

7th Annual

Turkey Trade & Export Finance Conference

Istanbul, Turkey | March 21-22, 2013
Swissôtel The Bosphorus, İstanbul

7. YILLIK TÜRKİYE TİCARET VE
İHRACAT FİNANSMANI KONFERANSI

Istanbul, Türkiye | 21-22 MART 2013 | Swissôtel The Bosphorus, İstanbul

EN

English/Turkish
simultaneous translation

TR

İngilizce / Türkçe
simultane çeviri



PLATINUM SPONSOR

GOLD SPONSORS



SILVER SPONSORS



CO-SPONSORS



HOST PARTNER





ABOUT US



Through our market-leading magazines – Global Trade Review (**GTR**) and **EMEA Finance** – Exporta provides essential news and analysis for corporates, bankers, lawyers and insurers working in sectors such as trade and commodity finance, ECA finance, capital markets, syndicated loans and bonds.

Exporta's conferences offer unrivalled content for the financial markets, with focused panel discussions, high-quality presentations and a host of well-regarded speakers.

www.exportagroup.com



GTR is the world's leading international trade finance magazine, read by and featuring the market's key banks, credit insurers, corporates, traders, law firms, brokers and consultants.

Published six times a year, and with an editorial board that reads like a 'who's who' of leading players in the market, **GTR** provides timely and in-depth news, leads and analysis on the global emerging markets trade finance, export finance and risk markets. The magazine aims to act as the accepted premier forum for the trade finance market.

www.gtreview.com

emeafinance

EMEA Finance is the only magazine dedicated exclusively to the financial markets across Emerging Europe, the Middle East and Africa.

Published six times a year, each issue focuses on companies and financiers ready to face the many opportunities and challenges in these dynamic markets. Our regular news sections, profiles, features and country reports cover debt and equity markets, dealmaking, project finance and transactional banking.

www.emeafinance.com



Global Trade & Transaction Banking is one of the core focus areas for Corbel Group and is delivered by **GTS** – Global Trade Search, a joint venture between Healy Hunt and Exporta, the leader in events and publishing for the trade, commodity and export finance sectors.

GTS is a specialist search practice which works across Global Trade & Transaction Banking in a range of product areas including structured trade and commodity finance, ECA, supply chain finance, cash management, political risk insurance and legal services.

We have a patient and enduring approach to all mandates with a highly targeted search mentality. It is an approach that has earned us many long standing partnerships with our clients.

www.gtssearch.com

VENUE DETAILS

Venue: Swissôtel The Bosphorus Istanbul
Bayildim Cad. No.2 Macka
Istanbul
34357 Besiktas
Turkey

Tel: +90 212 326 1100

Fax: +90 212 326 1122

Web: www.swissotel.com/hotels/istanbul

EVENING NETWORKING RECEPTION

Date: March 21, 2013

Time: 17:15



ACCOMMODATION

Delegates are responsible for the arrangement and payment of their own travel and accommodation. Upon registering to attend this event, Exporta will inform you of how to book accommodation at the Swissôtel The Bosphorus Istanbul.

CAN'T MAKE THE CONFERENCE?

You may purchase the conference delegate pack, comprising all speaker presentations and bios in both hard copy and online formats. To order the conference documentation please complete and return the attached registration form.

EXHIBITION & SPONSORSHIP OPPORTUNITIES

If you are interested in sponsoring or exhibiting at this event, please contact **Tom Whitehead** on +44 (0)20 8673 9666 or twhitehead@exportagroup.com

NETWORKING WEBSITE

At Exporta, we pride ourselves on keeping you connected with your community and increasing your networking opportunities at our events. To help you do this, we have launched a networking website for registered delegates. Two weeks before the conference you will be sent a username and password letting you log-in to the site – there you will be able to contact other delegates, making it easier to organise those crucial meetings.



Join the discussion on Twitter before, during and after the event with our official conference hashtag: **#EXTURK**



Join the 'Trade Finance Forum' LinkedIn networking group for conference discussions, news & competitions.

View previous conference highlights online

Start your QR scanner and point it to this QR code, or visit www.exportagroup.com





7th Annual Turkey Trade & Export Finance Conference

Exporta returns to Istanbul on March 21-22, 2013 for the latest instalment of one of the fastest growing conferences in its global portfolio.

Regarded as the gateway between East and West, the Turkish market is rapidly becoming one of the world's hottest deal-making destinations and continues to offer a wealth of opportunities to the local, regional and international trade communities.

As the shift from a domestically focused economy to export driven growth continues, Turkish businesses are increasingly seeking alternative export markets to replace those traditional Eurozone trading partners still struggling amidst the region's ongoing economic turmoil. The conference is well timed to provide contemporary assessment and discussion on the crucial issues affecting the financing of the country's international commerce such as the role of external trade in Turkey's economic development, trade forecasts and expectations for 2013, and managing risk when doing business in new markets.

Bringing together leading local and international players from across the trade and export finance, corporate and associated business communities, the event will combine a wide range of expert speakers with a proven format that includes detailed case studies, presentations and debate driven panel discussions. Extensive networking opportunities across the two day meeting will allow delegates to make crucial connections with industry peers and renew old acquaintances, while the post conference networking reception on Day One will provide an informal setting where discussion can be continued long into the evening.

INSTITUTIONAL PARTNERS



TOPICS TO BE DISCUSSED

- Examining the changing role of Turkey's corporate financiers
- Providing an update on Turk Eximbank's key initiatives and priorities for 2013
- Doing business in Libya: What do you need to know?
- The application and implementation of Shariah-compliant structures within Turkish trade finance
- Detailing the trade finance priorities of the Turkish chemicals industry
- A view from the ground: Trading with the MENA region post-Arab Spring
- Outlining the key trends, opportunities and challenges in financing African trade
- Studying the latest innovations in receivables financing
- Assessing demand and capacity for trade credit insurance in the Turkish market

There will also be a special evening networking reception taking place on March 21, allowing delegates to make new contacts and renew old acquaintances in a more informal setting.

WHO SHOULD ATTEND?

- Local and international banks
- Multinationals and SMEs
- Independent financiers
- Commodity brokers and traders
- Insurance brokers and underwriters
- Export credit agencies
- Lawyers and consultants
- Solution providers
- Multilaterals
- Market analysts and policy advisors



08.00 REGISTRATION AND REFRESHMENTS

08.55 Chairman's opening remarks

Riza Kadilar, Representative, Pramex International

09.00 Keynote: The role of external trade in Turkey's economic development

Mehmet Habbab, Chairman, Turkish-Lebanese Business Council; Chairman, Delta Petrol; Board Member, Foreign Economic Relations Board of Turkey (DEİK)

- Outlining the government's strategy for controlling the current account deficit
- What are the trade import and export expectations for 2013?
- Providing an update on the government incentive scheme of April 2012
- What role is this likely to play in stimulating Turkish exports, and which sectors will be impacted most?

09.30 The continuing evolution of Turkish trade

Moderator: Riza Kadilar, Representative, Pramex International

Martin Raiser, Country Director, Turkey, World Bank Group

Cihat Takunyaci, Country Manager & Senior Representative, Turkey, BNY Mellon

Mertol Genc, Board Member & Chief of Business Development, Limak Investments

Emre Aydin, Managing Director, Head of Transaction Services Origination CEE, RBS

- Providing an overview of the shift in the global dynamic: How is this impacting Turkish trade?
- How can Turkey take full advantage of growing South-South trade volumes? What is being done at present?
- Is there sufficient liquidity and risk appetite within the Turkish banking sector to support a swing from net importer to exporter?
- How can different members of the trade finance community collaborate to support those Turkish exporters doing business in new markets?
- What are the primary mechanisms being used to finance Turkish trade and exports at present?

10.20 NETWORKING BREAK

11.05 Outlining the changing role of corporate financiers

Moderator: Baris Ayanoglu, Head of Trade Finance, Corporate & Commercial Banking, Yapi ve Kredi Bankasi

Ozgur Demirci, Head of Finance, Turkey & Iran, Ericsson Telekomunikasyon

Hakan Oge, Head of Finance, Bozlu Holding

Murat Timur, Risk, Treasury & Corporate Finance Coordinator, Anadolu Group

Ugur Altintas, Finance Director, Cak Group

- Cheap money, low risk and increased working capital: Can the banks deliver what the CFOs want?
- Highlighting the transformation of financial processes and organisation within global MNCs: How is this impacting the local banking environment?
- What challenges are faced in replicating domestic financing structures when conducting transactions in foreign markets?
- Which alternative funding sources are companies looking to utilise?
- How does the panel feel banks are performing in addressing the main challenges currently faced by Turkish corporates? Is there sufficient understanding on both sides?

11.55 Laying foundations and providing support for export growth

Cenan Aykut, Deputy General Manager, Insurance & Guarantee, Turk Eximbank

- Examining Turk Eximbank's public remit for the promotion of ECA financing and products
- To what extent is Turk Eximbank collaborating with private institutions to provide support for exporters and what role do multilaterals have to play here?
- Outlining the new emphasis on non-cash programmes and longer-term schemes: What opportunities are provided for the private banking sector by this shift in focus?
- Highlighting key geographies to support strategic diversification of Turkish export markets: Where are the best opportunities to be found at present?

12.25 Factoring: Maintaining growth in an essential industry

Moderator: Margrith Lutschg-Emmenegger, President, FIMBank

Karim Nasrallah, Chairman, Levant Factors

Yonca Sarp, Turkey Representative, London Forfaiting Company Istanbul

Filiz Unal, Secretary General, Turkish Factoring Association

Cagatay Baydar, General Manager, TEB Factoring

Betul Kurtulus, Assistant General Manager, Strateji Factoring

Umut Firat, Market Management, Commercial Underwriting & Distribution Director, Euler Hermes Turkey

- Counterparty credit worthiness: Factoring as a crucial liquidity tool for SMEs and new start-ups
- Highlighting increasing awareness and appetite for factoring: Is this trend likely to continue?
- Examining the impact of new banking regulation and closer monitoring of the industry
- How are the factoring and trade credit insurance industries collaborating to increase product appeal?
- Tracking recent trends in supply chain/reverse factoring arrangements

13.15 LUNCH

MEDIA PARTNERS



SPONSOR MESSAGE

Codix provides worldwide the iMX software solution that handles commercial, corporate and trade finance including: Factoring, ID, ABL, PO and Supply Chain/Inventory Finance, Reverse, Loans, Credit cards, etc., as well as sophisticated client accounts management and debt collection capabilities. All of these products are managed in one centralized multilingual and multientities solution, iMX, based on a flexible business rules event driven engine. iMX also offers native integration with imaging, SMS, emails, telephony, FCI, IFG, major Credit Insurers messaging systems and information databases. Codix delivers the iMX solution with all customization and integration services provided on fixed price basis www.codix.eu





STREAM A

Comparing risk and reward within Middle East & African trade

14.30 A view from the ground: Trading with the MENA region post-Arab Spring

Moderator: Muzaffer Aksoy, Country Manager & Chief Representative Turkey, ABC International Bank

Karim Nasrallah, Managing Director, Lebanese Credit Insurer (LCI)

Roger Tanios, Director, General Counsel, Indevco Group

Hazem Sherif, Corporate Treasury Manager, El Sewedy Electro-Meter Egypt

Ian Rogers, Regional Head of Business Development, Global Trade & Receivables Finance, Middle East & North Africa, HSBC

Shehzad Sharjeel, Regional Head Trade, Middle East & North Africa, IFC

Balim Ipek Göçen, Head of Trade Finance Department, Odea Bank A.S. (Member of Bank Audi Group)

- Offering an overview of the growing importance of the MENA market for Turkish exporters and highlighting opportunities in the energy, infrastructure and construction sectors
- Profiling and assessing the stability of MENA's political and social environment
- How are developmental institutions propagating FDI and facilitating Turkey-MENA trade?
- Assessing economic performance forecasts across the MENA region: How is this likely to impact appetite for Turkish exports over the coming year?
- Considering levels of foreign exchange risk when undertaking trade with the MENA region

15.20 Assessing the risk environment in Sub-Saharan Africa

Jan Randolph, Head of Sovereign Risk, IHS Global Insight

- Outlining Africa as a potential driver of global growth: Opportunities in key markets
- Assessing risk and reward across the sub-Saharan region: Has the perception changed?
- Comparing commercial and political risk in Africa with other export destinations
- Which countries will likely be the growth hotspots over the coming years?

15.50 NETWORKING BREAK

16.20 Outlining the key trends, opportunities and challenges in financing African trade

Moderator: Michael Kenny, Partner, Watson, Farley & Williams

Anne-Marie Woolley, Managing Director, Head of Structured Trade & Commodity Finance, Africa, Standard Bank

Rupert Cutler, Managing Director, Financial & Political Risk, Newman Martin & Buchan

Andre Soumah, Chairman, Ace Global

Selen Ozhisarcikli, Senior Trade Manager, Türk Ekonomi Bankası (TEB)

Kudakwashe Matereke, Manager, Trade Finance, Afreximbank

Hazem Sherif, Corporate Treasury Manager, El Sewedy Electro-Meter Egypt

- Which African markets are providing the best opportunities for Turkish exports? How do these vary across differing regions?
- What are the potential hurdles facing Turkish banks when establishing credit lines with local African banks and how are they seeking to mitigate risk?
- Negotiating the regulatory terrain: Profiling the latest changes and what to look out for
- What support is available to facilitate Turkey-Africa trade-flows and what role do multilaterals have to play?

STREAM B

Highlighting various funding options for Turkish exporters

14.30 Mapping Turkey's export finance landscape

Moderator: Ralph Lerch, Head of Export Finance, Commerzbank

Lemi Albukrek, Director, Financial Engineering, Siemens

Marco Ferrioli, Head of Istanbul Office, Turkey & Middle East, Sace

Burcu Gökçe Yılmaz Akin, Specialist, Insurance Department, Turk Eximbank

Jan von Allwörden, Head of Department, Underwriting, Member of the Executive Board, Euler Hermes

David Lindström, Director and Head of Telecoms, Export Finance, Swedish Export Credit Corporation (SEK)

- How are ECAs now broadening their offerings in line with the current climate?
- Eurobonds and syndications: How effective are these in raising sufficient capital to support Turkey's exports and at what price?
- How engaged are ECAs with smaller ticket business? Has there been a change in mindset in this regard?
- What measures are ECAs taking to engage more directly with companies? How might this conflict with the established bank-client dynamic?
- How can SME and mid-cap companies access the increased long-term funding needed for expansion?

15.20 Trade finance priorities of the Turkish chemicals industry

Yavuz Eroglu, General Manager, Sem Plastik

- Providing an overview of Turkey's second largest export sector
- Outlining future expectations of the industry and its new export markets
- Highlighting the feedstock dilemma and its implications for the export market: How does this shape trade finance priorities?
- How are recent protectionist policies impacting on the funding of Turkey's chemicals trade?
- Chemicals without feedstock: 'It's all trade finance'

15.50 NETWORKING BREAK

16.20 The application and implementation of Shariah-compliant structures within Turkish trade finance

Moderator: Muzaffer Aksoy, Country Manager & Chief Representative, Turkey, ABC International Bank

Ahmet Kalafat, Senior Associate, Norton Rose Middle East

Mohammed Paracha, Head of Islamic Finance, Middle East & Africa, Norton Rose Middle East

- Outlining the real benefits offered by Shariah-compliant structures and the different options available to the Turkish market
- Looking East: To what extent can Islamic finance open new markets for Turkish exporters?
- Examining the potential of Islamic finance as an alternative source of liquidity
- Highlighting and overcoming some of the commonly encountered regulatory hurdles
- Comparing the viability of sukuk and murabaha for funding Turkish trade

17:10 Chairman's closing remarks

17:15 EVENING NETWORKING RECEPTION

“It was a perfect conference for developing networks between banks and companies.”

S. Ubay, Kuveyt Türk





08.00 REGISTRATION AND REFRESHMENTS

08.55 Chairman's opening remarks

Cihat Takunyaci, Country Manager & Senior Representative, Turkey, BNY Mellon

09.00 Global market trends and forecasts: What are the expectations for 2013?

Toygun Ozmen, Head of Trade & Supply Chain, HSBC Turkey

- Considering forecasts to be drawn as a result of market reports and confidence indexes
- Key market themes such as currency settlement and the increasing use of RMB in transactions
- Assessing ongoing economic developments in the East: What potential does China hold as a market for Turkish exports?
- How significant are the trade opportunities offered by relatively untapped markets such as those in Africa?
- What should corporates be looking for when undertaking transactions in the current climate?

09.30 Does there need to be a change in mindset to better serve the SME sector?

Moderator: Alper Nalbant, Unit Manager, Financial Institutions, Credit Europe Bank

Mehmet Omerbeyoglu, Manager, SME Finance Department, Directorate of Finance, Republic of Turkey Small & Medium Enterprise Development Organisation (KOSGEB)

Hikmet Kurnaz, General Manager, Credit Guarantee Fund of Turkey

Devrim Ziya Tavil, Marketing Director, SME Banking, Türk Ekonomi Bankası (TEB)

Daniel Bolschun, Principle Banker, Trade Facilitation Programme, European Bank for Reconstruction & Development (EBRD)

- With many European banks withdrawing and local banks constrained do SMEs risk being left behind?
- Looking at how local banks are working to diversify their offerings: What is the full range of products available to Turkey's SMEs?
- Do SMEs think that banks are too conservative in how they approach lending? If so then what needs to change? What role can non-bank actors play in this?
- Improving the quality of credit information available to banks and encouraging lending to private companies
- What role can structured and supply chain finance play in mitigating the risk of lending to an SME? Can clients be better educated on this?
- Are banks setting up more SME-specific units and what role can governments play here?

10.20 Doing business in Libya: What do you need to know?

Moderator: Peter Gubbins, Managing Director, Exporta Group
Philip Patterson, Senior Research Analyst, ABC International Bank

Mohamed Ben Yousef, General Manager, Libyan Foreign Bank

- A wealth of potential: Highlighting business and reconstruction opportunities available across a range of industry sectors
- Assessing political risk in Libya and the likely impact of forthcoming elections on deal turnover: Is much expected to change?
- How will Libya's oil sector be restructured and what opportunities will this afford Turkish companies? Is there sufficient capacity to fund such opportunities?
- Charting the move away from service dominated imports: How significant a market will Libya become for Turkey's manufacturing sectors?

11.00 NETWORKING BREAK

11.45 Warehouse receipt finance: An innovative alternative?

Ertan Akbulut, Treasury & Risk Group Manager, Tiryaki Agro

- Comparing warehouse receipt finance against traditional secured financing
- Outlining the benefits provided by adopting such an approach: Which risks can be mitigated and to what extent?
- Highlighting some of the challenges faced when using alternative methods
- Examining key milestones and recent developments in warehouse receipt financing in Turkey
- Assessing the impact of recent warehousing regulations on the Turkish market

12.15 Assessing the significance of trade credit and political risk insurance in Turkey's changing trade landscape

Moderator: Ozlem Ozuner, CEO, Euler Hermes Turkey

Ufuk Çolpan, Finance Director, Naksan Plastik

Deniz Veral, Executive Vice President, Eurobank Tekfen

Ahmet Zeki Erdoğan, General Manager, Kardem Tekstil

Ercan Erbek, General Manager, Dinkal Sigorta

- Assessing the impact of continuing problems in key markets on Turkey's insurance sector
- Are insurers providing sufficient limits for Turkish exporters?
- Are businesses taking full advantage of the services currently on offer?
- Does the private market hold sufficient appetite to support diversification into riskier export markets?

13.05 Close of conference

13:10 NETWORKING LUNCH



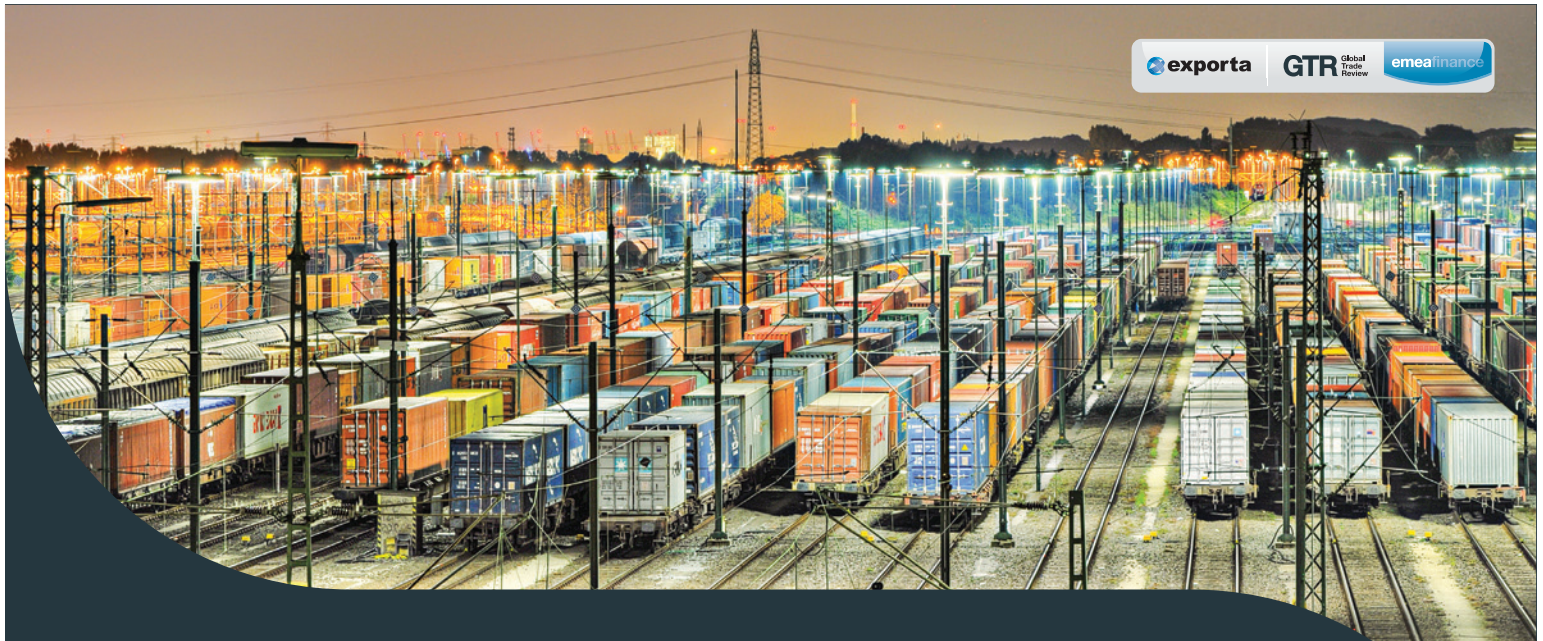
"Valuable, fruitful and inspiring! Participation is a must."

F. Ugan, Petkim

"Every Exporta event is a library, a know-how centre for trade finance people. Interacting with different sides of the sector is crucial for everyone. Exporta provides that."

B. Kurtbay, Aktifbank





EUROPE TRADE FINANCE WEEK 2013

Hamburg, Germany
Radisson Blu Hotel
May 21-23, 2013

Exporta's Europe Trade Finance Week will incorporate the long running Annual Europe Trade & Supply Chain Finance Conference, The Cool Connection - Supply Chain Simulation, as well as various stream sessions, roundtables and networking events.

As one of the longest running events on the Exporta calendar, having gained a reputation for bringing only the most senior corporates, bankers and other financial service providers together under one roof, the new extended format will highlight the importance of regional and international trade flows alongside the latest market developments in commodity financing and export and agency finance.

“

“The conference manages successfully in attracting leading professionals in the supply chain solutions area. The panel discussions in particular provided the latest insights on the current trends in this field.”

N. Bjugger, AB Volvo

“The quality of the speakers was exceptional. Sound corporate profile attending the conference.”

B. Baghdadi, Barclays

“Great dialogue between corporate treasurers and panelists on today's challenges in trade and supply chain.”

Juultje van den Wijk, ING

”



08.00 KAYIT VE ÇAY VE KAHVE İKRAMI

08.55 Başkanın açılış konuşması

Rıza Kadılar, Temsilci, Pramex International

09.00 Ana Konuşmacı: Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında dış ticaretin rolü

Mehmet Habbab, Türk-Lübnan Konseyi Başkanı; Delta Petrol Yönetim Kurulu Başkanı; Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Yönetim Kurulu Üyesi

- Hükümetin cari açığı kontrol altına almak için uyguladığı stratejiye genel bakış
- 2013 ticaret, ithalat ve ihracat beklentileri
- Hükümetin Nisan 2012 teşvik programı hakkında güncel bilgi
- Bu program Türkiye'nin ihracatını canlandırmak konusundaki nasıl bir rol oynayabilir ve en çok etkilenen sektörler hangileridir?

09.30 Türk ticaretinin gelişimi

Moderatör: Rıza Kadılar, Temsilci, Pramex International

Martin Raiser, World Bank Group Türkiye Ülke Müdürü

Cihat Takunyacı, Ülke Müdürü ve Kıdemli Temsilci, BNY Mellon, Türkiye

Mertol Genç, Limak Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İş Geliştirme Başkanı

Emre Aydın, Müdür, Orta ve Doğu Avrupa İşlem Hizmetleri Oluşturma Başkanı

- Küresel dinamiklerdeki kayma üzerine genel bir değerlendirme: Türkiye'nin ticareti bu değişimden nasıl etkileniyor?
- Türkiye artan Güney-Güney arası ticaret hacminden nasıl faydalanabilir? Su anda bu konuda neler yapılmaktadır?
- Türk bankacılık sektöründe net ithalatçıdan ihracatçı konumuna geçişi destekleyecek düzeyde likidite ve risk istahı bulunuyor mu?
- Ticaret finansmanı topluluğunun farklı oyuncularını yeni piyasalarda iş yapmak isteyen Türk ihracatçıların desteklemek için nasıl işbirliği yapabilirler?
- Hali hazırda Türk ticaret ve ihracatını finanse etmek için kullanılan belli başlı mekanizmalar nelerdir?

10.20 ARA

11.05 Kurumsal finansörlerin değişen rolü

Moderatör: Barış Ayanoglu, Ticaret Finansmanı Direktörü, Kurumsal & Ticari Bankacılık, Yapı ve Kredi Bankası

Özgür Demirci, Finans Başkanı, Türkiye ve İran, Ericsson Telekomunikasyon

Hakan Öge, Finans Başkanı, Bozlu Holding

Murat Timur, Risk, Hazine ve Kurumsal Finans Koordinatörü, Anadolu Grup

Ugur Altintas, Finans Direktörü, Çak Grup

Emin Gencer Aydın, Merkezi Finans Başkanı, Vestel Elektronik

- Ucuz para, düşük risk ve daha yüksek işletme sermayesi: Bankalar CFO'lara istediklerini verebilirler mi?
- Küresel çok uluslu şirketlerde finansal süreçlerin ve organizasyonun dönüşümü: Bu durum yerel bankacılık ortamını nasıl etkiliyor?
- Dış piyasalarda işlem yaparken yurtiçi finansman yapılarını uygulamakta yaşanan zorluklar nelerdir?
- Firmalar hangi alternatif finansman kaynaklarına başvuruyorlar?
- Panel Türk firmalarının hali hazırda karşılaştığı temel zorluklara yanıt vermek konusunda bankaların performansını nasıl değerlendiriyor? İki taraf birbirini yeterince anlayabiliyor mu?

11.55 İhracat artışının temelini atmak ve desteklemek

Enen Aykut, Sigorta Genel Müdür Yardımcısı, Türk Eximbank

- Türk Eximbank'ın ihracat kredi kuruluşlarının ve ürünlerinin geliştirilmesine yönelik programlarının incelenmesi
- Türk Eximbank ihracatçıları desteklemek için özel kuruluşlarla ne ölçüde işbirliği yapmaktadır ve çok taraflı kurumların buradaki rolü nedir?
- Nakit dışı programlar ve daha uzun vadeli planların öne çıkışı: Bu değişim sonucunda özel bankacılık sektörünü bekleyen ne gibi fırsatlar vardır?
- Türk ihracat piyasalarının stratejik çeşitlendirmesini destekleyecek ana çözümler: En iyi fırsatlar nerede bulunmaktadır?

12.25 Factoring: Temel bir sektörde büyümeyi sağlamak

Moderatör: Margrith Lutschg-Emmenegger, Başkan, FIMbank

Karim Nasrallah, Müdür, Lebanese Credit Insurer (LCI)

Yonca Sarp, Türkiye Temsilcisi, London Forfeiting Company İstanbul

Filiz Ünal, Genel Sekreter, Türkiye Factoring Derneği

Çağatay Baydar, Genel Müdür, TEB Factoring

Betül Kurtuluş, Genel Müdür Yardımcısı, Strateji Factoring

Umut Fırat, Pazarlama, Dağıtım Kanalları ve Ticari Tahsis Genel Müdür Yardımcısı, Euler Hermes Turkey

- Karşı tarafın kredi değerliliği: KOBİ ve yeni kurulan şirketler için önemli bir likidite aracı olarak factoring
- Artan factoring bilinci ve istahı: Bu eğilim devam edecek mi?
- Yeni bankacılık düzenlemelerinin ve sektörün daha yakından takip edilmesinin etkilerinin incelenmesi
- Factoring ve ticaret kredi ve sigorta sektörleri ürünü daha cazip hale getirmek için nasıl işbirliği yapıyorlar?
- Tedarik zinciri/tedarikçi finansmanı düzenlemelerinde yeni eğilimler

13.15 ÖĞLE YEMEĞİ

GTR Global Trade Review

GTR is the world's leading international trade finance magazine, read by and featuring the market's key banks, credit insurers, corporates, traders, law firms, brokers and consultants.

SUBSCRIBE TO GTR NOW

Subscribe now and get:

- six issues a year
- all GTR supplements throughout the year
- annual GTR Directory
- access to www.gtreview.com
- full access to web archive
- weekly GTR eNews



Subscribe to GTR online

Start your QR scanner and point it to this QR code, or visit www.gtreview.com





GRUP A:

Orta Doğu ve Afrika ile ticaretle risk ve getirilerin kıyaslanması

14.30 Sahadan bir görünüm: Arap Baharı sonrasında Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesiyle ticaret yapmak

Moderatör: Muzaffer Aksoy, Ülke Müdürü ve Türkiye Baş Temsilcisi, ABC International Bank

Karim Nasrallah, Müdür, Lebanese Credit Insurer (LCI)

Roger Tanios, Direktör, Hukuk İşleri Başkanı, Indevco Group

Hazem Sherif, Kurumsal Hazine Yöneticisi, El Sewedy Electro-Meter Egypt

Ian Rogers, Bölge Başkanı, İş Geliştirme, Ticaret ve Alacaklar Finansmanı, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, HSBC

Shehzad Sharjeel, Ticaret Bölge Başkanı, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, IFC

Balim İpek Göçen, Ticaret Finansmanı Bölümü Yöneticisi, Odea Bank A.Ş. (Bank Audi Group Üyesi)

- Türk ihracatçıları için Orta Doğu ve Afrika bölgesinin artan önemi ve enerji, altyapı ve inşaat sektörlerindeki fırsatlar
- Orta Doğu ve Afrika bölgesinin siyasi ve sosyal ortamı ve istikrarının değerlendirilmesi
- Kalkınma kuruluşları doğrudan yabancı yatırımı nasıl yaygınlaştırıyor ve Türkiye ile Orta Doğu ve Afrika bölgesi arasındaki ticareti nasıl kolaylaştırıyor?
- Orta Doğu ve Afrika bölgesinde ekonomik performans tahminlerinin değerlendirilmesi: Önümüzdeki yıl içerisinde bu Türk ihracatına duyulan istahı nasıl etkileyebilir?
- Orta Doğu ve Afrika bölgesi ile ticaret yaparken döviz kuru riski ne düzeydedir?

15.20 Sahra Altı Afrika'da risk tablosunu değerlendirmek

Jan Randolph, Ülke Riski Başkanı, IHS Global Insight

- Küresel büyümenin potansiyel itici gücü olarak Afrika: Ana piyasalardaki fırsatlar
- Sahra altı bölgesinde risk ve getirilerin değerlendirilmesi: Algılar değişti mi?
- Afrika'daki ticari ve siyasi risk diğer ihracat bölgeleri ile kıyaslandığında ne düzeydedir?
- Önümüzdeki yıllarda büyümenin en fazla görüleceği ülkeler hangileri olacaktır?

15.50 ARA

16.20 Afrika'da ticaret finansmanı ile ilgili ana eğilimler, fırsatlar ve zorluklar

Moderatör: Michael Kenny, Ortak, Watson, Farley & Williams

Anne-Marie Woolley, Genel Müdür, Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı (Afrika) Direktörü, Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı, Standard Bank

Rupert Cutler, Müdür, Mali ve Siyasi Riskler, Newman Martin & Buchan

Andre Soumah, Yönetim Kurulu Başkanı, Ace Global

Selen Özhisarcikli, Kıdemli Ticaret Merkezleri Müdürü, Türk Ekonomi Bankası (TEB)

Kudakwashe Matereke, Müdür, Ticaret Finansmanı, Afreximbank

Hazem Sherif, Kurumsal Hazine Yöneticisi, El Sewedy Electro-Meter Egypt

- Afrika'da Türk ihracatı için en iyi fırsatları sunan piyasalar hangileridir? Bunlar farklı bölgelerde nasıl değişiklik göstermektedir?
- Yerel Afrika bankalarıyla kredi hatları oluştururken Türk bankalarının karşılaşılabileceği muhtemel sorunlar nelerdir ve riski hafifletmek için neler yapmaktadırlar?

- Yasal düzenlemelerle yaşamak: Son değişiklikler ve dikkat edilmesi gerekenler
- Türkiye-Afrika arasındaki ticaret akışlarında kullanılabilecek destekler ve çok taraflı kuruluşların rolü

GRUP B:

Türk ihracatçılarının farklı finansman seçenekleri

14.30 Türkiye'nin ihracat finansmanı haritası

Moderatör: Ralph Lerch, İhracat Finansmanı Başkanı, Commerzbank

Lemi Albukrek, Direktör, Finansal Mühendislik, Siemens

Marco Ferrioli, İstanbul Ofisi Başkanı, Türkiye ve Orta Doğu, Sace

Burcu Gökçe Yılmaz Akın, Sigorta Departmanı, Türk Eximbank

Jan von Allwörden, Sigortalama Departmanı Başkanı, Yönetim Kurulu Üyesi, Euler Hermes

David Lindström, Direktör ve Telekomünikasyon, İhracat Finansmanı, Swedish Export Credit Corporation (SEK)

- İhracat kredi kuruluşları sundukları alternatifleri mevcut ortama uygun olarak nasıl çeşitlendiriyorlar?
- Türkiye'nin ihracatını desteklemek için yeterli sermayenin oluşturulmasında Eurobond'lar ve sendikasyon kredileri ne kadar etkilidir? Bunu hangi bedelle yapmaktadırlar?
- İhracat kredi kuruluşları küçük işletmelerle ne kadar ilgilidir? Bu konudaki bakış açısında bir değişiklik var mı?
- İhracat kredi kuruluşları firmalarla doğrudan bağlantı kurmak için ne gibi önlemler almaktadırlar? Bu yaklaşım olumsuz olan banka-müşteri dinamiği ile nasıl çelisebilir?
- KOBİ ve orta büyüklükte sermayeli firmalar genişlemek için ihtiyaç duydukları uzun vadeli finansmana nasıl ulaşabilir?

15.20 Türk kimya sektörünün ticaret finansmanı öncelikleri

Yavuz Eroğlu, Genel Müdür, Sem Plastik

- Türkiye'nin ikinci en büyük ihracat sektörüne genel bakış
- Sektörün geleceğe yönelik beklentileri ve yeni ihracat piyasaları
- Hammade ikilemi ve ihracat piyasası üzerindeki etkileri: Bu durum ticaret finansman önceliklerini nasıl şekillendirmektedir?
- Son dönemin korumacı politikaları Türkiye'nin kimyasal ticaretini nasıl etkilemektedir?
- Hammade olmadan kimyasallar: 'Her şey ticaret finansmanına bağlıdır'

15.50 ARA

16.20 Şeriata uyumlu yapıların Türk ticaret finansmanında kullanılması ve uygulanması

Moderatör: Muzaffer Aksoy, Ülke Müdürü ve Türkiye Baş Temsilcisi, ABC International Bank

Ahmet Kalafat, Kıdemli Ortak, Norton Rose Middle East

Mohammed Paracha, İslami Finansman Başkanı, Orta Doğu ve Afrika, Norton Rose Middle East

- Şeriata uyumlu yapıların gerçek faydaları ve Türk piyasasına sunulan farklı seçenekler
- Doğu'ya Bakış: İslami finans yeni piyasaları Türk ihracatçılarına açmakta nasıl bir rol oynayabilir?
- Likiditeye alternatif bir kaynak olarak İslami finans
- Sıklıkla karşılaşılan bazı yasal engeller ve bunları aşma yolları
- Türk ihracatının finansmanı için sukuk ve murabahanın uygunluğunun değerlendirilmesi

17:10 Başkanın kapanış konuşması ve kokteyl

17:15 NETWORKING RESEPSİYONU



"The conference provided an excellent platform for networking with Turkish businessmen."

N. Noordali, ITFC

"The conference offered extensive coverage of important financial issues and networking opportunities."

L. Albukrek, Siemens





08.00 KAYIT VE ÇAY VE KAHVE İKRAMI

08.55 Başkanın açılış konuşması

Cihat Takunyacı, Ülke Müdürü ve Kıdemli Temsilci, BNY Mellon, Türkiye

09.00 Küresel pazar eğilimleri ve tahminler: 2013 yılı için beklentiler neler?

Toygun Özmen, Ticaret ve Tedarik Zinciri Başkanı, HSBC Turkey

- Piyasa raporları ve güven endekslerine dayalı tahminler
- Para anlaşması gibi temel piyasa konuları ve işlemlerde giderek artan oranda RMB kullanılması
- Doğu'daki ekonomik gelişmelerin değerlendirilmesi: Çin Türk ihracatı için bir piyasa olarak nasıl bir potansiyele sahip?
- Sahra altı Afrika'daki gibi bazı çok keşfedilmemiş piyasalardaki ticaret fırsatlarının önemi nedir?
- Mevcut ortamda işlem yapan firmalar nelere dikkat etmelidir?

09.30 KOBİ'lere daha iyi hizmet sunmak için bir zihniyet değişikliğine mi gerek var?

Moderatör: Alper Nalbant, Birim Müdürü, Finans Kurumları, Credit Europe Bank

Mehmet Ömerbeyoğlu, Başkan, KOBİ Finansman Dairesi, Finans Müdürlüğü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

Hikmet Kurnaz, Genel Müdür, Türkiye Kredi Garanti Fonu
Devrim Ziya Tavil, Pazarlama Direktörü, KOBİ Bankacılığı, Türk Ekonomi Bankası (TEB)

Daniel Bolschun, Kıdemli Bankacı, Ticareti Kolaylaştırma Programı, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)

- Birçok Avrupa bankasının geri çekildiği ve yerel bankaların zorlandığı bir ortamda KOBİ'ler geri kalma riski ile karşı karşıya mı?
- Yerel bankalar tekliflerini çeşitlendirmek için neler yapıyor? Türk KOBİ'lerinin kullanabileceği ürünler neler?
- KOBİ'lere göre bankalar krediye yaklaşımlarında fazla mı muhafazakar? Eğer öyleyse nelerin değişmesi gerekiyor? Banka dışı oyuncuların buradaki rolü nedir?
- Bankaların kullandığı kredi bilgilerinin kalitesinin artırılması ve özel firmalara kredi verilmesinin teşvik edilmesi
- Bir KOBİ'ye kredi verilmesindeki riski azaltmak konusunda yapılandırılmış finansman ve tedarik zinciri finansmanı nasıl bir rol oynayabilir? Müsteriler bu konuda daha iyi eğitilebilir mi?
- Bankalar KOBİ'lere yönelik birimler kuruyorlar mı ve hükümetler bu konuda nasıl bir rol oynayabilir?

10.20 Libya'da iş yaparken: Bilmeniz gerekenler

Moderatör: Peter Gubbins, Müdür, Exporta Group

Philip Patterson, Kıdemli Araştırma Analisti, ABC International Bank

Mohamed M. Ben Yousef, Genel Müdür, Libyan Foreign Bank

- Yüksek potansiyel: Farklı endüstri sektörlerindeki iş ve yeniden inşa fırsatlarının vurgulanması
- Libya'da siyasi risk ve yakın gelecekteki seçimlerin anlaşma hacminde yapması beklenen etki: Çok seyir değişimi beklenebilir mi?
- Libya'nın petrol sektörünün yeniden yapılanması nasıl olacak ve bu alanda Türk firmalarına nasıl fırsatlar doğabilir? Bu gibi fırsatları finanse edecek düzeyde kapasite mevcut mu?
- Hizmet odaklı ithalattan uzaklaşma: Libya Türkiye'nin imalat sektörleri için önemli bir piyasa haline gelebilir mi?

11.00 ARA

11.45 Makbuz Senedi Karşılığı Finansman: Yenilikçi bir alternatif

Ertan Akbulut, Hazine ve Risk Grup Müdürü, Tiryaki Agro

- Makbuz senedi karşılığı finansman ile geleneksel güvenli finansmanın karşılaştırılması
- Böyle bir yaklaşım benimsemenin faydaları: Hangi riskler, ne ölçüde azaltılabilir?
- Alternatif yöntemler kullanmakta karşılaşılan bazı zorluklar
- Türkiye'de makbuz senedi karşılığı finansmandaki dönüş noktaları ve son gelişmeler
- Bu alanda Türkiye piyasasındaki son düzenlemelerin etkisinin değerlendirilmesi

12.15 Türkiye'nin değişen ticaret yapısında, ticari alacakların ve politik risk sigortasının önemini değerlendirmek

Moderatör: Özlem Özüner, CEO, Euler Hermes Turkey

Ufuk Çolpan, Finans Direktörü, Naksan Plastik

Deniz Veral, Genel Müdür Yardımcısı, Eurobank Tekfen

Ahmet Zeki Erdoğan, Genel Müdür, Kardem Tekstil

Ercan Erbek, Genel Müdür, Dinkal Sigorta

- Ana piyasalarda devam eden sorunların Türkiye sigorta sektörü üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi
- Sigorta firmaları Türk ihracatçıları için yeterli limitler sunuyorlar mı?
- İşletmeler sunulan hizmetlerden tam olarak faydalanıyorlar mı?
- Özel sektör daha riskli ihracat piyasalarına yönelmeyi destekleyecek istaha sahip mi?

13.05 Konferans panisi ve öğle yemeği

13:10 NETWORKING ÖĞLE YEMEĞİ

Exporta upcoming events

▶ Africa Trade Finance Week

March 4-6, 2013
Cape Town, South Africa

▶ Middle East Capital Markets Conference

April 22, 2013
Dubai, UAE

▶ Middle East Banking Awards

April 22, 2013
Dubai, UAE

▶ 3rd Annual Brazil & Latin America Trade & Commodity Finance Conference

April 23-24, 2013
Sao Paulo, Brazil

▶ GTR Leaders in Trade Awards 2012 Charity Awards Dinner

April 25, 2013
London, UK

▶ 3rd Annual Indonesia Trade & Commodity Finance Conference

May 7, 2013
Jakarta, Indonesia

▶ 2nd Mongolia Trade & Commodity Finance Conference

May 14, 2013
Ulaanbaatar, Mongolia

▶ 5th Annual East Africa Trade & Commodity Finance Conference

May 16-17, 2013
Nairobi, Kenya

▶ Europe Trade Finance Week

May 21-23, 2013
Hamburg, Germany

THINK YOU'RE TOO OLD FOR GAMES?

Think again.

**The Cool Connection.
The Supply Chain Simulation.**

For further information, please visit The Cool Connection exhibition stand
at Exporta's 7th Annual Turkey Trade & Export Finance Conference,
or contact twhitehead@exportagroup.com

REGISTRATION FORM

7TH ANNUAL TURKEY TRADE & EXPORT
FINANCE CONFERENCE
MARCH 21-22, 2013

PRICING DETAILS

ÜCRET BİLGİLERİ

Delegate rate €849
Katılımcı fiyatı

Corporate fee €299
Şirket fiyatı

(Exporters, Importers, Manufacturers, Distributors, Traders & Partners)
(İhracatçılar, İthalatçılar, İmalatçılar, Distribütörler, Ticari İşletmeler ve Ortakları)

Early booking discount 10% indirim
Erken kayıt indirimi

I am booking before February 22, 2013 and would like to claim a 10% early booking discount
22 Şubat 2013 tarihinden önce kayıt yaptırdığım için %10 erken rezervasyon indirimi talep ediyorum

Multi-booking discount 15% indirim
Grup indirimi

15% off second or any subsequent booking received from the same company and office booked at the same time
Aynı şirketten ve ofisten aynı anda yapılan ikinci ve daha fazla kayıt için %15 indirim

Can't make the conference? €150
Konferansa gelemeyecek misiniz?

Conference delegate pack, comprising all speaker presentations and bios in both hard copy and online formats
İçinde matbu ve elektronik formatta bütün sunumların ve konuşmacı özgeçmişlerinin bulunduğu konferans katılımcı paketi

PAYMENT DETAILS

ÖDEME BİLGİLERİ

Please invoice me for this event Lütfen faturayı adresime gönderiniz

Payment enclosed Ödeme ilişktedir

Booking code Kayıt kodu

Card type: Kredi kartı

Please tick credit card type (NB: We do not accept American Express credit cards)
Lütfen kredi kartınızı işaretleyin (Not: American Express kredi kartlarını kabul edemiyoruz)

Card number Kart numarası

Expiry date Son kullanım tarihi V2N No

/ MM/YY AA/YY

Cardholder's name Kart sahibinin adı

Company VAT number Şirket KDV no

Cardholder's signature Kart sahibinin imzası

Cardholder's address Kart sahibinin adresi

COMPANY INFORMATION

ŞİRKET BİLGİLERİ

Organisation Şirket Adı

Address Adres

Postcode/Zip Posta Kodu

Country Ülke

Telephone Telefon

Facsimile Faks

DELEGATE INFORMATION

KATILIMCI BİLGİLERİ

For multiple bookings please email events@exporttagroup.com
Grup kayıtları için lütfen events@exporttagroup.com adresiyle iletişime geçiniz

Title (please tick) Ünvan (lütfen işaretleyin)

Mr M. Mrs Bay Ms Miss Bayan Dr Dr.

First name Adı

Last name Soyadı

Job title Görevi

Email E-posta adresi

Signature: İmza

I can confirm that I have read and agree to the terms and conditions below.
Aşağıdaki koşulları okuduğumu ve kabul ettiğimi teyid ederim.

4 EASY WAYS TO REGISTER

KAYIT YAPTIRMANIN DÖRT KOLAY YOLU

Email: events@exporttagroup.com
or visit www.exporttagroup.com

Facsimile: Fax this completed form back to +44 (0)20 8673 8662

Telephone: +44 (0)20 8673 9666

Post: Exporta Events, 4 Hillgate Place, London SW12 9ER, UK

TERMS & CONDITIONS

To view these T's & C's in Turkish please email events@exporttagroup.com

- Bookings can be submitted at any stage prior to the event, subject to availability.
 - Payment must be received in full prior to the conference.
 - All speakers are correct at the time of printing, but are subject to variation without notice.
 - If the delegate cancels after the booking has been accepted, the delegate will be liable for the following charges:
 - Cancellations notified over 14 days prior to the event will incur an administration fee of 10% of the full amount.
 - For cancellations received less than 14 days prior to the event, the full delegate rate must be paid and no refunds will be available.
 - All bookings submitted by e-mail, fax, post or over the telephone are subject to these booking conditions.
 - All cancellations must be received in writing.
 - Exporta Publishing & Events Ltd will not be held liable for circumstances beyond its control which lead to the cancellation or variation of the programme.
- We would like to keep you informed (via e-mail, mail or otherwise) about our products and services which may be of interest to you.
 If you do not wish Exporta to use your information for marketing purposes, please tick this box.