



BANKACILAR

SAYI 138 EYLÜL 2026

Araştırma Makaleleri

Batuhan Bilici

ABD – Çin Rekabetinin Ekonomik Yaptırımlar
Üzerinden İncelenmesi: Huawei Örneği

SAYI 138 EYLÜL 2026

BANKACILAR

BANKACILAR**Yıl/Volume** : 37**Sayı/Issue** : 138 – Eylül 2026**Yayın Türü /Type of Publication:**

Yerel Süreli Hakemli Yayın/ Refereed

Yayın Aralığı / Frequency: 3 Aylık / Quarterly

(Mart / Haziran/ Eylül/ Aralık)

(March/ June/ September/ December)

ISSN 1300-0217**e- ISSN** 1307-8631www.tbb.org.tr

Sertifika No/ Certificated Number 17188

Türkiye Bankalar Birliği adına İmtiyaz Sahibi

Nurullah Bakır

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Ümit Ünsal

Editörler

Fatma Özlem Kanbur

Dr. Aynur Coşkun

Dr. Güneş Taş Memiş

Danışma Kurulu

Berkant Ülgen/ Türkiye Bankalar Birliği

Prof. Dr. Burak Saltoğlu/ Boğaziçi Üniversitesi

Doç. Dr. Burçhan Sakarya/ Başkent Üniversitesi

Prof. Dr. Cumhuriyet Coşkun Küçüközmen/ İzmir Ekonomi

Üniversitesi

Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu/ İstanbul Bilgi Üniversitesi

Günay Günver/ Türkiye Bankalar Birliği

Prof. Dr. Hülya Taş Korkmaz/İstanbul Kültür Üniversitesi

Prof. Dr. İ. Sadi Uzunoğlu/ Trakya Üniversitesi

Prof. Dr. K. Batu Tunay/ Marmara Üniversitesi

Dr. M. Cüneyt Sezgin/ T.O.M. Katılım Bankası A.Ş.

Dr. Mustafa Aydın/ Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

Doç. Dr. Sıdıka Vuslat Us/ Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

Prof. Dr. Şakir Sakarya/ Balıkesir Üniversitesi

Prof. Dr. Vedat Sarıkovalık/ İstanbul Üniversitesi

Dr. Veysi Seviğ/ Marmara Üniversitesi

Yayın Sorumlusu: Özkan Sezer-Umut Dağ**İdare Merkezi**

Kültür Mahallesi, Nispetiye Caddesi, Akmerkez No:56 İç

Kapı No:24 Beşiktaş / İSTANBUL

Tel : 212-282 09 73

Faks : 212-282 09 46

E-posta: tbb@tbb.org.tr**Yayınlanma Tarihi:** Eylül 2026

Para ile satılmaz.

Bankacılar Dergisi Hakkında

Bankacılar dergisi, ekonomi, finans, bankacılık konularında ve bu konularla ilgili alanlarda bilimsel özgün makalelere yer veren hakemli bir dergidir.

Bankacılar, akademisyenler, araştırmacılar, uygulamada yer alan profesyoneller ve politika yapımcıları arasındaki bilgi paylaşımının artırılmasına, bankacılık mesleğinin geliştirilmesine ve literatüre katkıda bulunmayı amaçlar.

Yılda dört kez sadece elektronik ortamda yayımlanır. Üç ana bölümden oluşur. Birinci bölümde, hakemler tarafından değerlendirilen, yayımlanması uygun görülen makalelere, ikinci bölümde konferans bildirisi ve konuşma metinlerine, üçüncü bölümde ise bankacılık uygulamalarına ilişkin özel araştırma yazılarına ve çevirilere yer verilir.

Yayımlanmak üzere gönderilecek makalelerin, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış olması ve değerlendirme süreci içerisinde başka bir yerde yayımlama girişiminde bulunulmaması gerekir.

Bankacılar dergisi, kabul edeceği makalelerde, kapsadığı konularla ilgili olma ve Türk Dil Kurumu ve dergi yazım kurallarına uygun olarak hazırlanma şartlarını arar. Makaleler, “anonim yazar/anonim hakem” sistemine göre değerlendirilir. Uygun bulunan makaleler konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakem raporlarına göre makalelerin yayımlanıp yayımlanmayacağına karar verilir. Daha detaylı bilgi makale değerlendirme sürecinde yer almaktadır. Yayımlanacak makalelerde yazım kurallarına ve biçime ilişkin değişiklikler yapılabilir veya bunların yapılması yazardan istenebilir.

Bankacılar dergisinde yayımlanan yazılar, Türkiye Bankalar Birliği'nin resmi görüşlerini yansıtmaz; yazar ve görüş sahiplerini bağlar. Yazılardan kaynak göstererek alıntı yapılabilir. Dergiye başvurular ücretsizdir. Yayımlanması kabul edilen makalelerin elektronik tüm yayın hakları, süresiz olmak üzere Türkiye Bankalar Birliği'ne aittir. Makaleler için yazarlara telif ücreti ödenir.

Dergiye gönderilen makalelerde, COPE (Committee on Publication Ethics – Yayın Etiği Komitesi)'un hakemler, yazarlar ve editörler için uluslararası standartları dikkate alınmakta ve makalelerin araştırma ve yayın etiğine uygunluğuna dikkat edilmektedir.

Dergide yayımlanması talep edilen makaleler, Birlik idare adresine, posta veya e-posta (tbb@tbb.org.tr) olarak gönderilebilir.

TÜBİTAK Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi Müdürlüğü'nden Birliğimize iletilen karar uyarınca Bankacılar Dergisi 2022 yılından itibaren dizinlenmemektedir. Ancak ULAKBİM TR Dizin tarafından Derginin daha sonra yayımlanarak iletilecek sayıları hakkında ayrıca değerlendirme yapılacağı belirtilmiştir.

Saygılarımızla,

Türkiye Bankalar Birliği

İçindekiler

Araştırma Makaleleri

Batuhan Bilici

ABD – Çin Rekabetinin Ekonomik Yaptırımlar Üzerinden İncelenmesi:
Huawei Örneği

1

Contents

Research Articles

Batuhan Bilici

Analysis of U.S.-China Competition Through the Lens of Economic Sanctions:
The Huawei Case

1

ABD – Çin Rekabetinin Ekonomik Yaptırımlar Üzerinden İncelenmesi: Huawei Örneği

Batuhan Bilici*

Öz

Bu çalışma, ABD ile Çin arasındaki rekabetin teknoloji eksenli bir güç mücadelesine dönüştüğü günümüz uluslararası sisteminde ekonomik yaptırımların nasıl bir jeoekonomik araç olarak kullanıldığını Huawei örneği üzerinden incelemektedir. Yarı iletkenler, beşinci nesil mobil iletişim teknolojisi (5G) altyapısı, dijital platformlar ve veri egemenliği gibi alanlarda yoğunlaşan rekabet, ekonomik çıkarlar ile ulusal güvenlik söylemlerini giderek daha fazla iç içe geçirmiştir. Bu bağlamda çalışma, ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırımlarının yalnızca ulusal güvenlik kaygılarıyla mı yoksa küresel teknoloji liderliğini korumaya yönelik daha geniş bir stratejik rekabetin parçası olarak mı uygulandığı sorusuna yanıt aramaktadır.

Araştırma, Edward Luttwak'ın jeoekonomi yaklaşımı, Susan Strange'in yapısal güç ve ekonomik devletçilik kavramsallaştırması ile Kopenhag Okulu'nun güvenlikleştirme teorisini bütüncül bir teorik çerçevede bir araya getirmektedir. Metodolojik olarak nitel tekil vaka analizi (qualitative case study) yaklaşımına dayanan çalışmada doküman analizi ve karşılaştırmalı ekonomik analiz yöntemleri kullanılmıştır. ABD Ticaret Bakanlığı raporları, kongre belgeleri ve Huawei'nin yıllık faaliyet raporları başlıca veri kaynaklarını oluştururken; akademik literatür ve uluslararası haber ajanslarının yayımladığı ekonomik analizler destekleyici veri olarak değerlendirilmiştir.

Bulgular, yaptırımların Huawei'nin özellikle küresel akıllı telefon pazarındaki konumunu önemli ölçüde zayıflattığını; yaptırım sonrası dönemde ise şirketin Çin iç pazarına ve alternatif teknoloji alanlarına yönelen yeni stratejik uyum süreçleri geliştirdiğini göstermektedir. Ayrıca yaptırımların ABD'li teknoloji şirketleri ve küresel tedarik zincirleri üzerinde de belirli sistemsel maliyetler yarattığı ortaya konulmaktadır. Çalışma, Huawei vakasının ekonomik yaptırımların modern uluslararası politik ekonomide konvansiyonel çatışma araçlarına başvurulmaksızın etkili bir jeoekonomik rekabet mekanizmasına dönüşebildiğini göstermesi bakımından literatüre katkı sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: ABD–Çin Rekabeti; Jeoekonomi; Ekonomik Yaptırımlar; Teknolojik Egemenlik; Güvenlikleştirme; Huawei; Yapısal Güç

JEL Sınıflandırması: F00, N70, O33

* Uzman, Hazine ve Maliye Bakanlığı, E-posta: batuhan.bilici@masak.gov.tr, ORCID: 0009-0009-6860-9131.

** Bu çalışmada yer alan görüş ve değerlendirmeler tamamen yazara ait olup, hiçbir kurum veya kuruluşun resmî görüşünü temsil etmemektedir.

Makale Başvuru Tarihi: 06/05/2026

Kabul Tarihi: 14/09/2026

Atıf: Bilici, B. (2026). ABD – Çin Rekabetinin Ekonomik Yaptırımlar Üzerinden İncelenmesi: Huawei Örneği. *Bankacılar Dergisi*, 37(138), 1-31.

Analysis of U.S.-China Competition Through the Lens of Economic Sanctions: The Huawei Case

Abstract

This study examines how economic sanctions are used as a geo-economic tool in today's international system—where competition between the United States and China has evolved into a technology-driven power struggle—using the example of Huawei. Competition concentrated in areas such as semiconductors, 5G infrastructure, digital platforms, and data sovereignty has increasingly intertwined economic interests with national security narratives. In this context, the study seeks to answer the question of whether the U.S. sanctions against Huawei are driven solely by national security concerns or are part of a broader strategic competition aimed at preserving global technological leadership.

The study integrates Edward Luttwak's geoeconomic approach, Susan Strange's conceptualization of structural power and economic statism, and the Copenhagen School's securitization theory within a comprehensive theoretical framework. Methodologically grounded in a qualitative case study approach, the study employs document analysis and comparative economic analysis methods. Reports from the U.S. Department of Commerce, congressional documents, and Huawei's annual activity reports constitute the primary data sources, while economic analyses published in academic literature and by international news agencies were evaluated as supporting data.

The findings indicate that the sanctions significantly weakened Huawei's position, particularly in the global smartphone market; in the post-sanctions period, the company developed new strategic adaptation processes focused on the Chinese domestic market and alternative technology sectors. Furthermore, the study reveals that the sanctions have also imposed certain systemic costs on U.S. technology companies and global supply chains. By demonstrating that the Huawei case illustrates how economic sanctions can serve as an effective geo-economic competition mechanism in modern international political economy without resorting to conventional instruments of conflict, this study contributes to the literature.

Keywords: U.S.–China Competition; Geoeconomics; Economic Sanctions; Technological Hegemony; Securitization; Huawei; Structural Power

JEL Classification: F00, N70, O33

1. Giriş

21. yüzyılda uluslararası sistem içerisinde rekabet dinamikleri gittikçe teknoloji merkezli bir özellik kazanmış, özellikle ABD ve Çin arasındaki ilişkiler ekonomik, ideolojik ve jeostratejik boyutları aşarak küresel bir “teknoloji üstünlüğü savaşı”na dönüşmüştür. Bu süreçte yarı iletkenler, 5G altyapısı, yapay zekâ, veri egemenliği ve dijital güvenlik gibi alanlar devletlerin güç gösteriminde önemli alanlar haline gelmiş; ekonomik rekabet ve ulusal güvenlik kavramlarının birbirinden ayrılması zorlaşmıştır. Edward Luttwak'ın jeoekonomi yaklaşımı, devletlerin geleneksel askerî yöntemler yerine ekonomik kapasite, teknoloji üretimi ve tedarik zincirleri üzerinden stratejik üstünlük kurmaya yöneldiğini göstermekte iken; Susan Strange'in yapısal güç anlayışı teknoloji, üretim ve finans gibi konularda kural koyabilme gücünün uluslararası sistemin gerçek belirleyici unsuru olduğunu belirtmektedir. Buna paralel olarak Kopenhag Okulu'nun güvenlikleştirme teorisi, ekonomi temelli bir rekabetin ulusal güvenlik söylemiyle siyasi hale getirilerek olağanüstü politika araçlarının meşrulaştırılmasını açıklamak için önemli bir analiz aracı sunmaktadır. ABD-Çin rekabetinin teknoloji alanında belirginleşmesi, bu üç teorik görüşün bir arada gözlemlenebildiği özel bir alan yaratmış; bu yarışın somutlaştığı en dikkat çekici örnek ise Huawei olmuştur.

Huawei, sadece ticari bir teknoloji firması değil; Çin'in ekonomik modernleşme planının, ulusal inovasyon kapasitesinin ve küresel teknoloji alanında bağımsızlık hedefinin önemli bir simgesi olmuştur. Şirketin 2010 sonrası hızla büyüyerek 5G altyapısında küresel pazar lideri haline gelmesi, 2018'de Apple'ı geçerek dünyanın en büyük ikinci akıllı telefon üreticisi olması ve Ar-Ge yatırımlarını 20 milyar doların üstüne çıkarması onu Çin devletinin teknolojiye dayalı

kalkınma hedefinin merkezine yerleştirmiştir. Çin için Huawei, sadece ekonomik bir başarı değil; Batılı teknoloji zincirinden bağımsızlaşmanın çabası, Dijital İpek Yolu'nun ve veri egemenliği stratejisinin önemli bir parçasıdır. ABD açısından ise Huawei, Çin'in artan teknolojik kapasitesinin en belirgin sembolü ve Amerikan şirketlerinin küresel üstünlüğünü tehdit eden sistemsel bir rakip olarak görülmektedir. Ayrıca bu firma, ABD tarafından hükümet ile yakın bağlantıları ve telekomünikasyon alt yapısındaki yeri nedeniyle potansiyel ulusal güvenlik riski olarak tanımlanmaktadır. Nitekim Huawei'nin 2019 yılında ABD Ticaret Bakanlığı Sanayi ve Güvenlik Bürosu (Bureau of Industry and Security – BIS) tarafından Entity List'e (İhracat İdaresi Düzenlemeleri kapsamında belirli ihracat, yeniden ihracat ve ülke içi transfer işlemleri için lisans yükümlülüklerine tabi kişi ve kuruluşların yer aldığı liste) alınması, Google, Intel, Qualcomm ve ARM gibi şirketlerle ticari ilişkilerinin önemli ölçüde kısıtlanması ve ABD'nin müttefiklerine 5G altyapısında Huawei ile çalışmamaları yönünde çağrıda bulunması, rekabetin ekonomik boyutun ötesinde stratejik bir güç mücadelesine dönüştüğünü gösteren gelişmeler arasında yer almaktadır (U.S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security, n.d.).

Buna karşılık Çin yönetimi, ABD'nin Huawei'ye yönelik politikalarını ulusal güvenliğin meşru sınırlarını aşan ve ekonomik-teknolojik rekabeti siyasileştiren uygulamalar olarak değerlendirmektedir. Çin Ticaret Bakanlığı, Huawei'nin Entity List'e alınmasının ardından yaptığı açıklamada ulusal güvenlik kavramının aşırı genişletilmesine ve ihracat kontrol araçlarının tek taraflı yaptırım amacıyla kullanılmasına karşı çıktığını belirtmiş; Çinli şirketlerin adil, şeffaf ve ayrımcı olmayan piyasa koşullarında faaliyet göstermesi gerektiğini savunmuştur (Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2019). Benzer şekilde Çin Dışişleri Bakanlığı, ABD'nin teknoloji ve ticaret konularını siyasallaştırdığını ve yaptırım politikalarının küresel sanayi ve tedarik zincirlerinde istikrarsızlık yaratabileceğini ileri sürmektedir (Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, 2023).

Bu çerçevede Huawei, ABD ile Çin arasındaki çekişmenin ana dinamiklerini anlamak için uygun bir örnek sunmaktadır. Hem ABD'nin ulusal güvenlik söylemiyle meşrulaştırdığı teknoloji kısıtlamalarının türü, hem Çin'in devlet destekli teknolojik kalkınma modeli, hem de küresel tedarik zincirlerinin jeopolitik rekabet tarafından nasıl yeniden şekillendiği bu örnek üzerinden açık biçimde görülebilmektedir. Böylece bu çalışma "ABD'nin Huawei'ye karşı yaptırımları gerçekten ulusal güvenlik nedenlerine mi dayanmaktadır, yoksa küresel teknoloji liderliğini koruma amacı güden stratejik bir planın parçası mıdır?" sorusuna yanıt bulmaya çalışmakta; ekonomik yaptırımların günümüz çok kutuplu uluslararası sisteminde nasıl önemli bir araç hâline geldiğini incelemektedir.

Bununla birlikte bu çalışma, söz konusu ikiliğin yalnızca doğrulanmasıyla sınırlı değildir. Mevcut literatürde ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırımlarının ulusal güvenlik gerekçeleri ile jeoekonomik rekabet motivasyonlarının iç içe geçtiği sıklıkla vurgulanmaktadır (Farrell & Newman, 2019; Segal, 2016; Allison, 2020). Bu nedenle çalışma, yaptırımların arkasındaki motivasyonların birbirini dışlayan kategoriler mi yoksa simbiyotik bir ilişki içinde mi işlediği sorusuna da odaklanmaktadır. Özellikle ekonomik yaptırımların küresel tedarik zincirleri ve ABD'li teknoloji şirketleri üzerindeki maliyetleri dikkate alındığında, ekonomik maliyetlerin güvenlikleştirme söylemini hangi noktada zorladığı veya sınırlandırdığı sorusu önemli bir analitik problem ortaya çıkarmaktadır. Bu bağlamda çalışma, yalnızca yaptırımların güvenlik mi yoksa stratejik rekabet mi olduğu sorusuna değil; aynı zamanda jeoekonomik maliyetlerin güvenlikleştirme söylemiyle nasıl bir gerilim veya karşılıklı bağımlılık ilişkisi oluşturduğunu incelemeyi amaçlamaktadır.

Bu çalışma literatüre üç temel katkı sunmaktadır. Birincisi, jeoekonomi, yapısal güç ve güvenlikleştirme yaklaşımlarını tek bir analitik çerçevede bir araya getirerek ABD-Çin teknoloji rekabetini çok katmanlı bir perspektiften incelemektedir. İkincisi, Huawei vakası üzerinden ekonomik yaptırımların yalnızca hedef şirket üzerindeki etkilerini değil, aynı zamanda küresel

tedarik zincirleri ve ABD'li teknoloji şirketleri üzerindeki sistemsel sonuçlarını da analiz etmektedir. Üçüncüsü ise ekonomik yaptırımların yarattığı maliyetlerin güvenlikleştirme söylemi ile nasıl bir ilişki içinde olduğunu tartışarak jeoekonomik rekabetin karmaşık doğasına ilişkin yeni bir analitik tartışma sunmaktadır.

2. Teorik Çerçeve

Bu çalışma, ABD-Çin rekabetinin Huawei vakası üzerinden analizini üç temel teorik yaklaşım çerçevesinde yapmaktadır: jeoekonomi, ekonomik devletçilik ve yapısal güç ve güvenlikleştirme. Bu üç yaklaşım yalnızca ayrı analitik perspektifler sunmakla kalmamakta, aynı zamanda günümüz küresel teknoloji rekabetinin farklı boyutlarını açıklayan tamamlayıcı bir çerçeve oluşturmaktadır. Luttwak'ın (1990) jeoekonomi yaklaşımı devletlerin ekonomik araçları stratejik rekabetin bir uzantısı olarak kullandığını vurgularken, Strange'in (1994) yapısal güç kavramı bu rekabetin küresel ekonomik ve teknolojik yapılardaki kurumsal üstünlük üzerinden nasıl şekillendiğini açıklamaktadır. Buna ek olarak Farrell ve Newman'ın (2019) geliştirdiği "silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık" (weaponized interdependence) yaklaşımı, küresel üretim ve finans ağlarının merkezinde yer alan devletlerin bu ağlardaki "boğum noktalarını" (chokepoints) kontrol ederek rakip aktörler üzerinde zorlayıcı güç uygulayabileceğini ileri sürmektedir. Bu bağlamda Huawei vakası, devletlerin ekonomik araçlar, küresel ağlar ve güvenlik söylemleri aracılığıyla yürüttüğü çok katmanlı jeoekonomik rekabetin somut bir örneğini sunmaktadır. Aşağıdaki alt başlıklarda teorik çerçevenin her bir bileşeni detaylı olarak ele alınmaktadır.

2.1. Jeoekonomi Yaklaşımı (Edward Luttwak)

Jeoekonomi kavramı, Edward Luttwak'ın 1990'da yazdığı "From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce" isimli makale ile uluslararası ilişkiler literatüründe önemli bir yer edinmiştir. Luttwak (1990), Soğuk Savaş sonrası dönemde küresel güç mücadelesinde bir değişim olduğunu söyler: Ülkeler artık askerî araçlar yerine ekonomik yollarla rekabet etmekte, çatışma mantığı ise ekonomik bir dil üzerinden sürmektedir. Ona göre "çatışmanın mantığı aynı kalmış, ancak grameri ekonomik araçlara dönmüştür." Bu ifade, jeoekonominin temel fikrini oluşturur: güç yalnızca askerî kabiliyetle değil; ticaret savaşları, teknoloji kısıtlamaları, yatırım akışları, yaptırımlar, finansal baskılar ve kritik tedarik zincirleri üzerinden ortaya çıkmaktadır.

Jeoekonomik bakış açısında, şirketler tarafsız piyasa aktörleri değil, devletlerin stratejik çıkarlarının bir parçasıdır. Özellikle yüksek teknoloji sektörleri, hem ekonomik değer hem de güvenlik açısından önemli alanlar olduğundan büyük güç rekabetinin tam içinde yer alır. Yarı iletkenler, 5G, yapay zekâ ve veri altyapıları Luttwak'ın tarif ettiği gibi jeoekonominin "çatışma sahaları" haline gelmektedir. Devletler, rakiplerinin teknolojik gücünü sınırlamak için ekonomik baskı yollarını doğrudan kullanabilir; bu tür uygulamalar bazen açık yaptırımlar bazen ise dolaylı tedarik zinciri kısıtlamaları şeklinde gerçekleşir.

Huawei olayı bu açıdan bakıldığında, ABD'nin şirketi Entity List'e alması, müttefiklerine 5G altyapısında Huawei kullanmaması için baskı yapması ve yarı iletken ihracat kontrollerini küresel ölçekte genişletmesi, jeoekonomik güç kullanımının yaygın örnekleridir. ABD, Huawei'yi sadece ekonomik bir rakip olarak değil, Çin'in küresel teknoloji liderliğini artıran stratejik bir araç olarak görmektedir. Bu yüzden Huawei'ye karşı yaptırımlar, jeoekonomik mantık çerçevesinde; ekonomik araçlar vasıtasıyla bir rakibin yapısal üstünlüğünü yok etme niyetindedir.

2.2. Ekonomik Devletçilik ve Yapısal Güç (Susan Strange)

Susan Strange, uluslararası politik ekonomi alanına yaptığı katkılarla devlet ve piyasa ilişkilerinin klasik açıklamasını değiştirmiştir. Strange'e göre, küresel sistemin ana belirleyicisi, devletlerin askerî ya da ekonomik güçleri değil; yapısal güç kapasitesidir (Strange, 1994). Yapısal güç, bir aktörün uluslararası sistemin kurallarını, normlarını ve işleyişini belirleme yeteneğidir. Bu dört temel yapı üzerinde çalışır: güvenlik, üretim, finans ve bilgi/teknoloji. Huawei örneğinde özellikle üretim ile bilgi/teknoloji yapıları belirleyici olmaktadır.

Strange'in ekonomik devletçilik görüşüne göre, devletler uluslararası rekabette avantaj sağlamak için belli alanları stratejik olarak destekler; bu alanlarda çalışan şirketler, devletin millî çıkarlarının taşıyıcıları olur. Çin'in Huawei'ye yaklaşımı tam olarak bu modelle uyumaktadır. Şirket yalnızca bir piyasa aktörü değil, Çin devletinin teknoloji hâkimiyeti planının önemli bir parçasıdır. Devletin Ar-Ge destekleri, uzun süreli kredileri, altyapı yatırımları ve ihracat yardımı, şirketin dünya çapında büyümesinde etken olmuştur.

ABD'nin Huawei'yi "Çin devletinin uzantısı" olarak görmesi, Strange'in yapısal güç teorisiyle açıklanabilir. ABD, Huawei'yi dünya bilgi ve teknoloji sisteminde Çin lehine kayma yaratabilecek bir tehdit olarak düşünmektedir; bu düşünce, şirketin ekonomik eylemlerinin ötesine geçerek stratejik bir anlam taşımaktadır. Böylece ülkelerin şirketlere yüklediği anlam sadece ekonomiyle ilgili değildir; firmalar, uluslararası sistemde güç çatışmasının sembolleri olur. Huawei'nin Çin için taşıdığı "ulusal şampiyon" kimliği ile ABD'nin şirkete yönelik "yapısal tehdit" algısı, Strange'in teorisinin iki yönünü aynı anda göstermektedir.

Luttwak'ın jeoekonomi yaklaşımı ile Strange'in yapısal güç kavramı arasında önemli bir teorik gerilim de bulunmaktadır. Luttwak (1990) devletlerin ekonomik araçları doğrudan stratejik rekabet amacıyla kullandığını vurgulayan daha devlet merkezli bir perspektif sunarken, Strange (1994) küresel ekonomik düzenin yalnızca devletlerin politikalarıyla değil, aynı zamanda piyasa yapıları ve uluslararası üretim ağları tarafından şekillendirildiğini ileri sürmektedir. Bu nedenle jeoekonomik rekabet yalnızca devlet politikalarının sonucu değil, aynı zamanda küresel ekonomik sistemdeki yapısal konumların bir yansıması olarak ortaya çıkmaktadır. Huawei vakası bu iki perspektifin kesişim noktasını göstermektedir: ABD bir yandan doğrudan devlet politikaları aracılığıyla yaptırımlar uygularken, diğer yandan küresel teknoloji ağlarındaki yapısal üstünlüğünü kullanarak Huawei'nin tedarik zincirine erişimini sınırlandırmaktadır.

2.3. Güvenlikleştirme Teorisi (Kopenhag Okulu)

Kopenhag Okulu'nun güvenlikleştirme teorisi, geleneksel güvenlik bakışını genişletmiş ve güvenliği sadece askerî tehditlerle sınırlı görmeyen bir yöntem olarak geliştirmiştir. Buzan, Wæver ve de Wilde (1998), güvenlikleştirmeyi bir durumun siyasi aktörler tarafından var olma tehdidi olarak gösterilmesi ve bu söylemin kabul edilmesi ile olağanüstü önlemlerin meşrulaştırılması süreci olarak tanımlar. Bu çerçevede güvenlik, objektif bir durum değil; söylem yoluyla inşa edilen bir kategoridir.

Huawei örneğinde ABD'nin izlediği yol, güvenlikleştirme teorisinin tüm parçalarını içermektedir. ABD yönetimi, şirketin Çin devletiyle bağları ve olası casusluk tehlikelerini öne sürerek Huawei'yi ulusal güvenlik riski olarak tanımlamıştır. Bu tanım kongre raporlarından istihbarat açıklamalarına, başkanlık konuşmalarından müttefik ülkelere gönderilen diplomatik notlara kadar geniş bir alan içinde tekrar edilmiştir. Bu söylemin kabul edilmesi, ABD'nin olağanüstü sayılabilecek adımlarını — şirketi Entity List'e alma, teknoloji satışını tamamen durdurma ve müttefikleri baskı altında bırakma — meşru kılmıştır.

Güvenikleştirme teorisinin önemli bir bileşeni de izleyici (audience) onayıdır. Bir tehdidin gerçekten var olduğunun düşünülebilmesi için siyasi söylemin halk, bürokrasi, kongre veya müttefik devletler tarafından kabul edilmesi gerekir. Huawei örneğinde ABD, güvenikleştirme söylemini yalnızca kendi kamuoyuna değil, aynı zamanda Avrupa ve Asya'daki müttefiklerine de yaymaya çalışmış; bu doğrultuda 5G altyapısında Huawei'nin kullanılmaması için aktif diplomatik baskı uygulamıştır. Böylece ekonomik rekabet alanı, güvenlik politikası söylemiyle yeniden düzenlenmiş ve normal politika alanının dışına çıkmıştır.

Bu teori, ekonomik nitelikli bir araç — teknoloji şirketi — nasıl ulusal güvenlik meselesine dönüşebilir sorusunu açıklamak için önemli bir inceleme aracı sağlar. Huawei'nin güvenikleştirilmesi, ABD-Çin rekabetinin sadece ekonomik ya da teknolojik değil, aynı zamanda söylemsel ve politik bir mücadele alanı olduğunun göstergesidir.

Bu noktada ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırımları, Farrell ve Newman'ın (2019) silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık yaklaşımıyla da açıklanabilir. Bu yaklaşıma göre küresel ekonomik ağların merkezinde yer alan devletler, ağın kritik boğum noktalarını kontrol ederek rakip aktörlerin ekonomik faaliyetlerini sınırlandırabilmektedir. Özellikle yarı iletken tasarım yazılımları, çip üretim ekipmanları ve lisans rejimleri gibi alanlarda ABD'nin sahip olduğu teknolojik üstünlük, küresel üretim ağlarında önemli boğum noktaları yaratmaktadır. Huawei'ye yönelik ihracat kontrolleri ve Yabancı Üretimli Doğrudan Ürün Kuralı (Foreign-Produced Direct Product Rule – FDPR) gibi düzenlemeler, ABD'nin bu yapısal konumunu kullanarak küresel teknoloji tedarik zincirlerini jeoekonomik bir baskı aracına dönüştürdüğünü göstermektedir (Federal Register, 2020a).

3. Literatür Taraması

ABD ile Çin arasındaki rekabetin teknoloji alanında yoğunlaşması, uluslararası politik ekonomi literatüründe jeoekonomi, teknolojik milliyetçilik, ekonomik güvenlik, küresel tedarik zincirleri ve teknolojik ayrışma eksenlerinde genişleyen bir tartışma alanı oluşturmuştur. Özellikle yarı iletkenler, beşinci nesil mobil iletişim teknolojisi (5G), yapay zekâ ve dijital altyapı gibi stratejik sektörlerin ekonomik büyümenin yanı sıra ulusal güvenlik ve devletlerarası güç dağılımı açısından önem kazanması, teknoloji politikalarının jeopolitik rekabetin temel araçlarından biri hâline gelmesine yol açmıştır. Zhang (2024), ABD-Çin teknoloji rekabetini jeoekonomik bir mücadele olarak ele almakta ve her iki ülkede sanayi politikasının stratejik teknoloji sektörlerinde üstünlük sağlamaya yönelik yeniden önem kazandığını göstermektedir. Yazara göre bu süreç, küresel ölçekte “teknolojik devletçilik” ve “teknolojik milliyetçilik” eğilimlerinin güçlenmesine neden olmaktadır.

Bu dönüşümün anlaşılmasında küresel ekonomik karşılıklı bağımlılığın niteliğine ilişkin çalışmalar da önemli bir yer tutmaktadır. Farrell ve Newman (2019), küreselleşmenin devlet gücünü ortadan kaldırmadığını; aksine asimetrik biçimde örgütlenen küresel ekonomik ağların bazı devletlere yeni zorlayıcı güç imkânları sağladığını ileri sürmektedir. Yazarların geliştirdiği silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık yaklaşımına göre, küresel ekonomik ve bilgi ağlarının merkezî düğüm noktalarını kontrol eden devletler, bu konumlarını bilgi toplama veya ekonomik akışları kısıtlama amacıyla kullanabilmektedir. Dolayısıyla ekonomik karşılıklı bağımlılık yalnızca devletler arasında karşılıklı fayda ve iş birliği yaratan bir yapı değil, aynı zamanda ağ içerisindeki asimetrikler nedeniyle stratejik baskı üretilebilen bir güç kaynağıdır (Farrell & Newman, 2019).

Bu yaklaşım özellikle yarı iletken tedarik zincirleri bağlamında daha ileri düzeyde geliştirilmiştir. Beaumier ve Cartwright (2024), yarı iletken tedarik zincirinin tasarım, hammaddeler, üretim ekipmanları ve nihai çip ticareti olmak üzere birbirleriyle bağlantılı farklı ağlardan oluştuğunu göstermektedir. Yazarlar, bir devletin tek bir ağdaki merkezî konumunun diğer bağlantılı ağlarda da zorlayıcı güç üretmesine imkân sağlayabileceğini “ağlar arası

silahlandırma” (cross-network weaponization) kavramıyla açıklamaktadır. ABD’nin Huawei’ye yönelik 2020 ihracat kısıtlamaları bu mekanizmanın temel örneklerinden biri olarak incelenmektedir. ABD’nin özellikle yarı iletken tasarım ağındaki merkezî konumunun, nihai çip ticaretindeki boğum noktalarını kontrol etmesine ve Huawei’nin ABD dışındaki üreticilerden ileri teknoloji yarı iletken temin etmesini sınırlandırmasına imkân verdiği ortaya konulmaktadır (Beaumier & Cartwright, 2024).

ABD–Çin teknoloji rekabetine ilişkin literatürün bir başka boyutu, iki ülkenin farklı politik-ekonomik yapılarının rekabet üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Schmalz (2025), ABD’nin liberal ve uluslararasılaşmış dijital kapitalizm modeli ile Çin’in devlet tarafından yönlendirilen dijital kapitalizm modeli arasındaki farklılıkların teknoloji rekabetinin gelişiminde belirleyici olduğunu savunmaktadır. Çinli teknoloji şirketlerinin 2010’lu yılların ortalarından itibaren küresel ölçekte önemli rakipler hâline gelmesi karşısında ABD’nin yaptırımlar, yatırım kontrolleri ve müttefikleriyle koordinasyon gibi araçlara yöneldiği belirtilmektedir. Bu politikaların Huawei, ZTE ve TikTok gibi Çinli teknoloji şirketlerini doğrudan etkilemesinin yanı sıra ABD ve Çin merkezli, kısmen birbirinden ayrılan teknolojik alanların ortaya çıkmasına katkıda bulunduğu ileri sürülmektedir. Bu açıdan teknoloji rekabeti yalnızca şirketler arasındaki ticari rekabet olarak değil, farklı politik-ekonomik modellerin ve teknoloji ekosistemlerinin küresel düzeyde karşı karşıya geldiği yapısal bir süreç olarak değerlendirilmektedir (Schmalz, 2025).

Huawei, söz konusu literatürde ABD–Çin teknoloji rekabetinin şirket düzeyindeki en görünür örneklerinden biri olarak öne çıkmaktadır. Alon, Zhang ve Lattemann (2021), Huawei’nin uluslararası yükselişini Çin’in politik ekonomisi, devlet kapitalizmi ve Çinli şirketlerin küreselleşmesi bağlamında değerlendirmektedir. Yazarlara göre Huawei’nin küresel genişlemesi Çin’in teknolojik kapasitesindeki yükselişle paralellik göstermiş; şirketin özellikle telekomünikasyon ve 5G alanında ulaştığı konum ise ABD başta olmak üzere Batılı ülkelerde casusluk, siber güvenlik ve kritik altyapı güvenliğine ilişkin endişelerin artmasına neden olmuştur. Bu perspektifte Huawei yalnızca çok uluslu bir teknoloji şirketi değil, Çin’in küresel ekonomik ve teknolojik yükselişinin önemli aktörlerinden biri olarak değerlendirilmektedir (Alon, Zhang & Lattemann, 2021).

Bununla birlikte Huawei’ye yönelik kısıtlamaların temel gerekçesi konusunda literatürde tek yönlü bir açıklama bulunmamaktadır. Bir tarafta telekomünikasyon altyapısının stratejik niteliği, tedarik zinciri güvenliği, siber güvenlik ve Çin devleti ile Huawei arasındaki olası ilişkiler üzerinden ulusal güvenlik kaygılarını öne çıkaran çalışmalar bulunmaktadır. Diğer tarafta ise bu güvenlik kaygılarının ABD ile Çin arasındaki daha geniş teknolojik ve ekonomik rekabetten bağımsız değerlendirilemeyeceğini savunan yaklaşımlar yer almaktadır. Q. Bu (2024), Huawei yaptırımlarını bu tartışma çerçevesinde inceleyerek dijital üstünlüğün hem ulusal güvenlik hem de küresel ekonomik rekabet açısından önem taşıdığına dikkat çekmektedir. ABD yaptırımlarının Huawei’nin ABD teknolojisi ve yazılımlarına erişimini kısıtlaması ve ABD hukukunun sınır ötesi etkileri yoluyla şirketin küresel tedarik ilişkilerini etkilemesi, güvenlik politikaları ile ekonomik ve teknolojik rekabet arasındaki sınırların giderek iç içe geçtiğini göstermektedir (Bu, 2024).

Bu tartışma, Huawei yaptırımlarının yalnızca şirket üzerindeki doğrudan ekonomik sonuçlarının değil, daha geniş teknoloji sistemindeki etkilerinin de incelenmesini gerekli kılmaktadır. Schmalz (2025), Huawei vakasını ABD ile Çin arasında gelişmekte olan teknolojik ayrışmanın önemli örneklerinden biri olarak ele almaktadır. ABD’nin Huawei ve diğer Çinli teknoloji şirketlerine yönelik yaptırımları ve müttefiklerini benzer politikalar izlemeye teşvik etmesi, yüksek teknoloji alanında kısmi bir ayrışma sürecini desteklemiştir. Buna karşılık Çin’in devlet tarafından yönlendirilen dijital kapitalizm modeli ve Huawei gibi şirketlerin alternatif teknoloji kapasiteleri geliştirme çabaları, küresel teknoloji sisteminin tamamen tek merkezli olmaktan uzaklaşmasına katkıda bulunmaktadır. Bu nedenle yaptırımların etkisi yalnızca hedef

şirketin kısa vadeli performansı üzerinden değil, uzun vadede alternatif teknoloji ekosistemlerinin ortaya çıkması ve küresel teknolojik ilişkilerin yeniden yapılanması üzerinden de değerlendirilmelidir (Schmalz, 2025).

Bu noktada literatürde iki farklı fakat birbirini tamamlayan analiz düzeyi ortaya çıkmaktadır. İlk düzey, yaptırımların neden uygulandığına odaklanmakta ve ulusal güvenlik, stratejik teknoloji rekabeti ve Çin'in yükselişi gibi faktörleri tartışmaktadır. İkinci düzey ise yaptırımların nasıl etkili olabildiğini açıklamakta; ABD'nin yarı iletken, yazılım ve diğer kritik teknoloji ağlarındaki merkezî konumuna dikkat çekmektedir. Farrell ve Newman'ın (2019) silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık yaklaşımı ile Beaumier ve Cartwright'ın (2024) ağlar arası silahlandırma analizi ikinci düzeyi açıklamak açısından özellikle önemlidir. Huawei vakası bu iki düzeyin kesiştiği bir örnek oluşturmaktadır: güvenlik ve teknolojik rekabet gerekçeleri yaptırımların siyasal zeminini oluştururken, ABD'nin küresel teknoloji ağlarındaki yapısal konumu söz konusu yaptırımların sınır ötesinde uygulanabilmesini mümkün kılmaktadır.

3.1. Literatürdeki Boşluk ve Çalışmanın Konumu

Mevcut literatür birlikte değerlendirildiğinde ABD–Çin teknoloji rekabetinin farklı boyutlarının önemli ölçüde incelendiği görülmektedir. Zhang (2024) rekabetin jeoekonomik ve sanayi politikası boyutuna; Farrell ve Newman (2019) küresel ağlardaki asimetrielerin zorlayıcı güce dönüştürülmesine; Beaumier ve Cartwright (2024) yarı iletken tedarik zincirlerindeki ağlar arası güç ilişkilerine; Schmalz (2025) ABD ve Çin'in farklı dijital kapitalizm modelleri ile teknolojik ayrışmaya; Alon, Zhang ve Lattemann (2021) Huawei'nin Çin'in politik ekonomisi içerisindeki konumuna; Bu (2024) ise Huawei yaptırımlarında ulusal güvenlik, hukuki düzenlemeler ve daha geniş stratejik rekabet arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır.

Bununla birlikte mevcut çalışmaların önemli bir bölümü bu unsurlardan belirli birini veya birkaçını merkeze almakta; yaptırımların ortaya çıkış gerekçesi, bunların uygulanmasını mümkün kılan yapısal güç mekanizması, hedef şirket üzerindeki ekonomik etkiler ve şirketin yaptırımlara karşı geliştirdiği stratejik uyum süreçleri aynı analitik çerçeve içerisinde daha sınırlı biçimde ele alınmaktadır. Bu çalışma, Huawei vakasını söz konusu boyutların kesiştiği bir inceleme alanı olarak ele alarak literatüre üç temel noktada katkı sunmayı amaçlamaktadır.

İlk olarak çalışma, ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırımlarını yalnızca ulusal güvenlik veya ekonomik rekabet açıklamalarından birine indirgemek yerine, jeoekonomi, yapısal güç, güvenikleştirme ve silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık yaklaşımlarını bütünselik bir analitik çerçevede değerlendirmektedir. Bu çerçevede ulusal güvenlik söylemi ile teknolojik liderliği korumaya yönelik stratejik rekabet birbirini dışlayan alternatif açıklamalar olarak değil, yaptırım politikasının ortaya çıkması ve meşrulaştırılmasında birbirini tamamlayabilen dinamikler olarak ele alınmaktadır.

İkinci olarak çalışma, yaptırımların etkisini yalnızca Huawei'nin gelir, satış veya küresel pazar payındaki değişimler üzerinden değerlendirmemektedir. ABD'nin teknoloji ağlarındaki yapısal konumunun yaptırımların ülke sınırlarının ötesine taşınmasını nasıl mümkün kıldığı ve bu mekanizmanın küresel tedarik zincirleri üzerindeki etkileri de analize dâhil edilmektedir. Böylece Huawei vakası, ekonomik yaptırımların hedef şirket üzerindeki doğrudan etkisi ile küresel teknoloji ağlarının devletlerarası rekabette bir baskı mekanizmasına dönüştürülmesi arasındaki bağlantıyı incelemek amacıyla kullanılmaktadır. Bu yaklaşım özellikle Farrell ve Newman'ın (2019) ağ merkeziliğine ilişkin teorik çerçevesi ile Beaumier ve Cartwright'ın (2024) yarı iletken tedarik zincirlerinde ortaya koyduğu ağlar arası silahlandırma mekanizmasının Huawei vakasındaki ampirik sonuçlarının birlikte değerlendirilmesine imkân sağlamaktadır.

Üçüncü olarak çalışma, yaptırımların kısa vadeli hedefleri ile uzun vadede ortaya çıkan stratejik uyum ve olası geri tepme etkilerini birlikte değerlendirmektedir. Huawei'nin küresel

akıllı telefon pazarındaki gerilemesine karşılık yerli yarı iletken kapasitesine, HarmonyOS ve Huawei Mobile Services gibi alternatif yazılım ekosistemlerine ve artan Ar-Ge faaliyetlerine yönelmesi, ekonomik baskının yalnızca sınırlayıcı sonuçlar üretmediğini göstermektedir. Bu nedenle çalışma, ABD'nin küresel teknoloji ağlarındaki yapısal üstünlüğünün kısa vadede güçlü bir zorlayıcı kapasite yaratırken, uzun vadede Çin'in teknolojik öz yeterlilik arayışını ve alternatif teknoloji ekosistemlerinin gelişimini hızlandırabilecek sonuçlar da doğurabileceği argümanını Huawei vakası üzerinden değerlendirmektedir. Bu boyut, Schmalz'ın (2025) ABD ve Çin merkezli kısmen ayrıışan teknolojik alanların ortaya çıkışına ilişkin yaklaşımıyla da ilişkilendirilmektedir.

Bu yönleriyle çalışma, Huawei yaptırımlarını yalnızca bir ulusal güvenlik tedbiri veya tek bir şirketin ekonomik performansına ilişkin vaka olarak değerlendirmek yerine; güvenlikleştirme söylemi, jeoekonomik rekabet, yapısal ağ gücü, ekonomik etkiler ve teknolojik uyum arasındaki ilişkiyi birlikte inceleyen çok katmanlı bir uluslararası politik ekonomi vakası olarak konumlandırmaktadır. Böylece çalışma, ABD–Çin teknoloji rekabetinde ekonomik yaptırımların neden tercih edildiği, mevcut küresel ağ yapısı içerisinde nasıl etkili hâle getirildiği ve hedef aktörün uyum stratejileri sonucunda ne tür kısa ve uzun vadeli sonuçlar ürettiği sorularını aynı analitik çerçevede birleştirmeyi amaçlamaktadır.

4. Araştırma Yöntemi ve Veri Seti

Bu çalışma, ABD'nin Huawei'ye yönelik ekonomik ve teknolojik yaptırımlarının nedenlerini, uygulanma mekanizmalarını ve sonuçlarını incelemek amacıyla tekil vaka analizi yöntemine dayanmaktadır. Vaka analizi, belirli bir olgunun kendi bağlamı içerisinde yoğun ve derinlemesine incelenmesine imkân sağlayan bir araştırma tasarımıdır. Gerring (2007), vaka çalışmasının belirli bir birimin yoğun biçimde incelenmesine dayandığını ve bu inceleme üzerinden daha geniş bir olgu hakkında çıkarım geliştirilmesine imkân verdiğini belirtmektedir. George ve Bennett (2005) ise vaka çalışmalarının özellikle karmaşık nedensel süreçlerin, aktör davranışlarının ve belirli sonuçları ortaya çıkaran mekanizmaların ayrıntılı biçimde incelenmesinde önemli avantajlar sağladığını vurgulamaktadır. Bu nedenle vaka analizi, ekonomik yaptırımların yalnızca ölçülebilir sonuçlarının değil, yaptırımların arkasındaki politik gerekçelerin ve bunları mümkün kılan yapısal mekanizmaların birlikte değerlendirilmesine elverişli bir yöntemdir (George & Bennett, 2005; Gerring, 2007). George ve Bennett'in yaklaşımı özellikle vaka içi analiz ve nedensel mekanizmaların incelenmesinin önemini vurgulamaktadır. Gerring'in çalışması da vaka seçimi ile vaka yönteminin güçlü ve zayıf yönlerini araştırma tasarımının temel unsurları arasında değerlendirmektedir.

4.1. Vaka Seçimi ve Tekil Vaka Tasarımının Gerekçesi

Araştırmada Huawei'nin tekil vaka olarak seçilmesi rastlantısal değildir. Huawei, ABD–Çin teknoloji rekabetinin ekonomik yaptırımlar, ihracat kontrolleri, ulusal güvenlik söylemi, yarı iletken tedarik zincirleri ve teknolojik egemenlik tartışmalarının aynı anda gözlemlenebildiği belirgin örneklerden biridir. Şirketin 2019 yılında ABD Ticaret Bakanlığı'nın Entity List kapsamına alınması ve 2020 yılında FDPR kapsamının Huawei'ye yönelik olarak genişletilmesi, yaptırım mekanizmasının yalnızca ABD merkezli şirketlerle sınırlı kalmayarak küresel yarı iletken tedarik zincirlerine yayılmasına neden olmuştur. Bu özellikleri nedeniyle Huawei vakası, ABD'nin teknoloji ağlarındaki yapısal konumunun ekonomik baskı aracına nasıl dönüştürülebildiğini incelemek açısından analitik olarak elverişli bir örnek sunmaktadır.

Tekil vaka tasarımının tercih edilmesinin temel nedeni, araştırmanın amacı doğrultusunda çok sayıda şirket arasında sistematik değişken karşılaştırması yapmak yerine, yaptırım kararının gerekçelendirilmesi, uygulanması, ekonomik sonuçlarının ortaya çıkması ve hedef şirketin bu baskıya uyum sağlaması arasındaki süreci derinlemesine inceleme gerekliliğidir. Bu doğrultuda araştırmanın analiz birimini Huawei oluştururken, temel inceleme

süreci ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırım politikasının oluşumu ve sonuçlarıdır. İncelenen dönem ise Huawei'nin yaptırımlar öncesindeki küresel yükselişinin karşılaştırma zemini oluşturduğu 2018 yılından başlayarak yaptırım sonrası teknolojik ve ekonomik uyumun gözlemlenebildiği dönemi kapsamaktadır.

Huawei'nin tekil vaka olarak incelenmesi, çalışmanın diğer Çinli teknoloji şirketlerini bütünüyle dışladığı anlamına gelmemektedir. ZTE, Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), DJI ve TikTok gibi Çinli teknoloji şirketlerine yönelik ABD politikaları, Huawei vakasının ayırt edici özelliklerini ortaya koymak amacıyla yardımcı karşılaştırma vakaları olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte söz konusu şirketler bağımsız ve eşdeğer vakalar şeklinde sistematik olarak analiz edilmediğinden, çalışma karşılaştırmalı vaka araştırması olarak tasarlanmamıştır. Bu sınırlı karşılaştırmaların amacı Huawei'ye uygulanan yaptırımların kapsamının ve şirketin küresel teknoloji ağlarındaki konumunun diğer Çinli teknoloji aktörlerinden hangi yönlerden ayrıldığını daha görünür hâle getirmektir.

Bu tercih aynı zamanda araştırmanın neden karşılaştırmalı çoklu vaka analizi olarak tasarlanmadığını açıklamaktadır. Huawei, ZTE, SMIC, DJI ve TikTok farklı sektörlerde faaliyet göstermekte; ABD tarafından uygulanan kısıtlamaların hukuki dayanakları, kapsamı, başlangıç tarihleri ve hedefleri de önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bu şirketleri eşdeğer vakalar olarak karşılaştırmak, araştırmanın temel sorusu olan Huawei yaptırımlarında ulusal güvenlik ile stratejik teknoloji rekabeti arasındaki ilişkinin ayrıntılı biçimde incelenmesini sınırlandırabilecektir. Bu nedenle çalışma analitik genişlik yerine vaka içi derinliği incelemektedir. Tekil vaka tasarımının tercih edilmesi, böylece araştırma sorusunun niteliği ve Huawei vakasının çok katmanlı yapısıyla ilişkilendirilmektedir.

4.2. Veri Kaynakları ve Doküman Analizi

Araştırmanın ikinci temel yöntemsel bileşenini doküman analizi oluşturmaktadır. Bowen (2009), doküman analizini basılı ve elektronik belgelerin sistematik biçimde incelenmesi ve değerlendirilmesine dayanan nitel bir araştırma yöntemi olarak ele almaktadır. Dokümanların araştırma verisi olarak kullanılması, özellikle geçmiş politika kararlarının, kurumsal açıklamaların ve aktörlerin belirli dönemlerde geliştirdikleri söylemlerin geriye dönük olarak incelenmesine imkân sağlamaktadır. Doküman analizi aynı zamanda farklı kaynak türlerinden elde edilen bilgilerin karşılaştırılmasına ve bulguların birbirleriyle kontrol edilmesine olanak vermektedir (Bowen, 2009). Bowen'in çalışması doküman analizinin yöntemini, avantajlarını ve sınırlılıklarını doğrudan ele almaktadır.

Bu kapsamda araştırmada kullanılan veri kaynakları birincil ve ikincil kaynaklar olmak üzere iki grupta değerlendirilmiştir. Birincil kaynaklar arasında ABD Ticaret Bakanlığı ve Sanayi ve Güvenlik Bürosu (BIS) düzenlemeleri ve açıklamaları, ABD Kongresi raporları, Federal Communications Commission (FCC) kararları ve açıklamaları ile Huawei'nin yıllık faaliyet raporları ve kurumsal açıklamaları yer almaktadır. Bu belgeler yaptırım kararlarının hukuki ve politik gelişimini, ABD makamlarının kullandığı güvenlik gerekçelerini ve Huawei'nin ekonomik performansı ile stratejik tepkilerini doğrudan incelemek amacıyla kullanılmıştır.

İkincil kaynaklar ise hakemli akademik çalışmalar, kitaplar ve araştırma kuruluşlarının raporlarından oluşmaktadır. Uluslararası haber ajansları ve güvenilir teknoloji yayınları ise özellikle güncel teknolojik gelişmelerin ve şirket kararlarının izlenmesi amacıyla tamamlayıcı kaynak olarak kullanılmıştır. Böylece haber kaynaklarından elde edilen bilgiler mümkün olduğu ölçüde resmî belgeler, şirket raporları veya akademik çalışmalarla birlikte değerlendirilmiş; araştırmanın temel analitik iddialarının yalnızca haber kaynaklarına dayandırılmamasına özen gösterilmiştir.

Dokümanların araştırmaya dâhil edilmesinde dört temel ölçüt esas alınmıştır: (i) araştırma sorusuyla doğrudan ilişkili olması, (ii) kaynağın kurumsal veya akademik güvenilirliği, (iii) yaptırımların oluşumu, uygulanması veya sonuçlarına ilişkin doğrudan veri sağlaması ve (iv) araştırmanın incelenen dönemine ilişkin olması. Bu çerçevede ABD makamlarının yaptırım kararlarını ve güvenlik gerekçelerini ortaya koyan belgeler ile Huawei'nin ekonomik ve teknolojik performansını gösteren şirket raporlarına öncelik verilmiştir. İkincil akademik kaynaklar ise söz konusu birincil verilerin teorik ve ampirik literatür içerisindeki konumunu değerlendirmek amacıyla kullanılmıştır.

4.3. Verilerin Analizi

Araştırmada toplanan dokümanlar araştırma sorusu ve teorik çerçeve doğrultusunda tematik olarak değerlendirilmiştir. Analiz süreci dört temel tema etrafında yapılandırılmıştır: (i) ulusal güvenlik ve güvenikleştirme söylemi, (ii) jeoekonomik ve teknolojik rekabet, (iii) yaptırımların ekonomik ve teknolojik etkileri ve (iv) Huawei'nin yaptırımlara karşı geliştirdiği stratejik uyum mekanizmaları. Bu sınıflandırma, politika belgeleri ve ekonomik göstergelerin birbirinden bağımsız veri kümeleri olarak değil, aynı yaptırım sürecinin farklı boyutları olarak değerlendirilmesine imkân vermektedir.

İlk aşamada ABD'nin Huawei'ye yönelik politika belgeleri ve resmî açıklamaları incelenerek yaptırımların hangi güvenlik ve politika gerekçeleriyle meşrulaştırıldığı değerlendirilmiştir. Bu bulgular Kopenhag Okulu'nun güvenikleştirme yaklaşımıyla ilişkilendirilmiştir. İkinci aşamada Entity List ve GDPR gibi düzenlemelerin Huawei'nin küresel teknoloji ve tedarik ağlarına erişimini nasıl etkilediği incelenmiş ve söz konusu mekanizmalar Luttwak'ın jeoekonomi yaklaşımı ile Farrell ve Newman'ın silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık çerçevesi üzerinden değerlendirilmiştir. Üçüncü aşamada Huawei'nin gelirleri, akıllı telefon pazarındaki konumu, Ar-Ge harcamaları ve teknolojik faaliyetlerine ilişkin göstergeler kullanılarak yaptırımlar öncesi ve sonrası eğilimler karşılaştırılmıştır. Son aşamada ise HarmonyOS, Huawei Mobile Services, HiSilicon ve yerli yarı iletken kapasitesine yönelik yatırımlar gibi gelişmeler incelenerek şirketin yaptırımlara karşı geliştirdiği stratejik uyum değerlendirilmiştir.

Bu analiz tasarımı nedeniyle çalışmada kullanılan nicel göstergeler bağımsız bir ekonometrik veya istatistiksel nedensellik analizi amacı taşımamaktadır. Gelir, pazar payı, Ar-Ge harcamaları ve benzeri göstergeler, tekil vaka analizini desteklemek ve yaptırım öncesi-sonrası ekonomik değişimi görünür kılmak amacıyla kullanılmaktadır. Dolayısıyla araştırmanın temel amacı yaptırımlar ile şirket performansı arasında diğer bütün faktörlerden arındırılmış nicel bir nedensellik katsayısı hesaplamak değil; politika kararları, ekonomik sonuçlar ve şirket stratejileri arasındaki ilişkileri teorik çerçeve içerisinde açıklamaktır.

4.4. Yöntemin Avantajları ve Sınırlılıkları

Tekil vaka analizi ve doküman analizinin birlikte kullanılması çalışmaya bazı yöntemsel avantajlar sağlamaktadır. Öncelikle Huawei gibi ekonomik, politik, hukuki ve teknolojik boyutları iç içe geçmiş bir vakanın derinlemesine incelenmesine olanak vermektedir. Ayrıca resmî politika belgeleri, şirket raporları ve ekonomik göstergelerin birlikte değerlendirilmesi, yaptırımların hem söylemsel gerekçeleri hem de maddi sonuçları arasında bağlantı kurulmasını mümkün kılmaktadır. Gerring'in vaka çalışması yaklaşımı, vaka araştırmasının farklı türlerde nitel ve nicel kanıtları birlikte kullanabileceğini açıkça kabul etmektedir. Doküman analizi de farklı belge türlerinin sistematik biçimde değerlendirilmesine imkân vermektedir.

Bununla birlikte yöntemin bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak tek bir şirketin incelenmesi, bulguların bütün Çinli teknoloji şirketlerine veya tüm ekonomik yaptırım vakalarına doğrudan genellenmesini sınırlandırmaktadır. Huawei'nin telekomünikasyon

altyapısı, akıllı telefonlar ve yarı iletken teknolojileri açısından sahip olduğu stratejik konum, vakayı analitik olarak değerli kılmakla birlikte aynı zamanda onu birçok şirketten farklılaştırmaktadır. Bu nedenle çalışmada ZTE, SMIC, DJI ve TikTok örnekleri yalnızca Huawei vakasının ayırt edici özelliklerini görünür kılan yardımcı karşılaştırmalar olarak kullanılmaktadır.

İkinci olarak doküman analizi, mevcut ve erişilebilir belgelerle sınırlıdır. Resmî politika belgeleri kurumların kendi gerekçelendirmelerini, şirket raporları ise şirketlerin kendi kurumsal perspektiflerini yansıtabileceğinden kaynakların taraflılık riski bulunmaktadır. Bowen (2009) da doküman analizinin avantajlarının yanında belgelerin yetersiz ayrıntı içerebilmesi, seçici biçimde üretilmiş olması veya araştırmacının ihtiyaç duyduğu bütün bilgileri kapsamaması gibi sınırlılıklara dikkat çekmektedir. Bu risk, çalışmada farklı türde birincil ve ikincil kaynakların birlikte kullanılması ve temel iddiaların mümkün olduğunca birden fazla kaynak türü üzerinden değerlendirilmesi yoluyla azaltılmaya çalışılmıştır.

Son olarak yaptırımlar sonrasında Huawei'nin ekonomik performansında ortaya çıkan değişimlerin tamamının yalnızca ABD yaptırımlarına atfedilmesi mümkün değildir. Küresel akıllı telefon pazarındaki değişimler, COVID-19 salgını, Çin ekonomisindeki gelişmeler, tüketici tercihleri ve sektörel rekabet gibi başka faktörler de şirket performansını etkileyebilmektedir. Bu nedenle çalışma, yaptırımlar ile ekonomik sonuçlar arasında mutlak ve tek nedenli bir nedensellik iddiasında bulunmamakta; yaptırımların Huawei'nin ekonomik ve teknolojik dönüşümünde oynadığı rolü diğer olası etkenleri dışlamadan değerlendirmektedir.

5. Devlet Destekli Teknolojik Yükseliş ve Yapısal Güç Algısı Olarak Huawei

Bu bölüm, Huawei'nin küresel teknoloji sistemindeki yükselişini ve bu yükselişin ABD tarafından nasıl algılandığını analiz etmektedir. Özellikle yaptırımlar öncesi dönemde Huawei'nin ekonomik başarısının, ABD tarafından yalnızca piyasa temelli bir rekabet süreci olarak değil; Çin devletinin yönlendirdiği yapısal ve stratejik bir güç birikimi olarak yorumlandığı ortaya konulmaktadır. Bu bağlamda bölüm, Susan Strange'in ekonomik devletçilik ve yapısal güç yaklaşımı çerçevesinde Huawei'nin "ulusal şampiyon" niteliğini; ABD'nin ise bu yükselişi küresel teknoloji düzenine yönelik sistemik bir tehdit olarak neden algıladığını açıklamayı amaçlamaktadır. Huawei'nin başarısı, bu yönüyle yalnızca şirket düzeyinde bir büyüme hikâyesi değil, ABD–Çin rekabetinde teknoloji temelli hegemonya mücadelesinin erken safhasını temsil etmektedir.

5.1. Huawei'nin Yükselişi

Huawei'nin 2010'lu yıllarda küresel teknoloji pazarındaki hızlı yükselişi, şirketin farklı teknoloji segmentlerinde ulaştığı konumla somutlaşmıştır. Akıllı telefon pazarında Huawei, 2018 yılının ikinci çeyreğinde 54,2 milyon adet sevkiyat gerçekleştirerek küresel sevkiyatların %15,8'ine ulaşmış ve Apple'ı geride bırakarak Samsung'un ardından dünyanın en büyük ikinci akıllı telefon üreticisi konumuna yükselmiştir (IDC, 2018). Tablo 1, Huawei'nin söz konusu dönemde akıllı telefon pazarında ulaştığı konumu diğer büyük üreticilerle karşılaştırmalı olarak göstermektedir.

Tablo 1 - İlk 5 Şirket – Sevkiyat, Pazar Payı ve Yıllık Değişim (Q2 2018)

Sıra	Firma	Q2 2018 Sevkiyat (Milyon)	Q2 2018 Pazar Payı (%)	Q2 2017 Sevkiyat (Milyon)	Q2 2017 Pazar Payı (%)	Yıllık Değişim (%)
1	Samsung	71,5	20,9	79,8	22,9	-10,4
2	Huawei	54,2	15,8	38,5	11,0	+40,9
3	Apple	41,3	12,1	41,0	11,8	+0,7
4	Xiaomi	31,9	9,3	21,4	6,2	+48,8
5	OPPO	29,4	8,6	28,0	8,0	+5,1
	Diğerleri	113,7	33,2	139,5	40,1	-18,5
	Toplam	342,0	100,0	348,2	100,0	-1,8

Kaynak: IDC (2018) verilerinden yazar tarafından düzenlenmiştir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere Huawei'nin 2018 yılının ikinci çeyreğindeki küresel akıllı telefon sevkiyatları bir önceki yılın aynı dönemine göre %40,9 artarak 54,2 milyon adede ulaşmış; şirketin küresel sevkiyat payı %11,0'dan %15,8'e yükselmiştir (IDC, 2018). Böylece Huawei, söz konusu dönemde Apple'ı geride bırakarak küresel akıllı telefon pazarında ikinci sıraya yükselmiştir. Buradaki %15,8 oranı akıllı telefon birim sevkiyat payını ifade etmektedir. Bu gösterge, telekomünikasyon altyapısı veya 5G ekipmanı pazarındaki paylarla karıştırılmamalıdır.

Bu ekonomik başarı, ABD tarafından büyük ölçüde piyasa temelli rekabetin doğal bir sonucu olarak değil, Çin devletinin bilinçli sanayi ve teknoloji politikalarının bir çıktısı olarak değerlendirilmiştir. Susan Strange'in (1994) yapısal güç yaklaşımına göre, devletlerin küresel sistemdeki asıl gücü; üretim, finans, güvenlik ve bilgi/teknoloji alanlarında kural koyabilme kapasitelerinden kaynaklanmaktadır. Huawei'nin yükselişi, ABD açısından Çin'in özellikle bilgi ve teknoloji yapısı üzerinde giderek artan bir etki kurduğunun göstergesi olarak algılanmıştır. Bu çerçevede şirket, yalnızca rekabetçi bir firma değil, Çin devletinin küresel teknoloji mimarisinde yapısal güç kazanmasının somut bir aracı olarak görülmüştür (Strange, 1994; Naughton, 2021).

ABD politika belgeleri ve kongre raporları, Huawei'nin başarısını sıklıkla Çin devletinin sağladığı doğrudan ve dolaylı desteklerle ilişkilendirmiştir. Devlet bankaları tarafından sağlanan uzun vadeli krediler, Ar-Ge sübvansiyonları, iç pazarda sağlanan ölçek avantajları ve Çin'in "Made in China 2025" ve "Dijital İpek Yolu" gibi stratejik programları, ABD tarafından Huawei'nin rekabet gücünü yapay biçimde artıran unsurlar olarak değerlendirilmiştir (U.S. House Intelligence Committee, 2012; Naughton, 2021). Bu algı, ABD'nin serbest piyasa normlarına dayalı küresel teknoloji düzeninin Çin tarafından devlet gücü aracılığıyla dönüştürüldüğü yönündeki endişelerini derinleştirmiştir.

Bununla birlikte Çin'in teknoloji politikası yalnızca belirli şirketlere sağlanan destekler üzerinden değerlendirilmemelidir. Çin yönetiminin resmî politika belgelerinde teknolojik öz yeterlilik, temel teknolojilerde kapasite geliştirme, kritik tedarik zincirlerinin dayanıklılığını artırma ve yerli inovasyon sistemini güçlendirme daha geniş ulusal kalkınma hedefleri olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşım, Huawei gibi şirketlerin yükselişinin yalnızca firma düzeyindeki sübvansiyonlarla değil, Çin'in uzun dönemli sanayi ve teknoloji politikasının kurumsal çerçevesi içerisinde değerlendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Çin'in özellikle ileri yarı iletkenler, temel yazılımlar ve kritik teknolojilerde öz yeterlilik hedefini resmî politika düzeyinde giderek daha fazla vurgulaması, ABD kaynaklarında "devlet destekli rekabet" şeklinde tanımlanan olgunun Çin tarafında "teknolojik öz yeterlilik ve kalkınma kapasitesi" söylemiyle çerçevelendiğini göstermektedir (The State Council of the People's Republic of China, 2026).

Bu bağlamda Huawei, ABD için yalnızca ekonomik bir rakip değil, küresel teknoloji sisteminde kuralları değiştirebilecek bir yapısal aktör olarak konumlandırılmıştır. Segal'e (2016) göre Huawei'nin 5G altyapısındaki liderliği, veri akışları ve dijital ağlar üzerinde uzun vadeli jeopolitik etki yaratma potansiyeline sahiptir. Benzer biçimde Triolo ve Allison (2020), telekomünikasyon ve yarı iletken ekosistemlerinin artık klasik ticari sektörler olmaktan çıktığını, ulusal güvenlik ve stratejik bağımlılık alanları hâline geldiğini vurgulamaktadır. Bu nedenle ABD, Huawei'nin yükselişini yalnızca ekonomik başarı olarak değil, küresel teknoloji düzeninde Çin lehine bir yapısal kayma olarak değerlendirmiştir.

Ekonomik devletçilik perspektifinden bakıldığında Huawei'nin "ulusal şampiyon" niteliği daha da belirginleşmektedir. Breslin (2021), Çin'in küresel güç stratejisinde büyük teknoloji şirketlerinin yalnızca ekonomik büyüme aracı değil, aynı zamanda dış politika ve jeostratejik nüfuz unsurları olarak konumlandırıldığını belirtmektedir. Huawei'nin Afrika ve Avrupa'daki altyapı projeleri, Çin'in dijital bağlantısallık üzerinden uzun vadeli etki alanları yaratma stratejisiyle örtüşmektedir (Triolo & Allison, 2018). Bu durum, ABD'nin Huawei'ye yönelik yaklaşımında ekonomik rekabet ile jeopolitik kaygıların neden iç içe geçtiğini açıklamaktadır.

Sonuç olarak yaptırımlar öncesi dönemde Huawei'nin hızlı yükselişi, ABD tarafından Çin'in ekonomik devletçilik modeliyle inşa edilen ve küresel teknoloji yapısında güç kaymasına yol açabilecek bir süreç olarak algılanmıştır. Bu algı, ilerleyen dönemde Huawei'nin güvenikleştirilmesine ve ekonomik yaptırımların meşrulaştırılmasına zemin hazırlayan temel yapısal arka planı oluşturmuştur.

5.2. Ulusal Güvenlik Söyleminin İnşası: Huawei'nin Güvenikleştirilmesi

ABD'nin Huawei'ye yönelik politikalarının şekillenmesinde belirleyici olan temel unsur, şirketin ekonomik bir rakip olmanın ötesinde ulusal güvenliğe yönelik varoluşsal bir tehdit olarak çerçevelenmesidir. Bu süreç, Kopenhag Okulu'nun güvenikleştirme teorisinin öngördüğü biçimde, belirli siyasal aktörlerin söylemleri aracılığıyla ekonomik rekabet alanının güvenlik siyasetine dönüştürülmesiyle gerçekleşmiştir. Buzan, Wæver ve de Wilde'a (1998) göre güvenikleştirme, bir meselenin siyasal aktörler tarafından varoluşsal tehdit olarak sunulması ve bu söylemin ilgili izleyiciler tarafından kabul görmesi hâlinde, olağanüstü politika araçlarının meşrulaştırılmasına olanak tanıyan bir süreçtir. Huawei vakası, bu kuramsal çerçevenin teknoloji alanındaki en açık örneklerinden birini oluşturmaktadır.

ABD'de Huawei'ye yönelik güvenikleştirici söylemin erken izleri, 2012 yılında U.S. House Permanent Select Committee on Intelligence tarafından yayımlanan raporda görülmektedir. Söz konusu raporda Huawei, Çin devletiyle olan ilişkileri nedeniyle "ABD telekomünikasyon altyapısına sızma potansiyeli taşıyan" bir aktör olarak tanımlanmış ve şirketin faaliyetlerinin uzun vadede ulusal güvenlik riski oluşturabileceği ileri sürülmüştür (U.S. House Intelligence Committee, 2012). Bu rapor, Huawei'ye ilişkin güvenlik şüphelerini ilk kez kurumsal düzeyde resmîleştirmiş ve ilerleyen yıllarda geliştirilecek daha sert politikaların söylemsel temelini oluşturmuştur.

Bununla birlikte Huawei'nin ulusal güvenlik tehdidi olarak değerlendirilmesine ilişkin literatürde tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bir tarafta telekomünikasyon altyapısının stratejik niteliği ve Çin'in ulusal güvenlik mevzuatından kaynaklanan olası risklere dikkat çeken çalışmalar bulunurken, diğer tarafta Huawei'ye yönelik politikaların güvenlik kaygılarının ötesinde ABD-Çin teknoloji rekabetinin daha geniş jeoekonomik bağlamı içerisinde değerlendirilmesi gerektiğini savunan çalışmalar yer almaktadır. Bu (2024), Huawei yaptırımlarını yalnızca ulusal güvenlik gerekçeleriyle açıklamanın yetersiz olduğunu; teknolojik üstünlük, ideolojik önyargılar ve ekonomik rekabet dinamiklerinin de yatırım rejiminin oluşumunda rol oynadığını ileri sürmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada güvenikleştirme yaklaşımı, güvenlik risklerinin gerçek olmadığı varsayımına değil, söz konusu risklerin nasıl

siyasal olarak çerçevelendiği ve olağanüstü ekonomik politika araçlarının nasıl meşrulaştırıldığı sorusuna odaklanmaktadır.

2018 sonrasında ABD-Çin teknoloji rekabetinin yoğunlaşmasıyla birlikte bu güvenlikleştirici söylem belirgin biçimde derinleşmiştir. ABD’li üst düzey yetkililer, Huawei’yi yalnızca olası bir casusluk aracı olarak değil, kritik altyapılar üzerinden sistemsel güvenlik açığı yaratabilecek bir yapı olarak tanımlamaya başlamıştır. ABD Federal Bureau of Investigation (FBI), Department of Homeland Security (DHS) ve Federal Communications Commission (FCC) tarafından yapılan açıklamalarda Huawei’nin 5G altyapısındaki rolü, veri akışları ve ağ kontrolü bağlamında ele alınmış; şirketin Çin devletinin istihbarat ve güvenlik aygıtlarıyla iş birliği yapabileceği iddia edilmiştir (Federal Communications Commission, 2020; U.S. Department of Homeland Security, 2019). Bu söylemler, Huawei’yi piyasa içi rekabetten çıkararak ulusal güvenlik alanına taşımıştır.

Güvenlikleştirme sürecinin kritik boyutlarından biri, ekonomik rekabetin bilinçli biçimde tehdit algısına dönüştürülmesidir. ABD söyleminde Huawei’nin düşük maliyetli ve teknolojik olarak rekabetçi ürünleri, serbest piyasa başarısı olarak değil; Çin devletinin “adil olmayan” müdahalelerinin sonucu olarak sunulmuştur. Bu çerçevede ekonomik üstünlük, ulusal güvenliğe yönelik dolaylı bir tehdit olarak yeniden tanımlanmıştır. Wæver’in (1995) belirttiği üzere, güvenlikleştirme tam da bu noktada işler: Normal siyasetin konusu olan ekonomik meseleler, olağanüstü güvenlik söylemleriyle yeniden kodlanır.

Bu söylemsel dönüşüm, ABD’nin Huawei’ye yönelik uyguladığı yaptırımların meşrulaştırılmasında merkezî bir rol oynamıştır. 2019 yılında Huawei’nin Entity List’e eklenmesi, ABD tarafından ulusal güvenliğin korunması adına “zorunlu ve istisnai” bir önlem olarak sunulmuştur (U.S. Department of Commerce, 2019). Kopenhag Okulu’nun perspektifinden bakıldığında, bu adım güvenlikleştirmenin kurumsal sonucudur: Huawei artık olağan ticari ilişkilerin konusu olmaktan çıkmış, olağanüstü tedbirleri haklı kılan bir tehdit nesnesine dönüştürülmüştür.

Güvenlikleştirme sürecinin bir diğer önemli boyutu ise izleyici onayıdır. ABD, Huawei’ye yönelik güvenlik söylemini yalnızca kendi iç kamuoyuna değil, aynı zamanda müttefik devletlere de yöneltmiştir. NATO ve AB ülkelerine yönelik diplomatik girişimler, 5G altyapısında Huawei’nin dışlanması çağrıları ve ortak güvenlik bildirimleri, bu söylemin uluslararası düzeyde kabul görmesini amaçlamıştır (Triolo & Allison, 2018; European Commission, 2020). Bu durum, Huawei’nin güvenlikleştirilmesinin yalnızca ulusal değil, aynı zamanda transatlantik bir güvenlik meselesi hâline getirildiğini göstermektedir.

Sonuç olarak Huawei vakası, ABD’nin ekonomik rekabeti güvenlik söylemi üzerinden yeniden çerçeveleyerek yaptırımlarını meşrulaştırdığı bir güvenlikleştirme sürecini ortaya koymaktadır. Şirketin casusluk potansiyeli ve altyapı güvenliği üzerinden inşa edilen tehdit algısı, ekonomik yaptırımların yalnızca ticari değil, varoluşsal güvenlik önlemleri olarak sunulmasına olanak tanımıştır. Huawei’nin bir güvenlik meselesi haline getirilmesi, ABD-Çin teknoloji rekabetinin serbest piyasa mekanizmalarından koparak nasıl stratejik bir güç mücadelesine dönüştüğünü gösteren en önemli göstergedir.

5.3. Yaptırım Mekanizması: Jeoekonomik Ağın Silahlaştırılması

Huawei’ye yönelik yaptırım mekanizması, klasik ticari kısıtlamaların ötesine geçerek ABD’nin teknoloji ekosistemindeki merkezî konumunu stratejik baskı aracına dönüştürdüğü bir jeoekonomik model ortaya koymaktadır. Jeoekonomi literatüründe bu tür pratikler, askerî çatışmaya başvurmada rakibin kapasitesini sınırlamayı hedefleyen “savaşsız rekabet” biçimi olarak değerlendirilir (Luttwak, 1990; Blackwill & Harris, 2016). Huawei vakasında yaptırım, tek bir kanala değil; yazılım, donanım, üretim zinciri ve hukukî düzenleme katmanlarına eşzamanlı

biçimde yayılmıştır. Bu nedenle mekanizma, ABD'nin yalnızca kendi firmalarını değil, ABD teknolojisine bağımlı küresel üreticileri de kapsayan bir “ağ gücü” olarak işlemiştir.

Yaptırımın yazılım boyutu, en görünür şekilde Google'ın Huawei ile Android'in lisanslı sürümüne ilişkin ticari ilişkilerini askıya almasıyla sembolleşmiştir. Huawei'nin ABD Entity List'e alınmasıyla birlikte Google'ın, Huawei'ye Android'in açık kaynak sürümü dışında lisanslı Google mobil servisleri ve güncelleme ekosistemi sunmasının kısıtlandığı; bunun da Huawei'nin özellikle Çin dışı pazarlarda akıllı telefon rekabet gücünü zayıflattığı geniş biçimde raporlanmıştır (Reuters, 2019a; The Verge, 2019a). Böylece yaptırım, yalnızca bir “ürün” kısıtlaması değil, aynı zamanda modern dijital ekonomide kritik öneme sahip platform bağımlılığı üzerinden işleyen bir jeoekonomik baskı aracına dönüşmüştür. Bu adım, teknolojik rekabeti şirketler arası piyasa düzleminden çıkarıp ulusal güvenlik ve stratejik üstünlük alanına taşımıştır.

Yaptırımın donanım boyutunda ise ABD'li çip şirketlerinin (Intel ve Qualcomm gibi) Huawei'ye parça, yazılım ve teknik destek sağlama kanallarının kesilmesi kritik rol oynamıştır. Huawei'nin listeye alınmasının hemen ardından, çeşitli büyük ABD'li çip üreticilerinin Huawei'ye tedariki durdurduğu veya askıya aldığına ilişkin haberler, tedarik zinciri şokunun boyutunu kamuoyuna taşımıştır (Reuters, 2019a; Reuters, 2019b). Benzer biçimde ARM'nin (Advanced RISC Machines; merkezi Birleşik Krallık'ta olsa da ABD menşeli teknoloji bileşenleri nedeniyle) Huawei ile iş ilişkilerini askıya alması, yaptırımın “ABD dışına taşan” niteliğini gösteren güçlü bir örnektir (The Verge, 2019b; RCR Wireless, 2019). Donanım boyutundaki bu kısıtlamalar, Huawei'nin akıllı telefon ve ağ ekipmanı ekosisteminde kritik bileşenlere erişimini daraltarak şirketin rekabet kapasitesini doğrudan sınırlamıştır.

Huawei örneğini jeoekonomik açıdan asıl ayırt edici kılan unsur ise, ABD'nin yalnızca yerli firmalarını değil, ABD teknolojisini kullanan yabancı üreticileri de kapsayacak şekilde kontrol alanını genişletmesidir. Bu genişleme, ABD İhracat İdaresi Düzenlemeleri (EAR) kapsamındaki FDPR değişiklikleriyle kurumsal bir çerçeveye oturtulmuştur. Mayıs 2020 tarihli düzenleme, belirli koşullar altında ABD menşeli yazılım/teknoloji veya ekipman kullanılarak yurtdışında üretilen ürünlerin de lisans kapsamına alınmasını öngörerek Huawei'nin özellikle yurtdışı yarı iletken üretim hatlarına erişimini hedeflemiştir (Federal Register, 2020a). Ağustos 2020'de yapılan ek düzenlemelerle bu kısıtlamalar daha da sıkılaştırılmış ve kapsam genişletilmiştir (Federal Register, 2020b). Bu mekanizma, ABD'nin küresel yarı iletken üretim ekosistemindeki düğüm noktalarını (tasarım yazılımları, üretim ekipmanları, lisans rejimi) kullanarak Huawei'nin küresel tedarik seçeneklerini fiilen daraltmasının hukukî aracına dönüşmüştür.

Bu noktada Huawei'ye çip üretiminde kilit rol sağlayan yarı iletken dökümhanelerinin (foundries) — başka şirketler tarafından tasarlanan yarı iletkenleri üreten uzman üreticiler; örneğin Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) — yeni Huawei siparişlerini durdurması, FDPR'nin sınır ötesi etkisini görünür kılmıştır (Reuters, 2020). Yani yaptırım, yalnızca ABD sınırları içinde işleyen bir düzenleme olmaktan çıkmış, ABD teknolojisinin küresel üretim süreçlerine gömülü olması nedeniyle uluslararası bir yaptırım ağı haline gelmiştir. Bu, Farrell ve Newman'ın “silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık” yaklaşımıyla uyumlu biçimde, küresel ağlarda merkezî konumda bulunan devletlerin, akışları kontrol ederek rakiplerine baskı uygulayabileceğini gösterir (Farrell & Newman, 2019). Huawei örneğinde “merkez” konum, özellikle yarı iletken tasarım/üretim ekosisteminde ABD menşeli teknoloji ve düzenleyici kapasite üzerinden kurulmuştur.

Böylece ABD, Huawei'ye karşı yaptırımı tekil bir cezalandırma aracı olarak değil, küresel teknoloji rekabetinde stratejik kapasiteyi sınırlandıran bir jeoekonomik silah olarak konumlandırmıştır. Bu süreç, jeoekonomik literatürde “ekonomik araçlarla stratejik hedef gerçekleştirme” (Luttwak, 1990; Scholvin & Wigell, 2018) ve daha güncel olarak “bağımlılık

ağlarını zorlayıcı güce dönüştürme” (Farrell & Newman, 2019) tartışmalarıyla doğrudan örtüşmektedir. Sonuç itibarıyla Huawei vakası, çatışma olmaksızın rakibin teknoloji geliştirme ve küresel pazarlara erişim kapasitesini sınırlamayı amaçlayan, savaşız fakat yüksek yoğunluklu bir jeoekonomik rekabet modelini temsil etmektedir.

6. Yaptırımların Ekonomik Sonuçları ve Pazar Dinamiklerinde Dönüşüm

Bu bölümde ABD’nin Huawei’ye yönelik yaptırımlarının ekonomik sonuçları ve küresel pazar dinamikleri üzerindeki etkileri incelenmektedir. Yaptırımların şirketin gelir yapısı, pazar payı, tedarik zinciri ilişkileri ve stratejik yönelimi üzerindeki etkileri yaptırımlar öncesi ve sonrası dönem karşılaştırması üzerinden analiz edilmektedir.

6.1. Ekonomik Etki

Huawei’ye yönelik ABD yaptırımlarının en görünür ekonomik sonuçlarından biri, şirketin akıllı telefon faaliyetlerinde yaşanan daralma ve küresel pazar konumundaki gerileme olmuştur. Huawei’nin 2019 yılında Entity List kapsamına alınması sonrasında Google Mobil Hizmetleri’ne (GMS) erişimin kısıtlanması ve yarı iletken tedarik zincirine yönelik ihracat kontrollerinin genişletilmesi, şirketin özellikle Çin dışındaki tüketici pazarlarında faaliyet gösterme kapasitesini sınırlandırmıştır (U.S. Department of Commerce, 2019). Söz konusu etkinin yalnızca piyasa ve haber verileriyle sınırlı olmadığı, akademik çalışmalarda da tedarik zinciri düzeyinde gözlemlendiği görülmektedir. Tse, Dong, Sun ve Mason (2024), Huawei’nin yarı iletken tedarik zincirini olay çalışması yöntemiyle inceleyerek jeopolitik kısıtlamaların hedef şirketin yanı sıra bağlantılı tedarikçi firmalar üzerinde de önemli piyasa etkileri yarattığını ortaya koymaktadır. Bu bulgular, Huawei’ye yönelik ihracat kontrollerinin şirketin teknoloji tedarik ekosisteminde önemli bir dışsal şok oluşturduğunu göstermektedir (Tse et al., 2024). Piyasa göstergeleri de bu dönüşümle uyumludur; 2020–2021 döneminde Huawei’nin küresel akıllı telefon sevkiyatlarında belirgin bir gerileme yaşanmış, tüketici iş kolundaki gelirler de aynı dönemde ciddi biçimde daralmıştır (Light Reading, 2022; Reuters, 2021).

Şirketin toplam gelirlerinin seyri, yaptırımlar sonrasında ortaya çıkan ekonomik kırılmanın ve takip eden uyum sürecinin daha uzun dönemli olarak izlenmesine imkân vermektedir. Huawei’nin yıllık gelirleri 2018–2020 döneminde yükselirken 2021 yılında belirgin biçimde gerilemiş, takip eden dönemde ise yeniden artış eğilimine girmiştir. Bu değişimin yıllar itibarıyla görünümü Tablo 2’de sunulmaktadır (Huawei Technologies Co., 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026).

Tablo 2 - Huawei'nin Toplam Gelirlerinin Gelişimi (2018–2025)

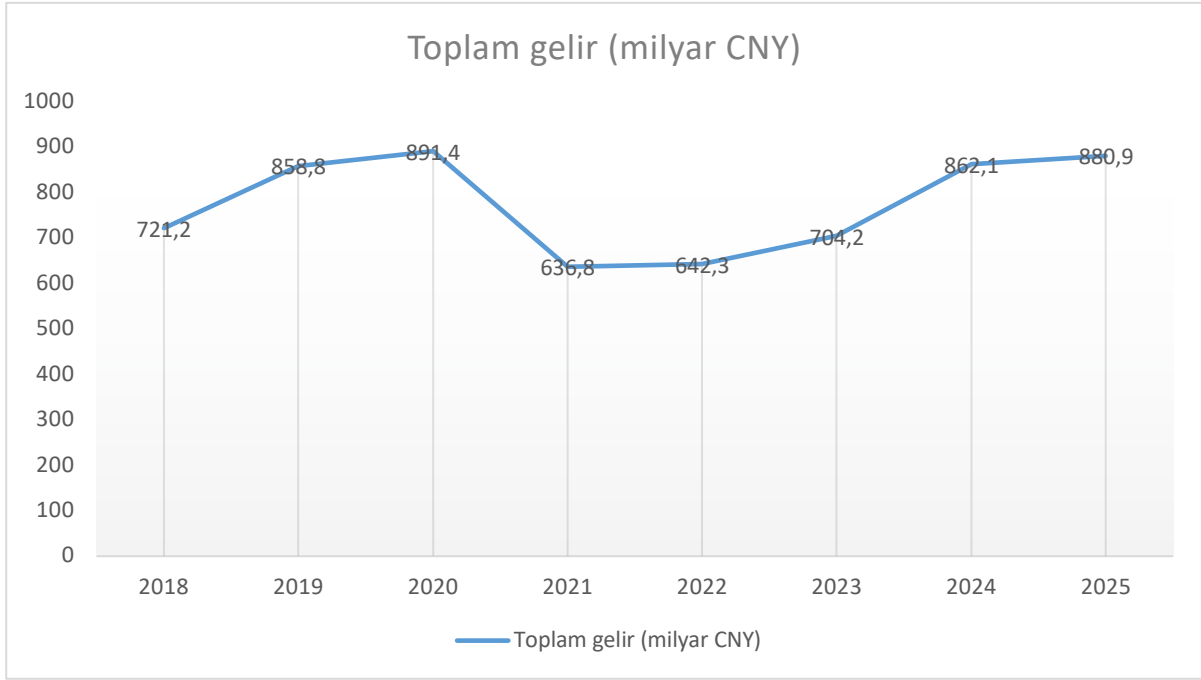
Yıl	Toplam gelir (milyar CNY)	Yıllık değişim
2018	721,2	—
2019	858,8	%19,1
2020	891,4	%3,8
2021	636,8	–%28,6
2022	642,3	%0,9
2023	704,2	%9,6
2024	862,1	%22,4
2025	880,9	%2,2

Kaynak: Huawei Annual Reports (2019–2026) verilerinden yazar tarafından derlenmiş ve yıllık değişim oranları hesaplanmıştır.

Tablo 2, Huawei’nin gelirlerinde yaptırımlar sonrası ortaya çıkan kırılmanın kalıcı ve doğrusal bir daralma biçiminde devam etmediğini göstermektedir. Şirketin toplam geliri 2020’de 891,4 milyar CNY düzeyine ulaştıktan sonra 2021’de yaklaşık %28,6 oranında

gerileyerek 636,8 milyar CNY'ye düşmüştür. Takip eden dönemde ise gelirler yeniden yükselmiş; 2024'te 862,1 milyar CNY'ye, 2025'te ise 880,9 milyar CNY'ye ulaşmıştır (Huawei, 2024, 2025). Huawei'nin 2025 yılı geliri böylece nominal olarak 2020 seviyesine yaklaşmıştır. Bununla birlikte söz konusu seyir, gelir değişiminin tamamının yalnızca ABD yaptırımlarından kaynaklandığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Şirketin iş kollarındaki yeniden yapılanma, Honor biriminin elden çıkarılması, küresel piyasa koşulları ve yeni faaliyet alanlarının gelişimi gibi faktörler de gelir performansını etkilemiştir.

Şekil 1 - Huawei'nin Toplam Gelirlerinin Gelişimi (2018–2025)



Kaynak: Huawei Annual Reports (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026) verilerinden yazar tarafından oluşturulmuştur.

Pazar kaybı açısından yaptırımların etkisi özellikle küresel akıllı telefon liginde belirgindir. 2020 öncesinde küresel üst sıralarda yer alan Huawei, 2020 sonrasında hızlı biçimde gerileyerek küresel “ilk beş” bandından çıkmıştır (bu olgunun arkasındaki temel mekanizma, Google servisleri ve gelişmiş çip tedarikine erişimin kesilmesi olarak raporlanmıştır) (Light Reading, 2022). Çin iç pazarı ise daha karmaşık bir tablo sunar: 2020 sonu–2022 döneminde daralma sürerken, 2023 sonrasında yerli tedarik/ekosistem uyarlaması ve yeni cihaz lansmanlarıyla Huawei'nin Çin'de yeniden güçlendiğine dair bulgular öne çıkmıştır. Çin iç pazarı ise daha karmaşık bir görünüm sunmaktadır. 2020 sonu–2022 dönemindeki daralmanın ardından Huawei'nin 2023 sonrasında yeni cihaz lansmanları, yerli tedarik kapasitesindeki gelişmeler ve alternatif teknoloji ekosistemleri aracılığıyla Çin akıllı telefon pazarında yeniden güç kazandığı görülmektedir. Şirketin toplam gelirinin 2024 yılında 862,1 milyar CNY'ye yükselmesi de bu toparlanmanın şirket geneline yansıyan boyutlarından biridir (Huawei Technologies Co., 2025). Piyasa araştırma verileri de Huawei'nin 2024 yılında Çin akıllı telefon pazarındaki sevkiyat ve pazar payında yeniden yükseliş gösterdiğine işaret etmektedir (Reuters, 2024).

İç pazar etkisi bakımından, yaptırımlar Huawei'yi kısa vadede dış pazarlardan daha fazla geri çekerken, orta vadede Çin içinde yeniden konumlanmaya itmiştir. Huawei'nin 2022 yıllık raporunda bölgesel gelir dağılımı, şirket gelirinin büyük kısmının Çin'den geldiğini açıkça göstermektedir: 2022 yılı verilerine göre Huawei; Çin pazarındaki gelirini 403,9 milyar Çin Yuanı, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesindeki gelirini ise 149,2 milyar Çin Yuanı

olarak açıklamıştır. (Huawei Technologies Co., 2023). Bu kompozisyon, tüketici cihazlarındaki dış pazar kısıtlarının (özellikle Google ekosistemi ve çip erişimi) şirketi iç pazar ağırlıklı bir gelir yapısına yönelttiği yönündeki çıkarımı destekler.

Kârlılık oranları incelendiğinde, tek bir doğrusal eğilim yerine dalgalı bir seyir izlendiği görülmektedir. Huawei'nin 2021 net kârı 113,7 milyar Çin Yuanı olarak raporlanmış ve yıllık bazda güçlü artış görülmüştür (Huawei Technologies Co., 2022). Bununla birlikte 2022'de net kâr 35,6 milyar Çin Yuanına düşmüştür (Huawei Technologies Co., 2023; Xinhua, 2023). 2023'te net kâr yeniden yükselerek 86,95 milyar Çin Yuanı düzeyine çıkmıştır (Huawei Technologies Co., 2024). Kâr marjlarındaki dalgalanma; yaptırımlar sonrası oluşan yapısal maliyetler, iş modeli dönüşümü ve varlık satışı gibi operasyonel olmayan kalemlerin dönemsel etkileriyle paralellik göstermektedir. Örneğin Reuters, 2021'de tüketici iş kolu daralırken operasyonel verimlilikle marj tarafında sınırlı iyileşmeye dikkat çekmiştir (Reuters, 2024).

Özetle; bulgular üç temel ekseninde yoğunlaşmaktadır: (i) yaptırımlar Huawei'nin akıllı telefon segmentini ve küresel pazar hâkimiyetini önemli ölçüde erozyona uğratmış, (ii) şirket, gelir yapısını Çin iç pazarı lehine kökten revize etmiş ve (iii) kârlılık performansı; stratejik dönüşüm ve yeniden yapılanma maliyetleri nedeniyle dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu sonuçlar, jeoekonomik rekabetin "savaşı" fakat yüksek etkili bir araç setiyle şirketlerin pazar erişimini ve büyüme patikasını değiştirebildiğini gösteren literatürle uyumludur (Luttwak, 1990; Farrell & Newman, 2019).

Tablo 3 - Huawei'nin Yaptırımlar Öncesi ve Sonrası Ekonomik Göstergeleri (2018–2023)

Yıl	Toplam Gelir (Çin Yuanı, milyar)	Toplam Gelir (USD, yaklaşık)	Net Kâr (Çin Yuanı, milyar)	Küresel Akıllı Telefon Konumu	Çin İç Pazar Eğilimi	Açıklama
2018	721	~107	59,3	Dünya 2.'si	Güçlü	Yaptırımlar öncesi zirve; Google & çip erişimi mevcut
2019	858	~123	62,7	İlk 3	Güçlü	Entity List öncesi son tam yıl
2020	891	~136	64,6	İlk 5	Dengeli	Yaptırımların ilk etkileri
2021	637	~99.9	113,7	İlk 5 dışı	Daralma	Akıllı telefon gelirlerinde %40+ düşüş
2022	642	~97	35,6	İlk 10 dışı	Toparlanma başlangıcı	Çin iç pazar ağırlığı artıyor
2023	704	~99	86,95	Küresel marjinal	Güçlü toparlanma	Çin'de yeniden yükseliş

Kaynak: Huawei Annual Reports (2019–2024); Reuters (2021; 2024; 2025a); Counterpoint Research (2022).

Tablo 3, ABD yaptırımlarının Huawei üzerindeki ekonomik etkilerini nicel olarak açık biçimde ortaya koymaktadır. 2018–2020 döneminde şirketin gelirlerinde artış eğilimi devam ederken, 2019 sonrası uygulanan yaptırımların gecikmeli etkisi özellikle 2021 yılında sert bir kırılma yaratmıştır. Huawei'nin toplam gelirinin 2020'de 891 milyar Çin Yuanı iken 2021'de 637 milyar Çin Yuanına gerilemesi, yaptırımların akıllı telefon ve tüketici elektroniği segmenti üzerindeki yıkıcı etkisini göstermektedir.

Küresel akıllı telefon pazarındaki konum, yaptırımların en çarpıcı sonucu olarak öne çıkmaktadır. Huawei, 2018'de dünyanın en büyük ikinci akıllı telefon üreticisiyken, Google Mobil Servisleri'ne erişimin kesilmesi ve gelişmiş çip tedarikinin engellenmesi sonucunda 2021

itibarıyla küresel ilk beşin dışına çıkmıştır. Bu durum, yaptırımların yalnızca gelir düzeyini değil, küresel pazar erişimini de doğrudan sınırlandırdığını göstermektedir.

Buna karşılık tablo, Huawei'nin Çin iç pazarına yönelerek kısmi bir telafi stratejisi geliştirdiğini de ortaya koymaktadır. 2022 sonrası gelirlerin yatay seyretmesi ve 2023'te yeniden yükselmesi, şirketin Çin'deki marka gücü, yerli tedarik adaptasyonu ve devlet destekli ekosistemle uyumlu bir toparlanma sürecine girdiğini göstermektedir. Ancak bu toparlanma, yaptırımlar öncesi küresel ölçekli rekabet gücünün yeniden kazanılması anlamına gelmemektedir.

Kârlılık göstergeleri ise yaptırımların düz çizgisel bir etki yaratmadığını, aksine yeniden yapılanma süreciyle birlikte dalgalı bir tablo ortaya çıkardığını göstermektedir. 2021'de net kârın artması, operasyonel yeniden yapılanma ve finansal kalemlerden kaynaklanırken; 2022'de kârın sert biçimde düşmesi, yaptırımların uzun vadeli maliyetlerini yansıtmaktadır. 2023'teki kâr artışı ise Huawei'nin iş kolu çeşitlendirmesi ve Çin iç pazarındaki güçlenmesiyle ilişkilidir.

Bu bulgular, jeoekonomik yaptırımların “savaşsız rekabet” çerçevesinde şirketlerin küresel pazar erişimini, büyüme patikasını ve coğrafi gelir dağılımını yeniden şekillendirebildiğini göstermektedir. Huawei örneği, ekonomik yaptırımların yalnızca cezalandırıcı değil, yapısal dönüştürücü bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

6.2. Huawei'nin Yaptırımlara Stratejik Uyum

ABD yaptırımlarının Huawei üzerinde yarattığı en kritik baskı, şirketin ileri çip tedariki ve Google ekosistemi gibi küresel teknoloji düğümlerine erişimini daraltmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu kısıtlar, Huawei'yi iş sürekliliği ekseninde teknolojik bağımsızlık arayışını hızlandırmaya ve üretim/tasarım kabiliyetlerini daha yerli bir tedarik düzenine uyarlamaya yöneltmiştir. Bu stratejik reaksiyon iki ana hatta somutlaşmaktadır: (i) çip/işlemci ve donanım katmanında yerelleşmeye dönük adımlar, (ii) yazılım-ekosistem ve Ar-Ge yatırımlarının olağanüstü yoğunlaştırılması.

Huawei'nin bu baskıya karşı geliştirdiği uyum yalnızca şirket içi teknolojik kapasiteyle sınırlı değildir; yaptırım şoku aynı zamanda şirketin bağlı olduğu yarı iletken tedarik ağlarının yeniden yapılanmasını da gündeme getirmiştir. Tse, Dong, Sun ve Mason (2024), Huawei'nin yarı iletken tedarik zincirini olay çalışması yöntemiyle inceleyerek jeopolitik kısıtlamaların hedef şirketle bağlantılı tedarikçi firmalar üzerinde farklılaşan piyasa etkileri yarattığını ve tedarik zincirinin yeni risk koşullarına uyum kapasitesinin stratejik önem taşıdığını göstermektedir (Tse et al., 2024).

Çip tarafında Huawei'nin reaksiyonunun sembolik kırılma noktalarından biri, 2023'te piyasaya çıkan Mate 60 Pro'daki Kirin 9000S çipinin Çin'de üretilmiş bir işlemci olarak analiz edilmesidir. Reuters, TechInsights'ın sökümlerine dayanarak bu cihazda kullanılan Kirin 9000S'in SMIC tarafından üretilen 7 nm sınıfı bir işlemci olduğunu ve bunun yaptırımlar sonrası dönemde Huawei-SMIC hattında önemli bir teknolojik eşik anlamına geldiğini aktarmıştır (Reuters, 2023). TechInsights, aynı bağlamda Mate 60 Pro'da görülen üretim düğümünü (SMIC N+2) Çin'in en ileri yarı iletken dökümhaneleri kapasitesinin tüketici ürünü ölçeğinde kullanımı açısından bir dönüm noktası olarak değerlendirmiştir (TechInsights, 2023). Yole Group'un analizi de benzer şekilde Mate 60 Pro'daki HiSilicon 9000S'in “yerli tasarım-yerli üretim” hattında ileri seviye bir tek çip üzerinde sistem (system-on-chip – SoC) adımı olduğunu vurgular (Yole Group, 2024). Bununla birlikte, yaptırımların ileri üretim ekipmanlarına erişimi kısıtlaması nedeniyle Huawei'nin bazı ürünlerinde daha olgun süreç düğümlerine dayanmak zorunda kaldığı da raporlanmaktadır; Reuters'in 2025 tarihli haberinde TechInsights bulgularına atıfla Huawei'nin bazı yeni bilgisayar ürünlerinde 7 nm sınıfı çip kullanımının, daha

ileri düğümlere geçişteki zorluklarla ilişkili olduğu belirtilmiştir (Reuters, 2025b). Bu tablo, Huawei'nin tam bağımsızlıktan ziyade, yaptırımlar altında yerel kapasiteyi maksimize eden bir stratejik uyarlamaya gittiğini göstermektedir.

Yazılım ve ekosistem katmanında ise Huawei, yaptırım şokunun en ağır hissedildiği alanlardan biri olan mobil hizmetler tarafında alternatif bir platform mimarisi kurmaya yönelmiştir. Huawei'nin kendi işletim sistemi ailesi olan HarmonyOS ve mobil hizmetler paketi Huawei Mobil Hizmetleri (Huawei Mobile Services – HMS) bu reaksiyonun merkezindedir. Huawei, HarmonyOS'u 2019'da duyurmuş; izleyen dönemde ekosistemi genişleterek uygulama/hizmet bağımlılığını azaltmaya çalışmıştır (Huawei Consumer Community, 2020). HMS'in, Google Mobil Hizmetleri (Google Mobile Services – GMS) yerine uygulama mağazası ve geliştirici araçları üzerinden bir alternatif altyapı oluşturma hedefiyle konumlandığı genel çerçeve de literatürde tartışılmaktadır. Daha yakın dönemde ise Huawei'nin Android uyumluluğunu tamamen dışarıda bırakan "HarmonyOS Next" yönelimi, şirketin yazılım bağımsızlığını derinleştirmeye yönelik stratejik çizgisinin güçlendiğine işaret eder (The Verge, 2024). Bu gelişmeler, yaptırımlar sonrasında Huawei'nin stratejik tepkisinin yalnızca donanım ve yarı iletken üretimiyle sınırlı kalmadığını; yazılım, uygulama ekosistemi ve platform bağımlılığını azaltmaya yönelik daha geniş bir teknolojik ikame stratejisine dönüştüğünü göstermektedir.

Bu teknolojik uyarlamanın finansal boyutlarından biri Huawei'nin Ar-Ge faaliyetlerine ayırdığı kaynakların gelişimidir. Şirket, yaptırımlar sonrasında Ar-Ge harcamalarını nominal olarak artırmanın yanı sıra Ar-Ge'nin toplam gelir içerisindeki payını da belirgin biçimde yükseltmiştir. Tablo 4'te görüldüğü üzere Huawei'nin Ar-Ge harcamaları 2018'de 101,5 milyar CNY'den 2025'te 192,3 milyar CNY'ye yükselirken, aynı dönemde Ar-Ge harcamalarının gelir içerisindeki payı %14,1'den %21,8'e çıkmıştır (Huawei Technologies Co., 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026).

Tablo 4 - Huawei'nin Ar-Ge Harcamaları ve Gelire Oranı (2018–2025)

Yıl	Ar-Ge Harcaması (Çin Yuanı)	Gelire Oran
2018	101.5 milyar	%14.1
2020	141.8 milyar	%15.9
2021	142.7 milyar	%22.4
2022	161.5 milyar	%25.1
2023	164.7 milyar	%23.4
2024	179,7 milyar	%20,8
2025	192,3 milyar	%21,8

Kaynak: Huawei Annual Reports (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026) verilerinden yazar tarafından derlenmiştir.

Tablo 4'te gözlenen eğilim, Huawei'nin yaptırım sonrası dönemde teknolojik kapasite geliştirmeye yönelik harcamalarını azaltmak yerine yüksek Ar-Ge yoğunluğunu sürdürdüğünü göstermektedir. Bu durum, ABD'nin Çin yarı iletken sektörüne yönelik kısıtlamalarının teknolojik gelişim üzerindeki etkisini inceleyen güncel akademik literatürle birlikte değerlendirilebilir. Peng (2025), ABD yaptırımlarının Çin'in yarı iletken sektöründeki teknolojik yükselişi bütünüyle engelleyip engelleyemediğini "yaratıcı güvensizlik" (creative insecurity) yaklaşımı üzerinden incelemekte ve dış baskının teknolojik öz yeterlilik arayışını teşvik edebilecek bir mekanizma oluşturabileceğini ileri sürmektedir. Bununla birlikte Peng (2025), yaptırımlar ile teknolojik gelişme arasında doğrudan ve tek yönlü bir nedensellik kurulması konusunda ihtiyatlı davranmaktadır.

Firma düzeyindeki ampirik çalışmalar da dış baskının bazı Çinli şirketlerde inovasyon davranışını değiştirebildiğine işaret etmektedir. Lin, Zhang, Yang ve Chen (2025), ABD'nin

Entity List yaptırımlarına maruz kalan Çinli halka açık şirketleri inceleyerek yaptırım sonrasında inovasyon girdileri ve çıktılarında artış meydana geldiğini tespit etmektedir. Çalışmada bu etkinin devlet destekleri, rekabet baskısı ve firmaların mevcut beşerî sermaye kapasitesi gibi mekanizmalarla ilişkili olduğu gösterilmektedir (Lin et al., 2025). Huawei'nin yaptırım sonrası dönemde Ar-Ge harcamalarını yüksek düzeyde sürdürmesi, bu literatürle birlikte değerlendirildiğinde, ekonomik baskının hedef şirketleri yalnızca sınırlamadığını; aynı zamanda yüksek maliyetli teknolojik uyum ve öz yeterlilik stratejilerine yönlendirdiğini düşündürmektedir. Ancak bu bulgu, yaptırımların Huawei'nin Ar-Ge artışının tek veya doğrudan nedeni olduğu şeklinde yorumlanmamalıdır; şirketin faaliyet alanlarındaki çeşitlenme, yapay zekâ, bulut bilişim, otomotiv ve diğer teknoloji alanlarındaki stratejik yatırımları da Ar-Ge harcamalarının gelişiminde etkili olabilecek unsurlardır.

Bununla birlikte Huawei'nin yaptırımlar sonrasında geliştirdiği teknolojik adaptasyon stratejisi maliyetsiz bir dönüşüm olarak değerlendirilmemelidir. Bazı çalışmalar bu süreci, dış teknoloji ve tedarik kanallarına erişimin kısıtlanmasının hedef şirketleri daha pahalı ve zaman alıcı ikame süreçlerine yönelttiği bir uyum maliyeti çerçevesinde ele almaktadır (Segal, 2016; Triolo & Allison, 2020). Bu açıdan Huawei'nin yüksek Ar-Ge yoğunluğu bir taraftan teknolojik kapasite geliştirme çabasını yansıtırken, diğer taraftan küresel teknoloji ekosisteminden kısmi dışlanmanın doğurduğu ikame ve yeniden yapılanma maliyetleriyle birlikte değerlendirilmelidir.

Bu bölümdeki bulgular bütüncül bir yaklaşımla değerlendirildiğinde; Huawei'nin stratejik reaksiyonunun münferit bir teknoloji hamlesinden ziyade, bütünlük (full-stack) bir adaptasyon mantığıyla kurgulandığı görülmektedir. Bu strateji; donanım katmanında yerel tasarım ve üretim kapasitesini zorlayarak tedarik şoklarını asgariye indirmeyi, yazılım ekosisteminde ise platform bağımlılığını minimize ederek özerk bir yapı kurmayı hedeflemektedir. Yüksek Ar-Ge yatırımları ve entelektüel sermaye yoğunlaşmasıyla desteklenen bu süreç; yaptırımların Huawei'yi yalnızca pazar kaybına uğrayan pasif bir kurban değil, aksine teknolojik egemenlik yönelimini kurumsallaştıran proaktif bir aktöre dönüştürdüğünü göstermektedir.

6.3. Sistemsel Etkiler: Huawei ile İş Yapmamanın Maliyeti

Huawei yaptırımlarının etkisi yalnızca hedef şirketin (Huawei'nin) gelir ve pazar payındaki düşüşle sınırlı kalmamış; aynı zamanda küresel teknoloji üretiminin örgütlenme biçimini, kritik tedarik düğümlerini ve ABD'li firmaların gelir kompozisyonunu da etkileyen sistemsel sonuçlar üretmiştir. Jeoekonomik açıdan bakıldığında yaptırım mekanizması, tekil bir cezalandırmadan ziyade, ABD'nin teknoloji ekosistemindeki merkezî konumunu kullanarak hem yerli hem de ABD teknolojilerine bağımlı yabancı aktörleri kapsayan bir ağ gücü uygulamasına dönüşmüştür. Bu, "çatışmanın mantığı aynı kalırken gramerinin ekonomik araçlara kaydığı" jeoekonomik rekabet formuna karşılık gelir (Luttwak, 1990; CSIS, 2024).

Yaptırımların ilk dalgasında (2019) Huawei'nin Entity List'e alınması, ABD'li tedarikçilerin satış kanallarında belirsizlik ve daralma yaratmış; bu durum özellikle yarı iletken, RF bileşenleri, yazılım ve ekipman sağlayıcılarında fırsat maliyeti tartışmasını doğurmuştur. Kongre Araştırma Servisi'nin (CRS) Huawei kısıtlamalarına ilişkin raporu, hem Trump hem de Biden döneminde Huawei ile işlemlere belirli ölçüde lisans verildiğini; toplamda 60 milyar Amerikan Doları düzeyinde işlemin onaylandığına dair tartışmaları aktarırken, yaptırım rejiminin aynı zamanda ABD şirketleri için "ne kadar satış kaybı yaratıyor?" sorusunu gündemde tuttuğunu gösterir (Congressional Research Service, 2022).

Nitekim piyasa ve şirket düzeyi çıktılar bu ikili etkiyi görünür kılar: Örneğin Qualcomm'un kamuya açık finansal açıklamalarında Huawei ile lisans gelirleri düzenlemelerinin bilançoda anlamlı etkiler yarattığı (bazı dönemlerde yüksek tek-seferlik gelir etkisi) açıkça görülmektedir (Qualcomm, 2020). Bu, yaptırımın "Huawei'nin satın alamaması" yanında, ABD firmalarının da satamaması veya lisans düzeni nedeniyle gelir oynaklığı yaşaması anlamına geldiğini

destekler. Ayrıca 2024'te ABD'nin bazı ihracat lisanslarını yenilememesi/geri çekmesi sonrası Intel'in gelir beklentisini aşağı revize etmek zorunda kaldığı yönündeki haberler, yaptırım rejiminin ABD firmaları açısından da doğrudan gelir etkisi yaratabildiğini göstermektedir (Investopedia, 2024).

Bu maliyetin ölçeği üzerine farklı kurumlar farklı tahminler üretmiştir. Boston Consulting Group'un (BCG) yarı iletken sektörüne ilişkin 2020 tarihli raporu, Çin'e yönelik satış kısıtlamalarının sürdürülmesinin ABD'li yarı iletken şirketlerinde ciddi pazar payı ve gelir kayıplarına yol açacağını öngörmektedir. Rapora göre bu kayıplar, kısıtlamaların kapsamına bağlı olarak gelirlerde %16'lık bir azalmadan, daha sert bir kopuş senaryosunda %37'ye varan bir daralmaya kadar genişleyebilmektedir (Boston Consulting Group, 2020). PIIE'nin değerlendirmesi de, ihracat kontrol rejiminin yeniden tasarlanmasının ulusal güvenlik gerekçeleri yanında ABD'li firmalara kayda değer ekonomik maliyetler doğurabileceği argümanını vurgular (PIIE, 2020).

Huawei yaptırımlarının sistemsal etkisinin merkezinde, ABD'nin yalnızca kendi firmalarını değil, ABD teknolojisi kullanan yabancı üreticileri de fiilen yaptırım rejimine dâhil eden düzenleyici kapasitesi yer alır. Özellikle 2020'de FDPR kapsamında getirilen sıkılaştırmalar, ABD menşeli teknoloji/yazılım/ekipman kullanan yabancı üreticilerin Huawei'ye satışını lisansa bağlayarak tedarik zincirinde büyük kırılma yaratmıştır (Federal Register, 2020a). Bu düzenleme sonrası TSMC'nin Huawei'ye yeni sipariş alımını durdurduğuna dair Reuters haberi, yaptırımların ABD sınırları dışına taşan jeoekonomik etkisini somutlaştıran kritik bir eşik olmuştur (Reuters, 2020). Bu durum Farrell ve Newman'ın (2019) "silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık" yaklaşımının öngördüğü biçimde, küresel ekonomik ağların merkezinde yer alan devletlerin kritik boğum noktalarını kontrol ederek ekonomik akışları zorlayıcı güç aracına dönüştürebildiğini göstermektedir.

Bu sonuç, Huawei ile iş yapmanın yalnızca Huawei için değil, küresel ekosistemdeki tedarikçiler için de önemli gelir kalemi olduğu gerçeğini görünür kılar; aynı zamanda ABD'nin ağ merkeziliği sayesinde yaptırımı küreselleştirebildiğini gösterir (CSIS, 2024). Bu mekanizma, "silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık" literatürünün tarif ettiği biçimde, ağın düğüm noktalarını kontrol eden devletin akışları kısıtlayarak zorlayıcı güç üretebilmesiyle uyumludur (Farrell & Newman, 2019).

Sistem düzeyinde "Huawei ile iş yapmamak", küresel teknoloji ağlarında iki yönlü ve birbirini tetikleyen bir dinamik yaratmaktadır. Kısa ve orta vadede ortaya çıkan fırsat maliyeti, Huawei'nin devasa ölçekli alım gücü ve lisans ilişkilerinin kesintiye uğramasıyla somutlaşmakta; bu durum, özellikle yarı iletken ve bileşen tedarikçileri üzerinde ciddi bir gelir baskısı oluştururken kritik Ar-Ge finansman süreçlerini de tartışmaya açmaktadır (Boston Consulting Group, 2020; PIIE, 2020). Öte yandan, kısıtlamaların süreklilik kazanmasıyla tetiklenen orta ve uzun vadeli yapısal kayma, Huawei ve geniş ölçekte Çin ekosistemini alternatif tedarikçilere ve yerli teknoloji kapasitesine yönlendirmektedir (CSIS, 2024). Bu mekanizma, yaptırımların hedef alınan şirketi baskılarken eş zamanlı olarak sistem genelinde tedarikçi ikamesi ve teknolojik ayrışma eğilimlerini kalıcı hale getirdiğini göstermektedir. Neticede yaptırımlar, kısa vadeli operasyonel etkilerin yanı sıra, uzun vadede küresel değer zincirlerinde daha kalıcı adaptasyon ve stratejik yeniden yapılanma eğilimlerinin ortaya çıkmasıyla birlikte değerlendirilebilir.

Bu durum Farrell ve Newman'ın (2019) "silahlandırılmış karşılıklı bağımlılık" yaklaşımının öngördüğü biçimde, küresel ağların merkezinde yer alan devletlerin ekonomik akışları kontrol ederek zorlayıcı güç üretebildiğini göstermektedir. Huawei vakası, küresel teknoloji üretim ağlarının yüksek derecede merkezileşmiş yapısının jeoekonomik rekabet bağlamında nasıl bir stratejik avantaj yaratabildiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte bu tür müdahaleler yalnızca hedef aktör üzerinde değil, aynı zamanda küresel tedarik zincirlerinin yeniden

yapılandırılması ve alternatif teknoloji ekosistemlerinin oluşması gibi uzun vadeli sistemsel sonuçlar da doğurabilmektedir.

7. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma, ABD ile Çin arasında giderek teknoloji merkezli bir nitelik kazanan stratejik rekabeti Huawei'ye yönelik ekonomik ve teknolojik yaptırımlar üzerinden incelemiştir. Huawei vakası, günümüz uluslararası politik ekonomisinde ekonomik yaptırımların yalnızca hedef aktörün davranışını değiştirmeye yönelik klasik bir dış politika aracı olmaktan çıkarak teknolojiye erişim, tedarik zincirleri, dijital altyapı ve üretim kapasitesi üzerinden yürütülen daha kapsamlı bir jeoekonomik rekabet mekanizmasına dönüşebildiğini göstermektedir. Bu çerçevede çalışma boyunca elde edilen bulgular, Huawei'ye yönelik yaptırımların güvenlik, ekonomi ve teknoloji boyutlarının birbirinden bağımsız değil, aynı rekabet sürecinin farklı katmanları olarak değerlendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir.

Araştırmanın temel sorusu olan ABD'nin Huawei'ye yönelik yaptırımlarının ulusal güvenlik kaygılarından mı yoksa küresel teknoloji liderliğini korumaya yönelik daha geniş bir stratejik rekabetten mi kaynaklandığı sorusu bakımından ulaşılan sonuç, bu iki açıklamanın birbirini dışlayan alternatifler olarak ele alınmasının yeterli olmadığıdır. Huawei'nin telekomünikasyon altyapısındaki konumu, veri güvenliği ve Çin devletiyle olası ilişkileri ABD tarafından ulusal güvenlik sorunu olarak değerlendirilmiş ve yaptırım politikasının meşrulaştırılmasında belirleyici bir rol oynamıştır. Bununla birlikte yaptırımların kapsamının yarı iletkenlerden işletim sistemlerine, tasarım yazılımlarından üretim ekipmanlarına ve küresel tedarik ilişkilerine kadar genişlemesi, sürecin ulusal güvenlik boyutunun ötesinde daha geniş bir teknolojik ve jeoekonomik rekabet içerisinde işlediğini göstermektedir. Dolayısıyla Huawei vakasında güvenlik ile stratejik teknoloji rekabeti birbirine alternatif iki motivasyondan ziyade, birbirini besleyen ve yaptırım politikasının farklı boyutlarını oluşturan unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu durum aynı zamanda güvenlikleştirme ile jeoekonomik güç kullanımı arasındaki ilişkiyi görünür hâle getirmektedir. Huawei'nin bir ulusal güvenlik tehdidi olarak çerçevelenmesi, normal ticari ilişkiler içerisinde uygulanması daha güç olabilecek kapsamlı teknoloji kısıtlamalarının siyasi olarak meşrulaştırılmasına zemin hazırlamıştır. Ancak bu söylemin somut bir yaptırım kapasitesine dönüşebilmesi, ABD'nin küresel teknoloji sistemindeki yapısal konumuyla mümkün olmuştur. Yarı iletken tasarımı, üretim ekipmanları, yazılım ve lisanslama gibi kritik alanlarda sahip olunan merkezî konum, ABD'ye kendi ülke sınırlarının ötesindeki ekonomik ve teknolojik ilişkileri de etkileyebilen bir kapasite sağlamıştır. Bu nedenle Huawei vakası, güvenlikleştirmenin yaptırımların siyasi zeminini oluşturduğu, yapısal gücün ise bu siyasetin uygulanabilirliğini sağlayan maddi kapasiteyi sunduğu çok katmanlı bir güç ilişkisini ortaya koymaktadır.

Yaptırımların Huawei üzerindeki ekonomik sonuçları incelendiğinde ise etkinin özellikle yaptırım sonrası ilk dönemde belirginleştiği görülmektedir. Şirketin küresel akıllı telefon pazarındaki konumunun zayıflaması, ileri yarı iletkenlere ve Google ekosistemi gibi kritik teknolojik girdilere erişiminin daralması ve gelirlerinde yaşanan gerileme, ABD'nin küresel teknoloji ağlarındaki merkezî konumunu ekonomik baskıya dönüştürebildiğini göstermiştir. Bununla birlikte sonraki dönemde gelirlerin yeniden yükselişe geçmesi ve şirketin farklı faaliyet alanlarına yönelmesi, yaptırımların etkisinin doğrusal ve değişmez olmadığını da ortaya koymaktadır. Burada yaptırımların Huawei'nin ekonomik performansındaki bütün değişimleri tek başına açıkladığı ileri sürülmemektedir. Küresel piyasa koşulları, şirketin yeniden yapılanması, Çin iç pazarındaki gelişmeler, faaliyet alanlarının çeşitlenmesi ve sektörel rekabet gibi faktörler de şirketin performansında etkili olmuştur. Buna rağmen yaptırım öncesi ve sonrası dönemin birlikte değerlendirilmesi, teknoloji ve tedarik kanallarına erişimin

sınırlandırılmasının Huawei açısından önemli bir ekonomik ve stratejik kırılma noktası oluşturduğunu göstermektedir.

Çalışmanın dikkat çektiği bir diğer husus, yaptırımların yalnızca baskı ve kapasite kaybı üretmemesi, hedef şirket açısından yeni uyum stratejilerini de teşvik edebilmesidir. Huawei'nin yarı iletken alanında yerli tasarım ve üretim kapasitesini geliştirmeye yönelmesi, HarmonyOS ve Huawei Mobil Hizmetleri etrafında alternatif bir yazılım ekosistemi oluşturması ve Ar-Ge faaliyetlerine yüksek düzeyde kaynak ayırmayı sürdürmesi, şirketin dış teknoloji bağımlılıklarını azaltmaya yönelik daha bütünlüklü bir strateji geliştirdiğini göstermektedir. Böylece Huawei, yaptırım sürecinde yalnızca dışarıdan uygulanan baskıya maruz kalan pasif bir aktör olarak kalmamış; değişen koşullara uyum sağlamaya, kritik teknolojilerdeki bağımlılıklarını azaltmaya ve alternatif bir teknoloji ekosistemi oluşturmaya çalışan aktif bir aktöre dönüşmüştür. Bununla birlikte bu dönüşüm maliyetsiz gerçekleşmemiştir. Küresel teknoloji ağlarından kısmen dışlanmak, şirketi daha yüksek Ar-Ge harcamaları yapmaya, mevcut teknolojilere alternatif çözümler geliştirmeye ve tedarik zincirlerini yeniden yapılandırmaya zorlamıştır. Dolayısıyla stratejik uyum, yaptırımların etkisiz kaldığını değil, yaptırımın niteliğinin zaman içerisinde değiştiğini göstermektedir.

Bu noktada Huawei vakasının yaptırım etkinliği bakımından ortaya koyduğu temel sonuç, kısa ve uzun vadeli etkilerin birbirinden ayrılması gerektiğidir. Kısa vadede kritik teknoloji ve tedarik kanallarına erişimin sınırlandırılması Huawei üzerinde güçlü bir baskı oluşturmuş ve özellikle küresel tüketici pazarındaki konumunu zayıflatmıştır. Orta ve uzun vadede ise aynı baskı, teknolojik ikame, yerelleşme, tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırılması ve alternatif ekosistemlerin geliştirilmesi yönündeki eğilimleri güçlendirmiştir. Bu nedenle ekonomik yaptırımların başarısını yalnızca hedef şirketin gelirinde, satışlarında veya pazar payında meydana gelen kısa vadeli değişimlerle ölçmek eksik bir değerlendirmeye yol açmaktadır. Yaptırım politikasının uzun vadeli sonuçlarının anlaşılabilmesi için hedef aktörün uyum kapasitesinin, alternatif teknoloji geliştirme çabalarının ve küresel üretim ağlarında meydana gelen değişimlerin de dikkate alınması gerekmektedir.

Huawei vakası aynı zamanda ekonomik karşılıklı bağımlılığın büyük güç rekabetindeki ikili niteliğini ortaya koymaktadır. Küresel teknoloji ağlarının yoğun biçimde birbirine bağlı olması, ilk aşamada bu ağların merkezinde bulunan aktöre önemli bir baskı kapasitesi sağlamaktadır. Ancak aynı karşılıklı bağımlılık, uygulanan kısıtlamaların yalnızca hedef şirket üzerinde değil, onunla ekonomik ve teknolojik ilişkiler içerisinde bulunan tedarikçiler, üreticiler ve diğer piyasa aktörleri üzerinde de maliyet oluşturmaya neden olabilmektedir. Böylece ekonomik yaptırımlar, hedef aktör üzerinde baskı yaratırken aynı zamanda mevcut tedarik ilişkilerinin yeniden değerlendirilmesine ve alternatif üretim ağlarının geliştirilmesine yönelik teşvikler oluşturabilmektedir. Bu durum, küresel teknoloji ağlarındaki yapısal üstünlüğün önemli bir güç kaynağı olduğunu, ancak bu gücün uzun vadede sınırsız ve maliyetsiz olmadığını göstermektedir.

Çalışmanın literatüre temel katkısı da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Huawei yaptırımlarını yalnızca ulusal güvenlik veya ekonomik rekabet ikiliğine indirgemek yerine çalışma; güvenlikleştirme, jeoekonomik güç kullanımı, küresel ağlardaki yapısal üstünlük, hedef şirket üzerindeki ekonomik etkiler ve stratejik uyum süreçlerini aynı analitik bütün içerisinde değerlendirmiştir. Bu bütüncül yaklaşım, yaptırım sürecinin birbirini takip eden üç temel aşama üzerinden okunabileceğini göstermektedir. İlk aşamada Huawei'nin güvenlik tehdidi olarak çerçevelenmesi yaptırımların siyasi olarak meşrulaştırılmasına katkı sağlamış; ikinci aşamada ABD'nin küresel teknoloji ağlarındaki yapısal konumu bu siyasi tercihin sınır ötesinde uygulanabilmesini sağlamış; üçüncü aşamada ortaya çıkan ekonomik ve teknolojik baskı ise Huawei'nin stratejik uyum ve teknolojik ikame arayışlarının güçlenmesiyle birlikte gelişmiştir. Böylece yaptırımın gerekçesi, uygulanma kapasitesi ve sonuçları birbirinden kopuk

süreçler olmaktan çıkarak aynı jeoekonomik mekanizmanın birbirini tamamlayan aşamaları hâline gelmektedir.

Bu çerçevede çalışmanın ortaya koyduğu özgün değerlendirme, ekonomik yaptırımların etkinliğinin tek boyutlu bir başarı veya başarısızlık ölçütüyle açıklanamayacağıdır. Huawei vakasında yaptırımlar bir taraftan hedef şirket üzerinde ekonomik ve teknolojik baskı yaratırken, diğer taraftan ABD'nin küresel teknoloji ağlarındaki yapısal üstünlüğünü görünür hâle getirmiş; aynı zamanda hedef aktörün teknolojik bağımsızlık ve alternatif ekosistem geliştirme arayışlarının güçlendiği bir ortamla birlikte ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla aynı yaptırım politikası farklı zaman dilimlerinde ve farklı analiz düzeylerinde birbirinden farklı, hatta kısmen karşıt sonuçlar üretebilmektedir. Bu bulgu, ekonomik yaptırımların değerlendirilmesinde yalnızca yaptırımın başlangıçtaki hedeflerine ulaşip ulaşmadığına değil, hedef aktörün zaman içerisinde geliştirdiği tepkilere ve yaptırımın küresel ekonomik yapıda oluşturduğu ikincil sonuçlara da odaklanılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte çalışmanın bulguları tekil vaka tasarımının sınırları içerisinde değerlendirilmelidir. Huawei'nin telekomünikasyon altyapısı, akıllı telefon, yarı iletken ve yazılım ekosistemlerini aynı anda kapsayan özgün konumu, vakayı ABD–Çin teknoloji rekabetini incelemek açısından son derece elverişli kılmakla birlikte, elde edilen sonuçların bütün Çinli teknoloji şirketlerine veya tüm ekonomik yaptırım örneklerine doğrudan genellenmesini sınırlandırmaktadır. Benzer biçimde Huawei'nin yaptırım sonrası ekonomik ve teknolojik dönüşümünün yalnızca ABD politikalarının sonucu olduğu ileri sürülemez. Çalışmada ortaya konulan ilişkiler, tekil vaka ve doküman analizi çerçevesinde değerlendirilmiş olup, farklı şirketleri ve sektörleri kapsayan karşılaştırmalı araştırmalar yaptırımların uzun vadeli etkilerinin hangi koşullarda farklılaştığını daha ayrıntılı biçimde ortaya koyabilir.

Sonuç olarak Huawei vakası, 21. yüzyılda büyük güç rekabetinin giderek teknoloji, üretim ağları ve ekonomik karşılıklı bağımlılık üzerinden şekillendiğini gösteren önemli bir örnek oluşturmaktadır. Ekonomik ve teknolojik ağlardaki merkezî konum, devletlere askerî araçlara başvurmadan rakiplerinin hareket alanını sınırlandırabilecek önemli bir güç kapasitesi sağlamaktadır. Ancak Huawei örneği, bu kapasitenin uzun vadeli sonuçlarının hedef aktörün uyum yeteneğinden bağımsız değerlendirilemeyeceğini de göstermektedir. Kısa vadede etkili bir baskı mekanizması oluşturan yaptırımlar, uzun vadede teknolojik ikameyi, alternatif tedarik zincirlerini ve daha özerk teknoloji ekosistemlerinin oluşumunu teşvik edebilecek sonuçlar doğurabilmektedir. Bu nedenle ABD–Çin teknoloji rekabetinin geleceğinde belirleyici olan yalnızca hangi tarafın mevcut teknolojik üstünlüğe sahip olduğu değil, küresel teknoloji ağlarının nasıl yeniden şekilleneceği ve tarafların bu dönüşüme ne ölçüde uyum sağlayabileceği olacaktır. Huawei vakası bu yönüyle, ekonomik yaptırımların günümüz uluslararası politik ekonomisinde hem güç kullanımının hem de bu güce karşı geliştirilen stratejik adaptasyonun aynı süreç içerisinde gözlemlenebildiği çok katmanlı bir jeoekonomik rekabet biçimine dönüştüğünü ortaya koymaktadır.

Kaynakça

- Allison, G. (2020). The Great Tech Rivalry: China vs the U.S., Harvard Kennedy School Belfer Center Report.
- Alon, I., Zhang, W., & Lattemann, C. (2021). The case for regulating Huawei. *FIIB Business Review*, 10(3), 202–204. <https://doi.org/10.1177/2319714520984666>
- Beaumier, G., & Cartwright, M. (2024). Cross-network weaponization in the semiconductor supply chain. *International Studies Quarterly*, 68(1), sqae003. <https://doi.org/10.1093/isq/sqae003>
- Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016). *War by other means: Geoeconomics and statecraft*. Harvard University Press.
- Boston Consulting Group. (2020). How restricting trade with China could end U.S. semiconductor leadership. https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-How-Restricting-Trade-with-China-Could-End-US-Semiconductor-Mar-2020_tcm9-240526.pdf
- Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27–40. <https://doi.org/10.3316/QRJ0902027>
- Breslin, S. (2021). *China risen: Studying Chinese global power*. Bristol University Press.
- Bu, Q. (2024). Behind the Huawei sanction: National security, ideological prejudices or something else? *International Cybersecurity Law Review*, 5, 263–300. <https://doi.org/10.1365/s43439-024-00112-6>
- Buzan, B., Wæver, O., & de Wilde, J. (1998). *Security: A new framework for analysis*. Lynne Rienner Publishers.
- Congressional Research Service. (2022). U.S. restrictions on Huawei technologies: National security, foreign policy, and economic interests. <https://www.congress.gov/crs-product/R47012>
- Counterpoint Research. (2022). Global smartphone market share. <https://www.counterpointresearch.com/global-smartphone-share/>
- CSIS. (2024). Balancing the ledger: Export controls on U.S. chip technology and China. <https://www.csis.org/analysis/balancing-ledger-export-controls-us-chip-technology-china>
- European Commission. (2020). Secure 5G deployment in the EU - Implementing the Toolbox. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0050>
- Farrell, H., & Newman, A. L. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79. https://doi.org/10.1162/ISEC_a_00351
- Federal Communications Commission. (2020). Protecting against national security threats to the communications supply chain. <https://www.fcc.gov/national-security>
- Federal Register. (2020a). Export Administration Regulations: Amendments to General Prohibition Three (Foreign-Produced Direct Product Rule) and the Entity List (Doc. 2020-10856). <https://www.federalregister.gov/documents/2020/05/19/2020-10856/export-administration-regulations-amendments-to-general-prohibition-three-foreign-produced-direct>
- Federal Register. (2020b). Addition of Huawei Non-U.S. Affiliates to the Entity List, the Removal of Temporary General License, and Amendments to General Prohibition Three (Foreign-Produced Direct Product Rule) (Doc. 2020-18213).

- <https://www.federalregister.gov/documents/2020/08/20/2020-18213/addition-of-huawei-non-us-affiliates-to-the-entity-list-the-removal-of-temporary-general-license-and>
- George, A. L., & Bennett, A. (2005). *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. MIT Press.
- Gerring, J. (2007). *Case Study Research: Principles and Practices*. Cambridge University Press.
- Huawei Consumer Community. (2020). HarmonyOS (HongMeng OS): Everything you need to know. https://consumer.huawei.com/ae-en/community/details/_HarmonyOS-%28HongMeng-OS%29_-Everything-you-need-to-know/topicId-133012/
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2019). 2018 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2020). 2019 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2021). 2020 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2022). 2021 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2023). 2022 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2024). 2023 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2025). 2024 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- Huawei Technologies Co., Ltd. (2026). 2025 Annual Report. Huawei Investment & Holding Co., Ltd.
- IDC. (2018). Worldwide quarterly mobile phone tracker. https://www.idc.com/tracker/showproductinfo.jsp?prod_id=37
- International Telecommunication Union (ITU). (n.d.). 5G – Fifth generation of mobile technologies. <https://www.itu.int/en/mediacentre/backgrounders/Pages/5G-fifth-generation-of-mobile-technologies.aspx>
- Investopedia. (2024). Intel revises revenue guidance after U.S. restrictions on chip sales to China. <https://www.investopedia.com/intel-revises-revenue-guidance-after-us-slaps-new-restrictions-on-chip-sales-to-china-8645214>
- Light Reading. (2022). Huawei 2021 sales decimated by US sanctions. <https://www.lightreading.com/5g/huawei-2021-sales-decimated-by-us-sanctions>
- Lin, X., Zhang, P., Yang, Z., & Chen, S. (2025). US sanctions and corporate innovation: Evidence from Chinese listed firms. *International Review of Economics & Finance*, 98, 103935. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.103935>
- Luttwak, E. (1990). From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. *The National Interest*, 20, 17–23.
- Ministry of Commerce of the People's Republic of China. (2019, May 16). Regular Press Conference of the Ministry of Commerce (May 16, 2019). https://english.mofcom.gov.cn/News/PressConference/art/2019/art_f7f1a5ec0a2345f5ab27a4abc162b210.html

- Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. (2023, September 8). Foreign Ministry Spokesperson Mao Ning's Regular Press Conference on September 8, 2023. https://www.mfa.gov.cn/eng/xw/fyrbt/lxjzh/202405/t20240530_11347595.html
- Naughton, B. (2021). The rise of China's industrial policy. Stanford University Press.
- OECD. (2019). Main science and technology indicators. <https://www.oecd.org/sti/msti.html>
- Peng, Y. (2025). Can U.S. sanctions truly hinder the rise of China's semiconductor industry? An analysis from the perspective of "Creative Insecurity". Chinese Political Science Review. <https://doi.org/10.1007/s41111-025-00282-6>
- PIIE. (2020). How Trump's export curbs on semiconductors and equipment hurt U.S. companies. <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/how-trumps-export-curbs-semiconductors-and-equipment-hurt>
- Qualcomm. (2020). Qualcomm announces fourth quarter and fiscal 2020 results. https://s204.q4cdn.com/645488518/files/doc_financials/2020/q4/QCOM-9-27-20-ER-EX-99-1.pdf
- RCR Wireless. (2019). Arm suspends business with Huawei due to U.S. export ban. <https://www.rcrwireless.com/20190524/business/arm-suspends-business-huawei-export-ban-huawei>
- Reuters. (2019a). Exclusive: Google suspends some business with Huawei after Trump blacklist-source. <https://www.reuters.com/article/world/exclusive-google-suspends-some-business-with-huawei-after-trump-blacklist-sou-idUSKCN1SP0N7/>
- Reuters. (2019b). Chips are down: Huawei U.S. blacklisting knocks semiconductor stocks. <https://www.reuters.com/article/us-huawei-tech-usa-chipmakers/chips-are-down-huawei-u-s-blacklisting-knocks-semiconductor-stocks-idUSKCN1SQ0KY/>
- Reuters. (2020). TSMC stops new Huawei orders after U.S. restrictions—Nikkei. <https://www.reuters.com/article/business/tsmc-stops-new-huawei-orders-after-us-restrictions-nikkei-idUSKBN22U0IS/>
- Reuters. (2021). Huawei revenue drops 29% as its consumer growth engine stutters. <https://www.reuters.com/business/media-telecom/huawei-revenue-drops-29-its-consumer-growth-engine-stutters-2021-08-06/>
- Reuters. (2023). Teardown of Huawei's new phone shows China's chip breakthrough. <https://www.reuters.com/technology/teardown-huaweis-new-phone-shows-chinas-chip-breakthrough-2023-09-04/>
- Reuters. (2024). Apple's China smartphone shipments drop 6.7% as Huawei surges, data shows. <https://www.reuters.com/technology/huaweis-china-smartphone-shipments-leap-while-apple-share-dips-2024-07-25/>
- Reuters. (2025a). Huawei chairman says 2024 revenue exceeded \$118 bln. <https://www.reuters.com/technology/huawei-chairman-says-2024-revenue-exceeded-118-bln-2025-02-05/>
- Reuters. (2025b). Huawei's new laptop uses older China-made chip, US curbs stall SMIC, report shows. <https://www.reuters.com/world/china/huaweis-new-laptop-uses-older-china-made-chip-us-curbs-stall-smic-report-shows-2025-06-23/>
- Schmalz, S. (2025). Varieties of digital capitalism and the US–China rivalry: The rise of competing technological spheres. Critical Sociology, 51(4–5), 867–886. <https://doi.org/10.1177/08969205241291645>

- Scholvin, S., & Wigell, M. (2018). Power politics by economic means: Geoeconomics as an analytical approach and foreign policy practice. *Comparative Strategy*, 37(1), 73–84. <https://doi.org/10.1080/01495933.2018.1419729>
- Segal, A. (2016). *The hacked world order: How nations fight, trade, maneuver, and manipulate in the digital age*. Public Affairs.
- Strange, S. (1994). *States and markets: An introduction to international political economy*. Continuum.
- TechInsights. (2023). TechInsights finds SMIC 7nm (N+2) in Huawei mate 60 pro. <https://www.techinsights.com/blog/techinsights-finds-smic-7nm-n2-huawei-mate-60-pro>
- The State Council of the People's Republic of China. (2026, March 5). China to make breakthroughs in core technologies, achieve sci-tech self-reliance. https://english.www.gov.cn/2026special/2026npcandcpcc/202603/05/content_WS69a8f206c6d00ca5f9a098b2.html
- The Verge. (2019a). Google pulls Huawei's Android license. <https://www.theverge.com/2019/5/19/18631558/google-huawei-android-suspension>
- The Verge. (2019b). ARM cuts ties with Huawei, threatening future chip designs. <https://www.theverge.com/2019/5/22/18635326/huawei-arm-chip-designs-business-suspension>
- The Verge. (2024). Huawei's Mate 70 smartphones will run its new Android-free OS. <https://www.theverge.com/2024/11/26/24306370/huawei-mate-70-pro-plus-android-google-harmonyos-next>
- Triolo, P., & Allison, K. (2018). The geopolitics of 5G. Eurasia Group Report. <https://www.eurasiagroup.net/live-post/the-geopolitics-of-5g>
- Triolo, P., & Allison, K. (2020). The geopolitics of semiconductors. Eurasia Group Report. <https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Geopolitics-Semiconductors.pdf>
- Tse, Y. K., Dong, K., Sun, R., & Mason, R. (2024). Recovering from geopolitical risk: An event study of Huawei's semiconductor supply chain. *International Journal of Production Economics*, 275, 109347. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109347>
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security. (2019). Addition of Huawei to the entity list. <https://www.federalregister.gov/documents/2019/05/21/2019-10616/addition-of-entities-to-the-entity-list>
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security. (n.d.). § 744.16 Entity List. Export Administration Regulations. <https://www.bis.gov/ear/title-15/subtitle-b/chapter-vii/subchapter-c/part-744/ss-74416-entity-list>
- U.S. Department of Homeland Security. (2019). Assessing the risks of Chinese telecommunications equipment. <https://www.dhs.gov/publication/chinese-telecommunications-risks>
- U.S. House Intelligence Committee. (2012). Investigative report on the U.S. national security issues posed by Huawei and ZTE. [https://intelligence.house.gov/sites/intelligence.house.gov/files/documents/huawei-zte%20investigative%20report%20\(final\).pdf](https://intelligence.house.gov/sites/intelligence.house.gov/files/documents/huawei-zte%20investigative%20report%20(final).pdf)
- Wæver, O. (1995). Securitization and desecuritization. In R. Lipschutz (Ed.), *On security* (pp. 46–86). Columbia University Press.
- Xinhua. (2023). Update: Huawei sees slight growth in 2022 revenue. <https://english.news.cn/20230331/7016234e9bd6481fb4cbe48f3f1d1299/c.html>

- Yole Group. (2024). Huawei Mate 60 Pro: what about the HiSilicon 9000s SoC?. <https://www.yolegroup.com/press-release/huawei-mate-60-pro-what-about-the-hisilicon-9000s-soc/>
- Zhang, K. H. (2024). Geoeconomics of US-China tech rivalry and industrial policy. Asia and the Global Economy, 4(2), 100098. <https://doi.org/10.1016/j.aglobe.2024.100098>

Yazım Kuralları

1. Bankacılar dergisinde yayımlanmak üzere gönderilecek makaleler, word formatında arial yazı karakterinde, 11 punto ile tek aralıklı ve paragraflar arasında bir satır boşluk bırakılmak üzere Türkçe yazılmalıdır.
2. Kapak sayfasında, yazının başlığı, yazar(lar)ın bağlı bulundukları kuruluşlar ve ünvanları, iletişim kurulacak yazarın adı ve iletişim bilgileri bulunmalıdır.
3. Makalenin ilk sayfasında makalenin adı, öz/ abstract (en fazla 250 kelime), en az üç tane anahtar kelime Türkçe ve İngilizce olarak yazılmalı ve makaleye uygun JEL sınıflama numaraları verilmelidir. (http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)
4. Yazı içinde kullanılan birinci düzey, ikinci ve üçüncü düzey başlıklar koyu harflerle yazılmalıdır. Başlıklar ile izleyen metin arasında bir satır boşluk verilmelidir. Başlıklardan sonra paragraf başı yapılmalıdır.
5. Yazı içinde yer alan tablo ve şekiller arial yazı karakterinde 10 punto ile hazırlanmalı, başlık ve sıra numarası verilmeli, kaynakları ise alta yazılmalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir.
6. Dipnotlar atlama yapılmadan numaralandırılmalı ve ayrı bir sayfada "Dipnotlar" başlığı altında toplanmalıdır.
7. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır.
8. Metinde gönderme yapılan veya yapılmayan tüm kaynaklar, kaynakçada yer almalıdır. Kaynaklar ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır.
9. Metin içi gönderme, dipnotlar ve kaynakça belirtilen kurallar çerçevesinde ve American Psychological Association (APA) (<http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>) sistemine göre yapılmalıdır.

Kaynakça ve Gönderme Örnekleri

Bir ve Birden Fazla Yazarlı Kitaplar

Arıcan, E., Yücememiş, B.T, Karabay, M.E. ve Işıl, Gökhan (2011). *Türk Bankacılık Sektöründe Ölçek Ekonomileri ve Rekabet Gücü Maliyet Etkinliği ve Ölçek Ekonomilerine İlişkin Bir Uygulama*. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
İlk Gönderme (Arıcan, Yücememiş, Karabay ve Işıl, 2011, s. 78)
İkinci ve Sonraki Göndermeler (Arıcan ve diğerleri, 2011, s.80)

Tüzel Kuruluş Tarafından Yayımlananlar

Türkiye İstatistik Kurumu. (2009). *Türkiye istatistik yılı*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
İlk Gönderme (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2009, s.27)
İkinci ve Sonraki Göndermeler (TÜİK, 2009, s.38)

Çeviri Kitaplar

Sicilia, D.B ve Cruikshank, J.L. (2000). Greenspan Etkisi: Dünya Piyasalarını Harekete Geçiren Sözler (E. Salman, Çev.). İstanbul: Literatür Yayıncılık (Orijinali 2000 yılında yayımlanmıştır).
Gönderme (Sicilia ve Cruikshank, 2000, s.78)

Kitaptan Bir Bölüm

Esen, H. (2009) Kart Çıkarıcı Kuruluşların Yükümlülükleri. T.Ö. Kiraz (Yay. Haz.). *5464 Sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanununun Değerlendirilmesi ve Uygulamadan Doğan Sorunlar* içinde (ss.21-47). İstanbul: Akademi.

Makaleler

Birgili, E., Tuna, G. ve Tuna V.E. (2011). Portföy Seçiminde Riski Sevmeyen Yatırımcılar İçin Hisse Senedinin Ait Olduğu Sektör ve İlgili Firmanın Kuruluş Tarihi Önemli midir? . *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 48(558), 23-35.

İnternet adresleri

Tuna, K. (2005), "Bankacılık Kanununda Kurumsal Yönetim", 20 Mayıs 2006 tarihinde <http://bsy.marmara.edu.tr/TR/konferanslar/2005/2005tebligleri/9.doc> adresinden erişildi.
Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2011) "İnteraktif Aylık Bülten Ağustos 2011" 20 Ekim 2011 tarihinde <http://ebulten.bddk.org.tr/AylikBulten/Basit.aspx> adresinden erişildi.



Kültür Mahallesi, Nispetiye Caddesi,
Akmerkez No: 56 İç Kapı No: 24
Beşiktaş / İstanbul
Tel: 0212 282 09 73 Faks: 0212 282 09 46
tbb@tbb.org.tr www.tbb.org.tr