

ÖZBEKİSTAN SAĞLIK VE MEDİKAL SEKTÖRÜ PAZARI

İhracat, Distribütörlük ve Pazara Giriş Rehberi

PUBLIC EDITION 2026

RAPOR KODU

AIS-PE-UZ-MED-2026-006-PPT

HAZIRLAYAN

AlfaTürk Group

DİL / FORMAT

Türkçe · 16:9 · 1920×1080

Makro ve Ticari Pazar Görünümü



Hızlanan sağlık reformu, özel klinik yatırımları ve hastane inşaat programları, Özbekistan medikal pazarını yüksek ithalat bağımlılığına sahip, hızla büyüyen bir alana dönüştürüyor.

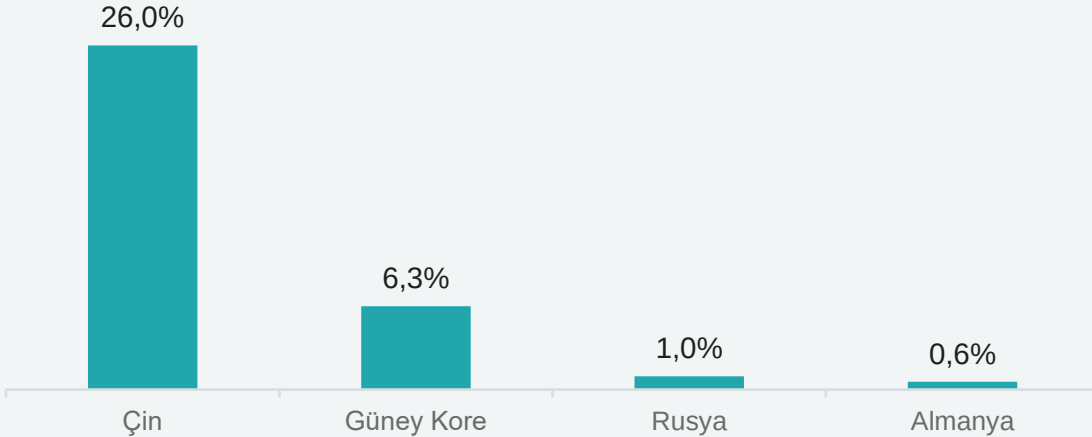
37,9 Mio

Nüfus

1 Tem 2025 · UzStat

%90Kayıtlı Medikal Cihazlarda
İthalat Payı
6.572 kayıtlı cihaz**+%336**Medikal Cihaz İthalat
Büyümesi (TTM)
179 ihracatçı, 140 alıcı**\$370 Mn**2025 Sağlık Sektörü Yabancı
Finansman Hedefi
2024: \$200Mn yatırım + \$94Mn hibe**8.700**Özel Klinik Hedefi (2026
Sonu)
2016: 3.200 klinik

Kayıtlı Medikal Cihazlarda Menşe Ülke Payı (%)



Dış Ticaret ve Yatırım Görünümü

- Türkiye 2024'te Özbekistan'a 2,22 mlr \$ ihracat yaptı; kimyasal ürünler kalemi 408,9 mn \$ (%21,7) ile ikinci büyük ihracat grubu.
- Medikal cihaz ithalat sevkiyatları son 12 ayda +%336 büyüdü — kategori hâlâ erken büyüme evresinde.
- 2026-2030 döneminde sağlık sektörü gelişimine 1,75 trilyon som ayrıldı; ADB, KfW ve İslam Kalkınma Bankası eş finansman sağlıyor.
- Özel klinik ekipmanı ithalatında gümrük vergisi muafiyeti 1 Haziran 2029'a kadar uygulanacak.

AlfaTürk Değerlendirmesi Yüksek ithalat bağımlılığı (%90) ve hızlanan özel sektör reformu birleşince, doğru kayıt/regülasyon sürecini yöneten ihracatçılar için düşük bariyerli, hızlı büyüyen bir pazar ortaya çıkıyor.

Sağlık Reformu Kaynaklı Talep Dinamikleri

Hastane inşaat programı, özel sağlık sektörünün büyümesi ve sigorta sisteminin genişlemesi; medikal cihaz ve ekipman talebini çok yönlü olarak besliyor.

1

Hastane İnşaat Programı

Cumhurbaşkanlığı Kararı No. 67 (Şub 2024) kapsamında Karşı ve Beşkent'te yeni çok disiplinli hastaneler kuruluyor; Beşkent'te 300 yataklı hastane projesi Kasım 2025'te başladı.

2

Özel Klinik Sektörünün Üç Katına Çıkması

Özel klinik sayısı 2016'daki 3.200'den 2026 sonunda 8.700'e çıkması hedefleniyor; özel sektörün yatak kapasitesindeki payı %31'e ulaşacak.

3

Devlet Sigorta Sistemine Entegrasyon

1 Temmuz 2026'dan itibaren özel klinikler, devlet sağlık sigortası kapsamındaki hastalara hizmet verebilecek — özel sektör yatırımını hızlandıran bir eşik.

4

Uluslararası Finansman Programları

ADB'den doğum servisleri için 100 milyon \$ (6 yoğun bakımlı ambulans + 21.000 medikal ekipman); KfW'den kardiyovasküler ekipman için 30 milyon €.

5

Bölgesel Sağlık Altyapısı Yatırımı

Karakalpakistan ve Harezmi'de kardiyovasküler klinik ekipmanı, Termez'de yüksek teknoloji tıp eğitim merkezi (KfW, 13,5 milyon €) inşa ediliyor.

6

Vergi ve Gümrük Teşvikleri

Yabancı doktor/yönetici/teknik uzmanlar için 1 Mayıs 2029'a kadar %1 sosyal vergi; ithal medikal ekipmanda 1 Haziran 2029'a kadar gümrük vergisi muafiyeti.

Yetkili Temsilcilik, İhale ve Distribütörlük Kanal Yapısı

Medikal cihaz pazarında yabancı üreticiler, yerel yetkili temsilci zorunluluğu nedeniyle her zaman bir distribütör/temsilci aracılığıyla pazara girer.



Yetkili Temsilcinin Rolü

- Uzpharm-control nezdinde ürün kaydı, teknik dosya ve ISO 13485 sertifikasyon sürecinden sorumludur.
- Yerel ofis/temsilcilik zorunludur — yabancı üretici doğrudan kayıt yaptıramaz.
- Devlet ihalelerine katılım genellikle yerel temsilci/distribütör üzerinden yürütülür.
- Kayıt sertifikası 5 yıl geçerlidir; yenileme başvurusu süre bitiminden en az 3 ay önce yapılmalıdır.

TİCARİ NOT FDA, CE, EMA, PMDA, MFDS veya MHRA onayı bulunan ürünler için basitleştirilmiş "tanıma" (recognition) rotası mevcuttur — CE belgeli Türk ürünleri için kayıt süreci önemli ölçüde kısalabilir.

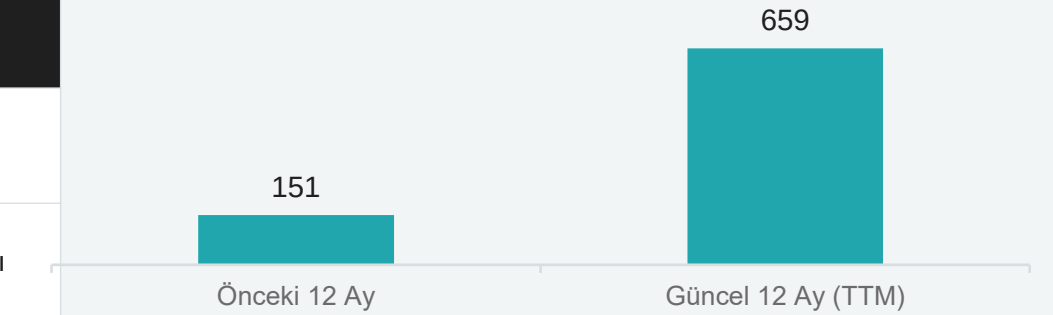
İthalat Bağımlılığı ve Kategori Bazlı Ürün Boşlukları

Medikal cihaz pazarının büyük çoğunluğu ithalata dayanıyor; yerli üretim kapasitesi çok sınırlı, kategori genelinde net bir ürün açığı bulunuyor.

Menşe Ülke Bazlı İthalat Payı ve Uzmanlık Alanı

Ülke	Pay / Kayıt	Uzmanlık Alanı
Çin	İlk sırada (1.736 kayıt)	Hasta izleme, görüntüleme, IVD (Mindray)
Güney Kore	413 kayıt	Estetik tıp, dijital radyografi, hızlı tanı
Almanya	Sınırlı ama premium	Laboratuvar/moleküler tanı (Roche)
Rusya	66 kayıt (tekil üretici)	Genel laboratuvar ve tanı ürünleri

Medikal Cihaz İthalat Sevkiyatları



Öne çıkan veri noktaları

- Kayıtlı cihazların ~%90'ı ithal ürün — yerli üretim payı çok düşük
- 179 yabancı ihracatçı, 140 Özbek alıcıya sevkiyat yaptı (TTM)
- Tek üretici bazında Çinli Mindray (151 kayıt) pazarda en baskın firma

*Kayıt sayıları toplam medikal cihaz siciline (6.572 kayıt) dayanır; sevkiyat bazlı pay verileri farklı zaman aralıkları için farklı yüzdeler bildirmektedir (bkz. dipnot metodoloji notu).

AlfaTürk Değerlendirmesi Pazar hem hacim hem çeşitlilik açısından büyük ölçüde ithalata bağımlı; Çin hacimde, Güney Kore niş estetik/tanı segmentinde güçlü — Türkiye için CE tanıma rotasıyla hızlı kayıt avantajı değerlendirilmeli.

Alt Sektör Fırsat Haritası

Sekiz medikal alt kategorinin talep, rekabet yoğunluğu ve büyüme görünümüne göre karşılaştırmalı değerlendirmesi.

Alt Sektör	Talep	Rekabet Yoğunluğu	Büyüme Görünümü
Hastane/Özel Klinik Ekipmanı	Çok Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Tek Kullanımlık Ürün ve PPE	Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Tanı ve Görüntüleme Cihazları	Yüksek	Yüksek (Çin/Kore lider)	Yüksek
Cerrahi Alet ve Ekipman	Yüksek	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek
Hasta İzleme / Yaşam Destek	Orta-Yüksek	Yüksek (Mindray lider)	Orta-Yüksek
Diş Hekimliği Ürünleri	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Ortopedi ve Rehabilitasyon*	Orta	Düşük-Orta	Orta-Yüksek
Laboratuvar/IVD Sarf Malzemesi*	Orta	Yüksek (Almanya/Rusya)	Orta-Yüksek

*Ortopedi/rehabilitasyon ve laboratuvar/IVD sarf malzemesi kalemleri için kamuya açık sayısal veri sınırlıdır; bu satırlar nitel (uzman/AlfaTürk) değerlendirmesine dayanır ve tahmini olarak işaretlenmiştir.

AlfaTürk Değerlendirmesi Hastane/özel klinik ekipmanı ve tek kullanımlık ürünler, hızlanan hastane inşaat ve özel sağlık yatırımı sayesinde en dengeli giriş profilini sunuyor; hasta izleme segmenti ise Mindray'in baskın konumu nedeniyle en zorlu kategori.

Türk İhracatçıları İçin Öncelikli Ürün Grupları

Türkiye'nin medikal üretim kapasitesi ile Özbekistan'daki hastane/özel klinik yatırımının kesiştiği en yüksek potansiyelli ürün grupları.

Ürün Grubu	Talep	Rekabet	Türkiye Avantajı	Öncelik
Hastane/Klinik Mobilyası ve Donanımı	Çok Yüksek	Orta-Yüksek	CE uyumlu üretim, rekabetçi fiyat	Yüksek
Tek Kullanımlık Ürün ve PPE	Yüksek	Orta-Yüksek	Kanıtlanmış üretim ve ISO 13485/CE sertifikasyon deneyimi	Yüksek
Cerrahi Alet ve Ekipman	Yüksek	Orta-Yüksek	CE tanıma rotasıyla hızlı kayıt avantajı	Orta-Yüksek
Diş Hekimliği Ürünleri	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Büyüyen özel diş kliniği segmenti	Orta-Yüksek
Tanı ve Görüntüleme Cihazları	Yüksek	Yüksek	Niş/orta segment konumlandırma fırsatı	Orta

*Öncelik değerlendirme, kayıt/sicil verisi doğrulanabilen kategorilerle sınırlı genel pazar gözlemine dayanır.

AlfaTürk Değerlendirmesi Hastane donanımı ve tek kullanımlık ürünler, en güçlü veri desteğine sahip önceliklerdir; tanı/görüntüleme cihazlarında ise Çin/Kore'nin güçlü konumu nedeniyle niş segment stratejisi önerilir.

Medikal Teknolojileri ve Hizmet Fırsatları

Ürün ihracatı dışında; kayıt/regülasyon danışmanlığı, yetkili temsilcilik hizmeti ve teknik eğitimde somut iş birliği alanları.

Kayıt / Regülasyon Danışmanlığı

Uzpharm-control nezdinde kayıt süreci, teknik dosya hazırlığı ve ISO 13485 uyumu için danışmanlık ihtiyacı — yeni çerçeve (26 Şub 2026 yürürlükte) sürecin karmaşıklığını artırıyor.

Yetkili Temsilcilik Hizmeti

Yabancı üreticiler için zorunlu yerel ofis/temsilcilik kurulumu ve yönetimi; bu hizmeti sunan ortaklar giriş sürecini önemli ölçüde hızlandırıyor.

CE Tanıma Rotası Danışmanlığı

CE/FDA/MFDS onaylı ürünler için basitleştirilmiş kayıt rotasından yararlanma sürecinde uzmanlık — Türk CE belgeli ürünler için doğrudan avantaj.

Dijital Etiketleme Uyumu

1 Eylül 2022'den itibaren zorunlu dijital etiketleme olmadan hiçbir ilaç/medikal cihaz ithal edilemiyor — sisteme entegrasyon danışmanlığı ihtiyacı doğuruyor.

Teknik Servis ve Eğitim

Görüntüleme/tanı cihazlarında satış sonrası teknik servis ve operatör eğitimi, devlet ihalelerinde ve özel klinik satışlarında belirleyici bir farklılaşma unsuru.

Devlet İhalesi ve Proje Danışmanlığı

ADB, KfW ve İslam Kalkınma Bankası finansmanlı hastane projelerine tedarikçi olarak katılım, yerel danışmanlık/temsilcilik ortaklığı gerektiren ayrı bir uzmanlık alanı.

Fuarlar, Devlet İhaleleri ve Özel Klinik Kanalı

Medikal sektörde pazara erişim; sektörel fuarlar, devlet ihaleleri ve hızla büyüyen özel klinik ağı üzerinden şekilleniyor.

Öne Çıkan Sektörel Fuarlar

Fuar	Odak	Tarih / Yer
TIHE (Tashkent Int'l Healthcare Exhibition)	Tek UFI onaylı medikal fuarı; cerrahi, laboratuvar, diş hekimliği	28-30 Nis 2026, Taşkent
UzMedExpo (18. Edisyon)	Görüntüleme, tanı, diş, rehabilitasyon, sağlık BT	15-17 Eyl 2026, Taşkent

TIHE, Dünya Fuarçılık Birliği (UFI) onayı almış Özbekistan'daki tek medikal fuarıdır.

Devlet İhaleleri ve Özel Klinik Kanalı

- Devlet ihaleleri: ADB/KfW/İslam Kalkınma Bankası finansmanlı hastane projeleri, büyük hacimli ekipman tedarikinin ana kaynağı.
- Özel klinik zincirleri: sayısı 2026 sonunda 8.700'e ulaşması beklenen hızla büyüyen bir doğrudan satış kanalı.
- 1 Temmuz 2026'dan itibaren özel klinikler devlet sigortası hastalarına hizmet verebilecek — yatırım ivmesini artıran bir eşik.
- Eczane/medikal mağaza ağı, tüketici medikal ürünlerinde geleneksel kanalın omurgasını oluşturuyor.

AlfaTürk Değerlendirmesi Fuar katılımı marka bilinirliği ve yerel temsilci bulma açısından kritik; asıl hacim ise devlet ihaleleri ve hızla büyüyen özel klinik ağında — her iki kanal da güçlü bir yerel temsilci gerektiriyor.

Hedef Alıcı ve Distribütör Profilleri

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

Genel Medikal İthalatçıları

- Çok kategorili ürün portföyü yöneten yetkili temsilciler

Kategori Bazlı Uzman İthalatçılar

- Tek kategoriye odaklı (örn. cerrahi, diş hekimliği)

Ulusal Distribütörler

- Ülke genelinde dağıtım ve teknik servis ağına sahip

Bölgesel Alt Distribütörler

- Belirli bölge/şehir odaklı saha servisi

Devlet Hastaneleri / Bakanlık Birimleri

- Kamu ihalesi kapsamında alım yapan kurumlar

Özel Klinik Zincirleri (Doğrudan Alıcı)

- Hızla büyüyen, doğrudan tedarik kararı veren işletmeler

Diş Klinikleri

- Büyüyen özel diş hekimliği segmentindeki alıcılar

Laboratuvar ve Tanı Merkezleri

- IVD ve tanı ekipmanı odaklı tedarikçi arayan kurumlar

Eczane Zincirleri

- Tüketici medikal ürünleri tedarikçileri

Uluslararası Fon/Proje Yüklenicileri

- ADB/KfW/İDB finansmanlı proje tedarik sorumluları

Yetkili Temsilcilik Hizmeti Sunan

- Danışmanlar**
Kayıt ve yerel temsilcilik hizmeti veren ortaklar

AlfaTürk Değerlendirmesi Bu rapor Public Edition kapsamında genel alıcı tipolojisi sunar; firma bazlı yetkili temsilci/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 Yetkili Temsilci	Marka kontrolü önemliyse; güçlü tek partner bulunmuşsa; uzun vadeli taahhüt alınabiliyorsa	Risk: tek firmaya bağımlılık, performans yetersizliği, bölgesel kapsama sınırlılığı
Çoklu Bölgesel Distribütör	Pazar coğrafi bölünüyorsa; devlet/özel sektör farklı yapı gerektiriyorsa	Risk: fiyat çatışması, kayıt sorumluluğu karmaşası, kanal çakışması
Devlet İhalesi / Proje Tedariki	Yüksek hacimli hastane/proje ekipmanında; uluslararası fon finansmanlı projelerde	Avantaj: yüksek hacim, referans değeri · Risk: uzun satış döngüsü, ihale bürokrasisi
Özel Klinik Doğrudan Satışı	Premium/hızlı büyüyen özel klinik segmentinde; doğrudan ticari pazarlık yapılabiliriyorsa	Avantaj: hızlı karar süreci, yüksek marj · Risk: dağınık, çok sayıda küçük alıcı
Yerel Temsilcilik + Teknik Servis Ortaklığı	Satış sonrası teknik servis kritikse; kayıt sürecinin yerel ortakla yönetilmesi gerekiyorsa	Avantaj: operasyonel kontrol, düzenleyici uyum · Risk: yüksek başlangıç yatırımı

AlfaTürk Değerlendirmesi Model seçimi ürün segmentine (kitle/hastane/özel klinik), hedef kanala ve kayıt/regülasyon kapasitesine bağlıdır; çoğu ihracatçı için önerilen yaklaşım, CE tanıma rotasından yararlanarak sınırlı hacimli bir pilot temsilcilikle başlamaktır.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — I

Medikal cihaz ithalatında Türkiye, Çin, Güney Kore ve Almanya'nın altı kriter üzerinden karşılaştırması.

Kriter	Türkiye	Çin	Güney Kore	Almanya
Fiyat	Orta-Rekabetçi	Çok Yüksek Rekabetçilik	Orta-Yüksek	Düşük Rekabetçilik (Premium)
Kalite Algısı	Gelişmekte	Gelişmekte	Güçlü	Çok Güçlü
Ürün Çeşitliliği	Orta	Çok Geniş	Niş (estetik/tanı)	Orta (premium odaklı)
Sicil Varlığı (Kayıt Sayısı)	Sınırlı, büyüyen	En yüksek (1.736)	Güçlü (413)	Sınırlı ama premium
Lojistik	Zayıf (3. ülke transit, 12-13 gün)	Güçlü (BRI hattı)	Orta	Orta
Kayıt Süreci Avantajı	CE tanıma rotası mevcut	Standart rota	FDA/MFDS tanıma rotası	CE tanıma rotası mevcut

Dikkat Çekici Bulgu: Çin, hem sicil hacminde (1.736 kayıt) hem de tek üretici bazında (Mindray, 151 kayıt) pazarda açık ara lider; Güney Kore ise estetik tıp ve hızlı tanı gibi niş segmentlerde 413 kayıtlı güçlü bir konum kurmuş. Türkiye'nin CE belgesi, tanıma rotası sayesinde kayıt sürecinde somut bir hız avantajı sağlıyor.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — II

CE tanıma rotasının sağladığı süreç avantajına karşın, sicil hacminde Çin'in ve premium segmentte Almanya'nın gerisinde kalınıyor.

GÜÇLÜ YÖNLER

- CE belgeli ürünler için basitleştirilmiş "tanıma" kayıt rotasından yararlanma imkanı — hız avantajı
- Türk tüketim/sanayi ürünlerine yönelik olumlu genel marka algısı
- Coğrafi ve kültürel yakınlık, rekabetçi üretim maliyeti
- Tek kullanımlık/PPE segmentinde kanıtlanmış üretim deneyimi (Türk üreticilerin ISO 13485/CE sertifikasyon geçmişi)
- Özbekistan'ın özel klinik reformu ve gümrük muafiyeti (2029'a kadar) ile örtüşen zamanlama

ZAYIF YÖNLER

- Sicilde Çin'e (1.736 kayıt) kıyasla çok düşük mevcut varlık
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit rotası, 12-13 gün
- Görüntüleme/tanı gibi yüksek teknolojlili segmentlerde Almanya/Güney Kore'ye kıyasla marka algısı zayıf
- Yerel yetkili temsilcilik ağı henüz sınırlı sayıda firmada mevcut
- Serbest Ticaret Anlaşması yok

Lojistik, Kayıt ve Mevzuat Uyumu

Türk ürünlerinin pazara giriş hızını belirleyen üç ana unsur: transit rotası, kayıt/regülasyon süreci ve zamana duyarlı gümrük teşvikleri.

Lojistik ve Transit

- Güzergah: 3. ülke transit (Gürcistan–Rusya–Kazakistan)
- Süre: 12-13 gün
- Yaklaşık transit maliyeti: ~\$0,45/kg
- Çin'in BRI hattına kıyasla yapısal dezavantaj — soğuk zincir gerektiren ürünlerde ek risk

Kayıt ve Mevzuat Uyumu

- Kayıt otoritesi: Uzpharm-control (Sağlık Bakanlığı bünyesinde)
- Yeni çerçeve: Bakanlar Kurulu Kararı No. 738 (24 Kas 2025), 26 Şub 2026'da yürürlükte
- CE/FDA/EMA/PMDA/MFDS/MHRA onaylı ürünler için basitleştirilmiş tanıma rotası
- Kayıt sertifikası 5 yıl geçerli; 1 Temmuz 2027'den itibaren ISO 13485 uygunluk sertifikası zorunlu

Gümrük ve Vergi Teşvikleri

- İthal medikal ekipmanda gümrük vergisi muafiyeti 1 Haziran 2029'a kadar geçerli
- Yabancı doktor/yönetici/teknik uzman için %1 sosyal vergi (1 Mayıs 2029'a kadar)
- Detaylı EXW-CIF-hastane teslim fiyatı simülasyonu Public Edition kapsamı dışındadır (bkz. Bölüm 17 PI hizmeti)

AlfaTürk Değerlendirmesi Kayıt süreci, lojistikten daha kritik bir giriş bariyeri — yerel yetkili temsilci ve CE tanıma rotası doğru yönetilirse, gümrük muafiyeti penceresi (2029'a kadar) önemli bir maliyet avantajı sağlıyor.

Fırsatlar ve Riskler

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

EN YÜKSEK 5 FIRSAT

- Medikal cihaz ithalat sevkiyatları son 12 ayda +%336 büyüdü — hâlâ erken evre bir pazar
- Özel klinik sayısı 2026 sonunda 8.700'e ulaşacak; 1 Tem 2026'dan itibaren devlet sigortası entegrasyonu
- İthal medikal ekipmanda gümrük muafiyeti 2029'a kadar geçerli — zamana duyarlı fırsat penceresi
- CE belgeli ürünler için basitleştirilmiş kayıt rotası — hız avantajı
- ADB/KfW/İDB finansmanlı büyük hastane projeleri somut proje tedarik fırsatları sunuyor

EN KRİTİK 5 RİSK

- Çin'in (Mindray) sicil ve fiyat rekabetçiliğinde açık ara liderliği
- Kayıt süreci karmaşıklığı: yeni çerçeve (Şub 2026) ve 2027'den itibaren ISO 13485 zorunluluğu
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit, 12-13 gün — özellikle soğuk zincir ürünlerinde risk
- Yerel yetkili temsilci bulunmadan pazara girilemiyor — doğru ortak seçimi kritik
- Kur/enflasyon riski: UZS'nin tarihsel devalüasyon geçmişi

Önerilen Pazara Giriş Modeli

Özbekistan sağlık ve medikal pazarı, Türk üreticileri için öncelikle kayıt/temsilcilik, ihale ve özel klinik kanalı geliştirme fırsatı sunmaktadır.

1

Ürün ve GTİP/Kayıt
Uygunluk Analizi

2

CE Tanıma Rotası ve
Kayıt Stratejisi

3

Yetkili Temsilci Short-
list'i ve Doğrulama

4

Uzpharm-control Kayıt
Süreci Yönetimi

5

Numune/Teknik Sunum
ve Fiyat Teklifi

6

İhale/Distribütörlük
Modeli Seçimi

7

Pilot Sipariş / Referans
Proje

8

Satış Performansı
Sonrası Uzun Vadeli
Değerlendirme

Yerel Üretim/Yatırım Aşaması — Yalnızca Son Adım: Pazar doğrulandıktan ve satış hacmi sürdürülebilir seviyeye ulaştıktan sonra yerel montaj, ortak üretim veya 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. Hastane/Klinik Mobilyası ve Donanımı
2. Tek Kullanımlık Ürün ve PPE
3. Cerrahi Alet ve Ekipman
4. Diş Hekimliği Ürünleri
5. Tanı ve Görüntüleme Cihazları

PROFESSIONAL INTELLIGENCE KAPSAMI

- GTİP/kayıt bazlı uygunluk analizi
- Yetkili temsilci ve distribütör short-list'i
- Firma doğrulama
- Hastane/klinik karar verici görüşme organizasyonu
- Rakip ve ihale fiyatı analizi
- EXW–CIF–hastane teslim fiyatı simülasyonu
- Kayıt ve temsilcilik 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-MED-2026-006-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.