T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI İLİŞKİLER ANABİLİM DALI

AVRUPA BİRLİĞİ SİYASETİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER BİLİM DALI

NAFTA VE AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ, MEKSİKA, KANADA ANLAŞMASI'NIN KUZEY AMERİKA'DA SERBEST TİCARETE ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

OZAN CAN ALTUN

KOCAELİ 2020

T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI İLİŞKİLER ANABİLİM DALI

AVRUPA BİRLİĞİ SİYASETİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER BİLİM DALI

NAFTA VE AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ, MEKSİKA, KANADA ANLAŞMASININ KUZEY AMERİKA'DA SERBEST TİCARETE ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

OZAN CAN ALTUN

DOÇ. DR. MEHLİKA ÖZLEM ULTAN

KOCAELİ 2020

T.C. KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI İLİŞKİLER ANABİLİM DALI

AVRUPA BİRLİĞİ SİYASETİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER BİLİM DALI

NAFTA VE AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ, MEKSİKA, KANADA ANLAŞMASININ KUZEY AMERİKA'DA SERBEST TİCARETE ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan: Ozan Can ALTUN

Tezin Kabul Edildiği Enstitü Yönetim Kurulu Karar ve No: 22.01.2020/2

Jüri Başkanı: Doç. Dr. Mehlika Özlem ULTAN

Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Didem SAYGIN

Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Arda ERCAN

KOCAELİ 2020

ÖNSÖZ

Bu çalışmada, ABD, Kanada ve Meksika'nın dahil olduğu ve Kuzey Amerika'da ilk kez bu üç ülkeyi de kapsayan bir serbest ticaret bölgesi kuran NAFTA anlaşmasının müzakere süreci, ülkelerin anlaşmaya katılma nedenleri, anlaşma hükümleri, anlaşmanın ülke ve bölge ekonomi politiği üzerindeki etkileri ve nihayetinde yapılan yeniden müzakereler sonucunda USMCA ile NAFTA anlaşmasında yapılan değişiklikler ve bölge ve üye ülkeler üzerinde yaratacağı muhtemel etkiler analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmanın hazırlanmasında bana her türlü desteği veren değerli hocam ve tez danışmanım Doç. Dr. Mehlika Özlem Ultan'a, tez çalışmasına beraber başladığımız fakat çeşitli sebeplerden ötürü devam edemediğimiz eski tez danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Serdar Örnek'e, kaynak temini noktasında Toronto'da bana yardımcı olan Mia Kaneko'ya ve yakın dostum Mesut Burak Reyhan'a tez yazım süresince verdiği manevi destek için teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca öğrenim hayatım boyunca her zaman yanımda olan sevgili aileme minnettarım.

OZAN CAN ALTUN

İstanbul, Aralık 2019

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ ii
İÇİNDEKİLER iii
ÖZET v
ABSTRACT vi
KISALTMALAR LİSTESİ vii
GRAFİK LİSTESİ viii
ŞEKİL LİSTESİ ix
TABLO LİSTESİ x
GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM

1.NAFTA'NIN KURULUŞ NEDENİ VE TARİHİ GELİŞİMİ 4
1.1.NAFTA'NIN NİTELİĞİ 4
1.1.1. NAFTA'nın İdeolojik Altyapısı: Liberalizm ve Neoliberalizm **8**
1.2 NAFTA ÖNCESİ BÖLGEDEKİ DİĞER ÖRGÜTLENMELER 10
1.2.1. ABD- Kanada Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA) **10**
1.3. NAFTA'NIN KURULMA AŞAMASINDA ÜLKELERİN KATILMA NEDENLERİ 12
1.3.1. ABD'nin NAFTA'ya Bakışı **13**
1.3.2. Kanada'nın NAFTA'ya Bakışı **14**
1.3.3. Meksika'nın NAFTA'ya Bakışı **16**
1.4 ANLAŞMANIN İMZALANMA VE ONAY SÜRECİ 23
1.5 ÜYE ÜLKELERDE NAFTA KARŞITI GÖRÜŞLER 25
1.5.1. ABD'de NAFTA'ya Eleştiriler **26**
1.5.2. Kanada'da NAFTA'ya eleştiriler **28**
1.5.3. Meksika'da NAFTA'ya eleştiriler **29**
1.6. NAFTA VE DİĞER ANLAŞMALAR ARASINDAKİ İLİŞKİLER 29

İKİNCİ BÖLÜM

2.NAFTA HÜKÜMLERİ VE ORGANLARI 34
2.1. NAFTA HÜKÜMLERİ 34
2.1.1. NAFTA Hükümlerine Genel Bakış **34**
2.1.1.1. Ticaret Bariyerlerinin Kaldırılması **35**
2.1.1.2. Endüstriden Ticaret Engellerinin Kaldırılması **35**
2.1.1.2.1. Otomotiv Sektörü **35**
2.1.1.2.2. Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü **36**

2.1.1.2.3. Tarım Sektörü **37**
2.1.2. Diğer Hükümler **38**
2.1.1.Yabancı Yatırımlar **38**
2.1.2. Finansal Hizmetlerin Ticareti Liberalizasyonu **39**
2.1.3. Anlaşmazlıkların Çözümü **40**
2.1.4.Fikri Mülkiyet Hakları **41**
2.1.5. Enerji Ticareti **41**
2.2. NAFTA'NIN ORGANLARI 42
2.2.1. Serbest Ticaret Komisyonu **43**
2.2.2. Sekretarya **45**

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.NAFTA'NIN ÜYE ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE NAFTA'NIN YERİNİ USMCA'YE BIRAKMASI **47**
3.1. NAFTA'NIN ÜYE ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ 47
3.1.1. NAFTA'nın ABD Üzerindeki Etkileri **52**
3.1.1.1. ABD Endüstrisi ve Tedarik Zincirleri **55**
3.1.1.2. Otomotiv Sektörü **56**
3.1.2. NAFTA'NIN Meksika Üzerindeki Etkileri **56**
3.1.3. NAFTA'nın Kanada Üzerindeki Etkileri **63**
3.2. USMCA'NIN İMZALANMA SÜRECİ 65
3.3. USMCA ile NAFTA'DA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER 67
3.3.1. Otomotiv Sektöründe Menşe Kuralları **68**
3.3.2.Tarım sektörü **69**
3.3.3. Anlaşmazlıkları Önleme Mekanizması **69**
3.3.4. Fesih Maddesi **70**
3.3.5. Elektronik Ticaret **70**
3.4. USMCA'NIN MUHTEMEL SONUÇLARI 71
3.5. ANLAŞMANIN GELECEĞİ 76
SONUÇ **79**
KAYNAKÇA **85**
ÖZGEÇMİŞ **91**

ÖZET

Ticaret, uluslar arasındaki en eski ve en önemli bağdır. Gerçekten de ticaretin yaşanan savaşlarla birlikte uluslararası ilişkilerin gelişmesinde ve bugünkü noktaya gelmesinde yadsınamaz bir rolü bulunmaktadır. Günümüzün karşılıklı bağımlı küresel piyasa ekonomisi uluslararası ticaretin önemini artırmaktadır. Bu bağlamda özellikle serbest ticaret anlaşmalarına öncelik veren devletler teknoloji, rekabet ve verimlilikteki avantajlar nedeniyle büyüme oranlarını diğer devletlere kıyasla daha kolay artırabilmektedir.

500 milyonluk nüfusuyla Küresel ekonomik hasılanın %28'ini tek başına oluşturan NAFTA; ABD, Kanada ve Meksika'dan meydana gelen bölgesel serbest ticaret bloğudur. Kuzey Amerika'da 20 milyon istihdamın doğrudan ilişkili olduğu ve her üç taraf için de önem arz eden NAFTA'nın yeniden müzakerelere açılması Kuzey Amerika'da belirsizlik ortamı yaratmıştır. Tarafların geçtiğimiz yıl nihai anlaşmaya varması bölge ekonomisi ve şirketler açısından rahatlamaya neden olmuştur.

Bu çalışmada, NAFTA'nın tarihsel süreci, hükümleri ve anlaşmanın üye ülkeler üzerindeki etkileri incelenmiş ve yakın tarihte güncellenen anlaşmanın muhtemel sonuçları ve anlaşmanın geleceği analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: NAFTA, USMCA, Serbest Ticaret Bölgesi, Kanada, ABD Meksika

ABSTRACT

Trade is the earliest and most important tie between nationIndeed, trade with the battles that have been experienced, has an undeniable role in the development of international relations to the point where it is today. Today's interdependent global market economy has increased the importance of international trade. In this regard, nations which prioritize free trade agreements can increase their growth rates more easily than other nations thanks to, advances in technology, competitive advantage, and greater efficiency.

With a population of 500 million, NAFTA accounts for 28 percent of global economic output alone; it is a regional free trade bloc consisting of the USA, Canada and Mexico. There are 20 million jobs in the countries related to NAFTA. The renegotiations caused uncertainty across the North American continent. When parties reached a final agreement provided relief for both the regional economy and also for the firm

In this study, NAFTA's historical background, provisions, and NAFTA's impacts on member nations are examined, and feasible outcomes and the future of the newly revised agreement are analyzed.

Key Words: NAFTA, USMCA, Free Trade Area, Canada, USA, Mexico

KISALTMALAR LİSTESİ

NAAEC: Kuzey Amerika Çevresel İş birliği Anlaşması (North American Agreement on Environmental Cooperation)

NAALC: Kuzey Amerika İşçi İş birliği Anlaşması (North American Agreement on Labour Cooperation)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)

FTAA: Free Trade Area of America (Amerika Serbest Ticaret Bölgesi)

CEC: The Commission for Environmental Cooperation (Çevresel İş birliği Komisyonu)

NAFTA: North American Free Trade Agreement (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması)

FTA: Free Trade Area (Serbest Ticaret Alanı)

LAFTA: Latin American Free Trade Association (Latin Amerika Serbest Ticaret Birliği)

USMCA: United States- Mexico- Canada Agreement (ABD-Meksika-Kanada Anlaşması)

CPTPP: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) Kapsayıcı ve İlerici Transpasifik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı

TPP: Trans-Pacific Partnership (Trans- Pasifik Ortaklığı)

CETA: The Comprehensive Economic and Trade Agreement (Kapsamlı Ekonomik ve Ticaret Anlaşması)

MERCOSUR: Southern Common Market (Güney Ortak Pazarı)

CUSFTA: Canada- United States Free Trade Agreement (Kanada- ABD Serbest Ticaret Anlaşması)

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: Dünya Gayri Safi Yurt içi Hasılası (%)

Grafik 2: Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının Dünya İhracat Ticaretindeki Payı, 1995-2014 (%)

Grafik 3: İhracat Artış Oranı

Grafik 4: 1994 ve 2018 yılları arasında ABD'de NAFTA Üyesi Ülkelerden Yapılan Doğrudan Yabancı Yatırımlar

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: NAFTA Ofisleri

Şekil 2: NAFTA'nın Örgütsel Yapısı

Şekil 3: ABD'nin Dış Ticaret Açığı

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: NAFTA Öncesi ve Sonrası Dönemde İthalat ve İhracatın Artış Hızı (%)

Tablo 2: NAFTA Öncesi ve Sonrası Dönemde Gsyih ve Yatırımların artış hızı (%)

GİRİŞ

Milletler arasındaki ilişkilerin gelişmesinde ticaretin geçmişten günümüze büyük bir rolü olmuştur. Hızla küreselleşen dünyada uluslararası ticaretin önemi önümüzdeki dönemlerde de artmaya devam edecektir. Serbest ticaretin sağladığı ekonomik avantajların farkına varan ülkeler bu tür ticaret anlaşmalarının sayısını artırmaya çalışmaktadır. Bölgesel serbest ticaret anlaşmaları imzacı devletlere istediği ülkelerle ticaret yapma imkânı verirken[1] aynı zamanda ülkelerin bulunduğu bölge için de korumacı tedbirler içermektedir. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nın (NAFTA) imzalandığı dönemde bile oldukça önemli olan uluslararası ticaret, teknolojik gelişmelerle birlikte eskiye kıyasla çok daha önemli hale gelmiştir. Bölgesel anlaşmalar genellikle ihtiyaç sonucu sistemin kendiliğinden oluşturduğu yapılardır. NAFTA gibi gerçekten başarılı olan bölgesel anlaşmaların hepsi doğal partnerlerle yapılan ve kendiliğinden gelişen anlaşmalardır.

Başlangıcından itibaren cesur, yenilikçi, riskli ve tartışmalı olarak nitelendirilen NAFTA anlaşması, küreselleşmenin derinlik kazanmasıyla, yıllar içerisinde kendinden sonraki iki ve çok taraflı serbest ticaret anlaşmaları için Asya, ABD ve AB arasındaki Atlantik ötesi ticarette ve yatırım ortaklıklarında kapsamlı bölgesel öneriler içeren ekonomik ortaklık modeli olarak kullanılmıştır (Ozarow, 2016: 765). NAFTA, serbest ticaretin çok taraflı yapılması gerektiğini öne süren günümüz düşünce akımına karşı gelmiştir. Yapıldığı dönemde nasıl müzakere edileceği, ne gibi sonuçlarının olacağı ve kongreden nasıl geçirileceği konularında yapılan tartışmaların yanı sıra, siyasi açıdan da riskler taşıdığı düşünülmekteydi (Boskin, 2014: 4).

1987'de imzalanan Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA) NAFTA'nın önemli bir öncülüydü. CUSFTA anlaşması sonrasında sırada ABD ve Meksika arasında yapılacak bir serbest ticaret anlaşması olduğu yorumları yapılmıştır. Dönem itibariyle sayıları oldukça az olan serbest ticaret anlaşmaları; günümüzde oldukça artış göstermiştir. Eski sömürgelerle yapılan anlaşmalar dışında gelişmiş bir

[1] USMCA anlaşması ile piyasa ekonomisi olmayan ülke ile ticaret anlaşması yapmadan önce diğer ülkelere bildirim yapma yükümlülüğü getirilmektedir.

ekonomi ile gelişmekte olan bir ekonomi arasında yapılmış herhangi bir büyük serbest ticaret anlaşması bulunmuyordu. Bu yönüyle NAFTA gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında şimdiye kadar yapılmış ilk büyük serbest ticaret anlaşması olma özelliğini taşımaktadır. Üç büyük ticaret bloğundan birisi olan NAFTA, satın alma gücü açısından ise dünyanın en büyük bloğu olarak bilinmektedir.

17 Aralık 1992'de imzalanan ve 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe giren NAFTA ile serbest ticaret anlaşması yapılarak tarifelerin kademeli olarak tamamen, tarife dışı engellerin ise önemli ölçüde kaldırılması hedeflenmiştir. Bu çalışma kapsamında, NAFTA anlaşması ile başlayan ve daha sonra 30 Kasım 2018 tarihinde imzalanan USMCA anlaşması ile güncellenen Kuzey Amerika ticaretinde yaşanan değişimlerin incelenmesi hedeflenmiştir.

Müzakerelerinden, anlaşmanın üye ülkeler üzerindeki sonuçlarına kadar geniş bir yelpazede incelenen NAFTA anlaşması bu tezin yazımı sırasında başlayan ve oldukça uzun süren USMCA müzakereleri sonuçlanıncaya kadar beklenmiş ve yapılan yeni anlaşma henüz yürürlüğe girmemiş olsa da bu anlaşmanın da en azından çalışmaya dahil edilerek Kuzey Amerika ticareti için önemli olabilecek son gelişmelerin çalışmaya eklenerek tezin güncel kalması için çaba gösterilmiştir.

Bu çalışma NAFTA ve "yeni NAFTA" olarak nitelendirilen USMCA anlaşmasının Kuzey Amerika ticaretine ve taraf ülkelerin ekonomik olarak gelişmelerine etkisi ve bu serbest ticaret anlaşmasının bölge ticaretine ne tür bir katkı sağladığı sorusuna cevap bulmayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmada kullanılan basılı eserlerin büyük bir çoğunluğu Toronto Halk Kütüphanesi ve Toronto Üniversitesi aracılığıyla temin edilmiş ve bu kaynaklardan yararlanılmıştır. Tezin özellikle son bölümü olan müzakerelerin yeniden başlaması ve USMCA anlaşması ile ilgili olan kısım henüz çok güncel bir konu olduğu için basılı eserler kullanılamamış fakat olabildiğince makaleler, dergiler, raporlar ve üye ülkelerin ticaret temsilciliklerinin güncel yayınlarından yararlanılmıştır. Bu tez çalışmasında kullanılan kaynakların %90'ı İngilizce, %10'u Türkçe kaynaklardan oluşmaktadır.

Bu çalışma üç bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde NAFTA öncesi dönemde bölge ülkelerinin ve bölgenin ekonomi politik durumu üzerinde durulmuş, anlaşma neoliberal düşünceler ile desteklenmiş ve NAFTA anlaşmasının oluşturulmasının arka planı açıklanmıştır. İkinci bölümde NAFTA'nın hükümleri, organları ve serbest ticaret anlaşmasının üye ülkeler üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Üçüncü ve son bölümde ise her üç üye ülkede de onaylanmasıyla NAFTA'nın yerini alacak olan USMCA anlaşması ile NAFTA anlaşması üzerinde yapılan değişiklikler ve anlaşmanın muhtemel sonuçları üzerinde durulmuş, anlaşmanın geleceği üzerine yorumlar yapılarak gelecekte bu konuda hazırlanacak çalışmalara rehber olma görevini üstlenecek bir çalışma ortaya çıkması amaçlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.NAFTA'NIN KURULUŞ NEDENİ VE TARİHİ GELİŞİMİ

Bu bölümde, ekonomik anlamda dünyanın en önemli uluslararası örgütlerinden biri olan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nın (NAFTA) ortaya çıkışı öncesinde Kuzey Amerika kıtasına hâkim olan konjonktür incelenecektir. Ayrıca Kanada, ABD ve Meksika'nın NAFTA'ya bakış açısı ele alınacak ve taraf ülkelerde anlaşmaya yönelik karşıt görüşler değerlendirilecektir.

1.1. NAFTA'NIN NİTELİĞİ

Bu bölümde, NAFTA'nın niteliği ve anlaşmanın yapılma amaçlarına dair genel bilgi verilmeye çalışılacaktır. Ayrıca bu bölümde NAFTA'nın dünya ticaretindeki yeri hakkında fikir edinmek amacıyla diğer anlaşmalarla benzer ve farklı yönleri ele alınacak ve NAFTA'nın, ideolojik altyapısı neoliberalizm çerçevesinde ele alınacaktır.

NAFTA'nın da dâhil olduğu iktisadi bütünleşme biçimlerinden biri olan Serbest Ticaret Bölgesi (Free Trade Area) ile taraflar arasında ticareti kısıtlayan ithalat vergileri ve kotalar gibi miktar kısıtlamaları ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. Bu şekilde bölge ülkeleri arasında mal ticaretinde ortak bir piyasa oluşturulmaktadır. Fakat bu iktisadi bütünleşme biçiminde oluşan ortak piyasa, üretim faktörlerinin serbest dolaşımına imkân vermemektedir (Bayraktutan, 2013: 15).

Geçmişten günümüze bölgesel ve uluslararası çapta birçok ekonomik bütünleşme örgütü oluşturulmuş olmasına rağmen bunlardan sadece birkaçı dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olmuştur. Özellikle ekonomik arenada dünya milli gelirinin, NAFTA, AB ve APEC olarak sayabileceğimiz örgütlere üye ülkelerde üretilmesi bile tek başına bu örgütlerin önemini ortaya koymaktadır (Üzümcü ve Dikkaya, 2007: 41).

Türkçe açılımı Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması olan NAFTA (North American Free Trade Agreement), üç üye ülkesi ile Kuzey Amerika kıtasında tercihli ticaret alanı yaratan bir uluslararası bölgesel ekonomik örgütlenmedir. Bir başka ifadeyle NAFTA, Kuzey Amerika kıtasında bulunan, iki gelişmiş (ABD ve Kanada) ve bir gelişmekte olan ülkenin (1980'lerden itibaren dış ticaretini liberalleştirmeye çalışan Meksika) bir araya gelerek bir ticaret bölgesi kurma girişimidir (Arı, 2004: 2).

Serbest ticaret anlaşması olarak nitelendirilen NAFTA, herhangi bir gümrük birliği düzenlemesi getirmemektedir. Başka bir deyişle, NAFTA ülkeleri, NAFTA üyesi olmayan üçüncü ülkelere karşı kendi gümrük tarifelerini uygulamakta serbesttir. Bu sebeplerle NAFTA kısıtlı bir ekonomik bütünleşme modeli olarak anılmaktadır.

NAFTA üye ülkeler için hem yeni umutlar yeşertmiş hem de korku fırtınası yaratmıştır. Meksikalılar gelişmekte olan bir ülkeden gelişmiş ülke sınıfına yükselmeyi umarken; Kanadalılar anlaşmanın ABD'nin kereste ürünlerinde gümrük vergileri uygulamasını durdurmayı ve ihtilafların çözülmesi mekanizmasına rıza göstermesini beklemiş, ABD ise bu anlaşma vasıtasıyla kaçak göçmenlerin Meksika'dan ABD'ye doğru olan göç dalgasını durdurmayı amaçlamıştır (Pastor, 2011: 7).

NAFTA, Avrupa Birliği gibi ekonomik ve siyasi temellere dayalı oluşturulmuş bir örgüt değildir. NAFTA üye ülkeleri kendi para birimlerini kullanmaktadır ve üye ülke vatandaşlarının Avrupa Birliği'nde olduğu gibi Birlik içerisinde serbest dolaşımı gibi bir durum söz konusu değildir. NAFTA, Avrupa Birliği gibi ulus üstü yapıya sahip bir örgüt olmadığı için içerisinde Avrupa Birliği'nde olduğu gibi örgütü ve Avrupa Birliği'nde yaşayan vatandaşları temsil eden Avrupa Parlamentosu gibi bir yapı da bulunmamaktadır. NAFTA'yı oluşturan ülke sınırları içerisinde üye ülke vatandaşlarının serbest dolaşımı konusu bilinçli olarak NAFTA dışında bırakılmıştır. Bunun nedeni ise Kanada ve ABD'nin siyasi ve ekonomik şartlarının Meksika'nınkinden farklı olmasıdır. ABD ve Kanada'nın sınırların açık olması konusunda düzenleme yapmak istemediği açıktır. Tahmin edileceği gibi bu konunun anlaşma dışında bırakılması ile Meksika'dan ABD ve Kanada'ya muhtemel göç dalgası önlenmek istenmiştir (Pinto-Leon, 2011: 27-28).

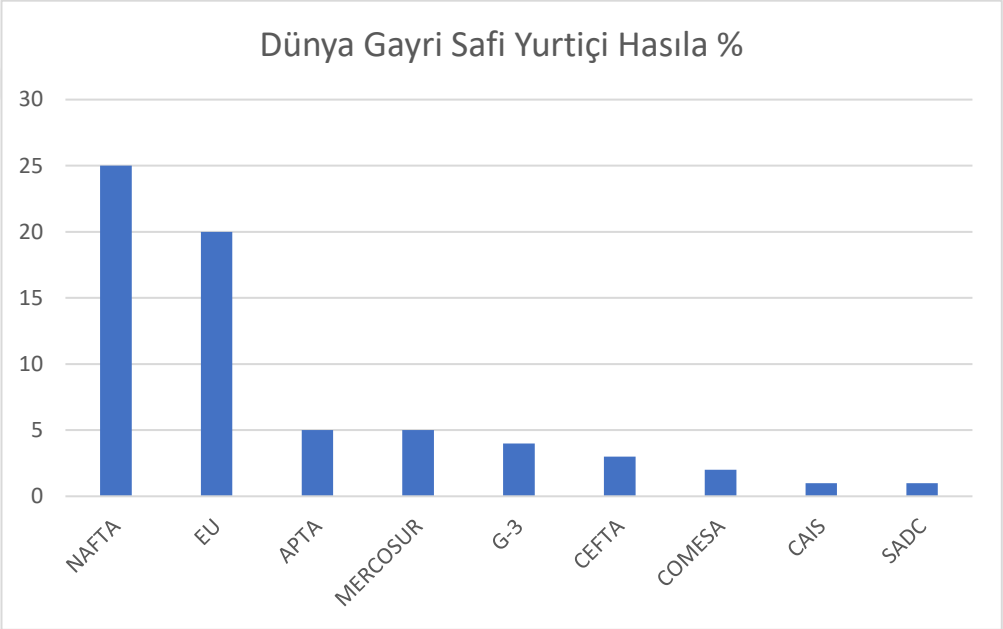
NAFTA'nın dikkat çekici bir özelliği de farklı gelişmişlik ve ekonomik göstergelere sahip ülkelerin bir araya gelerek oluşturduğu bir bütünleşme hareketi olmasıdır (Balkır, 2010: 450). NAFTA'nın bu özelliğini Avrupa Birliği'nden örnek vererek kıyaslamak gerekirse, Avrupa Ortak Pazarına üye birçok devlet Avrupa Topluluğu'na üye olduklarında benzer gayri safi yurt içi hâsıla oranlarına sahiplerdi. ABD ve Kanada'da ücret seviyeleri ve teknik yeterlilikler neredeyse aynı seviyededir. Fakat Meksika bu açıdan sayılan ülkelerden farklı bir konumdadır (Lustig vd 1992: 2).

Erkal Fidan'a göre, "gerçekleştirilen bir ekonomik bütünleşmenin başarılı olabilmesi için temel koşul, bütünleşmeye taraf ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin birbirine yakın ve yapısal niteliklerinin benzer olması gerekliliğidir". Erkal Fidan'ın bu ihtilaflı olarak nitelendirilebilecek görüşüne karşın NAFTA sonrası sayısal verilere bakıldığında anlaşmadan en kazançlı çıkan ülkenin Meksika olduğu açık bir şekilde görülmektedir (Fidan, 1996: 100). Bugünkü rakamlar incelendiğinde Meksika'nın kişi başına düşen milli hâsıla bakımından geride kalmasına rağmen dünyanın en büyük on üçüncü büyük ekonomisi olduğu anlaşılmaktadır. Washington'daki Woodrow Wilson Uluslararası Merkezi'ndeki Meksika Enstitüsü'nden Christopher Wilson, kaybedenler olmasına rağmen NAFTA, Meksika için genel bir başarı olarak değerlendirilmelidir sözlerini sarf etmiştir. Wilson ayrıca Meksika ekonomisinin o dönemde çok küçük olduğunu fakat şimdi Meksika ve Kanada ekonomilerinin benzer büyüklükte olduğunu belirtmektedir (CBC-3, 2003).

NAFTA, bütünleşmelerin ekonomik olarak birbirine eşit devletler arasında yapılması gerektiği hipotezini çürüten bir bütünleşme olmuştur. Nitekim NAFTA üyesi ülkelerin kişi başına düşen milli gelirleri göz önüne alındığında gelişmişlik düzeylerinin farklı olduğu açıktır. 2002 rakamlarına göre, NAFTA içerisindeki ülkelerde kişi başına düşen milli gelir bakımından ABD en güçlü konumdadır. Bu tarihte kişi başına düşen milli gelir; ABD'de 36 bin, Kanada'da 23 bin ve Meksika'da ise 6 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere ABD, Kanada ile Meksika arasındaki ekonomik gelişmişlik farkı oldukça fazladır. Ancak üç Kuzey Amerika ülkesi arasındaki ekonomik gelişme düzeyinin açık bir şekilde asimetrik olmasına rağmen Meksika, ABD ve Kanada hükümetlerinin böyle tarihi bir ticaret anlaşması müzakerelerini nasıl yönettiklerinin önemi vurgulanmalıdır. Bölgesel ticaret partnerleri arasında şimdiye kadar yapılan en kapsamlı serbest ticaret anlaşması olan NAFTA, bir gelişmekte olan ve iki gelişmiş sanayi devleti arasında eşitlik temelleri ve tam mütekabiliyet esaslarına göre müzakere edilmiştir. Diğer bir deyişle NAFTA, gelişen ülkelerin yurt içi ve yurt dışındaki kapsamlı ekonomik liberalizasyondan öte, izole edilmiş ve istisnai ticaret tercihlerinden kazanç elde etme inancına dayandırılmaktadır (Castillo ve Canovas, 1995: 9).

NAFTA oluşturulmadan önce Avrupa Birliği ile NAFTA ülkelerinin toplam ekonomik göstergeleri kıyaslandığında; üç NAFTA üyesi ülkenin 1990 yılındaki gayri safi yurt içi hasılalarının ortalaması 363 milyon toplam nüfusla ortalama 6,3 trilyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. NAFTA, aynı tarihte 375 milyonluk nüfusu ve 5 trilyon ABD dolarlık gayri safi yurt içi hasılaya sahip olan Avrupa Topluluğu ile kıyaslandığında; o dönemin önemli bir ticaret birliği olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Lustig vd 1992: 5).

Grafik 1: Dünya Gayri Safi Yurt İçi Hasılası (%)



Kaynak: Boskin, 2014: 71.

NAFTA'nın kurulmasını takip eden 1995 yılında dünya gayri safi yurt içi hasıla dağılımına bakıldığında ise şekil 1'de görüldüğü üzere serbest ticaret alanında dünya gayri safi yurt içi hasılasının %25'ini tek başına oluşturan NAFTA'yı %20 ile Avrupa Birliği'nin takip ettiği görülmektedir. Tablodan da anlaşılacağı üzere, NAFTA dünyanın geri kalanından daha fazla gayri safi yurt içi hasılaya sahiptir.

NAFTA kurulmadan önce gerçekleşen bu rakamlar incelendikten sonra bir de NAFTA'nın günümüz dünya ticaretindeki yerine bakıldığında; NAFTA bölgesinin dünyanın en büyük ticaret bloğu olduğu ve dünya gayri safi yurt içi hasılasının %32,7'sini oluşturduğu anlaşılmaktadır. Bu rakam 11,4 trilyon ABD dolarına denktir.

Kıyaslama yapmak gerekirse Avrupa Birliği, küresel ekonomik hasılasının %25,8'ini oluşturur ki bu rakam NAFTA'nın bir hayli gerisinde kalmaktadır. İki örgüt kıyaslamasında ticaret hacimleri ölçüldüğünde ise Avrupa Birliği baskın gelmektedir. Avrupa Birliği dünya ihracatının %36,8'ini ve dünya ithalatının %34,8'ini oluşturmaktadır. NAFTA ise buna karşılık sırasıyla %18,8 ve %24,8 ile bu bakımdan ikinci sırada gelmektedir (Global Affairs Canada, 2003). 1990 ve 2001 yılları arasında üç üye ülke arasındaki ticaret dünyanın geri kalanıyla olan ticaretten çok daha hızlı bir şekilde artmış ve neredeyse Avrupa'nın 50 yılda ulaştığı entegrasyon seviyesine ulaşmıştır. Fakat 2001-2010 arasında bölge içi ticaret yavaşlamış ve ABD'de üretime dayalı istihdam daralarak 17 milyondan 11,6 milyona gerilemiştir (Pastor, 2011: 9).

1.1.1. NAFTA'nın İdeolojik Altyapısı: Liberalizm ve Neoliberalizm

Serbest ticaret ideolojilerinin temelleri ilk olarak Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde servetin kaynağının emek olduğunu savunması ve David Ricardo'nun 1817'deki çalışması "Ekonomi Politiğin ve Vergilendirmenin İlkeleri" eserinde açıklanan karşılaştırmalı üstünlük teorisi ile atılmıştır. Uluslararası ticaretin sebeplerini ve sağladığı faydaları açıkladığı bu eserinde Ricardo, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mallarda uzmanlaşıp diğerlerini ithal ettiklerinde daha kazançlı olacaklarını ortaya koymuştur. Smith ise, ticaretin serbest olması gerektiğini ve ulusların en iyi oldukları mallarda uzmanlaşmalarını, böylece zengin ve güçlü olabileceklerini savunmuştur. Mutlak üstünlüğe dayalı bölgesel bir iş bölümü Smith'in ticaret teorisinin temelini oluşturmaktadır. Smith'in söylediği şekilde "Üretimde ve ticarette kısıtlamaların ve tarifelerin olmadığı serbest ticaret bir ülke ekonomisinin gelişmesinin en iyi yoludur." Kontrolün olmaması açısından bu tür fikirler "liberal" olarak nitelendirilmektedir. Serbest girişimcileri teşvik eden bu liberal anlayış ve serbest rekabet kapitalistler için istedikleri gibi büyük karlar edebilecekleri özgür bir ortamın oluşmasına zemin hazırlamıştır (Steger, 2013: 64-65).

1800'li yıllar boyunca ve 1900'lü yılların başlarına kadar ABD'de ekonomik liberalizm hüküm sürmüştür. 1930'lu yıllarda yaşanan ve "Büyük Buhran" olarak da bilinen Dünya Ekonomik Bunalımı ile birlikte John Maynard Keynes isimli iktisatçının başını çektiği, kapitalistler için en iyi politika olarak görülen teori liberalizme meydan okumuştur. Keynes, esas itibariyle tam istihdamın kapitalizmin

gelişmesi için gerekli olduğunu ve sadece hükümet ve merkez bankalarının istihdamın artırılmasına aracılık etmesiyle bu büyümenin gerçekleşebileceğini ifade etmiştir. 1970'lerdeki ekonomik krizler hükümetlerin sosyal devlet uygulamalarını sürdürememelerine yol açmış ve küçülen kar oranlarıyla ekonomik liberalizmi canlandırmak için seçkinlere ilham vermiştir. Gerçekleşen bu olaylar liberalizmin etkisini yitirerek neoliberalizm teorisinin önem kazanmasında etkili olmuştur (Martinez, 1997). 19. yüzyıl fikirlerinin 20. yüzyıldaki dirilişini yansıtan ve "bırakınız yapsınlar" ekonomik liberalizmi ve serbest piyasa kapitalizmiyle ilişkilendirilen neoliberalizm; savaş sonrası 1945-1980'e kadar etkisi devam eden Keynesyenci görüşten kaymayı örnek teşkil eden teori olarak nitelendirilmektedir.

Muhtemelen bugün tüm iktisatçılar klasik Smith- Ricardo teorilerinin temel hatalar barındırdığını kabul etmektedir. Sermayenin sınırlar boyunca hareketsiz olduğu ve karşılaştırmalı üstünlüğün sabit olduğu bu temel varsayımsal hatalardan bazıları olarak görülmektedir. Çağdaş neoliberal iktisatçılar bu klasik teoriyi daha incelikli bir modeli baz alarak yeniden formüle etmiştir. Bugün bu model bile etkinliğini yitirmektedir. Serbest ticarete ilgi duyan politik iktisatçı Robert Gilpin, liberal ticaret teorisinin evrimini, liberal iktisatçıların temel iktisadi milliyetçilik tezini karşılaştırmalı üstünlüğün keyfi doğası konusunda daha doğru kabul etmeye başladığını öne sürmektedir. Liberal iktisatçılar, karşılaştırmalı üstünlük, uluslararası rekabet, uluslararası iş bölümünü ile daha geniş ölçekli kurumsal ticaret stratejileri ve ulusal politikalarla sonuçlanan bir dünya ile yüzleşmek zorunda kalmıştır. Güçlü devletler ve gruplar için önemli olan ürünlerin üretildiği bir dünyada çok az üretici dış ticaret yapısının belirlenmesini piyasaya bırakmaya isteklidir.

Liberaller, serbest ticareti herkes için ve her zaman en iyi politika olarak tanıtma konusunda temkinli davranmışlardır. Bazı koşullar altında serbest ticaretinin zararlı olabileceğini belirten liberaller, büyük ekonomilerin ve tekellerin en etkin gümrük uyarlamaları ile bu konumlarından çıkar elde edebileceklerini belirtmişlerdir. Tüm bu uyarıların yanı sıra liberal görüşü savunan teorisyenler bireysel ve uluslararası refahın ekonomik uzmanlaşma ve serbest ticaret ile en üst düzeye çıkarılabileceğine inanç duymaktadırlar. Liberaller serbest ticareti, uzmanlaşma ve uluslararası iş bölümünü bireysel üretkenliği ve doğal olarak hem ulusal hem de küresel refahı ve ek

olarak tüketim imkanlarını artırdığı için en iyi politika olarak görmektedirler (Gilpin, 2012: 222-223).

Gilpin, serbest ticaret ve onun karşılaştırmalı üstünlük doktrininin istenen büyük refah için sihirli değnek olmadığını savunmaktadır. Şirket ve hükümet politikalarına bağlı olarak uluslararası ticarette kazananlar ve kaybedenler olduğunu belirten Gilpin, ancak kamuoyunda NAFTA hakkında yapılan tartışmalarda bu konunun konuşulmadığını ifade etmektedir (Gilpin, 2012: 223). NAFTA'yı halka kabul ettirmekten sorumlu ideologları onaylayan ekonomistlerin ifadeleri bile Adam Smith ve David Ricardo'nun söylemlerini çağrıştırmaktadır (Benson, 1993: 557-558).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında yapılan ilk bölgesel ticaret anlaşması olan ve ideolojik açıdan neoliberalizmin ilkeleri etrafında şekillenen NAFTA, dünyanın en büyük ticaret bloğu haline gelmiştir. Neoliberalizm ile hedeflenen; Kuzey Amerika'nın merkezinde serbest dolaşımı mümkün kılmak, gümrük tarifelerini kaldırarak kolaylaştırmak, ihracat ve ithalat kotalarını Dünya Ticaret Organizasyonu ile benzer hale getirmektir (Ozarow, 2016: 763).

1.2 NAFTA ÖNCESİ BÖLGEDEKİ DİĞER ÖRGÜTLENMELER

ABD, 1960'lı yıllarda Orta ve Güney Amerika ülkeleri ile çeşitli ticaret ve yatırım çerçeve anlaşmaları -Bu anlaşmaları, ABD'nin bahsedilen ülkeleri NAFTA'ya dâhil etmek istemesi amacına yönelik girişimleri olarak yorumlamak yerinde olacaktır.- imzalamıştır. ABD'nin bu girişimlerinin Latin Amerika ülkelerine daha fazla nüfuz etmek, bu ülkelerdeki yatırım olanaklarını genişletmek ve bu ülkelere yönelik ihracatını artırmak amacına yönelik olduğu açıktır (Fidan, 1996: 101). Diğer taraftan Meksika da bu tarihlerde bazı girişimlerde bulunarak, Orta Amerika ülkeleri ile temasa geçmiş ve beş Orta Amerika ülkesi ile (Kosta Rika, Honduras, El Salvador, Guatemala ve Nikaragua) çerçeve anlaşmaları imzalamıştır (Fidan, 1996: 100-101).

1.2.1. ABD- Kanada Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA)

ABD ile Kanada arasında ticari engelleri kaldırmaya yönelik görüşmeler GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) ile başlamıştır ve bu çalışmalar 1979 yılına kadar devam etmiştir. ABD ile Kanada arasında görüşmelerin başlamasına ABD ve İsrail arasında imzalanmış olan serbest ticaret bölgesi yaratan

anlaşma vesile olmuştur (Fidan, 1996: 99). GATT sonrasında Kanada ve ABD arasında 1985'ten itibaren yürütülen müzakerelerin bir sonucu olarak imzalanan Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA) NAFTA'dan önce var olan önemli bir anlaşmadır. CUSFTA ile ABD-Meksika ticaretinin de destekleneceği konusunda bazı mesajlar verilmeye çalışılmıştır (Boskin, 2014: 3).

1988'de onaylanan ve 1989'da yürürlüğe giren CUSFTA anlaşması Kuzey Amerika kıtasının iki gelişmiş ülkesi arasında belirli mal ve hizmetlerde serbest bir ticaret alanı yaratılmasını ve ticaretin önündeki tarifeden kaynaklanan engellerin 10-15 yıllık bir sürede tedricen kaldırılmasını öngörmekteydi (Özen vd 2013: 150). Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri arasında ticarette gümrük vergilerinin kaldırılmasıyla, tarife dışı engellerin azaltılması ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının serbestleştirilmesi amaçlanmıştır (Balkır, 2010: 443). CUSFTA, bilindiği gibi iki gelişmiş ülke arasında kurulan bir serbest ticaret anlaşması olmasına rağmen bu iki taraflı anlaşma ABD için yeterince büyük bir pazar yaratmıyordu ve ABD beklediği ticaret potansiyeline bu anlaşma ile ulaşamayacağının farkındaydı. Bu durum Meksika'yı da kapsayan üç taraflı bir serbest ticaret bölgesinin kurulmasına giden yolu açmıştır (Üzümcü ve Dikkaya, 2007: 43). CUSFTA gibi NAFTA ile de 10 yıllık süre içerisinde bahsi geçen üç ülke arasındaki ticaret, hizmet sektörü ve yatırımların önündeki tarifelerin ve engellerin kaldırılması amaçlanmıştır (Balkır, 2010: 443). Ayrıca ithal ürünler için piyasaya erişimi iyileştirilmiş ve sübvansiyonların kullanımı her iki ülkede de düşürülmüştür. Nitekim hedeflendiği gibi 1 Ocak 2008 tarihinde mal ve hizmetlerle ilgili kısıtlamalar tümüyle kaldırılmıştır (Hartman, 2010: 7).

CUSFTA özellikle Kanada tarafından ihtilaflı olarak değerlendirilmiştir. Çünkü Kanadalılar sadece geleneksel faydalar değil, bunun yanı sıra ekonomiyi rekabetçi hale getirmek için Kanada ekonomisini modernize edecek araçlar da aramaktaydılar (Boskin, 2014: 12). Dönemin Kanada Başbakanı Brian Mulroney, ABD ile imzalanan CUSFTA anlaşmasının getirdiği egemenliğin aşınması iddialarının etkisiyle yapılacak yeni bir anlaşmanın Kanada'ya yeni ekonomik maliyetler getireceğini düşünmüştür. Ayrıca henüz iki yıl önce ABD ile imzalanan serbest ticaret anlaşmasını hazmetmeye çalışan bir Kanada için politik olarak çok popüler olmayan yeni bir ticaret anlaşması imzalamak teoride pratik değildi. Bu nedenlerle başlangıçta

Kanada anlaşma müzakereleri dışında kalmayı seçmiştir (Mayer, 1998: 31). Bütün bunlara rağmen Kanada, NAFTA içerisinde yer almasa bile Meksika'nın; Kanada'nın ABD'deki ekonomik konumunu etkileyeceğini göz önünde bulundurarak müzakere masasına oturma kararı almıştır (Arı, 2004: 6). Ağustos 1990'da Bush hükümeti Kongreden Meksika ve Kanada ile müzakere için izin almayı planlarken, Meksika ve ABD, Kanadalıların sadece karmaşık müzakere yapmalarından endişelense de, ocak ayı öncesinde taraflar sonunda üç taraflı bir serbest ticaret anlaşmanın müzakerelerine başlamak üzere anlaşmaya varmıştır (Mayer, 1998: 31).

CUSFTA'nın etkilerini ele alan çalışmalar incelendiğinde, bu çalışmaların bazılarının anlaşmanın istihdam ve büyüme üzerindeki olumlu etkilerini, bir kısmının da hafif negatif etkilerini ele aldığı görülmektedir. Önemli olan ise bu incelenen çalışmaların hiçbirinin iddia edildiği gibi CUSFTA'nın Kanada'da büyük çapta iş kayıplarına neden olmadığını kanıtlamasıdır. Resesyon, küresel yeniden yapılanma, endüstri maliyetlerinin yüksek vergi oranlarıyla ilişkili olarak yükselmesi ve diğer faktörler, Kanada'da iş kayıplarını açıklamaktadır. İş kayıplarının yalnızca %15'lik kısmı, CUSFTA yürürlüğe girdikten sonra CUSFTA'ya yönelik yapılan birincil düzenlemelerle ilişkilendirilebilmektedir (Globerman ve Walker, 1993: 11-12).

ABD, Kanada ile böylesine bir anlaşma imzalamışsa da bununla yetinmemiş ve bu serbest ticaret alanının genişletilmesi için çalışmalara başlamıştır. Kanada pazarının yeteri kadar büyük olmaması ve diğer kıta ülkelerinin de anlaşmaya dâhil edilmesinin ABD'ye bazı getirilerinin olması ABD'nin anlaşmayı genişletme isteğinin nedenleri olarak değerlendirilmektedir. Diğer kıta ülkelerinin de anlaşmaya dâhil edilmesiyle dünyanın başlıca ekonomik iş birliği örgütleri ile rekabet edilebilmesi mümkün kılınmak istenmiştir (Özen vd 2013: 151).

1.3. NAFTA'NIN KURULMA AŞAMASINDA ÜLKELERİN KATILMA NEDENLERİ

Ülkelerin NAFTA'ya katılma nedenleri farklılık göstermektedir. Meksika ve Kanada'nın anlaşmaya katılması çoğunlukla ekonomik nedenlere dayanırken, ABD'nin anlaşmadan beklentisi ise bu ülkelerden farklı olarak ekonomik değil, daha çok politik ve ABD'yi etkileyen bölgesel sorunların çözümüne yöneliktir. Bu başlıkta,

ABD, Kanada ve Meksika'nın NAFTA öncesi durumu incelenecek ve bu ülkeleri NAFTA'ya katılmaya yönelten sebepler üzerinde durulacaktır.

1.3.1. ABD'nin Anlaşmaya Bakışı

Güneydeki komşusuyla yakınlaşmak isteyen ABD, NAFTA ile hem bu amacını gerçekleştirmek hem de Amerikan malları için yeni pazarlar bulmak istemiştir. NAFTA'dan önce ABD zaten halihazırda Kanada ile ticaret anlaşması yapmıştır. Ancak Başkan George Bush ve kilit kabine üyeleri ABD-Meksika etkileşimini niteleyen bir tür miras olarak görülen mesafeli ilişkileri aşmak istemiştir. ABD için NAFTA, Demir Perdenin kalkmasının ardından daha geniş uluslararası ilişkilerin yeniden yapılandırılmasının bir parçasıdır (TPQ, 2019: 2). NAFTA, güçlü bir Meksika'nın varlığından emin olmak ve Meksika'nın özellikle ağır bir borç altında ve politik olarak istikrarsız olan Latin Amerika ve Orta Amerika ülkelerine model olmasını isteyen ABD için birincil politik öneme sahip olmuştur. Genel olarak, ABD tarafında NAFTA'dan büyük ekonomik beklentiler olmamıştır (Randall vd 1992 27).

ABD'nin NAFTA partnerleri üzerindeki büyük etkisinin farkında olunsun veya olunmasın ABD; Meksika ve Kanada pazarlarına erişimin getireceği öngörülebilen uzun dönemli ekonomik getirileri sebebiyle bölgesel entegrasyona katılmaya karar vermiştir. Ayrıca ABD'nin NAFTA'ya katılmasında önemli bazı yerel problemlerin çözülmesi umudu da etkili olmuştur. NAFTA müzakerelerine yön veren ekonomik çıkarlar olsa da ABD'yi Kanada ve Meksika ile bölgesel entegrasyon arayışına yönelten belirli politik sebepler bulunmaktadır. Göçmenlik, uyuşturucu, enerji, kirlilik ve Amerika'da ücretlerin ve istihdamın düşmesi ABD'deki başlıca sorunlardır. ABD'nin güvenlik çıkarlarıyla yakından ilgili olan bu sorunlar, karar alıcıların ve müzakerecilerin anlaşmanın onaylanmasıyla ABD'nin uzun dönemli çıkarları arasında bağ kurmasını sağlamıştır (White, 1998: 53-54).

NAFTA anlaşmasının onaylanmasında Başkan Clinton'a en büyük muhalefet yine kendi partisinden gelmiştir. Cumhuriyetçiler NAFTA'nın en büyük destekçisiyken, Clinton'un kendi partisinden NAFTA için destek alamaması dikkat çekmiştir (Hartman, 2010: 6).

1.3.2. Kanada'nın Anlaşmaya Bakışı

1990 yılında Kanada Başbakanı Brian Mulroney'in Meksika'ya yaptığı ziyaretin esas konusu ticaret konularında Kanada ve Meksika arasında imzalanması söz konusu olan bir mutabakat olmuştur. Fakat Başbakan Mulroney bu ziyareti sırasında Meksikalıların ABD ile CUSFTA doğrultusunda çok daha kapsamlı bir anlaşma yaptığını öğrenmiştir. Kanada'nın görüşmelere katılmak istemediğini belirten Mulroney, Meksikalılarla olan anlaşmayı değiştirmek istemediklerinin de altını çizmiştir. Mulroney ayrıca, politik açıdan bu değişikliklerin ağır sonuçları olacağını da belirtmiştir. Gerçekten de Kanada'nın anlaşmaya katılımı ilk kez söz konusu olduğunda Kanada tarafının ilk tepkisi olumsuz yönde olmuştur, çünkü 1988 yılında ABD ile yapılan serbest ticaret anlaşması seçim kampanyasının egemen konusunu oluşturmuştur. Bu dönemde Kanada halkından anlaşma hakkında farklı sesler yükselmiş ve Kanada ekonomisi bir süre sonra resesyona girince halk yüksek işsizlik oranını ABD ile yapılan serbest ticaret anlaşmasının bir sonucu olarak değerlendirmiştir. 1990 yılında Maclean dergisinin yaptığı bir araştırmaya göre, serbest ticaret anlaşmasının Kanada'da herhangi bir etki yaratıp yaratmadığı, istihdamı ve ekonomik şartları iyileştirip iyileştirmediği sorusu yöneltildiğinde ankete katılanların %7'si yardım ettiğini veya iyileştirdiğini düşünürken, %57'si zarar verdiğini düşündüğünü belirtmiştir. Bu ortamda Kanada hükümeti için kamuoyunun genel görüşü dikkate alındığında serbest ticaret anlaşması görüşmelerine katılmak için Kanada halkının hoşnutsuzluğunu giderebilecek siyasi bir istek bulunmuyordu (Mayer, 1998: 43-48).

Bütün bunlara rağmen Kanadalı yetkililer görüşmelerin dışında kalma fikrini rahatsız edici bulmuştur. Eğer Kanada bu görüşmelere katılmazsa, ABD "hub merkezi" olabilir ve bu durum bir şirketin ABD'ye yerleşmesini Kanada'ya yerleşmesinden daha mantıklı hale getirebilirdi. Daha fazlası, eğer Kanada görüşmelerin dışında kalırsa, gelecekteki ticaret müzakerelerinde oynamayı umduğu lider rolünü kaybedecekti. Bu ihtimaller çerçevesinde konuyu kendi aralarında müzakere eden Kanadalı yetkililer, anlaşma masasına oturmayı ekonomik ve stratejik açıdan mantıklı bulmakla birlikte; Başbakan Mulroney, Bush'un misafiri olduğu 24 Eylül 1990'da Kanada'nın NAFTA'ya dâhil olma isteğini dile getirmiştir. ABD hükümetinin Kanada'nın anlaşmaya dahil olması gerektiğini açıklaması; Kanada işçi

sendikaları, CUSFTA'ya karşı çıkan çevreci aktivistler ve Kanadalılar konseyi gibi Kanadalı ulusalcı grupların eleştirilerine yol açmıştır. Eleştiriler üzerine, Konsey başkanı Maude Barlow NAFTA anlaşmasına katılmak yerine CUSFTA'ya geri dönülmesi çağrısında bulunmuştur (Mayer, 1998: 48-49).

Kanada'nın başlangıçta serbest ticaret müzakerelerine katılmasındaki motivasyon kaynağı başka herhangi bir muhtemel seçeneği olmaması sebebiyle meydana gelebilecek zararları önlemektir. Hub merkezi anlayışı yaklaşımı, ABD'nin tek başına dağıtım pazarına erişim sağlayarak fayda elde etmesine dayanmaktadır. Ayrıca yapılacak iki taraflı bir Kanada-Meksika anlaşması vasıtasıyla hub merkezi olarak ABD'yi dengeleme fikrinin Kanada için bazı muhtemel dezavantajları da bulunmaktadır. Öncelikle böyle bir anlaşma, belirli konularda Kanada-Meksika iş birliğinden alıkoymasıyla ABD'nin pazarlık gücünü arttırma ihtimalini barındırmaktadır. Ayrıca, Kanada ve Meksika arasındaki ticaret hacminin görece dar olmasından dolayı böyle bir anlaşma için teşviklerin daha az olması muhtemeldi ve iki taraflı bir anlaşmanın bağlantısız anlaşmalar olmaksızın yönetilmesi zor, karmaşık ve geçmişte örnekleri olan talihsiz bir anlaşma meydana getirme ihtimali söz konusu olabilmektedir (Randall vd 1992: 28).

Dolayısıyla hem Meksika hem de ABD, Kanada'nın NAFTA'ya katılması için pek de istekli olmamıştır. Kanada'nın Meksika büyükelçisi Meksikalı bir yetkiliyle yaptığı görüşmede, Kanada'nın gerçekten anlaşmanın bir parçası olmak istediğini fakat CUSFTA'yı tekrar müzakere etmek istemediklerini ifade etmiş; fakat Meksikalılar, Kanada'nın anlaşma konusunda yeterince ciddi olmadığı ve problemler yaratabileceğine inanmıştır. ABD'de bu görüşü paylaşmasına rağmen ABD Ticaret Temsilciliğinin genel görüşünün aksine, Kanada'nın anlaşmaya dâhil olmasını savunan Jules Katz bu görüşünde haklıydı, çünkü NAFTA ile Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması'nın geliştirilmiş ve genişletilmiş bir versiyonunu ihtiva etmesi amaçlanmıştır. Bunun da ötesinde, ABD'nin hedefi yarı küreyi kapsayan bir ticaret anlaşması yapmaktır. Bu gerekçelerle Katz, ABD Ticaret Temsilcisi Carla Hills'i Kanada'nın anlaşmaya dâhil olması konusunda ikna etmiştir. Kanadalı ticaret görevlilerinin Kanada'nın ciddi olduğu ve problem oluşturmayacağı konularında garanti vermesi ve Meksika ve ABD'nin devlet kanallarında lobi faaliyetleri yürütmeleri sonucunda nihayet üç ülkenin ticaret bakanları Kanada'nın anlaşmaya

nasıl dâhil edilebileceğini görüşmek üzere New York'ta bir araya gelmiştir. Bu görüşmeler neticesinde 1991 yılının başlarında Kanada'nın NAFTA anlaşmasının bir tarafı olabileceği konusunda anlaşmaya varılmıştır (Mayer, 1998: 49).

1.3.3. Meksika'nın Anlaşmaya Bakışı

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Meksika da diğer Latin Amerika ülkeleri gibi temel ürünlerin ihracatını ve imalat ürünlerindeki ithalatı düşürmenin yollarını aramış, ithal ikameci modeli benimsemiş ve yurt içine yönelmiştir. Bu ekonomi politikasıyla tarife ve tarife dışı engeller Meksika mallarını dış rekabetten korumuştur. NAFTA öncesi dönemde Meksika, ticareti korumak için yüksek tarife ve tarife dışı bariyerlere sahipti. En yüksek tarife %100, ortalama tarife değeri ise %20 civarında olan Meksika'da, ithalat yapmak için ithalat lisansı gerekmekteydi. 1960'ta ithalat iznine tabi olan ithalat oranı %38 iken 1982 yılına gelindiğinde yapılan her ithalat işlemi izne tabi tutulmaya başlanmıştır. Bu korumacı duvarlar, özel sektöre yapılan yatırım teşvikleriyle birlikte sınır ötesi ABD'li dış ticaret yatırımcılarının ilgisini çekmiştir (Robert, 2000: 22-23).

1970'ler boyunca Meksika'da kamu mülkiyetindeki stratejik endüstriler önemli ölçüde artış göstermiştir. 1970'lerin sonuna kadar 391'den 1155'e çıkan kamu mülkiyeti teşebbüsleri ve bunların paylaştığı gayri safi yurt içi hâsıla %18 oranında artmıştır. Devlete ait petrol şirketi "Petroles Mexicanos" Meksika'da en önemli endüstri olan petrol endüstrisinde tekel statüsünden yararlanmaya devam etmiştir. Geriye kalan özel sektör girişimleri ise geniş kapsamlı hükümet düzenlemelerine tabi olmuştur. 1970'lerin büyük bir kısmında son derece başarılı görünen bu stratejiyle Meksika ekonomisi son on yılda %7'nin üzerinde büyüme kaydetmiş ve güçlü endüstriyel genişleme gerçekleştirmiştir. 1970'lerin ortalarında büyük petrol yatakları keşfedildiğinde büyümenin durması için ortada bir engel bulunmamakla birlikte; petrolün bulunması derin yapısal problemleri öylesine maskelemiştir ki bu problemler, 1982'de genişlemeleri sürdürülemez hale getirip ekonomik bir felakete yol açmıştır (Mayer, 1998: 33).

1970'lerin ortalarında yüksek petrol fiyatları dünya pazarında dolar bolluğuna neden olmuştur. Bankalar ise bu nakit paraları borç verecek insanları bulmaya çalışmakla meşguldü. Meksika, rekabet gücü olmayan devlet teşebbüslerini

desteklemek ve büyük mali açığı finanse etmek için bu fonları kullanarak borç ödemiştir. Genişlemeci para politikası ve yapay olarak yüksek pezo da sıkıntının sürmesinde etkili olan diğer hususlardır. 1982 yılına gelindiğinde Meksika'nın toplam dış borcu 92 milyar dolara ulaşmış ve dünya çapında yaşanan durgunluk dönemi Meksika'nın mallarını ihraç ederek yabancı para elde etmesini ve borçlarını ödemesini daha zorlaştırmıştır. ABD'de ve diğer gelişmiş ülkelerde uygulanan sıkı para politikası ve gerçek faiz oranlarının yükselmesi, eski borçların yeni borçlarla ödenmesini zorlaştırmıştır. Üstelik pezonun değerinin dolara göre devalüe edilmesi, dolar cinsinden olan büyük miktardaki borçların geri ödenmesini daha da zorlaştırmıştır. Nihayetinde, 1982 yazından itibaren ticari bankalar Meksika'ya borç vermeyi durdurmuştur. 1982 yılının Ağustos ayında iflasını ilan eden Meksika, uluslararası borçlarındaki ödemeleri erteleyen ilk gelişmekte olan ülke olmuştur. İflas sonucunda sermaye kaçmış, işsizlik yükselmiş ve reel ücretler düşmüştür (Mayer, 1998: 33-34).

Meksika'da 1982'de başkanlık görevine gelen de la Madrid hükümeti ile korumacılığın terk edilmesi prensipte kabul edilmiştir. Fakat 1982'de devalüasyonla sona eren krizin ithalatı sınırlandırmaya zorlaması nedeniyle gerekli tedbirler alınamamıştır. Ayrıca dönemin sert ve peşi sıra gelen devalüasyonlar, ihracatı teşvik eden ve ithalatı azaltan bir rekabet avantajı yaratmıştır (Coffey, 1999: 75).

Doğası gereği dikkatli bir politikacı olan Başkan Miguel de la Madrid yanlış adımlar atmamak için dikkatli davranmıştır. Ticaret cephesinde çok daha dikkatli bir politika izleyen de la Madrid, 1985'te Meksika'nın korumacı politikalarını tersine çevirmeye başlamıştır. Temmuz ayında ithalat lisansı gerektiren ithalatın oranı dönem başında %100 iken dönem sonunda %65'e gerilemiştir. Ayrıca yeni başkan aynı yılın sonunda GATT'a katılım başvurusu yapmak için önemli bir girişimde bulunmuştur. Meksika daha önce 1979 yılında da GATT'a başvuru yapmaya çok yaklaşmıştır fakat o dönemdeki entelektüeller koalisyonu, küçük işletme sahipleri ve işçi sendikaları liderleri popülist bir şekilde karşı çıkarak Lopez Portillo'yu[2] GATT'a başvuru yapılmaması için ikna etmiştir. Bu kez de la Madrid özel sektör desteğini de yanına alarak Meksika Senatosu panel önergesini GATT'a katılma lehine düzenlemiş ve daha sonra Senato'nun taleplerine cevap vermeye başlamıştır ve bu dönemde GATT'a

[2] Dönemin Meksika Başkanı.

katılmaya yönelik herhangi bir tepki de almamıştır. Takip eden yıl boyunca, Meksika maksimum gümrük vergisi oranını %50'ye düşürmek ve daha da indirmek için çalışmak üzere GATT üyelik şartlarını müzakere etmiştir (Mayer, 1998: 34-35).

Bu dönemde dünyadaki en kapalı ekonomilerden birine sahip olan Meksika, 1986'da GATT'a katılmasıyla kısa zamanda dünyanın en liberal ekonomilerden biri haline gelmiştir. 1988-1994 yılları arasında görev yapan Başkan Carlos Salinas de Gortari döneminde liberalleşme hızı artmıştır. NAFTA'yı savunan Salinas'ın ekonomi politikası, selefi Miguel de la Madrid yönetimi sırasında başlatılan neoliberal ekonomik reformların devamını işaret etmektedir. 1980'lerin ortalarından 1990'ların ortaları arasında Meksika'nın küresel ekonomiye hızlı girişi, ülkenin ithal ikameci sanayileşmeye açıkça ara verdiğinin göstergesidir (Bair ve Gereffi, 2002).

1982-1987 yılları arasında büyüme hızı %-0.9, kişi başına düşen milli gelir %-2.3 düşen Meksika'da %87'lik yüksek oranlı enflasyon yabancı yatırımcıyı kaçırmıştır. Bu başarısızlıkların politik ve ekonomik sonuçları Kurumsal Devrimci Parti'nin daha önceki zorluklara karşı başarılı olmasını sağlayan şirketçi bağlarının zayıflaması ve partinin eski tarz yardım fonlarının tükeneceği şekilde para ve mali politikasının daraltması anlamına gelmekteydi (Cameron ve Wise, 2004: 311).

1980'lerde gelindiğinde Meksika ekonomisi dışa açılmaya başlamış, uluslararası ticaret Meksika için daha önemli hale gelmiştir. 1980-1989 yılları arasında Meksika'nın ihracatı neredeyse iki katına çıkarak, 15,2 milyar dolardan 29,6 milyar dolara yükselmiştir. Yurt içi hasılanın yüzdelik dilimi, onlarca yıl %12 dolaylarında gerçekleşen ihracat oranı %20'ye ulaşmıştır. Bütün bunlar 1980'lerin sonunda Meksika ekonomisinin uluslararası ticaret ile olan bağlantısının başlangıcını temsil etmektedir. Bu bağlantının çoğunluğunu ise ABD ile yapılan ticaret oluşturmaktadır. Meksika ve ABD arasındaki iki taraflı ticaret 1979'da 18,4 milyar dolardan 1989'da 51,5 milyar dolara yükselmiştir. Bu rakam Meksika'nın ithalat ve ihracat toplamının üçte ikisinden fazlasını oluşturmaktaydı. Bu rakamlarla Meksika, ABD'nin Kanada ve Japonya'dan sonra üçüncü en büyük ticaret partneri olmuştur (Mayer, 1998: 35).

Meksika'nın geçmişte yaşanmış bazı olaylar nedeniyle ABD'ye karşı bir güvensizlik durumu söz konusuydu. Ayrıca Meksika, soğuk savaş boyunca ABD'nin Vietnam'daki, Küba'daki ve Nikaragua'daki politikalarını tutarlı bir şekilde

eleştirmiştir. Ekonomik konularda bağımsız bir politika izleyen Meksika, sıkı bir şekilde yabancı yatırımları yeniden yapılandırma ve dış ticareti kısıtlama yoluna gitmiştir (Mayer, 1998: 32).

Meksika ekonomisi için ABD'nin gelişen önemine rağmen de la Madrid ABD ile resmi ekonomik bağlantılar kurmak için ihtiyatlı davranmıştır. Fakat sessiz bir şekilde, ABD ve Meksika daha kapsamlı ticaret iş birliğinin temellerini atmıştır. 1985 yılında Meksika ve ABD, sübvansiyonları ve ek gümrük vergilerini düzenleyen bir anlaşma imzalamış ve Kasım 1987'de ise iki ülke anlaşmazlıklar ortaya çıktığında birbirlerine danışmaya karar verdikleri "İlke ve Usuller Çerçevesini" kabul etmiştir. Ancak yine de bu anlaşma Birleşik Devletlerin Kanada ile müzakere ettiği anlaşmaya kıyasla çok mütevazı kalmıştır. Meksika'nın ABD ile serbest ticaret anlaşması yapmaya yönelmesi Meksika'nın bu zamana kadar izlediği politikalardan keskin dönüşünü yansıtmaktadır.

1987 yılında de la Madrid başka bir ekonomik krizle karşı karşıya kalmıştır. Meksika'da borsa çökmüş ve bunun sonucunda pezo hızla değer kaybetmiş ve enflasyon yeniden yükselmiştir. de la Madrid'in bu gelişmeler karşısındaki tutumu, seleflerinden farklı olarak ekonomik reformlara hız verme yönünde olmuştur. 1980'lerden itibaren dış ticareti liberalleştirme çalışmalarına başlanmış ve GATT'a üye olunmasıyla gümrük vergilerinin indirilmesi gerekmiştir. 1987 yılının sonlarında de la Madrid Meksika'nın GATT öncesi %100 olan gümrük vergi oranını %20'ye kadar düşüren kararnameleri yayınlamış ve ithalatın dörtte birinin ithalat lisansı şartını kaldırmıştır (Üzümcü ve Dikkaya, 2007: 44). Meksika bahsedildiği gibi, 1986 yılında GATT'a üye olarak ve ticaret sistemini daha fazla liberal hale getirerek Amerika kıtası ile ticari ilişkilerini daha da geliştirmek istemiştir. Bu amaçla Meksika ve ABD arasında yapılan görüşmelere müteakip, 1987 yılında ABD ve Meksika arasında "ABD- Meksika Ticaret ve Yatırım ilişkilerine Dair Danışma Prensipleri ve Uygulamaları Çerçeve Anlaşması" imzalanmıştır. Bu anlaşma ertesinde Meksika, ABD'ye serbest ticaret anlaşması yapılması için bir teklif götürmüştür (Fidan, 1996: 100).

Kanada ve ABD 1986-1987'de bir serbest ticaret anlaşması müzakere ettiği sırada kenarda kalmayı tercih eden Meksika, bazı kesimlerden destek alsa da ABD ile

benzer bir anlaşmayı uzak bir ihtimal olarak görmüştür. Ronald Reagan 1979'da Başkanlık için aday olduğunda, Meksika, Kanada ve ABD arasında bir Kuzey Amerika Birliği önerisinde bulunmuştur. Reagan bu bağlamda, "Gelecekteki güvenliğimizin anahtarı hem Meksika hem de Kanada'nın bugün olduğundan çok daha güçlü ülkeler haline gelmesidir" ifadesini kullanmıştır. ABD'li ekonomistler tarafından bu konuda yapılan bazı çalışmalara göre de la Madrid'in siyasi iklimin sağlayabileceğinden daha hızlı hareket etme niyetinde olmadığını ve de la Madrid hükümetinde serbest ticaret anlaşması fikrinin olmadığı ileri sürülmüştür (Mayer, 1998: 36-37).

Salinas'ın başkan olmasıyla Meksika ve ABD yakınlaşmaya başlamıştır. İki ülke ayrıca ticaret konularında yoğun diyaloglara girmiş ve Ekim 1989'da "Ticaret ve Yatırımları Serbestleştirme Anlaşması" müzakerelerine başlamışlardır ki bu görüşme bir şekilde iki sene önce yapılan çerçeve anlaşmanın ötesine geçmiştir. ABD'nin 1989'da Yatırım ve Ticaretin Serbestleştirilmesi Anlaşmasını imzalamak istemesinin nedeni Meksika'nın, Kanada ve Japonya'dan sonra ABD'nin en büyük ticaret ortağı olmasından kaynaklanmıştır. İlk kez bu anlaşmadan sonra ABD, Kanada ve Meksika arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması oluşturulması fikri ortaya çıkmıştır. ABD ve Meksika arasında var olan bu serbest ticaret anlaşması bir süre sonra üç taraflı NAFTA anlaşmasına dönüşmüştür.

Washington'da, Meksika ile olan serbest ticaret görüşmeleri, çoğu uzman tarafından "erken" olarak nitelendirilmekteydi. Uzmanlar Kanada ile olan anlaşmanın çökmesine izin verilmesi ve yeni bir anlaşma başlatmadan önce GATT'ın çok taraflı Uruguay turunun sona erdirilmesi kanaatindeydiler. 1990 yılının Davos görüşmelerine katılan Carlos Salinas Avrupa ülkelerinin dışarıdan çok Avrupa kıtası ile ilgilendiklerinin farkına varmış ve hemen burada yapılan toplantı akabinde ABD ile bir serbest ticaret anlaşması yapılması gerekliliğini ABD Ticaret Temsilcisi Carla Hills'e iletmiştir (Mayer, 1998: 38-39).

NAFTA öncesi dönemde herkes Meksika'nın cesur bir hareket için hazır olmadığı konusunda hemfikirdi. ABD ise Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması müzakerelerinin çok taraflı Uruguay ayağını tamamlamak için çaba sarf etmekle meşguldü. Fakat beklenmedik bir şekilde, 1990'ların başlarında Meksika Başkanı

Carlos Salinas de Gortari ofisine vardığında ABD'ye yeni bir ticaret anlaşmasını müzakere etmeyi teklif etmeye karar vermiş ve 1990 yılının şubat ayında Bush'a bu konudaki talebini iletmek için telefon etmiştir. ABD Ticaret Temsilciliğinin, Meksika ile yapılabilecek bir serbest ticaret anlaşmasının politik etkileri üzerine bir çalışma yapması üzerine, aslında böyle bir anlaşmanın teknik ve politik olarak ABD Ticaret Temsilciliğinin düşündüğünden daha uygulanabilir bir anlaşma olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu araştırmalar neticesinde Meksika'nın uyuşturucu sorununu görmezden gelen Bush yönetimi böyle bir anlaşmanın mümkün olabileceğine bir ay içerisinde ikna olmuştur (Mayer, 1998: 46).

Meksika'nın ticaret politikasındaki değişiklikler aslında NAFTA'ya katılma amacıyla yapılmasa da, bu değişiklikler NAFTA müzakerelerinin başlamasının bir sebebi olmuştur. Meksika'yı NAFTA'ya katılmaya zorunlu kılan nedenlerden ilki, ekonomik reformlardaki yerel politik engellerin üstesinden gelmektir. Meksika ABD ve Kanada'dan gelecek dış etkilerin içerideki değişiklikleri desteklemesini, savunmasını ve güçlendirmesini bekliyordu. İkinci neden ise Meksika'nın yabancı yatırımcıları çekmek istemesidir. Meksika yalnızca ABD ve Kanadalı yatırımcıların değil aynı zamanda tüm dünyadan yatırımcıların ilgisini çekmek istemiştir. Meksika'nın yabancı sermayenin geleceğine inanmasının iki temel sebebi vardı. İlki, telefon şirketleri gibi değerli devlet teşekküllerini satın alma fırsatı sunuyordu. İkincisi, yabancı yatırımcılar ABD pazarı için üretim yapacak Meksika ile ilgilenebilirdi (Buva, 2012: 18-19).

Meksika, zamanlama konusunda endişe taşıması nedeniyle serbest ticaret anlaşmasının çabucak yapılmasını, Bush'un ilk dönemi bitmeden ve Meksika seçime gitmeden önce anlaşma müzakerelerinin tamamlanmasını istemiştir. Meksika'nın kesin bir şekilde istemediği şey ise anlaşma müzakerelerinin 1993 yılına taşınması olmuştur. Meksikalı stratejistlerin daima yatırımcı güveninden haberdar olmaları dolayısıyla Meksikalı yöneticiler, müzakereler ne kadar uzarsa finansal piyasaların o kadar risk altında olduğunu düşünmüşlerdir.

Meksika, Latin Amerika ülkelerinin ekonomik anlaşması MERCOSUR'a (Güney Ortak Pazarı) katılabilirdi fakat geri kalmış güney ülkelerini geride bırakmak istemiştir çünkü Latin Amerika ülkeleri Meksika ile aynı ekonomik ve politik

istikrarsızlıklarla karşı karşıya kalmıştır. ABD ve Kanada gibi gelişmiş ulusların Meksika'ya getirebileceği politik, ekonomik ve sosyal fayda çok daha büyüktür (Buva, 2012: 19).

Meksika, 1991-1994 yılları arasında bir takım Latin Amerika ülkeleri ile ticaret müzakereleri yürütmüştür. Bu müzakereler özellikle G-3 olarak anılan grup içerisinde yer alan Kolombiya ve Venezüella ile yapılmıştır. G-3 grubu, Cantadora grubunun dışında geliştirilmiştir ki aslen bu grup Kolombiya, Meksika, Panama ve Venezüella tarafından Orta Amerika'da barışı ve istikrarı teşvik etmek amacıyla oluşturulmuştur. Orta Amerika çatışmasının çözümünden sonra G-3 ülkeleri, ortak çıkarlar ve bu ülkelerin ekonomik doğaları üzerinde durma kararı almıştır. G-3 ülkelerinin Orta Amerika ve Karayip bölgesine yönelik politik ve jeopolitik çıkarları olmasına ve bu ülkelerin hareketlerini yönlendirmesine rağmen, G-3 ülkelerinin serbest ticaret anlaşması müzakerelerine ilgileri Başkan Clinton'un taahhüt ettiği Amerika'nın girişimleri ile açıklanabilmektedir. Amerika girişimi için G-3 ülkelerini endişelendiren en önemli konu yarı kürede, bölgesel bir serbest ticaret alanının oluşumu olmuştur. Bu bağlamda Meksika başarılı bir şekilde Kanada ve ABD ile NAFTA'nın imzalanmasını müzakere etmiş, Şili ve Kosta Rika ile bir serbest ticaret anlaşması imzalamıştır. Böylece Meksika; Kolombiya ve Venezüella vasıtasıyla köprü görevi görerek ABD pazarına erişme potansiyeline sahip olmuştur (Castillo ve Canovas, 1995: 14).

Meksika için NAFTA'ya üye olma sebebi tamamen ekonomikti ve Başkan Salinas bu üyelikle Kuzey kanattaki ulusalcıların muhalefetiyle başa çıkmayı amaçlamaktaydı. Meksika Başkanı Salinas'ın Avrupa gezisinden dönüşünden sadece bir yıl önce ABD ile bir serbest ticaret anlaşması yapılmasını desteklemesinin asıl sebebi uluslararası yatırımların ülkesindeki azlığı idi. Yani imalat sektörünü güçlendirmek ve yabancı yatırımları ülkeye çekmek Meksika'nın NAFTA içerisinde yer almak istemesinin temel nedenlerini teşkil etmiştir (Balkır, 2010:444). 1980'lerde ortaya çıkan borç krizi ile başlayan yıkıcı ekonomik koşullar sayesinde sürdürülebilir gelişmenin ve yerel reformları teşvik etmenin ticaretin liberalizasyonunda etkili araçlar olduğu daha açık bir şekilde anlaşılmıştır. Bu nedenle NAFTA, hem güvenli bir şekilde ABD pazarına erişmeyi ve sermaye kaçışının dönmesini sağlamakta hem de yeni yatırımların da desteklenmesi anlamına gelmekteydi (Randall vd 1992: 27-28). Liberalizasyon stratejisinde ihracatın kanallarının güvenliğinin sağlanmasının önemi

de büyüktür. Güvenlik sağlanamazsa stratejinin başarısızlığa uğraması söz konusu olabilirdi. NAFTA ve Avrupa Birliği de dahil olmak üzere diğer ticaret anlaşmaları da liberalizasyon stratejisi için işlevsel ve gerekli yapı taşları olarak görülmekteydi (Peters vd 2001: 127).

Meksikalı müzakerecilerin asıl amacı Meksika'nın liberal ekonomik reformlarının kalıcılığını, NAFTA vasıtasıyla güvence altına alındığından emin olmaktı. Yani NAFTA'nın reform sürecinin devamlılığının sağlanmasında bir taahhüt aracı olduğu düşünülmekteydi. Ayrıca NAFTA ile Meksika'nın yerel ekonomik programı uluslararası bir anlaşma ile resmi olarak ilişkilendirilmiş, gelecekte göreve gelecek Meksika hükümetlerinin anlaşmayı terk etmesi zorlaştırılmıştır. Meksika ayrıca NAFTA üyeliğinin reform ajandasının itibarını artırmayı, risk profilini iyileştirmeyi ve ülkeye daha fazla yabancı yatırımcı çekmeye yardımcı olmasını ummaktaydı. Burada NAFTA'nın önemi; anlaşmazlıkların çözümü mekanizması ile partner ülkelerin, Meksika'nın çeşitli reformları uygulama konusunda samimi olduğuna inanması ve böylece Meksika'nın kurumsal bir meşruiyet kazanarak yabancı yatırımları çekmesi noktasında ortaya çıkmaktadır (Meredith vd 2004: 7).

1.4 ANLAŞMANIN İMZALANMA VE ONAY SÜRECİ

12 Haziran 1991'de Toronto'da başlayan müzakereleri takip eden yıllarda 2,000 sayfa ve 22 bölümden oluşan NAFTA anlaşması; Kanada, Amerika Birleşik Devletleri ve Meksika liderleri tarafından 17 Aralık 1992'de imzalanmıştır. Fakat anlaşmanın yürürlüğe girebilmesi için üye devletlerin yasama organlarında veya parlamentolarında onaylanması gerekmektedir. Ancak bu süreç esnasında özellikle ABD ve Kanada'da işçi sendikaları, çevresel gruplar ve sosyal hareketler tarafından ulusal hâkimiyetin başka yerlere transferi konusunda yaşanan hassasiyetler nedeniyle anlaşmanın onaylanmasına sert bir şekilde karşı çıkılıyordu ki anlaşmanın ulusal iş gücü ve çevresel standartları zayıflatabileceği de ayrıca altı çizilen bir noktaydı. Aslında birçok Amerikalı ve Kanadalı iş adamı ve politikacı, şirketlerin tesislerini daha ucuz üretim maliyetleri nedeniyle Meksika'ya taşımasından ve bunun da ekonomilerine zarar vermesinden ve işsizliğe neden olmasından endişe duyuyordu (Ozarow, 2016: 764).

Politik sorunlar nedeniyle NAFTA'nın uzayan müzakere süreci karmaşık bir hal almıştır. Özellikle Kanada'da Muhafazakâr Parti NAFTA'nın hazırlanan ilk taslağını destekleyen Liberal Parti tarafından hezimete uğratılmış ve Kanadalı yeni liderler Bush'un başkanlık süresinin bitmesine yakın anlaşmaya yeni maddeler eklemek istemiştir. Anlaşmanın imzalandığı yıl aynı zamanda ABD'de bir seçim yılına denk gelmiş ve bu seçimde Demokratların adayı Vali Bill Clinton, Cumhuriyetçilerin adayı George H. W. Bush ve bağımsız iş adamı Ross Perot başkanlık için rekabet etmiştir. Demokratların adayı Bill Clinton seçim kampanyalarında işçi haklarını koruyan maddeler eklenmesi halinde NAFTA'ya destek vereceğini ifade etmiş ve yapılan seçim sonucunda Clinton'ın seçimi kazanmasıyla üç ülke tarafından yapılan ek anlaşmalarla başkanın bu isteği yerine getirilmiştir.

Amerikan hükümeti sisteminde; başkanlar tek taraflı bir biçimde ticaret kararlarını da kapsayacak şekilde ekonomik kararlar veremezler. Başkanlar doğrudan daha fazla korumacı olan kongreye gitmek zorundadırlar. Bu önemlidir; çünkü iyi bir müzakereci olan Başkan Reagan bile gergin bir ortamda otomobil ve çelik kotasını kabullenmek zorunda kalmıştır (Boskin, 2014: 2). Bütün çabaların sonucunda hükûmetlerin özenli bir şekilde desteklemesi ve müzakerecilerin yeteneği ve çabaları sayesinde NAFTA başarıyla müzakere edilmiş ve Kongre'den geçmiştir. Anlaşmanın ana müzakerecileri; Meksika'dan Jaime Serra Puche, Amerika Birleşik Devletleri'nden Carla Hills ve Kanada'dan Michael Wilson olmuştur (Boskin, 2014: 12). Şiddetli tartışmaların ardından NAFTA nihayet Kasım 1993'te ABD Temsilciler Meclisi'nde iki partinin üyeleri tarafından 234'e karşı 200 şeklinde oylanmıştır; 43 Cumhuriyetçi aksi yönde oy kullanırken, 132 Demokrat ise anlaşma lehine oy kullanmayı tercih etmiştir. NAFTA, Temsilciler Meclisi'nde onaylandıktan sonra Kanada ve Meksika'da da onaylanmasıyla 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Anderson, 2004: 36). Yeni maddeler eklenerek anlaşmanın Clinton tarafından imzalanmasıyla sonunda yürürlüğe giren NAFTA ile ABD'de dolgun ücret vaat eden istihdam yaratma ve Kuzey Amerika'daki komşu ülkelerle daha yakın ilişkiler kurma sözü verilmiştir (Hall, 2018).

NAFTA'nın imzalanmasından sonraki süreçte, ticaretin ve yatırımların Kuzey Amerika ekonomisine entegre edilmesi söz konusu olmuştur. Meksika ve Kanada ticaretinin %70'ini ABD ile, ABD ise ticaretinin %30'unu Kanada ve Meksika ile

yapmaktaydı. Kanada, ABD'nin en büyük ticaret ortağı iken Meksika, anlaşma imzalandıktan sonra 1995'li yıllarda ABD'nin ikinci büyük ticaret ortağı haline gelmiştir. Ayrıca bu dönemde ABD-Meksika ve ABD-Kanada arasında muazzam yabancı yatırım akışı gerçekleşmiştir. Meksika ve Kanada önemli yatırım partnerleri değilken, iki ülke ticareti hızlı bir şekilde büyümüş ve 1992 yılına gelindiğinde bu ticaret 3 milyar dolara ulaşmıştır. Bu miktar Meksika'nın Latin Amerika ülkeleri ile yaptığı tüm ticaretten fazladır (Castillo ve Canovas, 1995: 8-9).

1995 yılında NAFTA'nın genişletilmesi için Şili ile başlayan görüşmelerde Clinton'ın görev süresi içerisinde bir sonuca ulaşılamamıştır. 2000 yılında Dulles'ta yapılan toplantıda Amerika kıtasında ticaretteki tüm engellerin kaldırılarak bütün Amerika kıtasını kapsayacak bir Amerika Serbest Ticaret Bölgesi'nin (Free Trade Area of America- FTAA) 2005 yılına kadar kurulması kararlaştırılmıştır. George W. Bush Ocak 2001'de göreve gelir gelmez yaptığı açıklamada FTAA'yı destekleyeceğini beyan etmiştir. Ayrıca aynı yıl Washington'da toplanan Serbest Ticaret Komisyonu'nda altı üründe daha serbest ticarete gidilmesi kararlaştırılmıştır (Sönmezoğlu, 2011: 100).

1.5 ÜYE ÜLKELERDE NAFTA KARŞITI GÖRÜŞLER

NAFTA'nın imzalanmasını takip eden yıllarda anlaşmayı destekleyenler kadar karşı çıkanlar da olmuştur. Üye ülkelerde NAFTA'ya karşı hangi kesimlerden ne tür karşıt görüşlerin yükseldiği ve bu karşıt görüşlere yönelik ne gibi önlemler alındığı önemlidir.

ABD'de birçok lobi NAFTA anlaşmasını desteklemiştir. Bu lobilerin anlaşmayı desteklemelerinin temel nedeni: NAFTA ile Kuzey Amerika'da bölgesel ticaretin liberalleşeceği ve bu liberalleşme sonucunda kısa vadede ABD'nin Meksika'dan yapacağı ucuz ithalatın ABD tüketicilerine ve ara mal kullanıcılarına yarar sağlayacağı; uzun vadede ise Meksika ekonomisinin zaman içinde gelişmesiyle ileride ABD ihracatçılarına geniş pazar olanakları sunabileceğinin düşünülmesidir. Karşı çıkanlar ise Meksika'dan yapılacak ithalatın artacağını ve ABD sermayesinin Meksika'ya yığılmasıyla ABD'de işsizlik oranının artacağını ileri sürmekteydiler. Bunun yanı sıra bazı lobiler, Meksika'daki vasıfsız işçilerin ABD'ye göç etmesiyle ABD'de büyük bir işsizlik sorunu yaşanacağını ve bu durumun Meksika tarımını

olumsuz etkileyeceğini dile getirmekteydiler. Meksika'da, yoksulluğu giderici politikalar izleyen Meksika'nın azgelişmiş bölgeleri NAFTA vesilesiyle savunmasız bırakıldığında, ABD buğday ihracatının artacağı ve bu durumun da Meksika'da tarımda işsizliğe yol açacağı öngörülmüştür (Üzümcü ve Dikkaya, 2007: 43).

NAFTA ilk ortaya çıktığı günden beri eleştirilere maruz kalmıştır ve kalmaya da devam etmektedir. Her üç NAFTA üyesi ülkede de NAFTA'ya yönelik yapılan bu eleştirilerin ortak yönlerine bakıldığında; süregelen bir şekilde bir ülkeden belirli gruplar ortaya çıkmakta ve diğer iki NAFTA üyesi ülkenin NAFTA'dan faydalanırken kendi ülkelerinin NAFTA'nın olumsuz etkileriyle mücadele ettiğini iddia ettiği görülmektedir. Kanadalı ve ABD'li çalışanların bu ülkelerdeki fabrikaların Meksika'ya taşınmasını protesto etmesi veya Meksikalı çiftçilerin tarımsal ürünlerde tarifelerin düşürülmesini istemeleri ve sübvansiyonların azaltılmasından şikâyet etmeleri bu konuda yapılan eleştirilere verilebilecek en uygun örneklerdir. Ayrıca Kanadalı ekolojist grupların Kanada su kaynaklarına ve ekosisteme zararlarını ilan etmeleri ve ABD'li grupların NAFTA hükümlerine aykırı olmasına rağmen Meksika tırlarının güvenlik ve kirlilik endişeleri nedeniyle ABD otobanlarına girmelerini engellemeyi başarmaları da farklı türden örneklerdendir (Pinto-Leon, 2011: 27-28).

Bahsedilen eleştirilerin bazıları NAFTA'dan ziyade küresel ekonominin etkilerini yansıtmaktadır. Örneğin, Meksika'da yaşanan tarımsal problemler daha çok, mısır ve buğday gibi ürünlerin diğer bölgelerinden ithal edilmesinin yarattığı bir sorundur. ABD ve Kanadalı çalışanların fabrikaların taşınmasından kaynaklı iş kayıplarında sorumluluk Meksika'ya yüklenmektedir fakat bu iş kayıplarının asıl nedeni, bu fabrikaların Meksika'ya değil büyük bir çoğunluğunun Çin'e taşınmasıdır (Pinto-Leon, 2011: 28).

1.5.1. ABD'de NAFTA'ya Eleştiriler

ABD hükümetinin ve Amerikan şirketlerinin NAFTA'yı desteklemelerinde ekonomik çıkarlar etkili olsa da birçok güçlü şirket bu ticaret anlaşmasına karşı çıkmıştır. Bunlardan en fazla göze çarpan NAFTA'ya karşı çıkan gruplar: tarım, hizmet ve çevre kuruluşlarıdır (White, 1998: 52).

ABD'de NAFTA'nın onaylanması sırasında birçok tartışma konusu olmasına rağmen bu konulardan hiçbiri anlaşmanın çevreye olabilecek potansiyel etkisi kadar dikkat çekmemiştir. İş gücü piyasasındaki aksamaları da içeren bir dizi konunun özellikle ABD'de yoğun tartışmalara yol açmasına rağmen, bu konu bile NAFTA'nın çevre üzerindeki etkileri kadar tartışma yaratmamıştır. Bu tartışmalar ilk olarak, ABD'nin ulusal ve çevresel hukuk kuralları ve imzalanmış olan uluslararası çevre anlaşmaları üzerinde; ikinci olarak çevresel standartların uyumlaştırılması ile kabul edilebilir bir ortak paydada buluşulması sonucunu yaratabilir endişesi çerçevesinde; üçüncü olarak ise ABD endüstrisinin Meksika gibi ucuz iş gücü ve hukuk kuralları uygulamalarının görece ABD'ye göre zayıf olduğu bir ülkede hava kirliliğini artırabileceği endişeleri üzerinde yoğunlaşmıştır (Sechecter, ty: 56-57).

NAFTA muhalefetinin gücü ABD yönetimini şaşırtmıştır. Bu dönemdeki en önemli gelişme, çevre ve tüketici savunucuları ile geleneksel sendika muhalefeti arasındaki ittifak kurulmuştur. Çevreciler ve tüketiciler, ABD'de işçilerden daha fazla siyasi güç ve etkiye sahiptir ve hükümet muhtemelen taşınmaların başlatılmasını onaylamak için iş birliği yapmak zorunda kalmıştır (Randall vd 1992: 27).

Çevresel endişeleri hafifletmek amacıyla NAFTA anlaşma metnine bazı maddeler eklenmiştir. Örneğin; "anlaşmanın, uyuşmazlıkların çözümü konusundaki maddeleri iddialı bir çevre mevzuatı oluşturulması konusunda üye ülkelere yükümlülükler getirmektedir." Buna ek olarak, önce NAFTA'nın 1 Ocak 1994'te işlerlik kazanmasıyla anlaşmaya üye ülkelerin hükümetleri Kuzey Amerika Çevresel İş birliği Anlaşması (NAAEC) üzerinde mutabakata varmıştır. Bu anlaşma, her üye ülkenin yüksek seviyede çevresel korumaya sahip olması için kuralların ve düzenlemelerin uygulanmasını destekleyen ve bu kuralları, düzenlemeleri devam ettirmek için ülkeleri çaba harcamaya yönlendiren bir niteliğe sahiptir.

NAAEC ayrıca üç kurumsal bileşenden oluşan Çevresel İş birliği Komisyonu'nu da (CEC) meydana getirmektedir. Çevresel İş birliği Komisyonu bakanlardan oluşan bir konseyden, bir sekretarya ve ortak bir danışma komitesinden meydana gelmektedir. Sekretarya, Montreal'de bulunmaktadır ve teknik, yönetimsel ve operasyonel olarak Konseyi desteklemekte ve Konsey tarafından kurulan komiteler ve grupları içermektedir. Konsey ayrıca NAFTA'nın çevresel etkilerini takip etmekle

yükümlüdür. Sekretarya, olumsuz çevresel etkiler ortaya çıktığında bunları internet sitelerine bildirim göndermek de dâhil olmak üzere çeşitli yollardan duyurmaktadır. Konseyin amacı, kamusal denetim yoluyla ülkelerin bu olumsuz etkileri düzeltmek için harekete geçirilmesini sağlamaktır. Bu sekretarya ayrıca uygulama konularında yapılan tekliflerden de sorumludur. Herhangi bir kişi veya hükümet dışı örgüt, bir partinin çevre kanunlarını etkin bir şekilde uygulamakta başarısız olduğunu iddia ederek sekretaryaya görüş bildirebilir. Bu tavsiyelerin göz önüne alınması, konseyin, sekretaryaya olgusal bir kayıt düzenleme yönünde karar vermesine neden olabilir. Ortak kamu danışmanı komitesi konseye tavsiyelerde bulunur. Her bir ülkeden beş olmak üzere on beş vatandaştan oluşan Konsey geniş bir ilgi alanını temsil etmektedir (Schechter, ty: 57).

Çevre ve iş gücü açısından NAFTA, taraflara yeni standartlar getirmemekte, uygulamada bu konular her ülkenin kendi inisiyatifine bırakılmaktadır. Çevre ve iş gücü konularında, NAFTA ile sadece üç taraflı çevre ve iş gücü komisyonları oluşturulmuştur. Bu komisyonların görevi ise ülkelerin sağlık, sosyal güvenlik ve asgari ücretlerle ilgili yasalarının uygulandığını teyit etmektir. Meksika'da çevre yasalarının oldukça zayıf olması sebebiyle, kendi ülkelerinde bu konudaki sıkı denetimlerden dolayı iş yapamayan Kanada ve ABD'li firmaların Meksika'ya yönelmesine neden olabileceği öngörülmektedir. Tabi bu durum Kanada ve ABD'nin aleyhine bir durumdur. Çünkü bu ülkelerin kendi yatırımcılarını kaybetmeleri ve bunun doğal bir sonucu olarak da istihdam kaybı yaşamaları olasıdır. Diğer taraftan Meksikalıların ucuz iş gücü oluşturması ve yasa dışı yollardan ABD'ye gitmesiyle ABD'de özellikle minimum ücretlerin düşeceği ve bunun sonucunda da ABD vatandaşlarının işsiz kalabileceği öngörülmektedir (Fidan, 1996: 107).

Eleştirilerin ve eksikliklerin ötesinde, Anlaşmanın 102. Maddesinde NAFTA'nın hedeflendiği gibi üyeler arasında ticareti artırma amacını gerçekleştirdiği dikkate alınmalıdır. NAFTA'nın tüm adaletsizlikler için çare olan derin bir örgüt olmadığı akıldan çıkarılmamalıdır (Canadian Limited [CCH], 1992: 2).

1.5.2. Kanada'da NAFTA'ya eleştiriler

Kanada'da NAFTA'ya en çok karşı çıkan bölge Ontario eyaleti ve Kanada'nın doğusunda yer alan denize kıyısı olan kentler olmuştur. Bunun sebebi ise bu bölgenin

üretim ağırlıklı bir yapısının olması dolayısıyla ihracatın büyük çoğunluğuna sahip olması ve ABD'den Kanada'ya gelen gümrüksüz malların en çok bu bölgeyi etkilemesidir. Bunun haricinde Kanada'daki liman kentleri de ABD dolayısıyla balıkçılık konusunda endişe duymuştur (Balkır, 2010: 453).

1.5.3. Meksika'da NAFTA'ya eleştiriler

Meksika ve ABD'de çevreci gruplar Kuzey Amerika'da ticaretin artan liberalleşmesiyle ilişkili olarak çeşitli risklere dikkat çekmiştir. Bu gruplar geçerli bazı sebeplerle endişelerini dile getirirken, ticaretin liberalleşmesinin Meksika ekonomisi için oldukça yararlı olabileceği gözden kaçırılmıştır. Ticaret liberalizasyonunun çevresel etkileri sadece genel ölçekteki ekonomik faaliyetlerdeki politika değişikliklerine değil, aynı zamanda ekonomik faaliyetlerin sektörler arası kompozisyonunda meydana gelen değişikliklere bağlı olarak mal ve hizmetlerin üretilmesi için kullanılan teknolojilere de bağlıdır (Garber, 1995: 47-48).

Meksika'da 1990'ların ortalarından itibaren artmaya başlayan NAFTA ve neoliberalizm karşıtı gösteriler, 2002 yılının başlarında yüz binin üzerinde Meksikalı çiftçinin Amerikan menşeli tarım ürünlerinin Meksika'ya girişine izin veren NAFTA hükümlerini protesto etmesiyle devam etmiştir. Meksikalı çiftçi organizasyonları korumacı tarifeler olmadan sübvanse edilen ABD'den ithal edilen tarım ürünleri ile rekabet edemeyeceklerini belirtmiştir. Çiftçi temsilcileri tarafından Meksika'da yer yıl 600 çiftçinin maddi olarak gücü yetmediği için çiftçiliği bıraktığı rapor edilmiştir.

Grev tehditlerinin ardından Başkan Vicente Fox, hükümet sözcüsünün NAFTA'nın tarım sektöründe herhangi bir soruna neden olmadığı konusunda ısrarcı olmasına rağmen, tarım sektöründe çiftçilere teşvik için bütçeyi yükseltmek amacıyla tarım temsilcileri koalisyonu ile bir anlaşma imzalamıştır. Bazı tarım temsilcileri esas talepleri olan NAFTA'nın tarım ile ilgili maddelerinin yeniden müzakere edilmesi taleplerinin karşılanmamasının bir sonucu olarak anlaşmayı imzalamayı reddetmiştir (Cruz, 2003).

1.6. NAFTA VE DİĞER ANLAŞMALAR ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bu bölümde, NAFTA anlaşmasıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması arasındaki ilişki ve NAFTA'nın uluslararası ticarette diğer bölgesel ticaret

anlaşmalarına kıyasla dünya ticaretindeki yeri incelenecektir. Ayrıca NAFTA öncesinde yürürlükte olan, ABD ve Kanada arasındaki serbest ticaret anlaşması CUSFTA'nın akıbeti hakkında da bilgi verilecektir.

NAFTA'nın diğer ticaret anlaşmalarından farklı olmasının sebeplerinden biri, NAFTA ülkelerinin birbirlerinden farklı gelişmişlik seviyelerine sahip olmaları ve gayri safi yurt içi hasılaları bakımından ayrışmalarıdır. Gelişmişlik seviyeleri farklı olan ülkeler doğal olarak farklı tür malların ticaretini yapmaktadırlar. Örneğin; 1995'li yıllarda Meksika'nın GSYİH'si ABD'nin GSYİH'sinin beşte biriydi (Boskin, 2014: 70-71). Bu ülkeler arasındaki diğer bir farklılık ise Meksika'nın, ABD ve Kanada'dan, Kanada ve ABD'nin Meksika'dan ithal ettiğinden çok daha fazla ara mal ithal etmesidir. Ayrıca Meksika'nın ithalatının %80'ini ara mallar oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra, bu ülkelerin gelişmişlik farklılıklarına bağlı olarak ürettikleri mallar da farklılık arz etmektedir.

NAFTA müzakerecileri, NAFTA ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması (GATT) arasındaki tutarlılığın sağlanması için çok çaba sarf etmiştir. Bu çabaların sonucu olarak birkaç GATT zorunluluğu doğrudan ve dolaylı olarak NAFTA'ya dâhil edilmiştir. Ayrıca, NAFTA anlaşmasının bazı maddeleri kabaca GATT'ın Tokyo veya Uruguay ayağını da ihtiva etmesine imkân tanımıştır. Sonuç olarak GATT hukuk sistemi tarafından geliştirilmiş çok sayıda şartın NAFTA'ya dayandırılması söz konusu olmuştur. Bu nedenle GATT panelinin daha önceki açıklayıcı ve maddi analiz kararları NAFTA üzerinde bazı önemli etkilere yol açmıştır. Her durumda NAFTA ve GATT anlaşmaları arasında belirgin bir şekilde görülen tutarlılık, NAFTA anlaşmasının 103. Maddesinde de açıkça belirtilmektedir. Buna göre, NAFTA maddeleri ile diğer anlaşma maddeleri arasında bir tutarsızlığın bulunması halinde NAFTA maddelerinin öncelikli olarak esas alınması kararlaştırılmıştır (Appleton, 1994: 21).

NAFTA anlaşması ile her üye ülke GATT ve diğer uluslararası anlaşmalardan doğan hak ve yükümlülükleri peşinen kabul etmektedir. Buna rağmen NAFTA anlaşmasının 103. Maddesi anlaşmada aksi belirtilmedikçe, NAFTA'nın bütün diğer uluslararası anlaşmaların üzerinde olduğunu temin etmektedir. Nitekim anlaşmalar arasında bir uyuşmazlığın bulunması durumunda NAFTA anlaşmasının 104. Maddesi;

diğer uluslararası anlaşmaların önceliğinin nerede sağlandığını örneklemektedir (Canadian Limited [CCH], 1992: 3-4). Ek olarak, NAFTA anlaşması, tarafların NAFTA'ya göre öncelikli olan, çevre ve çevre koruma anlaşmalarının listesini değiştirmesine izin vermektedir. Örneğin; üç parti arasında yapılan mektup takasıyla, Kanada ve ABD arasında göçmen kuşların korunması ve ABD ve Meksika arasında göçmen kuşların ve memelilerin korunması amacıyla yapılan toplantı listeye eklenmiştir (Appleton, 1994: 21).

NAFTA ve GATT arasındaki diğer bir ilişki ise Kuzey Amerika Ticaret Bölgesinin, GATT denetimi altında olduğunun söylenebilmesidir. NAFTA'yı kuran anlaşmanın 101. Maddesi GATT Anlaşmasının 24. Maddesiyle tutarlı bir şekilde; Kanada, Meksika ve ABD arasında bir serbest ticaret alanı kurmaktadır. Fakat bu ifade NAFTA ve GATT arasındaki tutarlılığın kesin bir kanıtı değildir. Kanada ve ABD, 1965'te otomotiv anlaşmasına dâhil olduklarında ABD, GATT Anlaşmasının 24. Maddesinden kaynaklanan yükümlülüklerden feragat etmek için GATT Konseyi'ne başvurmuştur. Kanada hükümeti de NAFTA'nın GATT Konseyi'ne benzer bir talepte bulunmuştur. Hiçbir ülke tarafından anlaşmadan çekilme talep edilmemesine rağmen her iki ülke hükümeti de anlaşmayı GATT Konseyi'ne bildirmiştir (Appleton, 1994: 22).

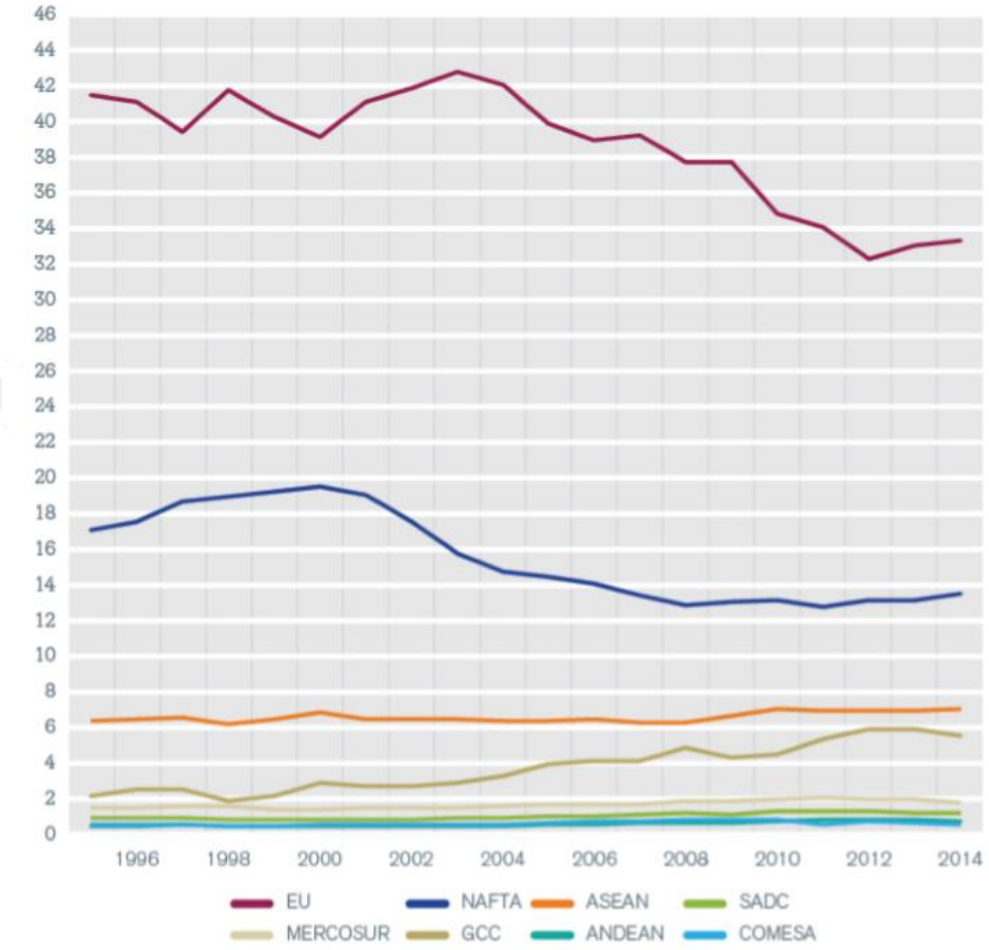
NAFTA'nın resmi olarak kurulması, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması ile Kanada, Meksika ve ABD arasında tutarlı bir şekilde Kuzey Amerika bölgesinde ticaret alanının oluşmasını sağlamıştır. Anlaşma ile ticaret kısıtlamalarını kaldırmak, adil rekabet için gerekli şartların sağlanmasına destek vermek, yatırım fırsatlarını arttırmak, fikri mülkiyet hakları için yeterli koruma sağlamak, anlaşmanın uyarlanması ve uygulanması, anlaşmazlıkların çözümü ile bölgesel ve çok taraflı şirketler için etkili prosedürler oluşturmak amaçlanmıştır. NAFTA anlaşma metnine bakıldığında bu konuda "Her bir üye ülke, GATT'ın ve diğer uluslararası anlaşmaların getirdiği yükümlülüklere ve kurallara saygılı olmayı kabul eder" şeklinde NAFTA ve diğer uluslararası anlaşmalarla ilgili bir ifade bulunmaktadır (Canadian Limited [CCH], 1992: 1).

Kanada ve ABD arasında NAFTA öncesinde zaten uygulamada olan CUSFTA ile NAFTA arasındaki ilişki de önem arz etmektedir. NAFTA anlaşmasının

çoğunluğu, Kanada ve ABD arasında NAFTA öncesinde zaten uygulamada olan CUSFTA anlaşması çerçevesinde oluşturulmuştur. Anlaşma gereğince, NAFTA fasıllarına dâhil edilen bölümler dışındaki CUSFTA maddeleri NAFTA bölümleri içinde birleştirilmiş ve NAFTA yürürlükteyken bu anlaşmanın yürütülmesi durdurulmuştur (Appleton, 1994: 21).

Bölgesel ticaret anlaşmalarına bakıldığında bir ticaret anlaşması olmayan fakat ekonomik temelli bir örgüt olan Avrupa Birliği 2014 yılında yaptığı 6,162 milyar dolar değerinde ithalat ile dünya ticaretinin %33'üne hâkim olarak 20 yılı aşkın bir süredir ithalatta öncü konumdadır. NAFTA ise 2,493 milyar dolar değerinde ithalat ile dünya ticaret hacminin %14'lük kısmını oluşturarak ikinci sırada gelmektedir. Aşağıdaki grafikte Avrupa Birliği ve NAFTA'nın paylaştığı dünya ticaretindeki ithalat payının gittikçe düştüğü görülmektedir (World Trade Organization [WTO], 2015: 26).

Grafik 2: Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının Dünya İhracat Ticaretindeki Payı, 1995-2014



Kaynak: World Trade Organizations [WTO], 2015: 26.

NAFTA üyesi ülkelerin dış ticaret verilerine bakıldığında, NAFTA'nın 14,3 trilyon dolar GSYİH ile dünya toplam GSYiH'sinin 1/3'lük kısmını elinde bulundurduğu ve 4,5 trilyon dolarlık dış ticaret hacmiyle, satın alma gücü açısından dünya genelinde en büyük uluslararası örgüt olma özelliğine haiz olduğu görülmektedir (Pinto-Leon, 2011: 29).

İKİNCİ BÖLÜM

2. NAFTA HÜKÜMLERİ VE ORGANLARI

Bölge ticaretine etki eden önemli NAFTA hükümleri, örgütün organları ve anlaşmanın üye ülkeler üzerinde meydana getirdiği ekonomik etkiler bu başlık altında incelenecektir.

2.1. NAFTA HÜKÜMLERİ

Otomotiv, tekstil ve tarım gibi önemli sektörlerde ticaret bariyerlerinin kaldırılması ve diğer bazı NAFTA hükümleri vasıtasıyla Kuzey Amerika ticaretine ve yaşamına ne gibi yenilikler getirildiği bu bölümde irdelenmesi gereken konulardır.

2.1.1. NAFTA Hükümlerine Genel Bakış

Dünyanın en büyük ortak pazarlarından birini yaratan NAFTA, ABD ekonomisini Kanada ve Meksika için ithalata açık bir pazar haline getirmiştir. Önemli NAFTA hükümlerinden bazıları arasında: tarife içi ve tarife dışı ticaret serbestisi, menşe kuralları, hizmet ticareti, yabancı yatırımlar, fikri mülkiyet haklarının korunması, devlet alımları ve anlaşmazlıkların çözümü mekanizması sayılabilir (Villareal ve Fergusson, 2017: 5).

NAFTA, tarım ve sanayi ürünlerinde serbest ticaret bölgesi oluştururken, iletişim, patent, mali hizmetler ve yatırım konularında da iş birliği öngörmektedir. (Sönmezoğlu, 2011: 99-100). İşgücü ve çevre konusundaki tepkileri önlemek ve NAFTA'nın onaylanmasında yeterince demokratın oyunu alabilmek amacıyla iş gücü ve çevresel konular Başkan Bill Clinton'un isteğiyle 14 Eylül 1993'te imzalanarak, NAFTA'ya iki ek belge olarak dahil edilmiştir. Bunlar; Kuzey Amerika Çevresel İş birliği Anlaşması (NAAEC) ve Kuzey Amerika İşçi İş birliği Anlaşması (NAALC)'dır (Ozarow, 2016: 764). Bu iki ek anlaşma daha sonraki süreçte emeğin ve çevrenin korunması amacıyla karmaşık karar verme süreçlerinde politik manipülasyona açık olması ve etkisiz araçlar olması nedeniyle devreden çıkarılmıştır (Hufbauer ve Schott, 2005: 7).

2.1.1.1. Ticaret Bariyerlerinin Kaldırılması

NAFTA ile otomotiv sektöründe, 10 yıl içerisinde sektördeki yatırım kısıtlamaları ve Kuzey Amerika'daki otomobil, kamyon, otobüs vb. otomotiv ürünlerinde serbest ticaret bölgesindeki ticaret kısıtlamalarının kaldırılması hedeflenmiştir. Bazı tarifeler hemen kaldırılırken, bazıları ise 5 ile 15 yıl arasında devam eden dönemde kademeli olarak azaltılmıştır. Birçok tarife öngörüldüğü gibi 10 yıl içerisinde kaldırılmıştır. ABD için, ithalatta züccaciye, ayakkabı ve fayans gibi hassas sektörlerde tarifelerin indirilmesi planlanandan daha fazla zaman almıştır. NAFTA, eğer ülkeler aralarında anlaşmaya varırsa, tarifelerin düşürülmesinin hızlandırılması seçeneğini de sunmaktadır. Anlaşma ayrıca koruma hükümleri içermektedir ki bu hükümler, ithalat yapan ülkede eğer yerli üreticiler geçiş döneminde diğer NAFTA ülkelerinden yapılan ithalat dolayısıyla ciddi sorunlarla karşılaşırlarsa, tarifelerin yükseltilebilmesine, bazı durumlarda kotalar konulabilmesine imkân tanımaktadır (Villareal ve Fergusson, 2017: 5).

2.1.1.2. Endüstriden Ticaret Engellerinin Kaldırılması

2.1.1.2.1. Otomotiv Sektörü

Geçiş döneminin ardından otomotiv sektörü için menşe kuralları otomobil, hafif kamyonlar, motor ve şanzımanlar için %62,5'ye diğer araç türleri ve yedek parçalar için %60'a yükselmiştir. Sonuç olarak, montaj edilmiş bir vasıta NAFTA sınırlarından birinden geçeceği zaman en azından %62,5 oranında Kuzey Amerika menşeli içeriğe sahip olması, gümrüksüz olması için sağlanması gereken asgari şarttır. Menşe kuralı %50 olan CUSFTA ile kıyaslandığında NAFTA otomotiv sektöründe daha katı kurallara sahiptir (Hufbauer ve Jeffrey, 1993: 40-41).

ABD ve Kanada arasında ticarette olduğu gibi ABD-Meksika ve Kanada-Meksika arasındaki ticarette otomotiv ürünleri ikili imalat ticaretinin en büyük bileşenlerini oluşturmaktadır. Otomotiv ve finans sektörleri tüm NAFTA müzakereleri içerisinde müzakere edilmesi en zor iki başlık olmuştur. Araştırmacı Gustavo Vega Canovas, otomotiv endüstrisinin bölge ekonomisi için ihracat ve istihdam yaratması açısından, teknolojik ve endüstriyel gelişmedeki önemli rolünü ortaya koymuştur. Otomotiv endüstrisinin bölgesel düzeyde ihtiyaç duyulan entegrasyonu süreci, üç ülkenin her birinin özel çıkarlarının, üç ülkenin karşılaştırmalı maliyet ve

avantajlardan yararlanabilmeleri için endüstrilerinin dünya çapındaki yeni eğilimlerle uyumlu olmasını ve bölgesel seviyede endüstrinin rekabet gücünün iyileştirilmesini gerektirmektedir. Otomotiv endüstrisi açısından NAFTA'nın beklenen sonuçları; modern üretim ile bölgesel otomotiv endüstrisinin derinleşmesi, genel olarak bölgesel üretimin üç ülkenin de yararına olacak şekilde gelişmesi ve daha büyük yatırımların bölge ve endüstri içi ticareti teşvik etmesidir. Bu bölgesel üretim modelinin Kanada ve ABD özelinde lüks araçların üretim ve ihracatını teşvik etmesi; Meksika'nın ise benzer bir yükseliş ile giriş seviyesi küçük araçlar ile oyalanması beklenmekteydi. Bu entegrasyon Kuzey Amerika endüstrisini daha etkili, rekabetçi kılarken aynı zamanda Kuzey Amerika'dan dünyanın kalanına doğru ihracatı yükseltmesi sonucunu doğuracağı öngörülmüştür (Castillo ve Canovas, 1995: 10).

Meksika kendi açısından otomotiv sektörünü liberalleştirmeye devam etmek istemiştir ancak bu hızda sadece kendi otomotiv parçası sektörünü koruyabilirdi. ABD ve Kanada'daki otomotiv yedek parçaları şirketleri, benzer şekilde bu parçaların Japon, Avrupa ve Kore üreticileri yerine Kuzey Amerika firmalarından temin edilmesini garanti altına almanın yollarını araştırmaktaydı. Nihayetinde ABD ve Kanadalı otomotiv sektörü çalışanları Meksika'daki düşük ücretler ve yetersiz işgücü standartlarının otomotiv ve yedek parça şirketlerinin Meksika'ya yönelmesine, üretim işlerinin kaybına ve en sonunda ABD ve Kanada'da ücretlerin düşmesine neden olabileceği endişesiyle NAFTA'ya tamamen karşı çıkmıştır (Hufbauer ve Jeffrey, 1993: 38).

2.1.1.2.2. Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü

NAFTA öncesinde Meksika'dan ithal edilen tekstil ürünlerinin %65'i ABD'ye gümrüksüz girerken; geri kalan kısım olan %35'i, ortalama %18 gibi bir gümrük vergisiyle karşı karşıya kalmıştır. Meksika'nın ABD tekstil ürünlerine uyguladığı gümrük vergisi ise %16-20 arasında değişmekteydi. Öngörülen 10 yıllık dönem sonunda tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde bölgedeki bütünleşmiş tekstil ve konfeksiyon üretimini teşvik etmek amacıyla Kuzey Amerika'da tüm gümrükler sıfırlanmıştır (Platzer, 2017: 1).

Menşe kuralları tekstil ve konfeksiyon sektörlerini etkileyen ticaret anlaşmalarının önemli bir boyutunu teşkil etmektedir. Menşe kuralları kabaca

gümrüksüz ticaretten yararlanılabilmesi için ürünün ne kadarlık kısmının ticaret bölgesi içerinde işlenmesi gerektiğinin şartlarını belirleyen kurallar bütünüdür. ABD tekstil endüstrisi, tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin başlıca NAFTA bölgesinde imal edilmesini temin etmek istemektedir. Giyim markaları ve perakendeciler bu şartların ham madde ve üretim esnekliğini azalttığını ifade etmektedir. Bu şartlara karşı çıkan konfeksiyon sektörü basitleştirilmekte ve daha esnek menşe kurallarının yeniden müzakere edilen ticaret anlaşmalarında uygulanmasını talep etmektedir (Barry ve Siwicki, 1993: 137).

NAFTA anlaşmasında tekstil ve konfeksiyon güvencesi vardır. Bu güvence ABD veya diğer NAFTA üyesi ülkelere ithalatın dalgalanması veya yerel endüstriyi tehdit etmesi durumunda yeniden gümrük vergileri uygulamalarına imkan vermektedir. Bu güvence seçeneği NAFTA yürürlüğe girdikten 10 yıl sonra, 1 Ocak 2004'te sona ermiştir. NAFTA ayrıca tekstil ve konfeksiyon konularıyla ilgili herhangi bir üye ülkenin çağrısı üzerine toplanacak bir komisyon kurarak serbest ticaret anlaşması himayesinde bu ürünlerin karşılıklı ticaretine ilişkin, hakkındaki endişelerin dile getirilmesine zemin yaratmıştır (Platzer, 2017: 14).

2.1.1.2.3. Tarım Sektörü

NAFTA, tarım ürünlerinin sınır ötesi ticaretinde iki taraflı anlaşmalar öngörmektedir. Bunlardan biri Kanada ve Meksika arasında, diğeri ise Meksika ve ABD arasındadır. ABD ile Meksika arasındaki tarım ürünlerinde tüm vergilerin 10 yıl içerisinde sıfırlanması planlanmıştır. Fakat Meksika için kuru fasulye, süt, mısır; ABD için portakal suyu ve şeker gibi maddeler bu vergi indirimine tabi tutulmamıştır. Kanada ve Meksika arasında ise kümes hayvanları, yumurta, şeker dışında kalan tarımsal ürünlerde vergilerin sıfırlanacağı taahhüt edilmiştir (Canadian Limited [CCH], 1992: 25).

Genel olarak, ABD ve Kanada arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması hükümleri Kanada ile ticarette uygulanmaya devam edilmiştir. ABD ve Meksika arasındaki tarım ticaretine ilişkin olarak NAFTA, tarım ticaretinde çoğu tarife dışı engelleri kaldırmıştır. Şeker ve mısır gibi tarifelerin indirilme sürelerini en fazla artıran ürünlerle birlikte 15 yıllık bir sürede tarifeler tedricen indirilmiştir. NAFTA anlaşmasının yürürlüğe girmesiyle birlikte ABD ve Meksika arasındaki tarım ürünleri

ticaretinin yarısı gümrüksüz bir şekilde yapılır hale gelmiştir. NAFTA öncesinde ABD ve Meksika arasındaki tarımsal ürünlerin ticaretinde birçok tarifenin oldukça düşük olmasına rağmen ABD'nin Meksika'ya ihracatında %12'ye varan tarifelerle karşı karşıya kalınmıştır. Ancak, ABD'nin Meksika'ya tarımsal ürün ihracatının ortalama ¼'ü sınırlayıcı ithalat lisansına sahip olma şartına tabi tutulmuştur (Villareal ve Fergusson, 2017: 7).

2.1.2. Diğer Hükümler

Otomotiv, endüstri ve tarım sektörü gibi temel sektörlerdeki hükümler dışında ayrıca NAFTA anlaşmasında yer alan yabancı yatırımlar, finansal hizmetler, anlaşmazlıkların çözümü mekanizması, fikri mülkiyet hakları ve enerji sektörü konularındaki hükümler de önem arz etmektedir.

2.1.1.Yabancı Yatırımlar

NAFTA, yatırımın önündeki önemli engelleri kaldıran, NAFTA ülkelerinden gelen yatırımcılar için temel koruma tedbirleri almayı garanti eden ve yatırımcılar ile yatırımın yapıldığı herhangi bir NAFTA ülkesi arasındaki anlaşmazlıkların çözümü için bir mekanizmaya sahiptir. NAFTA anlaşmasının 11. Maddesine göre, her üye ülkenin NAFTA yatırımcılarına yaklaşımı ulusal yatırımcılardan farklı bir seviyede olamaz. Bir başka ifadeyle, anlaşmaya taraf ülkelerin yatırımcıları, diğer bir NAFTA ülkesinde yatırım yapmak istediğinde o ülkenin yerli yatırımcısı ile aynı şartlarda değerlendirmeye tabi tutulacaktır. Ek olarak, her üye ülke NAFTA yatırımcılarının yatırımlarını, adil ve adalete uygun bir yaklaşım içerisinde, tam koruma ve güvenlik çerçevesinde uluslararası hukuk ile uyum içinde desteklemek zorundadır (Canadian Limited [CCH], 1992: 26). NAFTA anlaşması, ülkelere özgü liberalleşme taahhütleri ve ulusal anlaşmalarla ilgili istisnalar ihtiva etmektedir. Bu istisnalara bakıldığında, Meksika'da enerji sektörü NAFTA yatırımları hükümleri dışında bırakılmış ve Meksika hükümeti bu sektörde yabancı yatırımları yasaklama hakkını saklı tutmuştur. Ulusal güvenlikle ilgili alanlar ve Kanada'nın kültürel endüstrileri de NAFTA dışında tutulan diğer sektörlerdir. Bunların dışında, NAFTA kapsamında yapılabilecek yatırımlar denizcilik, sanayii, temel iletişim ve kamu destekli teknoloji alanlarını kapsamamaktadır.

NAFTA anlaşmasıyla ilk kez yatırımcılara, ülkelere karşı uluslararası tahkim kurullarında tek taraflı dava açma imkânı tanınmıştır. 1994-2001 yılları arasında her üç NAFTA üyesi devlet bu davalarla muhatap olmuş ve bu davaların birçoğu yabancı yatırımcılar lehine sonuçlanmıştır. Bu yönüyle LAFTA[3] ile düşünce aşamasında kalan bu mekanizma NAFTA ile hayata geçirilerek işlevsel olması sağlanmıştır (Hasgüler ve Uludağ, 2012: 378).

ABD'nin Kanada'daki yatırımlarına bakıldığında; 2015 yılına kadar Kanada'nın NAFTA'yı kuran anlaşmanın yabancı yatırımlarla ilgili kısmı olan 11. bölümü dolayısıyla 6 kez ceza ödemek zorunda kaldığı görülmektedir (HUFFPOST, 2015). Bu cezaların büyük bir kısmı Kanada'nın sıkı çevre hukuku kurallarından kaynaklanmaktadır. Çevre hukukçusu Amir Attaran'a göre, Kanada bu cezaları ödememeliydi çünkü ABD şirketleri Kanada'da Kanada şirketleriyle eşit koşullara sahiptir ve bu şirketlere yönelik herhangi bir ayrımcı politika izlenmemiştir. Yine anlaşmanın yatırım ve çevre başlığı altındaki bölümünde, hiçbir ülkenin yatırım çekmek için çevre standartlarından taviz vermemesi adına önlemler alındığı ve bir ülkenin çevreyi korumak için NAFTA'nın yatırım hükümleri ile tutarlı olmak şartıyla dava açabileceği belirtilmiştir (Canadian Limited [CCH], 1992: 27). Amir Attaran, "devam eden NAFTA görüşmelerinde 11. bölüm çıkarılmalı, eğer çıkarılmazsa Kanada NAFTA'nın dışında kalmalıdır." ifadelerini kullanmıştır. Bir önceki dönem Kanada Ticaret Bakanı Ed Fast, Amir Attaran'ın bu görüşüne katılmamakla birlikte, 11. bölümün Kanada için faydalı olduğunun altını çizmektedir. Ed Fast'a göre, 11. bölüm Kanada'da yatırımları teşvik etmektedir. Milyarlarca dolarlık yatırımcı Kanada'ya gelmektedir çünkü yatırımcılar Kanada'da hukuk kurallarının uygulandığının ve kendilerine adil bir biçimde yaklaşılacağının farkındadır (CBC-1, 2018).

2.1.2. Finansal Hizmetlerin Ticareti Liberalizasyonu

Araştırmacı Gustavo Vega Canovas, NAFTA anlaşmasındaki finansal hizmetler bölümünün, özellikle GATT'ın Uruguay ayağının sonuçları dikkate alındığında finansal hizmetlerin bölgede liberalleştirilmesi ile önemli bir aşama kaydedildiğini

[3] LAFTA, 1960'ta Montevideo Antlaşması ile kurulan Latin Amerika Serbest Ticaret Birliği'nin kısaltmasıdır.

belirtmektedir. Ekonomik argümanların karşılıklı etkileşimi, politik ve iş yaşamındaki çıkarlar sonucunda NAFTA; egemen partiler arasında çok farklı gelişim seviyelerine ve düzenleyici çevreye sahip ülkeler tarafından şekillendirilmiştir. Gelecekte GATT ya da ikili ticaret anlaşmalarında gelişmekte olan ülkelerde finansal ticareti liberalleştirmeye yönelik girişimlerde bulunurken NAFTA'da gösterilen dinamikleri dikkate almanın önemli olacağı öngörülmektedir (Castillo ve Canovas, 1995: 11-12).

Ürünler iki NAFTA üyesi ülke arasında ticarete konu olduğunda herhangi bir ayrıma tabi olmamaktadır. Kuzey Amerika menşeli olarak sınıflandırılan ürünlerin gümrük vergilerinin kademeli olarak indirilmesi NAFTA ile güvenceye alınmaktadır. (Fidan, 1996: 101). Kanada'nın tarım ürünleri ve Meksika'nın petrol ürünleri Anlaşma kapsamına alınmamış, ayrıca Meksika mısır ithalatını serbest bırakmıştır. Buna karşılık ABD taze sebze ve meyve ticaretindeki engelleri gevşetmiştir. Meksika otomotiv endüstrisinde yerli parça oranını azaltmasına karşılık, tekstil sektöründe ABD pazarına girişte önemli bir konuma gelmiştir (Balkır, 2010: 446). Tarım, otomotiv, enerji ve tekstil sektörleri ile alakalı yapılacak ihracat için özel gümrük kuralları uygulanması kararlaştırılmıştır (Fidan, 1996: 101).

2.1.3. Anlaşmazlıkların Çözümü

NAFTA, anlaşmazlıkların çözümü için taraflara iki yol sunmaktadır. Bunlardan birincisi Dünya Bankası'nın Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıkları Çözümlenme Merkezi (ICSID) diğeri ise, Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL) kurallarıdır. Herhangi bir anlaşmazlık durumunda taraflar (hem yatırımcılar hem de NAFTA'ya taraf ülkeler) bu iki mercie başvurabilmektedir. Bunların haricinde yatırımcılar, yatırım yaptıkları ülkenin yerel mahkemelerinde de anlaşmazlığa çözüm arama hakkına sahiptir. Anlaşmaya taraf devlet mahkemeleri bu bahsedilen iki uluslararası merciinin kararlarını uygulamak zorundadır (Ateş, 2012: 313-314).

Yatırım talepleri için anlaşmazlıkların çözümü mekanizması, muhtemelen NAFTA'nın en yenilikçi özelliğidir. Bu mekanizma, ABD, Kanada ve Meksika'dan yatırımcılara bağlı oldukları ulusal hükümetlerin müdahalesi olmadan doğrudan NAFTA kapsamında iddialarını çözüme kavuşturma fırsatı sunmaktadır. Bu mekanizma da bazı eleştirilere maruz kalmıştır. Bu eleştiriler daha çok mekanizmanın,

yatırımcıların anlaşmazlıkların çözümü süreçlerinde tüm dokümanların medyaya açık bir şekilde paylaşılacağı konusunda anlaşılmasına rağmen şeffaflıktan yoksun olduğuna ve 11. bölümde bahsedilen anlaşmazlıkların çözümü için NAFTA çerçevesinde oluşturulmuş arabuluculuk görevini yerine getirecek herhangi bir yetkili kurumun bulunamaması konularında yoğunlaşmaktadır (Pinto-Leon, 2011: 29).

2.1.4.Fikri Mülkiyet Hakları

NAFTA, fikri mülkiyet haklarının uluslararası anlaşmalarda olduğu gibi yüksek standartlarda korunmasını sağlamaktadır. Bu kapsamda patent hakları, telif hakları, ticari markalar, ticari sınırlar gibi haklar anlaşma hükümler ile koruma altına alınmaktadır (Canadian Limited [CCH], 1992: 31-32).

Fikri mülkiyet hakları işletmeler için en önemli değerlerden biridir. NAFTA anlaşmasının 17. Maddesinde ana hatlarıyla bahsedilen ve pahalıya mal olan bedava erişimi engellemek için tasarlanan fikri mülkiyet hakları Kuzey Amerika'da benzersiz bir niteliğe sahiptir. NAFTA'nın fikri mülkiyet haklarını koruma yükümlülüklerini kapsayan ilk uluslararası ticaret anlaşması olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ayrıca NAFTA'nın 17. Maddesinde yer alan bu hükümler Dünya Ticaret Örgütü anlaşmasının fikri mülkiyet haklarının ticarete ilişkin hükümlerini de etkileyen bir özelliğe sahiptir (Hussain, 2012: 83).

2.1.5. Enerji Ticareti

NAFTA Anlaşmasının bu bölümü, enerji ticaretine ilişkin ithalat ve ihracat kısıtlamalarının, sınırlı doğal kaynakları korumak, geçici bir tedarik sorunuyla başa çıkmak ve fiyat dengeleme planı uygulamak gibi belirli şartlarla sınırlı olmasını ele almaktadır. Bu bölüm ayrıca NAFTA üye ülkelerinin ulusal gerekçelerle enerji ve petrokimyasal ürünlerinde ihracat ve ithalatı sınırlandırmalarını da kısıtlamaktadır (Canadian Limited [CCH], 1992: 9-10).

NAFTA anlaşmasının 6. bölümünde "enerji ve temel petrokimyasallar" başlığı, 1988 yılında ABD ve Kanada arasında yapılan serbest ticaret anlaşması ile oluşturulan hükümlerin büyük bir kısmının Meksika'ya da genişletilmesini ifade etmektedir. NAFTA, enerji ticaretini enerji yatırımlarından daha fazla liberalleştirmiştir. Anlaşmanın 609. Maddesi, enerji veya petrokimyasal maddelerin taşınması, satın

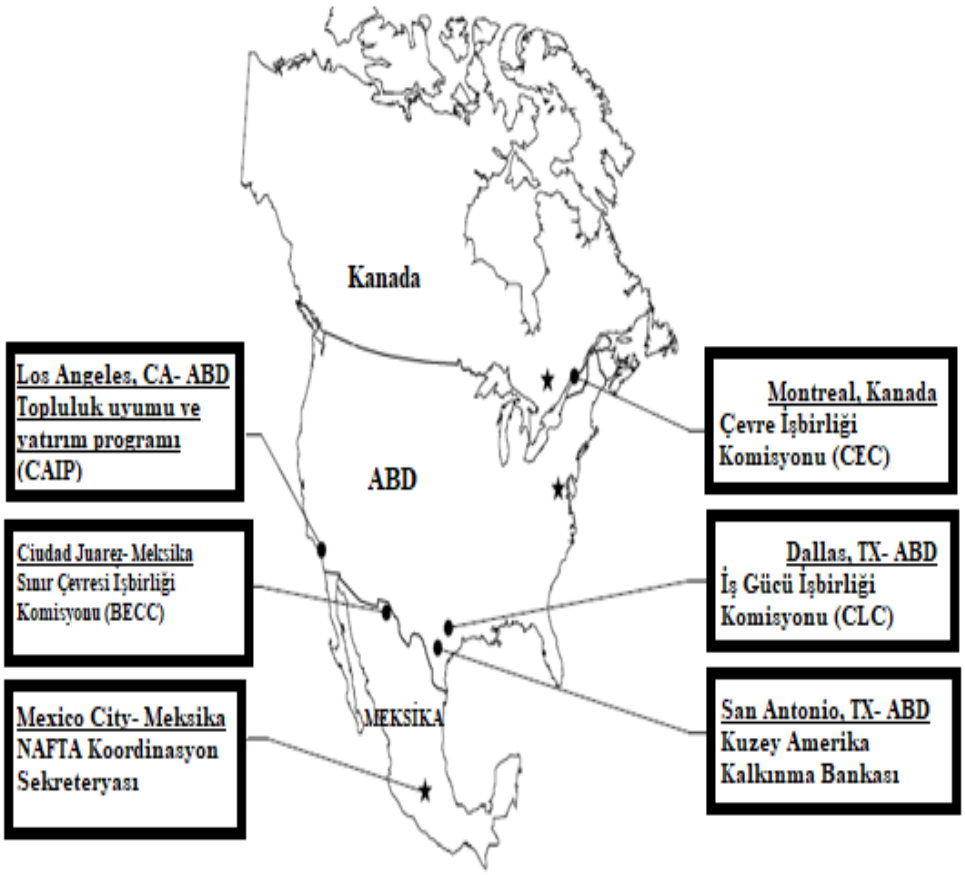
alınması veya satılmasını etkileyen federal veya alt-federal enerji düzenlemelerinin NAFTA'nın yabancı yatırımcıların ulusal yatırımcılarla eşit haklara sahip olması hükmü kapsamında olduğunu açıkça belirtmektedir (Hufbauer, 2005: 418).

2.2. NAFTA'NIN ORGANLARI

Temel olarak Serbest Ticaret Komisyonu ve Sekretaryadan meydana gelen NAFTA'nın kurumsal yapısı incelenmeye çalışılacaktır. Ayrıca, organların görevlerinin yanı sıra Serbest Ticaret Komisyonu ve Sekretarya ile koordineli olarak çalışan komite ve çalışma gruplarının kurulma amaçları üzerinde durulacaktır.

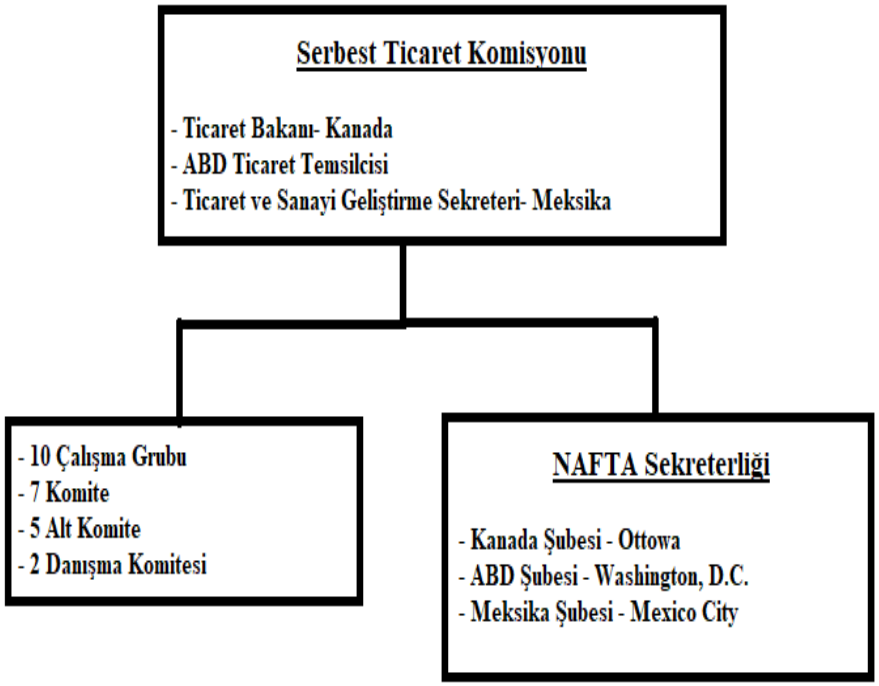
NAFTA ile ilişkili Kuzey Amerika kıtasında 6 şehirde farklı görevler yürüten çeşitli ofisler bulunmaktadır. Bu ofislerin isimleri ve hangi şehirlerde yerleşik oldukları Şekil 1'de ayrıntılı olarak gösterilmektedir.

Şekil 1: NAFTA Ofisleri



Kaynak: United States General Accounting Office [GAO], 1994: 12.

Şekil 2: NAFTA'nın Örgütsel Yapısı



Kaynak: United States General Accounting Office [GAO], 1994: 14.

NAFTA ile üye ülkeler arasında herhangi bir örgütsel yapı kurulmamıştır (Ateş, 2012: 313). Anlaşma ile biri Serbest Ticaret Komisyonu diğeri de sekretarya olmak üzere sadece iki adet kurumsal organ oluşturulmuştur.

2.2.1. Serbest Ticaret Komisyonu

NAFTA'yı kuran anlaşmanın 2001. Maddesi uyarınca kurulan Serbest Ticaret Komisyonu (FTC), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nın en önemli kurumudur. Serbest Ticaret Komisyonu, anlaşmanın uygulanmasını denetleyen komisyondan ve komisyona bağlı komite ve çalışma gruplarından meydana gelmektedir (Salazar ve Robert, 2001: 93). Serbest Ticaret Komisyonu'nun kurumsal yapısına bakıldığında; Serbest Ticaret Komisyonu'na bağlı 10 çalışma grubu, 7 komite, 5 alt komite ve 2 tane danışma komitesi bulunmakla birlikte, Sekretarya da Serbest Ticaret Komisyonu'na bağlı olarak çalışmalarını yürütmektedir. Serbest Ticaret Komisyonu, NAFTA'nın yönetildiği organdır. Serbest Ticaret Komisyonu üyeleri NAFTA anlaşmasını imzalayan üç devletin kabine düzeyinde temsil edilmesiyle meydana gelmektedir. Bu temsilciler: Amerika Birleşik Devletleri ticaret

temsilcisi, Kanada'nın ticaret bakanı ve Meksika'nın ticaret ve endüstri geliştirme sekreteridir. Serbest Ticaret Komisyonu'nda kararlar Komisyon aksi yönde karar almadığı sürece oy birliği ile alınmaktadır. Düzenli olarak yılda bir kez toplanan Komisyona NAFTA'ya taraf ülkeler dönüşümlü olarak başkanlık etmektedir (Özen vd 2013: 151). Yani Serbest Ticaret Komisyonu'nda dönem başkanlığı müessesesi mevcuttur. Serbest Ticaret Komisyonu'nun sorumlulukları arasında NAFTA anlaşmasının uygulanmasını denetlemek ve Komisyona üye ülkeler arasında görülen, anlaşmanın uygulanmasından kaynaklanan anlaşmazlıkların çözümlenmesine yardımcı olmak sayılabilir (Salazar ve Robert, 2001: 93).

NAFTA içerisinde 20 komite ve çalışma grupları oluşturulmuştur. 4 çalışma grubu, 1993 yılının Kasım ayından beri çalışmalarını sürdürmektedir. Bu çalışma gruplarından biri sübvansiyonlar ve ek gümrük vergileri, diğeri ise damping ve anti-damping konularını incelemek amacıyla kurulmuştur. Diğer iki çalışma grubunun ise Serbest Ticaret Komisyonu'nun ilk resmi toplantısında hükümet alımları, servisleri ve yatırımları üzerine kurulacağı ve 14 Ocak 1994'te Serbest Ticaret Komisyonu'na NAFTA himayesinde yeni komitelerin ve çalışma gruplarının kurulması için yetki verileceği duyurulmuştur (GAO, 1994: 39). 8 çalışma grubu ABD- Kanada Serbest Ticaret Anlaşması'ndan NAFTA 'ya transfer edilmiştir (GAO, 1994: 18). Komisyonun görevlerinden biri de doğrudan Sekretarya ve NAFTA çatısı altında kurulan diğer komite ve grupların çalışmasını desteklemektir.

Yirmi beşten fazla çalışma grubu, komiteler ve diğer alt gruplar (görev güçleri ve teknik çalışma grupları): anlaşmanın uygulanması, üç parti arasında ticaret liberalizasyonu için gelecek önerileri vermek, politika ile ilgili olmayan alanlarda sorunların tartışılması ve erken diyalog yoluyla tartışmalı noktalarda anlaşmazlıklardan mümkün olduğunca kaçınılmasını sağlamak için kurulmuştur. Her komite ve çalışma grubu, her bir üye ülkenin temsilcisidir. Bu gruplar: mal ticareti, menşe kuralları, gümrükler, tarımsal ticaret ve sübvansiyonlar, standartlar, yatırım ve hizmetler, iş adamlarının vizesiz serbest dolaşımı, hükümet desteği ve alternatif uyuşmazlık çözümleri gibi kilit konularla ilgilenmektedir (Salazar ve Robert, 2001: 94). Bu komite ve çalışma gruplarının birçoğunun anlaşmanın çeşitli bölümlerinde adı geçerken, birkaç tanesi 1994 Ocak ayında ilk resmi toplantı ile ABD ticaret temsilciliği tarafından oluşturulmuştur. Genellikle hükümet uzmanlarından oluşan bu grupların

amacı NAFTA ülkelerinde süregelen endişe verici konuların tartışılmasına zemin hazırlamaktır. Örneğin, ABD Ticaret Temsilciliği görevlileri, çalışma gruplarının bazılarının NAFTA çatısı altında çözülememiş konularda toplantılar yapılmasını desteklemek amacıyla kurulduğundan bahsetmişlerdir. Grupların en az yılda bir kez toplanması öngörülmüştür fakat genellikle bir veya daha fazla ülkeden bir görüşme talebi geldiğinde görüşmelerin gerçekleştirilmesi daha olasıdır.

Hâlihazırda komite ve çalışma grubu çalışanlarının hükümet çalışanlarından oluşması, yeni yer veya ofis alanı talep edilmemesi ve sadece ihtiyaç olduğunda görüşülmesi gibi nedenlerle ABD Ticaret Temsilciliğince, komite ve çalışma gruplarının ABD bütçe giderlerine yük oluşturmayacağı düşünülmüştür (GAO, 1994: 19). ABD Ticaret Temsilciliği'nin resmi görevlilerine göre bu çalışma grupları ve diğer yeni komiteler var olan personel ve bütçe kaynakları açısından asgari etkiye sahip olacak şekilde Serbest Ticaret Komisyonu tarafından kurulmuştur. Serbest Ticaret Komisyonu Komiteleri ve çalışma grupları ABD, Kanada ve Meksika arasındaki iletişimi devlet kurumları vasıtasıyla formüle etmeleri amacıyla planlanmıştır. Sonuç olarak, birçok yeni komite ve çalışma grupları oluşturulurken, bunların personelinin mevcut hükümet uzmanlarından oluşmasına ve bu komiteler için ekonomik yardımların var olan kurumların bütçelerinden karşılanmasına karar verilmiştir. Komite üyelerinin birçoğu NAFTA müzakerecileri olarak görev yapmıştır ve yetkililere göre yeri geldiğinde de gerekli alanlarda uzmanlaşma fırsatı bulacaklardır (GAO, 1994: 39).

2.2.2. Sekretarya

Sekretarya, anlaşmanın ikinci kurumu olarak 2002 numaralı madde gereği oluşturulmuştur. Her üye ülkede yer alan sekretarya, NAFTA'ya taraf ülkelerde oluşturulan ulusal sekretaryaların birleşiminden meydana gelmektedir. ABD sekretaryası Washington'da, Kanada sekretaryası Ottowa'da, Meksika sekretaryası ise Mexico City'de faaliyet göstermektedir. Sekretarya çalışanları hükümetlerce atanmakta ve sekretarya masrafları sekretaryaların bulunduğu ülke hükümeti tarafından finanse edilmektedir (Özen vd 2013: 151).

Sekretaryanın görevleri ise; komiteler ve çalışma gruplarının çalışmalarını denetlemek, ihtiyaca göre çalışma grupları ile ek komiteler kurmak ve anlaşmanın

uygulanmasını etkileyecek durumları gözden geçirmektir. Örneğin sekretarya, ulusal endüstriler ve ülkeler arasındaki ticari anlaşmazlıklara zamanında ve yansız bir şekilde müdahale etmektedir (GAO, 1994: 15).

Sekretarya, 14. bölüm (finansal hizmetler), 19. bölüm (dampingi önleyici ve görev konularında telafi edici yeniden gözden geçirme ve anlaşmazlık çözümü), 20. bölüm (kurumsal ayarlamalar ve anlaşmazlık çözümü prosedürleri) kapsamında anlaşmanın, anlaşmazlık çözme hükümlerini düzenlemektedir ve kesin sorumluluklarla ilişkili 11. bölüm (yatırım) çerçevesinde sekretaryanın her ulusal bölümü, jüri, komite ve mahkeme işlemleri ile ilgili olarak bir "mahkemeye benzer kayıt defteri" tutmaktadır. Bu görevlerinin yanı sıra Komisyon'a bazı durumlarda yardımcı olan sekretarya, anlaşmazlıklarla ilgili olmayan komite ve çalışma gruplarına da destekte bulunmaktadır (Balkır, 2010: 447). Üç ulusal bölümden oluşan sekretarya öncelikli olarak anlaşmazlıkları çözümleme sürecini NAFTA anlaşmasının 19. ve 20. bölümleri çerçevesinde desteklemekle sorumludur. NAFTA'da anlaşmazlık çözümü hükümleri Meksika'yı da içine alacak şekilde genişletilmiş ve bir bölüm de Meksika için eklenmiştir. Kısım yöneticisine "Bölüm Sekreteri" denir. Bölümlerde ayrıca her taraf ülkenin başkentinde bulunan bir destek personeli bulunmaktadır. ABD sekretaryasına göre, ABD bölümü sekreteri ve üç personeli içermektedir. ABD bölümünün personel sayısı ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşmasından beri artış göstermemiştir (GAO, 1994: 17).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.NAFTA'NIN ÜYE ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE NAFTA'NIN YERİNİ USMCA'YE BIRAKMASI

Anlaşmanın uygulanmasından kaynaklanan önemli sosyal ve çevresel sonuçların ortaya çıkmasına rağmen, kendi kıstaslarıyla analiz edildiğinde NAFTA ile hedeflenen yere varılmıştır. NAFTA üç üye ülke arasında genel olarak ticaretin artmasında etkili olmuştur. Bu bölümde NAFTA'nın Kuzey Amerika bölgesi ve üye ülkeler üzerindeki etkileri ayrıntılı olarak incelenecektir.

Gerek NAFTA'nın güncelliğini yitirmesi gerekse de NAFTA anlaşmasının imzalandığı dönemde pek yaygın olmayan fakat günümüzde çok yaygın olarak gerçekleşen e-ticaret gibi yeni düzenlemelere duyulan ihtiyaç nedeniyle Kuzey Amerika'da yeni ve güncel bir ticaret anlaşması yapılması ihtiyacı duyulmuştur. Çalışmanın son bölümü olan üçüncü bölümde; NAFTA'nın üye ülkeler üzerindeki etkileri, yeni anlaşmanın imzalanma süreci, NAFTA anlaşması temel alınarak yapılan anlaşmanın hükümlerinde yapılan değişiklikler ve bu değişikliklerin ileriye dönük muhtemel sonuçları analiz edilecek ve USMCA'nın yürürlüğe girme süreci hakkında mevcut durum bilgisi verilecektir.

Yeni anlaşmanın ismi olan "USMCA"nın açılımına (ABD-Meksika-Kanada Anlaşması) bakıldığında, NAFTA anlaşmasının isminde yer alan "serbest ticaret" ibaresinin yeni anlaşmada yer almaması, Kanada, ABD ve Meksika'nın ortak üretim yaptığı ve hub merkezi olduğu Kuzey Amerika'da entegrasyonu hedefleyen bir anlaşmadan; bağımlı devletler ve bölgesel hegemonya arasındaki ilişkilerin önem kazandığı bir Kuzey Amerika'ya geçildiği izlenimi yaratmaktadır (Ciuriak, 2019: 4).

3.1. NAFTA'NIN ÜYE ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Anlaşmanın yürürlüğe girmesinin üzerinden geçen 10 yılın sonunda NAFTA, Kuzey Amerika'da ticarette liberalizasyon ve yatırım sürecinin önemini göstermiş ve bölgesel ticarette bu 10 yıl içinde gümrük vergilerinin düşürülmesini ve birçok gümrük vergisinin kaldırılmasını sağlamıştır. 1988 yılında CUSFTA ile ABD ve Kanada arasındaki tarifelerin çoğunun kaldırılmasına rağmen, ilk birkaç yıl içerisinde tarife ve tarifeye dâhil olmayan engeller, ticarete konu olan malların %65'inde kaldırılmıştır. Tarım, enerji ve otomobil üretimi gibi bazı hassas endüstriler NAFTA anlaşmasına

dâhil edilmemesine rağmen, 2009 yılından beri bu sanayi alanlarındaki birçok kısıtlama da kaldırılmıştır. Bölgesel ticaretin değeri 1993 ve 2013 yılları arasında 341 milyar dolardan, 1,1 trilyon dolara çıkarak üçe katlanmış ve doğrudan yabancı yatırımlar aynı dönemde Kanada'da 5 kat, Meksika'da ise 10 kat artmıştır (Ozarow, 2016: 763).

Uluslararası ekonomik bütünleşme modelleri içerisinde özgün bir yeri olan NAFTA, anlaşmaya taraf olan ülkelerin ekonomik olarak gelişmelerinde önemli rol oynamıştır. Anlaşmanın ticari engellerin tamamen kaldırılmasına kadar geçen döneminde, ABD ve Kanada ekonomileri %53 büyürken, Meksika ekonomisi %51 gibi bir büyüme kaydetmiştir. NAFTA modern dünyanın en büyük ekonomik entegrasyon alanlarından biri haline gelmiştir (Özen vd 2013: 151). Bunlara ek olarak NAFTA, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması mekanizmalarının gelişmiş versiyonunu sunmakta ve mevcut anlaşmazlıkların çözümü, yenilikçi haklar, hizmetler, yatırımlar ve sınır ötesi çevresel konular ile ilgili hak ve yükümlülükler içermektedir. Ayrıca fikri mülkiyet hakları ve yatırımın bozulmasına karşı korumacı kurallar içeren NAFTA sayesinde taşımacılık ile telekomünikasyon ağları için önemli engeller kaldırılmıştır (Castillo ve Canovas, 1995: 9).

NAFTA'nın en büyük başarılarından biri; her üç ülkede de ticaret hacmini büyük ölçüde genişletmesi ve reel ücretleri yükseltmesidir (Boskin, 2014: 13). Kuzey Amerika kıtasında yaratılan ticaret alanı kısa zamanda üye ülkelerde ve bölgede etkisini göstermiştir. NAFTA, Birleşik Devletler, Kanada ve Meksika arasındaki ticaret hacmini %84 artırmıştır ki bu rakam diğer büyük ticaret anlaşmalarının kaydettiği ilerlemeden daha fazladır (Boskin, 2014: 19). Ülkelerdeki istihdama da katkı sağlayan, dünya ticaretinin %40'ından fazlasını ve dünya gayri safi yurt içi hasılasının %50'sini oluşturan bu mega anlaşma üç ülkede toplamda en az 20 milyon kişiye istihdam sağlamaktadır. Bunların yanı sıra NAFTA ile doğrudan yabancı yatırımlar da ivme kazanmıştır. Yatırımlar ucuz girdiler nedeniyle özellikle ABD'den Meksika'ya doğru kaymış ve bu durum ABD'de istihdamı olumsuz etkilerken Meksika'da yeni bir istihdam alanı yaratmıştır. Anlaşma ile ABD'de bulunan pek çok üretim tesisi ucuz iş gücü nedeniyle Meksika'ya taşınmıştır (Ateş, 2012: 314). Tarım alanında makineleşen ABD ile rekabet edemeyen ve bu durumdan olumsuz etkilenen Meksikalı çiftçiler eylemler yapmıştır (Darlington ve Gillespe, 2015).

Meksika'nın artan ihracatına, üretimi ABD'de yapılan fakat Meksika'da montajlanan ürünler katkıda bulunmuştur. Bu üretim ortaklığı Kuzey Amerika'nın ekonomik olarak bütünleşerek dünyanın geri kalanıyla rekabet edebilir duruma gelmesini sağlamıştır. ABD'li işçiler tarafından üretilen parçalar, Meksikalı işçilerce birleştirilerek, bu iki ülke işçileri etkin bir şekilde yan yana çalışarak yekpare üretim süreci gerçekleştirmektedir. Fakat bu üretim şeklinin ne kadar doğru olduğu ve ABD'li işçilerin Meksikalı işçilerle rekabet halinde olup olmadığı soruları akıllara gelmektedir. Bu sorulara cevap verebilmek için bu ülkelerdeki ücretleri ve istihdam oranındaki değişiklikleri değerlendirmek gerekmektedir. Eğer bu iki ülkedeki işçiler birbirleriyle rekabet ederlerse ABD'de yükselen ücretler işverenlerin daha fazla Meksikalı işçi istihdam etmelerine yol açacaktır. Yani, Amerikalı ve Meksikalı işçiler rekabet halinde olduğu zaman ABD'de artan ücretler Meksikalı işçilerin istihdamı ile pozitif ilişkili değerlendirilmektedir. Diğer taraftan eğer işçiler birbirlerini tamamlıyorsa, ABD'de işçi ücretlerinde yaşanan artış hem ABD'li hem de Meksikalı işçilere olan talebi düşürecektir. Amerikalı ve Meksikalı işçiler aynı üretim sürecinin parçası olduğu zaman ABD'deki ücretlerle Meksikalı işçilerin istihdamı arasında negatif bir bağlantı olduğu görülecektir (Robertson, 2018: 1-4).

Yapılan bir araştırma göstermektedir ki ABD'de işçi ücretleri arttığı zaman Meksika ürünlerine olan talep ve istihdam azalmaktadır. Bu ters orantı Amerikalı ve Meksikalı işçilerin rekabet içerisinde olmaktan çok, birbirlerini tamamlayan bir niteliği bulunduğunu ortaya koymaktadır. Aynı yaklaşımla NAFTA öncesi Amerikalı ve Meksikalı işçiler arasındaki ilişki incelendiğinde, tam tersi yönde sonuçlar ortaya çıkmaktadır. NAFTA öncesinde ABD ve Meksikalı işçiler birbirini ikame edici bir niteliğe sahipken; NAFTA sonrasında NAFTA'nın Kuzey Amerika üretimini entegre ekonomik bölge haline getirmesiyle bu ilişki yeniden şekillenmiştir (Robertson, 2018: 1-4).

NAFTA, tüm Amerika kıtasını kapsayan bir serbest ticaret bölgesi yaratmayı amaçlamıştır fakat bu amaç gerek ülkeler arasındaki bazı ekonomik gelişmişlik farklılıkları, gerekse neoliberal politikalar izleyen bazı ülkeler nedeniyle gerçekleştirilememiştir. NAFTA'nın oluşturulmasında önemli bir rol oynayan ABD, aslında ekonomik bir beklenti içine girmemiş, böyle bir ekonomik iş birliği örgütü oluşturulmasının siyasi sonuçlarına odaklanmıştır (Arı, 2004: 10). ABD aslında

ekonomik gelişmenin siyasal istikrarı da beraberinde getireceğine inanmış ve NAFTA vasıtasıyla Meksika'da demokrasiyi kalıcı kılmayı amaçlamıştır. Bu girişimlerle ABD, Meksika ile aralarındaki en büyük sorun olan uyuşturucu sorununu çözmeyi ve Meksika'dan ABD'ye olan göç akınını durdurmayı hedeflemiştir (Balkır, 2010: 444). Çoğu ekonomist üç üye NAFTA ülkesinin de tarifelerin kaldırılması ve korumacı politikaların değişmesinden fayda sağladığı konusunda hemfikirdir. Özellikle Kanada'da Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu'na göre tarifelerin kaldırılmasından etkilenen sektörlerde uzun dönem verimliliğin %15 artması bu faydanın açık bir kanıtıdır (Hall, 2018).

Tartışmalı olmakla birlikte, NAFTA'nın temel hükümleri yabancı şirketlere ve yatırımcılara, hükümetleri hukuka aykırılık ve politikalarla ilgili konularda dava etme hakkı vermekle beraber; su, enerji ve sağlık gibi önemli hizmetlerin özelleştirilmesinin ve fiyat serbestisinin desteklenmesinin yatırımcıların kârlarını düşürdüğü iddia edilmektedir. Anlaşmanın tarifeleri düşürücü şartları, ABD ve Kanada şirketlerinin hareket kabiliyetlerini kolaylaştırmak adına üretimi ve yatırımı Meksika'ya kaydırmasına sebep olmaktadır. Ayrıca çevresel kuralların zayıf bir şekilde uygulanması ve işçi maliyetlerinin Meksika'da on kat daha düşük olması da üretim ve yatırımın Meksika'ya kaymasına neden olan sebeplerdendir. Sonuç olarak, ABD ve Kanada 5 milyon imalat işini Meksika'ya kaptırmakla kalmamış; Ekonomi Politika Kurumu'nun tahminlerine göre doğrudan NAFTA kaynaklı iş kaybı sayısı ortalama 700,000 gibi bir rakama ulaşmıştır (Ozarow, 2016: 763-765). Ancak, 2015 yılında Ball State Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar merkezinde yürütülen bir çalışma, imalat sektöründe yaşanan iş kayıplarının %87'sinin NAFTA kaynaklı olmadığını, bunun yerine yükselen otomasyon ve Çin ile olan rekabetin de iş kayıplarında etkin rol oynadığını ortaya koymuştur. Üç üye ülkede de kısa dönemli iş kayıpları NAFTA öncesi dönemde en fazla korunan sektörlerde gerçekleşmiştir. Ancak, Kanada ve Meksika'da anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle net bir istihdam artışı gerçekleşmiştir. ABD için sonuçlar bu iki ülkeye kıyasla daha belirsizdir (Hall, 2018).

Kuzey Amerika'da 2007 yılında bir Kanadalının 8,974 dolarlık, ortalama bir Meksikalının ise 1,533 dolarlık ABD üretimi mal satın aldığı göz önüne alındığında; kişi başına düşen bazda, Kanadalı ve Meksikalıların Çin ve Japonlara kıyasla 12 kat fazla ABD'den ürün satın aldığı anlaşılmaktadır. Bunun anlamı ABD ekonomisinin

Çin ve Japonlardan ziyade Kuzey Amerikalı partnerlerine ihtiyacı olduğudur. Aynı zamanda, tam tersi bu ülkelerin Kanada ve Meksika'nın ABD ekonomisinin Kuzey Amerikalı partnerlerine olduğundan çok daha fazla, ABD ekonomisine bağımlı olduğu da yadsınamaz bir gerçektir (Pastor, 2011: 10).

Cari işlemler dengesi açısından NAFTA ülkelerine göz atıldığında, on sene öncesinde cari işlemler dengesi ABD açısından bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. IMF rakamlarıyla 2006 yılında Cari işlemler dengesi ABD için CİD/GSYİH oranı (-%5,8) ile NAFTA imzalandığı günden bugüne en yüksek değer olarak gözlenmekte, aynı dönemde aynı oran Kanada'da (1,4) ve Meksika'da ise (-0,3) değerlerinde seyretmektedir. Günümüze bakıldığında ise aynı değer ABD'de (-2,4); Kanada'da (-3,4) ve Meksika'da ise (-1,7) olarak gerçekleşmiştir. Bu değerler analiz edildiğinde, ABD'nin cari işlemler dengesi açığının azaldığı, Kanada ve Meksika'da ise arttığı görülmektedir. Her üç ülke de bu anlaşmadan bazı kazanımlar elde etse de en kazançlı çıkan ülke, bu üçlü içinde en küçük ekonomiye sahip olan Meksika olmuştur; çünkü Meksika bu anlaşma ile ekonomik olarak güçlü ülkelerden faydalanmış ve birincil gümrük tarifelerine sahip olmuştur (Boskin, 2014: xii).

NAFTA hiçbir şekilde Meksika'da uyuşturucu şiddetinin kaynağı olarak nitelendirilmese de serbest piyasa reformlarının uygulanmasıyla sınır ötesi uyuşturucu trafiğinin artmasında NAFTA'nın kesinlikle payı vardır. Sınırların yasal ticarete açılması, istemeden de olsa yasa dışı uyuşturucu trafiğinin de artmasına neden olmaktadır. Washington, 11 Eylül sonrası izlediği sınır politikalarını katılaştırmak istemiştir fakat NAFTA ile sınır ötesi ticaretin artması, uyuşturucu kaçakçılığı yapan örgütlerin işlem maliyetlerinin ve bu örgütler için potansiyel risklerin azaltılmasına neden olmuştur. NAFTA'nın etkisiyle malların ve insanların Meksika sınırından kolayca geçmesi sadece Amerikan silahlarının Meksika'ya girişine izin vermekle kalmamış, ayrıca şiddete eğilimi de artırmıştır. Uyuşturucu kaçakçılığı yapan örgütlere karşı askeri müdahaleler tercih edilse de Meksika ve ABD sınır ötesi politika ve iş birliğini koordine etmek için yeni bir mekanizma üretmede yetersiz kalmaktadır (McKibben, 2015).

NAFTA'nın Meksika'dan ABD'ye doğru olan yasa dışı göçü azaltması beklenirken bu beklentiler gerçekleşmemiş, tam tersine yasa dışı yollarla ABD'de

yaşayan Meksikalıların sayısı 1995'te 2,5 milyondan 2000 yılında 4,5 milyona çıkmıştır. Bu rakam yıllık 400 bin kişilik bir artışa tekabül etmektedir. 2010 yılında ise ABD'de yasa dışı yaşayan toplam Meksikalıların sayısı 6,5 milyona ulaşmıştır. Meksikalıların ABD'ye göçü çoğunlukla 1995'te yaşanan pezo krizine ve Meksika tarım sistemi "ejido" da yapılan reformlara bağlanmaktadır. Bu olaylar NAFTA ile eş zamanlı gerçekleşmiş olsa da NAFTA kaynaklı değil, diğer temel güçlerin çalışmaları sonucu gerçekleşmiştir (Hufbauer, 2005: 449-450).

3.1.1. NAFTA'nın ABD Üzerindeki Etkileri

Genel olarak bakıldığında, NAFTA'nın ABD ekonomisi üzerindeki etkisi diğer ülkelere oranla daha azdır. Çünkü ABD'nin Meksika ve Kanada ile yaptığı toplam ticaret, NAFTA yürürlüğe girdiği sırada ABD'nin gayri safi yurt içi hasılasının %5'inden daha azını oluşturmaktaydı. Bu noktada ABD ile Meksika arasındaki iki taraflı ticaretin 1994 yılında ABD'nin gayri safi yurt içi hasılasının yalnızca %1,4'ünü oluşturduğunu da dikkate almak gerekmektedir. NAFTA'nın ABD ekonomisi üzerindeki etkilerini değerlendirirken karşılaşılan en büyük sorunlardan biri, NAFTA'nın etkilerini diğer ekonomiye etki eden faktörlerden ayırabilmenin zorluğudur. ABD'nin, Meksika ve Kanada ile olan ticareti NAFTA öncesi artıyordu ve eğer bu anlaşma olmasaydı da artabilirdi. NAFTA'nın ABD ekonomisi üzerindeki ticaret ile ilgili etkileri bazı sektörlerde, ticaretle ilgili sonuçlar, özellikle tekstil, otomotiv ve tarım endüstrileri gibi tarife içi ve tarife dışı ticaret engellerini kaldırmaya daha açık olan endüstrilerde daha büyük olabilirdi. ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun (USITC) 2016 yılında oluşturduğu bir rapor; Meksika ile ticaret ABD'de bazı endüstrilerde ve eyaletlerde ücretleri düşürürken, diğer endüstrilerde yükselttiğini ortaya koymuştur. Uluslararası Ticaret Merkezine göre ise, genellikle yapılan çalışmalar NAFTA'nın ABD'deki vasıflı ve vasıfsız çalışan ücretleri üzerinde çok önemli bir etki yaratmadığını göstermektedir (Villareal ve Fergusson, 2017: 15). 2012 yılında ekonomistler üzerinde uygulanan bir ankette ekonomistlerin yaklaşık %95'i NAFTA'nın ABD vatandaşları üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu hissettiklerine dair görüş belirtmiştir (Hall, 2018).

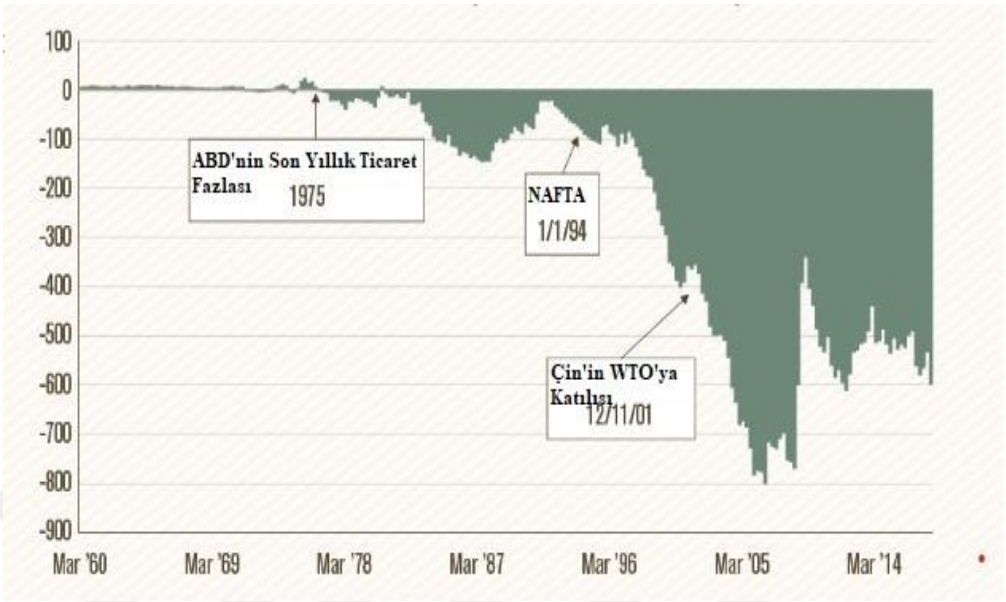
ABD'deki 14 Milyonun üzerinde istihdam NAFTA ticaretine dayalıdır ve aynı şekilde ABD ticareti ve yatırımları Kanada ve Meksika'da milyonlarca istihdam olanağı sağlamaktadır. Üç üye ülke arasındaki ticaret yıllık 1,3 trilyon ABD dolarına

eşdeğerdir ki bu rakam ABD-Çin arasında gerçekleşen ticaretin %80 fazlasına tekabül etmektedir (TPQ, 2019: 1).

Meksika'dan ABD'ye doğru gerçekleşen yasa dışı göç dalgası ABD açısından daima endişe yaratan bir durum olmuştur. Meksika'dan yasa dışı göç NAFTA'nın amaçlanmamış bir sonucudur. İmalat ve tarım sektöründeki istihdam kaybı sonucu olarak ABD'ye yasa dışı göç, yoksul Meksikalılar için en mantıklı seçim olarak öne çıkmıştır (Hartman, 2010: 7).

Çoğu analiz; daha önce de belirtildiği gibi, ticarette, yatırımın büyümesinde, işsizlik ve ücretlerdeki değişimler gibi doğrudan NAFTA'ya dayandırılamayan alanlarda sayısal olarak değişimlerin bu değişimlere etki eden diğer faktörlerden arındırılarak ölçülmesinin zor olduğunu ileri sürmektedir. Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren OECD, ekonomik gelişimin ABD, Kanada ve Meksika'da üçte iki oranında yükseldiği tahmininde bulunmaktadır (Ozarow, 2016: 765). NAFTA vesilesiyle ABD'nin ticaret hacmi genişlemiş gibi görünse de, ABD'nin Kanada ve Meksika ile olan toplam ticaret hacmindeki 1993 yılındaki 9 milyar dolarlık açığın, 2002 yılında 87 milyar doları bulduğu görülmektedir. ABD'nin dış ticaret verilerine NAFTA'nın yürürlüğe girdiği yıl olan 1994 yılından itibaren bakıldığında, ABD'nin dış ticaret açığı artan bir çizgide ilerlemektedir. Şekil 3 üzerinde de görülebileceği gibi, 1994 yılında ABD'nin dış ticaret açığı 150 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2016 yılına kadar dış ticaret açığı kademeli olarak artmış ve 2016 yılına gelindiğinde 736 milyar dolara yükselmiştir. En son 1975 yılında fazla veren ABD dış ticaretinin ilerleyen yıllarda açık vermesi iki sebebe bağlanmaktadır. Bunlardan birincisi NAFTA, ikincisi ise Çin'in WTO'ya katılmasıdır. Bu bilgiler ışığında, ABD dış ticaret açığının NAFTA'dan olumsuz yönde etkilendiği söylenebilir (IMF, 2003). ABD'nin Meksika'yla olan dış ticaretindeki açık da dramatik bir şekilde artmıştır. Öyle ki, NAFTA ile 1994'te ABD dış ticareti Meksika ile ticaretinde 4 milyar dolar fazla verirken, 2012 yılında 54 milyar dolar açık vermiştir. Aynı dönemde kurumsal kar paylarının çoğunun endüstri alanında yükselmesine rağmen NAFTA istihdam, ücretler ve pazarlık gücü üzerinde her üç ülkede de işçiler arasındaki sınırsız rekabeti teşvik ederek olumsuz etki yaratmıştır (Ozarow, 2016: 765).

Şekil 3: ABD'nin Dış Ticaret Açığı (Milyar Dolar)

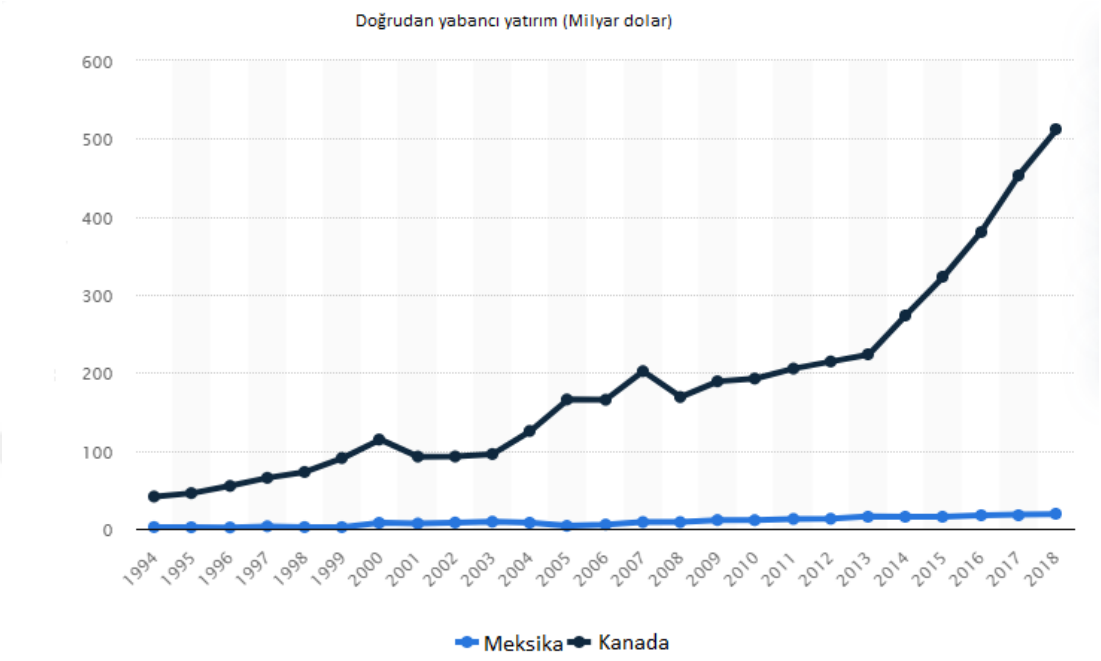


Kaynak: Guntli, 2018.

2001 ekonomik krizi sonrasında NAFTA sebebiyle ABD'de istihdam kaybı olduğu ileri sürülmüş ve NAFTA günah keçisi ilan edilmek istenmiştir. Fakat tam tersine NAFTA'nın yürürlüğe girmesi ve diğer ticaret anlaşmalarının etkisiyle, ABD istihdamında lokasyon değişikliği olsa da toplam ABD istihdamı 1994 ve 2008 döneminde 23 milyon artış göstermiştir. Eğer ABD şirketleri istihdamı Meksika'ya kaydırmış olsalardı, bu şirketlerin Meksika'da inşa edecekleri fabrikalar Meksika'ya yapılan doğrudan yabancı yatırımları arttırmış olurdu. Fakat OECD raporlarına bakıldığında, aksine ABD'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımların, Meksika'ya yapılan yatırımlara kıyasla daha hızlı artması ve ABD'ye yapılan yatırım akışı ile yaratılan istihdamın Meksika'ya olan sermaye akışı nedeniyle kaybedilen istihdamdan fazla olduğu anlaşılmaktadır (Hartman, 2010: 16-17).

Ekonomik boyutunun büyüklüğü nedeniyle NAFTA'nın ABD üzerindeki etkisi çok daha az olmuştur. Fakat buna rağmen NAFTA'nın ilk 7 yılı (1994-2001) bir genişleme dönemi olmuş ve ABD'de eşi benzeri görülmemiş bir istihdam yaratmıştır. Eğer sadece istihdam üzerine odaklanılırsa, ABD'de 1993 yılında 110 milyon olan istihdam sayısı, 2006 yılına gelindiğinde 137 milyona yükselmiştir. ABD ayrıca üretim ve üretim faktörleri piyasasındaki artan rekabetten ve düşük fiyatlı ticari mallardan da yarar sağlamıştır (Pastor, 2011: 8)

Grafik 4: 1994 ve 2018 yılları arasında ABD'de NAFTA Üyesi Ülkelerden Yapılan Doğrudan Yabancı Yatırımlar



Kaynak: Statista, 2019.

ABD'ye NAFTA ülkelerinden yapılan doğrudan yabancı yatırımlar artış göstermektedir. Grafik 4 incelendiğinde, Kanada'dan ABD'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımlarda NAFTA'nın yürürlüğe girdiği yıl olan 1994 yılından itibaren hızlı bir artış görülürken, Meksika'dan ABD'ye doğru yapılan yabancı yatırımlarda çok büyük bir artış olmasa da, tedricen arttığı görülmektedir. Yabancı yatırımların düşüş gösterdiği 2001 ve 2008 yılları doğrudan yabancı yatırımlar açısından istisnai yıllar olarak görülebilir çünkü bu tarihler küresel ekonomik krizlerin yaşandığı yıllardır.

3.1.1.1. ABD Endüstrisi ve Tedarik Zincirleri

ABD ve NAFTA ortakları arasında gerçekleşen ticaretin çoğu, her ülkeden sanayicilerin üretim bağlamını paylaşarak ürünler meydana getirmek için ortak çalışması sonucu gerçekleşmektedir. Ticaretin artması, özellikle ABD-Meksika sınırı boyunca dikey tedarik zinciri ilişkilerinin kurulmasına neden olmuştur. ABD'de üretilen ve Meksika'ya ihraç edilen ara girdilerin akışı ve bitmiş ürünlerin geri dönüşü, bir üretim bölgesi olarak ABD-Meksika sınır bölgesinin önemini artırmıştır. Otomotiv,

elektronik cihazlar ve makineleri de kapsayan ABD imalat endüstrisi, Meksika'nın desteğine güvenmektedir. Yapılan çalışmalara göre, ABD'nin Meksika'dan yaptığı ithalatın %40'ı ve ABD'nin Kanada'dan yaptığı ithalatın ise %25'inin içeriği ABD menşelidir. Bir kıyaslama yapmak gerekirse, ABD'nin Çin'den yaptığı ithalatın yalnızca %4'ü ABD kökenli iken Meksika ve Kanada birlikte değerlendirildiğinde, bu iki ülkede üretilen ve daha sonra ABD'ye ihraç edilen malların %75'inin içeriğini ABD menşeli mallar oluşturmaktadır (Villareal ve Fergusson, 2017: 16).

3.1.1.2. Otomotiv Sektörü

NAFTA, Meksika'nın otomotiv sektöründeki korumacı kararlarını ortadan kaldırmış ve üç ülkede de otomotiv endüstrisinin entegrasyonunu etkin kılmıştır. Anlaşmayı takip eden dönemde otomotiv endüstrisinde çok önemli değişiklikler yaşanmıştır. NAFTA hükümleri, ticarette tarifelerin düşürülmesi ve birçok tarife dışı engelin ise kademeli bir şekilde kaldırılmasını öngörmekteydi. Böylece NAFTA ile tek ülkeden menşe hükümleri, fikri mülkiyet haklarının korunması ve daha az kısıtlayıcı devlet alım uygulamaları kabul edilmiş ve diğer NAFTA ülkelerindeki yatırımcılar üzerindeki performans şartları kaldırılmıştır. ABD otomotiv endüstrileri, (örneğin Ford Motor) bir motorlu aracın birleştirilmesi için genellikle ABD, Kanada ve Meksika'dan parçalara ihtiyaç duymaktaydı. Bazı tahminlere göre, Kuzey Amerika'da üretilen ve ABD'de satılan motorlu araçlar %47 ve %85 arasında değişen oranda ABD menşelidir (Villareal ve Fergusson, 2017: 16).

NAFTA yürürlüğe girdikten sonra ABD'nin motorlu araç ve otomotiv parça ticareti hızlı bir şekilde artmıştır. Motorlu araç pazarında, Meksika ABD'nin daha önemli bir ticaret ortağı haline gelmiş ve ABD'nin Meksika'ya ihracatı 1993-2016 yıllarında %262 artarken ithalatı %765 oranında artış göstermiştir (Villareal ve Fergusson, 2017: 16).

3.1.2. NAFTA'NIN Meksika Üzerindeki Etkileri

ABD ve Kanada'ya kıyasla NAFTA'nın gelişmekte olan bir ülke olarak Meksika ekonomisi üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu belirtilmektedir. Meksika, NAFTA sonrasında ABD'nin Kanada'dan sonra ikinci en büyük ticaret ortağı haline gelmiştir. NAFTA öncesinde Meksika ihracatının büyük bir bölümünü petrol ürünleri oluştururken, NAFTA'nın yürürlüğe girmesiyle Meksika ihraç ettiği ürünlerin

yelpazesini çeşitlendirmiştir. Ayrıca, NAFTA ile büyük bir çoğunluğu ABD ve Kanada'dan olmak üzere birçok yabancı sermaye çeken Meksika bu yabancı yatırımlarla sermaye ve teknoloji ihtiyacını büyük oranda karşılama imkânı bulmuştur (Balkır, 2010: 453).

Tablo 1: NAFTA Öncesi ve Sonrası Dönemde İthalat ve İhracatın Artış Hızı (%)

	Arjantin	**Brezilya**	**Şili**	**Kore**	**Meksika**	**Peru**	**Türkiye**
İhracat							
1980-2002	5.8	7.3	7.5	13.0	**9.6**	3.3	14.3
1980-1993	4.1	7.9	7.2	11.2	**7.4**	-1.0	16.0
1994-2002	8.3	6.3	7.9	15.5	**12.9**	9.0	11.9
1996-2002	5.3	7.8	6.9	14.1	**9.7**	8.0	11.9
İthalat							
1980-2002	3.7	5.0	6.8	11.1	**8.1**	3.6	11.8
1980-1993	7.2	3.9	5.9	11.0	**5.8**	1.2	14.9
1994-2002	-1.3	6.5	8.0	11.3	**11.6**	6.9	7.3
1996-2002	-3.2	1.1	5.2	8.2	**14.0**	1.2	8.3

Kaynak: Kose, vd 2004: 31.

Meksika ve bazı yükselen piyasa ekonomilerinin ihracat ve ithalat artış hızı verilerinin yer aldığı Tablo 1'den de açıkça anlaşılacağı üzere, NAFTA öncesi dönemde (1980-1993) Meksika'nın ihracat artış hızı %7,4 iken NAFTA sonrası dönemde %12,9'a yükselmiştir. Aynı şekilde NAFTA öncesi dönemde %8,1 olan ithalat artış hızı NAFTA sonrası dönemde (1996-2002) %14 seviyesine ulaşmıştır. Meksika'nın ithalat ve ihracat artış hızındaki bu kayda değer yükseliş ancak NAFTA'nın Meksika ekonomisi üzerindeki etkisiyle açıklanabilir.

1990’lar boyunca Meksika’nın ithalat performansı oldukça etkileyicidir. Meksika’nın ithalatı NAFTA sonrası dönemde bazı yükselen piyasa ekonomilerinden daha güçlüdür. 1996-2002 yılları arasında Meksika’dan daha fazla ithalat artış hızına sahip olan ülkeler sadece Kore ve Türkiye’dir. Aynı grup ülkeler içerisinde Meksika en fazla ihracat artış hızına sahip ülkedir. Tablo 1’de görüldüğü gibi 1994-2002 yılları arasında dünyadaki toplam ithalat %75 oranında artış gösterirken, Meksika’nın ihracatı ortalama %300 artış göstermiştir. Meksika’nın NAFTA sonrasında ABD’den gerçekleştirdiği ithalat yaklaşık 3 kat artarken kişi başına düşen milli gelirde olumsuz bir etkiye neden olduğu görülmektedir. Yapılan bir çalışmaya göre; 2008 yılında ABD’de yaşanan krizin etkisinin bir sonucu olarak Meksika ekonomisi %6 küçülmüştür. Bu gelişme Meksika ekonomisinin ABD ekonomisiyle olan güçlü bağını göstermektedir (Dolu ve Göksel, 2017: 924).

Tablo 2: NAFTA Öncesi ve Sonrası Dönemde GSYİH ve Yatırımların artış hızı (%)

	Arjantin	**Brezilya**	**Şili**	**Kore**	**Meksika**	**Peru**	**Türkiye**
Gsyih							
1980-2002	0.8	2.1	4.7	7.2	**2.5**	1.9	4.1
1980-1993	1.3	1.7	4.6	8.2	**2.2**	0.2	5.1
1994-2002	0.1	2.7	4.7	5.8	**2.9**	4.5	2.5
1996-2002	-0.3	2.0	3.7	5.0	**4.0**	2.7	2.9
Yatırım							
1980-2002	-0.6	0.2	7.1	7.5	**1.9**	1.2	3.8
1980-1993	2.0	-1.7	8.6	10.8	**0.1**	-1.3	7.3
1994-2002	-4.2	2.9	4.9	2.7	**4.3**	4.5	-1.4
1996-2002	-5.5	0.6	2.1	0.3	**8.5**	-2.1	-0.9

Kaynak: Kose, vd 2004: 32.

Meksika ekonomisinin büyüme performansı NAFTA öncesi döneme kıyasla daha iyi bir grafik çizmektedir. Tablo 2'ye bakıldığında Meksika'da yatırımlar NAFTA öncesi dönemde (1980- 1993) %0,1 düzeyinde, NAFTA sonrasında (1996-2009) ise %8,5 civarında artış gösterdiği açıkça görülmektedir. Yine aynı dönemde gayri safi yurt içi hasıla %2,2'den %4'e yükselmiştir. Diğer bazı gelişen ülke ekonomileriyle kıyaslandığında Meksika ekonomisi NAFTA sonrası dönemde, özellikle 1995 pezo krizi sonrasında oldukça iyi bir performans sergilemiştir. Bunun yanı sıra, yatırımların artış oranı da etkileyicidir. Özellikle 1996-2002 arası dönemde Meksika'da yatırımlar sekiz misli artmıştır.

NAFTA'nın imzalanmasından bir yıl önce yani 1993 yılında Meksika'da doğrudan yabancı yatırımlar 5 milyar dolar civarında olmasına rağmen 1994 yılında doğrudan yabancı yatırımlar ikiye katlanmış ve 10 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

1995 yılındaki Meksika'da ekonomideki durgunluk dönemine rağmen, bu yatırımlar 13 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve anlaşmanın ilk beş yılı sonunda doğrudan yabancı yatırımlar 47 milyar dolara ulaşmıştır. Bu açıdan yatırımların istihdam üzerindeki etkisi kaçınılmazdır ve yabancı yatırımların artışı, Meksika'da yeni iş olanakları yaratması bakımından önemlidir (Macdonald, 2000: 202).

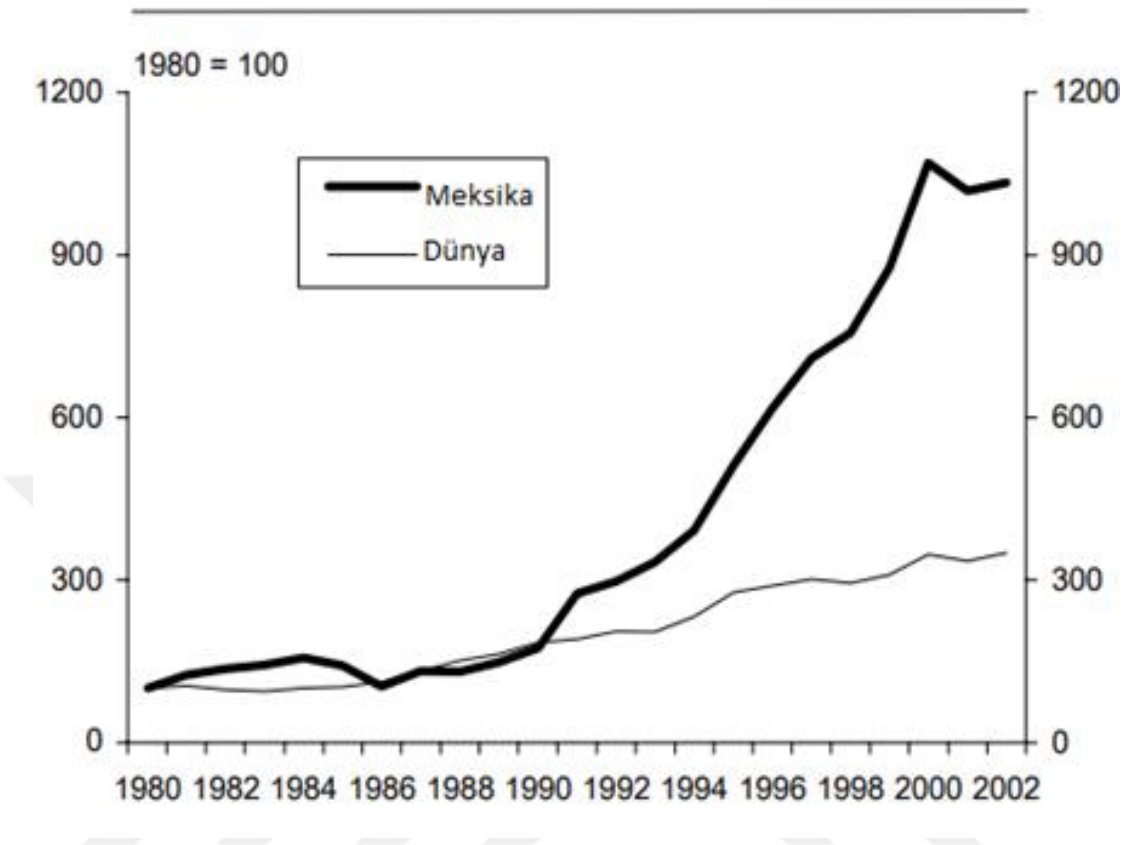
Meksika'daki düşük işçi ücretleri yabancı yabancı yatırımları çekmeyi başarsa da Çin'in daha düşük işçilik maliyetleri sunmasıyla bu strateji kısa ömürlü olmuştur. Nitekim, Ocak 2001 ve Mart 2002 tarihleri arasında neredeyse 500 maquiladora şirketi ABD'de yaşanan kriz ve fabrikaların Asya'ya taşınmasıyla kapanmıştır (Serra ve Espinosa, 2002: 61). Meksika'da gelir adaletsizliğinde meydana gelen artış da kayda değer bir gelişmedir. Meksika'da 1990'ların başlarında kısa süreli olsa da düşüş eğiliminde olan gelir adaletsizliği, NAFTA'nın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren artmaktadır. NAFTA öncesi dönemle kıyaslandığında, Meksika hane halkının yalnızca %10'u milli gelirden kendilerine düşen paylarında artış görürken geri kalan %90'u gelirlerinde ya düşüş görmüş ya da değişim yaşamamıştır (Hartman, 2010: 20).

1994 yılında Meksika pezo kriziyle karşı karşıya kalmıştır. Meksika'nın bu krizi yaşadığı ve aynı zamanda NAFTA'nın ilk senesi olan 1994'te anlaşma üç ülke arasında özellikle de Meksika ve ABD arasında ticareti teşvik etmek için beklendiği gibi iyi işlerken aynı zamanda yatırım akışı üretmiştir ve anlaşmanın başarıya ulaşması beklenmiştir. Ancak bu ekonomik başarılar devalüasyonun bir sonucu olarak Meksika'da patlak veren şiddetli ekonomik krizin gölgesinde kalmıştır. Devalüasyonun etkileri ile parasal ve mali kısıtlamalar Meksika ekonomisi üzerinde derin ve şiddetli etkiler yaratmış, 1995 yılının ikinci çeyreğinde, gayrisafi milli hâsıla şaşırtıcı biçimde %10 düşmüş ve işsizlik eşi benzeri görülmemiş seviyelere ulaşmıştır. Krizin patlak verdiği yıl boyunca 800,000'den fazla kişinin işini kaybettiği ve birçok şirketin iflasın eşiğinde olduğu tahmin edilmektedir. Yılın üçüncü çeyreğine kadar finansal krizin sona ermesine ve hiperenflasyon riski ve iflasların önüne geçilmesine rağmen, 1996'ya kadar ekonomik büyüme iyileştirilememiştir. Bu dönemde NAFTA'nın Meksika adına kolaylaştırıcı bir rol üstlenebilmesi için, anti-damping, sübvansiyonlar, sanayi politikası, sermaye hareketleri, yatırım ve anlaşmazlıkların çözümü konularında denge sağlayan görev alanlarında reform ve güçlendirme yapılması önerilmiştir (Castillo ve Canovas, 1995: 17).

NAFTA işçi haklarının korunmasına imkân verecek bir mekanizma oluşturamamıştır. Meksikalı çalışanlar da bu bağlamda NAFTA'dan olumsuz yönde etkilenmiştir. Anlaşmanın mimarları tarafından yabancı yatırımların eşi benzeri görülmemiş gelişmeyi getireceği sözünün verilmesine rağmen, Meksika'da kişi başına düşen milli gelir 1995'te düşmüş ve ancak yirmi birinci yüzyılın ilk on yılında yeniden yükselmeye başlamıştır. Meksika, NAFTA sayesinde ülkeye doğrudan yatırımcıları çekmeyi başarmıştır. Bunun bir sonucu olarak da ekonomik gelişme kaydetmiştir fakat buna rağmen üretim sektöründe ücretlerde %13,5 gibi bir düşüş yaşanmasının önüne geçilememiştir (Lustig vd 1992: 16). Uluslararası Çalışma Örgütü'ne göre, Meksika'da ücretler 1995 ve 1999 yılları arasında ortalama %24 oranında düşmüş ve NAFTA öncesi seviyesine ancak 2006 yılında dönebilmiştir. Bunun yanı sıra, Meksika Başkanı Carlos Salinas'ın neoliberal politikalar izleyen hükümeti 1991'de NAFTA öncesi üyelik için bir gereklilik olarak toplumsal toprak sahipliği sistemini kaldırdığı zaman, milyonlarca küçük çiftçi köylerinden Meksika'nın kent merkezlerine göç etmeye zorlanmıştır. "Carnegie Endowment for International Peace" kuruluşuna göre 1,3 milyon Meksikalı çiftçi NAFTA gereğince yerinden edilmiştir. Bunun bir sonucu olarak, NAFTA'nın yürürlüğe girdiği günlerde Zapatista Ulusal Kurtuluş Ordusu tarafından Meksika devletine karşı Chiapas bölgesinde silahlı bir ayaklanmaya çıkmıştır. İthalat tarifelerinin ve yerel işletmelerdeki sübvansiyonların kaldırılmasıyla birlikte birçok küçük ve orta ölçekli firma iflas açıklamıştır (Ozarow, 2016: 765).

Montaj sektöründe yaşanan 230.000 iş kaybının yanı sıra Meksika'nın tarım sektörü de NAFTA'dan nasibini almıştır. Taahhüt ettiği gibi ABD ve Kanada'dan ithal edilen tarım ürünlerinde engelleri kaldırmaya çalışan Meksika, gıda fiyatlarını yükseltmesi ihtimalini göze alarak ihtiyacı olandan fazla miktarda tarım ürünü ithal etmiştir. Meksika'nın NAFTA ile öngörülen mısır ithalatını kademeli olarak serbest bırakması beklenirken, bunun yerine mısır ithalatı önündeki engelleri tamamen kaldırmıştır. Sonuç olarak, bu hareket Meksika'nın tarım kesimi üzerinde ağır bir yük oluşturmuş ve 1994'te tarım kesiminde %79 olan yoksulluk, 1998'de %82'e tırmanmıştır. 2000 yılında ABD'de de mısır fiyatlarının düşmesine neden olacak bu hamlenin ne Meksika'ya ne de ABD'ye faydası olmuştur. Bu durumdan tek fayda elde eden tahıl ticareti yapan büyük şirketler olmuştur (Anderson, 2004: 37).

Grafik 3: İhracat Artış Oranı



Kaynak: Kose, vd 2004: 35.

NAFTA'nın temel etkilerinden biri de Maquiladora programıdır. Maquiladora, köken olarak İspanyolca bir sözcük olan "Maquila" sözcüğünden gelir ve az miktarda buğday, tahıl veya sıvı yağın değirmenci tarafından işlenmesi anlamına gelmektedir. Maquiladora programı ise, Amerika ve Kanada menşeli çok uluslu şirketler tarafından binlerce fabrikanın Meksika- ABD sınırı boyunca kurulmasını takip eden ihracat işleme bölgelerinin oluşmasıdır. Bu program ile çoğunlukla Meksika'nın Kuzey sınırında kurulan Maquiladora şirketleri malların üretimi için ham maddeleri geçici olarak ithal etmiş ve daha sonra bu ham maddeleri işleyerek dış pazarlara (büyük oranda ABD'ye) ihraç etmiştir (Pinto-Leon, 2011: 29). Bu firmalar daha çok elektronik ürünler, otomobil parçaları ve tekstil endüstrisi üzerine uzmanlaşan firmalardır. Maquiladora firmaları 1980'lerden sonra önemli ölçüde büyümüştür. Maquiladora ithalatlarının payı ile 1980'de %15 olan Meksika'nın toplam ihracatı 2001'de %50 artış göstermiştir. (Tablo 3) Çok uluslu şirketler, Meksika'nın düşük ücretlerinden, vergi avantajlarından ve sıkı olmayan çevresel ve çalışma

düzenlemelerinden serbest tarifeden; düşük vasıflı tesislerde birleştirme, işleme ve imal etmede faydalanmıştır. Bu şirketler daha sonra ürünleri ve bazen de ham maddenin kendisini ihraç etmiştir. Ancak çoğunlukla kadın işçi çalıştıran bu Maquiladora fabrikaları hakkında bazı önemli endişeler bulunmaktadır.

NAFTA'nın çevreyi koruyucu politikalar takip edeceği beklentileri boşa çıkmıştır. Meksika'dan örnek vermek gerekirse, NAFTA'nın ilk on yılında Meksika'da fabrika kaynaklı hava kirliliğinin neredeyse iki katına çıkmasına karşın, Kuzey Amerika Kalkınma Bankası'ndan çevrenin korunması için sağlanan fon sadece 3 milyon dolar civarındadır (Anderson, 2004: 38). Kuzey Amerika hükümetlerinin çevresel politikaları bazen ticaret liberalizasyonu nedeniyle ihmal ettiği doğru olsa da, NAFTA ilişkili kayda değer çevresel tehditler genellikle Tijuana gibi endüstrileşmenin daha hızlı olduğu sınır bölgelerinde ve örneğin; metaller, petrol ve taşımacılık gibi belirli sektörlerde sınırlandırılmış vaziyettedir (Ozarow, 2016: 765).

Özetlemek gerekirse, Meksika'da NAFTA anlaşmasından kaynaklanan özellikle çevre sorunları ve anlaşmanın yürürlükte olduğu ilk on yılda gayri safi yurt içi hasılada düşüş yaşanmış olsa da anlaşmanın etkileri bütünsel olarak ele alındığında, Meksika anlaşmadan karlı çıkan taraf olmuştur. Ticaret ve yatırımlar gözle görülür bir şekilde artmış, Meksika ekonomisinin gelişmesiyle beraber liberalleşmiş, yeni iş imkânları oluşmuş ve ekonomi rekabetçi bir hal almıştır (Macdonald, 2000: 202).

3.1.3. NAFTA'nın Kanada Üzerindeki Etkileri

Kanada'nın NAFTA'ya katılmasındaki ekonomik gerekçe; Kanada'nın serbest ticaret anlaşması yapılmadan 8 yıl önceki yıllık ortalama 1,9 olan ve hayal kırıklığı yaratan ekonomik büyümesini artırmak istemesidir. Kanada 1988-1994 yılları arasında imalat sektöründe 334 bin istihdam kaybı yaşamıştır, bu rakam 1987 yılındaki imalat sektöründeki işlerin %17'sine tekabül etmektedir. NAFTA'nın ilk 9 yılında Kanada'da istihdam 2,7 milyon artmıştır. Fakat bu istihdamın yarısını yarı zamanlı, iş garantisi olmayan, az kazançlı işler oluşturmaktadır. Yapılan bir çalışma, Kanada'nın NAFTA'ya bağlı iş gücü pazarında çoğunluğu kadın olan yarı zamanlı çalışanlar tam zamanlı çalışanların üçte ikisine eşit ücret kazandıklarını ortaya koymaktadır (Gupta, 2014: 11-12).

Kanada için anlaşmaya katılmasının sonuçlarından ilk ve en önemlisi Kanada'nın NAFTA'ya katılarak Meksika piyasasına girmesinin ABD karşısında avantajlı şartlara sahip olmasını sağlamasıdır. İkincisi, Kanada gümrüksüz bir şekilde Meksika'nın uygun fiyatlı mallarına erişim sağlamıştır. Bu durum tüketiciler için olduğu kadar, bu ürünleri girdi olarak kullanan Kanada endüstrileri için de dünya pazarında rekabet edebilmek adına önemlidir. Örneğin Japonya Asya'da düşük ücretli iş kaynağına, Avrupa Akdeniz'de bu kaynağa sahipken, Kuzey Amerika için de düşük ücretli kaynağa sahip olmak önem arz etmektedir (Wonnacott, 1995: 141).

NAFTA anlaşmasının üç tarafı da dikkate alındığında Kanada, nispi olarak en fazla büyüyen ülke konumundadır. Kanada'nın gayri safi yurt içi hasılası 1994'ten itibaren Meksika ve ABD'den daha hızlı büyümüştür. 1994-2003 yılları arasında ortalama %3,6 büyüyen Kanada ekonomisi, %3,3 büyüyen ABD ve %2,7 büyüyen Meksika karşısında daha iyi bir grafik çizmiştir. Kanada'nın istihdamı da istikrarlı bir şekilde artmış ve genel istihdam 2000'li yılların başında 14,9 milyondan, 15,7 milyona yükselmiştir. Ek olarak, Kanada'nın işsizlik oranı 2008 yılındaki ekonomik durgunluğa kadar istikrarlı bir şekilde düşmüştür (Hartman, 2010: 19).

Meksika ve ABD ile yapılan üç taraflı mal ticaretini, 2012 yılında 289 milyar dolardan 1,3 trilyon dolara çıkarak 4'e katlayan Kanada, ABD malları için en önemli ihracat noktası olmuştur. Verimlilik %14 yükselmiş ve Kanada'daki 2 milyon istihdam ABD ile yapılan ticarete bağımlı hale gelmiştir. NAFTA hükümleriyle garanti edilen istikrar ve güven ortamı sayesinde Kanada'nın yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi haline gelmesi sağlanırken, aynı zamanda Kanadalı yatırımcıların NAFTA üyesi ülkelerde yatırım yapmaları için daha fazla fırsat yaratılmıştır. ABD ve Kanada ekonomileri birbirlerinden bağımsız olmasına rağmen iki ülkenin ekonomik ilişkilerinin geleceği konusunda bazı belirsizlikler söz konusudur (Gupta, 2014: 9-10).

Sonradan anlaşmaya dahil olan ve çekincelerin aksine anlaşmada aradığını bulan Kanada, diğer anlaşmaya taraf ülkelerle ticareti ve iş birliğini ve istihdamını artırmayı başarmıştır. Ayrıca NAFTA'nın bir sonucu olarak Kanada dış pazarlarda kendisine yer bulmayı başarmıştır.

3.2. USMCA'NIN İMZALANMA SÜRECİ

Trump'ın seçim vaatleriyle ilk kez duyulan fakat aslında bölgenin ihtiyacı olan yeni anlaşmanın aylar süren müzakereleri ve uzlaşıya varılarak USMCA anlaşmasının imzalanmasının ülkeler ve işletmeler için nasıl bir öneme sahip olduğu ve ayrıca USMCA'nın imzalanmasının bölge ticaretine etkisi ve son yıllarda imzalanan diğer anlaşmalarla, bu anlaşmalara üye olan ülkelerde yarattığı etki bu bölümün konularını oluşturmaktadır.

Trump başkanlık kampanyaları sırasında NAFTA'yı ABD tarihinde yapılmış en kötü anlaşma olarak nitelendirerek, NAFTA anlaşmasını yeniden müzakerelere açacağının sinyallerini vermiştir. 2016 yılının Kasım ayında ABD'de yapılan seçimle başkan seçilen Donald Trump, ABD'nin NAFTA'dan zarar gördüğünü ifade etmiş ve seçim sonrasında ilk icraatlarından biri olarak seçim kampanyası sırasında söz verdiği gibi NAFTA'nın yeniden müzakere edilmesini talep etmiştir. Barack Obama yönetimi de daha önce NAFTA ticaret anlaşmasını modern ekonomiye uygun olacak bir şekilde güncellemeye söz vermiştir. Obama yönetimi, NAFTA ile oluşturulan serbest ticaret bölgesini toplamda 12 ülkeyi kapsayacak şekilde genişleten ve Trans- Pasifik Ortaklığı (TPP) olarak adlandırılan ticaret anlaşmasını hazırlamış ve bu anlaşmayla Çin hükümetinin adil ticaret uygulamalarına riayet etmesini sağlamayı amaçlamıştır (Hall, 2018). Başkan Trump'ın bu girişimleri sonucunda NAFTA anlaşması, 2017 yılında yeniden müzakere edilmeye başlanmıştır. Müzakereler devam ederken, 2017 başlarında ABD, NAFTA müzakerelerinin hedeflerinden oluşan yeni, çetin bir liste açıklamıştır. Dokümana göre, bu liste ABD'nin hedeflediği gibi anlaşmayı her ülkenin başarıya ulaşabileceği ve fayda sağlayabileceği bir şekilde 21. yüzyıl standartlarına ulaştırmak için anlaşmayı ciddi bir biçimde yeniden müzakere etmeyi öngörmektedir. (CBC-2, 2017).

NAFTA'nın yeniden müzakeresinde, siyasi nedenlerle (Meksika'da muhtemel hükümet değişikliği) Meksika öncelikle ABD ile anlaşmaya varmıştır. Yeni anlaşmanın (USMCA) hükümleri, Kanada yeni anlaşmaya katılacağını onaylayıncaya kadar resmen açıklanmamıştır (Yukins, 2018: 308). Aylar süren gergin ve uzlaşmayı engelleyen tartışmalı konular görüşülürken birçok kez kesintiye uğrayan müzakerelerin ardından, önce Meksika, daha sonra Kanada'nın USMCA koşullarını kabul etmesiyle, 1 Ekim 2018'de uzlaşmaya varılmıştır. Uzlaşmaya varılmasıyla

belirsizlik ortamından çıkılmasının sinyalleri verilmiştir. 30 Kasım 2018 tarihinde Arjantin'in başkenti Buenos Aires'te düzenlenen G20 zirvesinde ABD Başkanı Trump, Kanada Başbakanı Trudeau ve Meksika Başkanı Pena Nieto tarafından imzalanan USMCA anlaşmasının, uygulamaya girmeden önce üç ülke tarafından onaylanması gerekmektedir. Önceki müzakerelerden beklediği sonucu alamayan Trump, USMCA'yı NAFTA ve TPP'nin yerini dolduran bir teselli anlaşması olarak tarif etse de, anlaşmanın güncellenmiş hükümleriyle birlikte değerlendirildiğinde bugüne kadar yapılmış en gelişmiş ticaret anlaşmalarından biri olduğu açıktır.

ABD başkanının tahmin edilmesi zor ve çoğu zaman değişken olan düşünceleri nedeniyle görüşmeler sürerken NAFTA'yı gözden geçirme veya anlaşmayı rafa kaldırma niyetini açıklaması ile çoğu ekonomist ve iş dünyası lideri, önünü görmeden herhangi bir adım atma konusunda isteksiz kalmıştır. USMCA ile bazı konularda taviz verilse de işletmeler için tereddütleri ortadan kaldırarak ihtiyaç duyulan uygun ticaret ortamı yaratılmıştır. Bu tereddütler yeni anlaşma müzakerelerinin üç tarafın da ticaret ilişkilerini derinleştirmek istediği geleneksel bir ticaret müzakeresi olmamasından kaynaklanmaktadır. Anlaşmanın kısa vadeli en önemli etkisi ve/veya başarısı, getirdiği herhangi bir hüküm nedeniyle değil, müzakerelerin başarıyla sonuçlanmasıyla Başkan Trump'ın iş dünyasında yarattığı belirsizliği ortadan kaldırmasıyla olmuştur. Anlaşmadan çekilme seçeneğinin masadan kalkmasıyla işletmeler için gelecek planlarını daha emin adımlarla planlama imkânı doğmuştur (Hardy, 2018: 65-66).

Müzakerelerin sona ermesi ve USMCA anlaşmasıyla uzlaşmaya varılması, Kanada ve ABD dışındaki Kapsayıcı ve İlerici Trans Pasifik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (CPTPP) üyelerinde şaşkınlık yaratmıştır. USMCA özellikle CPTPP'yi amacına ulaştırmak için en fazla çaba gösteren Japonya için hayret verici olmuştur. Yeni anlaşmada yer alan döviz manipülasyonu gibi yeni hükümler USMCA'nın en güncel ticaret anlaşması olarak CPTPP'yi tahtından indirdiği anlamına gelmektedir. Müzakere süreci tartışmalı geçmiş olsa da USMCA, ABD'nin bir ticaret kural koyucusu olarak ağırlığını ortaya koyduğunu göstermektedir. 34 bölümden oluşan USMCA anlaşmasının bölüm sayısının CPTPP'den fazla olması bile USMCA'nın daha fazla hüküm içerdiğinin göstergesidir. Japonya CPTPP'nin imzalanmasından sonra ABD'ye birçok kez anlaşmaya geri dönmesi için çağrı yapmış olsa da, USMCA'nın imzalanması Japonya'nın ABD'yi ikna etme umutlarını suya

düşürmüştür. Zira, ABD'nin sınırlı sayıda kurala sahip bir anlaşmaya katılması için çok az neden bulunmaktadır (Sekine, 2018: 1-2).

3.3. USMCA ile NAFTA'DA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER

Bu başlık altında, USMCA ile eski NAFTA anlaşması hükümlerinde yapılan değişiklikler ve daha önce NAFTA'da olmayan ek hükümler üzerinde durulacak ve bir sonraki başlık altında USMCA hükümlerinin yaratabileceği muhtemel sonuçlar, anlaşmada yapılan bu değişiklikler üzerinden analiz edilmeye çalışılacaktır.

USMCA, devlet teşebbüslerini kontrol altına alan, e-ticareti teşvik eden, iyileştirilmiş çevre politikaları ve işgücü uygulamaları ile ilgili yeni yükümlülükler getiren yönleriyle 25 yıllık NAFTA anlaşmasını güncellemeyi başarmıştır. Kuzey Amerika'da rekabetin az olduğu bu alanlarda USMCA yeni hükümler koyarak gelecekte yapılacak anlaşmalar için örnek teşkil etmektedir (Schott, 2018). NAFTA'nın faydaları her zaman üç ülkenin de ekonomilerini entegre etmesiyle açığa çıkmıştır. USMCA, şimdiye kadar ABD tarafından yapılmış ticaret ve yatırımların önündeki engelleri kaldırmak yerine bu engellere yenilerini ekleyen ilk serbest ticaret anlaşmasıdır.

Başkan Trump'ın yeniden müzakere edilen anlaşmanın NAFTA üzerinde yapılacak önemli geliştirmeler sonucu şekilleneceğine dair söz vermesine ve NAFTA anlaşmasında tedarik ile ilgili boşluklar olmasına rağmen Trump yönetiminin ticaretteki başarısı olarak nitelendirilen USMCA, tedarik ile ilgili ticaret rejiminde çok küçük reel değişiklikler yaratmıştır (Yukins, 2018: 308).

USMCA; tekstil ve konfeksiyon sektöründe daha sıkı menşe kuralları, otomotiv sektöründe ticaretin gümrük vergilerinden muaf olması için yeni şartlar, ABD'nin Kanada tedarik pazarına erişimi, mal ticaretini kolaylaştırma, finansal hizmetler ve yeni para birimi karşılığı piyasa dışı ekonomilerle serbest ticaret anlaşmaları imzalama konularında hükümler içermektedir (Burfisher vd 2019: 4). Yeni anlaşmanın diğer sektörler üzerindeki etkileri karmaşık ve çok da önemli değildir. USMCA, enerji ürünlerinin ticaretini teşvik etmek için çok önemli bir yenilik getirmemiştir. Aksine tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin gümrüksüz ticareti için ek

şartlar getirmiş ve devlet ihalelerine teklif verme konusunda kısıtlamaya gitmiştir (Schott, 2018).

3.3.1. Otomotiv Sektöründe Menşe Kuralları

USMCA anlaşmasıyla yapılan ilk değişiklik otomotiv endüstrisindeki menşe şartları ile ilgilidir. USMCA maddelerinden biri ile otomobiller için ülke menşe şartları %62,5'tan %75'e yükseltilmektedir. Yani bu hüküm, otomotiv ürünlerinin gümrük vergilerinden muaf olarak ithal edilebilmesi için araç muhteviyatının %75'inin Kuzey Amerika sınırları içerisinde üretilmiş olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu şarta ek olarak, bu araçların üretilmesi için kullanılan çelik ve alüminyumun da Kuzey Amerika sınırları içerisinde üretilmiş olması gerekmektedir (USTR, 2018).

Bir diğer USMCA maddesi ise 2023 yılından itibaren bölgede üretilecek otomobil parçalarının %45'inin Meksika'da saatliği en az 16 dolara çalışan işçiler tarafından üretilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu düzenleme yüksek ücret ödenen işlerin Meksika'nın düşük ücret ödenen bölümlerine taşınmasını önlemek için yapılmıştır. Meksika, çalışanlara sendika tarafından temsil edilme, göçmen çalışanların iş güvenliği kapsamının genişletilmesi ve ayrımcılığa maruz kalan kadınların korunması ile ilgili yasaları çıkarmayı taahhüt etmiştir. Üye ülkeler ayrıca işgücü ihlali nedeniyle birbirlerine yaptırım uygulayabilecektir. Bu hükümler ABD'nin imalat sektörünü yeniden dengeleme yoluyla ABD'li çalışanların menfaatine yönelik çabalarını temsil etmektedir. Kanada ve ABD'de halihazırda işçi ücretleri Meksika'daki işçi ücretlerinin ortalama üç katı olduğundan dolayı minimum ücretlerle ilgili hüküm bu ülkeleri bağlamamaktadır. Bu hükümle ilgili değişikliklerin 2023 yılına kadar uygulanmayacağı ve Meksika'da gerçekleşecek enflasyon da göz önüne alındığında hükmün Meksikalı işçiler üzerindeki etkilerinin tahmin edildiği kadar büyük olmayacağı aşikardır (Zhou, 2018).

Bu hükümlerin bir sonucu olarak, ABD'de otomotiv satışlarının zaten düşüşte olduğu bir dönemde Kuzey Amerika'da otomotiv endüstrisinde maliyetlerin artması kaçınılmaz olacaktır. Trump yönetimi 232. Madde[4] ile Avrupa ve Japonya'dan ithal

[4] 1962 tarihli Ticaret Genişletme Yasası'nın 232. Maddesi hükümete kongrenin ve Dünya Ticaret Örgütü'nün incelemesi veya ekonomik gerekçeler öne sürmeksizin ulusal güvenlik talepleriyle tarifeleri değiştirme yetkisi vermektedir.

edilecek araçlara ve otomotiv parçalarına ekstra gümrük vergisi uygulayarak bu ithalatları daha pahalı hale getirmedikçe, ABD üretimi araçların ithal araçlar karşısında rekabet gücünü kaybetmesi kaçınılmazdır (Schott, 2018.)

3.3.2.Tarım sektörü

Yürürlükte olan mevcut tedarik yönetimi sisteminde Kanada süt ürünleri ticaretinde %300'e kadar varan bir tarife uygulamaktadır ki bu rakam belirlenen kotayı aşmaktadır. Trump, bu tarifenin Kanada kaynaklarını ayrıcalıklı kılarak ithal ürünlerin ülkeye girişinin engellendiğini öne sürerek Amerikalı çiftçiler için adil olmadığını düşündüğü bu tarifelere karşı çıkmıştır (Hardy, 2018: 66). USMCA ile Kanada'nın süt ürünleri pazarı ile ilgili değişiklikler olmuştur. Kanada'nın süt ürünleri piyasasının %3,59'unun ABD'li çiftçilere açılması USMCA'nın Kanada'da tartışma yaratmasına sebep olmuştur (USTR, 2018). Ekonomistler, Kanada'nın karşılığında elle tutulur bir şey elde etmeden çok önemli olan süt ürünleri piyasasına erişim imkânı tanıdığını belirtmektedir.

USMCA'nın çiftçiler üzerindeki etkisine gelince, Alberta Tarım Federasyonu Başkanı Lynn Jacobson, USMCA'nın Kanada tarımı için hem iyi hem de pek iyi olmayan bazı hükümler içerdiğini belirtmektedir. USMCA ve NAFTA arasındaki en önemli ekonomik fark; başta süt, tavuk, yumurta ve hindi eti sektörlerinde olmak üzere tedarik yönetiminde piyasaya erişimde tanınan imtiyazlardır. Ticaret açısından anlaşmanın geri kalanı mevcut durumu koruduğu ve tahıl, domuz ve sığır eti endüstrilerini etkileyen bir hüküm olmadığı için, bu endüstri ürünlerinin ticaretinde herhangi bir aksama yaşanacağı düşünülmemektedir (Hardy, 2018: 66-67).

3.3.3. Anlaşmazlıkları Önleme Mekanizması

NAFTA anlaşmasının 11. bölümü yabancı yatırımcılar ve yatırım yaptıkları devletler arasında anlaşmazlıkları önleme mekanizması kurmuştur. ABD'li müzakereciler ABD yatırımlarının ABD yerine Meksika'da yapıldığını teşvik ettiğini öne sürerek bu mekanizmayı yeni anlaşmadan çıkartmak istemiştir. Amerikan şirketleri bu düşüncenin kusurlu olduğunu enerji sektöründen örnek vererek; Meksika'da yapılan enerji yatırımlarının ABD'de yapılamayacağını ve bu mekanizmanın sağladığı korumaya ihtiyaçlarının olduğunu açıklamaya çalışmaktadır. ABD'nin enerji, altyapı ve telekomünikasyon yatırımlarının bu mekanizma

kapsamında değerlendirilmesi gerektiği görülmüş; fakat otomotiv üreticileri ve diğer sektörlerin NAFTA ile sahip oldukları bu korumaya yeni anlaşmayla sahip olmayacakları şeklinde bir uzlaşı sağlanmıştır (TPQ, 2019: 4).

NAFTA anlaşmasının 20. bölümü devletlerarasında anlaşmanın uygulanması ve yorumlanmasıyla ilgili anlaşmazlıkların çözümüyle ilgilidir. Bu bölüm ile kurulan mekanizma herhangi bir ülke, panelin kurulmasını bloke edebildiği için arzulandığı gibi çalışmamıştır. Yeni anlaşmayla bu mekanizmada değişiklik yapılmaması kararlaştırılmıştır. Başka bir deyişle bu mekanizma ile alınan kararlar bağlayıcıdır fakat herhangi bir taraf kararları bloke edebilir (TPQ, 2019: 4).

3.3.4. Fesih Maddesi

Yeni anlaşmada "sunset clause" olarak adlandırılan ABD'nin teklif ettiği madde ile taraflar anlaşmanın devam etmesi için anlaşmaya varmadığı müddetçe anlaşmanın 5. yılını doldurduğunda kendiliğinden sona ermesi düşünülmüştür. Kanada, Meksika ve meslek odaları NAFTA'nın temel amacının yatırımcılara, ithalatçılara ve ihracatçılara istikrarlı ve kesin kurallar sunarak güvenilir bir ortam yaratmak olduğunu öne sürerek bu teklife şiddetle karşı çıkmıştır. Nihayetinde en az 16 yıl devam etmesi kararlaştırılan yeni anlaşma ile her altı yılda bir üç tarafın bir araya gelmesi ve gerek görülürse anlaşmaya ek bir 16 yıl daha eklenmesine olanak verilmiştir (TPQ, 2019: 4).

3.3.5. Elektronik Ticaret

E-ticaretle ilgili maddede yapılan düzenleme USMCA'nın en önemli hükümlerindendir. 1990'lı yılların başlarında WTO ve NAFTA anlaşmaları müzakere edilirken internet kullanımı çok yeniydi ve çok daha az önemliydi. Anlaşmanın dijital ticaret bölümü; müzik ve e-kitap gibi elektronik olarak aktarılan ürünlerde gümrük vergilerini yasaklamakta ve internet şirketlerinin kullanıcıların ürettiği içerikten sorumlu olmalarının önüne geçmek adına bu şirketler için koruma hükümleri içeren dijital ekonomi için ticaret kurallarını tayin etmektedir. Anlaşma ayrıca yazarın ileriki 70 yıl için telif haklarını korumaktadır (USTR, 2018).

Özet olarak, yeni anlaşma ile NAFTA'da otomotiv ve süt ürünleri sektörlerinde önemli güncellemeler yapılmış fakat diğer sektörlerde yapılan değişiklikler nispeten

kısıtlı kalmıştır. Yeni anlaşmanın üç üye ülke arasındaki ticaret dengelerinde önemli ölçüde değişiklik yaratamayacağı tahmin edilmektedir. ABD Ticaret Temsilcisi Lighthizer, yeni anlaşmanın kongreden geçmesi için gereken oyun alınacağına inansa da 2018 yılında "topal ördek" oturumu[5] nedeniyle anlaşma onaylanamamıştır (Zhou, 2018).

3.4. USMCA'NIN MUHTEMEL SONUÇLARI

Her ticaret anlaşmasında olduğu gibi Kuzey Amerika kıtasının yeni NAFTA'sı olan USMCA anlaşmasının da hem üye ülkelerde hem de küresel ticarette bazı yansımaları olması kaçınılmazıdır. Bu başlık altında henüz anlaşma çok yeni olduğu için anlaşmanın hükümlerinin ileriki dönemde bölge ve üye ülkeler üzerinde ne gibi sonuçları olabileceği üzerinde durulacaktır.

NAFTA ile üç üye ülkenin tek bir üretim ünitesi oluşturacak şekilde dönüşümünü kolaylaştırmak adına ortak kurallar bütünü ortaya konulmuştur. NAFTA'nın sona erdirilmesi veya USMCA'nın onaylanmamasının Kuzey Amerika ekonomik entegrasyonunu tersine çevirmesi olası değildir. Fakat gerçekleşme ihtimali düşük olan bu iki senaryonun sınır ötesi paylaşıma konu olan ürünlerde üretim maliyetlerini artırması muhtemeldir. Bu maliyetlerin artması ise bu ürünlerin (muhtemelen dış ticaret açığını artırarak), dünyanın geri kalanına ihraç edilmesini zorlaştıracaktır. İhraç edilemeyen bu malları ABD'li tüketiciler daha pahalıya almak zorunda kalacak ve nihayetinde doğrudan veya dolaylı olarak yüksek fiyatlardan etkilenecek olan yine ABD vatandaşları olacaktır (Robertson, 2018: 1-4).

Orijinal NAFTA anlaşmasıyla ilişkili olarak USMCA ile yapılan değişiklikler küçük fakat değerlidir. E-ticaret ve fikri mülkiyet haklarıyla ilgili kuralların güncellenmesi ile ilgili yapılan önemli değişiklikler, Kuzey Amerika'da ticareti kolaylaştırmaya yardımcı olacaktır. Fakat örneğin otomotiv sektöründe yerel parça kullanımını zorunlu kılmak gibi diğer değişiklikler, ABD'li işçiler için daha fazla istihdam yaratabilecek bu durumun, ürün fiyatlarını arttırması ve rekabetin daha az olduğu bir sanayi yaratması muhtemeldir. Yeni içerik kuralları ve asgari ücret

[5] Topal Ördek Oturumu: Seçimlerin yaklaşması nedeniyle görev süresinin sonuna yaklaşmış ve bu nedenle uzun vadeli tasarruflarda bulunamayan ve bir sonraki kongrede olamayacak, oturumlara gayri resmi olarak katılabilecek politikacılara verilen isimdir.

gereklilikleri ABD'li yetkililerinin söylemlerinin aksine ABD'de daha az tesis yatırımı ve ABD'de otomotiv endüstrisinde istihdamın azalması ile Kuzey Amerika'da otomotiv endüstrisinde rekabeti azaltacaktır. Bu değişikliklerin yeni anlaşma yürürlüğe girmeden önce ABD kongresi tarafından dikkatli bir şekilde gözden geçirilmesi gerekmektedir. Asıl kritik olan konu ise 25 yıl yürürlükte kalan NAFTA anlaşması ile artık tam anlamıyla entegre olmuş bir Kuzey Amerika ekonomisinin var olduğu gerçeğidir (Robertson, 2018: 4).

Daha geniş bir çerçeveden bakıldığına, USMCA anlaşmasının etkilerinin nispi olarak kısıtlı olacağı öngörülmektedir. Yapılan bir analize göre, USMCA anlaşmasının temel bazı maddelerinin Kuzey Amerika'da ekonomik entegrasyonun zayıflamasına neden olarak anlaşmaya taraf olan üç Kuzey Amerika üyesi devlet arasındaki ticareti 4 milyar dolardan fazla (%0,4) azaltması ve bu ülkelere 548 milyon dolar değerinde bir refah payı sunması beklenmektedir. USMCA'nın gayri safi yurt içi hasıla üzerinde neredeyse hiç etkisi yoktur. Yeni anlaşmanın asıl faydası, gümrük prosedürlerini entegre ve modernize eden ticaret maliyetlerini ve gümrük ticaretini kolaylaştırıcı tedbirler noktasındadır. Her bir ülkenin durumuna bağlı olarak bazı sektörler ticaret entegrasyonundan büyük faydalar elde ederken, diğer sektörlerde verim ve istihdam düşüşüne neden olabilir. Ticaret akışı nedeniyle endüstriyel yapıda meydana gelen değişiklikler, çalışanları daralan sektörlerden genişleyen sektörlere geçmeye yöneltmiştir. USMCA'nın yeni hükümleri nedeniyle, Meksika'da hem kalifiye hem de vasıfsız çalışanlar için uyguladığı reel ücretler bir miktar düşerken, Kanada ve ABD'de ücretler bu durumdan etkilenmemiştir (Burfisher vd 2019: 20).

Trump yönetiminin bahsedilen 232. Madde uyarınca çelik ve alüminyum kotası uygulaması ABD'nin en fazla kayırılan ülke yükümlülüklerini kolayca devre dışı bırakabileceğini ve ulusal güvenlik bahanesiyle tarifeleri yükseltebileceğini göstermiştir. 232. Madde uygulamalarının otomotiv ürünleri için de gelecekte uygulanabileceğini öngören Meksika ve Kanada, konulabilecek bu tarifelerden muaf tutulabilmek için USMCA ek anlaşmalarını imzalamıştır (Schott, 2018.) 232. Madde Kanada ve Meksika'nın ABD'nin bu tek taraflı ABD sanayi politikası tedbirinin gelecekteki uygulamalara açık kalması anlamına gelmektedir. Özellikle Kanada'nın verdiği bu taviz dikkat çekicidir. Çünkü Kanada, CUSFTA serbest ticaret anlaşması müzakereleri devam ederken, ABD'nin kendi ticari çözüm araçlarının kullanılması

amacıyla, Kanada ihracatına karşı anti-damping ve ek gümrük vergisi uygulamak istemesi nedeniyle müzakere masasından kalkmıştır. Fakat tartışmalı bir şekilde 232. Maddenin Kanada ihracatına oluşturduğu tehdit anti-damping ve ek gümrük vergilerinden çok daha büyük olmasına rağmen Kanada bu maddeye itiraz etmemiştir (Ciuriak, 2019: 4).

Üç üye ülke de ABD'nin tırmandırdığı çelik ve alüminyum vergilerinden kaynaklanan anlaşmazlığı sona erdirerek büyük kazanç elde edebilirler. USMCA anlaşması, ABD'nin Kanada ve Meksika üzerindeki çelik ve alüminyuma uyguladığı ithalat vergilerinin karşılıklı olarak kaldırmasını da ihtiva edecek şekilde genişletilmiştir. Bu genişletme, Kanada, Meksika ve ABD'de refahı 2,5 milyar dolardan 3 milyar dolar seviyesine çıkararak GSYH'de az da olsa bir artış meydana getirme ve bazı USMCA anlaşma maddelerinin Meksikalı çalışanların ücretleri üzerinde oluşturduğu negatif etkilerini telafi etme potansiyeline sahiptir (Burfisher vd 2019: 20). Ancak enerji sektörünün yanı sıra, imalat sektörünün de USMCA anlaşmasına rağmen çelik tarifelerinden olumsuz etkilenmeye devam edeceği belirtilmektedir.

Yasa dışı göç sorununa ilişkin olarak Başkan Trump seçim kampanyalarından itibaren ABD ve Meksika arasında inşa etmek istedikleri duvarın maliyetini bir şekilde Meksika'nın ödeyeceğini ifade etmiştir. Fakat burada Trump yeni anlaşmanın ek gelir getirerek duvarın finansmanının USMCA vasıtasıyla karşılanabileceğini kastetmektedir. Fakat ticaret uzmanları anlaşmada Meksika'nın böyle bir duvarı finanse edeceğine dair herhangi bir hükmün bulunmadığının altını çizmektedir. USMCA anlaşmasıyla Amerikan şirketleri gelirlerini artırabilirse ABD'nin vergi hasılatı artacaktır ve bu durum gerçekleşirse Kongre bu gelecek parayı duvar için tahsis etmek zorunda kalabilir (GHY, 2019).

ABD'nin Kanada süt ürünleri pazarına kısıtlı da olsa erişim sağlamasının bazı etkileri olacaktır. Tahıl, domuz ve sığır eti üreticileri mevcut durumun korunmasından hoşnut olsalar da: yumurta, kümes hayvanları ve süt ürünleri üreticileri ABD'nin Kanada piyasasına erişiminin artmasından olumsuz etkilenecektir. USMCA ile ABD üretimi ürünlerin çok az bir kısmının sıfır tarifeye tabi tutulmasıyla, süt ürünleri Kanadalılar için çok daha ucuz hale gelecektir. Ekonomistler ve iş dünyası liderleri

USMCA'yı hala "Yeni NAFTA" olarak nitelendirerek Kanada'nın süt ürünleri pazarına erişimine ilişkin CPTPP anlaşmasıyla verilen tavizlerin benzerinin USMCA ile ABD'ye de verileceğini belirtmektedir. Çünkü Kanada CETA ve CPTPP anlaşmalarıyla süt ürünleri pazarının yaklaşık %10 kadarını anlaşma yaptığı ülkelere zaten açmıştır. USMCA anlaşması sonucunda Kanada alışılmadık şekilde ince süzülmüş süt ürünleri için yurt içinde düşük fiyatlar sunmasına imkân tanıyan 7. sınıf olarak nitelendirilen sütlerin kendine özgü fiyatlama sisteminden vazgeçmek zorunda kalacaktır. (Bu süt ürünleri yoğurt ve peynirdeki protein miktarını artıran katkı maddesi ile üretilmektedir). Bu katkı maddesinin düşük fiyatlandırılmasına izin vererek Kanadalı süt ürünleri üreticileri sübvanse edilmiş ve ithal ince süzülmüş süt ürünleri saf dışı bırakılmıştır. Kanada'nın verdiği bu imtiyaz ile ABD'nin gümrüksüz ihraç edebileceği süt, peynir ve krema miktarı artacaktır. İki ülkenin ticaret hacminin 500 milyar dolar olduğu ve Kanada'nın ABD'den 368 milyon dolar değerinde süt ürünü ithal ettiği göz önüne alındığında süt ürünleri pazarı nispeten dardır; fakat Başkan Trump Amerikan çiftçilerinin oylarını kazanabilmek için sembolik olarak ABD'nin Kanada süt ürünleri pazarına erişimi yönünde ısrarcı olmuştur. Örneğin bu bir hamle ile politikacılar seçim zamanı geldiğinde kırsal bölgedeki vatandaşlara giderek yeni anlaşmayı sizin için yaptık, sizin de işinize yarayacak argümanını kullanarak kampanya yürütme şansını elde etmiştir (Zhou, 2018).

Sonuç olarak ABD, USMCA vasıtasıyla Meksika ve Kanada'yı Çin ve diğer pazar dışı ekonomiler ile resmi ticaret ve yatırım bağlantılarını derinleştirmekten vazgeçirmeyi amaçlamıştır. Bu anlaşma, imzacısı olan taraflara pazar dışı bir ülke ile yapacağı herhangi bir ticaret anlaşmasının Kuzey Amerika üzerindeki etkilerinin incelenmesi ve değerlendirilmesine olanak sağlamak amacıyla, anlaşma imzalanmadan en az 30 gün önceden haber verme yükümlülüğü getirmiştir. Serbest piyasa ekonomisi olmayan bir ülkeyle yapılacak ve 6 aylık bir ihtar süresinin ardından yürürlüğe girecek herhangi bir anlaşma USMCA anlaşmasından çıkarılma gerekçesidir. Bu hüküm Trump yönetimi tarafından diğer üye ülkeleri Çin ile anlaşma yapmaktan vazgeçirmek için kasıtlı olarak konmuştur ki Kanada'nın geçtiğimiz yıllarda böyle bir anlaşma yapmak için çabası olmuştur. Fakat bu engelleme girişimi fark yaratamayacak kadar zayıf olmakla birlikte, ABD ortakları için risk faktörünü yükselterek, gelecekte kendi ticari anlaşmalarını müzakere ederken handikap

yaratması muhtemeldir (Ciuriak, 2019: 5). Meksika'nın Çin ile böyle bir anlaşma yapmak için herhangi bir gayreti olmamıştır fakat hem Meksika hem de Kanada'nın Asya Pasifik Paktı'nda yer alması nedeniyle ileride Çin'in de bu pakta katılmak istemesi USMCA için sorun anlamına gelecektir. ABD'nin attığı tüm bu adımların bölgedeki ticareti ve yatırımlar üzerinde olumsuz etkileri olabileceği gibi çalışanlara, tüketicilere ve Kuzey Amerika ekonomilerine pek bir faydası olmayacaktır (Schott, 2018).

USMCA ve NAFTA birçok açıdan benzerlik göstermektedir. Neredeyse bütün malların ticaretinde tarifeler NAFTA ile sıfıra indirildiği için USMCA anlaşması ile bu konuda yapılabilecek pek bir şey kalmadığı iddia edilmektedir. Ek olarak USMCA ile daha sınırlayıcı menşe kuralları nedeniyle otomotiv endüstrisi ticarete daha az açık hale gelecektir. Uzun vadede Kanadalılar, taşıtları Japonya ve Avrupa'dan Kuzey Amerika'da üretilenlere kıyasla TPP (Trans-Pasifik Ortaklığı) ve CETA (Kapsamlı Ekonomik ve Ticaret Anlaşması) anlaşmaları ile Kanada'nın otomotiv ürünlerinde tarifeleri düşürmesi nedeniyle daha makul fiyatlardan alabilir duruma gelecektir (Hardy, 2018: 65).

Yeni anlaşmanın tam bir değerlendirmesi ancak anlaşmanın uygulamaya geçmesiyle mümkün olacaktır. Genel olarak bir değerlendirme gerekirse bölge açısından yeni anlaşmanın olumlu yönleri aşağıda sıralanmıştır:

- Yeni anlaşmada 1993 yılından itibaren başarılı bir şekilde devam eden anlaşma olan NAFTA temel olarak alınmış ve modernizasyon hükümleri içermektedir.
- Yeni tarife veya kota getirilmemiştir.
- Üç taraflı anlaşma korunmuştur.
- Anlaşma en az 16 yıl boyunca geçerli olacak istikrarlı hükümler içermektedir.

Anlaşmanın problemli görülen kısımları ise:

- Anlaşmanın güncellenmesi hala zordur. Üç ekonomi de endüstrileri dönüştürecek teknolojideki yeni gelişmelerle karşı karşıya kaldıklarında anlaşmanın güncel tutulabilmesi konusu daha da önem kazanacaktır.
- Otomotiv sektöründe menşe kuralları çok maliyetli, karmaşık ve kısıtlayıcı yönüyle endüstrinin rekabet gücünü azaltabilir.

- Anlaşmazlıkları önleme mekanizması gücünü kaybetmiştir.
- Serbest piyasa ekonomisi olmayan ülkeler ile yeni ticaret anlaşmaları yapılmadan önce bilgi verme şartı Meksika ve Kanada'nın ticaret politikalarında özerkliğini sınırlandırabilir (TPQ, 2019: 3-4).

3.5. ANLAŞMANIN GELECEĞİ

NAFTA yerine yürürlüğe girmesi beklenen USMCA anlaşmasının üye ülkelerde onaylanması ve yürürlüğe girme sürecinin hangi aşamada olduğu hakkında bilgi verilecek bu başlıkta ve yapılan bazı simülasyon çalışmalarından söz edilerek bu simülasyon çalışmalarının ışığında anlaşmanın gelecekte Kuzey Amerika'da ve üye ülkelerde ne gibi etkilerinin olabileceği üzerinde durulacaktır.

30 Kasım 2018 tarihinde USMCA anlaşmasının imzalanmasının ardından Meksika, 19 Haziran 2019 tarihinde Meksika senatosunun 114'e karşı 4 oyuyla anlaşmayı onaylayan ilk ülke olmuştur. Senatoda bu büyük desteğin bulunması ABD ile ticari ilişkilerin önemi ve USMCA'nın Meksika'daki nispi olarak siyasallaşmasının eksikliği nedeniyle mümkün olmuştur (Reinsch, Caporal ve Robison, 2019).

NAFTA anlaşmasını yeniden müzakerelere açan ve kendi partilerinden olmayan Cumhuriyetçi Trump'a rağmen ABD temsilciler meclisinde çoğunluğa sahip olan Demokratlar USMCA anlaşmasını 19 Aralık 2019'da 385'e karşı 41 oyla onaylamış ve Senatoya göndermiştir (Howell, 2019: 3). Mevcut ortak görüş, USMCA'nın ABD senatosundan kolayca geçemeyeceği yönündedir. Son yorumlar Demokratların Meksika'da işgücü koşullarını değiştirmek istediklerini fakat anlaşmayı yürürlüğe koyma konusunda temkinli davrandıkları şeklindedir. Temsilciler Meclisinden Demokratların liderliğini yürütmekte olan Nancy Pelosi, USMCA anlaşmasının onaylanmadığı takdirde NAFTA'nın isim değiştirmiş halinden farkı olmadığını ifade etmiştir. 2018 sonlarında Demokratların çoğunluğu alması USMCA'nın onaylanmasında Demokratların önemli rol alacağı anlamına gelmektedir. 16 dolarlık minimum saatlik çalışma ücretinin ABD'deki işlerin ülke dışına çıkmasını durduracağından şüphe duyan işgücü aktivistleri USMCA anlaşmasında enflasyon etkisi hesaba katılmadığı için Meksikalı işçilerin minimum saatlik çalışma ücretinde değişiklik yapılmasını talep etmiştir (Zhou, 2018). Demokratların 2019 yılının aralık ayı başında yaptığı açıklamada geciken yeni anlaşmada uzlaşıya yakın olunduğunu

belirterek Meksika'yı işçi haklarının uygulamaya konulması konusunda uzlaşmaya varmaya davet etmiştir. Gelir Çoğaltma Komitesi başkanı Richard Neal, yeni anlaşmanın NAFTA yerine yürürlüğe konulmasıyla ilgili engelleri ortadan kaldırarak, Kongre'nin onay yolunu açtığını söylemiştir (Wasson, Martin ve Wingrove, 2019).

Başkan Donald Trump'a yönelik görevi kötüye kullanma soruşturmalarının başlamasına rağmen meclis sözcüsü Nancy Pelosi, Demokrat Parti üyelerini USMCA anlaşmasının Kongre'den geçirilmesi için teşvik etmektedir. Özel girişimciler NAFTA anlaşmasının USMCA onaylanana kadar geçerliliğinin korunmasının politikacıların olası şikayetlere karşı soğukkanlı kalması için hayati olduğunu ifade etmiştir. Maliye bakanı Arturo Herrera, 2019 yılının Eylül ayında USMCA anlaşmasının onaylanması halinde Meksika'nın gayri safi yurt içi hasılasında 2020 yılına kadar %1,5-2,5 civarında bir büyüme olabileceğini kaydemiştir. ABD Ticaret Temsilciliği raporuna göre USMCA anlaşmasının onaylanmasının, ülke ekonomisine %0,35'lik bir etki yapacağı tahmin edilmektedir (USMCA: Ratification on 2020, 2019).

Gümrük Birliği konusunda yapılan bir simülasyon çalışmasının sonuçlarına göre, Kanada ve ABD arasında kurulacak olası bir Gümrük Birliğinin Kanada'nın ticaret hacmini %20 ve gayri safi yurt içi hasılayı ise %1,1 oranında artıracağı öngörülmektedir. Tahmin edileceği gibi, Gümrük Birliğinin üç üye ülkedeki ticaret, üretim ve istihdam gibi başlıca endüstriler üzerindeki etkilerinin ülkeden ülkeye değişiklik göstermesi muhtemeldir. Örneğin, ABD ile oluşturulacak olası bir gümrük birliğinden en büyük faydayı Kanada, otomotiv endüstrisi ve ileri teknoloji üretim endüstrileri için deneyimlerken; Meksika, otomotiv endüstrisi, ileri teknoloji ve tekstil endüstrisi en büyük faydayı elde edecektir. Olası Gümrük Birliğinin ABD'deki endüstrilere etkileri, genellikle tarım sektöründeki olumsuz etkinin haricinde, genellikle düşük olacaktır. Simülasyonun ikame esnekliğinin çeşitliliği açısından sonuçları oldukça güçlüdür (Ghosh ve Rao, 2005).

USMCA, üç Kuzey Amerika ülkesinin ticari ilişkilerinde uygun ortamı sağlaması açısından olumlu özellikler taşımaktadır. USMCA ile dünyaya Kuzey Amerika pazarının hala serbest ticarete inandığı gösterilmiştir. Yapılan ekonomik simülasyon çalışmaları; menşe kurallarının kaldırılmasının üç NAFTA üye ülkesi arasındaki ekonomik bağlantıları derinleştireceği, taraflara net ekonomik fayda

sağlayacağı ve yaşanabilecek olası ekonomik uyum zorluklarının oldukça yönetilebilir olduğunu göstermiştir (Hardy, 2018: 67).

TPP ve Avrupa Birliği'nin NAFTA'ya entegre edilmesi bundan sonra atılması gereken bir adım gibi görünse de ABD Ticaret Temsilciğinin bu yönde ne desteği bulunmakta ne de böyle bir hareket için istekli görünmektedir. Buna rağmen eğer üye ülkeler arasında böyle bir adımın nasıl atılacağına dair diyaloğun başlaması bile ileride gerçekleşebilecek böyle bir entegrasyonun temellerinin atılmasına yardımcı olacaktır (Boskin, 2014: 137).

SONUÇ

Kuzey Amerika'da ticaret birliğine her zaman ihtiyaç duyulmuştur. Bu ihtiyaca yönelik olarak 1992 yılında ABD, Kanada ve Meksika arasında imzalanan ve 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe giren Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'yla Kuzey Amerika'da yeni bir döneme girilmiştir. Bu anlaşmayla oluşturulan serbest ticaret bölgesiyle amaçlanan; üç üye ülke arasında tarifelerin tedricen düşürülerek nihayetinde sıfırlanması, Kuzey Amerika'da ticaret hacminin artırılması ve ülkeler arasında ortak üretimin mümkün kılınmasıydı. Nitekim 1994 yılından itibaren düşürülen tarifeler 2008 yılına gelindiğinde mal ve hizmetlerde tamamen kaldırılmıştır. Genel anlamda başarıya ulaşan NAFTA Anlaşmasıyla hem Kuzey Amerika'da bölgesel ticaret hacmi artış göstermiş hem de üç üye ülkede de farklı derecelerde de olsa ekonomik büyüme gerçekleşmiştir. Artan ticaret hacmiyle birlikte reel ücretler yükselmiş, yabancı yatırımlar artmış ve yeni iş olanakları yaratılmıştır. NAFTA, Fikri mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan, enerji ticaretini liberalleştiren, 11. Madde kapsamında şirketlerin güvenli bir ortamda NAFTA üyesi ülkelerde yatırım yapmalarını sağlayan bir anlaşma olmuştur.

Üye ülkeleri serbest ticaret anlaşması yapmaya yönelten birçok farklı sebep bulunmaktadır. Meksika ve Kanada için ekonomik sebepler çoğunlukta iken ABD için bazı bölgesel sorunların çözülmesi önem taşımaktadır. Bu üç ülkenin serbest ticaret aracılığıyla çıkarlarını uyumlaştırdığı görülmektedir. Ayrıca, Meksika ve Kanada'dan farklı olarak ABD'nin NAFTA'dan farklı beklentileri vardır. ABD, bu anlaşma ile kapalı bir ekonomiye sahip olan ve 1985'lerde liberal politikalar izlemeye başlayan Meksika'da ekonomik gelişmeyi etkin kılarak bu sayede siyasal istikrarı ve demokrasiyi hâkim kılmayı amaçlamıştır. Kuzey Amerika ekonomileri büyük ölçüde NAFTA anlaşmasıyla birbirine entegre olmuş, bütünleşmiştir. Kanada ve Meksika'nın ABD ekonomisine ihtiyacı olduğu kadar ABD'nin de bu ülkelere ihtiyacı olduğu açıktır.

Liberaller serbest ticaretle herkesin en azından kısa vadede ve uygun politikaları uygulamadan, muhakkak kazançlı olacağını ileri sürmemektedirler. Liberal ticaret teorisi uygun politikalar izlenmesi halinde bile herkesin eşit kazanacağını iddia etmemektedir. Doğal olarak NAFTA ile her üye ülkenin anlaşma sonucunda eşit oranda kazanç elde etmesi mümkün olmamıştır. Neoliberalizm,

özelleştirme, deregülasyon ve serbest pazarın kamu sektörünü aşacak şekilde ilerlemesine odaklanan bir dizi politikadır. Serbest ticarete yapılan bu vurgu NAFTA'nın temel ilkesi olarak kabul edilmektedir.

Meksika ve Kanada, bilhassa Meksika NAFTA'dan ekonomik olarak en fazla faydayı elde eden ülkedir/ülkelerdir. Meksika'nın ekonomik olarak gelişmesinde NAFTA'nın tek başına etkili olduğu tartışmalıdır fakat anlaşmanın Meksika'nın kaydettiği gelişmede ve ekonomisinin modernize edilmesinde başrolü oynadığı açıktır. Meksika ekonomisi NAFTA öncesi döneme göre çok daha iyi bir performans göstermiş ve rekabetçi bir hal almıştır. Ucuz iş gücü ve çevresel kuralların ABD ve Kanada'daki kadar sıkı bir şekilde uygulanmıyor oluşu üretim tesislerinin ve yatırımların Meksika'ya taşınmasına sebep olmuştur. Meksika, NAFTA sayesinde ülkeye ihtiyacı olan sermaye teknoloji ihtiyacını karşılayacak yabancı sermayeyi çekmiştir. NAFTA ile ayrıca, Meksika ihracat ve ithalat artış hızını yükseltmiştir. NAFTA öncesinde ABD ile aralarında zaten var olan CUSFTA anlaşması nedeniyle NAFTA'nın Kanada üzerindeki etkisi sınırlı olsa da NAFTA ile istihdamını artıran Kanada için Meksika'nın uygun fiyatlı ürünleri Kanada endüstrisi için dünya pazarında rekabet edebilmek adına önem taşımaktadır. NAFTA'nın yürürlüğe girdiği dönem göz önüne alındığında Kanada'nın gayri safi yurt içi hasılası diğer üye ülkelere kıyasla daha hızlı artmış, işsizlik oranı ise istikrarlı bir şekilde düşmüştür. Üç taraflı mal ticaretini dörde katlayan Kanada yabancı yatırımları da çekmeyi başarmış ve dış pazarlarda kendine yer bulmuştur.

ABD ekonomisi için NAFTA'nın önemi büyüktür ve milyonlarca ABD vatandaşının istihdamı bu anlaşmaya bağlıdır. NAFTA'nın yürürlüğe girdiği yıldan itibaren ABD'nin dış ticaret açığı artan bir seyir izlemiştir ve NAFTA bu dış ticaret açığının iki sebebinden biri olarak gösterilmektedir. Diğer NAFTA üyesi ülkelerden ABD'ye doğru yapılan yatırımlarda da artış görülmüştür. NAFTA'nın sağladığı ticaret artışıyla birlikte ABD-Meksika sınırı boyunca dikey tedarik zincirinin oluşturulmuş ve ortak çalışarak üretim bağlamı paylaşılmıştır. Otomotiv sektöründe ABD'nin otomotiv sektöründeki korumacı kuralları kaldırmasıyla otomotiv sektöründe özellikle ABD ve Meksika daha önemli ticaret partneri olmuştur. Öte yandan ABD'nin ise refah açısından Kanada ve Meksika kadar ekonomik kazanç elde edememesi, genellikle ülkenin ekonomik büyüklüğüne bağlanmaktadır.

1993-2008 döneminin genel olarak ticaretin arttığı bir dönem olması ve birbiriyle ilişkili ekonomik faktörler nedeniyle NAFTA'nın bu dönemde diğer etkenlerden tamamen bağımsız olarak bölge ticaretine nasıl bir katkı yaptığı net olarak tespit edilememektedir. Siyaset ve ekonomi biliminin doğası gereği herhangi bir bilginin veya bir olayın diğer bütün değişkenlerden ve karmaşık bağlantılardan bağımsız olarak incelenmesine olanak vermemektedir. Bu noktada eldeki bilgilerden faydalanarak yorum yapmak gerekirse, üç Kuzey Amerika ülkesinde de ekonomik göstergelerin (2001 ve 2008'de yaşanan ekonomik krizler hariç tutulursa) olumlu bir seyir izlediği, yabancı yatırımların arttığı ve Kuzey Amerika'da ticaretin dörde katlandığı dikkate alındığında, NAFTA'nın Kuzey Amerika ticaretine normal şartlarda gerçekleşmeyecek derecede olumlu katkı sağladığı net bir şekilde söylenebilmektedir.

NAFTA çevreyi koruyucu önlemler almada yetersiz kalmıştır ve özellikle Meksika'da kurulan fabrikalar hava kirliliğinin artmasına sebep olmuştur. Ayrıca NAFTA, ABD'ye doğru göçü ve uyuşturucu trafiğini artırması nedeniyle çeşitli eleştirilere de maruz kalmaktadır. NAFTA'nın siyasi sonuçlarına odaklanan ABD, hem Meksikalıların ülkeye illegal yollardan girmelerine hem de NAFTA ile artan ticaretin bir sonucu olan Meksika'dan ABD'ye doğru olan uyuşturucu trafiğini önlemek istemiştir. USMCA hükümleri ile Meksika'da işgücü standartlarını iyileştirerek bariz bir şekilde Meksikalı çalışanların ABD'ye yasa dışı göçünü engellemek amaçlanmaktadır. Başkan Trump'ın Meksika'nın ABD-Meksika sınırına inşa edileceğini iddia ettiği duvarın yeni anlaşma vasıtasıyla Meksika tarafından finanse edileceğini söylemleri de bu yasa dışı göçü engelleme çabalarından kaynaklanmaktadır.

Başkanlık seçimleri öncesi, ABD'de dış ticaret açığına sebep olduğu gerekçesiyle NAFTA'yı yeniden müzakerelere açma konusunu seçim vaadi olarak kullanan Trump seçimlerden zaferle çıkmasının ardından, NAFTA'yı yeniden müzakere etme konusunda ısrarcı olmuştur. Bu ısrarların yanı sıra neredeyse 25. yılını dolduran ve çağın gereksinimlerini karşılamayan NAFTA anlaşmasının güncellenmesi ihtiyacı da USMCA'ya giden yolu açan diğer bir etkendir. Teknik konular içeren ticaret anlaşmaları üzerinde ülkelerin anlaşmaya varmaları sanıldığı kadar kolay olmamaktadır. Müzakereler sonucunda uzlaşıya varılsa bile anlaşmaların yürürlüğe girerek uygulanabilmesi için taraf ülkelerin parlamentoları tarafından onaylanması

gerekmektedir. Bu yeni anlaşmanın yeniden müzakerelerinde, bahsedilen bu süreçlerden geçilmektedir.

Yeniden müzakere süreci ile birlikte uzun süredir NAFTA'nın tesis ettiği güven ortamı kaybolmuştur. Yeni bir anlaşmanın yapılıp yapılmayacağından bile emin olamayan şirketler bu belirsizlik ortamında diğer üye ülkelere yatırım yapmayı durdurmuşlardır. 16 Ağustos 2017'de başlayan ve 13 aydan fazla süren müzakereler sonucunda müzakerelerin tamamlanması ve USMCA anlaşmasının herhangi bir özelliğinden veya hükmünden kaynaklanmayan ve sadece yeni anlaşmanın imzalanmasıyla bu belirsizlik ortamı nihayet son bulmuş ve şirketlere yatırım yapmaları için uygun ortam tesis edilmiştir. Yeni anlaşma ile NAFTA'dan farklı olarak anlaşmanın geçerli olacağı 16 yıllık bir süre belirlenmiş ve bu sürenin sonunda anlaşmanın devamlılığı üye ülkelerin ortak kararına bırakılmıştır. Meksika ve akabinde ABD tarafından onaylanan USMCA Anlaşmasının Kanada'nın da onaylamasıyla 2020 yılının ikinci çeyreğinde yürürlüğe girmesi beklenmektedir. Anlaşmanın onaylanması halinde Meksika'nın gayri safi yurt içi hasılasına ve ülke ekonomisine olumlu katkı yapması beklenmektedir. Tüm yönleriyle incelendiğinde yeni anlaşmanın günümüzün Kuzey Amerika ticari pazarına uygun, modern bir anlaşma olduğu anlaşılmaktadır.

Geniş bir perspektiften bakıldığında tarafları korunarak üç taraflı yapılan USMCA anlaşması, NAFTA anlaşmasını güncelleyen bir niteliğe sahiptir ve Anlaşmanın bazı hükümlerinde yapılan önemli değişiklikler ile ticaret maliyetlerini azaltması ve Kuzey Amerika'da ticareti kolaylaştırıcı etki yaratması beklenmektedir. Fakat yeni gelişmelerle birlikte Anlaşma gelecekte güncellenmek istendiğinde aynı zorluklarla tekrar karşılaşılması muhtemeldir. Anlaşmanın e-ticareti teşvik eden, çevre politikalarını iyileştiren ve işgücü uygulamaları ile ilgili yeni yükümlülükler getiren hükümleri ülkelerin lehine muhtemel sonuçlar içerirken bazı hükümleriyle ise Kuzey Amerika ekonomisi ve üye ülkeler açısından pek de olumlu olmayan bazı sonuçlar doğurma potansiyeline sahiptir. Yeni Anlaşma; tekstil ve konfeksiyon sektöründe daha sıkı menşe kuralları, otomotiv ürünleri ticaretinde gümrük vergileriyle ilgili yeni şartlar, mal ticaretini kolaylaştırma ve tartışmalı olarak piyasa ekonomisi olmayan ekonomilerle serbest ticaret anlaşmaları yapma gibi çeşitli konularında yeni hükümler içermektedir.

Öncelikle, USMCA'nın otomobil ticaretinde gümrüksüz ticaret için menşe şartlarının ağırlaştırması ve bunun etkisiyle Kuzey Amerika kıtasında otomobil fiyatlarını artırması beklenmektedir. Fiyatların yükselmesi sonucunda Kuzey Amerika'da üretilen araçların otomotiv ürünlerindeki rekabette geri düşmesine ve bu da araçların Avrupa ve Japonya'dan ithal edilmesine yol açabilir. Kanada için anlaşmanın en önemli sonucu ABD'nin Kanada süt ürünleri pazarının %3,5'luk kısmına erişim imkânı sağlamasıdır. Kanada çiftçisi aleyhine olan bu erişim imtiyazı ABD için çok önem arz etmese de bu imtiyazın Başkan Trump'ın Amerikalı çiftçilere yönelik politik hareketi olduğu açıktır. Kanada Başbakanı Justin Trudeau verilen bu imtiyaza isyan eden Kanadalı çiftçilere zararlarının giderileceği sözünü vermiştir. Diğer taraftan yeni anlaşma Meksika'da işçi haklarının gelişimi ve ücretlerin iyileştirilmesi konularında olumlu düzenlemeler içermektedir ve ABD anlaşmayı onaylamadan önce bu düzenlemelerin hayata geçmesi konusunda kararlı bir tutum sergilemektedir. TPP'den ayrılan ABD'nin anlaşma metni içeriğinin %57'si aynı olan diğer bir anlaşma olan USMCA'ya yönelmesi ise manidardır.

Yeni anlaşma ile anlaşmazlıkları önleme mekanizmasının otomotiv gibi önemli bazı sektörlerde artık uygulanmayacağı dikkate alındığında Amerikan şirketlerinin ifade ettiği gibi bu şirketlerin yaptığı yatırımlar bu mekanizmanın kaldırılmasıyla hem ABD'de Meksika'da yapılamayacaktır. ABD'nin NAFTA anlaşmasını yapmasının asıl nedenlerinden biri olan Meksika'da ekonomik refahı sağlamak yoluyla demokrasiyi kalıcı kılmak olduğu düşünüldüğünde bu kararın ABD'nin baştaki amacına aykırıdır.

Meksika ve Kanada diğer ülkelerle ticaret ağlarını genişleterek ABD pazarına olan bağımlılığı azaltmanın yollarını aramaktadır. Ancak ticaretin çeşitlendirilmesi öngörülebilir gelecekte yalnızca sınırlı bir rahatlama sağlayacaktır. Meksika ve Kanada'da devam eden ekonomik refahın anahtarı Kuzey Amerika'daki pozitif ve genişleyen ekonomik ilişkilerdir. Ticaret savaşları da dikkate alındığında ABD'nin Kuzey Amerika'daki ekonomik ortaklıkları devam ettirmesi ve güçlendirmesi ile önümüzdeki dönemde yaşanacak küresel rekabet adına kazanacağı çok şey vardır. USMCA Anlaşmasıyla ABD, Kanada ve Meksika'nın ileride yapacağı ticaret anlaşmalarla ilgili örgütü bilgilendirme şartı getirilmesini sağlayarak Çin ve diğer Pazar ekonomisi uygulamayan ülkelerle ticaret yapmalarının önünü kesmek istemiştir.

Fakat bu durumun ABD'nin de gelecekte yapacağı muhtemel ticaret anlaşmaları için engel oluşturabileceğini de göz ardı etmemek gerekir.

NAFTA Anlaşmasının ve yeni anlaşmanın Kuzey Amerika ticareti için önemi çok büyüktür ve uzun yıllar bölge ticaretinde önemli rol oynayan bu serbest ticaret anlaşmalarının olmadığı bir Kuzey Amerika düşünülemez. Bu serbest ticaret anlaşmalarıyla bölgede üretim bütünleşmiş ve bölge ticaretine yeni bir soluk getirmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi yeni bir anlaşma yapılması girişimleri ile belirsizlik ortamının oluşması bile bölge ticareti ve yatırımlar açısından olumsuz sonuçlar doğurmuştur. Otomotiv ürünlerindeki menşe şartlarının ağırlaştırılması ve serbest piyasa ekonomisi olmayan ülkelerle ticaret anlaşmaları ile ilgili hükümler hariç tutulduğunda NAFTA anlaşmasını güncelleyen USMCA anlaşmasının imzalanması ile bölgede ticaret ve yatırımlar normale dönmüştür.

KAYNAKÇA

1. Kitaplar

Anderson, Sarah (2004). "A Decade of NAFTA In The United States And Mexico." Canadian Dimension, March/April, 36-38.

Appleton, B. (1994). Navigating NAFTA. Toronto: Carswell Thomson Professional Publishing.

Ateş, D. (2012). Uluslararası Örgütler. Bursa: Dora yayıncılık.

Balkır, C. (2010). Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Kuram, Politika ve Uygulama AB ve Dünya Örnekleri. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Barry, Eric ve Siwicki Elizabeth (1993). "NAFTA: The Textile and Apparel Sector." Şu kitapta: Steven Globerman ve Michael Walker. Assessing NAFTA: A Trinational AnalysiVancouver, Canada: Fraser Institute, 130-147.

Bayraktutan, Y. (2013). Global Ekonomide Bütünleşme Trendleri Bölgeselleşme ve Küreselleşme. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Boskin, M. J. (2014). NAFTA at 20 The North American Free Trade Agreement's Achievements and ChallangeStanford, California: Hoover Institution Pres

Castillo, G. & Canovas, G. V. (1995). The politics of Free Trade In North America. Ottawa: Gilmore Reproduction

Coffey, Peter (1999). NAFTA- Past, Present and Future. New York: Kluwer Academic Publisher

Garber, Peter M. (1995). The Mexico- U.Free Trade Agreement. Cambridge, Massachussets, London: The MIT Pres

Gereffi, Gary, David Spener, Jennifer Bair vd (2002). Free Trade and Uneven Development- The North American Apparel Industry after NAFTA. Phıladelphia in the United States of America: Temple University Pres

Gilpin, Robert (2012). The Political Economy of International RelationAnkara: Kripto Publishing House.

Globerman & Walker M. (1993). Assessing NAFTA A Trinational AnalysiVancouver: The Fraser Institute.

Hasgüler Mehmet, Mehmet B. Uludağ vd, (2007). Devletlerarası ve Hükümetler-Dışı Uluslararası Örgütler, İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım.

Hufbauer, Gary Clyde, Jeffrey J. Schott vd (1993). NAFTA an Assessment. Washington, DC: Institute For International Economic

Hufbauer, Gary Clyde, Jeffrey J. Schott vd (2005). NAFTA Revisited: Achievements and Challenges, Washington, DC: Institute For International Economic

Hussain, Imtiaz (2012). Reevaluating NAFTA: Theory and Practice. New York: Palgrave Macmillian.

Kaygusuz, Ö. (2013). "Bölgesel Ekonomik Bütünleşmeler" (Çınar Özen ve Özgür Tonus), Uluslararası Örgütler. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, s144-170.

Lustig N.; Bosworth, B. P. & Robert, Z. L. (1992). North American Free Trade Assessing the Impact. Washington, D.C.: The Brooking Institution.

North American Free Trade Agreement (Structure and Status of Implementing Organizations), (October 1994). Washington, D.C.: U.General Accounting Office.

North American Free Trade Agreement Official Summary, (1992), Canada: CCH Canadian Limited.

Mayer, F. W. (1998). Interpreting NAFTA. New York: Columbia University Pres

Pastor, Robert A. (2011). The North American IDEA: A Vision of a Continental Future. New York: Oxford University Pres

Peters, Enrique Dussel (2001). "Integration and polarization Mexico's economy since 1988." Şu kitapta: Martin Puchet Anyul and Lionello F. Punzo. Mexico Beyond NAFTA Perspectives fort he European Debate. London: Routledge, 123-147.

Puche, Jaime Serra (2000). "NAFTA and the Mexican Economy." Şu kitapta: L. IAN MACDONALD. Free Trade Risks & RewardCanada: McGill- Queen's University Press, 200-206.

Randall, J.; Konrad, H. & Silverman, Sheldon. (1992). North America Without Borders? Integrating Canada, the United States, and Mexico. Alberta, Canada: University of Calgary Press, Calgary.

Robert, Maryse (2000). Negotiating NAFTA: Explaining the outcome in culture, textiles, autos, and pharmaceuticalCanada: University of Toronto Press

Salazar, J. M. & Robert, X. M. (2001). Toward Free Trade İn the AmericaWashington, D.C.: Brookings Institution Pres

Sönmezoğlu, F. (2011). Uluslararası İlişkilere Giriş, İstanbul: Der Yayınları.

Steger, Manfred B. (2013). Küreselleşme, Ankara: Kültür Kitaplığı.

Wonnacott, Ronald (1995). "Canada's Interests and the NAFTA." Şu kitapta: Richard Belous and Jonathan Lemco. NAFTA as a Model of Development. Albany: State University of New York Press, 140-145.

2. Makaleler, Bildiriler ve Diğer Basılı Yayınlar

Arı, M. Türker (2004). "Onuncu Yılında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)", Ankara.

Azevedo, Roberto (2015). International Trade Statistics 2015 (Special Focus: World Trade and the WTO: 1995-2014). Switzerland: World Trade Organization.

Burfisher, Mary E., Frederic Lambert, Troy Matheson (2019). NAFTA to USMCA: What is Gained?. Washington, D.C.: International Monetary Fund. WP/19/73.

Buva, Petar (2012). The Reflections On NAFTA and What Can Be Learned From It. Yüksek lisans tezi, Grada Council of Texas State University, San Marcos, Texa

Ciuriak, Dan (June 2019). "From NAFTA to USMCA and the Evolution of US Trade Policy" [Bildiri]. Verbatim, C.D. Howe Institute, Universite du Quebec a Montreal and El Colegio de Mexico.

Fidan, E. (1996). "NAFTA: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması", Amme İdaresi Dergisi, Cilt 29 (2): 99-108.

Ghosh, Madanmohan, Rao Someshwar vd (August 2005). A Canada- U.customs union: Potential economic impacts in NAFTA countries, Journal of Policy Modeling, Ottawa, Canada. (check if it is correct in terms of rules of thesis appendix)

Göksel Türkmen, Aslı Dolu vd (2017). "NAFTA'nın Meksika Ekonomisi Üzerindeki Etkileri: Sentetik Kontrol Metot Yaklaşımı". Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.22 (3): 915-926.

Howell, Tom (20 Aralık 2019). "House votes to implement Trump's rewrite of NAFTA". The Washington Times, 3.

Kose, M. Ayhan, Guy M. Meredith, Christopher M. Towe vd (2004). How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence. Washington, D.C.: International Monetary Fund. WP/04/59.

Maxwell A. Cameron, Carol Wise vd (2004). "The Political Impact of NAFTA on Mexico: Reflections on the Political Economy of Democratization". Canadian Journal of Political Science , vol. 37 (2): 301-324.

Offıcial Agreement (1992). "Free Trade Law Reports Special Report No. 35, Extra Edition, CCH Canadian Limited (Tax and Business Law Publishers), 1.

Ozarow, D. (2016). "North American Free Trade Agreement." (Edward J. Blum), America In The World 1776 To The Present, s763-765, Middlesex University, London.

Platzer, Michaela D (2017). Renegotiating NAFTA and U.Textile Manufacturing. Congressional Research Service. 7-5700.

Üzümcü, Adem, Mehmet Dikkaya vd (2007), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA): Yeni Bölgeselleşme İçin Yeni Bir Umut, Stratejik Araştırmalar Dergisi, Stratejik Öngörü Sayı :10: 40-52.

Zhou, Yujun, Kathy Baylis, Jonathan Coppess, Qianting Xie vd (2018). "What to Expect from USMCA (or NAFTA 1.01)". Farmdoc Daily, 8 (211): 1-3.

White, Timothy J. (1998). "American Participation In NAFTA: Economic Incentives, Influence, and Domestic Politic" International Journal on World Peace, Vol. 15, No.4, 43-59.

3. Elektronik Kaynaklar

Benson, Robert, W. (1994). "Free Trade As an Extremist Ideology: The case of NAFTA" [Elektronik Sürüm]. University of Puget Sound Law Review, 17(555), 555-585. https://digitalcommonlaw.seattleu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1429&context=sulr/ Erişim Tarihi: 02.08.2017.

CBC, Canadian Broadcasting News, http://www.cbc.ca/radio/thecurrent/the-current-for-february-13-2018-1.4532906/how-nafta-helped-an-american-company-sue-canada-and-win-1.4533019/ Erişim Tarihi: 15.08.2019.

CBC, Canadian Broadcasting News, http://www.cbc.ca/news/politics/trump-nafta-renegotiation-explainer-1.3945006/ Erişim Tarihi: 20.02.2018.

CBC, Canadian Broadcasting News, http://www.cbc.ca/news/canada/nafta-turns-20-mexico-is-pact-s-biggest-winner-1.2478480/ Erişim Tarihi: 25.03.2018.

Christopher, H. (2018). Understanding NAFTA and the USMCA. https://sourcingjournal.com/topics/trade/what-is-nafta-defintion-north-american-free-trade-agreement-usmca-116288/ Erişim Tarihi: 09.08.2019.

Cruz, Jose A. (2003). https://www.peoplesworld.org/article/latin-america-fights-neolibralism/ Erişim Tarihi: 10.09.2019.

Darlington, Shasta ve Patrick Gillespie, "Mexican Farmer's Doughter: NAFTA Destroyed U" Erişim: 14.10.2017 CNN Money. http://money.cnn.com/2017/02/09/news/economy/nafta-farming-mexico-us-corn-jobs/index.html Erişim Tarihi: 22.07.2017.

Dicex. (2019). https://dicex.com/en/usmca-ratification-2020/ Erişim Tarihi: 22.11.2019.

GC, Global Affairs Canada, http://www.international.gc.ca/economist-economiste/analysis-analyse/research-recherche/10_pre.aspx?lang=eng/ Erişim Tarihi: 22.09.2017.

GHY, https://www.ghy.com/trade-compliance/explainer-can-usmca-pay-for-trumps-border-wall/ Erişim Tarihi: 15.03.2019.

Gupta, Neha (2014). "NAFTA: Its economic, social and political effects on U., Canada and Mexico" [Elektronik Sürüm]. Advance Research Journal of Social Science, Volume 5 (1), 1-14.

Guntli, Ann (2018). RMB CAPITAL. http://www.rmbcap.com/insights-edu/entry/the-disparity-in-china-u.-trade/ Erişim Tarihi: 10.09.2019.

http://www.researchjournal.co.in/upload/assignments/5_1-14.pdf Erişim Tarihi: 16.11.2019.

Hardy, John (2018). "USMCA The New NAFTA" [Elektronik Sürüm]. BUSINESS IN CALGARY, December, 64-67. http://businessincalgary.com/december-2018/usmca/ Erişim Tarihi: 24.02.2019.

Hartman, Stephen W. (2010). "NAFTA, the Controversy" [Elektronik Sürüm]. The International Trade Journal, 25 (1), 5-34. http://dx.doi.org/10.1080/08853908.2011.532036/ Erişim Tarihi: 20.03.2019.

HUFFPOST, http://www.huffingtonpost.ca/2015/01/14/canada-sued-investor-state-dispute-ccpa_n_6471460.html/ Erişim Tarihi: 26.02.2019.

IMF, International Monetary Fund http://www.imf.org/external/datamapper/BCA_NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/VEN/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/VEN?year=2003/ Erişim Tarihi: 09.08.2019.

Martinez, Elizabeth ve Arnoldo Garcia (1997). https://corpwatch.org/article/what-neoliberalism/ Erişim Tarihi: 12.09.2017.

McKibben, Cameron (2015). NAFTA and Drug Trafficking: Perpetuating Violance and the Illicit Supply Chaing. http://www.coha.org/nafta-and-drug-trafficking-perpetuating-violence-and-the-illicit-supply-chain/ Erişim Tarihi: 5.11.2019.

Pinto-Leon, Ignacio ve Ignacio Pinto-Leon (2011). " NAFTA And You [Elektronik Sürüm]. Big World, 28 (3), 26-29. http://www.jstor.org/stable/23630515/ Erişim Tarihi: 19.9.2017.

Reinsch, William Alan, jack Caporal ve Jonathan Robison (2019). Center for Strategic& International Studiehttps://www.csiorg/analysis/road-usmca-ratification-end-sight/ Erişim Tarihi: 1.12.2019.

Robertson, R. https://bush.tamu.edu/mosbacher/takeaway/2018/V9-5%20Why%20We%20Need%20USMCA%20NAFTA.pdf/ Erişim Tarihi: 17.08.2019.

Schechter, M. G. http://www.pollutionissuecom/Li-Na/NAFTA-North-American-Free-Trade-Agreement.html/ Erişim Tarihi: 08.09.2019.

Schott, Jeffrey J. (2018). Peterson Institute For International Economichttps://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/mexico-canada-and-united-states-step-backwards-trade-and?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=2018-10-02?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=2018-10-02/ Erişim Tarihi: 05.11.2019.

Sekine, Takemasa (2018). "The United States Reasserts Trade Rule-Making through USMCA and Challenges CPTPP" [Elektronik Sğürüm]. Asia Pacific Bulletin, 448, 1-2. https://www.eastwestcenter.org/publications/the-united-states-reasserts-trade-rule-making-through-usmca-and-challenges-cptpp / Erişim Tarihi: 13.02. 2019.

Serra, Jaime ve J. Enrique Espinosa (2002). "Happily Ever NAFTA?" [Elektronik Sürüm]. Foreign Policy, No:132, 58-65. https://www.jstor.org/stable/3183456 Erişim Tarihi: 14.08.2018.

Statista. (2019) https://www.statista.com/topics/3464/north-american-free-trade-agreement/ Erişim Tarihi: 22.11.2019.

Statista. (2019) https://www.statista.com/statistics/664669/foreign-direct-investment-from-nafta-into-us/ Erişim Tarihi: 24.11.2019.

Turkish Policy Quarterly. (2019). http://turkishpolicy.com/article/943/from-nafta-to-the-usmca-as-seen-from-the-southern-partnership/ Erişim Tarihi: 05.08.2019.

United States Census Bureau, Foreign Trade, https://www.censugov/foreign-trade/index.html/ Erişim Tarihi: 24.09.2018.

USTR. (2018). https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between Erişim Tarihi: 1.12.2018.

Villareal, M. Angeles, Ian F., Fergusson vd (Mayıs 2017). The North American Free Trade Agreement (NAFTA) (R42965). https://faorg/sgp/crs/row/R42965.pdf Erişim Tarihi: 18.02.2018.

Yukins, Christopher R. (2018). "The U.-Mexico-Canada Agreement (USMCA): Some Surprising Outcomes in Procurement" [Elektronik Sürüm]. GWU Law School Public Law Research Paper No. 2018-45; 60 Gov. Contractor para. https://ssrn.com/abstract=3268740 / Erişim Tarihi: 28.03.2019.

Wasson, Erik, Eric Martin, Josh Wingrove vd (2019). Bloomberg. https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-12-04/democrats-see-usmca-deal-near-urge-mexico-to-accept-compromise/ Erişim Tarihi: 9.12.2019.

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı: Ozan Can Altun

Eğitim Durumu: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Avrupa Birliği Siyaseti ve Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Programı mezunu.

Yabancı Diller: İngilizce ve Almanca

Uluslararası hakemli dergilerde yayınlanan makaleler: Social Sciences Studies dergisinin Aralık 2017'de yayınlanan 12. sayısında "Bir Serbest Ticaret Anlaşması Örneği Olarak NAFTA" adlı makale.

Ödüller: Kocaeli Üniversitesi Onur Belgesi- 2011-2012

Kocaeli Üniversitesi Yüksek Onur Belgesi- 2014-2015

Erasmus + Öğrenim Hareketliliği Hibesi- 2018-2019

Erasmus + Staj Hareketliliği Hibesi- 2019-2020