

ÖZBEKİSTAN SAVUNMA SANAYİİ VE GÜVENLİK SEKTÖRÜ PAZARI

Kurumlar Arası İş Birliği, İhracat ve Pazara Giriş Rehberi

PUBLIC EDITION 2026

RAPOR KODU

AIS-PE-UZ-DEF-2026-008-PPT

HAZIRLAYAN

AlfaTürk Group

DİL / FORMAT

Türkçe · 16:9 · 1920×1080

Bu rapor, kamuya açık kaynaklardan derlenen genel pazar/iş birliği bilgisidir; savunma sanayii ürünlerinin ihracatı T.C. mevzuatı ve Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) lisanslama sürecine tabidir.

Makro ve Ticari Pazar Görünümü

Türkiye'nin rekor kıran savunma ihracatı ile Özbekistan'ın hızlanan ordu modernizasyonu ve sivil güvenlik dönüşümü, imzalanmış çerçeve anlaşmalarla örtüşüyor.

\$10 Mlr

Türkiye 2025
Savunma/Havacılık İhracatı
2002: \$248 Mn · 40 kat artış

11.

Türkiye'nin Küresel Silah
İhracatçısı Sırası
SIPRI 2026 · %1,8 küresel pay

\$3,03 Mlr

Özbekistan 2028 Savunma
Bütçesi Hedefi
2024: \$2,73 Mlr · YBBO %2,6

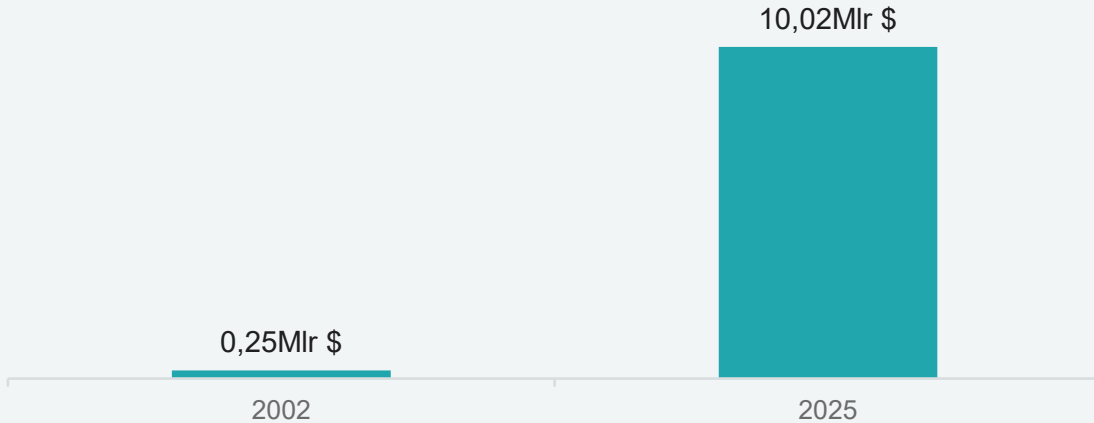
2026

TR-UZ Askeri İş Birliği
Uygulama Planı
Ocak 2026, Ankara'da imzalandı

Oca 2025

TUSAŞ-Özbekistan ANKA
İHA Anlaşması
Kamuya açık kaynaklarda teyitli

Türkiye Savunma İhracatı — Yıllık Seyir



Kurumlar Arası İş Birliği Çerçevesi

- Ocak 2026: T.C. Milli Savunma Bakanı Yaşar Güler ile Özbekistan Savunma Bakanı arasında 2026 Yılı Askeri İş Birliği Uygulama Planı ve Askeri Sağlık Eğitim İş Birliği Anlaşması imzalandı.
- SSB Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün başkanlığında Türkiye-Özbekistan Savunma Sanayii İş Birliği 2. Toplantısı gerçekleştirildi.
- Özbekistan, Şubat 2025'te açıkladığı beş yıllık modernizasyon yol haritasında İHA, siber savunma ve özel hareket kabiliyetlerini önceliklendirdi.
- Genel dış ticarette Türkiye'nin Özbekistan'a ihracatı ~\$2 mlr, ithalatı ~\$1 mlr seviyesinde (2025).

AlfaTürk Değerlendirmesi Devlet düzeyinde imzalanmış çerçeve anlaşmalar ve somut bir ilk proje (ANKA İHA), Türk savunma/güvenlik firmaları için kurumsal güven zemini oluşmuş bir pazara işaret ediyor.

Modernizasyon ve Yerlileştirme Kaynaklı Talep Dinamikleri

Özbekistan'ın savunma doktrini revizyonu, yerli üretim kapasitesini artırma hedefiyle birlikte ilerliyor — bu da teknoloji transferi ve ortaklık odaklı fırsatlar yaratıyor.

1

Savunma Doktrini Revizyonu

Cumhurbaşkanı Mirziyoyev, Ocak 2025'te 2018 Savunma Doktrini'nin yapay zekâ, İHA ve siber savaş odaklı revize edileceğini duyurdu.

2

Beş Yıllık Modernizasyon Yol Haritası

Şubat 2025'te açıklanan yol haritası; İHA savaşı, siber savunma ve özel hareket kabiliyetlerini önceliklendiriyor.

3

Yerli Üretim Kapasitesi Yatırımı

Savunma Sanayii Ajansı'nın İnovatif Teknolojiler Merkezi, yaklaşık 80 çeşit askeri/çift kullanımlı ürün üretiyor; yerlileştirme öncelikli devlet politikası.

4

Zırhlı Araç Üretiminde Büyüme

AKSUM Group, 2026 Ağustos itibarıyla 400'ün üzerinde zırhlı araç üretti; yıllık kapasite 500 adete ulaştı, 2028'e kadar 224 araçlık sipariş defteri mevcut.

5

Siber Güvenlik Stratejisi ve Dijitalleşme

2026-2030 Siber Güvenlik Stratejisi kapsamında kritik iletişim ağları, biyometrik doğrulama ve gözetim sistemlerinde yatırım öncelikleniyor.

6

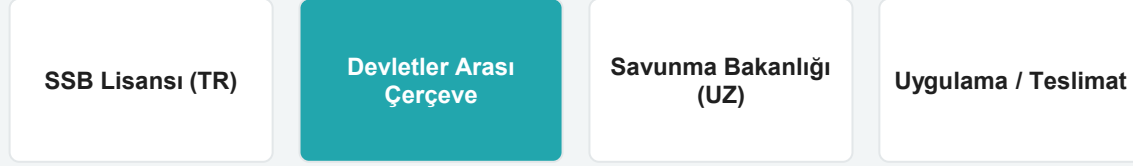
Tedarikçi Çeşitlendirme İhtiyacı

Rusya'nın geleneksel tedarikçi kapasitesinin daralması, Özbekistan'ı Türkiye dahil yeni ortaklara yönlendiriyor — Ocak 2025 TUSAŞ anlaşması bu eğilimin somut örneği.

İki Farklı Rota: G2G Savunma Kanalı ve Ticari Güvenlik Kanalı

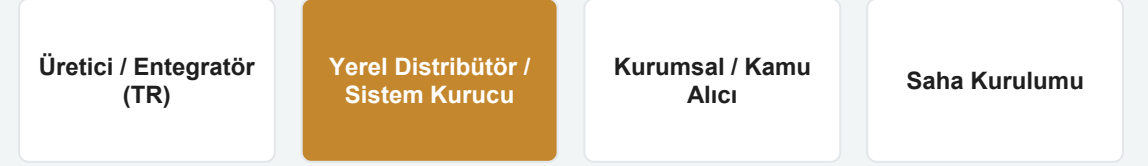
Savunma sanayii ürünleri hükümetler arası çerçeve ve lisanslama süreciyle, sivil güvenlik ürünleri ise doğrudan ticari B2B/B2G kanallarıyla pazara giriyor.

A · Savunma Sanayii (G2G / Lisanslı)



- Türk savunma firmaları ürün/teknoloji ihracatı için SSB onay ve lisans sürecinden geçer.
- Devletler arası askeri iş birliği planı (2026), ticari projelerin çerçevesini oluşturur.
- Somut proje örneği: TUSAŞ'ın ANKA İHA anlaşması (Ocak 2025).

B · Sivil / Kurumsal Güvenlik (Ticari)



- Kamera/gözetim, siber güvenlik ve yangın/İSG ekipmanında standart ticari ithalat ve distribütörlük süreci geçerli.
- Kamu ihaleleri (safe city, kritik altyapı) yerel sistem entegratörü ortaklığı gerektiriyor.
- ISAF/IGEF gibi Türkiye merkezli fuarlar, yerel distribütör bulmanın ana yolu.

TİCARİ NOT Savunma sanayii ürünlerinin ihracatı T.C. mevzuatı ve SSB lisanslama sürecine tabidir; bu rapor yalnızca kamuya açık kurumsal iş birliği çerçevesini ve genel pazar yapısını özetler, lisanslama/uyum danışmanlığı yerine geçmez.

Tedarikçi Çeşitlendirmesi ve Menşe Ülke Dağılımı

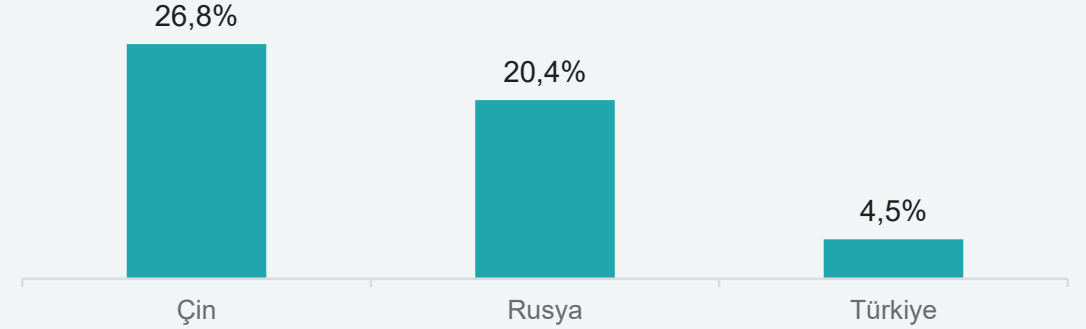
Özbekistan, geleneksel tedarikçisi Rusya'nın kapasite daralması karşısında Çin, Güney Kore ve Türkiye dahil yeni ortaklara yöneliyor.

Tedarikçi Konumlanması (Nitel Değerlendirme)

Ülke	Konum	Öne Çıkan Alan
Rusya	Geleneksel, daralan	Miras platformlar; Ukrayna savaşı kaynaklı arz kısıtı
Çin	Hızla yükselen	Savaş uçağı görüşmeleri (J-10/JF-17), Wing Loong/CH-3A İHA
Güney Kore	Görüşme aşamasında	Tekerlekli havan sistemleri (SNT Dynamics)
Türkiye	Yeni, somut ilk proje	ANKA İHA (TUSAŞ, Oca 2025), G2G çerçeve anlaşmaları

*Tedarikçi konumlanması, kamuya açık haber kaynaklarına dayanan nitel bir değerlendirmedir; kesin sözleşme/tutar bilgisi içermez.

Genel Ticarete Menşe Ülke Payı (%)



Öne çıkan veri noktaları

- Genel ithalatta Türkiye'nin payı (%4,5) henüz düşük — savunma/güvenlikte özel bir kısıtlım kamuya açık değil
- Rusya'nın payı yıllık bazda geriliyor; Çin ve Türkiye bu boşluğu dolduran ülkeler arasında

AlfaTürk Değerlendirmesi Rusya'nın kapasite daralması, Türkiye için stratejik bir açılış penceresi yaratıyor; ancak Çin'in fiyat/hacim üstünlüğü ve Güney Kore'nin niş platform teklifleri karşısında hızlı ve somut proje odaklı ilerlemek belirleyici olacak.

Alt Sektör Fırsat Haritası

Savunma sanayii ve sivil güvenlik alt kategorilerinin talep, rekabet yoğunluğu ve büyüme görünümüne göre karşılaştırmalı değerlendirmesi.

Alt Sektör	Talep	Rekabet Yoğunluğu	Büyüme Görünümü
İnsansız Hava Aracı (İHA) Sistemleri	Çok Yüksek	Yüksek (Çin lider)	Yüksek
Zırhlı Araç / Kara Platformu Bileşenleri	Yüksek	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek
Askeri Sağlık ve Eğitim İş Birliği	Yüksek	Düşük-Orta	Yüksek
Siber Güvenlik Çözümleri	Yüksek	Orta-Yüksek	Yüksek
Gözetim / Safe City Sistemleri	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek
Yangın Güvenliği ve İSG Ekipmanı	Orta-Yüksek	Orta	Orta-Yüksek
Deniz Platformu / Devriye Botu*	Orta	Düşük-Orta	Orta
C4ISR / Muhabere Sistemleri*	Orta	Yüksek (Çin/Rusya miras)	Orta

*Deniz platformu/devriye botu ve C4ISR/muhabere kalemleri için kamuya açık sayısal veri sınırlıdır; bu satırlar nitel (uzman/AlfaTürk) değerlendirmesine dayanır ve tahmini olarak işaretlenmiştir.

AlfaTürk Değerlendirmesi İHA sistemleri, TUSAŞ'ın somut ANKA anlaşması sayesinde en güçlü referans noktasına sahip; siber güvenlik ve safe city segmentleri ise erken evre rekabet ortamı nedeniyle Türk teknoloji firmaları için ayrı bir fırsat penceresi sunuyor.

Türk İhracatçıları İçin Öncelikli Ürün ve Hizmet Grupları

Türkiye'nin küresel savunma sanayii kapasitesi ile Özbekistan'ın modernizasyon önceliklerinin kesiştiği en yüksek potansiyelli gruplar.

Ürün/Hizmet Grubu	Talep	Rekabet	Türkiye Avantajı	Öncelik
İHA / Sistem ve Yedek Parça Desteği	Çok Yüksek	Yüksek	Somut anlaşma (ANKA) + küresel Tier-1 marka gücü	Yüksek
Siber Güvenlik Danışmanlığı ve Çözümleri	Yüksek	Orta-Yüksek	2026-2030 Ulusal Strateji ile örtüşen zamanlama	Yüksek
Askeri Sağlık / Eğitim İş Birliği Hizmetleri	Yüksek	Düşük-Orta	İmzalı G2G anlaşma zemini (2026)	Yüksek
Gözetim / Safe City Entegrasyonu	Orta-Yüksek	Orta-Yüksek	Kritik iletişim ve biyometrik sistemlerde deneyim	Orta-Yüksek
Yangın Güvenliği ve İSG Ekipmanı	Orta-Yüksek	Orta	ISAF/IGEF fuar tecrübesi ve sertifikasyon geçmişi	Orta-Yüksek

*Öncelik değerlendirme, kamuya açık G2G anlaşma ve haber kaynaklarıyla desteklenen kategorilerle sınırlı genel pazar gözlemine dayanır.

AlfaTürk Değerlendirmesi İHA ve siber güvenlik, en güçlü ilk hareket avantajına sahip öncelikler; sivil güvenlik/İSG ekipmanı ise daha düşük bariyerli, daha hızlı devreye alınabilecek bir ikinci dalga fırsatı temsil ediyor.

Ürün Ötesi: Teknoloji Transferi ve Hizmet Fırsatları

Ürün ihracatı dışında; ortak üretim/teknoloji transferi, eğitim ve saha danışmanlığında somut iş birliği alanları.

Ortak Üretim / Teknoloji Transferi Görüşmeleri

Özbekistan'ın yerileştirme önceliği, İHA ve zırhlı araç segmentlerinde ortak üretim/lisanslı üretim modelleri için görüşme zemini yaratıyor.

Askeri Sağlık Eğitimi ve İş Birliği

Ocak 2026'da imzalanan G2G anlaşma kapsamında askeri sağlık personeli eğitimi ve kurumsal iş birliği hizmeti alanı açıldı.

Siber Güvenlik Danışmanlığı

2026-2030 Ulusal Siber Güvenlik Stratejisi kapsamında kurumsal risk analizi, sızma testi ve güvenlik mimarisi danışmanlığı ihtiyacı doğuyor.

Safe City / Kritik Altyapı Entegrasyon Hizmeti

Kritik iletişim ağı, biyometrik doğrulama ve gözetim sistemlerinin uçtan uca entegrasyonu için sistem entegratörlüğü fırsatı.

Personel Eğitimi ve Simülasyon

2026 Askeri İş Birliği Planı kapsamında ortak tatbikat ve tecrübe paylaşımı, simülasyon/eğitim teknolojileri için doğal bir giriş kapısı oluşturuyor.

Sertifikasyon ve Saha Danışmanlığı (Sivil Güvenlik)

Yangın güvenliği ve İSG ekipmanında yerel standartlara uyum danışmanlığı, satış sonrası farklılaşma unsuru.

Fuarlar, Kurumsal Toplantılar ve İkili Komiteler

Savunma sanayiinde devletler arası komite toplantıları, sivil güvenlikte ise Türkiye merkezli uluslararası fuarlar ana temas noktalarını oluşturuyor.

Öne Çıkan Platformlar

Platform	Odak	Format
TR-UZ Savunma Sanayii İş Birliği Komitesi	SSB liderliğinde kurumlar arası proje görüşmesi	Periyodik, G2G
IDEF / SAHA EXPO (İstanbul)	Uluslararası savunma/havacılık sanayii fuarı	İki yılda bir
ISAF International Fuarı (İstanbul)	Güvenlik, siber güvenlik, yangın, İSG	Yıllık, Ekim
IGEF İç Güvenlik Ekipmanları Fuarı (Ankara)	İç güvenlik teknolojisi ve ekipmanı	3. edisyon Kas 2026

Kurumsal ve Kamu Kanalı

- Savunma sanayiinde ana kanal, SSB koordinasyonlu ikili komite toplantıları ve G2G proje görüşmeleridir.
- Sivil güvenlikte kamu ihaleleri (safe city, kritik altyapı) yerel sistem entegratörü ortaklığıyla yürütülür.
- Fuar katılımı, her iki segmentte de marka bilinirliği ve ilk temas için kritik.
- Bölgesel fuarlar (ör. ADEX Bakü) Orta Asya/Kafkasya'da Türk savunma firmalarının (ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ) ulusal katılım deneyimini gösteriyor.

AlfaTürk Değerlendirmesi Savunma sanayiinde kurumsal komite süreci belirleyici; sivil güvenlikte ise fuar temaslarını yerel distribütörlük anlaşmasına dönüştürmek, en hızlı somut sonuç veren yoldur.

Hedef Kurum ve Ortak Profilleri

Doğru kurumsal muhatapla eşleşme, savunma sanayiinde proje onay hızını, sivil güvenlikte ise ihale erişimini doğrudan belirler.

Özbekistan Savunma Bakanlığı

- G2G çerçeve anlaşmaları ve proje onayının ana muhatabı

Savunma Sanayii Ajansı (UZ)

- Yerileştirme ve ortak üretim projelerini yürüten kurum

AKSUM Group ve Yerli Üreticiler

- Zırhlı araç/platform üretiminde olası tedarik zinciri ortakları

Sahro Drone Industry ve Benzeri Yerli Firmalar

- IHA segmentinde teknoloji iş birliği arayan yerel oyuncular

Ulusal Siber Güvenlik Merkezi

- 2026-2030 Strateji kapsamında çözüm ortağı arayan kurum

İçişleri / Kamu Güvenliği Kurumları

- Safe city ve kritik altyapı ihalelerinin karar vericisi

Yerel Sistem Entegratörleri

- Gözetim/siber güvenlik projelerinde saha uygulama ortağı

Özel Güvenlik ve Yangın Ekipmanı Distribütörleri

- ISG/yangın güvenliği ürünlerinde ticari dağıtım kanalı

SSB Koordinasyonundaki Türk Savunma Firmaları

- Konsorsiyum/alt yüklenici iş birliği için potansiyel ortaklar

İkili Komite ve Askeri Ataşelik Temsilcileri

- Kurumsal görüşme ve protokol süreçlerinin yürütücüleri

Uluslararası Fuar Organizatörleri

- IDEF, SAHA EXPO, ISAF gibi platformların eşleştirme birimleri

Kamu-Özel Ortaklığı (PPP) Proje Yüklenicileri

- Kritik altyapı güvenlik projelerinde EPC tipi ortaklar

AlfaTürk Değerlendirmesi Bu rapor Public Edition kapsamında genel kurumsal tipoloji sunar; proje bazlı muhatap eşleştirme ve protokol süreci desteği, AlfaTürk Group Professional Intelligence hizmeti kapsamındadır (bkz. Bölüm 17).

Kurumsal İş Birliği ve Pazara Giriş Modelleri

Ürün/hizmet grubuna (savunma sanayii / sivil güvenlik) ve firmanın kurumsal kapasitesine göre değerlendirilebilecek beş model.

Model	Uygun Olduğu Durumlar	Risk / Avantaj
G2G Çerçeve Kapsamında Proje Teklifi	Büyük ölçekli platform/sistem satışında; SSB koordinasyonu mevcutsa	Avantaj: kurumsal güven zemini · Risk: uzun onay süreci
Ortak Üretim / Teknoloji Transferi	Yerileştirme önceliğine uygun ürünlerde; uzun vadeli taahhüt verilebiliyorsa	Avantaj: yüksek bariyer, düşük rekabet · Risk: yüksek başlangıç yatırımı
Yerel Distribütörlük (Sivil Güvenlik)	Gözetim, siber güvenlik, İSG ekipmanında hızlı pazar girişi hedefleniyorsa	Avantaj: düşük bariyer, hızlı satış döngüsü · Risk: distribütör seçimi kritik
Sistem Entegratörlüğü Ortaklığı	Safe city/kritik altyapı projelerinde uçtan uca çözüm sunuluyorsa	Avantaj: yüksek proje değeri · Risk: yerel ortağa bağımlılık
Fuar/İkili Komite Üzerinden İlk Temas	Marka bilinirliği henüz düşükse; pilot görüşme aranıyorsa	Avantaj: düşük maliyetli giriş · Risk: sonuç alma süresi belirsiz

AlfaTürk Değerlendirmesi Savunma sanayiinde önerilen yaklaşım, mevcut G2G çerçevesini somut bir proje teklifine dönüştürmek; sivil güvenlikte ise fuar temalarıyla başlayan hızlı bir distribütörlük modeli daha uygun.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — I

Savunma sanayiinde Rusya-Çin-Güney Kore-Türkiye, sivil güvenlikte ise Çin ve Batılı tedarikçilerin karşılaştırması.

Kriter	Türkiye	Çin	Rusya	Güney Kore
Kurumsal İlişki Zemini	Güçlü (imzalı G2G 2026)	Gelişmekte	Geleneksel, zayıflayan	Görüşme aşamasında
Somut Proje Referansı	Var (ANKA İHA)	İddialı (J-10/JF-17 görüşmesi)	Miras platformlar	Sınırlı (havan sistemi görüşmesi)
Fiyat Rekabetçiliği	Orta	Yüksek	Orta (arz kısıtlı)	Orta-Yüksek
Teknoloji Algısı (İHA/Platform)	Yüksek (küresel Tier-1 marka)	Yükselen	Orta (eski nesil)	Yüksek
Arz Güvenilirliği	Yüksek	Yüksek	Düşük (Ukrayna savaşı etkisi)	Yüksek
Sivil Güvenlik/Siber Segment	Gelişmekte	Güçlü (donanım hacmi)	Sınırlı	Güçlü (teknoloji)

Dikkat Çekici Bulgu: Rusya'nın Ukrayna savaşı nedeniyle daralan arz kapasitesi, Özbekistan'ı aktif olarak yeni tedarikçi arayışına itiyor; Türkiye bu boşlukta somut bir ilk proje (ANKA) ve imzalı kurumsal çerçeveye diğer yeni girenlere (Çin, Güney Kore) kıyasla avantajlı bir konumda.

Rakip Ülkeler ve Türkiye'nin Ticari Pozisyonu — II

Güçlü kurumsal zemine karşın, Çin'in hacim/fiyat üstünlüğü ve pazarın erken evre doğası temel zorlukları oluşturuyor.

GÜÇLÜ YÖNLER

- İmzalı G2G çerçevesi (2026 Askeri İş Birliği Planı) ve somut ilk proje (TUSAŞ ANKA İHA, Oca 2025)
- Küresel ölçekte kanıtlanmış Tier-1 marka gücü (ASELSAN, TUSAŞ, ROKETSAN dünya sıralamasında)
- Türkiye'nin savunma ihracatındaki 40 kat büyüme (2002-2025) ve %1,8 küresel pay ile artan kredibilite
- Rusya'nın arz kapasitesindeki daralma, Türkiye için doğal bir açılış penceresi yaratıyor
- Sivil güvenlikte ISAF/IGEF gibi köklü fuar altyapısı ve sertifikasyon deneyimi

ZAYIF YÖNLER

- Genel ticarete Türkiye'nin payı (%4,5) Çin ve Rusya'nın gerisinde
- Çin'in fiyat/hacim üstünlüğü ve platform çeşitliliğinde (İHA, savaş uçağı) hızlı ilerlemesi
- Sivil güvenlik/siber güvenlik segmentinde henüz sınırlı sayıda kanıtlanmış referans proje
- Savunma sanayii ihracatının lisanslama/mevzuat süreci, ticari hıza göre daha yavaş işleyebilir
- Serbest Ticaret Anlaşması yok; lojistik dezavantajı (3. ülke transit rotası)

Lojistik, Lisanslama ve Uyum Süreci

Savunma sanayiinde lisanslama süreci, sivil güvenlikle ise standart gümrük/sertifikasyon süreci belirleyici unsurlardır.

Lojistik ve Transit

- Güzergah: 3. ülke transit (Gürcistan–Rusya–Kazakistan)
- Ağır platform/araç nakliyesinde proje kargo planlaması gerekir
- Sivil güvenlik ekipmanında standart konteyner lojistiği yeterli

Savunma Sanayii Lisanslama

- İhracat, T.C. mevzuatı ve SSB onay/lisans sürecine tabidir
- G2G çerçeve anlaşmaları, proje bazlı lisanslama sürecinin zeminini oluşturur
- Detaylı lisanslama/uyum danışmanlığı Public Edition kapsamı dışındadır (bkz. Bölüm 17 PI hizmeti)

Sivil Güvenlik Sertififikasyonu

- Gözetim/siber güvenlik ürünlerinde yerel teknik standartlara uyum gerekir
- Yangın güvenliği/İSG ekipmanında uluslararası sertifikasyon (CE vb.) avantaj sağlar
- Kamu ihalelerinde yerel sistem entegratörü ortaklığı sıklıkla ön koşuldur

AlfaTürk Değerlendirmesi Savunma sanayiinde en kritik bariyer lisanslama ve kurumsal onay süreci; sivil güvenlikle ise yerel sertifikasyon ve sistem entegratörü ortaklığı öne çıkıyor — her iki segmentte de süreç yönetimi kritik başarı faktörü.

Fırsatlar ve Riskler

Türk savunma sanayii ve güvenlik firmaları için en yüksek etkili beş fırsat ve beş kritik risk alanı.

EN YÜKSEK 5 FIRSAT

- İmzalı 2026 G2G çerçevesi ve somut ilk proje (ANKA İHA), yeni projeler için kurumsal güven zemini oluşturuyor
- Rusya'nın arz kapasitesindeki daralma, Türkiye dahil yeni tedarikçilere alan açıyor
- Özbekistan'ın 2026-2030 Siber Güvenlik Stratejisi, erken evre bir pazarda ilk hareket avantajı sunuyor
- Yerileştirme önceliği, ortak üretim/teknoloji transferi modelleri için fırsat yaratıyor
- Türkiye'nin küresel savunma ihracatındaki güçlü ivmesi (40 kat büyüme, dünya 11.si) kredibilitiyi destekliyor

EN KRİTİK 5 RİSK

- Çin'in fiyat/hacim üstünlüğü ve platform çeşitliliğinde hızlı ilerlemesi (J-10/JF-17, İHA)
- Savunma sanayii ihracatının lisanslama/mevzuat sürecinin ticari hızı yavaşlatılabilmesi
- Lojistik dezavantajı: 3. ülke transit rotası, ağır platform nakliyesinde ek risk
- Sivil güvenlik/siber güvenlik segmentinde henüz sınırlı kanıtlanmış referans
- Kur/enflasyon riski: UZS'nin tarihsel devalüasyon geçmişi

Önerilen Pazara Giriş Modeli

Özbekistan savunma sanayii ve güvenlik pazarı, Türk firmaları için kurumsal ilişki geliştirme ve sivil güvenlikte hızlı distribütörlük fırsatı sunmaktadır.

1

Ürün/Hizmet ve Lisans
Uygunluk Analizi

2

İkili Komite / Fuar Temas
Planı

3

Yerel Ortak / Distribütör
Short-list'i

4

SSB Süreç ve Uyum
Koordinasyonu

5

Kurumsal Sunum ve
Pilot Proje Teklifi

6

G2G veya Ticari Model
Seçimi

7

Pilot Proje / Referans
Uygulama

8

Uzun Vadeli Ortaklık
Değerlendirmesi

Ortak Üretim / Teknoloji Transferi Aşaması — Yalnızca Son Adım: Kurumsal ilişki ve pilot proje sonuçları doğrulandıktan sonra, ortak üretim veya teknoloji transferi seçenekleri G2G çerçevesinde 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 İŞ BİRLİĞİ ALANLARI

1. İHA Sistemleri ve Yedek Parça Desteği
2. Siber Güvenlik Danışmanlığı ve Çözümleri
3. Askeri Sağlık / Eğitim İş Birliği
4. Safe City / Kritik Altyapı Entegrasyonu
5. Yangın Güvenliği ve İSG Ekipmanı

PROFESSIONAL INTELLIGENCE KAPSAMI

- Lisans/uyum süreç analizi
- İkili komite ve fuar temas planı
- Yerel ortak/distribütör doğrulama
- Kurumsal karar verici görüşme organizasyonu
- Rakip konumlanma analizi
- Proje bazlı teklif/fiyatlandırma desteği
- G2G ve ticari süreç 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-DEF-2026-008-PPT

Bu sunum kamuya açık kaynaklardan derlenmiş genel pazar/iş birliği bilgilerini içerir; firma bazlı alıcı bilgisi, ticari sır veya lisanslama detayı içermez. Savunma sanayii ürünlerinin ihracatı T.C. mevzuatına tabidir. © 2026 AlfaTürk Group.