

Finance solutions
for export growth

İhracatta büyüme için
finansman çözümleri

GTR TÜRKİYE 2025 ♦ ISTANBUL

#GTRTurkey

Swissôtel The Bosphorus, İstanbul, Türkiye
October 20, 2025

www.gtreview.com/gtrturkey

Lead sponsors

 **YapıKredi**

AKBANK

Returning to Istanbul on October 20, we are looking forward to welcoming you to GTR Türkiye 2025.

With an expected attendance of over 400 corporate, export and trade finance leaders, this firmly established conference will offer over 4 hours of unparalleled networking opportunities, to connect with representatives and exhibitors at the forefront of the Turkish industry. With over 10 high-level event discussions hosted by market specialists, gain cutting-edge insights into Türkiye's shifting trade landscape, the export outlook, the latest strategies for optimising corporate strategy and the trajectory for new trade linkages and much more.

We look forward to welcoming you in Istanbul!

EN

Simultaneous translation

TR

Simultane çeviri

Sizi 20 Ekim'de İstanbul'da GTR Türkiye 2025 etkinliğinde ağırlamak için sabırsızlanıyoruz.

Önemli şirket yöneticileri ile ihracat ve ticaret finansmanı alanında önde gelen isimlerden oluşan 400'ü aşkın katılımcıyı ağırlaması beklenen bu köklü konferans, Türk endüstrisinin ön saflarında yer alan temsilciler ve katılımcılarla bağlantı kurmak için 4 saatin üzerinde benzersiz bir ağ oluşturma fırsatı sunacak. Pazar uzmanları tarafından sunulan 10'dan fazla üst düzey etkinlik tartışması ile Türkiye'nin değişen ticaret ortamı, ihracatın genel görünümü, kurumsal stratejileri optimize etmeye yönelik en son stratejiler, yeni ticaret bağlantıları için yeni yörüngeler ve daha birçok konuda en yeni bilgilerle aydınlanacaksınız.

Sizleri İstanbul'da da ağırlamak için sabırsızlanıyoruz!

Swissôtel The Bosphorus – Fuji Ballroom
İstanbul, Türkiye

October 20, 2025

20 Ekim 2025



Vital statistics in 2024

329

Delegates



178

Companies



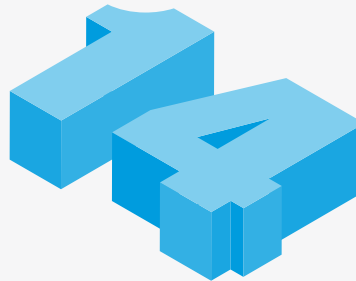
50

Speakers



[Click here to find out more](#)

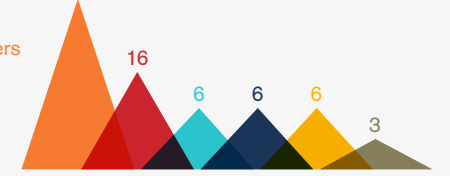
Countries represented in 2024



Attendees by sector in 2024

Corporates & traders

55%



16 Banks & Financiers

6 Consultants & Accountants

6 Govt Orgs & Public Bodies

6 Technology & Fintech

3 Lawyers

2 ECAs & Multilaterals

2 Non-bank Financiers

4 Other (Media, Education, Service Providers, Insurers & Risk Analysts)

6 big topics

Emerging flare points and Türkiye in a shifting trade landscape

Türkiye's export outlook and optimising corporate strategy

Agile working capital solutions for SMEs and corporates

Expanding the domestic bank and FI liquidity ecosystem

Trade volatility and cashflow, payment and supply chain solutions

The outlook for new trade linkages and diversifying exports

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](#)

Monday 20 October Morning Plenary

08.00-09.00 Registration and refreshments

09.00-09.10

Chair's opening remarks

Riza Kadilar, Founder & Mentor, K Ventures

09.10-09.50

Türkiye in a shifting climate: Perspectives on flare points and new trade opportunities

As the flux and volatility that has characterised global trade continues to show little signs of slowing, the agility and strategic decision-making of Turkish banks and exporters remains key. From the return of a Trump presidency in the US to the spectre of tariffs and geopolitical schisms, the upending of global networks brings new stress points and opportunities; however, for Türkiye, a flexible trade and foreign policy makes it a unique player in global trade. Opening the event with a macroeconomic analysis, this keynote address will consider how Turkish stakeholders can best navigate emerging trade shifts and entrench Türkiye's position as an export leader, as well as steer through domestic factors such as rising operating costs and liquidity barriers. Talking points for this session will include:

- The world's evolving trade landscape: How Türkiye's exports might be impacted by European recessionary fears, tariff threats and supply chain reorientation
- A geopolitical climate with softening and intensifying flare points: How conflict fluctuations and a more multipolar world might influence Turkish trade flows
- Downward inflation, volatile interest rates and an appreciating lira: How banks and borrowers can best optimise credit availability and the use of liquidity
- FI initiatives and monetary policy in Türkiye: The outlook for investor confidence, credit ratings and the cost of financing

Dr İnanç Sözer, Chief Economist & Managing Partner, EMCAP Advisory

09.50-10.20

Policy mechanisms and the trajectory for exports: A fireside chat for enabling trade

Despite structural challenges for Turkish firms, total export volumes reached US\$262bn in 2024, a new record matched also by a drop in imports of 4.9 per cent. In addition, Türkiye's quickly expanding e-export market also continued its rise, reaching a new volume record of US\$6.4bn, a 27 percent jump compared to the year before. While momentum for total goods exports remains strong in 2025, the delivery of targeted measures to ease trade pressures and address Türkiye's recent slide in competitiveness remains a key priority for both corporates and policymakers, with core institutions such as Türk Eximbank offering a suite of credit and guarantee products that can help overcome export barriers.

With policymakers setting ambitions high for annual export growth – including an e-export target of 10 percent by 2028 for total goods exports – this fireside chat will examine key themes for Türkiye's trade trajectory, from the outlook for Turkish exports over the coming years, to the emerging pool of solutions to overcome the credit, FX and wider structural barriers faced by corporates, including the growing array of short to long-term financing solutions deployed by Türk Eximbank. Priorities to expand the e-export market – including bank and industry-led initiatives for e-marketplaces, payment systems and logistics – will also be considered.

Moderator: Ussal Sahbaz, Managing Director, Ussal Consultancy

Cahit Erdoğan, Executive Vice-President, Commercial & SME Banking, Yapı Kredi

Ozan Acar, Chairman, Turkish E-Commerce Council & Vice President, Trendyol Group

Hakan Uzun, Executive Vice President, Treasury & Funding, Türk Eximbank

10.20-10.55

Long-term strategy and optimising finance: CFO priorities for future-proofing trade

Behind the scenes and across Türkiye's export drive are the Chief Financial Officers (CFOs), a pivotal group responsible for corporate capital plans and meeting domestic and global challenges as they emerge. From balancing day-to-day pressures such as foreign exchange (FX), cashflow management and working capital to designing long-term plans for investments and debt, the activity of CFOs is a useful pulse check for business sentiment and the priorities of Turkish corporates. This plenary panel gathers leading CFOs from across Turkish trade and asks them to outline emerging priorities and consider how capital and trade finance strategies are evolving to meet present and future challenges, considering:

- How large is the gap between corporate needs and financier capacity and what steps can FIs take to widen credit availability and affordability?
- Lira and FX volatility, optimising off-balance sheet financing, and future-proofing working capital and cashflow management solutions
- What is the outlook for trade, economic and corporate finance stress points in Türkiye and how are CFOs developing strategic plans for the medium to long-term?
- Emerging risks to corporate profits and turnover: CFO strategies for managing trade and operational costs and debt and budgetary pressures

Moderator: Mehtap Yılmaz, Senior Vice-President, Trade Finance & Cash Product Management Division, Akbank

Sibel Binici, Chief Finance Officer, Döktaş

Batur Asmazoglu, Chief Financial Officer, Inci Holding

Harun Ulgen, Chief Financial Officer, Nobel Ilac

10.55-11.25 Networking break

“GTR Türkiye is an excellent platform to engage with stakeholders from both business and finance, whilst also providing us with the opportunity to reflect on factors influencing broader economic developments.”

A Lundvall, EKN

“Many thanks to the GTR team. It was again a very interesting and very well-organised event.”

B Aral, Yıldırım Group

“The go-to event in Türkiye to meet all the relevant players in trade finance.”

L Varnai, Recovery Advisors

“Excellent networking opportunities and very useful presentations.”

L Albukrek, Siemens

Monday 20 October **Morning Stream A**

Select either **Stream A** or **Stream B**

Stream A

11.25-11.40

Securing collateral and unlocking credit lines: New FI protocols for SMEs

While Türkiye's SMEs remain resilient in the face of a choppy trade landscape, access to reliable credit lines continues to be a thorn in the side of many companies, complicating areas from working capital management to foreign currency access. These barriers have lent themselves to a more dynamic environment of solution drivers, with banks and FIs designing new support packages for underlying challenges such as a lack of collateral, a frequent inhibitor for SME credit access.

In this special fireside chat, Fatih Tuğrul TOPAÇ, General Manager & Member of Board, İhracatı Geliştirme A.Ş. (IGE) will explore how its widening line of support products are simplifying guarantee and collateral resources for SME exporters. A collaborative protocol that includes bank signatories from across Turkish FIs, the session will also consider the outlook for IGE's product expansion in the long-term, and how the protocol can help address and overcome emerging trade challenges for Turkish SMEs and the acquisition of trade loans.

Fatih Tuğrul Topaç, General Manager & Member of İhracatı Geliştirme A.Ş. (IGE)

"GTR Türkiye has become a significant event in trade finance, bringing together leading industry players, closely monitoring trends, and reflecting them in its activities to create a powerful synergy."

A Özalp, ICC Turkey Banking Commission

11.40-12.15

Agile working capital solutions and growing the FI ecosystem

With an ever-expanding ecosystem of products, the optimisation of working capital and credit solutions is becoming key for both Turkish SMEs and large corporates, from invoice finance options helping smooth exporter working capital to the use of payable and supply chain finance (SCF) products for Turkish importers. This panel will consider best practice among Türkiye's commercial exporters for exercising trade finance agility, and how firms can maximise FI linkages and unlock wider pools of finance services and availability, covering themes such as:

- Off-balancing sheet tools: The latest perspectives on rapid cash conversion services and leveraging better payment terms through payables and SCF solutions
- The ecosystem beyond local and national banks: How multilateral and non-bank financiers are offering new credit opportunities in Türkiye
- Challenges for building reliable credit lines: The steps banks and FIs can take to reduce access and compliance barriers
- Digitisation across FIs and non-bank disrupters: How digital tools are helping simplify credit access and affordability for SMEs and established corporates

Moderator: Şeniz Doğu Duran, Vice-President, Trade Finance Product Management, Akbank

Dr. Tarık Güleriyüz, Partner, Güleriyüz Partners

Mehmet Erdem Yasar, Deputy Head Türkiye, Corporates, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

Gülçığ Atalık, Chief Financial Officer, İGSAŞ

Hojamurod Hojaev, Senior Manager, Private Sector, Türkiye & CIS Region, International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC)

12.15-12.50

Case study: Factoring services to ease cashflow and trade pressure

The appetite for factoring continues to grow among Turkish SMEs, with its offer of quick liquidity injections and lower risk for users making it an increasingly attractive product across the short-term credit market. Catering to firms of all sizes and covering both domestic and export trade, factoring is an increasingly important tool for optimising a working capital arsenal and navigating the payment terms and trade needs that Turkish firms manage. This session will take a case-study led approach to factoring utilisation, and the emerging lessons of best practice for cashflow management and services optimisation, looking at:

- The spread of credit and trade risks growing across international trade: The role non-recourse factoring can play for derisking export hurdles and new market entry
- Rapid cashflow and factoring tools for meeting payments terms and working capital needs
- How factoring can grease the wheels of supply chain relationships and deliver less trade interruption and fewer cashflow constraints
- The narrow options as a new company for trade financing: How factoring and more flexible creditworthiness rules can help unlock liquidity

Moderator: Betül Kurtuluş, Director, Strategic Marketing & Business Development, FCI

Çağatay Baydar, Vice Chairman, FCI & Chairman, TEB Faktoring

Altuğ Çetinbaş, Director, Association of Financial Institutions (FKB)

Sibel Binici, Chief Finance Officer, Döktaş

12.50-13.55 Lunch

"I was impressed by the high level of engagement from the attendees. The discussions were insightful and thought-provoking, and the networking opportunities were invaluable. It's an excellent platform for sharing knowledge, building connections, and staying up-to-date on the latest developments in the field."

M Şule Yazgan, Arçelik

"A very nice event with good opportunities for networking and hearing important updates from business partners and sector experts."

K Torus, Yapı Kredi

"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, İgşaş

Monday 20 October **Morning Stream B**

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

Stream B

11.25-11.45

Diversifying Turkish export markets: The outlook for new trade linkages

As Turkish firms navigate the emerging pressures seen in both the domestic market and traditional trade blocs such as Europe, many exporters are looking on at potential opportunities across less trodden markets and the value that export diversification might bring. With Turkish trade linkages expanding across Africa and Free Trade Agreement (FTA) negotiations gathering pace with the Gulf Cooperation Council (GCC), the potential for new trade and investment partnerships looks likely to deepen in the coming years.

Assessing the ongoing shifts in regional economic health, this presentation will examine Turkish sentiment for export diversification and how corporates see trade and investment opportunities developing across markets including Africa, the Middle East, Asia and beyond. With the currency and FX landscape proving a continuing challenge, the session will also consider steps to remain cost competitive as a Turkish exporter.

Murat Urun, Board Member, TURKTRADE & General Manager, Ram Dış Ticaret A.Ş. *in conversation with* **Tayfun Uğur**, Founding Member, Turkish Economic & Social Studies Foundation (TESEV); Board Member, British Chamber of Commerce in Turkey (BCCT)

11.45-12.20

Turkish contractors and strategic priorities for expanding an overseas footprint

The market for overseas infrastructure projects is of increasing value for Turkish companies. With Türkiye home to many of the world's largest contractor companies, the country remains uniquely placed to seize opportunities across Europe, Africa, the Middle East and beyond. Projects with a total value of over US\$10bn were under construction with Turkish contractors last year, and as national firms edge out other global competitors to win contracts and tenders, the export and trade finance opportunities provided overseas projects continue to gain in appeal. This session will examine the outlook for Türkiye's global contractor footprint, and corporate and financier priorities for expanding the delivery of overseas infrastructure projects, examining themes including:

- The growing geographical scope of Turkish contractor participation and how – with rising activity across a variety of continents and regions – firms see activity developing
- Co-financing between Turkish financial institutions and multilaterals: Availability of credit lines, export credit loans and guarantee support for Turkish contractors
- Türkiye's growing edge against overseas competitors: The outlook for securing business across rail, energy and wider strategic infrastructure projects

Moderator: **Çiğdem Çınar**, Deputy Secretary General, Turkish Contractors Association

Ozlem Kildir, Chief Executive Officer, & Founder, Profinstance & Stance Consulenza S.r.l

Ebrunur Kapucu Yıldız, Director, Head of Project Finance, Limak Yatırım

Aslı Sungur, Director, Strategic Projects, Business Sweden

12.20-12.55

The pipeline for ECA projects, liquidity and market appetite into Türkiye

While activity for outward looking export credit business remains strong, inward export credit activity is also on the move, with a widening pool of global banks, export credit agencies (ECAs) and multilaterals expanding coverage for guarantees and short and long-term liquidity. From global credit lines for Turk Eximbank dispersed for short-term working capital, to syndicated ECA loans for the construction of rail and energy projects, the global ECA market has increasingly been drawn to Türkiye's domestic opportunities. This panel will consider the emerging outlook for ECA market practitioners in Türkiye, and how Turkish FIs can deepen collaboration with global export credit stakeholders, with talking points including:

- Türkiye's decarbonisation targets: How domestic firms and FIs can optimise the use of short and long-term ECA liquidity – and the growing availability of clean energy finance – for 'greening' Turkish exports
- How can the momentum for syndicated export credit loans into Türkiye be upheld, and the appetite of global FIs, ECAs and multilaterals be maintained?
- Türkiye's tender-based energy auction programmes: Opportunities for growing investor return as well as domestic clean energy capacity
- Short-term credit solutions from multilateral lenders: The outlook for enabling SME trade through ECA liquidity

Moderator: **Katya Arıkan Torus**, Vice President of Europe, Türkiye and Central Asia, SACE İstanbul Office

Mael M'Baye, Head of MENA, Turkey & Central Asia, BPI France

Murat Sarıkaya, Chief Financial Officer, 1915 Canakkale Bridge

Berkant Tamer, Chief Representative, İstanbul Representative Office, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)

André Lundvall, Senior Country Analyst, Türkiye, EKN

12.55-13.55 Lunch

“GTR Türkiye was a highly informative and well-organised event. It offered practical insights and strategies that I can apply to my work. I look forward to attending future conferences and continuing to engage with this vibrant community.”

H Ulgen, Nobel İlaç

“Very good opportunity to listen to experts, as well as meet and exchange opinions with important sector players.”

E Tan, Ziraat Bankası

“This is one of the best forums for networking and to have an opportunity to discuss with experts.”

R Joseph, Emirates NBDs

Monday 20 October Afternoon Plenary

13.55-14.35

Future-proofing business, finance and solutions: A decision-maker perspective

In a trade and macroeconomic climate that remains ever changing, Türkiye's senior corporate leaders must adapt fast in order to navigate the pressure points – both old and new – that impact many of the nation's exporters. From day-to-day working capital and operational challenges to the emerging priorities for remaining competitive – such as having an agile asset, capital and trade diversification policy – key decision makers must exercise sharp and strategic flexibility to remain ahead. This session will consider how corporate leaders and decision makers are setting guidance by example, and building resilience into both business strategy and the financing plans for short and long-term operations, looking at:

- The domestic context: Rising labour and production costs, lira overvaluation and FX pressures and emerging business and diversification tools to maintain and grow competitiveness
- How Turkish corporates can convert quick and agile short-term trade solutions into longer-term strategic advantages
- Corporate-bank relations and priorities for underpinning resilience with FI partners
- The outlook for global trade and export stress points and how corporate decision makers are future-proofing trade financing and cashflow
- Digital tool integration and leveraging innovation to streamline financial planning and strategic decision making

Moderator: Mustafa Değirmenci, Head of Trade Finance, Director, Yapı Kredi

Mine Şule Yazgan, Executive Director, Finance and Enterprise Risk, Beko

Hikmet Gümüşer, Member of Board, Kipaş Holding
Mehmet Sezgin, Corporate Director, Treasury & Investor Relations, Socar Türkiye

14.35-14.55

Beyond the bank: Bitcoin liquidity and decentralised lending for Turkish firms

With fintechs, cryptocurrency and other forms of alternative lending growing in popularity, the appeal of cheaper lending rates and simplified credit processes are draw a for many borrowers. Although often more agile than traditional lenders, they continue to face a variety of structural barriers across the market, from risk-off financier attitudes for lending to a tighter regulatory framework that

potentially constrains liquidity access. Bitcoin, by contrast, offers a more neutral monetary platform, and when optimised as a currency for trade financing can deliver a corporate liquidity marketplace that is permissionless and globally interoperable. This presentation will examine the outlook for Bitcredit – a new open source, self-sovereign protocol for Bitcoin – and how an always-on credit marketplace can offer finance liquidity for Turkish corporates without the structural risks or constraints faced by other lenders, covering themes such as:

- A decentralised, global and cross-border marketplace: Reducing barriers to liquidity access for lira and other fiat currencies
- The evolving spread of real-time liquidity pressures for Turkish firms: Bitcoin as a provider of quick and trustless working capital
- eBill payables and receivables: The outlook for Bitcoin invoice management and accelerating working capital digitisation
- Case study: Bitcoin as a reliable liquidity provider in markets with FX and structural hurdles

Hubertus Hofkirchner, Founder, Bitcredit Protocol

14.55-15.25

Cross-border without paper: Türkiye's journey in trade document digitisation

The optimisation of trade and supply chains remains an important priority for many Turkish firms, and as practitioners across a typical trade transaction – corporates and exporters, ports and logistical firms, freight shippers and warehouse providers – increase their appetite for trade digitisation, instruments and vehicles that can support paperless trade are beginning to accelerate. From building platforms to digitise trade documents to infrastructure for paperless cross-border exchange, Interzoon – a Turkish solution provider for paperless commerce – are helping establish foundations for the trade finance industry. This session will chart the development of trade document digitisation in Türkiye, and in particular how a strategic focus on Middle Corridor countries and a proof of concept in Uzbekistan are helping develop best practice, with discussion points including:

- Establishing foundations: MLETR alignment, legal recognition for banks, businesses and industry and incorporating digital identity systems such as GLEIF and eIDAS
- What are some of the key priorities for establishing relationships with both private sector actors and government institutions, and how can technical and knowledge-based barriers be overcome?
- An infrastructure stock take: API integration,

compatibility with trade transaction practitioners and identifying challenges for end-to-end exchanges

- Actionable steps to foster paperless trade document adoption such as electronic bills of lading (eBLs), and how Turkish stakeholders across trade and banking can become global leaders in trade digitisation

Moderator: Meral Şengöz, Partner, T3i Partner Network
Abdullah Kiremitçi, Co-Founder, Interzoon

Çiğdem Koşan, Head of Department, Department of Digital Trade, Services, & Investment, Ministry of Trade

Hamdi Delipoyraz, Chief Executive Officer, Turko Teknik Yapı Malz. San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.

15.25-15.55 Networking break

15.55-16.30

A Turkish treasurer insight on risk visibility and managing mitigation tools

As the need for more agile risk management strategies grow for Turkish corporates, busy at work are the treasurers – finance professionals putting out embers before they catch alight – who must increasingly risk manage both corporate operational duties as well as the strategic objectives of c-suite decision-makers. Real-time liquidity management, monitoring counterparty risk, deploying flexible finance facilities; these are some of the treasurer tools for managing increasingly complex and geographically wide financial risks. This session, run in partnership with the Association of Corporate Treasurers, will examine how treasurers are optimising operations to address trade and supply chain bottlenecks, and how tools are helping navigate the emerging challenges in and outside of Türkiye, with points for consideration including:

- Real-time visibility: Precision tools for liquidity dashboards, cash forecasting and managing trapped cash, and highlighting the importance of data quality for understanding market conditions
- Managing counterparty risk across diverse export baskets from emerging credit and sovereign flare points to identifying compliance risks
- The treasurer instrument suite: Derisking working capital and supply chain risk with solutions such as supplier finance programmes, dynamic discounting and extended payment terms
- How viable is nearshoring for Turkish companies, and how cost-effective is it for treasurers managing global supply chain risks?
- How treasurers can best leverage inter-departmental collaboration to gain a more comprehensive understanding of corporate risk exposure

Moderator: Naresh Aggarwal, Associate Director, Policy & Technical, Association of Corporate Treasurers (ACT)

Gökselin Ondul, Vice-President, Wholesale Banking Europe, Trade Finance, Bank ABC

Ayla Hacıahmetoglu, Global Treasury Director, Hayat Kimya

Ant İpek, Sales & Investment Advisory Executive Vice President, RePie Portföy

16.30-17.05

Export receivables and trade flexibility: Credit solutions for risk and global exports

For many banks keeping abreast of the market challenges complicating international trade and corporate working capital is imperative, and as flare points evolve lenders must ensure that financing solutions are adjustable in the face of growing trade finance needs. Export receivables are an important service for achieving this priority, offering more flexible solutions for liquidity, cash flow and risk management as well as greasing the wheels for new market exports. This closing session will examine the real-world application of export receivable finance in Türkiye and how – with a growing spread of global trade and credit risks – banks can help optimise exporter strategy for international trade, looking at:

- In what ways have vanilla trade finance products like letters of credit fallen short of corporate needs? How can export receivable finance be optimised to better meet cash flow challenges?
- Emerging trade cycle pressure points and how lender services can help address the geopolitical, currency and credit risk factors complicating Turkish exports
- Charting success: Exporter case studies with receivable finance and lessons learned for internationally scaling business and exports
- How are digital platforms and fintech solutions transforming export receivable services and the wider credit market for FIs and exporters?
- What steps can lenders take to deliver ESG-aligned corporate financing solutions in Türkiye and help achieve their sustainability goals?
- How export receivable insurance – such as products provided by ECAs and private insurers – can facilitate non-recourse structures and unlock financing opportunities for exporters

Corporate clients in conversation with Zeyno

Davutoglu, Head of Bank Relations & Supply Chain Finance, ExCo Member, Nexent Bank N.V.

17.05-17.10

Chair's closing remarks

Riza Kadilar, Founder & Mentor, K Ventures

Followed by evening networking reception

Pazartesi 20 Ekim **Sabah**

08.00-09.00 Kayıt ve ikramlar

09.00-09.10

Başkanın açılış konuşması**Rıza Kadılar**, Founder & Mentor, K Ventures

09.10-09.50

Değişen bir iklimde Türkiye: Alevlenme noktaları ve yeni ticaret fırsatlarına ilişkin perspektifler

Küresel ticaretin karakterini belirleyen değişim ve dalgalanmalar yavaşlama emareleri gösterirken, Türk bankalarının ve ihracatçıların çevikliği ve stratejik karar alma süreçleri kilit önem taşımaya devam ediyor. ABD'de Trump'ın Beyaz Saray'a geri dönüşünden gümrük tarifeleri ve jeopolitik hizipleşmelere kadar, küresel ağların altüst oluşu yeni gerilimler kadar fırsatları da beraberinde getiriyor; ancak esnek ticaret ve dış politikası Türkiye'yi küresel ticarete benzersiz bir oyuncu haline getiriyor. Etkinliğe makroekonomik bir analizle start verecek olan bu açılış konuşmasında, Türk paydaşların, yükselen işletme maliyetleri ve likidite engelleri gibi yerel faktörlerin yanı sıra, ortaya çıkan ticari değişimleri en iyi şekilde nasıl yönlendirebilecekleri ve Türkiye'nin bir ihracat lideri olarak konumunu nasıl sağlamlaştırabilecekleri ele alınacak. Bu oturumda şu konular ele alınacak:

- Dünyanın değişen ticaret ortamı: Avrupa'daki durgunluk endişeleri, gümrük vergisi tehditleri ve tedarik zincirlerinin yeniden yönlendirilmesi Türkiye'nin ihracatını nasıl etkileyebilir?
- Alevlenme noktalarında yoğunlaşma ve durulmalarla şekillenen bir jeopolitik iklim: Dalgalanan çatışmalar ve daha çok kutuplu bir dünya Türkiye'nin ticaret akışlarını nasıl etkileyebilir?
- Enflasyonda düşüş, değişken faiz oranları ve lirada değer artışı: Bankalar ve borçlular kredi imkanlarını ve likidite kullanımını en iyi şekilde nasıl optimize edebilir?
- Türkiye'deki finansman inisiyatifleri ve para politikası: Yatırımcı güveni, kredi notları ve finansman maliyetine ilişkin görünüm

Dr İnanç Sözer, Baş Ekonomist ve Yönetici Ortak, EMCAP Advisory

09.50-10.20

Politika mekanizmaları ve ihracatın gidişatı: Ticaret imkanlarının artırılması için samimi bir söyleşi

Türk firmalarının karşı karşıya olduğu yapısal zorluklara rağmen, 2024 yılında toplam ihracat hacmi 262 milyar dolarla rekor tazelerken, ithalat da yüzde 4,9'luk bir düşüş yaşandı. Ayrıca, Türkiye'nin hızla genişleyen e-ihracat pazarı da yükselişini sürdürerek bir önceki yıla kıyasla yüzde 27'lik bir artışla 6,4 milyar dolarlık yeni bir hacim rekoruna ulaştı. 2025 yılında toplam mal ihracatında güçlü ivme devam etse de ticari baskıları hafifletmek için hedefli önlemler alınması ve son dönemde Türkiye'nin rekabet gücünde yaşanan düşüşün dizginlenmesi hem şirketler hem de politika yapıcılar için kilit bir öncelik olmayı sürdürüyor, Türk Eximbank gibi temel kurumlar, ihracat engellerinin aşılmasına yardımcı olabilecek bir dizi kredi ve garanti ürününü sunuyor.

Politika yapıcılar yıllık ihracat artışı için hedeflerini yüksek tutarken (örneğin 2028 yılına kadar toplam mal ihracatı için yüzde 10'luk bir e-ihracat hedefi belirlenmiş durumda), bu samimi söyleşide, Türk ihracatının önümüzdeki yıllardaki görünümünden, şirketlerin karşılaştığı kredi ve döviz engelleri ile daha geniş çaplı yapısal engellerin aşılmasına yönelik potansiyel çözümler havuzuna kadar Türkiye'nin ticaret rotasını belirleyecek olan önemli konu başlıkları incelenecek, Türk Eximbank tarafından devreye alınan kısa ve uzun vadeli finansman çözümlerinin giderek artan yelpazesi de dahil olmak üzere. E-pazaryerleri, ödeme sistemleri ve lojistik için banka ve sektör öncülüğündeki girişimler de dahil olmak üzere e-ihracat pazarının genişletilmesiyle ilgili öncelikler de söyleşide ele alınacak konular arasında.

Moderatör: Ussal Şahbaz, Genel Müdür, Ussal Danışmanlık**Cahit Erdoğan**, Genel Müdür Yardımcısı, Ticari ve KOBİ Bankacılığı, Yapı Kredi**Ozan Acar**, Genel Başkan, Türkiye E-Ticaret Konseyi & Başkan Yardımcısı, Trendyol Group**Hakan Uzun**, Hazine ve Finansmandan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Türk Eximbank**"GTR ekibine çok teşekkürler.****Yine çok ilginç ve çok iyi organize edilmiş bir etkinlikti"****B Aral**, Yıldırım Group

10.20-10.55

Uzun vadeli strateji ve finansmanın optimize edilmesi: Ticareti geleceğe hazırlarken CFO'nun öncelikleri

Türkiye'nin ihracat hamlesinin perde arkasında ve her köşesinde, kurumsal sermaye planlarından ve yükselen yerel ve küresel zorlukları aşmaktan sorumlu çok önemli bir grup olan Finans Direktörleri (CFO) yer alıyor. CFO'lar döviz (FX), nakit akışı yönetimi ve işletme sermayesi gibi günlük baskıları dengelemekten, yatırımlar ve borç için uzun vadeli planlar tasarlamaya kadar her faaliyetleri ile hem iş dünyasının ruh halini hem de Türk şirketlerinin önceliklerini yakından takip ediyor. Türk ticaretinin önde gelen CFO'larını bir araya getiren bu genel panelde, CFO'lardan yükselen önceliklerin genel bir tablosunu çizmeleri ve sermaye ve ticaret finansmanı stratejilerinin mevcut ve gelecekteki zorlukları karşılamak için nasıl geliştiğini değerlendirmelerini istenecek. Bu bağlamda panelde:

- Kurumsal ihtiyaçlar ile finansman kapasitesi arasındaki farkın ne kadar büyük olduğu ve finans kurumlarının kredi imkanlarını ve alım gücünü artırmak için ne gibi adımlar atabilecekleri
- Lira ve dövizin volatilitesi, bilanço dışı finansmanın optimize edilmesi ve işletme sermayesi ve nakit akışı yönetimi çözümlerinin geleceğe hazırlanması
- Türkiye'de ticaret, ekonomi ve kurumsal finansmanla ilgili stres noktalarının genel görünümü ve CFO'ların orta ve uzun vadede geliştirdikleri stratejik planlar
- Şirket kârları ve ciroları konusunda yükselen riskler: Ticari ve operasyonel maliyetler ile borç ve bütçe baskılarını yönetmeye yönelik CFO stratejileri gibi konular ele alınacak.

Moderatör: Mehtap Yılmaz, Bölüm Başkanı,

Dış Ticaret ve Nakit Ürün Yönetimi, Akbank

Sibel Binici, Finans Direktörü, Döktaş**Batur Asmazoğlu**, Finans Direktörü, İnci Holding**Harun Ülgen**, Finans Direktörü, Nobel İlaç

10.55-11.25 Ağ oluşturma molası

"GTR Türkiye, hem iş hem de finans dünyasından paydaşlarla etkileşim kurmak için mükemmel bir platform olmasının yanı sıra bize daha geniş çaplı ekonomik gelişmeleri etkileyen faktörler üzerinde düşünme fırsatı da sunuyor."

A Lundvall, EKN

"Ticaret finansmanı alanındaki tüm ilgili oyuncularla tanışmak için Türkiye'deki en önemli etkinlik."

L Varnai, Recovery Advisors

"GTR Türkiye, sektörün önde gelen oyuncularını bir araya getiren, trendleri yakından takip eden ve bunları faaliyetlerine yansıtarak güçlü bir sinerji yaratan, ticaret finansmanı alanında önemli bir etkinlik haline geldi."

A Özalp, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Bankacılık Komisyonu

Pazartesi 20 Ekim Sabah Akış A

Akış A veya Akış B'den birini seçebilirsiniz

Akış A

11.25-11.40

Teminatların güvence altına alınması ve kredi marjlarının açılması: KOBİ'ler için yeni finansman protokolleri

Türkiye'nin KOBİ'leri dalgalı ticaret ortamında dirençlerini korurken, güvenilir kredi marjlarına erişim birçok şirket için sorun olmaya devam ediyor ve işletme sermayesi yönetiminden dövizle erişime kadar birçok alanda işleri zorlaştırıyor. Bununla birlikte söz konusu engeller daha dinamik çözüm inisiyatiflerini de beraberinde getiriyor ve bankalar ve finans kurumları KOBİ'lerin krediye erişiminde sıkça karşılaşılan bir engel olan teminat eksikliği gibi temel sorunları gidermek için yeni destek paketleri tasarlıyor.

Bu özel gayriresmi söyleşide İhracatı Geliştirme A.Ş. (IGE) Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tuğrul TOPAÇ genişleyen destek ürünleri yelpazesinin ihracatçı KOBİ'ler için garanti ve teminat kaynaklarını nasıl basitleştirdiğini analiz edecek. Türkiye'nin tüm finans kurumlarından imza yetkisine sahip temsilcilerin yer aldığı bir işbirliği protokolü niteliğindeki bu oturumda, ayrıca IGE'nin ürün açılımlarına ilişkin uzun vadeli görünüm ve protokolün Türk KOBİ'lerin yükselen ticari zorlukları aşmalarına ve ticari krediler almalarına nasıl yardımcı olabileceği de değerlendirilecek.

Fatih Tuğrul Topaç, Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi, İhracatı Geliştirme A.Ş. (IGE)

“Mükemmel ağ kurma fırsatları ve çok faydalı sunumlar.”

L Albukrek, Siemens

11.40-12.15

Çevik işletme sermayesi çözümleri ve finansman ekosisteminin büyüülmesi

Giderek genişleyen ürün ekosistemiyle birlikte, işletme sermayesi ve kredi çözümlerinin optimizasyonu hem Türk KOBİ'leri hem de büyük şirketler için kilit önem kazanıyor, ihracatçıların işletme sermayesi sorunlarını çözmelerine yardımcı olan fatura finansmanı seçeneklerinden, Türk ithalatçıları için uygun fiyatlı ve tedarik zinciri finansmanı (SCF) ürünlerinin kullanımına kadar uzanan bir yelpazede. Bu panelde Türkiye'nin ticari ihracatçıları arasında ticaret finansmanında çeviklik sağlamaya yönelik en iyi uygulamalar ele alınacak, firmaların finans sektörüyle bağlantılarını nasıl güçlendirebileceği ve daha geniş finans hizmetleri ve kredi imkanı havuzlarının kilidini nasıl açabilecekleri ele alınacak. Panel şu temaları kapsayacak:

- Bilanço dışı araçlar: Hızlı nakit dönüşüm hizmetleri ve borçlar ve tedarik zinciri finansmanı çözümleri aracılığıyla daha iyi ödeme koşullarından yararlanma konusundaki en son perspektifler
- Yerel ve ulusal bankaların ötesindeki ekosistem: Çok taraflı ve banka dışı finansörler Türkiye'de nasıl yeni kredi fırsatları sunuyor?
- Güvenilir kredi marjları oluşturma zorlukları: Bankaların ve finans kurumlarının erişim ve uyum engellerini azaltmak için atabilecekleri adımlar
- Finans kurumları ve banka haricindeki yenilikçi yapılarda dijitalleşme: Dijital araçlar KOBİ'ler ve köklü kuruluşlar için kredi erişimini ve satın alınabilirliği kolaylaştırmaya nasıl yardımcı oluyor?

Moderatör: Şeniz Doğu Duran, Müdür, Dış Ticaret Ürün Yönetimi, Akbank

Dr. Tarık Güleriyüz, Ortak, Güleriyüz Partners

Mehmet Erdem Yasar, Türkiye Başkan Yardımcısı, Şirketler, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)

Gülçığ Atalık, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı, İGSAŞ

Hojamurod Hojaev, Müdür, İlişki Yönetimi, Özel Sektör, Türkiye ve BDT Bölgesi, International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC)

12.15-12.50

Vaka İncelemesi: Nakit akışı ve ticaret baskısını hafifletmek için faktoring hizmetleri

Türk KOBİ'leri arasında faktoring iştahı artmaya devam ediyor; hızlı likidite enjeksiyonu ve kullanıcılara daha düşük risk sunması, kısa vadeli kredi piyasasında faktoringi giderek daha cazip bir ürün haline getiriyor. Her ölçekten firmaya hizmet veren ve hem iç piyasaya hem de ihracat sektörüne hitap eden faktoring, işletme sermayesi rezervlerini optimize etmek ve Türk şirketlerinin ödeme koşulları ve ticaret ihtiyaçları arasında yollarını bulabilmeleri için giderek daha önemli bir araç haline gelmektedir. Faktoring kullanımının ve nakit akışı yönetimi ve hizmet optimizasyonu alanında en iyi uygulamalardan alınan derslerin vaka çalışması odaklı bir yaklaşımla ele alınacağı oturumda, şu ana başlıklar ele alınacak:

- Uluslararası ticarette kredi ve ticaret risklerinin giderek yayılması: Gayri kabili rücu faktoringin ihracat engellerinin aşılmasında ve yeni pazarlara girişte oynayabileceği rol
- Ödeme vadeleri ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması için hızlı nakit akışı ve faktoring araçları
- Faktoring, tedarik zinciri ilişkilerini nasıl kolaylaştırabilir, ticarette kesintileri ve nakit akışı kısıtlamalarını nasıl azaltabilir?
- Ticaret finansmanında yeni şirketlerin karşı karşıya olduğu seçenek darlığı: Faktoring ve daha esnek kredibilite kuralları likidite musluklarının açılmasına nasıl yardımcı olabilir?

Moderatör: Betül Kurtuluş, Direktör, Stratejik Pazarlama & İş Geliştirme, FCI

Çağatay Baydar, Genel Başkan, TEB Faktoring

Altuğ Çetinbaş, Direktör, Finansal Kurumlar Birliği (FKB)

Sibel Binici, Finans Direktörü, Döktaş

12.50-13.55 Öğle

“Katılımcıların gösterdiği büyük ilgiden çok etkilendim. Tartışmalar derinlikli ve düşündürücüydü. Ağ kurma fırsatları açısından da çok değerliydi. Bilgi paylaşmak, bağlantılar kurmak ve alandaki en son gelişmelerden haberdar olmak için mükemmel bir platform.”

M Şule Yazgan, Arçelik

“Ağ kurmak ve iş ortakları ile sektör uzmanlarından önemli güncellemeleri dinlemek için iyi fırsatlar sunan çok güzel bir etkinlik.”

K Torus, Yapı Kredi

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

G Atalık, İgsaş

Pazartesi 20 Ekim **Sabah Akış B**

Akış A veya **Akış B**'den birini seçebilirsiniz

Akış B

11.25-11.45

Türk ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi: Yeni ticaret bağlantıları için genel manzara

Türk firmaları hem iç pazarda hem de Avrupa gibi geleneksel ticaret bloklarında ortaya çıkan baskılarla mücadele ederken, birçok ihracatçı gözlerini daha az rağbet gören pazarlardaki potansiyel fırsatlara ve ihracat çeşitlendirmesinin getirebileceği değere çevirmiş durumda. Türkiye'nin Afrika genelinde ticari bağlantılarının genişlemesi ve Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) müzakerelerinin hız kazanması, önümüzdeki yıllarda yeni ticaret ve yatırım ortaklıkları için potansiyeli derinleştireceğe benziyor.

Bölge ekonomisinin sağlık durumundaki değişimlerin değerlendirileceği bu sunumda, Türkiye'nin ihracatını çeşitlendirmek konusundaki motivasyonu ve şirketlerin Afrika, Orta Doğu, Asya ve ötesindeki pazarlarda gelişen ticaret ve yatırım fırsatlarını nasıl gördükleri incelenecek. Oturumda, döviz ve kur ortamında devam eden zorlukların yanı sıra Türk ihracatçısının maliyet açısından rekabetçi kalabilmek için atması gereken adımlar da analiz edilecek.

Murat Urun, Yönetim Kurulu Üyesi, TURKTRADE & Genel Müdür, Ram Dış Ticaret A.Ş. Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV) Kurucu Üyesi **Tayfun Uğur**, *ile söyleşide*; Yönetim Kurulu Üyesi, Türkiye'deki İngiliz Ticaret Odası (BCCT)

11.45-12.20

Türk müteahhitler ve Türkiye'nin yurtdışındaki ayak izini genişletmesi için stratejik öncelikler

Yurtdışındaki altyapı projeleri pazarı Türk şirketleri için her geçen gün daha da değerli hale geliyor. Dünyanın en büyük müteahhitlik şirketlerinin birçoğuna ev sahipliği yapan Türkiye, Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve dünyanın diğer bölgelerindeki fırsatları değerlendirmek için benzersiz bir konuma sahip. Geçtiğimiz yıl Türk müteahhitler toplam değeri 10 milyar doları aşan projelere imza attı. Ulusal firmalar küresel rakiplerini saf dışı bırakarak yeni sözleşmeler ve ihaleler kazanırken, yurtdışı projelere sağlanan ihracat ve ticaret finansmanı fırsatları da her geçen gün daha cazip hale geliyor. Türkiye'nin küresel müteahhitlik alanındaki ayak izine genel bir bakış atılacak olan bu oturumda, denizasını altyapı projelerinin çoğaltılmasına yönelik kurumsal ve finansal öncelikler analiz edilecek. Oturumda şu konular ele alınacak:

- Türk müteahhitlerinin genişleyen coğrafi yayılımı ve farklı kıta ve bölgelerde faaliyetler arttıkça firmaların faaliyetlerinde görülen gelişim.
- Türk finans kurumları ve çok taraflı kuruluşlar arasında ortak finansman: Türk müteahhitleri için kredi marjları, ihracat kredileri ve garanti desteğine erişim imkanı
- Türkiye'nin denizasını rakiplerine karşı artan üstünlüğü: Demiryolu, enerji ve daha geniş stratejik altyapı projelerinde iş bağlamak açısından genel görünüm

Çiğdem Çınar, Genel Sekreter Yardımcısı, Türkiye Müteahhitler Birliği

Özlem Kildir, İcra Kurulu Başkanı ve Kurucu, Profinstance & Stance Consulenza S.r.l

Ebrunur Kapucu Yıldız, Direktör, Proje Finansmanı Başkanı, Limak Yatırım

Aslı Sungur, Direktör, Business Sweden, İsveç Ticaret Müşavirliği

12.20-12.55

ECA projeleri için boru hattı, likidite ve Türkiye'ye yönelik pazar iştahı

Dışa dönük ihracat kredisi faaliyetleri gücünü korurken içe dönük ihracat kredisi faaliyetleri de hareketleniyor. Bunda özellikle küresel bankalar, ihracat kredi kuruluşları (ECA'lar) ve çok taraflı kuruluşlardan oluşan ve giderek genişleyen bir havuzun garantiler ve kısa ve uzun vadeli likidite için kapsam genişletmesinin de önemli bir rolü var. Türk Eximbank'ın kısa vadeli işletme sermayesi için ayırdığı küresel kredi marjlarından, demiryolu ve enerji projelerinin inşası için sendikasyon ECA kredilerine kadar, Türkiye'deki yerel fırsatları küresel ECA piyasasının giderek daha da iştahını kabartıyor. Bu panelde, Türkiye'deki ECA piyasası uygulayıcıları için ortaya çıkan genel görünüm ve Türk finansal kuruluşlarının küresel ihracat kredisi paydaşlarıyla işbirliğini nasıl derinleştirebileceği ele alınacak:

- Türkiye'nin dekarbonizasyon hedefleri: Yerli firmalar ve finansal kuruluşlar, Türk ihracatını çevre dostu hale getirmek adına kısa ve uzun vadeli ECA likiditenin (artan temiz enerji finansman kaynaklarının) optimum şekilde kullanılması için neler yapabilir?
- Türkiye'ye yönelik sendikasyon ihracat kredisi immesi nasıl korunabilir ve küresel finansal kuruluşlar, ECA'lar ve çok taraflı kuruluşların iştahı nasıl muhafaza edilebilir?
- Türkiye'nin ihaleye dayalı enerji ihale programları: Yatırımcı getirisinin yanı sıra yerli temiz enerji kapasitesinin artırılması için fırsatlar
- Çok taraflı kredi kuruluşlarından kısa vadeli kredi çözümleri: ECA likiditesi aracılığıyla KOBİ ticaretinin etkinleştirilmesine yönelik görünüm

Moderatör: Katya Arıkan Torus, Vice President of Europe, Türkiye and Central Asia, SACE İstanbul Office

Mael M'Baye, MENA, Türkiye ve Orta Asya Başkanı, BPI Fransa

Murat Sarıkaya, Mali İşler Müdürü, 1915 Çanakkale Köprüsü

Berkant Tamer, Baş Temsilci, İstanbul Temsilciliği, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)

André Lundvall, Kıdemli Ülke Analisti, Türkiye, EKN

12.55-13.55 Öğle

“GTR Türkiye son derece bilgilendirici ve iyi organize edilmiş bir etkinlikti. Bana kendi işlerime uygulayabileceğim pratik bilgiler ve stratejiler sundu. Bundan sonraki konferanslara katılmak ve yeniden bu canlı toplulukla birlikte olmak için şimdiden sabırsızlanıyorum.”

H Ulgen, Nobel İlaç

“Uzman kişileri dinlemek ve sektörün önemli oyuncularıyla tanışıp fikir alışverişinde bulunmak için çok iyi bir fırsat.”

E Tan, Ziraat Bankası

“Bu, ağ oluşturmak ve uzmanlarla tartışma fırsatı bulmak için en iyi forumlardan biri.”

R Joseph, Emirates NBDs

Pazartesi 20 Ekim Öğleden

13.55-14.35

İşletme, finans ve çözümlerin geleceğe hazırlanması: Karar alıcıların perspektifinden

Sürekli değişen bir ticaret ve makroekonomik iklimde, Türkiye'nin üst düzey kurumsal liderleri, ülkedeki çoğu ihracatçıyı etkileyen eski ve yeni baskılara karşı ilerlemeyi sürdürmek için hızlı bir şekilde uyum sağlamalıdır. Kilit karar vericiler rakiplerinin bir adım önünde kalmak için günlük işletme sermayesi ve operasyonel zorluklardan, çevik bir varlık, sermaye ve ticaret çeşitlendirme politikasına sahip olmak gibi rekabet gücünü korumak için beliren yeni önceliklere kadar birçok alanda hızlı ve stratejik bir esneklik göstermek zorunda. Bu oturumda, kurumsal liderlerin ve karar vericilerin birer örnek teşkil ederek nasıl yol gösterdikleri ve direnci hem iş stratejisine hem de kısa ve uzun vadeli operasyonlara yönelik finansman planlarına nasıl dahil ettikleri, şu konu başlıkları altında ele alınacak.

- Yerel bağlam: Artan işgücü ve üretim maliyetleri, TL'nin aşırı değerlenmesi ve döviz baskısı ve rekabet gücünü korumak ve artırmak için ortaya çıkan iş ve çeşitlendirme araçları
- Türk şirketleri hızlı ve çevik kısa vadeli ticaret çözümlerini uzun vadeli stratejik avantajlara dönüştürmek için neler yapabilecekleri
- Şirket-banka ilişkileri ve finans sektöründen ortaklar ile direncin desteklenmesine yönelik öncelikler
- Küresel ticaret ve ihracattaki stres noktalarının görünümü ve kurumsal karar vericilerin ticaret finansmanı ve nakit akışını geleceğe nasıl hazırladıkları
- Finansal planlama ve stratejik karar alma süreçlerini kolaylaştırmak için dijital araç entegrasyonu ve inovasyondan yararlanma

Moderatör: Mustafa Değirmenci, Ticaret Finansmanı Başkanı, Direktör, Yapı Kredi

Mine Şule Yazgan, İcra Direktörü – Finans ve Kurumsal Riskler, Beko

Hikmet Gümüşer, Yönetim Kurulu Üyesi, Kipaş Holding

Mehmet Sezgin, Kurumsal Direktör, Hazine & Yatırımcı İlişkileri, Socar Türkiye

14.35-14.55

Bankanın ötesinde: Türk firmaları için Bitcoin likiditesi ve merkezi olmayan kredilendirme

Fintech'ler, kripto para birimleri ve diğer alternatif kredilendirme biçimlerinin popülerlik kazanmasıyla birlikte, daha ucuz kredi oranları ve basitleştirilmiş kredi süreçlerinin cazibesi birçok kredi müşterisinin ilgisini çekiyor. Bunlar çoğunlukla geleneksel kredi verenlerden daha çevik olsalar da halen finansörlerin kredi verme konusunda riskten sakınan tutumlarından likidite erişimini potansiyel olarak kısıtlayan

daha sıkı bir düzenleyici çerçeveye kadar, piyasa genelinde çeşitli yapısal engellerle karşılaşmaya devam ediyor. Buna karşılık daha tarafsız bir parasal platform sunan Bitcoin ise ticaret finansmanı için bir para birimi olarak optimize edildiğinde, izinsiz ve küresel olarak birlikte çalışabilir bir kurumsal likidite piyasası yaratma potansiyeline sahip. Bu sunumda, Bitcoin için yeni bir açık kaynak ve kendine egemen bir protokol olan Bitcredit'in görünümü ve her zaman açık kalan bir kredi pazarının, diğer kredi verenlerin karşılaştığı yapısal riskler veya kısıtlamalar olmaksızın Türk şirketlerine nasıl finansman likiditesi sağlayabileceği incelenecek. Sunumda şu gibi konular ele alınacak:

- Merkezi olmayan, küresel ve sınır ötesi bir pazar yeri: Lira ve diğer fiat para birimleri için likiditeye erişimin önündeki engellerin azaltılması
- Türk firmaları için gerçek zamanlı likidite baskılarının değişen yayılımı: Hızlı ve güvenilir bir işletme sermayesi sağlayıcısı olarak Bitcoin
- eFatura borçları ve alacakları: Bitcoin fatura yönetimi ve işletme sermayesinin dijitalleşmesinin hızlandırılmasına ilişkin genel görünüm
- Vaka İncelemesi: FX ve yapısal engelleri olan piyasalarda güvenilir bir likidite sağlayıcısı olarak Bitcoin

Hubertus Hofkirchner, Kurucu, Bitcredit Protokol

14.55-15.25

Kağıtsız sınır ötesi faaliyetler: Türkiye'de ticari belgelerin dijitalleştirme yolculuğu

Ticaret ve tedarik zincirlerinin optimizasyonu birçok Türk firması için önemli bir öncelik olmaya devam ederken, alalade bir ticaret işlemindeki uygulamaların (şirketler ve ihracatçılar, limanlar ve lojistik firmaları, yük nakliyecileri ve depo sağlayıcıları) ticarette dijitalleşmeye yönelik iştahı arttıkça, kağıtsız ticareti destekleyebilecek araçlar ve gereçler de ivme kazanıyor. Kağıtsız ticaret için bir Türk çözüm sağlayıcısı olan Interzoon , ticaret belgelerini dijitalleştirmek için platformlar oluşturmaktan kağıtsız sınır ötesi alışveriş için altyapıya kadar ticaret finansmanı endüstrisinin temellerinin oluşturulmasına yardımcı oluyor. Bu oturumda, Türkiye'de ticari belge dijitalizasyonunun gelişimi ve özellikle Orta Koridor ülkelerine stratejik olarak odaklanmanın ve Özbekistan'da uygulanan bir pilot projenin en iyi uygulamaların geliştirilmesine nasıl yardımcı olduğu ele alınacak. Oturumda şu konu başlıkları tartışılacak:

- Temellerin oluşturulması: MLETR (Elektronik Transfer Edilebilir Kayıtlara İlişkin Model Kanun) uyumu, bankalar, işletmeler ve endüstri için yasal tanıma ve GLEIF ve eIDAS gibi dijital kimlik sistemlerinin süreçte dahil edilmesi
- Hem özel sektör aktörleri hem de devlet kurumları ile ilişki kurmak için temel öncelikler nelerdir ve teknik ve bilgiye dayalı engeller nasıl aşılanabilir?
- Bir altyapı değerlendirilmesi: API entegrasyonu, ticari işlem uygulayıcıları ile uyumluluk ve uçta uca borsalar için zorlukların belirlenmesi
- Elektronik konşimentoları (eBL'ler) gibi kağıtsız ticaret belgelerinin benimsenmesini teşvik etmek için

uygulanabilir adımlar ve ticaret ve bankacılık alanındaki Türk paydaşların ticaretin dijitalleştirilmesinde nasıl küresel liderler haline gelebileceği

Moderatör: Meral Şengöz, Ortak, T3i Ortak Ağı

Abdullah Kiremitçi, Kurucu Ortağı, Interzoo

Çiğdem Koşan, Ticaret Bakanlığı Dijital Ticaret, Hizmetler ve Yatırım Dairesi Başkanı

Hamdi Delipoyraz, İcra Kurulu Başkanı, Turko Teknik Yapı Malz. San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.

15.25-15.55 Ağ oluşturma molası

15.55-16.30

Risk görünürlüğü ve risk azaltma araçlarının yönetimi konusunda bir Türk hazine müdürünün görüşleri

Türk şirketlerinin daha çevik risk yönetimi stratejilerine ihtiyacı arttıkça, hem kurumsal operasyonel görevleri hem de üst düzey karar vericilerin stratejik hedeflerini giderek daha fazla risk altında yönetmek zorunda kalan hazine müdürlerinin (yani közü alev almadan söndürmesi gereken finans uzmanlarının) işi de zorlaşıyor. Gerçek zamanlı likidite yönetimi, karşı taraf riskinin izlenmesi, esnek finansman olanaklarının kullanılması; bunlar giderek karmaşıklaşan ve coğrafi olarak genişleyen finansal riskleri kontrol altında tutmaya yönelik hazine araçlarından sadece bazıları. Kurumsal Hazine Yöneticileri Derneği ile ortaklaşa yürütülen bu oturumda, hazine müdürlerinin ticaret ve tedarik zinciri darboğazlarını ele almak için operasyonları nasıl optimize ettikleri ve araçların Türkiye içinde ve dışında ortaya çıkan zorlukların üstesinden gelmeye nasıl yardımcı olduğu incelenecek. Oturumda şu başlıklar ele alınacak:

- Gerçek zamanlı görünürlük: Likidite gösterge tabloları, nakit tahmini ve sıkışmış nakit yönetimi için hassas araçlar ve piyasa koşullarını anlamak için veri kalitesinin öneminin vurgulanması
- Yükselen kredi riskleri ve ulusal alevlenme noktalarında uyum risklerinin belirlenmesine kadar çeşitli ihracat sepetlerinde karşı taraf riskinin yönetilmesi
- Hazine müdürünün alet çantası: Tedarikçi finansman programları, dinamik iskonto ve uzatılmış ödeme vadeleri gibi çözümlerle işletme sermayesi ve tedarik zinciri riskinin azaltılması
- Nearshoring'in Türk şirketleri için ne kadar sürdürülebilir ve küresel tedarik zinciri risklerini yöneten hazine müdürleri için ne kadar uygun maliyetli olduğu
- Hazine müdürleri, kurumsal risk maruziyetine ilişkin daha kapsamlı bir anlayış kazanmak için departmanlar arası işbirliğinden en iyi şekilde nasıl yararlanabilir?

Moderatör: Naresh Aggarwal, Yardımcı Direktör, Politika ve Teknik, Kurumsal Hazine Yöneticileri Derneği (ACT)

Gökselin Ondul, Başkan Yardımcısı, Toptan Bankacılık Avrupa, Bank ABC

Ayla Hacıahmetoglu, Global Hazine Direktörü, Hayat Kimya

Ant İpek, Satış & Yatırım Danışma Genel Müdür Yardımcısı, RePie Portföy

16.30-17.05

İhracat alacakları ve ticari esneklik: Risk ve küresel ihracata yönelik kredi çözümleri

Birçok banka uluslararası ticareti ve kurumsal işletme sermayesini karmaşıklaştıran piyasa zorluklarını yakından izlemek zorunda. Kredi verenlerin, alevlenme noktaları değiştiğinde, finansal çözümlerin büyüyen ticaret finansmanı ihtiyaçlarına uygun şekilde ayarlanabilir olmasını sağlamaları gerekiyor. İhracat alacağı finansmanı ise likidite, nakit akışı ve risk yönetimi için daha esnek çözümler sunmanın yanı sıra yeni pazarlara ihracatın önünü açan önemli bir hizmet. Bu kapanış oturumunda, Türkiye'de ihracat alacak finansmanı uygulamalarından güncel örnekler ve küresel ticaret ve kredi risklerinin giderek yaygınlaşmasıyla birlikte bankaların ihracatçılara uluslararası ticaret stratejilerini optimize etmek konusunda nasıl yardımcı olabilecekleri incelenecek. Oturumda şu gibi soruların cevapları aranacak:

- Akreditif gibi geleneksel ticaret finansmanı ürünleri hangi açılardan kurumsal ihtiyaçların gerisinde kaldı? Nakit akışındaki güçlüklerin daha iyi üstesinden gelmek için ihracat alacak finansmanı nasıl optimize edilebilir?
- Ticaret döngüsünde yükselen baskılar karşısında, kredi hizmetleri Türkiye için ihracatı zorlaştıran jeopolitik risk faktörleri ile döviz ve kredi risklerinin aşılmasına nasıl yardımcı olabilir?
- Başarı grafiği: Alacak finansmanı ile ihracatçılardan örnek vaka çalışmaları ve uluslararası ölçekte iş ve ihracat alanında çıkarılan dersler
- Dijital platformlar ve fintech çözümleri, finansal kuruluşlara ve ihracatçılara yönelik ihracat alacak hizmetlerinde ve genel olarak kredi piyasasında nasıl bir dönüşüm yaratıyor?
- Kredi kuruluşları Türkiye'de çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) uyumlu kurumsal finansman çözümleri sunmak ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılmasına yardımcı olmak için ne gibi adımlar atabilir?
- ECA'lar ve özel sigortacılar tarafından sağlanan ürünler gibi ihracat alacak sigortası seçenekleri, non-recourse (borçluyla şahsi sorumluluktan kurtaran) yapıları nasıl kolaylaştırılabilir ve ihracatçıları için finansman fırsatlarının kilidini nasıl açabilir?

Kurumsal müşteriler ile söyleşi Zeyno Davutoğlu, Banka İlişkileri ve Tedarik Zinciri Finansmanı Başkanı, Yönetim Kurulu Üyesi, Nexent Bank N.V.

17.05-17.10

Başkan'ın kapanış konuşması

Riza Kadilar, Kurucu ve Mentor, K Ventures

Sonrasında, akşam ağ oluşturma resepsiyonu

PLATINUM SPONSORS

AKBANK **YapıKredi**

GOLD SPONSOR

 **BankABC**

NETWORKING BREAK SPONSOR



LUNCH RECEPTION SPONSOR



SUPPORTING PARTNER



SILVER SPONSORS



CO-SPONSORS



INSTITUTIONAL PARTNERS



GTR TÜRKİYE 2025 • ISTANBUL

Ways to register

Or:

Email: events@gtreview.com

Web: 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. Limited to 2 events per year. 10 passes are available for this event for those who work within the industry, limited to 1 pass per institution, and cannot be combined with other promotions. One pass is available for this event to those studying a relevant educational/University course. Confirm your eligibility by contacting ypp@gtreview.com with your LinkedIn profile and age.

10% early booking discount expires September 19, 2025

15% Multi-booking discount available

For multiple bookings please email 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

*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

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 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. 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 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.