

ÖZBEKİSTAN MADENCİLİK VE DOĞALTAŞ SEKTÖRÜ PAZARI

İhracat, Yatırım ve Pazara Giriş Rehberi

PUBLIC EDITION 2026

RAPOR KODU

AIS-PE-UZ-MIN-2026-007-PPT

HAZIRLAYAN

AlfaTürk Group

DİL / FORMAT

Türkçe · 16:9 · 1920×1080

Makro ve Ticari Pazar Görünümü

Özbekistan'ın 30 milyar \$'lık maden yatırım hamlesi ile Türkiye'nin küresel doğaltaş liderliği, iki paralel ihracat/iş birliği hattı oluşturuyor.

\$17,6 Mlr

2025 Madencilik Sektörü
Cirosu
Metalurji: \$14,7 Mlr (Oca-Eki 2025)

\$30 Mlr

2030 Maden/Jeoloji Yatırım
Hedefi
AI ve dijital jeoloji odaklı

%42

Türkiye'nin Küresel Mermer
İhracat Payı
Dünya 1 numaralı mermer ihracatçısı

\$15 Mn

TR→UZ Doğaltaş İhracatı
(Oca-Ağu 2026)
2025 tam yıl: \$11 Mh

~\$1 Mlr

Türkiye'nin 2025 Dış Ticaret
Fazlası
İhracat ~\$2 Mlr / İthalat ~\$1 Mlr

Özbekistan Maden Üretim Hedefleri (2026 vs. 2030)

Metal	2026 Hedefi	2030 Hedefi
Altın	120 ton	175 ton
Bakır	172.500 ton	500.000 ton
Gümüş	210,5 ton	500 ton
Uranyum	8.000 ton	15.000 ton

Dış Ticaret ve Yatırım Görünümü

- 2026'da tek yıl içinde 90 projede 2,2 mlr \$ yatırım hedefleniyor; toplam boru hattı 22 mlr \$ değerinde, 38.000 yeni istihdam (7.500 mühendis) öngörüyor.
- Navoi ve Almalyk Maden-Metalurji Kombinaları'nın halka arzı 2025-2026 döneminde bekleniyor — yabancı doğrudan yatırım için katalizör.
- Türkiye doğaltaş ihracatçıları birliği (EMİB) 2026 yıllık ihracat hedefini (1,5 mlr \$) beş ay erken aştı; Özbekistan bu büyümenin öncelikli yeni rotası.
- Türkiye'nin Özbekistan'a genel ihracatında 'işlenmiş taşlar' kalemi zaten öne çıkan kalemler arasında yer alıyor.

AlfaTürk Değerlendirmesi Özbekistan'ın devlet öncülüğündeki maden yatırım seferberliği ve Türk doğaltaş sektörünün mevcut ihracat ivmesi aynı döneme denk geliyor — iki alt sektörde de erken konumlanma avantajı yüksek.

Devlet Yatırımı ve İnşaat Talebi Kaynaklı Dinamikler

Maden sektöründe devlet öncülüğündeki dijitalleşme/kapasite yatırımı, doğaltaşta ise hızlanan kentsel dönüşüm ve lüks inşaat projeleri talebi besliyor.

1

Altı Büyük Kombinada Dijitalleşme

2026-2030'da Navoi MMK, Almalyk MMK, Navoiyuran, Uzmetkombinat, Uzbekcoal ve Uzbekistan Technological Metals Complex'te 32 dijital/AI projesi uygulanacak.

2

Rezerv Artışı ve Yeni Sahalar

2025'te gümüş rezervi ~3 kat, bakır rezervi %60'tan fazla, altın rezervi %25'ten fazla arttı — yeni saha geliştirme ekipman/hizmet talebi doğuruyor.

3

Halka Arz Öncesi Kurumsal Dönüşüm

Navoi ve Almalyk kombinalarının IPO hazırlığı; kurumsal yönetim, iş güvenliği ve üretim otomasyonu alanlarında modernizasyon ihtiyacı yaratıyor.

4

Kentsel Dönüşüm ve Lüks İnşaat

Taşkent ve bölge genelinde otel, AVM, ofis ve konut projelerinde parlatılmış granit/mermer zemin kaplaması tercih ediliyor; Özbekistan doğaltaş pazarı yıllık ~%11-12 büyüyor.

5

Yerel Doğaltaş Kaynaklarının Sınırlı İşlenmesi

Ülke; mermer, granit ve değerli taş rezervlerine (Gazdan mermer yatağı dahil) sahip olsa da, işleme/kesme teknolojisi ve üst segment ürün ithalata bağımlı kalıyor.

6

Maliyet Baskısı ve Verimlilik Arayışı

Büyük maden işletmeleri 2025'te işletme giderlerini 7,3 trilyon som azalttı, üretim maliyetleri %9,1 düştü — verimlilik artırıcı ekipman/otomasyon talebini güçlendiriyor.

İki Paralel Kanal: Doğaltaş Dağıtımı ve Maden Tedarik Zinciri

Doğaltaş perakende/proje kanalıyla, maden ekipmanı/hizmetlerinin kurumsal tedarik kanalı farklı aktörler ve farklı satış döngüleri içeriyor.

A · Doğaltaş Dağıtım Kanalı

Üretici / Ocak (TR)

İthalatçı /
Showroom

Müteahhit / Mimar

Proje (Otel, AVM,
Konut)

- Yetkili ithalatçı/showroom, blok/plaka ithalatı ve yerel kesim-parlatma sürecini yönetir.
- Büyük projelerde mimar/müteahhit doğrudan numune onayı ve fiyat teklifi talep eder.
- EMİB Sektörel Ticaret Heyeti gibi organizasyonlar üretici-alıcı eşleşmesini hızlandırıyor.

B · Maden Ekipmanı / Hizmet Tedarik Kanalı

Üretici / Tedarikçi
(TR)

Yerel Temsilci /
Acente

Kombina
Satınalma / İhale

Saha Uygulaması

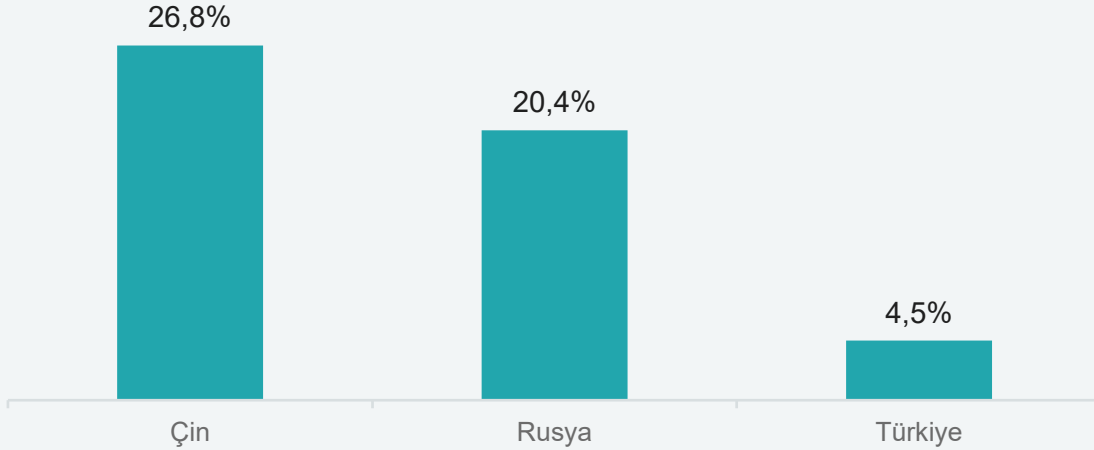
- Navoi MMK, Almalyk MMK gibi devlet kombinaları merkezi satınalma/ihale süreciyle tedarikçi seçer.
- MiningMetals Uzbekistan gibi sektörel fuarlar, yerel temsilci/acente bulmanın ana yoludur.
- Güvenlik, otomasyon ve dijitalleşme hizmetlerinde doğrudan kombina düzeyinde proje bazlı satış yaygın.

TİCARİ NOT İki kanal da yerel ortak/temsilci gerektiriyor; doğaltaşta bu bir ithalatçı/showroom, madencilikte ise ihale süreçlerine hakim bir acente/danışmanlık ortağı şeklinde tezahür ediyor.

İthalat Bağımlılığı ve Menşe Ülke Dağılımı

Özbekistan'ın genel makine ithalatında Çin ve Rusya baskın; doğaltaşta ise Türkiye, İtalya ile birlikte artan payını büyütüyor.

Genel İthalatta Menşe Ülke Payı (%)



*Toplam ithalat payı (tüm ürün grupları); makine ve mekanik ekipman (Fasıl 84) tek başına ithalatın %18,3'ünü (\$2,82 mlr) oluşturuyor — bu grupta ilk 5 kaynak ülke Çin, Güney Kore, Rusya, Türkiye ve Almanya.

Türk Doğaltaş İhracatı: Özbekistan İvmesi



Öne çıkan veri noktaları

- 8 aylık 2026 verisi, 2025 tam yıl rakamını çoktan geçti — hızlanan bir ivme söz konusu
- EMİB'in toplam yıllık doğaltaş ihracatı \$1,52 mlr; Özbekistan bu toplamın küçük ama hızlı büyüyen bir dilimi
- Maden ekipmanında Türkiye'nin payı (%4,5) Çin ve Rusya'nın çok gerisinde — büyüme alanı geniş

AlfaTürk Değerlendirmesi Doğaltaşta Türkiye zaten ivmelenen bir ihracat trendine sahip; maden ekipmanı/hizmetlerinde ise Çin ve Rusya'nın baskın konumu, niş/teknoloji odaklı bir konumlandırma stratejisini gerekli kılıyor.

Alt Sektör Fırsat Haritası

Doğaltaş ve madencilik alt kategorilerinin talep, rekabet yoğunluğu ve büyüme görünümüne göre karşılaştırmalı değerlendirmesi.

Alt Sektör	Talep	Rekabet Yoğunluğu	Büyüme Görünümü
İşlenmiş Mermer / Granit Plaka-Blok	Çok Yüksek	Orta-Yüksek (İtalya/İran)	Yüksek
Taş Kesme ve İşleme Makineleri	Yüksek	Yüksek (İtalya/Çin lider)	Orta-Yüksek
İş Güvenliği ve PPE Ekipmanı (Maden)	Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Sondaj ve Delme Ekipmanı	Orta-Yüksek	Yüksek (Çin/Almanya lider)	Orta-Yüksek
Maden Otomasyonu / Dijitalleşme Hizmetleri	Yüksek	Orta (erken evre)	Yüksek
Cevher Ayırma / Eleme Ekipmanı*	Orta-Yüksek	Yüksek (Çin lider)	Orta-Yüksek
Jeoteknik / Mühendislik Danışmanlığı*	Orta	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek
Nakliye ve Ağır Yük Lojistik Ekipmanı*	Orta	Düşük-Orta	Orta

*Cevher ayırma/eleme, jeoteknik danışmanlık ve ağır yük lojistiği kalemleri için kamuya açık sayısal veri sınırlıdır; bu satırlar nitel (uzman/AlfaTürk) değerlendirmesine dayanır ve tahmini olarak işaretlenmiştir.

AlfaTürk Değerlendirmesi İşlenmiş doğaltaş, mevcut ihracat ivmesi sayesinde en düşük bariyerli kategori; maden otomasyonu/dijitalleşme hizmetleri ise erken evre rekabet ortamı nedeniyle yüksek potansiyelli bir niş fırsat sunuyor.

Türk İhracatçıları İçin Öncelikli Ürün Grupları

Türkiye'nin doğaltaş üretim gücü ile maden ekipmanı/hizmet kapasitesinin, Özbekistan talebiyle kesiştiği en yüksek potansiyelli gruplar.

Ürün Grubu	Talep	Rekabet	Türkiye Avantajı	Öncelik
İşlenmiş Mermer/Granit (Plaka, Blok, Karo)	Çok Yüksek	Orta-Yüksek	Dünya lideri kapasite, 5 mlr m ³ rezerv, ivmeli ihracat trendi	Yüksek
Büyük Format Zemin/Cephe Kaplaması	Yüksek	Orta	Otel/AVM/ofis projelerine uygun 1200×600 mm ürün deneyimi	Yüksek
İş Güvenliği ve PPE Ekipmanı (Maden)	Yüksek	Orta-Yüksek	Sertifikalı üretim ve rekabetçi fiyat	Orta-Yüksek
Taş Kesme / Parlatma Makineleri	Orta-Yüksek	Yüksek	Niş/orta segment konumlandırma fırsatı	Orta-Yüksek
Maden Otomasyonu ve Dijitalleşme Danışmanlığı	Yüksek	Orta	Erken evre pazarda ilk hareket avantajı	Orta

*Öncelik değerlendirme, ticaret heyeti/ihracat verisiyle desteklenen kategorilerle sınırlı genel pazar gözlemine dayanır.

AlfaTürk Değerlendirmesi İşlenmiş doğaltaş ürünleri, en güçlü veri desteğine ve en düşük giriş bariyerine sahip öncelik; maden ekipmanında ise güvenlik/otomasyon gibi niş segmentlerde odaklanma önerilir.

Ekipman Ötesi: Teknoloji ve Hizmet Fırsatları

Ürün ihracatı dışında; taş işleme teknolojisi transferi, maden dijitalleşmesi danışmanlığı ve saha eğitiminde somut iş birliği alanları.

Taş İşleme Makinesi Kurulum ve Eğitim

Kesme/parlatma hattı satışına, operatör eğitimi ve saha kurulum hizmeti eklenmesi — satış sonrası farklılaşma unsuru.

Maden Otomasyonu / Dijitalleşme Danışmanlığı

2026-2030'da altı büyük kombinada planlanan 32 dijital/AI projesine yönelik danışmanlık ve entegrasyon hizmeti ihtiyacı doğuyor.

İş Güvenliği Sistemleri ve Eğitimi

Kombinaların kurumsal yönetim/iş güvenliği modernizasyonu kapsamında PPE tedariki + saha eğitimi paketleri talep görüyor.

Jeoteknik ve Mühendislik Danışmanlığı

Rezerv artışı ve yeni saha geliştirme sürecinde saha etüdü, fizibilite ve mühendislik danışmanlığı fırsatları.

Showroom / Proje Ortaklığı (Doğaltaş)

Otel, AVM ve ofis projelerine özel numune kütüphanesi ve teknik uygulama danışmanlığı sunan yerel ortaklıklar.

Ölçüm, Kalite Kontrol ve Sertifikasyon Hizmeti

Halka arz öncesi kurumsal dönüşüm sürecindeki kombinalar için uluslararası standartlara uyum danışmanlığı.

Fuarlar, Ticaret Heyetleri ve Kurumsal İhale Kanalı

Doğaltaş ve maden ekipmanı; farklı fuar/heyet platformları ve farklı satınalma süreçleri üzerinden pazara erişiyor.

Öne Çıkan Sektörel Etkinlikler

Etkinlik	Odak	Tarih / Yer
Özbekistan Doğal Taş Sektörel Ticaret Heyeti	T.C. Ticaret Bakanlığı + EMİB koordinasyonunda, ~15-20 Türk firması	7-10 Eyl 2026, Taşkent
MiningMetals Uzbekistan	Madencilik/metalurji ekipmanı; 15 ülkeden 150+ firma katılımı	28-30 Eki 2025, Taşkent

MiningMetals Uzbekistan'a Almanya gelişmiş ekipmanla, Çin ise makine/otomasyon/güvenlik çözümleriyle güçlü katılım sağlıyor.

Kurumsal İhale ve Proje Kanalı

- Devlet kombinaları (Navoi MMK, Almalyk MMK vb.) merkezi satınalma/ihale süreciyle tedarikçi seçiyor.
- IPO hazırlığı, kurumsal yönetim/uyum danışmanlığı için ayrı bir proje kanalı açıyor.
- Doğaltaşta büyük inşaat projeleri (otel, AVM, konut) doğrudan müteahhit/mimar üzerinden numune onayı talep ediyor.
- Ticaret heyetleri, marka bilinirliği ve ilk temas için en hızlı giriş noktası.

AlfaTürk Değerlendirmesi Doğaltaşta ticaret heyetleri kısa vadede somut sipariş üretebilir; maden ekipmanı/hizmetlerinde ise kombina düzeyinde uzun soluklu ilişki kurmak, ihale sürecine girebilmenin ön koşulu.

Hedef Alıcı ve Ortak Profilleri

Doğru alıcı profiliyle eşleşme, pazara giriş hızını ve kanal kontrolünü doğrudan belirler. Aşağıdaki profiller, Özbekistan pazarında en sık karşılaşılan alıcı/ortak tipleridir.

Doğaltaş İthalatçı / Showroom Firmaları

- Blok/plaka ithalatı ve yerel kesim-parlatma yapan işletmeler

İnşaat Müteahhitleri / Mimarlık Ofisleri

- Otel, AVM, ofis ve konut projelerinde doğrudan karar verici

Devlet Maden Kombinaları (Satınalma Birimleri)

- Navoi MMK, Almalyk MMK gibi merkezi ihale süreci yürüten kurumlar

EPC / Taahhüt Firmaları

- Maden sahası geliştirme projelerinde ekipman entegrasyonu yapan firmalar

Yerel Acente / Temsilcilik Firmaları

- İhale süreçlerine hakim, kombina ilişkisi olan aracı firmalar

Jeoteknik / Mühendislik Danışmanlık Firmaları

- Saha etüdü ve fizibilite hizmeti sunan yerel/uluslararası ortaklar

İş Güvenliği / PPE Tedarikçileri (Yerel Ortak)

- Kombina güvenlik modernizasyonu projelerine ürün/hizmet sağlayan firmalar

Perakende Yapı Market / Doğaltaş Mağazaları

- Küçük-orta ölçekli konut projelerine yönelik tüketici kanalı

Bölgesel Alt Distribütörler (Doğaltaş)

- Taşkent dışı bölgelerde saha servisi ve stoklama yapan ortaklar

Yabancı Yatırımcı / IPO Sürecindeki Fonlar

- Navoi/Almalyk halka arzı öncesi durum tespiti yapan kurumsal yatırımcılar

Sektörel Fuar / Ticaret Heyeti Organizatörleri

- EMİB, T.C. Ticaret Bakanlığı gibi eşleştirme sağlayan kurumlar

Dijitalleşme / Otomasyon Sistem Entegratörleri

- Kombina AI/dijital dönüşüm projelerine ortak olan teknoloji firmaları

AlfaTürk Değerlendirmesi Bu rapor Public Edition kapsamında genel alıcı tipolojisi sunar; firma bazlı ithalatçı/temsilci short-list'i ve doğrulama, AlfaTürk Group Professional Intelligence hizmeti kapsamındadır (bkz. Bölüm 17).

Dağıtım ve Pazara Giriş Modelleri

Ürün grubuna (doğaltaş / maden ekipmanı-hizmeti), hedef kanala ve firmanın risk iştahına göre değerlendirilebilecek beş ticari pazara giriş modeli.

Model	Uygun Olduğu Durumlar	Risk / Avantaj
Showroom / İthalatçı Ortaklığı (Doğaltaş)	Otel/AVM/konut projelerine düzenli tedarik hedefleniyorsa	Avantaj: yerel stok ve hızlı numune erişimi · Risk: ortak seçimi kritik
Ticaret Heyeti Üzerinden Doğrudan Satış	İlk temas ve pilot sipariş aşamasında; hızlı pazar testi yapılmak isteniyorsa	Avantaj: düşük başlangıç maliyeti · Risk: sınırlı takip mekanizması
Yerel Acente / Temsilcilik (Maden Ekipmanı)	Kombina ihalelerine erişim ve teknik destek gerekiyorsa	Risk: tek acenteye bağımlılık · Avantaj: ihale sürecine erken erişim
Proje Bazlı Teknoloji Ortaklığı	Dijitalleşme/otomasyon/güvenlik hizmetlerinde pilot proje aranıyorsa	Avantaj: yüksek marj, referans değeri · Risk: uzun satış döngüsü
Yerel Kesim/İşleme Tesisi Ortaklığı	Blok ihracatından katma değerli ürüne geçiş hedefleniyorsa	Avantaj: yerel üretim algısı, gümrük avantajı · Risk: yüksek başlangıç yatırımı

AlfaTürk Değerlendirmesi Doğaltaşta önerilen yaklaşım, ticaret heyeti temaslarını showroom/ithalatçı ortaklığına dönüştürmek; maden ekipmanı/hizmetlerinde ise sınırlı kapsamlı bir pilot proje ile kombina ilişkisi kurmaktır.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — I

Doğaltaşta Türkiye-İtalya-Çin, maden ekipmanında Çin-Almanya-Rusya arasındaki altı kriter üzerinden karşılaştırma.

Kriter	Türkiye	İtalya	Çin	Almanya / Rusya
Doğaltaş Küresel Payı	%42 (1 numara)	İkinci sırada (Yunanistan'la birlikte %64 toplam)	Büyüyen, hacimde güçlü	Sınırlı
Taş İşleme Makinesi	Gelişmekte	Küresel #2 (~\$636 Mn ihracat, 2024)	Küresel #1, hacim odaklı	Sınırlı
Maden Ekipmanı Fiyat Rekabetçiliği	Orta	Düşük (premium)	Çok Yüksek	Orta (Almanya premium, Rusya orta)
Maden Ekipmanı Teknoloji Algısı	Gelişmekte	Yüksek	Hızla Yükselen	Almanya: Çok Yüksek
Lojistik (UZ'ye erişim)	Zayıf (3. ülke transit)	Zayıf (uzak)	Güçlü (BRI hattı)	Orta (Rusya coğrafi yakın)
Ticari İvme (2025-2026)	Güçlü büyüyen (+36% YoY)	İstikrarlı	Baskın, istikrarlı	Rusya: payı azalıyor

Dikkat Çekici Bulgu: Doğaltaşta Türkiye zaten küresel lider konumda ve Özbekistan'a ihracatını 2025→2026 arasında neredeyse ikiye katlamış durumda; maden ekipmanında ise Çin'in hacim/fiyat üstünlüğü ve Almanya'nın teknoloji algısı karşısında niş konumlanma gerekiyor.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — II

Doğaltaşta güçlü bir konum, maden ekipmanında ise erken evre ve büyüme fırsatı içeren bir rekabet tablosu.

GÜÇLÜ YÖNLER

- Doğaltaşta dünya lideri konum: %42 küresel pay, 5 milyar m³ rezerv (dünya potansiyelinin yaklaşık yarısı)
- Özbekistan'a doğaltaş ihracatı 2025→2026 (Oca-Ağu) arasında %36'nın üzerinde büyüdü
- EMİB'in devlet destekli sektörel ticaret heyeti organizasyonu, doğrudan alıcı erişimi sağlıyor
- Coğrafi ve kültürel yakınlık, rekabetçi üretim maliyeti, Türk ürünlerine olumlu marka algısı
- Maden ekipmanında henüz düşük pay (%4,5) — erken konumlanma için geniş büyüme alanı

ZAYIF YÖNLER

- Maden ekipmanında Çin'e (%26,8 genel ithalat payı) kıyasla çok düşük mevcut varlık
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit rotası, ağır ekipman nakliyesinde ek maliyet riski
- Taş işleme makinelerinde İtalya'nın teknoloji/marka üstünlüğü, Çin'in ise hacim/fiyat üstünlüğü var
- Maden otomasyonu/dijitalleşme alanında henüz kanıtlanmış referans projesi sınırlı
- Serbest Ticaret Anlaşması yok

Lojistik, Kayıt ve Mevzuat Uyumu

Türk ürünlerinin pazara giriş hızını belirleyen üç ana unsur: transit rotası, ürün/menşe belgelendirmesi ve kombina tedarikçi kayıt süreci.

Lojistik ve Transit

- Güzergah: 3. ülke transit (Gürcistan–Rusya–Kazakistan)
- Ağır maden ekipmanında konteyner/proje kargo maliyeti belirleyici
- Doğaltaş bloklarında ağırlık/hacim bazlı navlun optimizasyonu önemli
- Çin'in BRI hattına kıyasla yapısal dezavantaj

Ürün Belgelendirme ve Uyum

- Doğaltaşta menşe/kalite sertifikası ve numune onay süreci proje bazlı yürütülür
- Maden ekipmanında CE belgesi, uluslararası tanınırlık açısından avantaj sağlar
- İş güvenliği ürünlerinde yerel/uluslararası standart uyumu satış öncesi şart
- Detaylı GTİP bazlı gümrük vergisi/muafiyet tablosu Public Edition kapsamı dışındadır (bkz. Bölüm 17 PI hizmeti)

Kombina Tedarikçi Kayıt Süreci

- Devlet kombinalarına (Navoi MMK, Almalyk MMK) tedarikçi olabilmek merkezi ihale kaydı gerektirir
- IPO hazırlığı sürecinde tedarikçi uyum/şeffaflık kriterleri sıkılaştırılır
- Yerel acente/temsilci, ihale sürecine erişimi önemli ölçüde hızlandırır

AlfaTürk Değerlendirmesi Doğaltaşta lojistik/belgelendirme süreci nispeten basit ve kanıtlanmış; maden ekipmanında ise kombina tedarikçi kaydı ve yerel temsilci ilişkisi, en kritik giriş bariyeri olarak öne çıkıyor.

Fırsatlar ve Riskler

Türk ihracatçıları için en yüksek etkili beş fırsat ve beş kritik risk alanı.

EN YÜKSEK 5 FIRSAT

- Doğaltaş ihracatı 2025→2026 (Oca-Ağu) arasında %36'nın üzerinde büyüdü — ivmeli bir kategori
- Özbekistan'ın \$30 mlr'lık 2030 maden yatırım hedefi ve altı kombinada planlanan 32 dijital proje
- Navoi/Almalyk kombinalarının IPO süreci, kurumsal uyum ve modernizasyon hizmetlerine talep yaratıyor
- Kentsel dönüşüm ve lüks inşaat projeleri, yıllık ~%11-12 büyüyen doğaltaş talebini besliyor
- EMİB'in devlet destekli sektörel ticaret heyeti, doğrudan alıcı/proje erişimi sağlıyor

EN KRİTİK 5 RİSK

- Maden ekipmanında Çin'in (%26,8 ithalat payı) fiyat ve hacim üstünlüğü
- Taş işleme makinelerinde İtalya'nın teknoloji, Çin'in ise fiyat rekabetçiliği baskısı
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit rotası, ağır ekipmanda ek maliyet riski
- Devlet kombinalarına tedarikçi kaydı ve ihale süreci, yerel ortak olmadan zor yönetilir
- Kur/enflasyon riski: UZS'nin tarihsel devalüasyon geçmişi

Önerilen Pazara Giriş Modeli

Özbekistan madencilik ve doğaltaş pazarı, Türk firmaları için öncelikle doğaltaş ihracatı ve maden hizmet/teknolojisi niş konumlanması fırsatı sunmaktadır.

1

Ürün ve GTİP Uygunluk
Analizi

2

Ticaret Heyeti / Fuar
Katılımı

3

Showroom veya Yerel
Acente Short-list'i

4

Numune/Teknik Sunum
ve Fiyat Teklifi

5

Pilot Sipariş / Referans
Proje

6

Kombina Tedarikçi
Kaydı (Maden Ekipmanı)

7

Kanal/Ortaklık Modeli
Seçimi

8

Satış Performansı
Sonrası Uzun Vadeli
Değerlendirme

Yerel İşleme/Ortak Yatırım Aşaması — Yalnızca Son Adım: Pazar doğrulandıktan ve satış hacmi sürdürülebilir seviyeye ulaştıktan sonra yerel kesim/işleme tesisi veya ortak yatırım seçenekleri değerlendirilebilir.

AlfaTürk Professional Intelligence Hizmet Kapsamı

Bu Public Edition rapor, sektörün genel görünümünü ve önerilen pazara giriş modelini sunar. Firma bazlı uygulama için AlfaTürk Group Professional Intelligence hizmeti aşağıdaki kapsamı sunar:

ÖNCELİKLİ İHRACAT ÜRÜN GRUPLARI

1. İşlenmiş Mermer/Granit (Plaka, Blok, Karo)
2. Büyük Format Zemin/Cephe Kaplaması
3. İş Güvenliği ve PPE Ekipmanı (Maden)
4. Taş Kesme / Parlatma Makineleri
5. Maden Otomasyonu ve Dijitalleşme Danışmanlığı

PROFESSIONAL INTELLIGENCE KAPSAMI

- GTİP bazlı uygunluk ve gümrük analizi
- Showroom/ithalatçı ve yerel acente short-list'i
- Firma doğrulama
- Kombina/karar verici görüşme organizasyonu
- Rakip ve ihale fiyatı analizi
- EXW–CIF–proje teslim fiyatı simülasyonu
- Kombina tedarikçi kayıt süreci yönetimi
- 6–12 aylık pazara giriş aksiyon planı

AlfaTürk Group · Uzbekistan Market Intelligence Series

info@alfaturkgroup.com · www.alfaturkgroup.com

Rapor Kodu: AIS-PE-UZ-MIN-2026-007-PPT

Bu sunum kamuya açık kaynaklardan derlenmiş genel pazar bilgilerini içerir; firma bazlı alıcı bilgisi, iletişim bilgisi veya ticari sır niteliğinde veri içermez. © 2026 AlfaTürk Group.