

# 巴基斯坦医疗器械产业

投资与合作机遇

中巴B2B投资大会

• 卡拉奇 • 2026年7月

协办单位



重要声明

# 免责声明

本投资手册仅供参考之用，不构成对任何证券、项目或金融产品进行投资的要约、招揽或建议。所载信息来源于据信可靠的渠道，但对其准确性、完整性或可靠性，不作任何明示或默示的陈述或保证。

本手册可能包含前瞻性陈述，包括对未来业绩的预测与预期。该类陈述基于当前假设，且受多种风险、不确定性及变动因素影响，可能导致实际结果出现重大差异。我方不承担对其更新或修订的义务。

本文件不构成投资、财务、法律或税务建议。任何潜在投资者在做出决定前，均应自行开展尽职调查并寻求专业意见。进口数据取自巴基斯坦联邦税务局(FBR)/WeBOC海港海关2024–25财年记录（申报到岸价(CIF)，仅含正式进口）以及DRAP本地生产商注册信息。

对于因依赖本信息而产生的任何直接、间接或后果性损失，发布机构及其管理人员、雇员、关联方或顾问均不承担任何责任。接收方应对基于本手册作出的任何商业或投资决策承担全部责任。



摘要

# 一个庞大到无法仅靠进口满足的市场

## 01 一个庞大到无法仅靠进口满足的市场

逾2.4亿人口，居全球第五，劳动力约7900万，年龄中位数接近20岁。经济总量约4100亿美元，增速回升至约3%以上，通胀已从约24%降至个位数低位。

## 02 一个目前高度依赖进口的行业

巴基斯坦医疗器械市场规模约7亿美元，其中逾90%依赖进口——仅申报进口（到岸价）已超过3.28亿美元。需求广泛且持续——共有1,451家本土企业作为进口商，采购来自68个国家的产品，前十大品类约占总价值的85%。

## 03 虚位以待的制造业

依托本地纺织、化工、钢铁产业配套，现有 94 家本土厂商可生产约 33 类医疗器械产品。现有厂商多为全流程自营生产，因此组装、来料加工、OEM代工及合资等模式均大有空间。

## 04 中国机遇——先供货，再本地制造

中国已占进口来源的40.7%；下一步是在持续供货的同时增设本地制造。20天办结的数字化监管、SIFC/BOI快速通道以及享有税收优惠的经济特区，当下正是布局的绝佳时机。

第一部分 / 共七  
部分

# 为何选择巴基斯坦

逾2.4亿人口、规模约4100亿美元且趋于稳定的经济，以及一个全力支持投资的政府。





为何选择巴基斯坦

# 您的医疗器械投资目的地

## 人口与劳动力

2.4亿+

全球第五大人口

约7900万

劳动力

约20岁

年龄中位数年轻

低成本

技能熟练、易于培训的劳动力

## 经济与改革

约4100亿美元

规模庞大且趋稳的经济

~3%+

增长恢复

~24%→~3%

通胀受控

IMF支持

改革稳步推进

## 市场与产业基础

1,451

进口商 · 68个国家

100 / 10

HS编码 / 跨国企业

94 / ~33

本地厂商 / 器械类别

本地

纺织、化工与钢铁原料

## 政府、园区与中国

20天

DRAP注册

SIFC+BOI

投资快速通道

出口加工区/经济特区

免税期、原料免关税

40.7%

来自中国的进口 · 中巴经济走廊

—— 第二部分 / 共七  
部分

# 市场机遇

约7亿美元的市场，约90%依赖进口——申报进口已超3.28亿美元，且大多无本地厂商供应；中国为第一大供应来源。





## 约7亿美元市场，约90%依赖进口——进口额即是机遇所在

# ~90%

### 巴基斯坦使用的医疗器械依赖进口



进口 约90%

本地 约10%

## 约7亿美元

终端市场规模 · 年增速约8–15%

## >3.28亿美元

已计入海港海关申报进口（到岸价）

经海港报关申报的进口到岸货值已超 3.28 亿美元，该数值为市场最低基准规模；结合终端市场整体规模约 6.6 亿至 7 亿美元、且超九成供给依靠进口的现状，该数据具备合理性。

**本地制造极为有限——这笔进口额正是可争取、可替代的机遇。**

申报进口：FBR / WeBOC海关，到岸价，2024–25财年——仅含海港正式清关；空运及旱港渠道尚未并入，故实际申报进口更高。终端市场规模约6.6–7亿美元（据US Trade.gov 2025及Statista）。约90%依赖进口（据HDAP/行业）；本地制造极少。数据仅供参考。



谁在供应这个市场

中国是巴基斯坦第一大医疗器械供应国，占其进口总额的 40.7%；包含中国在内的前五大来源国合计进口占比约 75%。

价值主张——为何可行

成本优势

本地生产省去运费、关税及各类叠加进口税费

需求保障

机构采购与招标包销降低销量波动风险

原料配套

本土具备成熟纺织、化工、钢铁产业基础，生产原料供给充足

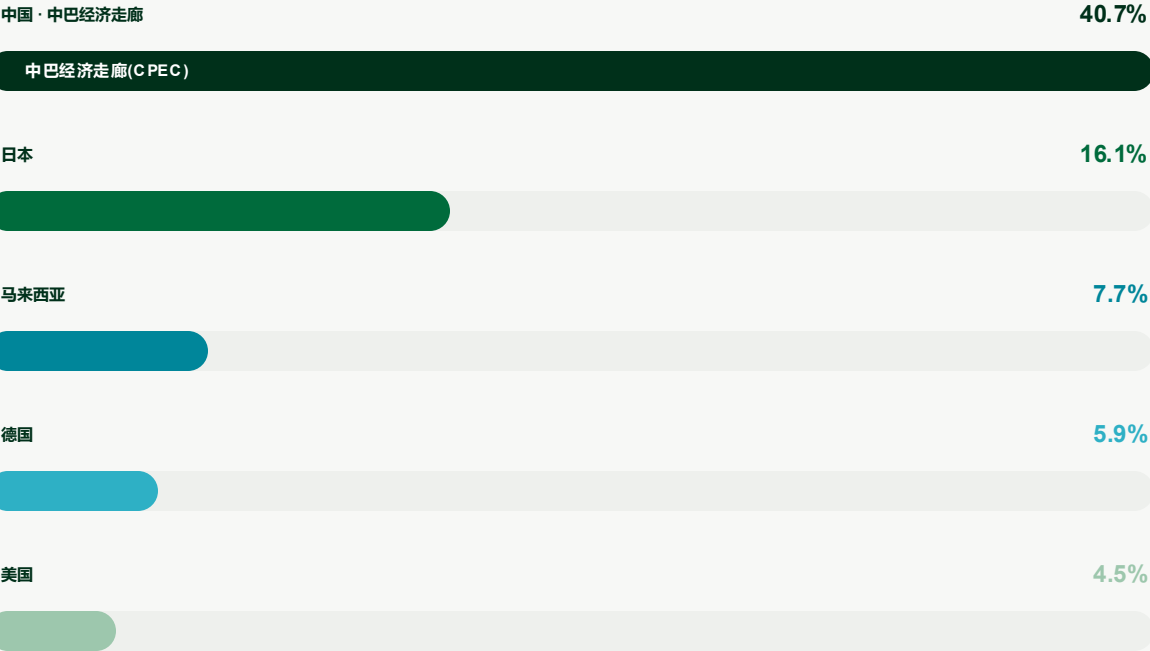
灵活合作模式

合作准入层级多元，可单纯贸易合作，亦可落地完整合资工厂。

辐射市场

以此生产基地辐射中东、中亚及非洲市场

按来源地划分的进口——中国已领先（2024–25财年）



68个供应国中的前五位；其余分散于另外63个市场。



按品 类划分的需求 · 申报 进口占比（2024-25财年）

# 六大器械门类——外科及通用一次性耗材以41%的进口占比居首

## 外科及通用一次性耗材

注射器 · 静脉留置针与输液器 · 外科器械 · 缝合针 · 手套 · 敷料



41.1%

## 影像与医疗设备

核磁共振 · X光 · CT · 病人监护仪 · 超声 · 呼吸与麻醉



25.1%

## 体外诊断与实验室

实验室试剂 · 分析仪 · 快速诊断试剂 · 采血管 · 耗材



16.8%

## 医院家具、助行及其他

轮椅 · 病床与病房配套家具 · 骨科与假肢 · 保温箱 · 牙科



6.5%

## 心血管

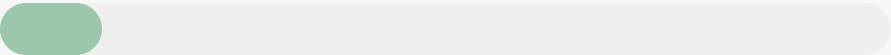
导管室与心脏影像 · 心脏外科与灌注 · 介入 · 监护



5.8%

## 肾科与透析

透析机、透析器及一次性耗材



4.7%

占比为HDAP对WeBOC海关品名的分类——即便申报总额随空运及旱港数据上升，占比仍保持稳定。

占申报海关进口（到岸价，2024-25财年；卡拉奇4个海港关区——空运口岸与内陆无水港海关尚未整合统一管理）。采用 HDAP 分类标准调取 WeBOC 系统贸易数据，共计 22679 票报关货物，总货值约 3.29 亿美元，统计汇率为 1 美元兑 278.6 巴基斯坦卢比；心血管类器械单独划为独立大类，下设完整细分品类。



需求由何驱动

## 需求只增不减——且复合累积



### 人口与疾病负担

逾2.4亿人口、每年约600万新生儿，叠加糖尿病、肾病与心血管疾病上升，推动器械消费持续累积。



### 医院扩张

全国范围内，公立与民间资本持续投入建设三级医院、透析中心、医学检验实验室及日间手术中心。



### 机构采购

联邦与省级卫生部门、军队医院及大型NGO/联合国项目提供包销，降低销量波动风险。



### 区域出口带动

在此设厂不仅服务本土市场，更可辐射中东、中亚与非洲。

第三部分 / 共七部分

# 制造业基础

94家厂商已生产约33类器械——而能够做大市场的各类合作模式仍大有可为。





成熟的本地基础，虚位以待合作

# 巴基斯坦已在本地生产医疗器械

目前本地已生产的产品

| 器械领域         | 本地已产（示例）                       | 成熟度     |
|--------------|--------------------------------|---------|
| 创伤护理与敷料      | 绷带、纱布、手术垫、药用油纱、粘性敷料            | 成熟      |
| 注射与血管通路      | 注射器、自毁式注射器、针头、输液器、留置针          | 成熟      |
| 快速诊断（IVD）    | 登革热、新冠、流感/RSV抗原试剂盒；PCR试剂盒；采血管  | 成长中     |
| 肾科与透析耗材      | 血液透析与腹膜透析浓缩液及溶液                | 起步      |
| 防护用品与感染控制    | 手术衣、手术单、口罩；环境及手部消毒剂            | 成熟      |
| 高端精密器械（初步进入） | 呼吸机/持续气道正压通气设备、实验室分析仪、腹透机、冠脉支架 | 空白 / 起步 |

合作伙伴可切入的环节 →

原材料



注塑成型



组装



灭菌与质检



包装与注册

对合作伙伴的机会

94 家厂商 ~33 类器械

一个依据MDR 2017注册的真实产业基础。

现有厂商多为全流程、100%自有的生产商——因此组装、来料加工/OEM及合资几乎尚属空白，而较高技术领域对技术合作伙伴而言是一片可新建的蓝海。



原材料优势

# 在本地获取原料——而非仅组装进口套件

| 资源基础       | 巴基斯坦为何具备                     | 可支撑的器械                       | 成熟度 |
|------------|------------------------------|------------------------------|-----|
| 棉花与纺织      | 全球第四大棉花生产国；约占出口60%；具备无纺布基础   | 纱布、绷带、脱脂棉、敷料、手术衣、手术单、口罩及防护用品 | 成熟  |
| 不锈钢与精密金属   | 锡亚尔科特产业集群——外科器械出口至100多个国家    | 外科及牙科器械、针头、骨科植入耗材            | 成熟  |
| 制药与精细化工    | 规模庞大的医药化工产业                  | 消毒剂、抗菌剂、透析与静脉浓缩液、凝胶          | 具备  |
| 岩盐与石膏      | 丰富的盐与石膏储量                    | 生理盐水/静脉输液、透析浓缩液、石膏绷带         | 充裕  |
| 高分子与树脂（短板） | 医用级树脂（PP/PVC）仍需进口；本地产能现才起步建设 | 输液袋与血袋、导管、注射器、注塑件            | 发展中 |



唯一的原料短板是树脂——而这恰恰是机遇。医用级高分子（用于注射器及一次性耗材的聚丙烯）仍依赖进口，本地产能现才依据《国家石化政策(2023)》起步建设。因此，向上游树脂环节延伸本身即是一项合资良机。

—— 第四部分 / 共七部分

# 如何进入

---

五条路径——从贸易到全资新建工厂。可在任一层级进入，并随时间逐步深化。





如何进入

# 五条路径，各有适配的产品

| 路径                                                                  | 最适配产品                     | A类（非无菌）适配                         |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| <div>1</div> <div>贸易与分销</div> <div>依托本地合作方完成产品注册与市场销售</div>         | 影像（核磁/CT/X光/超声）、高端监护仪、分析仪 | 可重复使用器械与助行器具（进口）                  |
| <div>2</div> <div>组装（SKD/CKD）</div> <div>进口零部件，组装并包装</div>          | 输液器、注射器组装、快速检测灌装封装、雾化器    | 急救与敷料包；手套（包装与成品）                  |
| <div>3</div> <div>来料加工 / OEM</div> <div>依托现有厂房，按需定制代工</div>         | 创伤护理、防护用品、外科一次性耗材         | 最适配——敷料、纱布、绷带、手术衣、手术单、护理垫、悬吊带、脱脂棉 |
| <div>4</div> <div>合资</div> <div>股权合资建厂，打造符合 ISO 13485 体系的生产基地</div> | 注射器（含自毁式）、静脉留置针、透析耗材、缝合线  | 大批量A类产线，与无菌产线并行                   |
| <div>5</div> <div>全资 / 新建</div> <div>端到端，整合原材料</div>                | 基于本地树脂的一次性耗材、透析浓缩液、设备     | A类与无菌产品一体化生产                      |

A类适配何处：A类非无菌产品——巴基斯坦许可门槛最低的路径——天然适合组装与来料加工/OEM层级：无需灭菌、资本最少、最快建成首批工厂。更高类别及大批量产品则更适合合资或全资建厂。



合资优先突破之处

# 中巴合资的优先细分领域

| 梯队  | 器械门类       | 优先子领域      | 百万美元 | 合资理由                               |
|-----|------------|------------|------|------------------------------------|
| 第一梯 | 外科及通用一次性耗材 | 静脉留置针与输液器  | 27.5 | 用量最大的血管耗材；到岸成本利好本地生产；需求持续          |
| 第一梯 | 外科及通用一次性耗材 | 通用一次性器械与耗材 | 53.6 | 进口规模第一大品类；先组装，随规模扩大逐步本地化           |
| 第一梯 | 外科及通用一次性耗材 | 注射器与注射器械   | 10.3 | 强制自毁注射器政策打造政策保护型进口替代赛道，投产即具备市场竞争力。 |
| 第二梯 | 体外诊断与实验室   | 快速检测与试剂    | 55.2 | 分散且持续的需求；经技术转移进行本地灌装封装与快速检测组装      |
| 第二梯 | 感染控制、防护与灭菌 | 防护用品与灭菌耗材  | 15.9 | 疫情后的结构性需求；成本利好本地产线；具出口潜力           |
| 第二梯 | 肾科与透析      | 透析耗材       | 15.5 | 快速增长的肾病负担；可持续创收的耗材；包销有保障           |
| 第三梯 | 影像与医疗设备    | 影像与病人监护    | 96.4 | SKD/CKD 组装 + 渐进本土化，布局高端器械领域        |



快速盈利品类 —— 市场切入主力产品

# A类耗材——资本支出最轻、许可门槛最低

## 四项评估考量因素

### 市场需求量

进口替代空间与包销确定性

### 监管便利

A类非无菌，符合 MDR 2017 法规下审批流程最简通道

### 落地准入难度

生产工艺复杂度、本地原材料配套、产业转型可行性

### 投资

固定资产投入低，无需自建土地厂房，投产周期更短

## A级先锋切入产品 —— A类，包装或组装

| 产品          | 百万美元 | 进入方式       |
|-------------|------|------------|
| 检查及外科手套     | 6.2  | 由散装包装成成品   |
| 粘性敷料与胶带     | 5.5  | 依托纺织基础扩大产能 |
| 消毒剂与抗菌剂     | 3.6  | 配制与灌装      |
| 绷带、纱布与医用脱脂棉 | 2.7  | 依托纺织基础扩大产能 |
| 超声耦合凝胶      | 0.9  | 配制与灌装      |
| 手术衣、手术单与手术帽 | 0.4  | 裁切与组装（无纺布） |

三重优势：这些均为A类非无菌器械，MDR 2017 法规下注册流程最简便的品类；投资初期无需注塑产线、无需灭菌产线、无需土地；同时本地生产可规避进口器械需承担的运费、关税及各类进口叠加税费。

—— 第五部分 / 共七部分

# 政策扶持、优惠激励与产业园区

---

审批时限从两年缩短至二十天的监管机构——政府同步推出免税期政策与零关税产业园区扶持。





焕然一新的监管机构

# 从两年缩短至二十天

## 20天

许可时限——由18-24个月降至

## 21 Jul 2025

数字化系统由总理启动

## 940 / 188

首月受理 / 批准的申请

## 100%在线

全程无人工接触；数字证书

### 线上数字化注册与许可审批

- 全程线上完成申报、审核及电子证书核发——无需现场办理
- 覆盖全部品类，“从轮椅到核磁共振设备”
- 已接入巴基斯坦单一窗口，实现无纸化清关
- 使器械监管制度与国际标准接轨，提振投资者信心



### 巴基斯坦首部国家器械政策

- 一个技术工作组正在起草巴基斯坦首部《国家医疗器械政策》
- **行业代表参与工作组——共同塑造制度框架**
- 预计将在器械分类标准、本土生产扶持及投资激励政策方面出台指导性规范
- 对投资者而言：监管方向清晰稳定，不存在频繁变动的不确定性。





支持体系

## 各机构协同一致，为您的投资保驾护航



**巴基斯坦药品与医疗器械监管局(DRAP)**

20天完成器械注册；巴基斯坦单一窗口通关系统；正在起草《国家医疗器械政策》



**国家卫生服务、监管与协调部**

制定卫生行业政策与采购方向；牵头推动器械本地化



**特别投资促进委员会(SIFC)**

总理牵头的最高层级专项委员会，设立一站式投资服务通道，全力扶持医疗健康产业本土制造发展



**投资委员会(BOI)**

为外资提供快速通道；统筹审批并提供投资后续服务



**中巴经济走廊(CPEC)**

物流主动脉；2026年恰逢巴中建交75周年

**战略背景：**在中巴经济走廊框架下，中国企业已广泛参与巴基斯坦能源、基础设施与电信领域——医疗制造正是顺理成章的下一篇章。



激励与便利化

## 快速审批、无纸化清关、即投即用的园区

### 加快审批

医疗器械在线注册最快20天；全新数字化许可系统；优先投资快速通道

### 便捷的贸易清关

巴基斯坦单一窗口实现进出口无纸化清关；减少环节、加快周转

### 营商便利

经SIFC与BOI提供最高级别一窗式服务；持续推进全经济领域的简政放权

### 经济特区

**巴基斯坦各地设有经济特区、出口加工区与自由贸易区。**

- 园区内企业可享免税期，以及厂房、机械设备与原料的免关税进口。
- 允许100%外资持股，利润与资本可全额汇出。
- 紧邻港口、配套齐全、即投即用的工业用地——卡拉奇与宾·卡西姆设有标杆产业园区。

—— 第六部分 / 共七部分

# 商业可行性分析

一条3ml + 5ml自毁式注射器联合产线：建设投资约270万美元，回收期约3年（本地化后约2.2年），毛利率33–43%——每项关键风险均已列明并配套对应方案。





商业论证 · 3ml + 5ml自毁式注射器联合产线

建设投资约270万美元 · 毛利率33—43% · 回收期约3年

#### 指示性测算

项目财务估算——基于单机设备及生产成本文件自下而上测算（基准年份 2023，测算周期至 2026 年）；产线采用双班生产模式；测算基准场景为入驻经济特区（SEZ）。

投资回收期

约3年

稳态约2.7年，针头/树脂本地化后约2.2年

资本回报率

~38%

稳态资本回报率，享经济特区至2035年的免税期

外方合作伙伴收益率

约22%/年

按税收协定预提税后，向49%合资方分红

稳态年收入

约335万美元/年

两班制下约1.2亿支注射器/年

毛利率

33→43%

随针头与树脂本地化而上升

EBITDA利润率

~33%

人工仅约9%——自动化产线

资本支出

270万美元

设备100万美元，土地+厂房75万美元，营运资金80万美元

融资结构

30:70

债务:股权 · 本地利率14%，5年期；合资中土地由本地方出资

盈亏平衡

~13%

占产能比例——在爬坡早期即可达到

1. 自下而上取自会员企业的机械报价（中国供应商，2023年）及分工序生产成本表，并按2026年汇率（1美元=278.6卢比）及电费调整。
2. 经济特区基准情形：机械与原料免关税，利润所得税享至2035年免税期；进项销售税在区内外均可抵扣。
3. 针头（1.36卢比）+树脂（1.10卢比）约占售价三分之一——是本地化的主要发力点。



# 3ml + 5ml联合产线的盈利情况——第1年、第5年与第8年

初步数据仍在核实；数字为基于现有信息的估算。

| 单位：美元               | 第1年       | 第5年         | 第8年         |
|---------------------|-----------|-------------|-------------|
| 产能利用率               | 40%       | 85%         | 85%         |
| 总收入                 | 1,578,096 | 3,353,454   | 3,353,454   |
| 运营成本                |           |             |             |
| 原材料（树脂、针头、胶塞、包装）    | (820,610) | (1,743,796) | (1,743,796) |
| 加工成本（人工、电力、制造费用）    | (135,716) | (288,397)   | (288,397)   |
| 销售及管理费用（SG&A）       | (94,686)  | (201,207)   | (201,207)   |
| 息税折旧摊销前利润（EBITDA）   | 527,084   | 1,120,054   | 1,120,054   |
| EBITDA利润率           | 33%       | 33%         | 33%         |
| 折旧                  | (100,000) | (100,000)   | (100,000)   |
| 息税前利润（EBIT）         | 427,084   | 1,020,054   | 1,020,054   |
| 利息                  | (113,400) | (22,680)    | —           |
| 税前利润                | 313,684   | 997,374     | 1,020,054   |
| 税费及工人专项基金（WPPF/WWF） | (21,958)  | (69,816)    | (71,404)    |
| 净利润                 | 291,726   | 927,557     | 948,650     |
| 经营性现金流              | 391,726   | 1,027,557   | 1,048,650   |

## 收入

两班制下约1.2亿支/年（3ml+5ml联合产线）；产能利用率由40%爬升至85%。综合单价7.825卢比——即工厂实现的经销商价格。

## 成本

材料约占收入52%（树脂、针头、胶塞、包装）。针头与树脂为最大项；将其本地化可提升毛利约7个百分点。人工仅约9%。

## 融资与税务

债务与股权30:70，利率14%，5年期。经济特区：机械与原料免关税，利润所得税享至2035年免税期；员工利润参与基金(WPPF)+员工福利基金(WWF)（约占利润7%）仍需缴纳。

示意性摘录自HDAP财务模型·自下而上取自会员机械与生产成本资料·金额以美元计（1美元=278.6卢比）·3ml+5ml两班制联合产线·工厂寿命10年以上（图示8年）。



真实风险均已列明并配套管控方案——资本流动与汇率最为关键

| 风险                   | 说明                                                     | 等级 | 投资者应对措施                                         | 公共部门支持                                   |
|----------------------|--------------------------------------------------------|----|-------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 利润与资本汇出              | 2022–23年国际收支承压：央行(SBP)收紧美元外流；信用证与股息汇出曾延迟——这是外国投资者首要关切。 | 高  | 经SIFC一窗式办理央行汇款审批；出口创汇为天然美元来源；并设置利润再投资备选方案。      | SIFC快速通道便利；SBP / 巴基斯坦投资委员会 (BOI) 出具政策承诺。 |
| 本币（卢比）贬值             | 十年间卢比由约100贬至约279兑1美元——侵蚀以美元计投资者的卢比计价收益。                | 高  | 美元挂钩/出口定价；本币负债；进口原料成本传导可部分对冲。                   | 可获得本币融资。                                 |
| 政策/税收激励逆转            | 国际货币基金组织（IMF）施压要求调整经济特区（SEZ）所得税免税政策，过往曾出现优惠政策范围收窄的情况。  | 中高 | 免税期已立法延至2035年并设日落条款；既有项目受保护；并有SIFC支持。           | SIFC/BOI对激励的保障。                          |
| 间接税（GST）负担           | 器械适用较高间接税率——抬高到岸成本并扭曲申报价值。                             | 中高 | 在经济特区/出口加工区内，厂房、机械及原料进口免税；产成品商品服务税可实现成本传导。      | HDAP正推动医疗器械间接税享受同等优惠。                    |
| 市场需求 / 产品销售          | 公共采购以价格为导向、受预算约束且招标节奏不均。                               | 中  | 签订机构 / 世界卫生组织扩大免疫规划（EPI）长期供货合同；拓展私立医院渠道；布局出口市场。 | DRAP推动本地化；采购向本地制造倾斜。                     |
| 供应链（原料）              | 树脂/聚丙烯尚未本地生产（Engro工厂仍在建设中）；原料依赖进口。                     | 中  | 设置安全库存；多渠道采购；制定树脂本土化生产路线图。                      | 经济特区/出口加工区内原料进口关税减免。                     |
| 监管/注册（DRAP，MDR 2017） | 对标欧盟 MDR 2017 的监管体系持续完善；器械注册与分类尚在完善。                   | 中  | 指定巴基斯坦本地授权代理；提前与 DRAP 开展注册前置沟通；获得 HDAP 行业协会协助。。 | DRAP已实现注册数字化（20天办结）。                     |

风险等级反映外国投资者对制造业合资项目的视角。能源/公用事业（中低）：电价偏高但在改善；可通过自备光伏/天然气及高效产线缓解。

第七部分 / 共七部分

# 合作与联络

一个本地合作伙伴——可直接对接本机遇背后的每一家机构。





联络方式

## 本机遇背后的直接联系人



**DRAP**

巴基斯坦药品监管局(DRAP)

地址：伊斯兰堡市 恰克沙扎德片区 公园路 总理国家健康综合园区

[www.dra.gov.pk](http://www.dra.gov.pk) · Toll-free 0800-03727

@DRA\_Pakistan /OfficialDRAP LinkedIn



**SIFC**

专项投资促进委员会秘书处——总理办公室，伊斯兰堡

[www.sifc.gov.pk](http://www.sifc.gov.pk)

@sifcpakistan /sifcpakistan



**投资委员会(BOI)**

总理办公室——投资委员会(BOI) 科萨尔大楼6层，巴基斯坦秘书处，伊斯兰堡 44000

[www.invest.gov.pk](http://www.invest.gov.pk) · +92 51 922 4101

@investinpak /investinpak LinkedIn



**HDAP**

巴基斯坦医疗器械协会(HDAP) ·  
卡拉奇 (总部)、拉合尔与拉瓦尔品第

[www.hdap.pk](http://www.hdap.pk) · +92-21-35386715

@hdapakistan LinkedIn



**Ministry of Health**  
Government of Pakistan

### 国家卫生服务、法规与协调部

伊斯兰堡

科萨尔大楼3层，巴基斯坦秘书处

职责

制定国家卫生行业政策与采购方向

重点

在全行业牵头推动医疗器械本地化

电话

+92 51 9245814

邮箱

[contact@nhsrc.gov.pk](mailto:contact@nhsrc.gov.pk)

[www.nhsrc.gov.pk](http://www.nhsrc.gov.pk)

# 谢谢

巴基斯坦医疗器械产业 — 面向中国企业的合作与投资

卡拉奇 • 2026年7月 • 中巴B2B投资大会

协办单位

