stratejilerin belirlenmesi dahil olmak üzere, Türkiye'deki son fintech ve dijital ticaret finansmanı inisiyatiflerinden çıkarılan dersler
- Sektörler arası işbirliği: Bankalar ve sektörel gruplar, etkileşimi yeniden canlandırmak, dijital hizmet yatırımları desteklemek ve ürünleri Türk şirket ve KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre optimize etmek için neler yapabilir?
- Bankalar uçtan uca ticaret süreçlerini dijitalleştirmek için ne gibi ek adımlar atabilir ve kağıtsız ticaret çözümlerini ticarileştirmek için sektörle nasıl bir işbirliği yapabilir?

**Cahit Erdoğan**, Genel Müdür Yardımcısı, Ticari Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı Yönetimi, Yapı Kredi

15.20-15:50 Ağ oluşturma molası

#### “GTR, yüz yüze bağlantı kurmak ve ticaret finansmanı alanındaki bilgileri güncellemek için en iyi yer.”

**M Şengöz**, T3i Partners

### Akış B

13.50-14.35

#### Türkiye'de kredi çözümlerinin “yeşil” hale getirilmesi; ÇSY (Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim) finansmanının ve likiditesinin geleceği

ÇSY kriterleri, Türk banka finansmanında giderek artan bir öncelik. Yakın dönemde, yerel bankalar için milyarlarca dolarlık sendikasyon kredisi temin edildi ve bunların ÇSY açısından da teşvik edici olabilecek müşteri faaliyetlerinin finansmanında kullanılması amaçlanıyor. Düşük karbonlu yatırımlar, karbonsuzlaştırma, kadınlara ait işletmeler ve diğer kapsayıcı büyüme girişimleri gibi alanlara her geçen gün daha fazla kısa ve / veya uzun vadeli kredi çözümleri tahsis ediliyor. Bu oturumda, önümüzdeki yıllarda Türkiye'de sermaye piyasalarının “yeşilleşme” sürecinin nasıl bir gelişim göstereceği ve finansör müşteriler için sürdürülebilir kurumsal ticaret finansmanının önündeki engeller, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Türkiye'nin kredi notunun artmasının etkisi: Dış finansman iştahı, sermaye piyasalarının çeşitlendirilmesi ve sürdürülebilirlik bağlantılı krediler gibi ÇSY'ye endeksli ürün akışlarının genişletilmesi açısından piyasanın güveni ve düşük likidite maliyetleri ne anlama gelebilir?
- KOBİ “sosyal” kriterleri için SCF kullanımı da dahil olmak üzere, kısa ve uzun vadeli çok taraflı kredi çözümlerinin optimize edilmesi ve iklim finansmanının sürdürülebilirlik alanında iyileştirmeler için özel sermayeleri harekete geçirmesinin sağlanması
- Yeşil ticaret finansmanı likiditesi, Türk firmalarının sürdürülebilir iş modellerini benimsemelerine ve tedarik zincirleri ile ihracatlarında sürdürülebilirlik alanında iyileştirmeler yapmalarına nasıl yardımcı olabilir?

**İrem Kayhan**, Ülke Müdürü, Türkiye, Doğu Avrupa ve Orta Asya, UK Export Finance (UKEF)

**Muhsin Keskin**, Ortak, Esin Avukatlık Ortaklığı

14.35-15.20

#### Türk sanayisi yol ayrımında: Enerji dönüşümü için finansman stratejisi

Komşu bölgeler arasında bir kavşak noktasında yer alan Türkiye'nin imalat sektörü, sınır ötesi ihracat ve AB gibi pazarlara yönelik sanayi ürünleri için cazip bir konuma sahip. Türkiye'deki bankalar, politika yapımcılar ve şirketler ülkenin enerji dönüşümünün ana hatlarını çizerken, küresel düzeyde iddialı hedefler yerli firmalar için riskleri artırıyor ve birçok üretici AB'nin Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizması (CBAM) gibi, üçüncü taraf emisyonları vergilendiren inisiyatiflere hazırlanıyor. Bu oturumda, Türk imalat sektöründeki kurumsal karar vericilerin iklim politikasının ihtiyaçlarını nasıl karşılayabilecekleri ve finansörler ve ihracat kreditorleri ile birlikte kriterleri karşılamak için finansman sürecini nasıl optimize edebilecekleri, aşağıdaki ana başlıklar altında ele alınacak:

- Kurumsal enerji dönüşümünün finansmanı: Operasyonların karbonsuzlaştırılmasına yönelik yatırım öncelikleri; banka, çok taraflı ve ECA (Mühendislik, Tedarik ve İnşaat) iklim finansmanından yararlanılması ve geçiş süreçlerinin finanse edilmesi bağlamında uzun vadeli maliyet ve erişim engellerinin yönetimi
- Yakın vadeli hazırlıklar: Tedarik zincirlerinin ve tedarikçi ürünlerinin sürdürülebilirliğinin optimize edilmesi ve işletme sermayesi ile sermaye malları için yükseltme gereksinimlerinin dengelenmesi
- Yerel bankalar, sanayi şirketlerinin önündeki yatırım engellerine çözüm bulmak ve Türk firmalarına daha fazla “yeşil” ticaret finansmanı ürünleri sunmak için ne gibi ek adımlar atabilir?
- Türk şirketleri için daha düşük işletme maliyetleri, yeni yeşil meslekler ve yeni rekabet avantajları gibi düşük karbonlu ticaret avantajlarından yararlanmak.

**André Lundvall**, Kıdemli Ülke Analisti, Türkiye, EKN  
**Ebrunur Kapucu Yıldız**, Direktör, Proje Başkanı  
Finans, Limak Yatırım  
**Gülçığ Atalık**, Mali İşler Direktörü, İGSAŞ

15.20-15:50 Ağ oluşturma molası

## 6 Haziran Perşembe Öğleden sonra Kapanış Oturumu

15.50-16:40

### Türkiye ve değişen küresel manzara: Risk ve ticaret fırsatlarının haritasının çıkarılması

Zorlu bir ticaret ve finansman ortamına rağmen Türkiye, büyük bir ticaret ülkesinin nasıl direncini koruyabileceğini ve ihracat ve toparlanma konusunda net bir rotaya bağlı kalabileceğini göstererek olumsuz düşünenleri utandırmayı sürdürdü. Öte yandan, dünyanın dört bir yanında seçimlerle dolu bir yıldan geçiyoruz ki bu da ticarete kesinti olasılığından ticaret akışlarında daha fazla parçalanma tehdidi oluşturan daha geniş çaplı jeopolitik risklere kadar uzanan yeni zorluklarla karşılaşacağımız anlamına geliyor. Bu son panelde, Türk şirketleri ve finansörleri arasındaki kilit karar vericilerin yükselen ticari tehditlere karşı nasıl plan yapabilecekleri ve önümüzdeki yıllarda değişen bir dünyada ve makro manzarada Türkiye'nin rolünün nasıl gelişebileceği, şu konu başlıkları altında ele alınacak:

- Potansiyel ticari risklerin kapsamı: Koruyucu gümrük vergisi ve ticaret engeli tehditleriyle dolu iklimin analizi ve küresel tedarik hattı ve iş maliyetlerinden doğan etkilerin hafifletilmesiyle ilgili önceliklerin değerlendirilmesi
- Türk şirketleri Orta Doğu, Avrupa ve diğer bölgelerdeki jeopolitik alevlenmeleri nasıl aşabilir?
- Ticaret akışlarında devam eden parçalanma ve Türk firmaları ile finansörlerinin ihracat hacimlerini nasıl korumaya alabilecekleri ve gelişmekte olan ticaret koridorlarındaki rollerini nasıl büyütebilecekleri
- Ticaret ve yatırım riski ve Türkiye'deki iş dünyası ve banka çözümlerinin ticaret riskinin önüne nasıl geçtiği
- Türkiye'nin bölgesel ticaret ve jeopolitikte yükselen rolü ve yerel ve küresel düzeyde değişen manzaranın kurumsal ticaret ve finansman engelleri açısından ve yeni fırsatların açığa çıkarılması bağlamında ne anlama gelebileceği

**Dr. Cenk Gültekin**, Yatırımlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, ZE Holding  
**Batur Asmazoglu**, CFO, Inci Holding

16.40-16.45

### Başkan'ın kapanış konuşması

**Rıza Kadılar**, Kurucu ve Mentor, K Ventures

### Sonrasında, akşam ağ oluşturma resepsiyonu

“Bir kez daha mükemmel bir konferans düzenlediği için GTR’yi kutluyorum. Ağ oluşturmak ve önemli konuları tartışmak için harika bir fırsat. Farklı sektörlerden yeni katılımcılarla her yıl daha da iyiye gidiyor. Türkiye’nin geleceğini anlamak için önemli bir etkinlik.”

**G Ondul**, Bank ABC

“En iyi uygulamaları da içeren zengin bir gündem aracılığıyla, hızla gelişmekte olan ortamları bağlantıyı korumak için harika bir fırsat.”

**Z Demirel**, Kimpur

“GTR etkinlikleri her zaman çok bilgilendirici olmalarının yanı sıra harika bir ağ oluşturma imkanı da sağlıyor.”

**S Lata**, Marsh

“Alanında uzman yeni insanlarla tanışmak, yeni çözümler öğrenmek ve yeni trendleri takip etmek için çok faydalı bir etkinlik.”

**G Atalık**, İGSAŞ

“GTR Türkiye çok ilginç ve bilgilendiriciydi. Yüz yüze konuşmak, özellikle projeleri başarıyla uygulamak ve birlikte mesafe kat etmek adına iyi bir işbirliği için güçlü bir temel sağlıyor.”

**B İlhan**, Karbontürk Enerji Sanayi Ticaret A.Ş.

“GTR iş dünyasının en iyilerini tek bir platformda buluşturuyor; ağ kurmak ve alanında uzman isimlerden bilgi edinmek için herkese harika fırsatları sunuyor.”

**A Shah**, HMSS Lojistik

“GTR konferansları kaçırılmaması gereken etkinlikler, kaçırmayı göze alamazsınız.”

**K Thakur**, Prime Investrade

“Bize değerli bağlantılar kurma ve iyi bir ağ oluşturma fırsatı veriyor. Etkinlik de gerçekten çok iyi organize edilmişti.”

**C Candere**, Borusan Holding

“Etkinlik iyi yapılandırılmıştı. Gerek konuşmacıların gerek katılımcıların yüksek düzeydeki katılımlarından etkilendim.”

**N Tekindağ**, Kimpur

## PLATINUM SPONSORS

**AKBANK** **YapıKredi**

## GOLD SPONSOR

 **BankABC**

## NETWORKING BREAK SPONSOR



## LEGAL SPONSOR

**Guleryuz Partners**

## SILVER SPONSORS



## CO-SPONSORS

**CIM**  
BANQUE **Swift**

## INSTITUTIONAL PARTNERS

**AMCHAM TÜRKİYE** **European Bank**  
for Reconstruction and Development **FCI**  
Facilitating Open Account - Receivables Finance**kagıder**  
Türkiye  
Kadın Girişimciler  
Derneği **Isvç  
Ticaret Merkezi  
Demegi** Swedish  
Chamber of  
Commerce

# GTR TÜRKİYE 2024 • İSTANBUL

## Ways to register

Or:

Email: [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com)Web: [www.gtreview.com/gtrturkey](http://www.gtreview.com/gtrturkey)

Phone: +44 (0)20 8673 9666

An invoice will be issued to the email address provided, payment can be made via a bank transfer or credit card, a payment link will be provided.

## Pricing details

Corporate rate €249\*

Corporate rate passes are available for non-financial companies only, and applies to exporters, importers, distributors, manufacturers, traders and producers of physical goods and products.

Standard rate €699\*

Standard rate passes are for all bookings that do not qualify for the corporate rate. This applies to financial institutions, consultants, lawyers, insurance brokers and all other financial service providers.

### Young Professionals Pass (Limited free tickets available)

To qualify, you must be under 25 years old, with less than three years of experience in the trade finance industry. 20 passes are available for this event, limited to 2 passes per institution, and cannot be combined with other promotions. Confirm your eligibility by contacting [ypp@gtreview.com](mailto:ypp@gtreview.com) with your LinkedIn profile and age.

Early booking discount expires May 10, 2024

### 15% Multi-booking discount available

For multiple bookings please email [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com)

If you are unsure what rate to book or need to book multiple registrations under the same company, please contact our booking team at [sales@gtreview.com](mailto:sales@gtreview.com)

\*By booking, you agree to GTR's Terms & Conditions, including Cancellation Policy.

### Add a GTR Subscription

Save over 10% on an online subscription

1-year online-only subscription €350

## Delegate information

 For multiple bookings please email [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com)

First name

Last name

Job title

Department

Organisation

Address

Postcode/Zip

Country

Telephone

Email

Signature

## Terms & conditions

- Confirmation:** Booking confirmation will be sent to you immediately for all bookings. If you have not received an email confirmation within 24 hours of making the booking, please contact the team at [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com) or on +44 (0)20 8673 9666.
- Payment** (including VAT) must be made in full prior to the start of the conference. GTR retains the right to refuse entry in case of non-payment. Payment can be made through Credit Card online, via telephone or by sending our Events team a completed Credit Card Authorisation form.
- All delegates who have not paid prior to the conference will be denied entry.
- Transfers:** If you cannot attend a conference, you can transfer your place to another individual. Places can be transferred at any time up to and including the day of the conference. Please note an additional charge may be applicable if the new attendee is not entitled to the same rate.
- A delegate place can be transferred to another conference, if the request to us is received more than 5 working days before the conference. Please note additional charges may be applicable. A delegate can only transfer their place a maximum of two times, after which they will incur a 20% administration fee.
- Cancellations:** All delegate cancellations must be made in writing to [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com). The charge for cancelling your booking is:
  - 1 month before the conference: 90% refund of the full cost
  - 5 or more working days before the conference: 80% refund of full cost
  - 5 or less working days before the conference: no refund
- Non-attendance** to a conference will result in no refund.
- In the case of cancellation** of the conference or the change of the conference date, GTR will not be held liable for any booking, travel or hotel costs associated with the booking.

Please note that all confirmed registrations are subject to the **event terms and conditions**. Should you have any queries, please contact our team at [events@gtreview.com](mailto:events@gtreview.com) or on +44 (0)20 8673 9666.

I can confirm that I have read and agree to the terms and conditions.

I would like GTR to contact me about future events.