

Export expansion and
optimising trade finance

İhracatta genişleme ve ticaret
finansmanında optimizasyon

EN

Simultaneous translation

TR

Simultane çeviri

EARLY
BOOKING
DISCOUNT
EXPIRES
SEPT 18

GTR TÜRKİYE 2026 ♦ ISTANBUL

#GTRTurkey

Swissôtel The Bosphorus, Istanbul, Türkiye
October 20, 2026 20 Ekim 2026

www.gtreview.com/gtrturkey

Lead sponsors

AKBANK

 **YapıKredi**

Building on the success of its record-breaking 2025 event which welcomed over 560 attendees, GTR Türkiye returns to Istanbul on October 20 to gather exporters, SMEs, manufacturers, banks, ECAs, DFIs and policymakers for the country's leading trade and export gathering.

Supported by the industry's key financial institutions, service providers and government bodies, this one-day forum brings together the expertise and connections you need to build strategic partnerships, gain valuable market intelligence and elevate your competitive position.

Featuring some of the sharpest minds in the market, our event sessions will explore the latest developments in corporate trade financing, risk management and treasury strategies, SME working capital solutions as well as managing operating, FX and supply chain pressures and how Turkish firms can navigate global competition and equip themselves with the insights needed to stay ahead of industry trends.

Export expansion and optimising trade finance

İhracatta genişleme ve ticaret finansmanında optimizasyon

GTR Türkiye, 560'ı aşkın katılımcı ile rekor kıran 2025 etkinliğinin başarısını arkasına alarak, bir kez daha ihracatçıları, KOBİ'leri, üreticileri, bankaları, ihracat kredi kuruluşlarını (ECA'lar), kalkınma finansmanı kurumlarını (DFI'lar) ve politika yapıcılarını ülkenin lider ticaret ve ihracat zirvesinde buluşturmak üzere 20 Ekim'de İstanbul'a geri dönüyor.

Sektörün kilit finans kurumları, hizmet sağlayıcıları ve kamu kuruluşları tarafından desteklenen bu bir günlük forum; stratejik ortaklıklar kurmak, değerli pazar istihbaratı elde etmek ve rekabetçi konumunuzu güçlendirmek için ihtiyaç duyduğunuz uzmanlığı ve bağlantıları bir araya getiriyor.

Piyanın en keskin zekalarına ev sahipliği yapacak panel oturumlarımızda; kurumsal ticaret finansmanı, risk yönetimi ve hazine stratejilerindeki son gelişmeler, KOBİ işletme sermayesi çözümleri ile operasyon, döviz ve tedarik zinciri baskılarının yönetilmesi ele alınacak; Türk firmalarının küresel rekabette nasıl yol alabileceği ve sektör trendlerinin önünde kalmak için gereken öngörülerle kendilerini nasıl donatabileceği incelenecek.

Swissôtel The Bosphorus, Istanbul, Türkiye



October 20, 2026 20 Ekim 2026

Vital statistics in 2025



[Click here to find out more](#)

Countries represented in 2025

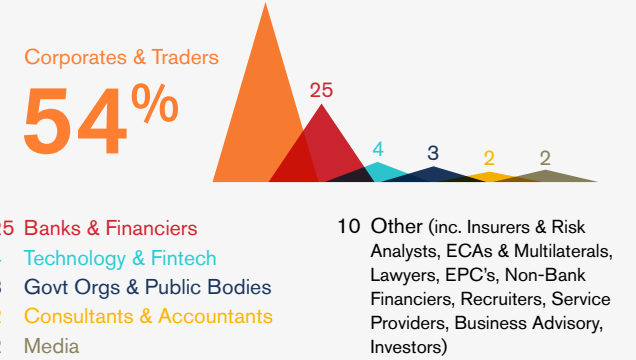


Simultaneous translation



[Simultane çeviri](#)

Attendees by sector in 2025



6 big topics



Find out more [Daha fazlasını öğren](#)

Beatrice Boldini

Associate Director, Business Dev.
+44 (0)7703 683 970

SPONSORSHIP

[Click here to email](#)

Jack Longman

Director, Content & Production
+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](#)

Tuesday 20 October Morning

08.00-09.00 Registration and refreshments

09.00-09.05

Chair's opening remarks

Riza Kadilar, Founder & Mentor, K Ventures

09.05-09.35

Navigating macroeconomic storms and underpinning Türkiye as a powerhouse for investment

As the year unfolds and the fortunes of global trade hinge on a fragile peace in the Middle East, the Turkish economy has emerged with resilience as clouds of flare points continue to linger above the domestic and global market. From the enduring threats of energy trade, supply chain and inventory shocks to the risks of accelerated inflation and higher borrowing costs, Türkiye has remained steadfast in its trade mission, delivering record breaking exports and trade-specific policy reforms to boost Türkiye's position as a trade and investment hub. As both global trade and funds continue to reconfigure Türkiye stands uniquely placed to absorb floating capital, however Turkish firms, FIs and policymakers must continue to navigate a web of macroeconomic bottlenecks. This opening keynote session will examine the strategic steps for keeping Türkiye competitive in a volatile landscape as well as a strong destination for global capital, with themes including:

- A stocktake on disruption: With Middle East conflict swinging from hot to cold what is the trajectory for factors such as inflation, interest rates and price shocks and how can Turkish practitioners best mitigate disorder?
- Priorities for strengthening trade and financial buffers and ensure Türkiye can withstand global economic shocks
- Türkiye's growing profile as a secure home for global capital and how policymakers can develop Türkiye as an investment and liquidity hub
- As global trade continues to fragment and reconfigure how can Turkish corporates and exporters insulate their operations while also seizing new trade opportunities?
- The evolving liquidity needs of Turkish banks and lenders and how local and international capital can help plug finance gaps

09.35-10.05

Trade bottlenecks and liquidity flashpoints: Bank and corporate strategy for resilience

While the Turkish economy has persevered through trade turbulence and stress points, for many domestic firms the shouldering of liquidity and working capital pressures remains an enduring and real-time challenge for company operations. From extended working capital and account receivable cycles to larger import costs and foreign exchange needs, businesses of all sizes have had to keep liquidity management agile as trade disrupters shift around them. This morning plenary panel will take stock of the evolving company and lender strategies for financing trade operations and how practitioners are deploying real-time solutions, with points for consideration including:

- Lira volatility and managing increased USD funding needs, greater volumes of hard currency liquidity and settling FX payments across a basket of currencies and markets
- As disruption in the Strait of Hormuz has sent tremors throughout trade and supply chains, where have liquidity pressures been most severe and how have Turkish banks and firms deployed capital relief?
- Imports and inventory: How lenders have delivered greater headroom with tools such as larger letters of credit and more tailored import and trade finance facilities
- As working capital and cash conversion cycles have lengthened for many Turkish firms, how have local banks adjusted their solutions to plug liquidity gaps and protect client balance sheets and cashflows?

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

Zeynep Kadioglu Sen, Group Director, Treasury & Corporate Finance, Tekfen Holding

Çağdaş Özvardar, Treasury Director, Europe & Turkey, Vinmar International

10.05-10.35

Maintaining Turkish export momentum as trade reconfigures and evolves

With Türkiye extending its streak of record-breaking trade volumes there are bright spots for domestic exporters amidst an otherwise turbulent global landscape. Goods and services exports surpassed US\$400bn for the first time year-on-year and some months saw foreign trade volumes grow over 20 percent (year-on-year), while corporate tax rate cuts for exporting manufacturers have been promised as part of a recent tax reform package. With both policy and trade data underlining the strengths of Türkiye as a trade and industrial hub, this panel will assess the trajectory for Turkish exports and how domestic producers can remain competitive in Europe and beyond. Themes for discussion will include:

- Global trade reconfiguration and how Turkish firms are adjusting exports and keeping trade agile as trade and supply chain corridors shift and evolve
- As Türkiye's export model is increasingly challenged in Europe by markets such as India and China, how can Turkish exporters differentiate themselves and underline value through quality, value-addition and other factors?
- Emerging regions and trade opportunities and the priorities of Turkish exporters to accelerate trade deepening
- How can local banks and FIs deliver more flexible trade finance solutions and accommodate exports in more volatile frontier markets?
- Which sectors are likely to drive the next wave of export innovation and how can Türkiye keep its industrial hub on the frontlines?

Ahmet Güneş Söğütüoğlu, Partner, Tax Services Leader, Deloitte

Ibrahim Emre Saylan, Vice-President, Finance & Sourcing, TEI

10.35-11.10 Networking break

“The professionalism of the organisation, the diversity of participants, and the quality of the discussions all made GTR Türkiye a highly impactful gathering.”

H Delipoyraz, Turko Teknik Yapı Malz. San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.

“A very good event for hearing real life experiences from different windows on foreign trade finance.”

O Topal, Emre Ecza İlaç Aşı Sanayi Ticaret ve Dan. Limited Şti.

“GTR has always been the best platform for networking and discussing new financing tools and latest trends. GTR events are inspiring for the future of trade finance.”

H Ekici, Akbank

Tuesday 20 October **Morning Stream A & Stream B**

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

Stream A

11.10-11.55

How are MDBs growing their footprint in Türkiye to help meet domestic liquidity needs?

The appetite for enabling Turkish trade has been accelerating among global FIs and multilateral development banks (MDBs), with a growing cohort of financial bodies partnering with Turkish lenders and deploying substantial liquidity injections to help expand local lending capacity. From the provision of direct credit lines and working capital facilities to the offering of credit guarantees that can absorb Turkish bank commercial risk, MDBs are an increasingly important enabler for facilitating Turkish trade and exports. Hearing from some of the leading institutions with a footprint in Türkiye, this panel will explore the outlook for MDB operations and how long-term strategies for areas such as liquidity injections and trade enablement are being designed, with points for discussion including:

- A stocktake on MDB operations in Türkiye and the appetite, strategy and trajectory for MDB programmes and where they see Turkish trade capabilities growing in the years ahead
- The MDB instruments proving successful with local banks and how each FI are deploying a range of tools from SCF and factoring to guarantees and vanilla trade loans
- As gaps exist across local FI risk participation structures, what steps can MDBs take to widen risk-sharing utilisation and go further to help Turkish banks and exporters enter new export markets?
- Digitisation strategies for SME pain points and where MDBs are coordinating local activities to address liquidity gaps, credit barrier simplification and the acceleration of domestic trade digitisation

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

Can Sütken, Unit Head (Central and West Asia), Trade & Supply Chain Finance, Asian Development Bank (ADB)

Nana Khurodze, Associate Director, TFP, EBRD Financial Institutions, EBRD

Ahmed Hanaa Eldin Mohamed, Regional Trade Finance Head, Middle East & Central Asia, International Finance Corporation (IFC)

11.55-12.40

Working capital and operational strategies for keeping SMEs nimble

Despite representing a large portion of the Turkish economy the nation's SMEs are often unable to access trade finance liquidity in the volumes they need, with a combination of factors from tight commercial lending limits to collateral and creditworthiness hurdles keeping credit flows less mobile. By leaning on agility and variety however both Turkish firms and lenders can unlock more liquidity across the market, from diversifying product availability with tools such as factoring and supply chain finance (SCF) to optimising company operations and their balance sheets. As the finance ecosystem remains eager to lend and innovate this session will consider how Turkish SMEs and FIs can squeeze more capital out of a tight lending market, with points for discussion including:

- Reevaluating bankability: Where flexibility on lending criteria can help ease finance limits, such as leaning more on invoice and trade flow health for creditworthiness and asset-based lending for collateral models
- How Turkish SMEs and exporters are optimising trapped invoices and unlocking liquidity as trade disrupters and cashflow bottlenecks persist
- With tools like factoring and SCF continuing to emerge as useful alternatives for liquidity deployment, what steps can FIs take to scale capacity in Türkiye and improve product accessibility?
- Hedging strategies, multi-currency accounts and tools Turkish SMEs can take to limit FX exposure and sudden liquidity and cash conversion gaps

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

Tarık Güleriyüz, Partner, Güleriyüz Partners

Yash Agrawal, Executive Director, Head of Corporate Sales UK, Standard Chartered Bank

Joshua Kroeker, Chief Executive Officer, Mitigram

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

12.40-14.00 Lunch

Stream B

11.10-11.55

How can Türkiye continue to enhance its geostrategic advantage and seize new trade opportunities?

With conflict in the Strait of Hormuz and wider Middle East region continuing to endure, Türkiye's geostrategic advantage continues to extend, with shifting power statuses and corridor risks presenting new opportunities to seize. From Türkiye's role as a logistical hub and potential alternative for land and maritime corridors to its deepening trade ties with frontier markets, Türkiye remains poised to fill vacuums emerging as global trade reconfigures. While operational challenges such as FX volatility and squeezed corporate margins might complicate this journey, this session will assess the trajectory for global trade reconfiguration and how Türkiye's corporate leaders can entrench footprints across new corridors. Themes for consideration will include:

- The reshaping of global and regional trade routes and the emerging potential for Türkiye as a permanent strategic bridge between the Gulf, Europe and Asia
- An investment outlook: Infrastructure development needs across ports, rail and logistics and the pool of capital and lenders that can enable corridor construction
- As global trade flows continue to shift, how are Turkish corporates adapting procurement and inventory and are firms prioritising resilience or efficiency across new routes and supply chains?
- Operating pressures and how global companies are managing stresses such as elevated borrowing costs, energy price shocks, currency volatility and interest rate exposure
- With capital requirements high for entering new and frontier markets, how can Turkish financiers go further to deploy long-term trade finance solutions and what is the appetite for financing trade in higher risk regions?

Dr Cenk Gultekin, Chief Investment Officer, ZE Holding

Zahit Cetin, Chief Executive Officer, Ulusoy Un

Adnan Karagözlü, Director, Trade Finance & Treasury, Baymineral

11.55-12.40

A checklist for production and supply chain resilience as a Turkish manufacturer

Across Turkish manufacturers, corporates and other supply chain nodes the compounding effects of trade disruption have been difficult to navigate, from heightened input costs, freight rates and delivery delays to diminished inventories and order books. As Turkish firms press ahead with managing complex value chains and operations, this session will examine the producer strategies for steering through supply chain disruption and where trade finance tools have been useful at overcoming bottlenecks, looking at:

- How attitudes around supplier diversification and nearshoring are shifting for Turkish firms and how these models are fitting into corporate supply chain strategy
- Protecting order books as freight costs and longer shipping routes disrupt trade and how vendors have adjusted operations to deliver existing orders and their backlogs
- Inventory and liquidity crunches and where tools such as SCF and inventory finance have helped lubricate trade when flares and bottlenecks emerge
- With costs across energy, trade and production all rising, what steps have Turkish manufacturers taken to protect margins and where have trade financing solution been most effective at keeping balance sheets liquid?

Hikmet Gümüşer, Member of Board, Kipas Holding
Özkan Atila, Group Chief Financial Officer, Selçuklu Holding

12.40-14.00 Lunch

Tuesday 20 October **Afternoon Stream A**

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

Stream A: Türkiye trade tech roadshow

14.00-14.30

Türkiye's first mover and deploying digital LCs to market

While the technology behind electronic trade documents and paperless trade financing have been evolving in recent years, a core sticking point for commercial expansion has been a hesitancy for first movers, with banks and FIs often reluctant to initiate digital trade transactions, with digital letters of credit (LC) no exception.

Charting the journey of this digital first GTR will assess areas such as the operational process between the applicant, issuer, client and their bank, the digital originality of all shipping documents and how their reliability and verifiability were preserved. Looking further ahead discussion will also consider the next phases for fully-digital trade transactions and the practical steps for enabling greater foreign trade volumes with digital LCs.

“A high-quality event, very professional and a very good networking opportunity.”

A Balaceanlı, Diot Siaci

14.30-15.00

Rapid cross-border payments and the innovation pipeline for end-to-end systems

For many Turkish firms and especially those among the SME tranche any frictions across cross-border payments can add unnecessary complexities to trade portfolios, with areas such as processing delays, traceability issues and hidden fees disrupting not just a trade transaction but cashflow predictability. To address this, Akbank has recently partnered with Swift on the coordination of their new cross-border payment framework, joining a small coalition of banks that are offering Swift's new end-to-end payment initiative to clients.

Considering what the future of streamlined cross-border payments can mean for Turkish firms and exporters, this fireside chat will host both Akbank and Swift for a stocktake on the new payment scheme and where payment transfer bottlenecks are being addressed, payment routes expanded and transparency enhanced for clients. Conversation will also centre around the unlocking and de-risking of payments across previously difficult and untapped markets as well as the outlook for future collaboration and where seamlessness might be innovated next for payments.

Özlem Erdolu, Vice-President, Cash Management Products, Akbank

Hikmet Can Yilmazsoy, Head, Türkiye, Caucasus and Central Asia, Swift

15.00-15.30

Paperless trade commercialisation and Türkiye's growing leadership role

While many practitioners rightly discuss logistical bottlenecks, shipping delays and procurement challenges when analysing trade barriers, the slow and costly nature of paper-based processes remains a large contributor to trade inefficiencies. From verification delays as paper documents move through transactions to the risks of document forgery and manual errors, the transition to paperless trade and digital trade facilitation offers much for Turkish firms and cost-effective trade. With a fragmentation of solution providers constraining commercialisation further, this session is pleased to welcome Interzoon, with an analysis of their expanding closed-loop platform and plans to simplify Turkish trade across a number of regions, with areas for discussion including:

- An assessment of the proof of concept pilot schemes and the lessons learned from technology trialing, operating in different markets and the collaboration with local FIs and organisations
- How companies, banks and other stakeholders have engaged with end-to-end electronic transactions and the benefits this has provided so far across customs, logistics and supply chain operations
- How is Interzoon evolving its activity in Central Asia and which markets are targeted next for digital trade interlocks with Turkish companies and stakeholders?
- Where are the key pain points for paperless trade adoption and acceptance and how can Turkish companies, FIs and policymakers make meaningful efforts to reduce barriers?

15.30-16.00 **Networking break**

“I’m so glad I had the chance to deliver a keynote on IGE’s services that help exporter SMEs access the funds they need. It was a great opportunity to meet exporters from across Türkiye and share our message.”

F T Topaç, IGE

“This was without a doubt the most successful GTR Türkiye so far! The Yapı Kredi family were delighted to see all our clients leaving with such positive impressions. The session topics were thoughtfully selected, and the speakers delivered outstanding insights.”

M Degirmenci, Yapı Kredi

“Very good streams, excellent networking, great themes. Thanks for everything!”

S Erel, Norm Holding

Tuesday 20 October **Afternoon Stream B** & Plenary

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

Stream B

14.00-14.45

An ECA outlook: Pinpointing the market and facility appetite in Türkiye

A vote of confidence for the Turkish economy has been the growing appetite among global export credit agencies (ECAs) to support deal activity across Türkiye, with investment, syndicated loans and guarantees distributed across big-ticket projects and SME facilities. Multi-party financing structures are increasingly used for renewable energy infrastructure and meeting Türkiye's national decarbonisation targets, while local banks on-lend SME liquidity – injected by ECAs and MDBs – for SME working capital and climate and energy resilience. As foreign currency loan restrictions are also unwound for domestic renewable energy projects, this panel will consider the outlook for ECA activity in Türkiye and where practitioners are prioritising investment, with points for consideration including:

- The future of ECA co-financing and risk-sharing arrangements and what larger and more complex financing opportunities might mean for the Turkish project pipeline
- Foreign currency flexibility and how deal volumes might grow as project investment – and the appetite of ECA guarantors – is unlocked
- How is the perception of Turkish risk evolving among global banks, FIs and ECAs?
- On-lending for working capital and where SME facilities can be deployed to address key real economy financing gaps
- The pipeline of Turkish infrastructure projects beyond energy transactions and where these can align with domestic objectives for production and trade
- Applying a near and longer-term perspective, which factors – from inflation, FX volatility and sovereign risk – remain the biggest considerations when underwriting Turkish transactions?

Murat Sarikaya, Co-Chair, Finance Chapter, World Association for Public-Private Partnerships (WAPPP) & Chief Financial Officer, 1915 Canakkale Bridge
Anna Flock Hedin, Senior Underwriter, EKN

14.45-15.30

Contractor projects in transition: Sector strategies for finance and delivery

Turkish contractors remain one of the world's largest overseas delivery partners for infrastructure projects, completing over 300 last year across a variety of regions with a total value of over US\$20bn. Despite the long and proven timeline of delivery successes, the market – and needs of Turkish contractors – remains in transition, with a more fragmented trade and geopolitical environment reshaping the face of infrastructure projects and financing. As pressure points gather such as local content protectionism, finance complexity and geopolitical schisms, this session will assess the trajectory for the Turkish contractor market and how the sector can remain ahead as the conditions of strategic project financing evolve. Points for discussion will include:

- The changing face of project priorities and how contractors are looking beyond roads and bridges and towards strategic infrastructure such as ports, logistics and energy
- Long-term financing and where financing structures are evolving for contractors across ECAs, MDBs, commercial lenders and other capital pools
- Amid heightened global risks how are Turkish contractors adopting enhanced risk management strategies for factors such as currency volatility, supply chain disruption, sanctions exposure and political risk?
- Cross-border supply chains: Contractor priorities for minimising shocks across cost, procurement needs, long supply lines and localisation rules
- With the sector also facing prolonged and sudden bouts of trade disruption, what finance and operational lessons have contractors learned across long-duration infrastructure projects?

Ebrunur Kapucu Yıldız, Project Finance Director, Limak Holding

15.30-16.00 **Networking break**

Plenary

16.00-16.30

Modernising corporates and FI operations with digital and AI tools

With financial and operational resilience emerging as an integral priority for Turkish firms, both corporates and banks are increasingly leaning on technology and strategic enablers to optimise operations. From utilising AI for manual process automation to developing real-time forecasting through treasury digitisation, businesses across Türkiye are streamlining workflows and unlocking much needed capital breathing room. Taking stock of the levers, tools and strategies emerging for operational leanness, this session will examine where Turkish firms and FIs are innovating systems and how businesses – especially those less inclined to modernise – can overcome transformation obstacles, with themes for discussion including:

- AI in practice: Examples of value creation across workflow automation, self-executing transactions and documentary checks and priorities for simplifying corporate adoption
- Treasury and working capital digitisation and how firms can achieve greater visibility over liquidity, cashflow, invoices, balance sheets and payment processes
- From a lender perspective, what are Turkish banks prioritising for AI and digitisation upgrades? How comfortable are FIs for automating banking services and trade finance execution?
- Where do banks see the biggest benefits from digital on-boarding and opportunities for real-time client connectivity?

Moderator: Tayfun Uğur, Founding Member, Turkish Economic & Social Studies Foundation (TESEV); Board Member, British Chamber of Commerce in Turkey (BCCT)

Joel Schrevers, Solutions Director, Product Management, China Systems

“Events like GTR Türkiye continue to serve as a vital platform for collaboration, innovation, and dialogue between the private and public sectors – contributing to a more resilient and dynamic trade finance landscape in Türkiye and beyond.”

H Ülgen, Nobel İlaç

16.30-17.00

Anchored in history: Bills of lading and a snapshot of Turkish maritime trade

For hundreds of years Türkiye has remained not just a leading maritime nation but an influential architect for seaborne law and documentation, with its influence over shipping documents such as bills of lading underpinned by its historical position at the heart of global trade routes. As one of the oldest cogs of trade finance law still in operation today, bills of lading have facilitated the passage of goods for centuries, with a long paper trail connecting present day with hundreds of years of maritime history.

While many of these documents have been lost and destroyed over time, some dedicated hobbyists are committed to preserving these paper copy transactions, with this presentation seeing one of Türkiye's leading trade law archivists and collector of copies dating back to 1680 examining over 400 years of Turkish and global maritime trade, considering how history and culture have evolved alongside the footprints of commerce, and what it can teach modern day practitioners about the development of maritime law and Türkiye's role within trade history.

Ahmet Aytoğan, Bill of Lading Collector, Trainer & Consultant in conversation with **Rıza Kadilar**, Founder & Mentor, K Ventures

17.00-17.05

Chair's closing remarks followed by evening networking reception

Rıza Kadilar, Founder & Mentor, K Ventures

Salı, 20 Ekim **Sabah**

08.00-09.00 Kayıt ve ikram

09.00-09.05

Oturum Başkanının açılış konuşması

Rıza Kadılar, Kurucu ve Mentor, K Ventures

09.05-09.35

Makroekonomik fırtınalara göğüs germek ve Türkiye'yi bir yatırım üssü olarak güçlendirmek

Yıl ilerlerken ve küresel ticaretin kaderi Orta Doğu'daki kınlgan bir barışa bağlıyken, yerel ve küresel piyasaların üzerinde kriz bulutları dolaşmaya devam etse de Türk ekonomisi bu süreçten dirençle çıkmayı başardı. Enerji ticaretindeki kronik tehditlerden tedarik zinciri ve stok şoklarına, tırmanan enflasyon risklerinden artan borçlanma maliyetlerine kadar pek çok engelle karşılaştı Türkiye; rekor kıran ihracat rakamları ve ticaret ile yatırım merkezi konumunu pekiştiren politika reformlarıyla ticaret misyonuna kararlılıkla bağlı kaldı. Küresel ticaret ve sermaye akışları yeniden şekillenirken Türkiye, serbestçe hareket eden fonları çekmek açısından benzersiz bir konumda bulunuyor; ancak Türk şirketlerinin, finans kuruluşlarının ve politika yapımcılarının karmaşık makroekonomik darboğazlar arasında yollarını bulmaya devam etmesi gerekiyor. Bu açılış oturumunda, Türkiye'nin bu dalgalı konjonktürde rekabet gücünü koruması ve küresel sermaye için cazip bir merkez olmayı sürdürmesi adına atılması gereken stratejik adımlar aşağıdaki başlıklar çerçevesinde ele alınacak:

- Kesinti ve aksamlara genel bakış: Orta Doğu'daki gerilimin dalgalı bir seyir izlediği bu ortamda enflasyon, faiz oranları ve fiyat şokları nasıl şekillenecek; Türkiye'deki piyasa aktörleri bu belirsizlikleri en iyi şekilde nasıl yönetebilir?
- Ticari ve finansal tamponları güçlendirerek Türkiye'nin küresel ekonomik şoklara karşı dayanıklılığını teminat altına alacak öncelikler
- Türkiye'nin küresel sermaye için güvenli bir liman olarak yükselen profili ve politika yapımcılarının ülkeyi nasıl bir yatırım ve likidite merkezine dönüştürebileceği
- Küresel ticaret parçalanmaya ve kabuk değiştirmeye devam ederken, Türk firmaları ve ihracatçıları operasyonlarını korurken yeni ticaret fırsatlarını nasıl yakalayabilir?
- Türk bankalarının ve kreditorlerinin farklılaşan likidite ihtiyaçları ile yerli ve uluslararası sermayenin finansman açıklarını kapatmadaki rolü

09.35-10.05

Ticari darboğazlar ve kritik likidite noktaları: Dayanıklılık için banka ve şirket stratejileri

Türk ekonomisi ticari türbülansları ve kriz noktalarını atlattıysa da, birçok yerli firma için likidite ve işletme sermayesi baskısını göğüslemek operasyonel anlamda sıcak bir gündem maddesi olmaya devam ediyor. Uzayan işletme sermayesi ve alacak tahsilat sürelerinden artan ithalat maliyetlerine ve döviz ihtiyaçlarına kadar, her ölçekten işletme ticari dengeleri sarsan etkenler karşısında likidite yönetimini son derece esnek tutmak zorunda kaldı. Bu sabahki ana panelde; ticaret operasyonlarının finansmanında şirketlerin ve kreditorlerin güncellenen stratejileri ile sektör temsilcilerinin sahada uyguladığı anlık çözümler değerlendirilecek ve şu konular mercek altına alınacak:

- Türk lirasının volatilitesi, artan ABD doları fonlama ihtiyacının yönetimi, yüksek hacimli döviz likiditesi ve farklı para birimleriyle piyasa genelinde yapılan döviz ödemelerinin takası
- Hürmüz Boğazi'ndeki aksamlar ticaret ve tedarik zincirlerinde deprem etkisi yaratırken, likidite baskıları en çok nerelerde hissedildi; Türk bankaları ve firmaları sermaye rahatlamasını sağlamak için nasıl adımlar attı?
- İthalat ve stok yönetimi: Kreditorlerin, daha yüksek limitli akreditifler ve terzi usulü ithalat ile ticaret finansmanı imkanları gibi araçlarla firmalara nasıl hareket alanı sağladığı
- Birçok Türk firması için işletme sermayesi ve nakde dönüşüm süreleri uzarken, yerli bankaların likidite açıklarını kapatmak ve müşterilerinin bilançoları ile nakit akışlarını korumak adına çözümlerini nasıl uyarladığı

Moderatör: Şeniz Doğu Duran, Başkan Yardımcısı, Ticaret Finansmanı Satış ve Ürün Yönetimi, Global, Akbank

Zeynep Kadioğlu Şen, Grup Direktörü, Hazine ve Kurumsal Finansman, Tekfen Holding

Çağdaş Özvardar, Hazine Direktörü, Avrupa ve Türkiye, Vinmar International

10.05-10.35

Ticaret yeniden şekillenirken Türk ihracatındaki ivmeyi korumak

Türkiye'nin rekor kıran ticaret hacmi serisini sürdürmesi, küresel çaptaki çalkantılı tabloya rağmen yerli ihracatçıları için umut verici bir tablo sunuyor. Mal ve hizmet ihracatı yıllık bazda ilk kez 400 milyar ABD Doları eşliğini aştı ve bazı aylarda dış ticaret hacmi yıllık %20'nin üzerinde büyüme kaydetti; ayrıca son vergi reform paketi kapsamında ihracatçı üreticilere kurumlar vergisi indirimi sözü verildi. Gerek uygulanan politikalar gerekse ticaret verileri Türkiye'nin bir ticaret ve sanayi üssü olarak gücünü teyit ederken, bu panel Türk ihracatının geleceğini ve yerli üreticilerin Avrupa ve ötesindeki pazarlarda rekabetçiliğini nasıl koruyabileceğini değerlendirecek. Tartışılacak başlıca konular:

- Küresel ticaretin yeniden yapılanması; ticaret ve tedarik zinciri koridorları kayıp kabuk değiştiren Türk firmalarının ihracatlarını nasıl uyarladığı ve ticari esnekliğini nasıl koruduğu
- Türkiye'nin ihracat modeli Avrupa'da Hindistan ve Çin gibi rakip pazarların baskısını giderek daha fazla hissederken, Türk ihracatçılarının kalite, katma değer ve alternatif unsurlarla kendilerini nasıl farklılaştırabileceği ve sundukları değeri nasıl öne çıkarabileceği
- Gelişmekte olan bölgeler, yeni ticari fırsatlar ve Türk ihracatçıların pazar derinliğini artırmaya yönelik öncelikleri
- Yerli bankaların ve finans kuruluşlarının daha esnek ticaret finansmanı çözümlerini nasıl sunabileceği ve daha yüksek volatiliteye sahip sınır pazarlarında ihracatı nasıl destekleyebileceği
- İhracatta yeni inovasyon dalgasına hangi sektörlerin öncülük etmesinin beklendiği ve Türkiye'nin sanayi üssü konumunu en ön saflarda nasıl tutabileceği

Ahmet Güneş Söğütlüoğlu, İş Ortağı, Vergi Hizmetlerinden Sorumlu Yönetici, Deloitte

İbrahim Emre Saylan, Başkan Yardımcısı, Finans ve Tedarik, TEİ

10.35-11.10 Networking arası

“Organizasyonun profesyonelliği, katılımcıların çeşitliliği ve tartışmaların niteliği GTR Türkiye'yi son derece etkili bir buluşma noktası haline getirdi.”

H Delipoyraz, Turko Teknik Yapı Malz. San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.

“Dış ticaret finansmanına dair farklı pencerelerden saha deneyimlerini dinlemek açısından çok başarılı bir etkinlik.”

O Topal, Emre Ecza İlaç A.Ş. Sanayi Ticaret ve Dan. Limited Şti.

“GTR, networking yapmak, yeni finansman araçlarını ve son trendleri tartışmak için her zaman en iyi platform olmuştur. GTR etkinlikleri, ticaret finansmanının geleceği için ilham verici.”

H Ekici, Akbank

Salı, 20 Ekim Sabah Akiş A Akiş B

Akiş A veya Akiş B'den birini seçebilirsiniz

A Oturumu

11.10-11.55

Çok taraflı kalkınma bankaları (MDB'ler), yerel likidite ihtiyaçlarının karşılanmasına yardımcı olmak adına Türkiye'deki varlıklarını nasıl genişletiyor?

Türk ticaretini destekleme arzusu, küresel finans kuruluşları ve çok taraflı kalkınma bankaları (MDB'ler) arasında giderek ivme kazanıyor; nitekim artan sayıda finans kuruluşu, yerel kredi kapasitesini genişletmek amacıyla Türk krediörlerle ortaklıklar kuruyor ve piyasaya önemli miktarlarda likidite sağlıyor. Doğrudan kredi hatları ve işletme sermayesi imkanlarının sağlanmasından, Türk bankalarının ticari riskini üstlenebilecek kredi garantilerinin sunulmasına kadar pek çok araçla MDB'ler, Türk ticaretini ve ihracatını kolaylaştırmada giderek daha kritik bir kilit oyuncu haline geliyor. Türkiye'de varlık gösteren öncü kurumlardan görüşlerin dinleneceği bu panelde, MDB operasyonlarının geleceği ile likidite enjeksiyonları ve ticaretin kolaylaştırılması gibi alanlara yönelik uzun vadeli stratejilerin nasıl kurgulandığı mercek altına alınacak ve şu başlıklar tartışılacak:

- Türkiye'deki MDB operasyonlarına genel bir bakış; MDB programlarının iştahı, stratejisi ve izleyeceği seyir ile önümüzdeki yıllarda Türk ticaret kapasitesinin nerelerde büyüyeceğine dair öngörüler
- Yerli bankalarda başarı sağlayan MDB enstrümanları ile finans kuruluşlarının tedarik zinciri finansmanından (SCF) faktoringe, garantilerden standart ticaret kredilerine kadar uzanan araç yelpazesini nasıl sunduğu

- Yerel finans kuruluşlarının risk katılım mekanizmalarında eksiklikler yaşanırken MDB'ler; risk paylaşımı modellerini yaygınlaştırmak, Türk bankalarının ve ihracatçıların yeni pazarlara girişini desteklemek adına ne tür adımlar atabilir?
- KOBİ'lerin yaşadığı sıkıntılara yönelik dijitalleşme stratejileri ve MDB'lerin likidite açıklarını kapatmak, kredi engellerini basitleştirmek ve yerel ticarete dijitalizasyonu hızlandırmak adına yerel faaliyetlerini nasıl koordine ettikleri

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

Can Sütken, Birim Başkanı (Orta ve Batı Asya), Ticaret ve Tedarik Zinciri Finansmanı, Asya Kalkınma Bankası (ADB)

Nana Khurodze, Direktör Yardımcısı, TFP, EBRD Finansal Kuruluşlar, EBRD

Ahmed Hanaa Eldin Mohamed, Bölgesel Ticaret Finansmanı Başkanı, Orta Doğu ve Orta Asya, Uluslararası Finans Kurumu (IFC)

11.55-12.40

KOBİ'lerin esnek kalmasını sağlayacak işletme sermayesi ve operasyonel stratejiler

Ülke ekonomisinin büyük bir bölümünü oluşturmalarına rağmen Türkiye'deki KOBİ'ler, katı ticari kredi limitlerinden teminat ve kredi değerliliği engellerine kadar birçok etkenin bir araya gelmesiyle kredi akışlarının kısıtlanması nedeniyle çoğu zaman ihtiyaç duydukları hacimde ticaret finansmanı likiditesine erişemiyor. Bununla birlikte, çevikliğe ve ürün çeşitliliğine dayanarak hem Türk firmaları hem de krediörler; faktoring ve tedarik zinciri finansmanı (SCF) gibi araçlarla ürün yelpazesini genişletmekten şirket operasyonlarını ve bilançolarını optimize etmeye kadar birçok adımla piyasada daha fazla likiditenin önünü açabilir. Bu oturumda, finans ekosistemi kredi sağlama ve inovasyon konusunda iştahını korurken, Türk KOBİ'lerinin ve finans kuruluşlarının daralan bir kredi piyasasından nasıl daha fazla sermaye yaratabileceği değerlendirilecek ve şu hususlar ele alınacak:

- Banka nezdinde kredibilitenin (bankability) yeniden değerlendirilmesi: Kredi değerliliği için fatura ve ticaret akışının sağlığına, teminat modelleri içinse varlığa dayalı kredilendirmeye daha fazla dayanmak gibi borç verme kriterlerindeki esnekliğin finansman limitlerini esnetmeye nasıl yardımcı olabileceği

- Ticari aksamalar ve nakit akışı darboğazları sürerken, Türk KOBİ'lerinin ve ihracatçıların tahsil edilemeyen faturaları nasıl optimize ettiği ve likidite serbestisini nasıl sağladığı
- Faktoring ve SCF gibi araçlar likidite aktarımı için yararlı alternatifler olarak öne çıkmaya devam ederken, finans kuruluşlarının Türkiye'deki kapasiteyi büyütme ve ürün erişilebilirliğini artırmak adına atabileceği adımlar
- Türk KOBİ'lerinin döviz riskini, ani likidite ve nakde dönüşüm açıklarını kısıtlamak amacıyla başvurabileceği riskten korunma (hedging) stratejileri, çoklu para birimli hesaplar ve araçlar

Çağatay Baydar, FCI Başkan Yardımcısı ve TEB Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı

Tarık Güleriyüz, Ortak, Güleriyüz Partners

Yash Agrawal, İcra Direktörü, Birleşik Krallık Kurumsal Satış Başkanı, Standard Chartered Bank

Joshua Kroeker, İcra Kurulu Başkanı, Mitigram

Altuğ Çetinbaş, Direktör, Finansal Kurumlar Birliği (FKB)

12.40-14.00 Öğle yemeği

“Konferans fevkalade iyi organize edilmişti ve ufuk açııcıydı. Katılımcı profili tam da görmeyi umduğum nitelikteydi. İhracat stratejisine ilişkin birçok değerli öngörü kazandım ve harika bağlantılar kurdum.”

B Cin, Hedef Tekstil Triko

“GTR Türkiye gibi etkinlikler; hem özel sektör ile kamu sektörü arasında iş birliği, inovasyon ve diyalog için hayati bir platform işlevi görmeye hem de Türkiye ve diğer ülkelerde daha dirençli ve dinamik bir ticaret finansmanı ekosistemine katkıda bulunmaya devam ediyor.”

H Ülgen, Nobel İlaç

Salı, 20 Ekim Sabah Akiş A Akiş B

Akiş A veya Akiş B'den birini seçebilirsiniz

B Oturumu

11.10-11.55

Türkiye jeostratejik avantajını pekiştirmeye ve yeni ticari fırsatları yakalamaya nasıl devam edebilir?

Hürmüz Boğazı ve geniş Orta Doğu coğrafyasındaki gerilimler sürerken, değişen güç dengeleri ve koridor risklerinin yakalanacak yeni fırsatlar sunmasıyla Türkiye'nin jeostratejik avantajı daha da belirginleşiyor. Türkiye; lojistik bir merkez ve kara ile deniz koridorları için potansiyel bir alternatif olma rolünden, sınır pazarlarıyla derinleşen ticari bağlarına kadar, küresel ticaret yeniden yapılanırken ortaya çıkan boşlukları doldurmaya hazır konumunu koruyor. Döviz volatilitesi ve daralan şirket kâr marjları gibi operasyonel zorluklar bu süreci karmaşılaştırabilse de bu oturum, küresel ticaretin yeniden yapılanma seyrini ve Türk şirket liderlerinin yeni koridorlarda varlıklarını nasıl sağlamlaştırabileceğini değerlendirecek. Ele alınacak başlıca konular:

- Küresel ve bölgesel ticaret rotalarının yeniden şekillenmesi ve Körfez, Avrupa ile Asya arasında kalıcı bir stratejik köprü olarak Türkiye'nin öne çıkan potansiyeli
- Yatırım perspektifi: Limanlar, demiryolları ve lojistik genelindeki altyapı geliştirme ihtiyaçları ile koridor yapımını olanaklı kılacak sermaye ve kreditor havuzu

- Küresel ticaret akışları yön değiştirmeyi sürdürürken, Türk şirketleri tedarik ve stok süreçlerini nasıl uyarlıyor; firmalar yeni rotalar ve tedarik zincirlerinde dayanıklılığa mı yoksa verimliliğe mi öncelik veriyor?
- Operasyonel baskılar ile küresel şirketlerin yüksek borçlanma maliyetleri, enerji fiyat şokları, döviz volatilitesi ve faiz riski gibi gerilim noktalarını nasıl yönettiği
- Yeni ve sınır hattındaki pazarlara giriş için sermaye gereksinimleri yüksek seyrederken, Türk finansörleri uzun vadeli ticaret finansmanı çözümleri sunmak adına daha ileri nasıl gidebilir ve yüksek riskli bölgelerdeki ticareti finanse etme iştahı ne durumdadır?

Dr. Cenk Gültekin, Yatırımlardan Sorumlu Üst Düzey Yönetici (CIO), ZE Holding

Zahit Cetin, İcra Kurulu Başkanı (CEO), Ulusoy Un
Adnan Karagözlü, Direktör, Ticaret Finansmanı ve Hazine, Baymineral

“GTR, networking yapmak, yeni finansman araçlarını ve son trendleri tartışmak için her zaman en iyi platform olmuştur. GTR etkinlikleri, ticaret finansmanının geleceği için ilham verici.”

H Ekici, Akbank

11.55-12.40

Türk üreticiler için üretim ve tedarik zinciri dayanıklılığı kontrol listesi

Yükselen girdi maliyetleri, navlun fiyatları ve teslimat gecikmelerinden eriyen stoklara ve sipariş defterlerine kadar ticari aksamaların birikerek artan etkilerini göğüslemek; Türk üreticileri, şirketleri ve tedarik zincirinin diğer halkaları için yönetilmesi zor bir süreç oldu. Türk firmaları karmaşık değer zincirlerini ve operasyonlarını yönetme kararlılığını sürdürürken, bu oturum üreticilerin tedarik zincirindeki aksamaların üstesinden gelme stratejilerini ve ticaret finansmanı araçlarının darboğazları aşmada nerede faydalı olduğunu şu başlıklar altında inceleyecek:

- Tedarikçi çeşitlendirmesi ve yakın coğrafyadan tedarik (nearshoring) konularındaki yaklaşımların Türk firmaları için nasıl bir değişim geçirdiği ve bu modellerin kurumsal tedarik zinciri stratejisine nasıl entegre edildiği
- Navlun maliyetleri ve uzayan sevkiyat rotaları ticareti sektete uğratırken sipariş defterlerini koruma yolları ile tedarikçilerin mevcut siparişleri ve biriken işleri teslim etmek adına operasyonlarını nasıl uyarladığı
- Stok ve likidite sıkışıklıkları ile gerilimlerin ve darboğazların baş gösterdiği anlarda tedarik zinciri finansmanı (SCF) ve stok finansmanı gibi araçların ticareti akıcı kılmada nerede devreye girdiği
- Enerji, ticaret ve üretim kalemlerindeki maliyetler tırmanıştayken, Türk üreticilerinin kâr marjlarını korumak adına attığı adımlar ve ticaret finansmanı çözümlerinin bilançoları likit tutmak konusunda en etkili olduğu noktalar

Hikmet Gümüşer, Yönetim Kurulu Üyesi,

Kipaş Holding

Özkan Atıla, Grup Finans Direktörü (CFO),

Selçuklu Holding

12.40-14.00 Öğle yemeği

“GTR Türkiye; ticaret, finans ve ekonomik trendler üzerine ufuk açıcı diyaloglar için öncü bir forum olmaya devam ediyor. Bu yılki panele katkıda bulunmak, kıymetli uzmanlar ve piyasa katılımcılarıyla görüş alışverişinde bulunmak bir onurdu. Tartışmaların enerjisi ve kalitesi gerçekten ilham vericiydi.”

M Yazgan, Beko

“Çok başarılı oturumlar, mükemmel bir networking, harika temalar... Her şey için teşekkürler!”

S Erel, Norm Holding

“Üst düzey bir etkinlik; oldukça profesyonel ve son derece başarılı bir networking fırsatı.”

A Balaceanlı, Diot Siaci

Salı, 20 Ekim Öğleden Akış A

Akış A veya Akış B'den birini seçebilirsiniz

A Oturumu: Türkiye ticaret teknolojileri tanıtım turu (roadshow)

14.00-14.30

Türkiye'nin öncü adımı ve dijital akreditiflerin pazarda uygulanması

Son yıllarda elektronik ticaret belgeleri ve kağıtsız ticaret finansmanı teknolojileri önemli ölçüde gelişmiş olsa da, ticarileşmenin önündeki temel engel ilk adıma dair yaşanan tereddüt olmuştur; nitekim bankalar ve finans kuruluşları, tamamen dijital akreditifler (LC'ler) de dahil olmak üzere, dijital ticaret işlemlerini başlatma konusunda genellikle isteksiz davranmışlardır.

Bu dijital dönüm noktasının izlediği yolu ortaya koymak amacıyla GTR; başvuru sahibi, ihbar eden/açan banka ve müşteri arasındaki operasyonel süreçler, tüm nakliye belgelerinin dijital geçerliliği ve bu belgelerin güvenilirliği ile doğrulanabilirliğinin nasıl sağlandığı gibi konuları ele alacaktır. İleriye dönük olarak yapılacak değerlendirmelerde ise, tamamen dijitalleştirilmiş ticaret işlemlerinin sonraki aşamaları ve dijital akreditifler aracılığıyla daha yüksek dış ticaret hacimlerine ulaşılmasını sağlayacak pratik adımlar üzerinde durulacaktır.

“Üst düzey bir etkinlik; oldukça profesyonel ve son derece başarılı bir networking fırsatı.”

A Balaceanlı, Diot Siaci

14.30-15.00

Hızlı sınır ötesi ödemeler ve uçtan uca sistemler için inovasyon hattı

Birçok Türk firması ve özellikle KOBİ segmentindekiler için sınır ötesi ödemelerde yaşanan her türlü pürüz, ticari portföylere gereksiz karmaşıklıklar yükleyebilir; işlem gecikmeleri, izlenebilirlik sorunları ve gizli masraflar gibi unsurlar yalnızca tek bir ticari işlemi değil, nakit akışının öngörülebilirliğini de sekteye uğratar. Bu sorunu çözmek amacıyla Akbank, yakın zamanda yeni sınır ötesi ödeme altyapısının koordinasyonunda Swift ile ortaklık kurarak Swift'in yeni uçtan uca ödeme girişimini müşterilerine sunan küçük bir bankalar konsorsiyumuna katıldı.

Yalınlaştırılmış sınır ötesi ödemelerin geleceğinin Türk firmaları ve ihracatçıları için ne anlama geleceğini değerlendiren bu samimi sohbet; yeni ödeme düzenine genel bir bakış atmak, ödeme transferi darboğazlarının nerede çözüldüğünü, ödeme rotalarının nasıl genişletildiğini ve müşteriler için şeffaflığın nasıl artırıldığını ele almak üzere hem Akbank'ı hem de Swift'i konuk edecek. Görüşme ayrıca; daha önce girilmesi zor ve bakır kalmış pazarlardaki ödemelerin önünün açılması ve risklerinin azaltılmasının yanı sıra gelecekteki iş birliği perspektifine ve ödemelerde kesintisizliğin bir sonraki adımda nerede inovasyonla buluşacağına odaklanacak.

Özlem Erdolu, Başkan Yardımcısı, Nakit Yönetimi Ürünleri, Akbank

Hikmet Can Yılmazsoy, Türkiye, Kafkaslar ve Orta Asya Başkanı, Swift

15.00-15.30

Kağıtsız ticaretin ticarileşmesi ve Türkiye'nin büyüyen liderlik rolü

Birçok sektör temsilcisi ticaret engellerini analiz ederken haklı olarak lojistik darboğazları, sevkiyat gecikmelerini ve tedarik zorluklarını tartışsa da, kağıda dayalı süreçlerin yavaş ve maliyetli yapısı ticari verimsizliklerin ana kaynaklarından biri olmayı sürdürüyor. Fiziksel belgelerin işlemler arasında dolaşırken yarattığı doğrulama gecikmelerinden belge sahteciliği ve manuel hata risklerine kadar pek çok unsur göz önüne alındığında, kağıtsız ticarete ve dijital ticaretin kolaylaştırılmasına geçiş, Türk firmalarına ve maliyet etkin ticarete büyük imkanlar sunuyor. Çözüm sağlayıcıların dağınık yapısı ticarileşmeyi daha da kısıtlarken, bu oturum büyüyen kapalı devre platformlarının analizini ve Türk ticaretini birçok bölgede sadeleştirme planlarını paylaşmak üzere Interzoon'u ağırlamaktan memnuniyet duyur; tartışılacak konular şunlardır:

- Konsept kanıtlama (PoC) pilot projelerinin değerlendirilmesi; teknoloji denemelerinden, farklı pazarlarda faaliyet göstermekten ve yerel finans kuruluşları ile organizasyonlarla yapılan iş birliklerinden çıkarılan dersler
- Şirketlerin, bankaların ve diğer paydaşların uçtan uca elektronik işlemlere nasıl dahil olduğu ve bunun gümrük, lojistik ile tedarik zinciri operasyonlarında bugüne kadar sağladığı faydalar
- Interzoon Orta Asya'daki faaliyetlerini nasıl geliştiriyor; Türk şirketleri ve paydaşlarıyla dijital ticaret entegrasyonu sağlamak için bir sonraki aşamada hangi pazarlar hedefleniyor?
- Kağıtsız ticaretin benimsenmesi ve kabul görmesindeki temel sıkıntı noktaları nelerdir; Türk şirketleri, finans kuruluşları ve politika yapıcılarının engelleri azaltmak adına nasıl somut adımlar atabilir?

15.30-16.00 Networking arası

“İGE'nin ihracatçı KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları finansmana erişmelerine yardımcı olan hizmetleri üzerine bir açılış konuşması yapma fırsatı bulduğum için çok mutluyum. Türkiye'nin dört bir yanından gelen ihracatçılarla tanışmak ve mesajımızı paylaşmak adına harika bir fırsattı.”

F T Topaç, IGE

“Şüphesiz bugüne kadarki en başarılı GTR Türkiye etkinliğiydi! Yapı Kredi ailesi olarak tüm müşterilerimizin bu derece olumlu izlenimlerle ayrıldığını görmekten büyük mutluluk duyduk. Oturum başlıkları titizlikle seçilmişti ve konuşmacılar olağanüstü değerli bilgiler paylaştı.”

M Degirmenci, Yapı Kredi

Salı, 20 Ekim Öğleden Akiş B

Akiş A veya Akiş B'den birini seçebilirsiniz

B Oturumu

14.00-14.45

İhracat kredi kuruluşlarına (ECA) genel bakış: Türkiye'deki pazar ve imkan iştahının belirlenmesi

Küresel ihracat kredi kuruluşlarının (ECA'lar) Türkiye genelindeki işlem hacmini destekleme yönünde artan iştahı, Türk ekonomisi için bir güven oyu niteliğinde oldu; nitekim büyük ölçekli projelerden KOBİ imkanlarına kadar geniş bir yelpazede yatırımlar, sendikasyon kredileri ve garantiler tahsis edildi. Çok taraflı finansman yapıları; yenilenebilir enerji altyapısı ve Türkiye'nin ulusal karbonsuzlaşma hedeflerine ulaşmasında giderek daha fazla kullanılırken, yerli bankalar da ECA'lar ve MDB'ler tarafından sağlanan KOBİ likiditesini, KOBİ'lerin işletme sermayesi ile iklim ve enerji dayanıklılığı için aktarmaya (on-lending) devam ediyor. Yerel yenilenebilir enerji projelerine yönelik döviz kredisi kısıtlamalarının da esnetilmesiyle birlikte bu panel; Türkiye'deki ECA faaliyetlerinin geleceğini ve sektör temsilcilerinin yatırımlarda nelerle öncelik verdiğini aşağıdaki başlıklar çerçevesinde ele alacak:

- ECA ortak finansmanı (co-financing) ve risk paylaşımı düzenlemelerinin geleceği ile daha büyük ve karmaşık finansman fırsatlarının Türkiye'nin proje portföyü için ne anlama gelebileceği
- Döviz esnekliği ve proje yatırımlarının —ve ECA garantörlerinin iştahının— önu açıldıkça işlem hacimlerinin nasıl büyüyebileceği
- Küresel bankalar, finans kuruluşları ve ECA'lar nezdinde Türkiye risk algısı nasıl bir değişim geçiriyor?
- İşletme sermayesi için kredi aktarımı (on-lending) ve KOBİ imkanlarının reel ekonomideki temel finansman açıklarını kapatmak üzere nerelerde kullanılabileceği
- Enerji işlemlerinin ötesindeki Türk altyapı projeleri portföyü ve bunların üretim ile ticaretteki ulusal hedeflerle nerede örtüşebileceği
- Yakın ve uzun vadeli bir perspektif uygulandığında; enflasyondan döviz volatilitesine ve ülke riskine kadar hangi faktörler Türkiye işlemlerinin yüklenim (underwriting) süreçlerinde temel değerlendirme unsuru olmaya devam ediyor?

Murat Sarıkaya, Finans Bölümü Eş Başkanı, Dünya Kamu-Özel Ortaklığı Derneği (WAPPP) & Finans Direktörü (CFO), 1915 Çanakkale Köprüsü

Anna Flock Hedin, Kıdemli Risk Yüklenicisi (Underwriter), EKN

14.45-15.30

Dönüşüm sürecindeki müteahhitlik projeleri: Finansman ve teslimat için sektör stratejileri

Türk müteahhitleri, altyapı projelerinde dünyanın en büyük uluslararası yüklenici ortaklarından biri olmayı sürdürüyor; nitekim geçen yıl farklı bölgelerde toplam değeri 20 milyar ABD Dolarının üzerinde 300'den fazla projeyi başarıyla tamamladılar. Kanıtlanmış uzun soluklu teslimat başarılarına rağmen, pazar ve Türk müteahhitlerinin ihtiyaçları bir dönüşüm sürecinden geçiyor; daha parçalı bir ticari ve jeopolitik ortam, altyapı projelerinin ve finansmanın çehresini yeniden şekillendiriyor. Yerli katkı korumacılığı, finansman karmaşıklığı ve jeopolitik kınımalar gibi baskı noktaları artarken, bu oturum Türk müteahhitlik pazarının geleceğini ve stratejik proje finansmanının koşulları değişirken sektörün nasıl önde kalabileceğini değerlendirecek. Ele alınacak konular:

- Değişen proje öncelikleri ile müteahhitlerin yol ve köprülerin ötesine geçerek limanlar, lojistik ve enerji gibi stratejik altyapılara nasıl yönlendiği
- Uzun vadeli finansman ile ECA'lar, MDB'ler, ticari kreditorler ve diğer sermaye havuzları genelinde müteahhitlere yönelik finansman yapılarının nereye evrildiği
- Tırmanan küresel risklerin ortasında, Türk müteahhitlerinin döviz volatilitesi, tedarik zinciri aksamaları, yaptırım riskleri ve siyasi risk gibi faktörlere karşı gelişmiş risk yönetimi stratejilerini nasıl benimsediği
- Sınır ötesi tedarik zincirleri: Maliyet, tedarik ihtiyaçları, uzayan tedarik hatları ve yerleşme kurallarındaki şokları en aza indirmek için müteahhitlerin öncelikleri
- Sektör aynı zamanda uzayıp giden ve ani gelişen ticari aksamalarla yüzleşirken, müteahhitlerin uzun soluklu altyapı projelerinde çıkardığı finansal ve operasyonel dersler

Ebrunur Kapucu Yıldız, Proje Finansmanı Direktörü, Limak Holding

15.30-16.00 Networking arası

Genel oturum

16.00-16.30

Dijital ve yapay zeka araçlarıyla şirketlerin ve finans kuruluşlarının operasyonlarını modernleştirmek

Finansal ve operasyonel dayanıklılığın Türk firmaları için vazgeçilmez bir öncelik olarak öne çıkmasıyla birlikte, hem şirketler hem de bankalar operasyonlarını optimize etmek adına teknolojiye ve stratejik kolaylaştırıcılara her geçen gün daha fazla dayanıyor. Manuel süreçlerin otomasyonunda yapay zekadan yararlanmaktan hazine dijitalleşmesi yoluyla anlık tahminler geliştirmeye kadar Türkiye genelindeki işletmeler, iş akışlarını yalınlaştırıyor ve son derece ihtiyaç duyulan finansal nefes alanını yaratıyor. Operasyonel esneklik ve verimlilik için öne çıkan kaldıraçları, araçları ve stratejileri değerlendirecek olan bu oturum; Türk firmalarının ve finans kuruluşlarının sistemlerinde nerede yenilikler yaptığını ve işletmelerin —özellikle de modernleşmeye daha çekimser yaklaşanların— dönüşüm engellerini nasıl aşabileceğini şu başlıklar altında inceleyecek:

- Uygulamada yapay zeka: İş akışı otomasyonu, kendiliğinden gerçekleşen işlemler ve belge kontrolleri genelinde değer yaratma örnekleri ile şirketlerin bu teknolojileri benimsemesini kolaylaştıracak öncelikler
- Hazine ve işletme sermayesinin dijitalleşmesi ile firmaların likidite, nakit akışı, faturalar, bilançolar ve ödeme süreçleri üzerinde nasıl daha yüksek görünürlük kazanabileceği
- Kreditor perspektifinden bakıldığında, Türk bankaları yapay zeka ve dijitalleşme hamlelerinde nerelere öncelik veriyor? Finans kuruluşları bankacılık hizmetlerinin ve ticaret finansmanı süreçlerinin otomasyona devredilmesi konusunda ne kadar rahat davranıyor?
- Bankalar dijital müşteri alım (on-boarding) süreçlerinde en büyük faydayı ve anlık müşteri bağlantısı fırsatlarını nerelerde görüyor?

Moderatör: Tayfun Uğur, Kurucu Üye, Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV); Yönetim Kurulu Üyesi, Türkiye'deki İngiliz Ticaret Odası (BCCT)

Joel Schrevens, Çözüm Direktörü, Ürün Yönetimi, China Systems

16.30-17.00

Tarihin demir attığı liman: Konişmentolar ve Türk deniz ticaretine genel bakış

Türkiye yüzlerce yıldır yalnızca önde gelen bir denizci ulus olmakla kalmayıp, deniz hukuku ve belgelendirme süreçlerinin şekillenmesinde de kilit bir rol oynamıştır; nitekim konişmento gibi taşıma belgeleri üzerindeki etkisi, küresel ticaret rotalarının kalbindeki tarihsel konumundan güç almaktadır. Günümüzde halen işleyen ticaret finansmanı hukukunun en eski çarklarından biri olan konişmentolar, günümüzü yüzlerce yıllık denizcilik tarihiyle buluşturan uzun bir belge iziyle asırlardır malların geçişini kolaylaştırmaktadır.

Bu belgelerin çoğu zaman içinde kaybolup yok olmuşsa da, tutkulu bazı koleksiyonerler bu fiziki kayıtları korumaya kendilerini adanmıştır. Türkiye'nin önde gelen ticaret hukuku arşivcilerinden ve 1680'e kadar uzanan bir koleksiyonun sahibinden dinleyeceğimiz bu sunumda; Türk ve dünya deniz ticaretinin 400 yılı aşkın geçmişi incelenecek, tarih ile kültürün ticaretin içinde nasıl şekillendiği ve bunun günümüz uygulayıcılarına deniz hukukunun gelişimi ile Türkiye'nin ticaret tarihindeki rolü hakkında neler öğretebileceği değerlendirilecek.

Ahmet Aytoğan, Konişmento Koleksiyoneri, Eğitmen ve Danışman ile görüşmede **Rıza Kadılar**, Kurucu ve Mentor, K Ventures

17.00-17.05

Oturum Başkanının kapanış konuşması ve ardından akşam networking resepsiyonu

Rıza Kadılar, Kurucu ve Mentor, K Ventures

PLATINUM SPONSORS



GOLD SPONSORS



NETWORKING BREAK SPONSOR



LUNCH RECEPTION SPONSOR



SILVER SPONSORS



CO-SPONSORS



INSTITUTIONAL PARTNERS



GTR TÜRKİYE 2026 • İSTANBUL

Ways to register

Or:

Email: registrations@gtreview.comWeb: 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 18, 2026

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.

I'm interested in receiving hotel accommodation information ☐

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.