

ÖZBEKİSTAN MAKİNE VE EKİPMAN PAZARI

İhracat, Distribütörlük ve Pazara Giriş Rehberi

PUBLIC EDITION 2026

RAPOR KODU

AIS-PE-UZ-MAC-2026-004-PPT

HAZIRLAYAN

AlfaTürk Group

DİL / FORMAT

Türkçe · 16:9 · 1920×1080

Makro ve Ticari Pazar Görünümü

Hızlanan sanayileşme, inşaat yatırımları ve tarımsal mekanizasyon, Özbekistan makine ve ekipman pazarını Türk ihracatçıları için büyük hacimli bir fırsat alanına dönüştürüyor.

37,9 Mio

Nüfus

1 Tem 2025 · UzStat

\$9,38 Mia

Makine/Elektrikli Ekipman
İthalatı (2024)

HS84 \$5,91 Mia + HS85 \$3,47 Mia

\$1,9 Mia

Türkiye'nin Özbekistan'a
İhracatı (2025)Makine/ulaşım ekip. %35,7 payla ilk
sırada

%8,2

İnşaat Sektörü Reel
Büyümesi (2025)

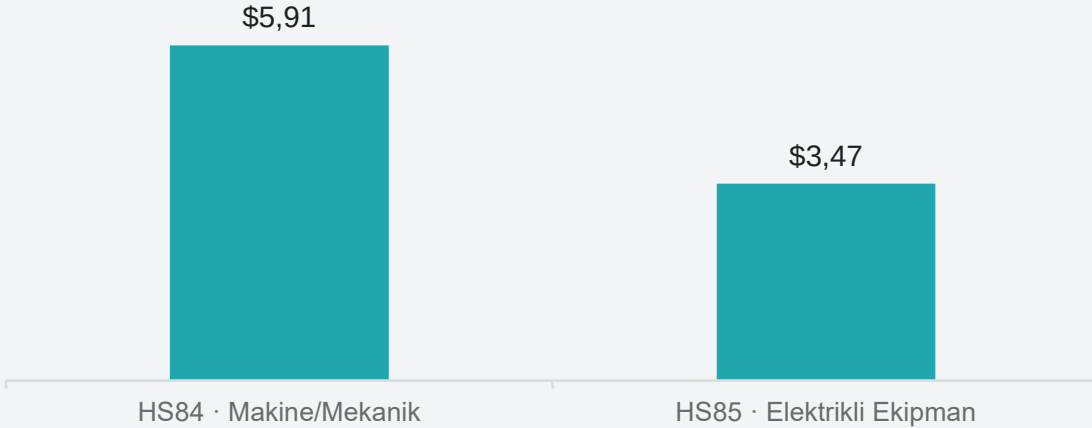
AAGR 2026-29: %5,4

%18,7

Toplam İthalat Büyümesi
(2025)

YoY

Makine ve Elektrikli Ekipman İthalatı (\$ Milyar, 2024)



Dış Ticaret ve İhracat Görünümü

- Türkiye'nin Özbekistan'a ihracatı 2025'te ~1,9 mlr \$'a ulaştı (+2,8 kat); makine ve ulaşım ekipmanı 674,6 mn \$ (%35,7) ile en büyük kalem.
- Özbekistan'dan Türkiye'ye ihracat 1,1 mlr \$'a çıktı (+1,3 kat); makine/mechanik ürünler ikili ticarete Türkiye'nin en büyük ihracat kategorisi.
- Makine ve ekipman ithalatında ilk 5 tedarikçi: Çin, Güney Kore, Rusya, Türkiye ve Almanya.
- Yerli üretimi olmayan makine ve ekipmanda gümrük vergisi %0 — Türk ihracatçıları için doğrudan maliyet avantajı.

AlfaTürk Değerlendirmesi Makine ithalatının yapısı, Özbekistan'ın sanayileşme ve altyapı yatırım döngüsünün merkezinde; yerli üretimi olmayan ekipmanda uygulanan %0 gümrük vergisi, doğru ürün segmentinde güçlü bir fiyat avantajı sunuyor.

Sanayileşme ve Yatırım Kaynaklı Talep Dinamikleri

Devlet destekli sanayileşme stratejisi, inşaat yatırımları ve tarımsal mekanizasyon programları; makine ve ekipman talebini çok yönlü olarak besliyor.

1

Sanayileşme Stratejisi

Yeni Özbekistan Kalkınma Stratejisi (2022-2026) kapsamında sanayinin GSYH içindeki payını ve üretim hacmini 1,4 kata çıkarma hedefi belirlendi.

2

İnşaat Yatırımları

İnşaat sektörü 2025'te reel bazda %8,2 büyüdü; 2026-2029 döneminde yıllık ortalama %5,4 büyüme öngörülüyor — ulaşım, sanayi ve yenilenebilir enerji projeleri destekliyor.

3

Tarımsal Mekanizasyon

Çin ile 10 milyon \$'lık anlaşma kapsamında Orta Asya'nın en büyük tarım makineleri montaj tesisi kuruluyor; Alman CLAAS ile de yerel üretim görüşmeleri sürüyor (Ağustos 2025).

4

Yabancı Yatırım Girişi

FDI 2024'te rekor 11,9 mlr \$'a ulaştı (+%53,6); 2025 hedefi 43 mlr \$ — makine/ekipman ithalatını besleyen sermaye yatırımı döngüsü güçleniyor.

5

Yerlileştirme Politikası

Hükümet ithalatı kısıtlamak yerine uluslararası üreticilerle ortaklık kurarak yerlileştirme stratejisi izliyor — yabancı yatırımcı için ithal edilen ekipman süresiz gümrük muafiyetinden yararlanıyor.

6

Devlet İhaleleri ve Kamu Projeleri

Ulaşım, sanayi ve yenilenebilir enerji alanındaki kamu-özel ortaklığı (PPP) projeleri, büyük hacimli iş makinesi ve ekipman talebini tetikliyor.

Distribütörlük, Bayilik ve Proje Bazlı Satış Kanal Yapısı

Makine ve ekipman pazarında ürün, ölçeğine göre ya bir bayi/distribütör ağı ya da doğrudan proje/ihale satışı üzerinden son kullanıcıya ulaşır.



İthalatçı ve Distribütörün Rolü

- İthalatçı: gümrük işlemleri, ürün belgelendirmesi (CE/uygunluk) ve ilk stok/gösterim biriminden sorumludur.
- Distribütör/bayi: satış sonrası servis, yedek parça temini ve teknik eğitim sağlar — makine sektöründe kritik bir farklılaşma unsuru.
- Büyük hacimli/yüksek değerli ekipmanda satış çoğunlukla doğrudan proje bazlı yürütülür, geleneksel bayi modelinin dışındadır.
- Devlet ihaleleri ve PPP projeleri ayrı bir satış kanalı olarak değerlendirilmelidir.

TİCARİ NOT Makine ihracatında tek seferlik satıştan çok, yedek parça ve servis geliriyle beslenen uzun vadeli bayi ilişkisi kurmak; münhasır bölgesel bayilik ile teknik servis kapasitesini bir arada değerlendirmeyi gerektirir.

İthalat Bağımlılığı ve Kategori Bazlı Ürün Boşlukları

Özbekistan'ın sanayileşme hedefleri kategori genelinde güçlü bir ithalat bağımlılığı yaratıyor; yerli üretim yalnızca seçili alanlarda (montaj/CKD) gelişme aşamasında.

Kategori Bazlı İthalat Bağımlılığı / Yerel Üretim Gücü

Kategori	İthalat Bağımlılığı	Yerel Üretim Gücü
Tarım Makineleri	Yüksek	Düşük-Orta (Çin JV montajı)
İnşaat / İş Makineleri	Yüksek	Düşük
Tekstil Makineleri	Yüksek	Çok Düşük
Gıda İşleme Makineleri	Yüksek	Düşük
Metal İşleme / CNC Makineleri	Çok Yüksek	Çok Düşük
Ambalaj Makineleri	Yüksek	Çok Düşük

Makine/Elektrikli Ekipman İthalatı (\$ Milyar)



Öne çıkan veri noktaları

- Toplam ithalat 2025'te +%18,7 büyüdü
- Makine/ekipman ithalatında ilk 5: Çin, G.Kore, Rusya, Türkiye, Almanya
- Yerli üretimi olmayan ekipmanda gümrük vergisi %0

*Yerel üretim değerlendirmesi, bilinen JV/montaj tesisi duyurularına dayanır; kesin üretim kapasitesi verisi Public Edition kapsamında doğrulanamamıştır.

AlfaTürk Değerlendirmesi Yüksek ithalat bağımlılığı ve %0 gümrük vergisi rejiminin birleşimi, doğru segmentte (yerli üretimi olmayan makine sınıflarında) düşük bariyerli bir giriş fırsatı yaratıyor; asıl rekabet fiyat ve satış sonrası servis kapasitesinde yaşanıyor.

Alt Sektör Fırsat Haritası

Sekiz makine/ekipman alt kategorisinin talep, rekabet yoğunluğu ve büyüme görünümüne göre karşılaştırmalı değerlendirmesi.

Alt Sektör	Talep	Rekabet Yoğunluğu	Büyüme Görünümü
Tarım Makineleri ve Traktör	Çok Yüksek	Yüksek	Yüksek
İnşaat ve İş Makineleri	Yüksek	Yüksek	Yüksek
Gıda İşleme Makineleri	Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Tekstil Makineleri	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek
Metal İşleme / CNC Tezgahları	Orta-Yüksek	Düşük-Orta	Yüksek
Ambalaj Makineleri	Orta-Yüksek	Düşük-Orta	Yüksek
Yedek Parça ve Satış Sonrası*	Yüksek	Düşük-Orta	Yüksek
İş Makinesi Ataşmanları*	Orta	Düşük	Orta-Yüksek

*Yedek parça/satış sonrası ve iş makinesi ataşmanları kalemleri için kamuya açık sayısal veri sınırlıdır; bu satırlar nitel (uzman/AlfaTürk) değerlendirmesine dayanır ve tahmini olarak işaretlenmiştir.

AlfaTürk Değerlendirmesi Gıda işleme ve ambalaj makineleri, yüksek talep ile henüz doymamış rekabet yapısının birleşimiyle en dengeli giriş profilini sunuyor; tarım ve inşaat makinelerinde ise Çin'in ölçek avantajı rekabeti sertleştiriyor.

Türk İhracatçıları İçin Öncelikli Ürün Grupları

Türkiye'nin makine üretim kapasitesi ile Özbekistan pazar açıklarının kesiştiği en yüksek potansiyelli ürün grupları.

Ürün Grubu	Talep	Rekabet	Türkiye Avantajı	Öncelik
Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri	Yüksek	Orta-Yüksek	Güçlü know-how, coğrafi yakınlık, rekabetçi fiyat	Yüksek
Tarım Makineleri (traktör ataşmanları, ekipman)	Çok Yüksek	Yüksek	Rekabetçi üretim maliyeti, geniş ürün yelpazesi	Yüksek
Tekstil Makineleri	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Türkiye'nin köklü tekstil makine sanayii deneyimi	Orta-Yüksek
İnşaat Makinesi Ataşmanları ve Yedek Parça	Orta-Yüksek	Düşük-Orta	Düşük giriş bariyeri, tekrarlayan gelir potansiyeli	Orta-Yüksek
Metal İşleme / CNC Tezgahları	Orta	Düşük-Orta	Niş segment, katma değerli konumlandırma fırsatı	Orta

*Öncelik değerlendirmesi, ithalat/rekabet verisi doğrulanabilen kategorilerle sınırlı genel pazar gözlemine dayanır.

AlfaTürk Değerlendirmesi Gıda işleme/paketleme ve tarım makineleri, en güçlü veri desteğine sahip önceliklerdir; inşaat makinesi yedek parçası ise düşük giriş bariyeriyle hızlı bir ilk adım fırsatı sunuyor.

Makine Teknolojileri ve Hizmet Fırsatları

Ürün ihracatı dışında; yerel montaj/CKD ortaklığı, satış sonrası servis, finansman ve teknik eğitimde somut iş birliği alanları.

Yerel Montaj / CKD Ortaklığı

Çin (CAAMS, \$10M) ve Almanya (CLAAS) örnekleri, yabancı üreticilerle yerel montaj/üretim ortaklığının somut bir giriş modeli olduğunu gösteriyor — Türk üreticiler için teknoloji transferi fırsatı.

Satış Sonrası Servis Ağı

Makine sektöründe rekabetin belirleyici unsuru satış sonrası servis ve yedek parça erişimidir; yerel servis kapasitesi kurmayan tedarikçiler proje ihalelerinde elenebiliyor.

Finansman / Leasing Çözümleri

Yüksek birim fiyatlı makinelerde yerel leasing/finansman ortaklığı, satın alma kararını hızlandıran kritik bir tamamlayıcı hizmettir.

Teknik Eğitim ve Operatör Sertifikasyonu

Yeni nesil ekipmanların benimsenmesi için operatör eğitimi ve teknik sertifikasyon hizmeti, distribütörlük teklifini güçlendiren bir farklılaşma unsuru.

Gümrük ve Uygunluk Danışmanlığı

PP-3818/PP-181 kapsamında güncellenen gümrük tarife sınıflandırması ve CE/uygunluk belgelendirmesi süreçlerinde danışmanlık ihtiyacı doğuyor.

Devlet İhalesi Danışmanlığı

Kamu-özel ortaklığı (PPP) ve devlet ihalesi süreçlerine erişim, yerel danışmanlık/temsilcilik ortaklığı gerektiren ayrı bir uzmanlık alanı.

Bayi Ağı, Fuarlar ve Devlet İhaleleri

Makine sektöründe pazara erişim; bayi ağı, sektörel fuarlar ve devlet ihaleleri üzerinden şekilleniyor.

Öne Çıkan Sektörel Fuarlar

Fuar	Odak	Tarih / Yer
AgroExpo Uzbekistan / Agrotech Expo	Tarım makineleri, sulama, hayvancılık	25-27 Kas 2026, Taşkent
AgroWorld Uzbekistan (21. Edisyon)	Uluslararası tarım sergisi, %87 yabancı katılımcı	25-27 Mar 2026, Taşkent

2025 AgroExpo'da 180+ katılımcı, 20 ülke, 15.800 m² alan, ~6.800 profesyonel ziyaretçi kaydedildi.

Devlet İhaleleri ve PPP Projeleri

- Ulaşım, sanayi ve yenilenebilir enerji alanındaki kamu-özel ortaklığı projeleri, büyük hacimli iş makinesi/ekipman ihalelerinin ana kaynağı.
- Devlet ihalelerine erişim genellikle yerel temsilci/danışmanlık ortaklığı gerektirir.
- Yabancı yatırımcı statüsüyle ithal edilen ekipman, süresiz gümrük vergisi muafiyetinden yararlanabiliyor — yatırım odaklı projelerde önemli bir maliyet avantajı.

AlfaTürk Değerlendirmesi Fuar katılımı marka bilinirliği için gerekli ama yeterli değil; asıl dönüşüm bayi ağı kurulumu ve devlet ihalesi/PPP süreçlerine erken erişimle sağlanıyor.

Hedef Alıcı ve Distribütör Profilleri

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

Genel Makine İthalatçıları

- Çok kategorili ekipman portföyü yöneten firmalar

Kategori Bazlı Uzman Bayiler

- Tek kategoriye odaklı (örn. tarım makineleri, iş makineleri)

Ulusal Distribütörler

- Ülke genelinde bayi/servis ağına sahip

Bölgesel Bayiler

- Belirli bölge/şehir odaklı

Sanayi Firmaları (Doğrudan Alıcı)

- Üretim hattı için doğrudan ekipman satın alan firmalar

İnşaat Firmaları (Doğrudan Alıcı)

- Proje bazlı iş makinesi/ekipman tedarikçisi

Tarım Holdingleri / Kooperatifler

- Büyük ölçekli mekanizasyon yatırımı yapan alıcılar

Devlet Kurumları / Kamu İhale Birimleri

- PPP ve kamu yatırım projeleri kapsamında alım yapan birimler

Yedek Parça Distribütörleri

- Satış sonrası pazar odaklı tedarikçiler

Kiralama / Leasing Şirketleri

- Makine kiralama modeliyle son kullanıcıya ulaşan ortaklar

Mühendislik / Taahhüt Firmaları

- Teknik danışmanlık + tedarik bir arada sunan ortaklar

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

Dağıtım ve Pazara Giriş Modelleri

Ürün özelliklerine, hedef kanala ve firmanın risk iştahına göre değerlendirilebilecek beş ticari pazara giriş modeli — yatırım değil, ticari giriş seçenekleridir.

Model	Uygun Olduğu Durumlar	Risk / Avantaj
Münhasır Distribütör	Marka kontrolü önemliyse; güçlü tek partner bulunmuşsa; uzun vadeli taahhüt alınabiliyorsa	Risk: tek firmaya bağımlılık, performans yetersizliği, bölgesel kapsama sınırlılığı
Çoklu Bölgesel Bayi	Pazar coğrafi bölünüyorsa; hızlı yaygınlaşma hedefleniyorsa	Risk: fiyat çatışması, servis standardı tutarsızlığı, marka kontrolünün zayıflaması
Doğrudan Proje / İhale Satışı	Yüksek değerli/özel ekipmanda; doğrudan ticari pazarlık yapılabilirse	Avantaj: aracı marjı yok · Risk: yüksek operasyonel yük, uzun satış döngüsü
Yerel Montaj / CKD Ortaklığı	Yerlileştirme avantajından yararlanmak isteniyorsa; hacim yeterince büyükse	Avantaj: gümrük/maliyet avantajı, devlet desteği · Risk: yüksek başlangıç yatırımı
İthalatçı + Yetkili Servis Ağı	Satış sonrası servis kritikse; teknik kapasite yerel ortakla kurulacaksa	Avantaj: operasyonel kontrol, müşteri sadakati, tekrarlayan yedek parça geliri

AlfaTürk Değerlendirmesi Model seçimi ürün segmentine (kitle/proje bazlı/özel ekipman), hedef kanala ve firmanın servis kapasitesine bağlıdır; çoğu ihracatçı için önerilen yaklaşım, sınırlı hacimli bir pilot distribütörlük veya referans proje satışıyla başlayıp bayi ağını buna göre ölçeklendirmektir.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — I

Makine ve ekipman ithalatında Türkiye, Çin, Rusya ve Almanya'nın altı kriter üzerinden karşılaştırması.

Kriter	Türkiye	Çin	Rusya	Almanya
Fiyat	Orta	Çok Yüksek Rekabetçilik	Yüksek Rekabetçilik	Düşük Rekabetçilik (Premium)
Kalite Algısı	Güçlü	Gelişmekte	Orta	Çok Güçlü
Ürün Çeşitliliği	Orta-Geniş	Çok Geniş	Geniş	Geniş
Lojistik	Zayıf (3. ülke transit, 12-13 gün)	Güçlü (BRI hattı)	Çok Güçlü	Orta
Satış Sonrası Servis	Gelişmekte	Gelişmekte	Orta	Çok Güçlü
Yerel Yatırım / Montaj	Sınırlı, büyüyen	Çok Yüksek (CAAMS JV)	Orta	Yüksek (CLAAS görüşmeleri)

Dikkat Çekici Bulgu: Çin, hem fiyat rekabetçiliği hem de somutlaşan yerel montaj yatırımlarıyla (CAAMS \$10M tesis) pazarda hızla güçleniyor; Almanya ise premium segmentte kalite/marka algısıyla öne çıkıyor. Türkiye'nin konumu ikisi arasında — rekabetçi fiyat ile orta-üst kalite algısını birleştiren "değer" konumlandırması en güçlü fırsatı sunuyor.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — II

Kanıtlanmış ticari hacme ve maliyet avantajına karşın, ölçek ve yerel yatırım gücünde Çin ve Almanya'nın gerisinde kalınıyor.

GÜÇLÜ YÖNLER

- Türkiye'nin makine ihracatı 2025'te 28,7 mlr \$'a ulaştı — 20 yılda 10 kata katlandı, güçlü sanayi altyapısı
- Türkiye-Özbekistan ikili ticaretinde makine/ulaşım ekipmanı zaten en büyük ihracat kalemi (%35,7 pay)
- Coğrafi/kültürel yakınlık ve rekabetçi üretim maliyeti
- Yerli üretimi olmayan ekipmanda %0 gümrük vergisi avantajı
- Konya, Bursa, İstanbul, Ankara, Gaziantep kümelerinde CE/ISO uyumlu geniş tedarikçi tabanı

ZAYIF YÖNLER

- Küresel makine ihracatında sıralama düşük (28.); Almanya/Çin/G. Kore'ye kıyasla ölçek dezavantajı
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit rotası, 12-13 gün
- Yerel montaj/üretim yatırımında Çin ve Almanya'nın gerisinde
- Satış sonrası servis ağı henüz sınırlı
- Serbest Ticaret Anlaşması yok

Lojistik, Gümrük ve Mevzuat Uyumu

Türk ürünlerinin fiyat/teslimat rekabetçiliğini ve pazara giriş hızını belirleyen üç ana unsur: transit rotası, gümrük/mevzuat rejimi ve rakip ülkelere kıyasla maliyet yapısı.

Lojistik ve Transit

- Güzergah: 3. ülke transit (Gürcistan–Rusya–Kazakistan)
- Süre: 12-13 gün
- Yaklaşık transit maliyeti: ~\$0,45/kg
- Çin'in BRI hattı ve Rusya'nın doğrudan kara bağlantısına kıyasla yapısal dezavantaj

Gümrük ve Mevzuat Uyumu

- İthalatta genel olarak %12 KDV uygulanır (2023'te %15'ten düşürüldü)
- Yerli üretimi olmayan makine ve ekipmanda gümrük vergisi %0
- PP-3818 (2018, 2025 güncel) ve PP-181 (May 2025) ile GTİP sınıflandırması WCO/WTO kurallarına uyumlaştırıldı
- Yabancı yatırımcının kendi ihtiyacı için ithal ettiği ekipman süresiz gümrük muafiyeti; yeniden ihracat amaçlı ithalat 6 ay muaf

Fiyat Rekabeti

- Çin ölçek ve fiyat avantajıyla, Almanya ise premium kalite/marka algısıyla öne çıkıyor
- Türk ürünleri rekabetçi fiyat ile orta-üst kalite algısını birleştiren "değer" konumlandırmasıyla avantaj kurmalıdır
- Detaylı EXW-CIF-saha teslim fiyatı simülasyonu Public Edition kapsamı dışındadır (bkz. Bölüm 17 PI hizmeti)

AlfaTürk Değerlendirmesi Lojistik dezavantajı yapısal olsa da yönetilebilir niteliktedir; yerli üretimi olmayan makine sınıflarındaki %0 gümrük vergisi, doğru ürün seçimiyle bu dezavantajın önemli bölümünü dengeleyebilir.

Fırsatlar ve Riskler

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

EN YÜKSEK 5 FIRSAT

- Makine/elektrikli ekipman ithalatı 2024'te 9,38 mlr \$ — büyük hacimli bir pazar
- Yerli üretimi olmayan ekipmanda %0 gümrük vergisi
- İnşaat sektöründe +%8,2 büyüme (2025), 2026-29 döneminde AAGR %5,4
- Yerlileştirme politikası — JV/yerel montaj ortaklığı için devlet destekli bir fırsat penceresi
- Türkiye-Özbekistan ticaretinde makine zaten en büyük ihracat kalemi — kanıtlanmış talep

EN KRİTİK 5 RİSK

- Çin'in fiyat, ölçek ve yerel yatırım üstünlüğü (CAAMS \$10M montaj tesisi)
- Lojistik dezavantajı; Serbest Ticaret Anlaşması yokluğu
- Satış sonrası servis altyapısı kurulmadan pazara girmenin proje ihalelerinde dezavantaj yaratması
- Kur/enflasyon riski: UZS'nin tarihsel devalüasyon geçmişi
- Almanya'nın (CLAAS) premium segmentte güçlü marka ve yerel yatırım konumu

Önerilen Pazara Giriş Modeli

Özbekistan makine ve ekipman pazarı, Türk üreticileri için öncelikle ihracat, bayi eşleşmesi, distribütörlük ve proje bazlı satış geliştirme fırsatı sunmaktadır.

1

Ürün ve GTİP Uygunluk
Analizi

2

Gümrük Muafiyeti ve
Mevzuat Uyum Planı

3

Hedef Bayi/Distribütör
Short-list'i

4

Alıcı Doğrulama ve Ön
Görüşmeler

5

Numune/Demo ve Fiyat
Teklifi Süreci

6

Distribütörlük ve Servis
Modeli Seçimi

7

Pilot Sipariş / Proje
Referansı

8

Satış Performansı
Sonrası Yerel Montaj
Değerlendirmesi

Yerel Montaj/Yatırım Aşaması — Yalnızca Son Adım: Pazar doğrulandıktan ve bayi/servis ağı kurulduktan sonra yerel montaj (CKD/SKD) veya ortak üretim 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. Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri
2. Tarım Makineleri ve Ataşmanları
3. Tekstil Makineleri
4. İnşaat Makinesi Yedek Parçaları
5. Metal İşleme / CNC Tezgahları

PROFESSIONAL INTELLIGENCE KAPSAMI

- GTİP bazlı ithalat analizi
- Rakip ve saha teslim fiyatı analizi
- Bayi ve distribütör short-list'i
- EXW–CIF–saha teslim fiyatı simülasyonu
- Firma doğrulama
- Distribütörlük/servis modeli tasarımı
- Alıcı görüşme organizasyonu
- 6–12 aylık pazara giriş aksiyon planı

AlfaTürk Group · Uzbekistan Market Intelligence Series

info@alfaturkgroup.com · www.alfaturkgroup.com

Rapor Kodu: AIS-PE-UZ-MAC-2026-004-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.