

KUZEY AMERİKA SERBEST TİCARET BÖLGESİ (NAFTA): Yeni Bölgeselleşme İçin Yeni Bir Umut

ÖZET

Dünya ticaretini serbestleştirme çabalarının bölgesel düzlemde büyük oranda arttığı 1980'li yıllarda, ikinci dalga ekonomik entegrasyon girişimleri tüm dünyada olduğu gibi Kuzey Amerika'da da yeniden önem kazanmaya başlamıştır. ABD'nin 1980'li yıllarda bölgesel entegrasyonlara yaklaşımını değiştirmesi sonucu ortaya çıkan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) girişimi, ABD, Kanada ve Meksika arasında gerçekleşmiş bölgenin en büyük bölgesel entegrasyon hareketi olduğu kadar, hem gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yan yana yer aldığı farklı bir bütünleşme hareketi, hem de sonuçları merakla beklenen yeni bir entegrasyon umududur.

Üyelerinin farklı umut ve beklentilerini besleyen bu ekonomik entegrasyondan, ABD daha güçlü global konum ve daha büyük pazar; Kanada, ABD ile geçmişten gelen ikili ekonomik ilişkilerden doğan kazancını koruma ve daha da güçlendirme, Meksika ise geniş ve gelir düzeyi yüksek bir ekonomik pazar, pazara girişte üstünlük, ülkenin ekonomik refahını istikrarlı biçimde artırmayı beklemektedirler. On yılını deviren bu girişimden ortaya çıkan ekonomik kazanımlar, beklenen umutları boşa çıkartmamakla birlikte henüz yeterli değildir. Fakat NAFTA oluşumunun daha ileri entegrasyon aşamalarına ilerlemesi durumunda, daha büyük kazanımların elde edilmesine yönelik iyimser beklentiler için yeterince ipucu bulunmaktadır.

ABSTRACT

North American Free Trade Agreement (NAFTA): A New Hope for New Regionalism

While world trade liberalization efforts have increased in the 1980's, a second wave regional integration attempts gained importance both in the world and in North American sphere. Because US approach had changed against regional trade agreements for two decades this new organization that led by US government and its results made an euphoria in both developed and developing countries. This was resulted from NAFTA's unique position that this organization consisted of a developed two countries (USA and Canada) and a developing country (Mexico). In this organization, while US expected stronger and greater markets, Canada wanted to continue and to improve her economic ties with the US. On the other hand, Mexico's expectations was as follows: an economic market that is greater and very high income level, comparative advantage in US and Canadian markets to other developing states, and a stable increase in her domestic economic welfare. Although ten years have passed and economic expectations partly realized, net welfare effects of NAFTA is not wholly clear. If further integration stages can be possible, an optimistic prospects will mention that greater economic benefits are possible.

* Yrd. Doç. Dr., Kafkas Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi, E-posta: auzumcu@hotmail.com

** Yrd. Doç. Dr., Kafkas Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi, E-posta:mdikkaya@yahoo.com

1.Giriş

Ekonomik entegrasyon girişimleri 1980'lerden itibaren Kuzey Amerika ve Asya'da yeniden önem kazanmaya başlamıştır. Bunlar arasında yer alan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA), öncülüğünü ABD'nin yaptığı, neo-liberal kapitalizmin Kuzey Amerika bölgesindeki en önemli yansıması ve ABD, Kanada ve Meksika arasında gerçekleşmiş en büyük bölgesel entegrasyon hareketidir. Diğer taraftan Japonya ve etrafındaki yeni sanayileşen ülkeler de kendi bölgesel entegrasyonlarını gerçekleştirmiş, sadece Asya bölgesi ile sınırlı kalmayan bu hareket, ABD'nin katılımıyla "Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği" (APEC) halini almıştır. Yaklaşık dünya milli gelirinin üçte birinin AB, üçte birinin NAFTA, yarısının da APEC (NAFTA dâhil) ülkelerinde üretilmesi entegrasyon girişimlerinin önemini artırmaktadır.

Bu çalışmada, yeni bölgeselleşme çabaları için bir umut olarak NAFTA'nın dünya ekonomisindeki yeni ekonomik işbirliği yönelimlerinin bir göstergesi olarak gerçekleşme amacı ve potansiyeli üzerinde durulmaktadır.

2.Bölgesel Entegrasyonlar: Teorik ve Tarihsel Gelişim

Dünya ticaretini serbestleştirme çalışmaları küresel ve bölgesel düzlemde ortaya çıkmaktadır. Küreselleşme, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması-GATT'ın (daha sonra Dünya Ticaret Örgütü-DTÖ) sağladığı ivme ve düzenli çok taraflı müzakerelerle üye devletlerin gümrük tarifelerini indirmesi esasına dayanmaktadır. Bölgeselleşme ise, genellikle belirli bir coğrafyadaki devletlerin birleşerek bölgelerinde ticareti serbestleştirme girişimlerine dayanmakta, bu bağlamda, dışa karşı uygulanan ortak tarifeler nedeniyle sınırlı dahi olsa ticarete serbestleşmeyi temsil etmektedir. Bu kapsamda en yaygın entegrasyon türleri serbest ticaret bölgeleri ile gümrük birlikleridir. Bu iki modelin daha yaygın olmasının temel nedeni, GATT sözleşmesinin bu tür bölgesel entegrasyon girişimlerine imkân sağlamasıdır. GATT'ın "en çok kayırılan ülke ilkesi"nin (üye ülkelerin birbirleriyle ticari anlaşmalarda ayırimcılık yapmamakla yükümlü olmaları) tek istisnası da bölgesel ticaret bloklarının kurulabilmesidir.

Üye ülkelerde mevcut piyasaların birleşmesinin ardından ekonomik politikaların uyumlaştırılmasıyla ekonomik entegrasyonlar daha üst düzeylere çıkabilirler. Ancak, daha ileri entegrasyon girişimleri, şimdiye dek sadece AB tarafından gerçekleştirilmiş, II. Dünya savaşı sonrası kurulan iki kutuplu dünya sistemi ve post-kolonyal bağımsızlık ortamında hemen hemen her kıtada kurulup gelişmeye başlayan entegrasyon girişimleri benzer başarı hikâyelerine sahip olamamıştır.

1960'larda başlayan ilk bölgeselleşme dalgasını AB dışında başarısızlığa götüren nedenler arasında, daha çok dışa kapalı oluşumlar olarak kurulmaları, benzer ekonomilere sahip gelişmekte olan ülkeler arasında gerçekleşmiş olmaları ve ithal ikameci (korumacı) sanayileşme politikaları izlemekte ısrar etmeleri sayılabilir. Öyle ki, bu ülkelerin ithal ikameci sanayileşme politikalarının olumsuz etkilerini azaltmak ve ölçek ekonomilerinden yararlanmak için tercihli ticaret anlaşmaları yoluyla dışa açılma yönündeki önerileri (Cooper-Massel-Johnson-Bhagwati yaklaşımı gibi) planlamaya körü körüne bağlılık yoluyla göz ardı ettikleri belirtilmektedir. (ÖZER, 2005: 27). Bu başarısızlığın arkasında yatan bir diğer etken de, savaş sonrası dünya ekonomisinin en etkin ülkesi ABD'nin daha ziyade GATT çerçevesindeki çok taraflı ticaret düzenlemelerine önem vermesidir.

1960'larda hızlanan entegrasyon girişimleri kısa zaman sonra dağılma sürecine girmesine rağmen 1980'lerden itibaren yeni bir bölgeselleşme dalgası hemen hemen tüm ülkeleri yeniden etkilemeye başlamıştır. Yeni bölgeselleşme dalgasının başlamasının nedenleri arasında; AB ve Japonya karşısında global ekonomik gücünün görece azaldığını gören ABD'nin bölgesel entegrasyonlara yaklaşımını değiştirmesi, GATT çok taraflı ticaret müzakerelerinin oldukça yavaş ve sancılı geçmesi ve bazı ülkelerin ticaret liberalizasyonunu yetersiz görmeleri ilk başta akla gelenlerdir. Diğer nedenler arasında; bölgesel entegrasyonlardan umulan ticari ve ekonomik kazanımlar, üye ülkelerde işbirliği amacıyla yapılan reformları garanti etme isteği, müzakerelerde pazarlık gücünü artırma, dış piyasalara giriş garantisi ve güvenlik kaygısı sayılabilir. Bunlara başka nedenler de eklenebilir. Bu bağlamda Türkiye'nin birçok ekonomik işbirliği hareketi içinde olmasına rağmen geleceğini AB'de, Meksika'nın da geleceğini güney komşuları yerine ABD ile yakın işbirliğinde gördüğü bilinmektedir.

1980'lerden itibaren bölgesel entegrasyonların Kuzey Amerika (ABD öncülüğünde) ve Asya'da (Japonya öncülüğünde) önem kazandığı görülmektedir. Önce ABD ve Kanada arasında 1989'da kurulan Kanada-Amerika Birleşik Devletleri Serbest Ticaret Bölgesi Meksika'nın 1993 yılında anlaşmaya dâhil edilmesiyle 1990'ların ikinci yarısından itibaren ilginç bir şekil kazanmıştır. Bu gelişmenin ilginçliği, gelişmiş ülkeler (GÜ) ve gelişmekte olan ülkelerin (GOÜ) aynı bütünleşme hareketinde yan yana yer almasıdır. Yeni bölgeselleşmenin bu tipik özelliği Asya'da, Japonya, Avustralya ve etrafındaki yeni sanayileşen ülkeler arasındaki oluşumda da gözlenmektedir. (GARNAUT, 2002). ABD'nin Pasifik katkısıyla bu bölgeselleşme "Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği" (APEC) haline gelmiştir. Bu bağlamda yeni bölgeselleşmenin tipik bir başka özelliği daha ortaya çıkmıştır ki, bu da artık bir ülkenin sadece bir entegrasyonun üyesi olmakla ye-

tinmemesi, kendisi için potansiyel tehdit veya pazar olabilecek diğer birleşmelerde yer almaya çalışmasıdır.

Bu çerçevede ABD'nin bölgesel birleşmelere karşı 1990'ların başında politik tutumu değişirken, küreselleşme ile bölgeselleşme eğilimleri de aynı anda ve hızla gelişme göstermektedir. Nitekim dünya ekonomisini üç önemli merkezde (NAFTA, AB ve APEC) yoğunlaştıran bu girişimler Doğu Bloku'nun dağılmasıyla dünyanın bütün bölgelerinde hızla gelişen bölgesel ticaret anlaşmalarına yol açmıştır. 2005 sonu itibarıyla DTÖ'ne bildirilen sayısı 300'e yaklaşan bölgesel anlaşma bunun belirgin göstergesidir. Bu sayı içinde 170 tanesinin aktif olduğu ve birden fazla anlaşmaya taraf ülke sayısının azımsanmayacak ölçüde çoğaldığı düşünülmüşse, bölgeselleşme trafiğinin dünya ölçeğindeki görüntüsü daha net anlaşılabilir. (WTO, 16 Ekim 2006) Ancak, GÜ'ler arasında gerçekleşen bölgesel entegrasyonların GOÜ'ler arasındaki hareketlere oranla daha başarılı oldukları da görülmektedir. (DARTAN/AKMAN, 2000; 665-683)

Bölgesel entegrasyonların minimal düzeyde de olsa üretim faktörlerinin serbest hareket etmesi yönünde adımlar olarak küresel bir serbestleşmeye yol açacağı öngörülebilir. Buna rağmen böyle bir süreç küresel anlamda henüz başlamış değildir ve günümüzde temel sorun bu tür girişimlerin gelecekte küresel bir entegrasyon sürecini destekleyici yönde mi ilerleyeceği, yoksa kutuplaşmalara yol açarak engelleyici şekilde mi hareket edeceği ekseninde yoğunlaşmaktadır. Bununla beraber NAFTA, AB, MERCOSUR ve ASEAN gibi farklı bölgesel girişimlerin de birbirleri ile serbest ticaret oluşturmaları fikirleri tartışılmaktadır.

Mevcut teoriler ışığında ekonomik entegrasyonların aşamalarını birbirlerinden keskin çizgilerle ayırmak mümkün görünmemektedir. Buna rağmen ekonomik entegrasyonun ilk üç aşaması (serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği ve ortak pazar) üye ülkeler arasında süreç içinde piyasa bütünleşmesine yönelik adımlar olarak görülebilir. Son kertede ortaya çıkan ekonomik ve parasal birlik ise, ilk üç aşamadan farklı olarak, makro ekonomik politikalarda uyumu öngörmektedir ki, tam da bu noktada, ekonomik entegrasyonların bölge içinde refahı artırma ve küresel serbestleşmeye katkılarının koşullarını ele almak gerekmektedir.

3. Ekonomik Entegrasyonların Başarı Koşulları: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Bölgeler Ayırımı

Ekonomik entegrasyonların başarılı olması için her şeyden önce birliğe üye ülkeler arasında kişi başına düşen gelir rakamları birbirine yakın olmalıdır. Böylece entegrasyon sonrası ortaya çıkması olası refah artışları üye ülkeler arasında adaletli şekilde dağılıbilir. Bunu coğrafi yakınlık koşulu izlemelidir. Taşıma maliyetlerini minimize etmek için gerekli bu koşul Asya,

Afrika ve Latin Amerika örneklerinde ortaya çıkan başarısızlık örneklerinde görüldüğü gibi yeterli değildir. Bu sorunu aşmanın yollarından birisi üye devletlerin rakip ürünler üreten ama farklı maliyet yapılarına sahip ülkeler olmasıdır. Böylece birlik sonrası refah artışı sağlanabilir. Kuşkusuz bu faktörler yanında ortak kültür ve ideal birliğin sağlanması da gerekecektir.

Bölgesel entegrasyon aşamaları açısından en yaygın uygulama olan serbest ticaret bölgesi ve gümrük birliği dünya ticaretinin serbestleşmesi yönünde önemli adımlar olsa da üçüncü ülkelere yönelik ayırıcı bir uygulamanın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda ticaret artırıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin eşanlı incelenmesi gerekmektedir. GOÜ'ler arasında kurulan entegrasyonların gelişmiş bölgelere oranla genellikle başarısız olmasının temel nedenlerinden birisi benzer ekonomik yapı ve kaynaklara sahip olmasıdır. Böyle entegrasyonlarda bölge içi ticaret artırılamamış ve ticaret saptırıcı etki daha yüksek düzeyde ortaya çıkmıştır. Benzer ekonomilere sahip GÜ'ler arasında ortaya çıkan entegrasyon hareketleri ise endüstri-içi ticaretin geliştiği ve üye ülkelerin genellikle kazançlı çıktığı oluşumlar olmuştur. Avrupa bölgesi bu tür bir gelişme için iyi bir örnektir.

Bölgesel entegrasyon biçimi olarak gümrük birliklerinin daha çok ticaret yaratıcı etki doğurabilmesi için fazla sayıda ülkeden oluşması gereklidir. Böylece en ucuz kaynağın olduğu bir ülkenin entegrasyonda yer alma olasılığı artacak, potansiyel üyelerle birlikte ticaret saptırıcı etki azalacaktır. Bu bağlamda üyeler veya potansiyel üyeler arası ticaretin boyutları önem kazanacaktır. Örneğin, AB ve ABD arasında oluşabilecek bir gümrük birliği, AB'nin onlarca Afrika ülkesi ile oluşturacağı bir gümrük birliğinden daha fazla ticaret yaratıcı etkiye sahip olacaktır. İkinci koşul, gümrük birliği öncesi tarifelerin yüksek olmasıdır ki, ortak gümrük tarifesi uygulamasının başlamasıyla birlikte ticaret yaratıcı etkinin hızla yükseleceği, hatta ortak gümrük tarifesinin üçüncü ülkelere karşı olabildiğince düşük tutulmasıyla ticaret saptırıcı etkinin ortadan kaldırılabileceği de öngörülebilir. Ayrıca, gümrük birliğine üye ülkelerde üretilen ürünlerin benzerliği ve üretim maliyetleri farkının yüksek olması ile bölge içi ticaret hacmi hızla yükselebilir.

Gümrük birliğinden daha az fayda elde edecek ülkeleri birlik içinde tutabilmenin bir yolu da bir tür yeniden dağıtım veya tazmin mekanizması aracılığıyla doğrudan yardımlar yapmak olabilir. AB'nin bölgesel fonları ve az gelişmiş bölgelere yapılan yardımlar veya Türkiye'nin gümrük birliği sonrası AB'den istediği mali yardımlar bu türdendir (ERDAL, 2006; 227-231). Özellikle, GOÜ'ler arası gümrük birliklerinin ortaya çıkan sorunları çözememeleri durumunda gümrük birliğinden beklentiler gerçekleşemeyince hayal kırıklıkları doğmaktadır. Doğu Afrika Ortak Pazarı (EACM)

üzerine yapılan bir çalışma bu sonucu doğrulamaktadır (NEWLYN, 1965: 130-138).

4. Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Entegrasyonları Cazip Kılan Nedenler: NAFTA Örneği

NAFTA örneğinde olduğu gibi, Kuzey Amerika'da yer alan Meksika gibi bir GOÜ ve AB'ye tam üyelik sürecindeki Türkiye gibi GOÜ'nin gelişmiş ülkelerle entegrasyona girme çabalarının arkalarında bazı ortak nedenler bulunmaktadır. Meksika ve Türkiye gibi GOÜ'ler, ekonomik entegrasyonları sanayileşme çabalarını hızlandırmada bir araç olarak görürken GÜ'ler ise entegrasyon sonrasında hem ekonomik refah düzeylerini hem de küresel düzeyde diğer ekonomik güçlere karşı göreceli durumlarını ve global pazarlık güçlerini daha da artırmak istemektedirler.

1960'lardan itibaren sanayi malları küresel ticaretinin ham madde ve gıda ürünleri ticaretine oranla daha fazla artması karşısında, GOÜ'ler sanayi ürünü ihracatlarını artırmaya yönelmişler, bu amaçla, sanayileşme çabalarının bir aracı olarak da dış ticaret politikalarında yapısal bir değişim yaşamışlardır. Bu çerçevede, özellikle 1980'lerden itibaren Türkiye dâhil GOÜ'ler, ithal ikameci sanayileşme politikası yerine ihracata dönük sanayileşme/büyüme modellerini benimsemişlerdir. GOÜ'lerin bu yönelimine karşın, GÜ'lerin ortaya koyduğu dış ticareti kısıtlayan görünür/görünmez engeller, GOÜ'lerin bu bölgelere ihracatını sınırlandırabildiği, dolayısıyla sanayileşme çabalarını olumsuz etkileyebildiği için GOÜ'ler çıkış yolu aramaya başlamışlar ve bu engellerden kurtulabilmenin yegâne yolu olarak GÜ'lerle entegrasyona gitmeyi bir seçenek olarak görmeye başlamışlardır.

Diğer taraftan ekonomik entegrasyona üye ülkelerdeki bölge içi ticaret bölge dışı ticarete oranla daha hızlı arttığından bölge dışında kalan ülkeler başarılı bölgesel entegrasyonlara yönelme ihtiyacı hissetmektedir. Bu durumda iki alternatif çözüm bulunmaktadır. Bunlar, ya GOÜ-GOÜ entegrasyonunu olabildiğince genişleterek GÜ'lere karşı pazarlık gücü elde etme ya da GOÜ-GÜ seçeneğinin tercih edilerek gelir düzeyi yüksek bölgesel pazarlara yönelme şeklindedir.

NAFTA, ikinci şıkkın hayata geçmesi konusunda iyi bir örnektir. NAFTA ABD, Kanada ve Meksika arasında 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe girmiş, bu anlaşma ile dünyanın en gelişmiş ekonomik birliklerinden biri ortaya çıkmıştır. Bu anlaşma, birçok serbest ticaret bölgesi anlaşmalarında olduğu gibi, üye ülkeler arası tüm ticareti ve yatırımları sınırlayıcı engellerin GATT kuralları çerçevesinde ve bir geçiş sürecinde kaldırılarak bölgede bir serbest ticaret alanı oluşturulmasını öngörmektedir. NAFTA üyesi ülkeler, diğer serbest ticaret bölgesi anlaşmalarında olduğu gibi, üçüncü ülkelerle ekonomik ilişkilerinde esnek hareket etme imkânına sahiptirler. NAFTA bölgesinde mamul

madde ticaretindeki her türlü ticari kısıtlamaların kaldırılması kabul edilmiştir. NAFTA, entelektüel mülkiyet haklarını, ulaşım ve finansal hizmetleri de düzenlemesi nedeniyle diğer örneklere göre daha kapsayıcı ve yenilikçidir. Daha derin bir entegrasyon olma özelliğiyle de uzun dönemde ticari büyümeyi sağlayacak yapıya sahiptir (CARRANZA, 2002: 142).

5. NAFTA'ya Giden Yol: Ülkelerin Farklı Beklentileri

ABD ve Kanada arasında 1989'da kurulan Kanada-Birleşik Devletler Serbest Ticaret Bölgesi (CUSFTA) anlaşması, gelişmiş ülkeler arası bir entegrasyon olarak kurulmasına karşılık ABD açısından yeterli büyüklükte bir pazar değildi ve ABD'nin beklediği kadar potansiyeli yoktu. Bu nedenle, Meksika'nın da içinde yer alacağı bir ekonomik entegrasyon ABD'nin istediği daha büyük ticari fırsatlar sunabileceği gibi global ekonomik düzeyde diğer iki ticari bloğa karşı güçlü duruşunu daha da kuvvetlendirebilecekti. (ÖZDEMİR/ÖKSÜZLER, 2005: 365).

Bununla birlikte, ABD ve Meksika'da bu anlaşmaya ilk yıllarda karşı çıkanlar olduğu gibi destek verenler de bulunmaktaydı. Hatta bu işbirliğini isteyenlerin bu ülkelerin kendilerinin değil bir kısım ekonomi çevrelerinin lobileri veya üye ülkelerin hükümetleri içinde etkili olan çevreler olduğu da belirtilmektedir. (HES-TER/BEAULIEU, 2000: 116)

Bu ekonomik işbirliğine karşı çıkanlar, Meksika'dan yapılacak ithalatın artması ve ABD sermayesinin ülkeye akmasıyla birlikte ABD işgücü piyasasında işsizliğe yol açacağı eleştirisini getirmişlerdir. Bunun yanı sıra Meksika'dan niteliksiz işgücünün ABD'ye göçmesi durumunda işsizliğin daha da artacağını belirtmişlerdir. Duruma Meksika yönünden bakanlar ise, niteliksiz işgücünün ABD'ye göçü halinde Meksika'nın tarımsal üretiminin olumsuz etkileneceğini ileri sürmüşlerdir. Bu olasılık, geleneksel olarak yoksulluğu giderici politikalar izlenen Meksika'da tarımsal işgücünün _nü barındıran az gelişmiş bölgelerin NAFTA ile korumasız bırakıldığında ABD buğday ihracatının artacağı, kısa vadede Meksika'da tarımda işsizliğe yol açarken orta vadede ABD'ye göç oluşturacağı biçimindedir. (CARRANZA, 2002: 142)

ABD'de NAFTA'yı destekleyen ve bu ülkeler arasında oluşabilecek daha liberal bir bölgesel ticaretten kazançlı çıkacağını düşünen lobiler (CHASE, 2003) ise, ticaretin daha liberal hale gelmesinin karşılıklı olarak ülkeler için kazançlar getireceği biçimindeki klasik liberal görüşü ileri sürerek, kısa dönemde Meksika'dan yapılacak görece ucuz ithalatın ABD tüketicilerine ve ara mal kullanıcılarına yararlar sağlarken uzun dönemde hızla büyüyen Meksika ekonomisinin daha çok mal ve hizmet talep edebilecek bir gelir düzeyine ulaşabileceği ve ABD ihracatçılarına geniş bir yeni piyasaya sunacağı üzerinde odaklanmaktadır. Nitekim

üç ülkeye NAFTA'nın tahmini yararları konusunda yapılan ekonometrik araştırmaları değerlendiren bir makalede (BALDWIN/VENABLES, 1995: 1629-1631), ülkelerin GSYİH'lerinin yüzdesi olarak bu anlaşmanın gelir artışına katkısının ortalama olarak Kanada için %3,26, Meksika için %2,59 ve ABD için %0,16 oranında olacağını tahmin edildiği belirtilmektedir. Görüldüğü gibi NAFTA'nın üye ülkelere gelir artışında görece olarak önemli payları ABD dışındaki ülkeler almaktadır.

6.NAFTA: Ortaya Çıkışı ve Ekonomik Katkıları

NAFTA Anlaşması, ABD, Meksika ve Kanada arasında dört yılı aşkın müzakereler sonucu imzalanarak 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, bu ülkeler arasında serbest ticaret bölgesi kurulmasına yönelik zemin daha önceden bulunmaktaydı. (ARI, 2005). 1985'den itibaren yapılan müzakereler sonunda ABD ve Kanada 1989'da serbest ticaret anlaşması imzalamışlardı. Meksika ve ABD, 1985-1989 arasında vergiler, ticaret ve yatırımlar konusunda üç anlaşma imzalamış, 1990'da Kanada ve Meksika tarımsal sanayi alanında anlaşmalar yapmıştı. (HUFBAUER/SCHOTT, 1992: 3). Üç ülke arasında yapılan ticari anlaşmalar NAFTA'ya doğru gidiş beklentisini artırırken bölgenin finans ve ticaret alanındaki dinamiklerini pozitif etkilemiştir.

Meksika, NAFTA üyeliği öncesi 1980'lerin ortalarında kapsamlı bir dış ticaret liberalizasyonu çabasına girişmişti. 1986'da GATT'a üye olan Meksika'nın tarifelerini indirmesi bir zorunluluk olarak göze çarpmaktaydı. Nitekim Meksika, 1982'de %100 düzeyinde olan tarifelerini 1988'de %20'ye düşürmüştür. NAFTA, tarifeleri tamamen ve tarife dışı engelleri önemli derecede kaldırmayı hedeflemiştir. İlk on yılda tarife ve diğer tarife dışı engellerin çoğu kaldırılmış, kalanların önemli bir kısmının 2008'e kadar kaldırılması öngörülmüştür. Tarifelerde en büyük düşüş Meksika'da gerçekleşmiş, bu ülkede ortalama tarife düzeyi 1993'de %12 iken 2001'de %1,3 oranına düşerken, ABD'nin bu ülkeden yaptığı ithalatta ortalama tarife oranı da %2'den %0,2 oranına indirilmiştir. (ÖZDEMİR/ÖKSÜZLER, 2005: 366-367).

NAFTA üyesi ülkelere ilişkin 2005 yılı itibarıyla bazı göstergelerin yer aldığı Tablo 1 bu entegrasyonun önemi hakkında bazı ipuçları vermektedir. Tablodan görülebileceği gibi, NAFTA ülkeleri 2005 yılı itibarıyla 435 milyonluk nüfusu (dünya nüfusunun %6,7'si) barındırmaktadır. Bu ülkelerde nüfus artış hızı 2005 yılında %1 civarındadır.

NAFTA, 14,3 trilyon dolarlık geliriyle dünya GSYİH'nin 1/3'nü elde eden büyük bir pazar ve 4,5 trilyon dolarlık dış ticaret hacmiyle büyük bir ekonomik bloktur. NAFTA satın alma gücü açısından dünyanın birinci, toplam dış ticaret hacmi açısından dün-

yanın AB'den sonra ikinci büyük entegrasyon hareketidir.

Tablo 1: NAFTA Üyesi Ülkelerin Bazı Göstergeleri (2005)

Ülke	Nüfus (milyon)	GSYİH (milyar \$)	Büyüme Oranı (%)	Kişi Başına Gelir (\$)	İhracat (milyar \$) (1)	İthalat (milyar \$) (2)	1+2 (milyar \$)
ABD	295,7	12455	3,2	43740	1257	2022	3279
Kanada	32,8	1115	2,9	32805	411	382	793
Meksika	106,2	768	3,0	7310	230	254	484
NAFTA	434,7	14338	3,2	-	1898	2658	4556

Kaynak: U.S. Census Bureau, (2006), International Data Base.

<http://www.census.gov/cgi-bin/ipc/idbsum.pl?cty> (Erişim: 7.11.2006)

WTO, (2006 a), International Trade Statistics 2005. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statistis_e.htm

WTO, (2006 b), World Trade Report 2006. http://www.wto.org/wtr06-1a_e (Erişim: 8.11.2006).

NAFTA üyeleri, dünya üretiminin %4,9 oranında arttığı 2005'de dünya ortalamasının altında %3,2 oranında büyüme sergilemişlerdir. ABD, Kanada ve Meksika'nın 2006'da sırasıyla %3,4; %3,1 ve %4 oranında büyüyecekleri tahmin edilmektedir. Bu ülkelerde işsizliğin 2005'de sırasıyla %5,1; %6,8 ve %5, enflasyonun (TÜFE) sırasıyla %3,4; %2,2 ve %4 oranında gerçekleştiği belirtilmektedir. Enflasyonu etkileyici biçimde düşürmeyi başaran Meksika'da enflasyonun 2006'da %3,5'a gerileyeceği, Kanada'da aynı kalırken, ABD'de %3,6 oranına yükseleceği tahmin edilmektedir. (IMF, 2006 b: 42 ve 53)

NAFTA ülkelerinin, 2005 yılı itibarıyla 20,6 trilyon doları bulan dünya mal ticaretinin %18,3'nü (3,763 trilyon dolar) ve 4,77 trilyon dolarlık dünya hizmetler ticaretinin %16'nı (793 milyar dolar) ve ikisinin toplamı 25,4 trilyon dolarlık toplam dünya ticaretinin %17,8'i (4,556 trilyon dolar) gerçekleştirmiş olmaları global bir pazar olarak önemlerini göstermektedir.

Cari işlemler bilançosu (CİB) açığı, NAFTA'da ABD için bir sorun olarak gözükmektedir. Nitekim CİB/GSYİH oranı, 2005'de ABD'de (-%5,4); Meksika'da (-%0,6) ve Kanada'da %2,3 olmuştur. 1995-2005 döneminde ABD'nin CİB açığının giderek arttığı, Meksika'nın görece azaldığı, Kanada'da ise CİB fazlasının %2'nin üzerine çıktığı görülmektedir. (IMF, 2006b: 41)

6.1. NAFTA ve ABD Dış Ticaretinin Gelişimi

NAFTA'nın büyük üyesi ABD'nin dış ticaretinin 1994-2005 dönemindeki gelişimini gösteren tablo 2'de gö-

rüldüğü gibi, bu dönemde ABD'nin ihracatı ortalama %5,7 oranında artmış, buna karşın ithalattaki artışın (%8,9) gerisinde kalmıştır. İhracat artışının 2000 yılı ve sonrasında yavaşlaması sonucu, geleneksel olarak dış ticaret açığı veren ABD'nin dış ticaret açıkları devasa boyutlara varmış, dış ticaret açığı 1994'de 116 milyar dolarken 2005'de 765 milyar dolara ulaşmış, ihracatın ithalatı karşılama oranı %85,6 düzeyinden 2005'de %62'ye gerilemiştir. ABD'nin dış ticaret hacmi bu dönemde hızla artarak 2005'de 3,2 trilyon dolara ulaşmış, ancak ABD ihracatının dünya ihracatında payı 1998'den itibaren gerilemiş, ithalat payı ise 1998-2002 döneminde bir miktar artış göstermekle birlikte fazlaca değişmemiştir.

Tablo 2: ABD'nin Dış Ticaretinin Gelişimi (1994-2005)

Yıl	İhracat (milyar \$) (1)	Değişme (%)	İthalat (milyar \$) (2)	Değişme (%)	1-2 (milyar \$)	1+2 (milyar \$)	İhracat/Dünya İhracatı (%)	İthalat/Dünya İthalatı (%)
1994	693,6	-	809,9	-	-116,3	1503,5	12,9	14,8
1995	782,0	12,7	900,1	11,1	-118,1	1682,1	12,3	13,9
1996	841,7	7,6	961,1	6,8	-119,4	1802,8	12,6	14,1
1997	922,2	9,6	1051,3	9,4	-129,1	1973,5	13,4	14,9
1998	920,9	-0,1	1111,0	5,7	-190,1	2031,9	13,5	15,9
1999	955,3	3,7	1243,4	11,9	-288,1	2198,7	13,4	17,0
2000	1058,7	10,8	1467,0	18,0	-408,3	2525,7	13,3	17,9
2001	999,4	-5,6	1386,2	-5,5	-386,8	2385,6	13,0	17,4
2002	968,0	-3,1	1413,4	2,0	-445,4	2381,4	12,0	17,0
2003	1011,2	4,5	1533,6	8,5	-522,4	2544,8	10,8	15,9
2004	1136,1	12,4	1785,2	16,4	-649,1	2921,3	10,1	15,4
2005	1257,0	10,6	2022,0	13,3	-765,0	3279,0	10,0	15,7

Kaynak: WTO, (2006), International Trade Statistics 2005,

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

WTO, (2006b), World Trade Report 2006, http://www.wto.org/wtr06-1a_e (Erişim: 8.11.2006).

ABD'nin ihracatının oransal dağılımına bakıldığında, toplam ihracatının %72'si mal geri kalanı hizmet ihracatından oluşmaktadır ki, NAFTA üyeleri içinde hizmet ihracı payı en yüksek ülkedir. ABD ithalatının mal ve hizmetlere dağılımı NAFTA ortalamasına yakındır, %85'i mal geri kalanı hizmet ithalatından oluşmaktadır.

ABD ihracatının dağılımında 2004 yılı itibarıyla sanayi ürünleri %81,7; tarım ürünleri %9,7 pay alırken %8,4'lük pay madencilik ve diğer kalemlerden oluşmaktadır. ABD'nin ithalatında sanayi ürünleri %74,3; tarım ürünleri %5,8 pay almakta, kalan %20'lik ithalat payı maden ürünlerinden oluşmakta ve özelde %15'e yaklaşan payıyla petrol ithalatı büyük yer tutmaktadır.

NAFTA ülkeleri arasında ekonomisi en büyük ülke olarak ABD'nin dış ticaretinin GSYİH oranı veya dışa açıklık oranı %26 dolayındadır. Bu oran diğer üye ülkelere göre oldukça düşüktür. Kanada ve Meksika'nın iç piyasalarının görece küçüklüğü nedeniyle, Kanada'nın dışa açıklığı, %71, Meksika'nın ise %63 civarındadır.

ABD'nin NAFTA üyesi ülkelerle dış ticaretinin gelişimini gösteren Tablo 3'e bakıldığında, ABD'nin ihracatının bu dönemde %59, ithalatının %121 oranında arttığı görülmektedir. ABD'nin NAFTA bölgesine yaptığı ihracatın %81, ithalatın ise %129 artması bölge içi ticareti artırmakla beraber bölge dışından yaptığı ithalatın yüksek oranlı artışı da (%118) dikkat çekicidir.

Meksika'ya yönelen ABD ihracat ve ithalat artışı da oldukça etkileyicidir. Bu dönemde ABD'nin Meksika'ya yaptığı ihracat %118 oranında artarken, bu ülkeden yapılan ithalat %213 gibi muazzam bir artış göstermiştir. Sonuçta, bu ülkeye yapılan ihracat ikiye, bu ülkeden yapılan ithalat ise üçe katlanmıştır. Ayrıca Kanada'dan yapılan ithalat da %100'e yakın oranda artarak dönem sonunda ikiye katlanmıştır. Kanada'nın ABD ihracatı içindeki oransal payı bu dönemde değişmemekle birlikte bu ülkenin %23'lük payı ABD ihracatında ne denli önemli olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: ABD'nin NAFTA Ülkeleri İle Ticareti (1994-2004) (Milyar Dolar)

Yıl	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Değişim	Dönem Sonu Pay
İhracat	512,3	583	622,8	687,5	680,4	692,8	780,3	731	693,2	723,6	817,9	%59	-
Kanada	144,6	126,3	132,9	150,5	154,6	164,3	176,8	164,1	161,2	169,9	189,6	%31	23,2
Meksika	50,8	46,3	56,8	71,4	79	87	111,7	101,5	97,5	97,5	110,8	%118	13,5
NAFTA	165,4	172,6	189,6	221,8	233,5	251,3	288,5	265,6	258,7	267,3	300,3	%81	36,7
Diğer	346,9	410,4	433,2	465,7	446,9	441,5	491,8	465,4	434,5	456,3	517,6	%49	63,3
İthalat	689	770,8	817,6	898	944,4	1059,2	1258,1	1180,1	1202,3	1305,1	1525,3	%121	-
Kanada	131,9	148,3	159,7	171,4	177,9	201,5	232,7	220,2	213,9	227,6	259,8	%97	17,0
Meksika	50,3	62,7	74,1	87,1	96,1	109,7	137,4	132,8	136,1	139,7	157,8	%213	10,3
NAFTA	182,3	211	233,8	258,5	274	312,5	370,2	352,9	350,1	367,3	417,6	%129	27,4
Diğer	506,7	559,8	583,8	639,5	670,4	746,7	887,9	827,2	852,2	937,8	1107,7	%118	72,6

Kaynak: WTO, (2006 a), International Trade Statistics 2005.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

NAFTA ülkelerine yönelen ABD ihracatının toplamdaki payı %32 seviyesinden dönem sonunda %36,7'ye, Meksika'nın payı %9 civarından %13,5 düzeyine yükselmiştir. Meksika'nın ithalat içindeki payı da %7'den %10'lara yükselmiştir. Bununla birlikte, serbest ticaret bölgeleri açısından dolayısıyla NAFTA açısından problem olabilecek veriler ABD'nin NAFTA'ya ve bölge dışına yaptığı ihracat ve ithalatında görülmektedir. Şöyle ki, daha ileri bir entegrasyona varabilecek NAFTA'nın en büyük ekonomik gücünün toplam ihracatının 1/3'nü bölge içine yapması ve toplam ithalatının sadece ' ' nün NAFTA ülkelerinden yapılması bu entegrasyonun geleceği ile ilgili kuşku uyandırabilir. Bölge dışına yönelen ihracat fazla sorun gibi gözükmesine de ihracat ve ithalatın bölge içine yönelme açısından %50'lere yakın oranlarda olması entegrasyonlardan umulan yararların elde edilmesine daha uygun koşullar oluşturabilirdi. Oysa ABD ithalatının yaklaşık %75'nin bölge dışı ülkelere yapılması söz konusudur.

ABD'nin ihracat ve ithalatında önemli yer tutan ülkeler sıralamasında ilk sıralarda NAFTA üyesi Kanada bulunmaktadır. 2004 yılı itibarıyla ABD'nin ihracatında ilk beş sırada Kanada, AB, Meksika, Japonya ve Çin; ithalatında ilk beş sırada, AB, Kanada, Çin, Meksika ve Japonya bulunmaktadır. AB dışarıda bırakılırsa, Kanada sadece ihracatta değil ithalatta da ABD için ilk sırayı işgal etmektedir. Öte yandan, Meksika'nın NAFTA üyeliği sonrası ABD'nin ithalatında ilk üç sırada yer alması söz konusu olmakla birlikte, ABD'nin ithalatında 2001 yılına kadar ağırlığı artan Meksika'nın (%11,3) ağırlığının azalarak yerini Çin'in alması (%13) söz konusudur. (KÖSE/MEREDITH/TOWE, 2004: 36)

6.2. NAFTA ve Kanada Dış Ticaretinin Gelişimi

Kanada'nın toplam ihracatının 2004 yılında %87'si mal %13'ü hizmet ihracatından, ithalatının ise %83'ü mal, %17'si ise hizmetlerden oluşmuştur. 2004 yılı itibarıyla, Kanada'nın ihracatında sanayi ürünleri yaklaşık %60; tarım ürünleri %12,7 pay almakta kalan %27'lik pay madencilik ve diğerlerinden oluşmaktadır.

Kanada dış ticaretinin gelişimine bakıldığında, 1994-2005 döneminde ihracatın ortalama %7,8 ithalatın ise %7,1 oranında arttığı görülmektedir. Tablo 4'de görüldüğü gibi, dönemin ilk beş yılında ihracat artışı ithalat artışından belirgin biçimde yüksek olmuş, ancak ikinci dönem ihracat artışı ithalat artışının gerisinde kalmıştır.

İhracat artışı ikinci dönemde ithalat artışının gerisinde kalmasına rağmen, genellikle mal dış ticareti alanında fazla veren Kanada bu durumunu NAFTA sonrasında güçlendirmiştir. Nitekim 1994'de mal ticaretinde yaklaşık 10 milyar dolarlık fazlaya karşın hizmet ticaretindeki açığı nedeniyle, çok küçük miktarda fazla veren Kanada, 1995'de yaklaşık 20 milyar dolar 2004'de ise 34 milyar doları bulan dış ticaret fazlası vermiştir. NAFTA'nın tek dış ticaret fazlası veren ülkesi Kanada'nın dış ticaret hacminin de belirgin şekilde arttığı ve dönem sonunda ikiye katlandığı görülmektedir.

Tablo 4: Kanada'nın Dış Ticaretinin Gelişimi (1994-2005)

Yıl	İhracat (Milyar \$) (1)	Değişme (%)	İthalat (milyar \$) (2)	Değişme (%)	1-2 (milyar \$)	1+2 (milyar \$)	İhracat/Dünya İhracatı (%)	İthalat/Dünya İthalatı (%)
1994	184,5	-	183,6	-	0,9	368,1	3,4	3,4
1995	215,6	16,9	196,3	6,9	19,3	411,9	3,4	3,0
1996	230,2	6,8	210,5	7,2	19,7	440,7	3,5	3,1
1997	245,1	6,5	238,4	13,3	6,7	483,5	3,6	3,4
1998	271,4	10,7	243,8	2,3	27,6	515,2	4,0	3,5
1999	273,6	0,8	260,9	7,0	12,7	534,5	3,8	3,6
2000	316,4	15,6	283,7	8,7	32,7	600,1	4,0	3,5
2001	299,4	-5,4	264,9	-6,6	34,5	564,3	3,9	3,3
2002	292,5	-2,3	267,0	0,8	25,5	559,5	3,6	3,2
2003	314,0	7,4	290,2	8,7	23,8	604,2	3,4	3,0
2004	363,4	15,7	329,4	13,5	34,0	692,8	3,2	2,8
2005	411,0	13,1	382,0	16,0	29,0	793,0	3,3	3,0

Kaynak: WTO, (2006 a), International Trade Statistics 2005,

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

WTO, (2006 b), World Trade Report 2006, http://www.wto.org/wtr06-1a_e (Erişim: 10.11.2006).

Kanada'nın, NAFTA üyeliği, dış ticaretinde sanayinin payının daha da artmasını sağlamıştır. Ancak Kanada'nın farklı bir özelliği bulunmaktadır. Kanada, NAFTA'nın pay olarak hem tarım hem de petrol ve türevleri ihracatı en fazla olan ülkesidir. Kanada, ABD'nin birinci sıradaki partneri olduğu kadar, ABD'nin hem tarımsal ithalatının %28'ini hem de petrol ürünleri ithalatının %23'ünü sağlayan en önemli tedarikçisidir. Diğer taraftan, Kanada'nın ithalatında sanayi ürünleri %80,7; tarım ürünleri %7,1 pay alırken diğer ürünlerin payı %12,2 düzeyindedir.

NAFTA üyesi ülkelerle Kanada dış ticaretinin gelişimi Tablo 5'de görülmektedir. Kanada'nın ihracatı bu dönemde %100 artarak ikiye katlanmış, ithalatı da %81 oranında artmıştır. Dönem başından dönem sonuna değişim dikkate alındığında Kanada'dan Meksika'ya yapılan ihracat %229 oranında ve Kanada'nın Meksika'dan ithalatı %212 oranında artmıştır.

Tablo 5: Kanada'nın NAFTA Ülkeleri İle Ticareti (1994-2004) (Milyar Dolar)

Yıl	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Değişim	Dönem Sonu Pay
İhracat	161,3	190,2	201,6	214,4	238,4	238,4	276,6	261,0	252,4	272,7	316,5	%96	-
ABD	133,1	152,9	164,8	177,3	182,8	201,5	241,6	227,2	220,1	233,4	267,9	%101	84,6
Meksika	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,4	1,8	1,5	1,6	2,3	%229	0,7
NAFTA	133,8	153,7	165,7	178,2	183,7	202,4	243,0	229,0	221,6	235,0	270,1	%102	85,3
Diğer	27,5	36,5	35,9	36,2	54,7	36,0	33,7	32,0	30,8	37,8	46,4	%69	14,7
İthalat	151,5	163,3	175,1	200,9	206,1	220,8	240,1	221,6	222,4	240,4	273,8	%81	-
ABD	99,6	109,8	114,6	131,9	135,2	144,9	154,5	141	139,24	145,7	160,8	%61	58,4
Meksika	3,3	3,9	4,4	5,0	5,1	6,4	8,1	7,8	8,12	8,7	10,3	%212	3,8
NAFTA	102,9	112,9	119,0	136,9	140,3	151,3	162,6	148,8	147,4	154,4	171,1	%66	62,2
Diğer	48,6	50,4	56,1	64,0	65,8	69,5	77,5	72,8	75,0	86,0	102,7	%111	37,8

Kaynak: WTO, (2006 a), International Trade Statistics 2005.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

Bu artışlar oldukça yüksek gibi görünse de bu iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi ABD-Kanada dış ticaret hacmi ile karşılaştırıldığında oldukça küçüktür. Nitekim 2004 yılı itibarıyla Meksika'ya yapılan ihracatın Kanada'nın toplam ihracatındaki payı %1'i ancak bu kadar iken ithalat içindeki payı son yıllarda artış gösterse de dönem sonu itibarıyla sadece %3,8 düzeyindedir.

Diğer taraftan Kanada'nın en önemli dış ticaret partneri yukarıda belirtildiği gibi ABD'dir. Kanada'nın bu ülkeye ihracatı bu dönemde, toplam ihracatında olduğu gibi, ikiye katlanmış ve 133 milyar dolardan 268 milyar dolara yükselmiş, buna karşılık ABD'den yaptığı ithalat %60 oranında artarak dönem sonunda 160 milyar dolara ulaşmıştır. ABD ile mal ticaretinde 100 milyar doları aşan fazla veren Kanada'nın dış ticareti tablodaki da görüldüğü gibi NAFTA bölgesine yoğun-

laşmış durumdadır. Bununla birlikte Kanada'nın ihracatının bölge içine yoğunlaşması (%85,3) ithalatının bölge içine yoğunlaşmasına göre çok daha belirgindir. Bir karşılaştırma yapıldığında, ABD'nin tersine Kanada'nın özellikle ihracatında bölge içine bağımlılığının yüksek olması bu ülke açısından bir dezavantaj olarak değerlendirilebilecektir.

Kanada'nın Meksika'dan yaptığı ithalat artışı kadar bölge dışından yaptığı ithalatın yüksekliği de yine dikkat çekicidir. Kanada'nın incelenen dönem içinde bölge dışından ithalatının artış hızı (%111) NAFTA bölgesinden yapılan ithalattan neredeyse iki misli daha hızlı artmıştır. Dolayısıyla ithalatının bölge dışına yönelişi nedeniyle, Kanada'nın ithalatında NAFTA'nın payı görece gerilerken diğer ülkelerin oransal payı 5 puan civarında yükselerek dönem sonunda %38'e yaklaşmıştır. Öte yandan Meksika'dan yapılan ithalat 10 milyar doları geçmiş olsa da bu ülke 2004 yılı itibarıyla Kanada'nın ancak 7. büyük dış ticaret partneridir. Kanada'nın en büyük partneri ABD'yi, sırasıyla Japonya, İngiltere, Çin, Almanya ve G.Kore izlemektedir.

6.3. NAFTA ve Meksika: Tekila Krizinden Günümüze Gelişmeler

NAFTA'nın en önemli özelliği, eşit olmayan yani değişik gelişme düzeyine sahip ekonomilerden oluşmasıdır. NAFTA anlaşması imzalandığı dönemde, ABD ve Kanada'da kişi başına düşen milli gelir satın alma gücü paritesine göre 30 bin dolarken, Meksika'da sadece 3000 dolar civarındaydı. Aslında Meksika'nın yaşadığı büyük ekonomik kriz (tekila krizi) sonrası 1985'den itibaren başlattığı reformlar, NAFTA üyelik süreciyle birlikte hız kazanmıştır. Meksika'nın dış ticaretinin %75'ini ABD ile gerçekleştirdiği ve ülkedeki yabancı sermaye yatırımlarının büyük kısmının ABD kökenli olduğu dikkate alınır, bu ülkenin NAFTA'ya üye olmasının nedeni anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, Meksika, kişi başına düşen gelir farklılıkları ve tarifeler arasındaki farklılıkların giderilmesi için 7 yıllık bir geçiş süreci talep etmek durumunda kalmıştır. (ERTÜRK, 2002:19).

Meksika'nın isteğiyle tarımda uyum sağlayabilmek için daha uzun geçiş süreleri (15 yıl) belirlenmiştir. NAFTA'nın tarımı kapsamaması ve tanınan uzun uyum süreci Meksika çiftçisine uyum konusunda bir güven ve motivasyon sağlamıştır. Bu ortamda, tarımda geçiş sürecinin 2008 yılında sona ereceğini bilen çiftçiler kendilerini şimdiden rekabet için hazırlamaktadırlar. (ÖZDEMİR/ÖKSÜZLER, 2005: 372).

Meksika dış ticaretinin 1994-2005 dönemi gelişimini gösteren Tablo 6'ya bakıldığında, bu dönemde hem ihracat ve hem de ithalatın o zamana kadar görülmeyen biçimde büyük bir atılım gösterdiği anlaşılmaktadır. İhracatın sadece 2001'de azaldığı Meksika'da ihracat bu dönemde ortalama %12 oranında artarken,

bu artış 1995-2000 döneminde ortalama %17 olmuştur. İthalat 1995 ve 2001'de azalmasına rağmen ortalama %10,3 artmış, ancak 2001 yılı sonrası, ihracat ve ithalat artışı görece yavaşlamış, ihracat artışı ithalat artışının gerisinde kalmıştır.

Tablo 6: Meksika'nın Dış Ticaretinin Gelişimi (1994-2005)

Kaynak: WTO, (2006 a), International Trade Statistics

Yıl	İhracat (milyar \$) (1)	Değişme (%)	İthalat (milyar \$) (2)	Değişme (%)	1-2 (milyar \$)	1+2 (milyar \$)	İhracat/Dünya İhracatı (%)	İthalat/Dünya İthalatı (%)
1994	70,9	-	91,7		-20,8	162,6	1,3	1,7
1995	89,1	25,7	81,5	-11,1	7,6	170,6	1,4	1,3
1996	106,5	19,5	103,7	27,2	2,8	210,2	1,6	1,5
1997	121,4	14,0	126,6	22,1	-5,2	248,	1,8	1,8
1998	129,0	6,3	143,5	13,3	-14,5	272,5	1,9	2,0
1999	148,0	14,7	160,1	11,6	-12,1	308,1	2,1	2,2
2000	179,8	21,5	191,1	19,4	-11,3	370,9	2,3	2,3
2001	171,0	-4,9	184,9	-3,2	-13,9	355,9	2,2	2,3
2002	173,2	1,3	185,6	0,4	-12,4	358,8	2,1	2,2
2003	177,9	2,7	188,8	1,7	-10,9	366,7	1,9	2,0
2004	202,0	13,5	216,0	14,4	-14,0	418,0	1,8	1,9
2005	230,0	13,9	254,0	17,6	-24,0	484,0	1,8	2,0

2005.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statistic_e.htm (Erişim:8.11.2006).

WTO, (2006 b), World Trade Report 2006, http://www.wto.org/wtr06-1a_e (Erişim: 10.11.2006).

Özellikle son iki yılda NAFTA üyesi ülkelerin hem ihracat hem de ithalatları belirgin biçimde artmış (%10-18 aralığı), sonuçta, dönemin tümünde Kanada ihracatını ikiye katlarken Meksika ihracatını 3 kattan daha fazla artırmış, ithalatını ise yaklaşık 3'e katlamıştır. Öte yandan, 1994 yılında 20 milyar dolar civarında dış ticaret açığı veren Meksika'nın 1995-1996 döneminde dış ticaret fazlası verdiği, ancak bu durumun 1997'den itibaren değiştiği ve Meksika'nın dış ticaret açığının görece küçük olsa da arttığı görülmektedir. (HUFBAUER / VEGA-CANOVAS, 2003: 4)

Meksika'nın NAFTA üyesi ülkelerle ticaretinin 1994-2004 dönemindeki gelişimini gösteren Tablo 7'ye bakıldığında, Meksika ihracatının bu dönemde %210, ithalatının %148 oranında arttığı görülmektedir. Meksika bu dönemde, mal ihracatını üçe, mal ithalatını ikiye katlarken ihracatta daha çok bölge içine buna karşılık ithalatta daha çok bölge dışına yönelen bir gelişim göstermiştir. Meksika'nın görece büyük oranlar da artış gösterse de Kanada'ya yaptığı ihracat ve ithalatı toplamlar içinde küçük bir ağırlığa sahiptir.

Tablo 7: Meksika'nın NAFTA Ülkeleri İle Ticareti (1994-2004) (Milyar Dolar)

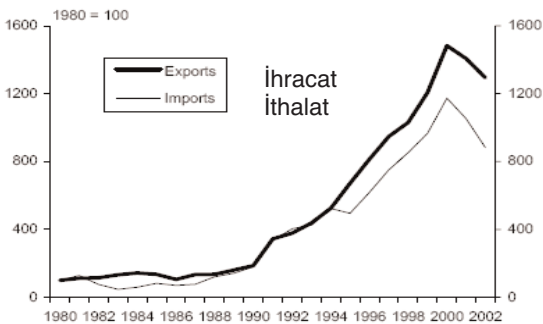
Yıl	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Değişim 1994-2004	D. Sonu Pay
İhracat	60,9	79,5	96,0	110,4	117,5	136,4	166,4	158,4	160,7	165,4	189,1	%210	-
ABD	51,6	66,2	80,6	94,2	102,9	111,1	147,2	140,5	143,2	147,0	167,6	%225	88,6
Kanada	1,5	2	2,2	2,2	1,5	2,3	3,3	3,1	2,8	2,8	2,8	%87	1,5
NAFTA	53,1	68,2	82,8	96,4	104,4	113,4	150,5	143,5	146,0	149,9	170,4	%221	90,1
Diğer	7,8	11,3	13,2	14,0	13,1	23,0	15,9	14,9	14,7	15,5	18,7	%140	9,9
İthalat	79,3	72,5	93,7	114,8	130,9	146,1	174,4	168,4	168,6	171,3	196,8	%148	-
ABD	54,7	53,8	67,5	82,2	93,2	105,2	127,8	114,1	106,9	106,1	111,4	%104	56,6
Kanada	1,6	1,4	1,7	2,0	2,2	2,9	4,0	4,2	4,5	4,1	5,3	%233	2,7
NAFTA	56,3	55,2	69,2	84,2	94,1	106,1	131,8	118,3	111,4	110,2	116,7	%107	59,3
Diğer	23,0	17,3	24,5	30,6	36,8	40,0	42,6	50,1	57,2	61,1	80,1	%248	40,7

Kaynak: WTO, (2006a), International Trade Statistics 2005.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

Meksika'nın ihracatında %88,6, ithalatında ise %56,6 pay alan ABD tartışmasız biçimde Meksika'nın en önemli dış ticaret partneridir. Bu ülkeye yapılan ihracatın Meksika'nın toplam ihracatı içindeki payı dönem başına göre 5 puan daha artarak %89 gibi yüksek bir düzeye ulaşmıştır. Toplam ihracatı yanında ABD'ye yaptığı ihracatı da üçe katlayan Meksika'nın NAFTA bölgesine yaptığı ihracatın toplamı da ABD'nin ihracatındaki ağırlığına paralel olarak yaklaşık üçe katlanmış ve 1994'de 53 milyar dolar iken 2004'de 170 milyar doları bulmuştur. Meksika'nın ihracatında artışta ilk sırada yer alan ABD ile ticaret hacmi 270 milyar doları bulmaktadır ki bu on yıl gibi bir sürede ortaya çıkan büyük bir ekonomik performansı göstermektedir. Ancak, bu gelişime veya madalyona ters yüzünden bakıldığında, Kanada için söylenebilecek ihracattaki NAFTA bölgesine ve özde ABD pazarına bağımlılık tezinin Meksika için de hem de daha fazlasıyla geçerli olduğudur.

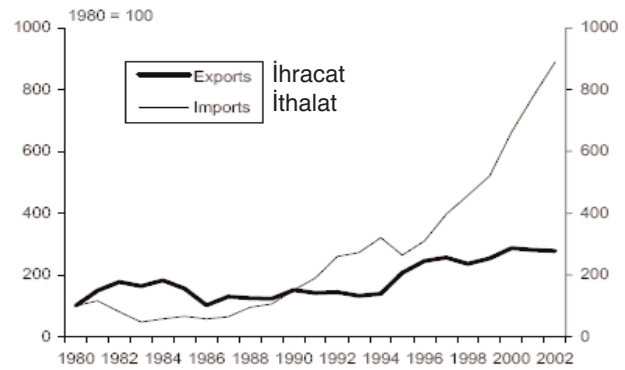
Meksika'nın NAFTA üyesi ülkelerle ticaretinin 1980-2002 dönemindeki gelişimini belirten Grafik 1, NAFTA üyeliği öncesi ihracat ve ithalatı sınırlı düzeyde artan Meksika'nın 1994 sonrası NAFTA bölgesine ihracat ve ithalatında önemli bir kırılma yaşandığını açık biçimde göstermektedir. Bununla birlikte bölge içine yönelen ihracat ve ithalatın birlikte artış ve azalış yönünde hareket ettiği de görülmektedir.

Grafik: 1 Meksika'nın NAFTA Ülkeleriyle Ticaretinin Gelişimi (1980-2002)


Kaynak: KÖSE / MEREDITH / TOWE, 2004: 36

Öte yandan, Tablo 7'de görüldüğü gibi 1994-2004 döneminde Meksika'nın dış ticaretinde en yüksek artış diğer ülkelerden yaptığı ithalatta (%248) görülmüştür. ABD'ye yaptığı ihracattan bile yüksek oranda artan bölge dışı ithalat, doğal olarak diğer ülkelerin Meksika'nın ithalatındaki ağırlığının artmasına yol açmış ve 1994'te ithalatın %29'u bölge dışından yapılırken 2004 yılında bölge dışından yapılan ithalatın payı %40'ı aşmıştır. Buna karşın değer olarak artsa da NAFTA bölgesinden yapılan ithalatın ağırlığı da dönem sonuna doğru azalarak %60'ın altına inmiştir.

Meksika'nın NAFTA dışı ülkelerle ticaretinin 1980-2002 dönemindeki gelişimini gösteren Grafik 2, NAFTA üyeliği öncesi ve sonrasında Meksika'nın NAFTA dışına ihracatında artışın NAFTA dışından yapılan ithalattaki artışa göre zayıf kaldığını göstermektedir. NAFTA dışı ülkelerden yapılan ithalat artışı trendinin ihracat artış trendinden farklılaşması da bu gelişimi doğrulamaktadır.

Grafik: 2 Meksika'nın NAFTA Dışı Ülkelerle Ticaretinin Gelişimi (1980-2002)


Kaynak: KÖSE / MEREDITH / TOWE, 2004: 36

ABD ile birlikte bölge dışından ithalatı NAFTA sonrasında da hızla artan Meksika'nın ekonomik büyüme, yabancı sermaye yatırımı ve dış ticaret alanında sağladığı gelişmeleri NAFTA'ya bağlayanlara karşı farklı görüş de olanlar, yukarıda belirtilen bu gelişmeye dikkat çekerek, Meksika'nın dış ticaretindeki gelişmeyi sadece NAFTA bölgesinden yaptığı dış ticarete bağlamak yerine dünya konjonktürünün Meksika'nın ihracat ve ithalatını artırmasına uygun zemin hazırladığını, tekila krizi sonrası Meksika pezosunun değer kaybının rekabetçi bir kurla ihracat artışını sağladığı, NAFTA üyesi olan Meksika'nın sadece bölge içinden değil bölge dışından doğrudan yabancı yatırımlar için de cazip olduğu görüşünü ileri sürmektedirler.

Meksika'nın toplam ihracatının mal ve hizmet ticareti dağılımına bakıldığında, 2004 yılında %87'si mal ve %13'ü ise hizmet ihracatından oluşmaktadır. Aynı yılda toplam mal ithalatının %83'ü mal, %17'si ise hizmetlerden oluşmuştur. Meksika'nın ihracatında

2004'de sanayi ürünleri %80,3; tarım ürünleri %6; madencilik ürünleri %14 pay alırken, ithalatında bu sektörler sırasıyla %85,3; %7,8 ve %7'lik paya sahiptir. Görüldüğü gibi, Meksika'nın ihracat ve ithalatında sanayi ürünleri %80'nin üzerinde pay almaktadır. Sanayi ürünlerinin Meksika'nın ihracat ve ithalatındaki payı NAFTA üyeliği sonrası belirgin artışlar kaydetmiştir. Bu artışlar Meksika'nın ihracatında yapısal bir dönüşümü çağrıştıracak biçimde sanayi ürünü ihracatında çok daha güçlü olmuştur. Örneğin sanayi ürünlerinin 1980-1993 döneminde ihracattaki payı %37 iken, 1994-2000 döneminde %81,2'ye ulaşmış, ithalatta ise %74 oranından %84,9'a yükselmiştir. (KÖSE/MEREDITH/TOWE, 2004: 32)

NAFTA ve Meksika ekonomisi üzerindeki etkileri ile ilgili yapılmış bazı çalışmalara göre NAFTA'nın Meksika ihracatını artırdığı ve ticaret saptırıcı bir etki oluşturmadığı gözlenmiştir. Örneğin Gould Meksika-ABD dış ticaretinin 1980-1996 döneminde arttığını ve ticareti saptırmadığını bulmuştur. (Gould, 1998: 12-13) Kruger'in yapmış olduğu gravity model ekseninde yapılan çalışmada ise, Meksika'nın NAFTA üyeliğini izleyen dönemde yaşadığı ticaret artışının bölge dışı unsurlardan kaynaklandığını ileri sürmektedir. Tarifelerin düşürülmesi ve yerli paranın değer kaybetmesi gibi faktörler bu bağlamda önemli olmuştur (Kruger, 1999; 4-5) NAFTA projesinin hayata geçmesini izleyen birkaç yıllık dönemdeki gelişmeleri inceleyen bu çalışmalar erken dönem sonuçları yansıtmasına rağmen ticaret saptırıcı etkinin bulunmaması açısından önemlidir.

7.NAFTA Sonrası Dış Ticaret, Endüstri İçi Ticaret ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi

NAFTA üyesi ülkelerin bütünü 1994-2005 dönemi dış ticaretinin gözden geçirildiği Tablo 8, dünyanın liberal olduğu kadar ekonomik açıdan büyük ve gelişmiş iki ülkesi ile gelişmekte olan bir büyük ekonomisi arasındaki işbirliğiyle oluşan serbest ticaret alanında ortaya çıkarılan muazzam büyüklükleri belirgin biçimde gözler önüne sermektedir.

Tabloya ilk bakışta, bölgede ihracatın 2001 ve 2002'de, ithalatın 2001'de azaldığı görülmektedir. Buna karşın NAFTA bölgesinde dönemin tümünde ihracat ortalama %6,7; ithalat ise ortalama %8,7 oranında artmıştır. Dönem başında 2 trilyon dolarlık dış ticaret hacmine sahip NAFTA üyesi ülkeler dönem sonunda bu miktarı 4,5 trilyon doların üzerine çıkarmışlardır. 2000 yılı itibarıyla dünya ihracatının 1/5'ni ithalatının da yaklaşık 1/4'nü gerçekleştiren bu ülkeler, görece ağırlıkları azalsa da günümüzde dünya ihracatının %15'ni, ithalatının da %16,8'ni sağlamaktadırlar.

NAFTA'nın kurulmasıyla 2000 yılına kadar bu bölgede görülen büyük ticaret hacmi ve ihracat-ithalat ar-

tışları 2001-2003 döneminde görece gerilemiştir. 11 Eylül saldırısı gibi bazı faktörlere bağlanabilecek bu gerileme sonrası, özellikle son iki yılda ihracat ve ithalatta %15'i bulan büyük artışlar, NAFTA bölgesinin amiral gemisi ABD'nin bu yıllardaki dış ticaretindeki büyük artışlarla paralellik arz etmektedir.

Tablo 8: NAFTA'nın Toplam Dış Ticaretinin Görünümü (1994-2005)

Yıl	İhracat (milyar \$) (1)	Değişme (%)	İthalat (milyar \$) (2)	Değişme (%)	1-2 (milyar \$)	1+2 (milyar \$)	İhracat/Dünya İhracatı (%)	İthalat/Dünya İthalatı (%)
1994	949,0	-	1085,2	-	-136,2	2034,2	15,0	16,8
1995	1086,7	14,5	1177,9	8,5	-91,2	2264,6	16,3	17,3
1996	1178,4	8,4	1275,3	8,3	-96,9	2453,7	17,1	18,1
1997	1288,7	9,4	1416,3	11,1	-127,6	2705,0	18,8	20,2
1998	1321,3	2,5	1498,3	5,8	-177,0	2819,6	18,6	20,5
1999	1376,9	4,2	1664,4	11,1	-287,5	3041,3	17,4	20,3
2000	1554,9	12,9	1941,8	16,7	-386,9	3496,7	20,3	24,4
2001	1469,8	-5,5	1836,0	-5,4	-366,2	3305,8	18,2	22,1
2002	1433,7	-2,5	1866,0	1,6	-432,3	3299,7	15,3	19,4
2003	1503,1	4,8	2012,6	7,9	-509,5	3515,7	13,3	17,4
2004	1701,5	13,2	2330,6	15,8	-629,1	4032,1	13,6	18,1
2005	1898,0	11,5	2658,0	14,0	-760,0	4556,0	15,0	16,8

Kaynak: WTO, (2006), International Trade Statistics 2005,

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statistic_e.htm (Erişim:8.11.2006).

WTO, (2006), World Trade Report 2006. http://www.wto.org/wtr06-1a_e (Erişim: 10.11.2006).

Bu artış ve gelişmeler, daha önceleri bir fikir olarak ileri sürülen ve NAFTA yanında bir kısım Merkezi Amerika ve Latin Amerika ülkeleri arasında geliştirilebilecek daha geniş Amerikalı Serbest Ticaret Bölgesi'nin (FTAA) olası ekonomik katkılarına yönelik akademik çalışmaları teşvik ettiği kadar siyasi arayışların da daha güçlü biçimde dile getirilmesine yol açmıştır. (Zoellick, 2002).

NAFTA ülkeleri toplam ihracatının oransal olarak %78'i mal ihracatı %22'si ise hizmetler ihracatından oluşmakta, buna karşılık toplam ithalatın %85,3'ü mal ithalatı, %14,7'i ise hizmetler ithali biçimindedir. Mal ithalatında dünyanın önemli bir pazarı olan NAFTA'nın 1994-2005 dönemi dünya mal ve hizmet ticareti açısından ağırlığı değişmiştir. 1994'de dünya mal ihracat ve ithalatında payı sırasıyla %17,1 ve %20,9 olan NAFTA'nın 2005'de payı sırasıyla %14,6 ve %21,8 olmuştur. Bu verilere göre NAFTA'nın dünya mal ihracatındaki payı gerilerken ithalatındaki payı yükselmiştir. Dünya hizmetler ticaretine bakıldığında da durum benzerdir. Nitekim 1994'de sırasıyla %20,8 ve %15,8 olan NAFTA'nın payı; 2005'de sırasıyla %17,4 ve %15,8 olmuş, hizmet ihracı payı gerilerken hizmetler ithalindeki payı değişmemiştir. (WTO, 2006).

NAFTA ülkelerinin mal ihracat ve ithalatının sektörel dağılımına bakıldığında, 2004 yılı itibarıyla ihracat (1,324 trilyon dolar) içinde tarımsal ürünlerin payı

* Örneğin bkz; Addis and Verghis, (1994); Wrobel, (1998); Hinojosa-Ojeda, Robinson and De Paolis, (1999); Hinojosa-Ojeda and Yunez-Naude, (1999); Rutherford, (2000); Antonio Feinberg, (2003).

%9,9, madencilik ve petrol ürünlerinin payı %10 ve sanayi ürünlerinin payı %76,2 düzeyindedir. Aynı yıl itibarıyla ithalatın (yaklaşık 2 trilyon dolar) %6,1'i tarım ürünlerinden, %14,3'ü madencilik ve petrol ürünlerinden ve %76,3'ü ise sanayi ürünlerinden oluşmuştur. (WTO, 2006:45)

NAFTA ülkeleri ihracat ve ithalatının sektörel bazda dünya ihracatı içindeki payları da oldukça yüksektir. Örneğin NAFTA ülkeleri 2004 yılı itibarıyla dünya tarımsal ürünler ihracatının %16,7'ni, dünya madencilik ve petrol ürünleri ihracatının %10,3'nü ve dünya sanayi ürünleri ihracatının %15,4'nü gerçekleştirmişlerdir. İthalat açısından baktığımızda bu ülkelerin 2004 yılı dünya tarım ürünleri ithalatının %14,7'ni, dünya madencilik ve petrol ürünleri ithalatının %21,4'nü ve dünya sanayi ürünleri ithalatının %22,6'sını gerçekleştirdikleri görülmektedir.

NAFTA ülkeleri mal ticaretinin bölge içine ve bölge dışı diğer ülke ve entegrasyonlara yönelimine bakıldığında, 2004 yılı itibarıyla NAFTA ülkelerinin 1,324 trilyon dolarlık mal ihracatının yaklaşık %56'sı bölge içine %44'ü bölge dışına yapılmıştır. Bölge dışı entegrasyonlara ihracatta en büyük payı (%18,8) Çin dâhil Asya ülkeleri (249 milyar dolar) almıştır. Bu grubu AB ülkeleri (%16,6) izlemiştir. Buna karşılık, aynı yıl itibarıyla yaklaşık 2 trilyon dolarlık mal ithalatının %35,4'ü bölge içinden %64,6'sı ise bölge dışından yapılmıştır. Diğer bölgesel entegrasyonların mal ithalatında ilk sırayı yine Asya ülkeleri (%33) almış, AB (%18,9) ikinci sırayı almıştır.

Bu noktada, NAFTA'nın bölge içi ve bölge dışına yönelen dış ticaret verileri değerlendirildiğinde ekonomik entegrasyonların sık olarak tartışılan ticaret saptırma ve yaratma etkilerinin nasıl bir gelişim gösterdiğini NAFTA açısından görebiliriz.

Tablo 9: NAFTA Bölge İçi (Intra) ve Bölge Dışı (Extra) Ticaretinin Gelişimi

Yıl	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
İhracat	739	856	923	1014	1014	1071	1225	1148	1106	1163	1324
Intra	354	394	433	495	520	580	682	637	626	652	740
Intra%	47,9	46,0	46,9	48,8	51,3	54,2	55,7	55,5	56,6	56,1	55,9
Extra	385	462	489	519	494	491	543	510	480	511	584
Extra%	52,1	54,0	53,0	51,2	48,7	45,8	44,3	44,4	43,4	43,9	44,1
İthalat	917	1008	1082	1208	1271	1421	1679	1570	1591	1715	1997
Intra	342	380	422	482	512	574	664	620	609	632	706
Intra%	37,3	37,7	39,0	39,9	40,3	40,4	39,5	39,5	38,3	36,9	35,4
Extra	575	628	660	726	759	847	1014	950	982	1083	1291
Extra%	62,7	62,3	61,0	60,1	59,7	59,6	60,4	60,5	61,7	63,1	64,6

Kaynak: WTO, (2006), International Trade Statistics 2005. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim:8.11.2006).

Bu amaçla hazırlanan ve NAFTA ülkelerinin 1994-2004 dönemi mal ticaretinin bölge içi ve dışına yönelimini gösteren Tablo 9'a bakıldığında, öncelikle belirtmelidir ki, dönem başı itibarıyla ihracatın bölge içi

ve dışına birbirine yakın oranda (%48 ve %52) dağıldığı, ancak ithalatın bölge içi (%37,3) ve dışı dağılımının (%62,7) dengesiz olduğu, ithalatın bölge dışı ülkelerden daha çok yapıldığı görülmektedir.

İhracatın dönem boyunca gelişimine bakıldığında, (tabloda ithalat ve ihracat serisi dışında koyu şekilde belirtilen oranlar bu konuda fikir verebilir) bölge içine ihracatın değer olarak toplam ihracatta olduğu gibi 2 katı artması sonucu, NAFTA ülkeleri arası ihracatın bölge içine yöneliminin arttığı görülmektedir. Nitekim 1995'de bölge içi ihracatın toplam ihracattaki payı %46 iken 2002'de %56,6 düzeyine ulaşmıştır ki, bu artış bölge içi ihracatın arttığını (bölge içi ticaret yaratma etkisi anlamında olumlu bir etki) göstermektedir.

Öte yandan ithalatın bölge içine kayması, üye olmayan ülkelerin bölgeye mal satımını kısıtlıyorsa ticaret saptırma etkisi oluşturduğu tezine kaynaklık etmekte ve serbest ticaret bölgelerinin olumsuz etkileri olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, NAFTA'nın ele alınan dönemde bölge dışından yapılan ithalatın bölge içine kaymaması nedeniyle ticaret saptırma etkisinin olmadığı söylenebilir. Bu savı, bölge içinden yapılan ithalat payının dönem başındaki %37,3 düzeyinden dönem sonunda %35,4'e düşmesi kanıtlamaktadır. Hatta bölge içi ithalatın payının dönem sonuna doğru görece azalması, bölge dışından daha fazla (%64,6) ithalat yapıldığı anlamına gelir ki, bu durum NAFTA'nın ithalat anlamında dış ticaret saptırıcı değil tersine dış ticaret yaratan bir bölge olduğu algılamasına bile yol açabilir. Bununla birlikte, gerçekten bu tür etkilerin hem uzun dönemde çıkacağı hem de ürün bazında örnekler olabileceği düşüncülerle bir değerlendirme yapılması daha sağlıklı olabilir.

NAFTA bölgesinde, bu oluşum öncesi ve sonrasında ortaya çıkan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYS) gelişimi de Tablo 10'da görülmektedir.

Tablo 10: NAFTA Öncesi ve Sonrası Doğrudan Yabancı Sermaye Akımları (Milyon Dolar)

	Dünya		NAFTA ülkeleri		Diğer Ülkeler		NAFTA % Pay	
	1989-1994	1995-2000	1989-1994	1995-2000	1989-1994	1995-2000	1989-1994	1995-2000
Kanada	42422	134950	21126	69108	21297	65842	49,8	51,2
Meksika	49659	64379	26442	42428	23217	21951	53,2	65,9
ABD	313983	1013766	15565	90772	298418	922994	5,0	9,0
Toplam	406064	1213095	63133	202308	342932	1010787	15,5	16,7

Kaynak HUFBAUER / VEGA-CANOVAS, 2003: 35.

Tabloda görüldüğü gibi NAFTA öncesi 406 milyar dolarlık DHS yatırımı çeken bu ülkeler 1995-2000 döneminde kümülatif olarak yaklaşık 1,2 trilyon dolarlık DHS yatırımı ülkelerine getirmişlerdir. İlk dönemdeki yatırımların %15'i bölge içi ülkeler kaynaklı iken ikinci dönemdeki DHS yatırımlarının %17'si bölge içinden gerçekleştirilmiştir. Bu durum bir artışı gösterse de bölge içi payın azlığı dikkat çekmektedir. Kanada ilk

döneme göre DYS açısından 42 milyar dolarla Meksika'nın gerisinde kalmasına rağmen NAFTA sonrası 3 katı aşan bir artış elde etmiş, kümülatif 134 milyara ulaşan DYS yatırımları içinde NAFTA ülkelerinin payı da % 51'i aşmıştır. Meksika açısından gelişime bakıldığında NAFTA sonrası DYS artışı %30 düzeyinde kalmış, 49,6 milyar dolardan 64,3 milyar dolara çıkmıştır. Bununla birlikte, Meksika'nın NAFTA içinden çektiği yatırımlar daha fazla olunca yatırımlar içinde NAFTA ülkelerinin payı %53'den yaklaşık %66'ya ulaşmıştır ki, bu da Meksika'daki her 3 dolarlık DYS yatırımının 2 dolarının NAFTA ülkelerince yapıldığını gösteren olumlu bir gelişmedir. ABD açısından DYS yatırımları artışı Kanada ile benzerdir. Farklı olarak, ABD'ye yönelen toplam DYS yatırımları NAFTA sonrası üç kat artarken, NAFTA kaynaklı DYS yatırımı artışları NAFTA sonrası 5 kattan daha fazla arttığı için (15 milyar dolardan 90 milyara) NAFTA ülkelerinin payı görece artarak %9 seviyesine ulaşmıştır.

8. Sonuç ve Türkiye-AB Gümrük Birliği Bağlamında Kısa Bir Değerlendirme

NAFTA türü girişimler, GOÜ'nün beklentilerine uygun sonuçlar vermekte midir? Şüphesiz, bu sorunun yanıtı çok yönlü bir araştırmayı gerektirir. Ancak, Türkiye'nin AB, Meksika'nın ise NAFTA ile ilişkileri arasında yapılacak dar kapsamlı bir mukayese, bu sorunun yanıtlanmasında bazı önemli ipuçları verebilir.

NAFTA örneğinde olduğu gibi, GOÜ'nün GÜ tarafından oluşturulan birliklere katılmak istemelerindeki amaçlar şunlardır: (KÜÇÜKAHMETOĞLU, 2000; 16).

- GOÜ'ler, GÜ'lerin kurduğu bir birliğe dahil olarak geniş kapsamlı piyasalara giriş güvencesi sağlar ve GÜ'nün gelecekte korumacı politikalara yönelmesi durumunda bu tür uygulamalardan olumsuz yönde etkilenmez.
- GOÜ, söz konusu ekonomik birliğe dahil olarak GÜ'nün alacağı idari korumacılık önlemlerinin neden olacağı olumsuz etkilerden korunur. Örneğin, birlik üyesi gelişmekte olan ülke, birliğin üçüncü ülkelere karşı uygulayabileceği antidamping ve koruma önlemlerinden korunabilir.
- Ekonomik birleşme, ekonomik reformlara kredibilite sağlanmasında etkili bir araç olabilir.

Meksika'nın Türkiye'den farkı, NAFTA gibi serbest bir ticaret bölgesini öngören bir yapıdaki bütünleşmeye, bir geçiş süreci sonrası girerek, geniş bir pazarın imkanlarından daha çok yararlanmayı ve sosyo-ekonomik gelişme seviyesini yükseltmeyi hedeflemiş olmasıdır. Meksika'nın üçüncü ülkelerle ticari ilişkilerinde kendi tarife düzenlemeleri de geçerliliğini korumuştur. Buna karşılık, Türkiye, AB'nin uluslararası yetkilerle donatılmış karar organlarının almış olduğu ticarete yönelik kararları ve ortak gümrük tarifelerini uygulamak

zorundadır.

Ucuz emek, coğrafi yakınlık, serbest ticaret v.b. faktörlerin etkisiyle NAFTA üyeliği sonrasında Meksika'ya gelen yabancı sermaye miktarı artarken, Gümrük Birliği sonrası Türkiye'ye gelen yabancı sermaye miktarı, son üç yıl dışında yılda ortalama 1 milyar \$ civarında kalmıştır. Meksika, NAFTA bünyesinde ekonomisinin gelişmesine yönelik adımlar atarken; 1996-2002 döneminde Türkiye'nin makro ekonomik göstergeleri ve sınai yapısıyla, AB'den yeterli mali destek almadan ve tam üye olmadan gümrük birliğine girmesi, Meksika'nın konumundan daha farklı ve Türkiye aleyhine bir ekonomik tablonun oluşmasına yol açmış ve bu durum AB ile tam üyelik müzakere süreci öncesinde sıkça eleştirilmiştir.

NAFTA bağlamında ise, bu bölgesel entegrasyon, bütünleşme teorilerinin en zayıf biçimlerinden birisini temsil etmesine rağmen, en azından on yıllık performansı açısından oldukça başarılı görünmektedir. Böyle bir entegrasyon projesinin, AB'nin izlediği yola paralel olarak gümrük birliği, ortak pazar ve ekonomik birlik gibi daha ileri aşamaları katedip edemeyeceği şimdiden belirgin olmasa bile, 1980'lerin sonlarına doğru ortaya çıkan "yeni bölgeselleşme" dalgası ile ilgili ümitleri artırmış olduğu belirtilebilir.

NAFTA'nın, özellikle bölge-içi ticaret akımlarını geliştirici etkisi hemen hemen kesin gibidir. Coğrafi yakınlık, endüstri-içi ticaretin etkisi, ölçek ekonomileri ve bazı sektörler açısından tamamlayıcılık gibi unsurlar taşınması bu yöndeki etkileri güçlendirmektedir.

NAFTA özelinde elde edilen ekonomik başarılar (statik ve dinamik etkiler eksenli) ABD'nin uzun zamandır politik alt yapısını kurmaya çalıştığı Amerikalılar Serbest Ticaret Bölgesi'nin (FTAA) hayata geçirilmesi ile ilgili elindeki kozları güçlendirebilir. Mevcut ABD başkanının yakın bir geçmişte bu yönde bir gelişme için Amerika kıtası liderleriyle yaptığı zirveden somut bir sonuç çıkmamış olmasının temel nedenleri ise, 11 Eylül olayları sonrasında "şahin" kanadın ABD dış politikasında etkinliğinin artmasına yönelik oluşan siyasal tepkiler ve Kuzey Amerika'da ortaya çıkan yeni politik liderlerin neo-liberalizme yönelik olumsuz tutumları olarak değerlendirilebilir.

Kaynaklar

- ADDIS C./VERGHİS M., (1994), "Economic Integration in the Western Hemisphere", Kellogg Institute, Working Paper Series, WP:207, 1-37
- ARI, M.Türker. (2005), "Onuncu Yılında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)", (bkz: http://www.mfa.gov.tr/NR/rdonlyres/03691660-B948-434E-958D-C69C309CCE44/07OnuncuYilinda_Kuzey_Amerika_STANAF_TAMT%FCrkerAri.pdf (Erişim,6.11.2006)

- BALDWIN, Richard. E. / VENABLES A. J. (1995), "Regional Economic Integration", GROSSMAN Gene. M./ ROGOFF, K. (eds.) Handbook of International Economics, Vol: 3, Elsevier Science, Amsterdam, (1598-1644)
- CARRANZA, M. E. (2002), "Neighbors or Partners? NAFTA and The Politics of Regional Economic Integration in North America", Latin American Politics and Society, Vol: 44/2 : 141-157.
- CHASE, Kerry E. (2003), "Economic Interests and Regional Trading Arrangements: The Case of NAFTA", International Organization, Vol: 57/1.
- DARTAN, M. / AKMAN, M. S. (2000), "Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Bölgesel Entegrasyon Süreci", SERİN Vildan (der.), İktisat Politikası, Alfa Yayınları, İstanbul (665-683).
- ERDAL, A. (2006). "AB'nin Bölgesel Politikası ve Mali Araçları: Uyum Sürecinde Türkiye İçin Bir Değerlendirme", DIKKAYA, M. (editör), AB Yolunda Türkiye: Müzakere Sürecinin Ekonomi Politikası, Alfa Aktüel Yay., Bursa (225-257).
- ERTÜRK, Emin. (2002), Uluslararası İktisadi Birleşmeler, Geliştirilmiş 3 Baskı, Vipaş AŞ, Bursa.
- FEINBERG, R.E. (2003), "Regionalism and Domestic Politics: U.S.-Latin American Trade Policy in the Bush Era", Latin America Politics and Society, 127-151.
- GARNAUT, R.(2002), "An Australia-United States Free Trade Agreement" Australian Journal of International Affairs, Vol:56 / 1, 123-141.
- GOULD David M. (1998), "Has NAFTA Changed North American Trade" , Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review 23, First Quarter, 12-23.
- HESTER, A./ BEAULIEU, E. (2000), "Trade Agreements in the Americas: Regionalism Converging to Globalization", The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Vol: 1/2: 108-136.
- HINOJOSA-OJEDA, R. A. / YUNEZ-NAUDE, A., (1999) "Economic Integration and Structural Adjustments in North America, Central America and the Caribbean; A Computable General Equilibrium Approach", North American Journal of Economics and Finance Vol: 10/1, 1-4.
- HINOJOSA-OJEDA, R. A. / ROBINSON, S. / DE PAOLIS, F. (1999), "Regional Integration Among The Unequal: a CGE Model of NAFTA and The Central American Republics" North American Journal of Economics and Finance Vol: 10, 235-292
- HUFBAUER Garry. C. / VEGA-CANOVAS, Gustavo. (2003), "Whither NAFTA: A Common Frontier?", ANDREAS, P./BIERSTEKER T. J., (eds.), The Rebordering of North America? Integration and Exclusion In a New Security Context, Routledge, Institute for International Economics, Washington D.C.
- HUFBAUER G. C. / SCHOTT, Jeffry. J.(1992), "North American Free Trade: Issues and Recommendations", Institute for International Economics, Washington D.C.
- IMF (2006 a), Regional Economic Outlook: Western Hemisphere, World Economic and Financial Surveys.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2006eng/02wreo.pdf> (8.11.2006)
- IMF (2006 b), World Economic Outlook: Financial Systems and Economic Cycles, September 2006.
- KOSE, M. A. / MEREDITH, G. M. / TOWE, C. M. (2004), 'How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence' IMF Working Paper, WP/04/59, 1-49.
- KRUGER, Anne O. (1999), "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA", NBER Working Paper Series, Working Paper 7429
- KÜÇÜKAHMETOĞLU, O. (2000) Gümrük Birliği, Marmara Üniversitesi, İİBF Yayınları, İstanbul.
- NEWLYN, W. (1965) "Gains and Losses in the East African Common Market", Yorkshire Bulletin, vol. 17 (130-138).
- ÖZER, Y. (2005), "Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Bölgeselleşme", KÜÇÜKAHMETOĞLU, O./ ÇEŞTEPE, H./TÜYLÜOĞLU Ş. (Editörler) Ekonomik Entegrasyon: Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ekin Kitabevi, Bursa (23-41)
- ÖZDEMİR, K./ÖKSÜZLER, O. (2005), "Amerika Kıtasındaki Ekonomik Entegrasyonlar: Analiz ve Değerlendirme", KÜÇÜKAHMETOĞLU, O./ÇEŞTEPE, H./TÜYLÜOĞLU Ş. (Editörler) Ekonomik Entegrasyon: Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ekin Kitabevi, Bursa (365-382)
- RUTHERFORD, Thomas F. (2000), "Welfare Effects of Regional Trade Integration of Central American and Caribbean Nations with NAFTA and MERCOSUR", World Economy, Vol: 23/6, 799-826.
- World Trade Organization, (2006 a), International Trade Statistics 2005,
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (Erişim: 8.11.2006).
- World Trade Organization, (2006 b), World Trade Report 2006.
http://www.wto.org/wtr06-1a_e. (Erişim: 10.11.2006).
- World Trade Organization, (2006),
http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, (16 Ekim 2006)
- WROBEL P. S., (1998), "A Free Trade Area of The Americas in 2005?", International Affairs, Vol: 74 / 3, 547-561.
- ZOELLICK, R. B. (2002), "Completing Latin America's Twin Revolutions" United States Trade Representative Address to the Council of the Americas May 7, 2002.