

Çinli Elektrikli Araç Üreticilerinin Avrupa Açılımı

Yönetim Kurulu Çin Brifingi

Türkiye için rekabet, yatırım ve yerelleşme kararları

Pazar büyürken yatırımın coğrafyası değişiyor

%18,5

Türkiye BEV payı

%6,3

Seçili Çin markaları
Türkiye otomobil payı

%20,7

AB BEV payı

%6,6

BYD + SAIC + Chery +
Leapmotor AB payı

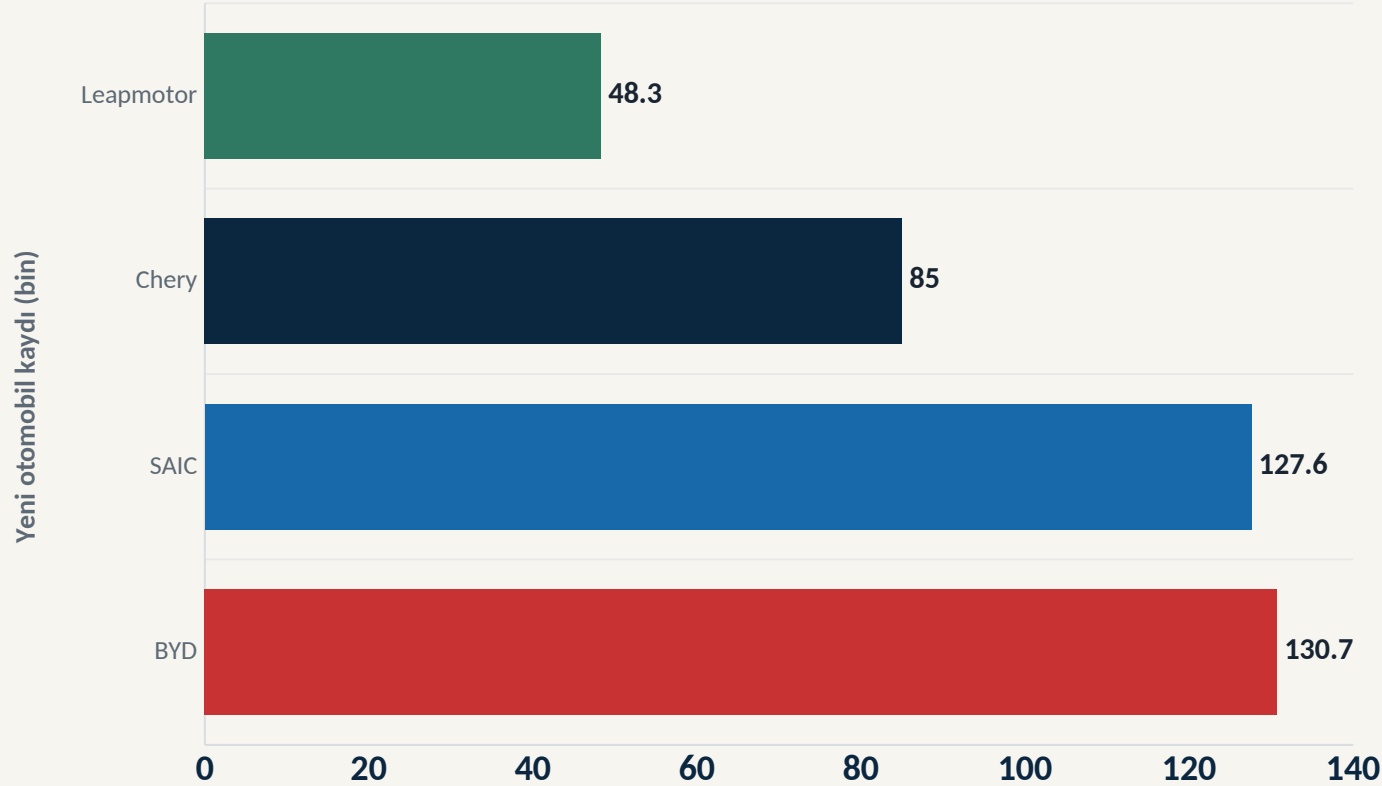
Ana hüküm

Yeni rekabet avantajı: yerelleşme mimarisi

Çinli üreticiler atıl Avrupa fabrikalarını, ortak girişimleri ve mevcut tedarik ağlarını pazar erişim altyapısına dönüştürüyor.

Türkiye'nin avantajı teşvik büyüklüğünden çok bağlayıcı yatırım kilometre taşları, tedarikçi kazanımı ve AB kurallarıyla uyum üzerinden kurulmalı.

Dört Çinli grup AB'de aynı anda ölçek kazanıyor



Büyüme yalnız tek bir marka hikâyesi değil

BYD +%168

SAIC +%19

Chery +%269

Leapmotor +%527

Türkiye'de seçili Çin markaları 27.547 satışla pazarın yaklaşık %6,3'üne ulaştı; satışların tamamı ithal kaydedildi.

Karar okuması: Pazar ölçeği oluştu; sanayi politikası henüz satış hacmini yerel değer yaratımına çevirmiş değil.

Yerelleşme, pazar erişiminin yeni işletim sistemi



Modeli belirleyen dört değişken

Zaman

Yeni tesis yerine hazır varlık pazara çıkışı hızlandırır.

Tarife ve içerik

AB içi montaj yetmez; yerel değer derinliği önem kazanır.

Kontrol

Tam mülkiyet serbestlik, ortaklık ise kurum erişimi sağlar.

Kapasite

Atıl Avrupa fabrikaları giriş varlığına dönüşür.

Dört düzenleyici alan aynı sermaye kararını şekillendiriyor



Teşvik, üretici kimliğine değil; doğrulanabilir yerel değer yaratımına bağlanmalı.

Beş üretici aynı pazara beş farklı mimariyle giriyor

Üretici / model	Avrupa yerleşimi	Hız avantajı	Ana risk
BYD Greenfield + brownfield	Macaristan yeni tesis; ikinci AB tesisi için mevcut fabrika arayışı	Dikey entegrasyon ve sermaye ölçeği	Çok sayıda eşzamanlı tesis; sermaye önceliği
Chery Yerel ortaklı brownfield	EBRO ile eski Nissan Barcelona tesisi; ortaklık %40	Hazır tesis, işgücü ve yerel marka	Takvim kayması; kontrol ve platform belirsizliği
SAIC/MG Kontrollü greenfield	Galicia'da yaklaşık €200 milyon; 2028 işletme hedefi	MG'nin mevcut Avrupa satış hacmi	Yüksek AB vergisi; onay ve uygulama riski
Geely-Ford Ortak fabrika	Valencia; Ford %66 / Geely %34; EX5 + ortak model	Hazır kapasite ve Batılı OEM yetkinliği	Siyasi tepki; teknoloji ve tedarikçi paylaşımı
Leapmotor-Stellantis Partner kontrollü platform	Zaragoza/Madrid kapasitesi; Mallén LFP batarya atölyesi	Dağıtım, satın alma ve üretime hızlı erişim	Kontrolün ortağa kayması; marka ve teknoloji bağımlılığı

Doğru soru: Hangi marka fabrika kuracak? değil; hangi varlığı, kiminle, hangi kontrol ve içerik yapısıyla kullanacak?

BYD'de kapasite güçlü, yatırım önceliği değişken

Q4 2026

Szeged üretim hedefi

+%168

BYD AB kayıt büyümesi

\$1 mlr

Türkiye duyurulan yatırım

Yok

Yeni yatırım takvimi

Temmuz 2024

Haziran 2026

Haziran 2026



Türkiye duyurusu

150 bin araç | Ar-Ge | 5 bin istihdam |
2026 sonu

Macaristan birinci öncelik

Türkiye projesi askıda; inşaat başlamadı;
yeni takvim yok

İkinci AB tesisi

Güney Avrupa'da mevcut fabrika
devralma arayışı

Savunulabilir hüküm: Yatırım askıda; yeniden başlama artık yeni ve bağlayıcı kanıt gerektiriyor.

İspanya iki farklı hızlı yerelleşme yolunu aynı anda topluyor

Chery-EBRO

Yerel ortaklı brownfield

Varlık	Eski Nissan Barcelona tesisi
Ortaklık	Chery %40; EBRO yerel marka ve ortak
Avantaj	Hazır işgücü, tesis ve kurum erişimi
Belirsizlik	Chery markalı üretim takvimi birkaç kez ertelendi

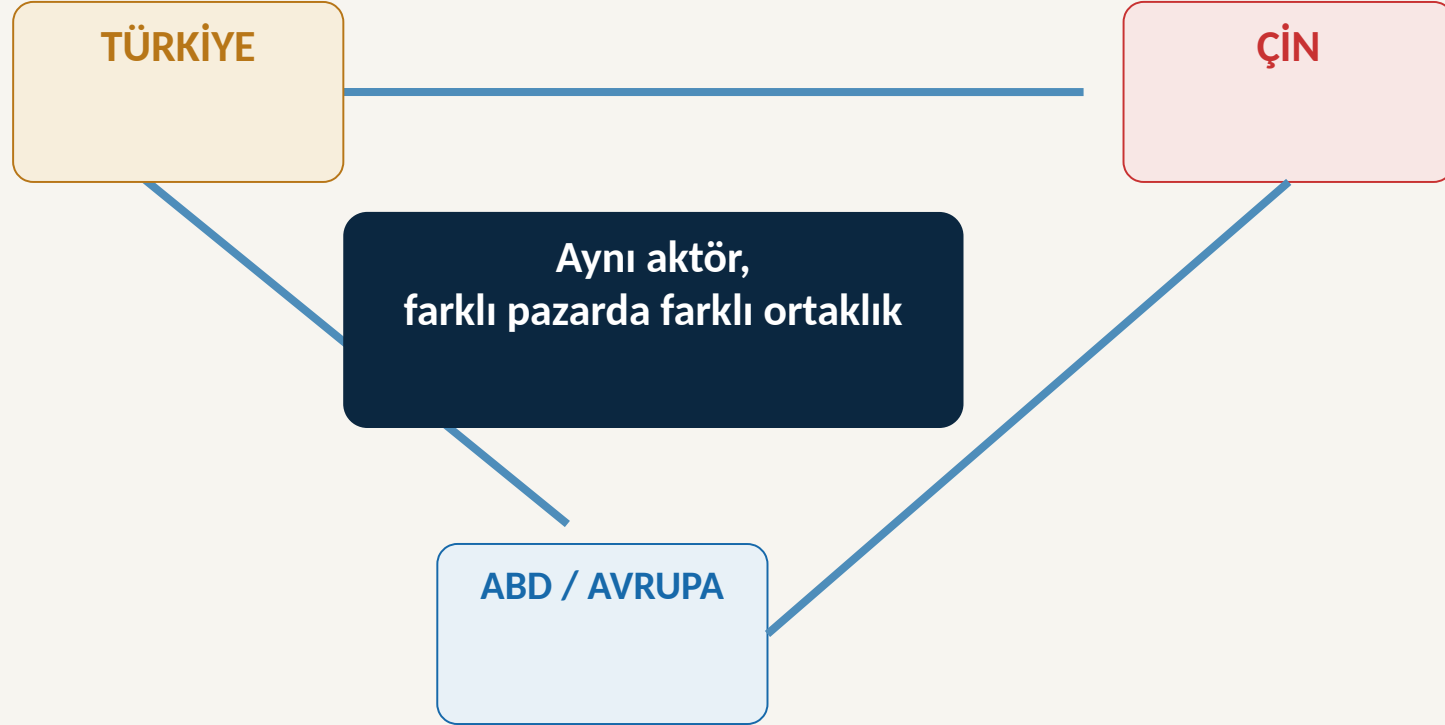
SAIC/MG

Kontrollü greenfield

Varlık	Galicia/Ferrol'da yeni tesis + lojistik merkezi
Yatırım	Yaklaşık €200 milyon; 2028 işletme hedefi
Avantaj	MG'nin mevcut Avrupa satış ve dağıtım hacmi
Belirsizlik	FDI onayı, ürün karması ve ikinci aşama kapasitesi

Türkiye için ders: Aynı teşvik ve sözleşme şablonu iki yatırım modeline birden uygulanamaz.

ABD-Çin rekabeti Avrupa'da seçici iş birliğini engellemiyor



Geely-Ford

Ford %66 / Geely %34 | Valencia | EX5 + ortak model | 2028

Leapmotor-Stellantis

Stellantis %51 | Zaragoza | ortak satın alma + batarya

Türkiye'nin teklifi beş somut kapasite üzerinden kurulmalı

- | | | |
|----|--------------------|--|
| 01 | Erişim | Büyük iç pazar + çevre pazarlara erişim; AB menşe ve Made in EU statüsü ayrıca doğrulanmalı. |
| 02 | Hız | Hazır/yeniden kullanılabilir tesis, kısa izin takvimi ve liman-demiryolu bağlantısı. |
| 03 | Ekosistem | Batarya paketi, güç elektroniği, yazılım doğrulama, kalıp, kablo ve lojistik ağı. |
| 04 | Güvence | Performans teminatı, aşamalı arazi hakkı ve otomatik teşvik geri alma mekanizması. |
| 05 | Teknoloji kazanımı | Yerel mühendislik, test, veri yönetişimi ve tedarikçi geliştirme yükümlülüğü. |

Konumlandırma: Ucuz üretim ülkesi değil; hızlı kapasite, güçlü tedarik ve doğrulanabilir yerel değer sunan tamamlayıcı otomotiv düğümü.

Baz senaryo: AB brownfield konsolidasyonu hızlanıyor

Senaryo	Tetikleyici işaretler	Türkiye etkisi	Değerlendirme
A. AB brownfield konsolidasyonu	Yeni fabrika devralmaları; Made in EU kriterlerinin sıkılaşması	Greenfield yatırımlarda geriye düşüş; tedarikçi ihracatı fırsatı	BAZ YÜKSEK
B. Türkiye tamamlayıcı merkez	BYD için yeni takvim; ikinci üretici yatırımı; AB içerik açıklığı	İç pazar + çevre pazarlara üretim; lojistik ve tedarikçi yatırımı	ORTA
C. İthalat büyür, yerelleşme sembolik kalır	Satış artışı; sınırlı montaj; zayıf yerli alım ve Ar-Ge	Fiyat baskısı; dış ticaret açığı; zayıf teknoloji kazanımı	ORTA- YÜKSEK
D. Düzenleyici teknoloji ayrışması	ABD benzeri yazılım/donanım; AB veri ve siber güvenlik şartları	Bölgesel yazılım, bulut ve tedarik zinciri uyarlaması	YÜKSEK ETKİ

İzleme sistemi üç sonucu ayrı raporlamalı: satış payı, yerel değer yaratımı ve üçüncü pazar rekabet gücü.

Şimdi yanıtlanması gereken üç soru

01

Çinli üreticilerin etkisini hangi sonuçla ölçeceğiz?

Satış payı mı, yerel değer mi, üçüncü pazar rekabeti mi?

02

Hangi yatırım kanıtını bağlayıcı kabul edeceğiz?

Basın açıklaması değil; arazi, izin, yüklenici, ekipman ve finansman.

03

Türkiye'nin rolünü nasıl tanımlayacağız?

Tek fabrika hedefi mi, çok üreticili kapasite ve tedarikçi portföyü mü?

Öneri: Teşvikleri duyuruya değil; fiziksel ilerleme, yerel alım, ihracat, Ar-Ge ve veri yönetişimi kilometre taşlarına bağlayın.

İlk 90 gün

1. Yatırım kilometre taşı şablonu

2. Aylık sekiz sinyal radarı

3. Tedarikçi / RFQ haritası

4. Yazılım ve veri riski incelemesi