**GATS’ın Doğuşu[[1]](#footnote-1) (The Genesis of The GATS)**

***(General Agreement on Trade in Services / Hizmet Ticareti Genel Anlaşması)***

**Juan A. Marchetti[[2]](#footnote-2) ve Petros C. Mavroidis [[3]](#footnote-3)**

**Özet**

*Uruguay Turu hizmet müzakereleri, gelişmiş ülkelerdeki lobilerin, tek taraflı misilleme hareketlerinin ve gelişmekte olan dünyadaki ideolojik mücadelelerin arasında ortaya çıktı. Karmaşık bir yapıyla ve birçok farklı yerde zorlukla oluşturulmasıyla nitelendirilen nihai sonuç, GATS, ideal değilse de hizmet ticaretinin serbestleşmesine yönelik önemli bir ilk adımdır. Bu makale, özellikle çok taraflı ticaret sistemine (hükümetler, özel sektör ve akademisyenler) hizmet ticaretini taşıyan ana güçleri ve Uruguay Turundan önce ve Tur boyunca, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki etkileşimi dikkate alarak, 1970’lerin sonlarından itibaren başlayan GATS müzakere tarihi hakkında genel bilgi vermektedir. GATS’ın gelişiminde kilit rol oynayan 4 ticari ortağın (Brezilya, Avrupa Birliği, Hindistan ve Amerika Birleşik Devletleri) faaliyetleri, pozisyonları ve müzakerelerdeki tutumlarından bahsetmektedir. Son olarak anlaşmanın hükümlerine ve bazı kilit özelliklerine ‘babalık’ (ya da daha ziyade ‘annelik’) atfetmeyi en azından gösterge olarak deneyeceğiz.*

**1 Neden Önce Müzakerecileri İncelemeliyiz?**

GATS bağlamında, müzakere tarihini kaynak olarak kullanmak, bizim açımızdan, kendilerini GATS’ın temel mantığı hakkında bilgilendirmeyi isteyenler için muhakkak başvurulması gereken bir yoldur. Bizim ilgimiz sadece tarihsel bir boyutta değildir. Bu ilgi daha ziyade GATS’ı açıklayan ekonomik bir teorinin yokluğundan kaynaklanmaktadır. Aslında, temel mantığı iki rakip teori (ticaret hadleri ve taahhüt teorisi) temelinde açıklanan GATT’ın aksine, GATS’la ilgili olarak benzer bir gelişme yoktur. Daha ziyade GATS’ı ele alan bilim insanları genellikle GATT’la ilgili teorik gelişmeleri doğal bir süreç olarak görmüşler ve hizmetler bağlamında (kısmen başarısız bir şekilde) bu gelişmelere başvurmayı denemişlerdir. Fakat ticaret hadleri teorisinin, sınır ötesi ticareti ve yabancı şirketlerin kuruluşu yoluyla ticareti bir araya getiren GATS gibi bir anlaşmaya beklenmedik bir şekilde uyabileceğine inanmak için sebepler vardır. GATS’a direk olarak atıfta bulunmamasına rağmen Blanchard[[4]](#footnote-4), yabancı şirketlerin kuruluşu yoluyla ticaretin, büyük ülkelerin verimsiz bir şekilde yüksek vergiler koymasına sebebiyet veren teşvikleri azaltabileceğini ve GATT gibi ticaret anlaşmalara sahip olmanın esas nedeni olduğunu tartışarak uluslararası mülkiyet varlığında, ticaret hadleri teorisinin uygulanabilirliğine gölge düşürmektedir. Diğer bir yandan, GATS, iç politikaya yönelik güvenli bir kilit mekanizması olarak değerlendirilecek çok fazla boşluk içermektedir, bu nedenle taahhüt teorisinin, GATS’ın ortaya çıkışını açıklamasını ikna edici bir şekilde tartışmak zordur.

Bu makalenin geri kalan bölümü şu şekilde yapılandırılmıştır: 2. bölümde Uruguay Turu öncesi ticareti ve hizmetlere ilişkin ticaret politikasını ele alacağız. 3. bölümü Uruguay Turu müzakerelerine ayırırken 4. bölümde dört kilit oyuncu olan Brezilya, Avrupa Birliği (AB), Hindistan ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’nin müzakere pozisyonlarını daha detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Bu bölümde, Uruguay Turundaki hizmet müzakerelerinin hem rotası ve zamanlamasında hem de GATS’ın her bir belirgin özelliğini şekillendirme konularına, bu dört katılımcının yardımcı olduğunu tartışacağız. 5. bölümle sonuçlandıracağız.

**2. Müzakereden Önce (1986 öncesi)**

**Hizmet Ticareti Düzenlemesi**

GATS’ın doğuşundan önce, hizmet ticareti, iki taraflı bir şekilde ve bölgesel şemalar yoluyla düzenlendi.[[5]](#footnote-5) Yine de bu şemalardan her birinin odaklandığı alan oldukça dardı. ABD, havacılık, taşımacılık ve iletişim gibi belirli hizmetler ile ilgili olarak ülkeler çapında ilişkileri düzenleyen birtakım Dostluk, Ticaret ve Seyrüsefer (FCN) antlaşmalarını akdetmişti.[[6]](#footnote-6) Bunun yanı sıra ABD, İsrail ve Kanada’yla serbest ticaret anlaşmalarını imzalamıştı.[[7]](#footnote-7) İlk antlaşmalar (FCN) hizmet ticaretine ilişkin neredeyse hiçbir kural içermiyorken, 1987’de akdedilen sonraki anlaşmalar, işadamlarının geçici hareketi gibi hizmetlere ilişkin yatırım ve ticarete yönelik dikkate değer kurallara sahipti.

AB, hizmet ticaretinin bölgesel serbestleştirilmesi konusunda önemli deneyimleriyle birlikte uluslarüstü tek kuruluştu. Üstelik hizmet ticaretini engelleyen düzenlemelerin parçalara ayrılması, 1992’de iç pazarın elde edilmesi için oldukça öneme sahip olan 1985 İç Pazara İlişkin Beyaz Kitapta tanımlandı.

Ayrıca bazı sektörlere özgü işbirlikleri vardı: Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (ITU) radyo spektrumuna yer ayırdı, uydu yörüngelerini kararlaştırdı ve dünya çapında standartlar koydu; Basel Bankacılık Denetim Komitesi (Uluslararası Ödeme Bankası himayesinde) uluslararası bankacılık düzenleme ve denetleme hakkında tartıştı ve standartlar koydu (örneğin Basel Sözleşmesi); Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO) sivil havacılık hakkındaki anlaşmaları yönetti; ve Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) uluslararası taşımacılığın güvenliği ve emniyetini geliştirme önlemlerinden sorumluydu. OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) dâhilinde, Görünmeyen İşlemlerin Liberalizasyon Kodu ve Sermaye Hareketlerinin Liberalizasyon Kodu, nakit akışına ilişkin bazı kısıtlamaları kaldırdığı gibi sermaye akışına, kuruluş hakkına ve mevcut görünmeyen işlemlere (çoğunlukla hizmetlerin) ve aktarımlarına ilişkin kısıtlamaları azaltmaya yönelik katkıda bulunmuştur.

Çok taraflı, özgün bir şemanın yokluğu, hizmetler ticareti akışının hızlı bir şekilde artması için bir engel değildi ve bu da birtakım nedenlerle açıklanabilir:

1. Teknoloji (örneğin BİT devrimi), uzak bir coğrafi konumdaki çok çeşitli hizmetleri gerçekleştirmeyi mümkün kıldı, böylece ticaret fırsatlarına zemin hazırladı ve bugün tanık olduğumuz dış kaynak kullanımı ve üretimin bazı aşamalarının ülke dışında gerçekleştirme yönelimlerine vesile oldu.
2. Mal ve hizmetler arasındaki artan bağlantı – çoğu hizmet mallar için girdi olduğu için, mal ticaretinin serbestleştirilmesi, kendiliğinden hizmet ticaretinin de serbestleştirilmesi anlamına geldi.[[8]](#footnote-8)
3. Birçok OECD ülkesinde, istihdamın imalattan hizmete doğru kayması[[9]](#footnote-9) ve
4. Hizmetlerde daha çok uzmanlaşmaya ve verimlilikte bir sonraki kazanca doğru yönelim.

1980’lerde zaten Dünya Bankası dâhil olmak üzere gözlemcilerin, hizmet ticaretinin artan önemi üzerinde anlaşmış gibi görünmelerine rağmen, bu önemin boyutu konusunda farklı niceliksel tahminleri vardı.[[10]](#footnote-10) Tahminlerdeki uyuşmazlığın nedeninin, oldukça az sayıdaki hükümetin bu sürede güvenilir ve kapsamlı veri toplama sistemi geliştirmesi durumuyla birlikte, ölçüm hizmetlerinin özünde olan zorluklarla ilgisi vardır.

Eğer hizmet ticareti, GATS gibi kapsamlı bir çerçevenin yokluğunda gelişiyordu ise, bir anlaşma müzakere etmeye ne gerek vardı? Brock[[11]](#footnote-11), Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Temsilcisi (USTR), yeni korumacılık yönelimi hakkında konuştu. Kendi deyimiyle, ‘eğer hizmet ticaretindeki artan engellerin gidişatı kontrolsüz devam ederse, ticaret fırsatları önemli derecede azalır ve uluslararası ticaret sistemi ciddi şekilde zarar görebilirdi’.[[12]](#footnote-12)

Buradaki düzen, muhtemelen GATS müzakerelerinin arkasındaki uzun dönemli teşviklerin anlaşılması üzerinde kısmen bir etkiye sahipti: teknoloji, bazı hizmet sektörlerindeki (özellikle finansal ve telekomünikasyon) eskiden beri süregelen engelleri giderek geçersiz bir hale getirerek, dış pazarı bir yere kadar açmıştı. Başka bir deyişle, teknoloji, ekonomik aktörler için var olan giriş engelini atlatmalarını mümkün hale getirmişti. Bazı ülkeler (özellikle gelişmekte olan ülkeler), kendi ekonomilerinin stratejik sektörleri olmak için dikkate aldıkları faktörlere erişen yabancı firmalar tarafından kilit hizmet sektörleri üzerinde kendi kontrollerinin baltalanmayacağını garantiye almak için yeni engeller koyarak (ya da gözdağı vererek) tepki gösterdi. Brock’un[[13]](#footnote-13) çalışanlarını motive etmek istediği (ya da çalışanlarının onu motive etmek istediği) 1980’lerin başlarında, OECD ülkelerindeki yenilenen serbestleşme güdüsüne ters düşen yeni engellerin bu tehdidine (ya da gerçek yüküne) karşıydı.

**B ABD: Elinden Geleni Ardına Koyma**

İlk kez ABD finansal hizmet sektörlerinin, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi hakkındaki bir bölümü içerecek bir ticaret turu lehine sistemli olarak tartıştığı düşüncesi yorumcular arasında yaygındır[[14]](#footnote-14) fakat bu düşünceye kulak asılmadı: ABD o sıralarda (1970lerin sonları, 1980lerin başları) siyasi olarak sürdürülemez olan önemli bir ticaret açığı sorunu yaşıyordu. Bu açıklar, hizmet ticaretindeki fazlalıkla kısmen dengelenen mal ticaretindeki önemli açıklardan kaynaklandı.[[15]](#footnote-15)

Hizmet ticareti serbestleştirmeye yönelik bir anlaşma ABD hükümetinin değerli siyasi sermayesini satın alabilirdi; doğrusunu söylemek gerekirse bu bir taşla iki kuş vurmak gibi olacaktı. Freeman, o zamanki USTR Robert Strauss tarafından Tokyo Turunda tamamlanan bu işin daha sonra gerçekleşecek faaliyetlerin temelini attığına inanmaktadır: üç Tokyo Turu anlaşmasındaki hizmetlerle ilgili hükümlerin kapsanması, ABD’nin daha ilk günden beri şu tek konu üzerinde açık olduğunun kanıtıdır: GATT hizmetlere ilişkin bir anlaşmaya ev sahipliği yapan bir forum olmalıdır.[[16]](#footnote-16)

Ulusal lobilerin başında, ABD ekonomisi için hizmet ticaretinin serbestleştirilmesinin önemi hakkında ABD hükümetini duyarlı hale getirme hususunda önemli bir rol oynayan, 1982’de kurulan Hizmet Endüstrileri Koalisyonu (CSI/ Coalition of Service Industries) vardı.[[17]](#footnote-17) CSI aslında bankacılık, sigortacılık ve yabancı ülkelerdeki (bankacılık ve sigortacılık şirketlerinin) kuruluş hakkı üzerine odaklandı – bu nedenle, en azından başlangıçta, doğrudan hizmet ticaretinden ziyade doğrudan dış yatırımı serbestleştirecek bir anlaşmanın müzakeresi üzerinde kafa yoruyordu.[[18]](#footnote-18) CSI veri topladı, konferanslar düzenledi, kapsamlı konferanslarda bulundu ve bu hususta ABD hükümetiyle yoğun bir şekilde lobi faaliyeti yürüttü. Hizmet sektörünün önde gelen üyeleri, ABD Senatosu Mali Heyeti’ne (SCF/US Senate Finance Committee) küresel bir anlaşmanın önemine dair gerekçeler sundu.[[19]](#footnote-19) Citibank’tan John Reed, Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Temsilcisi (USTR) tarafından düzenlenen danışma gruplarından biri olan Hizmetler Politikası Danışma Komitesinin (the Services Policy Advisory Committee/SPAC) başkanlığını yaparken, James Robinson, American Express başkanı, Ticaret Müzakereleri Danışma Komitesine başkanlık yapıyordu. Mali hizmetler sektörü temsilcileri, o günlerde, ticaret konusunu konuşmaya her yerde ve her zaman hazırlardı.[[20]](#footnote-20) Uluslararası Sigortacılık Konseyi o zamanki başkanı Cloney, American International Group (AIG) eski halkla ilişkiler müdürleri Cohen ve Morante[[21]](#footnote-21) gibi bu hususta gerekçeler sundu.

American Express’in, hizmet ticaretine ilişkin çok taraflı müzakerelerin başarılı bir şekilde başlatılmasındaki rolü çok önemliydi. Yoffie’ye göre[[22]](#footnote-22) bu şirket, adını ünlü lise futbol koçundan alan Vince Lombardi stratejisini benimsedi ve American Express Uluslararası Kurumsal İlişkiler Eski Başkanı Joan Spero aşağıdaki ifadeleri kullandı:

En iyi savunma, iyi bir saldırıdır. Bu şirket, olayların pasif bir gözlemcisi olmak istemedi. Temel ilkelerin aksine, American Express faaliyetlerine yol göstermek, ‘eğer çevreden hoşlanmıyorsan, onu değiştirmeyi denemelisin’ düşüncesi gibiydi.[[23]](#footnote-23)

Bu strateji, aşağıdaki maddelerden oluşmaktaydı:

1. açıklama: James Robinson, Harry Freeman ve Joan Spero yüzlerce konuşma yaptı ve Economist, Fortune, Business Week, The Washington Post, The New York Times vb. gibi yüksek tirajlı, saygın dergilere röportaj yaptılar;[[24]](#footnote-24)
2. ulusal lobileri geliştirmek: yukarıda sözü edilen CSI, 1982 yılında, ve Bechtel, Peat Marwick, Citibank ve bankacılık sektöründe faaliyette bulunan diğer firmalarla birlikte American Express’in girişimleriyle kuruldu;
3. CSI ve dünya genelindeki diğer hizmet lobileri arasında köprüleri kurmak; ve
4. doğrudan bağlantılar yoluyla ABD hükümetini etki altına almak: 1982 yılında yukarıda sözü edilen SPAC gibi kuruluşlara katılımların yanı sıra James Robinson, (daha sonra ele alacağımız Bakanlar Konferansı’na doğru bir sürecin başlamasını sağlayan) GATT toplantılarına yönelik ABD temsilciliğindeki altı özel sektör üyeden biriydi.[[25]](#footnote-25)

American Express bu görüşmeye ilişkin neden bu kadar enerji ve kaynak harcadı? O dönemlerde, bu şirket, seyahat çekleri, tam ödemeli kredi kartları, sigortacılık ve yatırım hizmetlerinde uzmanlaşıyordu. Bu iş, büyük miktarlarda verilerin, ulusal sınırlar içerisinde bir uçtan bir uca ileri teknoloji bilgisayar ve telekomünikasyon ağları yoluyla hızlı aktarımına bağlıdır. Aslında uluslararası bankacılık ve finansal hizmetler için önemli olan sınır ötesi veri akışlarına ve tabi veri işlemeye, koruma önlemleri tarafından gözdağı verildi. Bunun, American Express için son derece öneme sahip olduğu ortadaydı. Ülkeden ülkeye değişiklik gösteren koruma gerekçeleri: gizlilik nedenleri, stratejik sektörlerin korunması, bebek endüstri ve istihdam vardı.[[26]](#footnote-26) Hizmet ticaretini düzenleyen yeni bir anlaşma, dünya genelinde bir ticaret başlatan koruma gerekçesini kontrol etmeyi amaçlamalıydı.[[27]](#footnote-27)

Hizmet sektöründeki gizli gücünün oldukça farkında olan ve çeşitli hizmet piyasalarının serbestleşmesinden kaynaklanan kazançları bizzat deneyimlemiş olan ABD, bu deneyimi dünya çapında gerçekleştirmenin önünde bir neden göremedi.[[28]](#footnote-28) Bu görüş temelinde ABD, yeni bir, çok taraflı GATT turu için kendi ulusal gündemine hâkim hizmetler üzerine bir müzakere yaptı. 1985 yılında, yaklaşan yeni turun başlama dönemlerinde, o zamanki USTR Clayton Yeutter, gündemdeki hizmet ticaretine ilişkin bir müzakerenin kapsamı üzerine Uruguay Turu’na ABD’nin katılımını şart koydu.[[29]](#footnote-29)

Konu, müzakere pozisyonunu şekillendirmeye geldiğinde, AB[[30]](#footnote-30), konuya farklı bir şekilde baktı. Başlangıçta, AB Antlaşması’nın, hizmet ticaretinin ulusal düzeyde serbestleştirilmesine ilişkin detaylı hükümler içermesine rağmen, 1980’lerin başlarında bütünleşmiş bir hizmet piyasası olmaktan çok uzaktaydı.[[31]](#footnote-31) Fakat bürokratik bir açıdan, AB tüm hizmetler üzerinde aynı fikirde olma yetkisine sahip değildi. Doğrusunu söylemek gerekirse birkaç yıl sonra, Uruguay Turu’nun sonunda (Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi, AİHM, tarafından) çıkarılan Görüş 1/94, sadece ne müşterilerin ne tedarikçilerin fiziksel hareketi olmaksızın tedarik edilen hizmetlerin, AB’nin özel yetkisi altına girdiğini açıklığa kavuşturdu.[[32]](#footnote-32)

Fakat AB’nin, sürecin başlarında neden koruyucu bir duruş benimsediğini açıklayan farklı ve muhtemelen daha ikna edici bir sebep vardır: Paemen ve Bentsch’e[[33]](#footnote-33) göre, AB, kendi tarım politikasının suçlanmasını istemedi; hizmetler bağlamında saldırgan olmak, AB’nin en azından başlangıçta ne pahasına olursa olsun savunmak istediği Ortak Tarım Politikasına (CAP) karşı saldırgan bir tutuma neden olabilirdi. Bu da AB’nin başlarda, genel itibariyle bir tur için neden talepkar olmadığını ve hizmet ticaretini neden önemsemediğini açıklayabilir. Tarım ticareti ve hizmet ticareti hakkındaki müzakereler arasındaki bağlantı, hizmetler açısından anlamlı müzakereleri desteklerken, Uruguay Turu’na katılan Avrupalı müzakerecileri, CAP’ı korumaya teşvik eden Bakanlar Kurulu’nun 19 Mart 1985’te aldığı Karar’da açıkça bellidir.[[34]](#footnote-34)

CAP’ı savunmak, bu nedenle ağır basan bir amaçtı. Fakat daha sonra göreceğimiz gibi, AB, Uruguay Turu esnasında giderek tutum değiştirdi ve hizmetlerin serbestleştirilmesi için talepkar ve anlaşmanın gerçek taslağının oluşturulmasında kilit katılımcı haline geldi. AB’deki bu değişikliği ne açıklayabilirdi? Bu konuda muhtemelen tek bir neden yoktur. AB, iç tarım pazarını koruma maksadıyla bir turu tümüyle durdurmasının siyasi maliyete sebep olacağını hissetmiş olmalıydı. Diğer bir yandan 1980’lerin ortalarında GATT’ı meydana getiren ulusal çalışmalar serisi, hizmet ekonomisinin AB bürokratları için olan önemini açığa çıkardı. [[35]](#footnote-35)

Amerikalı meslektaşlarının aksine, Avrupa hizmet endüstrilerinin örgütlenmesi daha uzun sürdü. Ulusal düzeyde bazı gruplar (başta Britanya ve İsveç’te) hariç, Avrupa hizmet lobileri 1986’ya kadar kurulmadı.[[36]](#footnote-36) Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ve AB’deki hizmet ihracatçılarını temsil eden Avrupa Topluluğu Hizmet Grubu (ECSG), 1986 yılında Avrupa Komisyonu’nun davetiyle kuruldu. Ağırlıklı olarak, ulusal ticaret odalarından, işverenler federasyonlarından ve İngiltere Görünmeyen İhracat Konseyi’nin Hizmet Ticareti Serbestleştirme komitesi (LOTIS) gibi ulusal hizmetler koalisyonlarından oluşuyordu.[[37]](#footnote-37) Bankacılık ve Sigortacılık Kuruluşları ve Avrupa Muhasebeciler Federasyonu da bu önemli lobiler arasındaydı.

Uruguay Turu boyunca, AB ve Kuzey Amerika’nın menfaatleri arasındaki tutarlılığın izleri de görülmektedir: örneğin Arkell[[38]](#footnote-38), Brüksel’deki ABD Ticaret Odasından (AB’de kurulan ABD’ye bağlı şirketleri temsil ederler) ve ECSG davetlileri olan ABD ve Kanada CSI’lerinden söz etmektedir ve ayrıca ABD, İngiltere, Avustralya, İsveç ve Hong Kong CSI’lerinin Cenevre için ortak bir misyonu olduğunun belirtileri görülmektedir.[[39]](#footnote-39)

Avrupa bürokrasisinin bir anlaşma müzakeresinin tamamen arkasında olması, aslında hiç de şaşırtıcı değildir. Avrupa Komisyonu için ticaret, AB’nin kendisini, uluslararası bir düzlemde tekrar tasdik edebileceği tek alandı çünkü AB uluslararası ilişkilerin diğer hiçbir alanında tam yetkiye sahip değildi ve ticaret, ortak bir fikirde uzlaşılan bir alandı. Diyelim ki AB’nin hizmetler üzerinde yeterliliğe sahip olup olmadığı açık değildi. Fakat bu, AB Komisyonu’nun gündemi daha da ileriye itmesini durdurmazdı: gündeme hizmet ticaretini eklemek, bu kuruluşlararası oyunda, Konseye yönelik göreli konumunu ve yeterliliklerini arttırabilirdi. Şu da gayet açıktır ki AB Komisyonu gibi daha fazla gelişmiş bürokrasiler bile daha önce -1980’lere kadar- bu tür bir görüşmeye hazır duruma gelmemişlerdi.[[40]](#footnote-40)

Bhagwati[[41]](#footnote-41), Brüksel’deki bu tutum değişikliğine katkıda bulunan diğer üç etmenden bahsetmektedir:

1. hizmetlerin yanı sıra, AB, diğer alanlardaki, özellikle TRIP (ticarete ilişkin fikri mülkiyet hakları) gibi yeni alanlardaki kazançların bilincinde olmalıydı. AB TRIP lobileri yeni bir tura katılımı kesinlikle istiyordu;
2. ABD bölgeselciliğine son verme ihtiyacı da ayrıca rol oynadı. Başkan Reagan yeni bir turdan yanaydı fakat belirli koşullar altında. Takımına olan mesajı şu şekildeydi: ‘eğer bu müzakereler başlamazsa ya da önemsiz bir süreç yürütülürse, ticaret müzakerecilerimize diğer uluslarla bölgesel ve iki taraflı anlaşmalara başvurmaları talimatını veriyorum’.[[42]](#footnote-42)
3. ABD Kongresi korumacı bir tavır almaya başlıyordu: tekstil hakkında Jenkins Bill’in desteklenmemesine rağmen yakında benzer girişimlerin ortaya çıkabileceği korkusu vardı.[[43]](#footnote-43)

Yaklaşık olarak aynı dönemlerde Avrupa Tek Senedi altında, AB, kendi tek pazarının tamamlanmasını müzakere ediyordu. AB’nin tek Pazar hedefleriyle, yeni çok taraflı turun amaçları (hiçbir şekilde) aynı olmamasına rağmen, uluslararası düzlemde (örneğin Komisyonda) bu görevi müzakere etmekle görevlendirilmiş AB temsilcileri, hala her iki süreçte kullanılan yöntemlerin ışığında, çeşitli fikirlerden yararlandı. [[44]](#footnote-44)

**D Diğer OECD Üyeleri: Ölçülü bir Evet**

OECD üyeleri müzakereden yanaydı. Capling’in[[45]](#footnote-45) Uruguay Turu’na Avustralya’nın katılımı düşüncesi, ABD’nin tavrından ziyade AB’ninkine benzer bir tutuma dikkat çekti. Bunun nedenleri:

1. yayıncılıktaki yerli katkı ihtiyaçları vasıtasıyla Avusturalya kültürünü korumaya devam etme istekliliği;
2. nihai anlaşmanın kapsamı konusundaki belirsizlik (Avusturalya’nın ilgilendiği ihracat sektörlerini ABD’nin dışlayabileceği korkusu);
3. ABD’nin, dikkatleri tarım piyasasının açılmasıyla ilgili ‘gerçek meselelerden’ başka yöne çekme şüphesi ve
4. son olarak Avusturalya lobilerinin, bu tür müzakerelere talepkar olmamasıdır.

Bu tutum değişikliğinin nedeni, Capling’e göre, hükümetin, er geç epistemik topluluklar tarafından, hizmet sektörlerinin açılmasında (hem ulusal hem de uluslararası düzeyde) ciddi avantajlar olduğu fikriyle ikna edilmesiydi. Üstelik 1987’de kurulan Avusturalya Hizmet Endüstrileri Koalisyonu (ACSI), bir anlaşma için lobi oluşturdu.[[46]](#footnote-46) Yeni Zelanda, kendi ulusal piyasasının serbestleşmesini takiben hizmet ticaretinin açılmasını talep edenlerin yanında yer aldı, esas (ihracat) menfaati profesyonel hizmetlerde olmaktı.[[47]](#footnote-47) Kanada, bazı sektörlerdeki ihracat potansiyelinin farkındaydı, fakat görsel-işitsel gibi diğer sektörlerin açılması konusunda oldukça ilgisizdi.[[48]](#footnote-48) Japonya hizmetlerin net ithalatçısıydı, fakat ticaretin serbestleşmesine yönelik çok taraflı bir çerçeve için müzakere etmekle oldukça ilgilendi.[[49]](#footnote-49) Geleneksel olarak serbest-ticaret yanlısı ve aktif bir CSI tarafından desteklenen bir ülke olan İsveç, başlangıçtan itibaren hizmet müzakerelerinin tutkulu savunucularından biriydi ve süreç boyunca, bu müzakerelere ve özellikle finansal ve deniz taşımacılığı hizmetleri gibi ihracatla ilgili sektörlere katkıda bulundu.

**E Gelişmekte Olan Ülkeler**

Gelişmekte olan ülkeler, hizmetleri, Uruguay Turu gündeminin parçası olarak gönülsüzce kabul ettiler. Başlangıçta, bu konu hakkında herhangi bir müzakereye başlamayı katı bir şekilde reddettiler.[[50]](#footnote-50) Bu sert tutumun destekçileri G-5’i oluşturan ülkelerdi: Arjantin, Brezilya, Mısır, Hindistan ve Yugoslavya. Bu ülkelerin tümü müzakerelere karşıydı ve hatta OECD ülkelerinin tekstil pazarlarının açılışına karşılık olarak, kendi hizmet pazarlarının serbestleştirmesiyle ilgilenmeyebilirlerdi: bu ülkelere göre, çok elyaflılar anlaşması, tümüyle yasadışı bir hareketti ve anlaşmanın yürürlükten kaldırılma aşamasında da bedel ödemek için bir neden görmediler. Ek olarak, müzakerelere yönelik zoraki katkılarından dolayı, hizmetler ve (tarım ve tekstil mallarını kapsayan) geleneksel GATT gündemi hakkındaki müzakereleri eş zamanlı olarak takip etmeyi zor bulabilirlerdi.[[51]](#footnote-51) Üstelik gelişmekte olan ülkelerin pozisyonunun aksine, hizmet müzakerelerine arka çıkan bir gelişmekte olan ülke lobisi bulunmuyordu.

Gelişmekte olan ülkeler aynı zamanda müzakereleri yönetmek için yeni bir düşünce geliştirdi: ‘kolektif çabamızın tüm aşamalarına öncülük edecek temel bir prensip’ olmalıdır, bu prensip, ‘çözümler… tanım gereği… egemenlikle... uyumlu olmalıdır’ düşüncesiydi.[[52]](#footnote-52) Ekonomilerinin, yabancılar tarafından etkin olarak kontrol edilmesini istemiyorlardı.[[53]](#footnote-53) Yine de bazı gelişmekte olan ülkeler müzakerelere karşı oldukça olumlu bakıyorlardı: finansal şöhretin merkezleri Hong Kong ve Singapur, bu fikri hoş karşıladı.[[54]](#footnote-54)

**F Epistemik Topluluklar**

Anlaşma yanlısı olan bazı sesler vardı[[55]](#footnote-55) ve bunların arasında en önemlisi 1968 yılında Avusturalyalı bir ekonomist ve aynı zamanda hizmetlere yönelik yatırım ve ticaret çalışmasının öncülerinden biri olan Hugh Corbet tarafından kurulan Londra-temelli Ticaret Politikası Araştırma Merkezi (TPRC)’ydi.[[56]](#footnote-56) Diğer forumlar giderek gelişti. 1986’da Cenevre’de kurulan Dünya Hizmetler Forumu (SWF), akademisyenlerin, politika belirleyicilerin ve GATT Sekreteryası üyelerinin hizmet ticaretine ilişkin bir müzakere canlandırma girişiminde bulundukları bağımsız bir forumdu.[[57]](#footnote-57) Başkanı Orio Giarini, sadece Geza Feketekuty (USTR), Claude Barfield (Müşavir, USTR ve Amerikan Girişimleri Enstitüsü, AEI’nin bir üyesi) Albert Bréssand (daha sonra, ticaret konularıyla ilgilenen aktif bir forum olan Promethee’yi kurdu) kişileri değil aynı zamanda GATT sekreteryasından ve UNCTAD’dan uluslararası bürokratları da ikna etmeyi başardı. Drake ve Nicolaidis,[[58]](#footnote-58) epistemik toplulukların, belirli GATS hükümlerinin oluşturulmasını büyük oranda etkilemediğini fakat müzakerecilerin neyin tehlikede olduğunu anlamalarına yardım eden faydalı yorumlar yaptıkları sonucuna vardıklarında muhtemelen durumu doğru anlamışlardı.

**G Punta del Este’ye Giden Yol**

Ana aşamalar aşağıdaki gibidir:

1. 1982’de GATT Bakanlık Kararı, 1984 oturumundaki incelemelerine kapıları açan ve istekli olanlar tarafından yürütülecek olan hizmet ticaretinin önemi hakkındaki ulusal çalışmalar için çağrıda bulundu;
2. Hizmetlere ilişkin Çalışma Grubu kurmaya yönelik ABD teklifinin reddini takiben Jaramillo Group (GATT akit taraflarına açık olan katılımla birlikte Kolombiya Büyükelçisi Felipe Jaramillo tarafından yönetilen resmi olmayan bir grup) ortaya çıktı ve 1982 Bakanlık Kararı’na uyumlu olarak sunulan ulusal hizmet çalışmaları bu bağlamda incelendi;
3. 1984’te GATT AKİT TARAFLARI, bilgi değişim mekanizmasını (esas itibariyle, ulusal çalışmaların tekrar gözden geçirilmesi) bu sebeple Jaramillo Group’u kurumsallaştırdı.[[59]](#footnote-59)

Gelişmekte olan ülkelerin o kadar olumsuz bir tutumu vardı ki, sonuçlanan ulusal hizmet çalışmaları, resmi olmayan bir grup tarafından incelendi. 1985 Kasım ayıyla birlikte, bu çalışmaların 16’sı dağıtıldı ve incelendi.[[60]](#footnote-60)

1985’te ABD niyetlerini açıkça belirtti:

Hizmet müzakerelerinde bizim amacımız (1) hizmet ticaretini, uygulamaların şeffaflığı taahhüdü ve danışma yoluyla problemlerin çözümü vasıtasıyla olabildiğince açık hale getirmek ve (2) bireysel hizmet endüstrilerine özgü sorunlarla ilgilenen sektörel ya da işlevsel karakterlerin taahhütlerini müzakere etmek olan yöntem ve kuralların yasal bir çerçevesini oluşturmak olmalıdır.[[61]](#footnote-61)

1985 Eylül ayında ABD, resmi olarak, GATT AKİT TARAFLARIndan olağanüstü bir oturum talep etti ve bu da sonuç olarak 30 Eylül ve 2 Ekim arasında gerçekleşti.[[62]](#footnote-62) Kıdemli Yetkililer Grubu (SOG) daha sonra yeni bir turun yöntemlerini tartışmak için kuruldu. Bu grup, hizmet ticaretine ilişkin somut bir şeyler üretmeyi başaramadı fakat yeni bir tur hakkında yapılan tartışmaları canlı tuttu.[[63]](#footnote-63) Aynı dönem boyunca, ECSG, bir sonraki turdaki hizmet müzakeresindeki pozisyonunu AB Komisyonuna açıkladı.

Birtakım temsilcilikler tarafından teşvik edilen GATT Genel Müdürü (DG) Arthur Dunkel, yeni bir tur çağrısı yapma düşüncesini dile getirmek için ekstra düşünsel bir meşruiyet sunma amacıyla saygın kişilere yönelmeye karar verdi.[[64]](#footnote-64) Bu grup yedi şahsiyetten oluşmaktaydı: Bill Bradley (ABD Senatörü ve Mali Komite Senatosu (SFC)’nin üyesi), Pehr Gyllenhammar (Volvo Yönetim Kurulu Başkanı), Guy Ladreit de Lacharrière (Uluslararası Adalet Divanı, ICJ, Başkan Yardımcısı), Fritz Leutwiler (İsviçre Ulusal Bankası Başkanı ve Uluslararası Ödeme Bankası Başkanı), I.G. Patel (Londra Ekonomi Okulu), Mario Henrique Simonsen (Brezilya Maliye Eski Bakanı) ve Sumito Djojohadikusumo (Endonezya Sanayi ve Ticaret Eski Bakanı). Bu grup, grubun başkanından adını alan Leutwiler raporunu yayınladı. Hizmet ticaretine ilişkin bir anlaşma müzakeresinin liyakatına detaylı bir şekilde hitap etmedi fakat bu bağlamda tartışanlara ticaretin serbestleşmesi savunuculuğu yoluyla bir teşvik sağladı.[[65]](#footnote-65)

GATT AKİT TARAFLARInın 41. Oturumunda, amaçları, yöntemleri, ana konuyu ve yeni tura katılımı kararlaştırmak için bir Komite kuruldu.

**3 GATS Müzakereleri (1986-1994)**

**Turun Başlama Evresi: Punta del Este (1986)**

Müzakereciler, çok taraflı ticaret müzakerelerinin sekizinci turunu başlatma niyetiyle Montevideo’ya birkaç km ötede olan, Uruguay’ın başkenti Punta del Este’de toplandı. Simmonds, Bakanlık Deklarasyonu Taslağı 1986 Haziran ayında Bakanlara sunulduğu zaman Uruguay Turu müzakerelerine, hizmet ticaretine ilişkin bir maddenin eklenmesinin hala çözümlenmediğini bildirdi. İki koalisyon Punta del Este’de önemli bir rol oynadı: G-10 (gelişmekte olan ülkelerin ortaklığı) ve hem sanayi hem de gelişmekte olan ülkeleri kapsayan Café au Lait adlı grup. Önde gelen gelişmekte olan ülkeler (Brezilya, Hindistan ve Yugoslavya) G-10’in bir parçasıydı ve bu turda hizmetlerin kapsanmasına kesin olarak karşıydı. Café au Lait ilk kez gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin arasına bir çizgi çekti.

G-10’un pozisyonu, aslında, turun başlamasını tehlikeye sokuyordu. Fakat iki olay bu düğümü çözmeye yardım etti:

1. ABD baskısı
2. Café au Lait grubu hız kazanmak için bir uzlaşma oluşturdu ve nihai anlaşmaya bir temel sağladı.

1 G-10: Hayır

G-10, G-5’in varisi ve genişlemiş haliydi. Asıl G-5’ten (Arjantin, Brezilya, Mısır, Hindistan ve Yugoslavya) ve gelişmekte olan Küba, Nikaragua, Nijerya, Peru ve Tanzanya ülkelerinden oluşuyordu. Yukarıda bahsedilen G-5 tarafından çizilen çizgide devam eden G-10, hizmet ticaretine ilişkin her müzakereyi reddetti. 23 Haziran ve 16 Temmuz 1986’da G-10, Bakanlık Deklarasyonu’nun iki taslağını, 22 Temmuzda da bir zeyilname sundu. Tüm bu taslaklarda bu yeni çok taraflı gündeme, hizmet ticaretini dâhil etmeyi, bu tür bir kapsam için daha zaman gelmediğini düşünerek reddetti.

Srinivasan ve Tendulkar, bu yaklaşımı kısmen, Brezilya ve Hindistan’ın konu iç reformlara (özelleştirmeye vb.) geldiğinde diğer gelişmekte olan ülkelerden geri kaldıkları durumuna bağladı: her iki ülke 1991’de ekonomik reform süreci başlattı, bu süreç Uruguay Turu’na giden yolu yarılıyordu. Punta del Este döneminde bu iki ülke hala eski devletçi paradigmasının sınırlarında yaşıyordu.

2 ABD Baskısı

1986 Haziran ayında ABD, hizmet ticaretine ilişkin bir müzakereye yönelik açık şartları içeren bir Bakanlık Deklarasyonu için somut bir teklifi tartışmaya sundu. Aynı zamanda USTR Clayton Yeutter, eğer ticaret yapan ülkeler Uruguay Turu gündeminin gerekli konuları özellikle hizmet konusunu kapsaması üzerinde anlaşmazlarsa ABD’nin iki taraflı ve çok taraflı anlaşmalara yöneleceğini alenen duyurdu. Üstelik kimse, ABD hizmet ihracatına ilişkin mantıksız kısıtlamaları sürdüren ya da dayatan ülkelere karşı misilleme hareketi almak için, ABD idaresine izin veren 1974 ABD Ticaret Kanununun 301. bölümü altında, tek taraflı hareketin olası etkilerini ihmal etmemelidir. Gelişmekte olan ülkeler şu çelişkiyle karşı karşıya kalıyordu: ya hizmet ticaretine ilişkin çok taraflı bir çerçeve müzakeresi için ABD talebine ‘hayır’ demeye devam edecek ve ABD tarafından yaptırıma uğrama pahasına kendi hizmet piyasalarını düzenleme konusunu tek taraflı olarak tanımlamak için kendi özgürlüklerini koruyacaklar ya da GATT’taki hizmet müzakerelerine katılacak ve ABD’nin tek taraflı hareket etmesi olasılığını olabildiğince engellemeye çalışacaklardı. Bu şartlar altında, bazı gelişmekte olan ülkelerin ikinci seçeneği tercih etmeleri şaşırtıcı değildir. Punta del Este’deki müzakerelerin neredeyse her raporu, ABD’nin daha açık olarak USTR Clayton Yeutter’in hizmetleri, Uruguay Turu gündemine iten belirleyici faktörlerden biri olduğunu gösteriyor.

3 Café au Lait: Çözülen Düğüm

Narlikar’a göre, Café au Lait grubunun oluşum gerekçesi, GATT kapsamındaki hizmetlerin dâhil edilip edilmemesi sorusunu yanıtlama ihtiyacı tarafından temin edildi. Café au Lait grubu kendi varlığını 1982 Bakanlar Konferansına borçludur: başlangıçta bilgi alışverişi yapmak için merkezi bir mekanizma yoktu, bazı gelişmekte olan ülkeler sanayileşmiş uluslarla güçlerini birleştirmeye karar verdi ve gayri resmi olarak bu mandanın peşine düştüler. Felipe Jaramillo bu grubun toplantılarına başkanlık etti.

Café au Lait grubu ve G-10 arasında bir bölme duvarı yoktu: başlarda G-10, Büyükelçi Jaramillo tarafından düzenlenen toplantılara katıldı fakat zamanla toplantılara katılmayı bıraktı ve hizmetlerden hiç bahsetmeyen bir Bakanlık Deklarasyonu taslağı önerdi. Bu faaliyetlerin sonucu olarak, Jaramillo sürecinde kalan katılımcılar bir araya gelerek G-20 adını aldı. G-20, Bangladeş, Şili, Kolombiya, Fildişi Sahilleri, Hong Kong Çin, Endonezya, Jamaika, Kore, Malezya, Meksika, Pakistan, Filipinler, Romanya, Singapur, Sri Lanka, Tayland, Türkiye, Uruguay, Zambiya ve Zaire’den oluşuyordu. G-20, Avustralya, Avusturya, Kanada, Finlandiya, İzlanda, Yeni Zelanda, Norveç, İsveç ve İsviçre’den oluşan ve bir gelişmiş ülkeler grubu olan G-9 ile ilişki kurdu. Kolombiya ve İsviçre liderliğindeki bu grup, Punta del Este Bakanlar Konferansı sırasındaki konuşmaların temeli haline gelen bir taslak hazırladı.

Café au Lait grubu Kuzey-Güney ayrımının üstesinden geldi ve bu yönüyle emsalsizdi. Kendilerini, ABD ve G-10’un zıt kutupları arasındaki boşlukta, arabuluculuk türünde bir diplomasiyle meşgul olan köprü kurucu bir koalisyon olarak sundular.

G-10’a bağlı olmasına rağmen Arjantin, ‘hizmetlerin’ gündeme dahil edildiği fakat fikri mülkiyetin ve yatırımların dahil edilmediği alternatif bir Deklarasyon taslağı önerdi. Arjantin’in fikrini değiştiren şey neydi? Bu ülke, ABD 301. bölüm girişimlerinin ana hedefi kesinlikle değildi, dolayısıyla ABD’ye boyun eğdi denilemezdi. Hamilton ve Whalley şu açıklamada bulundu:

Turda, kendi tarım çıkarlarına karışılmasından korkan Arjantin, şu an EFTA tarafından oldukça desteklenen İsviçre Kolombiya önerisi ve G 10 metni arasında köprü kurmayı umarak üçüncü bir taslak önerdi. Hazırlık Komitesinin Başkanı, bu üç metnin olası deklarasyonunu Punta del Este’deki Bakanlara gönderdi. Fakat üçüncü metne yönelik çaba geç oldu ve ciddi bir değerlendirilmeden geçmedi.

Müzakereci bir bakış açısından, Arjantin tarafından yapılan hizmetler ve tarım arasındaki bağlantı ne özgündü ne de mantıksızdı (Yukarıda gördüğümüz üzere AB aynı bağlantıyı yapmıştı fakat farklı bir amaçla).

4 Oyun Sonu: Oyun Başlasın (Farklı bir Rota)

Hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik müzakere girişimleri kararı, Punta del Este’de AKİT TARAFLARın oturumuna paralel olan özel bir hükümetlerarası toplantıda alındı. Farklı bir rota, Brezilya ve Hindistan’ın kabul edebileceği en üst dereceydi: bir rota mal ticareti üzerine, ve diğeri hizmet üzerine. G-10 ülkeleri mal ve hizmet müzakereleri arasındaki ayrıma işaret etmekte hızlı davrandılar. Aynı Bakanlık Deklarasyonundaki her iki meselenin kapsamı ve Ticaret Müzakereleri Komitesine (TNC) kurumsal bir bağlantı bu iki rota arasındaki fiilen geçerli olan sahte bölme duvarını kaldıracaktı.

**B Punta del Este’den Cenevre’ye: Oyuncular**

GATS hizmet müzakerecileri, Punta del Este Bakanlık Deklarasyonunda başlayan bu mandayı iki yönlü olarak algıladı:

1. hizmet ticaretine yönelik kurallar ve ilkeler çerçevesi kurmak
2. bireysel sektörlere yönelik olası denetimleri detaylandırmak.

ABD bu ayrımın kaynağı gibi görünüyor. Bu açıdan, bu sorun, hizmet ticaretine yönelik GATT ilkelerinin uygunluğuyla çok yakından bağlantılıydı: bu nedenle, daha sonra sektör özelliklerinin ihtiyacını karşılamak için geliştirilecek genel çerçeve, (en azından başlangıçta uyumlu olarak değerlendirilen) GATT ilkelerini kapsayabilirdi.

Hizmet ticareti müzakerelerine yönelik ana forum olan ve GATT akit taraflarının katıldığı yer olan GNS’nin yanı sıra, müzakereciler daha sonra düzenli olarak toplanan ve GNS’ye belirli aralıklarla rapor sunan birtakım sektörel çalışma grupları kurdu. Bu gruplar: çalışma seyyaliyeti, yapı ve mühendislik hizmetleri, deniz taşımacılığı hizmetler, kara yolu taşımacılığı hizmetleri, hava yolu taşımacılığı hizmetleri, telekomünikasyon hizmetleri ve (sigortacılık da dahil) mali hizmetlerdi. Bu gruplara katılım, tüm Uruguay Turu katılımcılarına açıktı.

1 ABD

ABD, hizmetlere yönelik anlamlı ve kapsamlı bir anlaşma istiyordu - serbestleşme açısından anlamlı ve sektör alanı ve katılımı açısından kapsamlı. Değişken geometri olasılığının, baştan itibaren, tamamen yok sayılmamasına rağmen, ABD, bu müzakerede tüm Uruguay Turu katılımcılarını dâhil etmeyi istedi ve bu hususta az gelişmiş ülkelerin (LCD) katılımlarını kolaylaştırmak için taviz vermeye hazırlandı. Fakat yaygın olarak herhangi bir karşılıksız menfaat sağlanmasına karşıydı ve bu nezaketi LCD’ler kadar yeterli olmayan gelişmekte olan ülkelere kadar genişletmek için adım atmadı. ABD açısından (nihai) GATS, LCD’ler hariç herkesten önemli bir serbestleştirme çabası içine girmelerinin talep edilebileceği, çok taraflı bir anlaşma olmalıdır.

2 AB

AB ve Üye Devletleri üzerindeki yetki dağılımı daha önce ima ettiğimiz gibi Uruguay Turu başlatıldığında belirsizdi. AB, turun sonunda Avrupa Adalet Divanı (ECJ)’den bu konu üzerinde ortak bir görüş talep ettiğinde, bu konu aydınlığa kavuştu. Tur boyunca sürücü koltuğunda oturmasına ve tamamen yetkili gibi davranmasına rağmen, AB temsilcisi, Komisyon, sıkı kontrol altındaydı: müzakereci pozisyonu tahmin edildiği gibi sadece karar verilmekle kalmadı aynı zamanda AB Üye Devletleri tarafından sonrasında incelendi. Fakat fiili olarak büyük bir engel gibi görünmüyordu. Üstelik olumlu bir dış etki, AB içi yetki dağılımından kaynaklandı: genel temsilci Komisyon, farklı çıkarı olan 12 Üye Devlete tekrar rapor vermek zorundaydı. AB, her bir tartışmanın detaylı ve kapsamlı raporunu tuttu, hemen hemen bütün toplantılara katıldı ve müzakerelerde kilit oyuncu olarak ortaya çıktı.

AB de kapsamlı bir anlaşmanın lehineydi. AB’nin tüm müzakere amacı CAP’ı muhafaza etme işlevini dikkate değer bir şekilde genişletmekti.

3. Diğer OECD Ülkeleri

ABD ve AB dışında, en aktif OECD ülkeleri Avusturalya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, İsveç ve İsviçre’ydi. Diğer riskli OECD ülkeleri, özellikle Birleşik Krallık, çıkarlarını AB Komisyonuyla aynı doğrultuya yönlendireceklerdi. Hemen hemen benzer çıkarları vardı: hepsi, bazı özel sektörleri kapsama yanlısıyken, diğerlerini hariç bırakma konusunda katıydılar. Maalesef kendi in’leri ve out’ları benzer değildi ve bu da MFN konusunda oldukça sert bir müzakere yapmalarının nedenlerinden biriydi. Herkesin bu inler konusunda anlaşabileceği birkaç sektör anlaşmaya dâhil edilseydi, MFN disiplininin (nihai) lokması ciddi bir şekilde azalacaktı.

4 Gelişmekte Olan Ülkeler

Gelişmekte olan ülkeler ikiye ayrıldı. Bir tarafta, kendileri için yeterli düzeyde müzakerenin olmadığına inanan ve müzakerelerin her şeyden önce gelmesi için bir neden göremeyen gönülsüz oyuncular vardı. Bu ülkeler hangi hizmetleri dünyanın geri kalanına ihraç edebilirlerdi? Bu ülkelerin rekabet üstünlüğü hizmetlerde değil mallardaydı ve onları ilgilendiren hizmetler (turizm gibi) her hâlükârda serbestleşti. Müzakereler konusunda en azından başlangıçta, pasif (engelleyici değilse) bir tutum benimsediler. Hiç kimse, bu ülkelerin, Punta del Este Bakanlık Deklarasyonu sonrasında nasıl hissettiklerini o zamanki Hindistan Büyükelçisi Shukla kadar iyi anlatamaz:

Punta del Este’ye zemin hazırlayan müzakerelerde, gelişmekte olan ülkeler, sorunlarının bir sonraki tutumda hesaba katılmasını sağlayabilirlerdi. İlk olarak, ulusal düzenlemelerin arkasındaki siyasi amaçlar, Punta del Este mandasında açık bir şekilde tanındı bu da gelişmekte olan ülkelerin korkularını büyük ölçüde azaltacaktı. İkinci olarak, gelişmek, müzakerelerin en üst amacı olarak belirtildi, diğer bir deyişle ortaya çıkacak her kural ve otorite, gelişmekte olan ülkelerin gelişmesini desteklemeliydi. Bu nedenle, gelişme amacının tanınması, müzakerelerin bir sonucu olarak, eşitlik unsurunun yok sayılabileceği ya da adaletsizliğin artabileceği endişesini giderecekti. Son olarak, müzakerelerin konusu, hizmet ticareti olarak tanımlandı bu da müzakerelerin açısını bir çeşit daraltmak anlamına geliyordu. Eğer geniş bir kapsam niyetinde olunsaydı, manda, hizmet işlemleri üzerine müzakereler ya da hizmetler hakkında müzakereler açısından çerçeveye oturtulacaktı. Bunun yerine Bakanlık Deklarasyonu herhangi bir ekonomik aktiviteyle bağlantılı olan işlemlerin tüm detaylarından ziyade temelde ticaret konularıyla ilgilenen bir forum için doğal olan ticarete atıfta bulundu. Bunlar, gelişmekte ülkelerin endişeleriyle ilgilenmek için tasarlanmış Punta del Este Deklarasyonunun temel prensipleridir. İlginçtir ki manda, müzakerelerin kendiliğinden bir amacı olan serbestleştirme hakkında konuşmadı. Serbestleştirme açısından ticaretten ziyade, gelişmekte olan ülkelerin kalkınması ve tüm ticaret ortakların büyümesi için bir araç olarak ticaretin genişletilmesini amaçlamaktadır. Bu, gelişmesi gereken çok uluslu bir çerçevenin ana amacıdır.

Diğer bir yanda, müzakere sürecine başından beri aktif olarak katılan Café au Lait katılımcıları vardı. Bu grup Hong Kong gibi GATT üyelerini kapsıyordu ve zamanla, 1990’dan itibaren teşkilatlı bir CSI tarafından güçlü bir şekilde desteklenen, hizmet müzakerelerinin aktif katılımcıları haline geldiler.

5 Çeşitli koalisyonlar

Café au Lait grubuna ve bu grubun, Punta del Este’deki açmazı başarılı bir şekilde çözme konusundaki rolünden bahsetmiştik. Bu grup, çeşitli biçimlerde hayatta kaldı – bazen Friends of Services Group (Hizmet Grubu Arkadaşları) olarak bahsedilir – fakat minimal görünürlüğe ve kredilerinde minimal başarıya sahipti. Bu nedenle Café au Lait’in turun başlamasında bir aracı olduğu, fakat GATS’ın şekillenmesinde pek de bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşabiliriz.

Bu grubun yanı sıra resmi olmayan delegasyon toplantıları vardı:

1. Meg McDonald’ın (GATT’ın Avustralya delegesi) inisiyatifinde olan, Avustralya, Kanada, Hong Kong, Macaristan, Kore, Yeni Zelanda, Filipinler, Singapur, İsveç, İsviçre ve daha sonraki aşamalarda dahil edilen ek ülkelerden oluşan The Rolle Group;
2. Adını Cenevre’deki ünlü göl kıyısındaki bir otelden alan hizmet uzmanları toplantısı ve sonunda finansal hizmet uzmanlarının toplantısı olan The Hôtel de la Paix Group. Büyükelçi Jaramillo ve Pierre-Louis Girard (İsviçre) bu gruba başkanlık ettiler.

6 GATT Sekreteryası

GATT Sekreteryası bir bürokrasidir. Uruguay Turu’ndan önce GATT, çalışma grupları sayesinde, ulusal bir GATT temsilcisi tarafından başkanlık edilecek müzakere grupları gibi bir uygulama geliştirdi. GATT Sekreteryası başkana ve gruplara çeşitli biçimlerde kavramsal sorunlar ya da ifade edilen çeşitli fikirlerin hisse senedini alma konularını aydınlığa kavuşturan belgeler hazırlayarak, hizmet ticaretine ilişkin istatistik durumunu gözden geçirerek ve hatta anlaşma şekillendirme, tanım sunma ve alternatif taslak hazırlama konularında fikirler geliştirerek yardım edecekti. Kısaca, bu süreç boyunca aktif bir katılımcıydı. Birkaç istisna dışında neredeyse hiç ne ulusal hükümetler dâhilinde ne de 1986 yılında hizmet ticaretine ilişkin uluslararası bürokrasiler dâhilinde gömülü uzmanlık yoktu. GATT Sekretaryası’na olan güvene neden olan şey, birçok ulusal sermayedeki uzmanlık eksikliğiydi.

**C Montreal Yolunda (1986-1988): Houston, Bir Sorunumuz Var**

Müzakereler inişli çıkışlı ilerledi. Şematik bir biçimde, bu, ülkelerin Punta del Este’de nerede durduklarını gösteriyor:

**Gelişmiş ülkeler Café au Lait G-10**

**Çerçeve** GATT GATT GATT olmayan

**Anlaşmanın sektörel kapsamı** Tam Tam Kısmen

**Serbestleştirme düzeyi** Dikkate değer Dikkate değer Sınırlı

Turun sonuyla birlikte Uruguay Turu katılımcıları tarafından ulaşılan aynı zamanda müzakereleri niteleyen daha karmaşık boyutları yansıtan uzlaşı aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

**Gelişmiş ülkeler Gelişmekte olan ülkeler**

**Çerçeve** DTÖ (yeni) DTÖ (yeni)

**Anlaşmanın sektörel kapsamı** Tam Tam

**Serbestleştirme yükümlülükleri** Sürekli Sürekli

**Serbestleştirme düzeyi (bağlar)** Dikkate değer Sınırlı

Ticaret ortakları, müzakerenin ilk aşamaları boyunca çabaladı, kabaca Punta del Este ve 1988’in ortaları arasında:

1. çerçevenin gelişmesinin, eksik olan hizmet ticaretine ilişkin güvenilir ve sistematik veriler tarafından desteklenemediği açıktı;
2. çok azı, hizmetler alanındaki diğer uluslararası anlaşmalardan öğrenilebilirdi
3. düzenlemelerin şeffaflığı, Ulusal Muamele (NT), En çok kayrılan ülke (MFN), koruma, istisnalar gibi GATT ilkeleri ve kavramları, nasıl ve ne boyutta olduğu açık olmamasına rağmen, hizmet ticareti hakkındaki gelecekteki bir anlaşma için imkan dahilinde uygulanabilir ve faydalı olduğu düşünüldü.

1988 Eylül ayıyla birlikte, bu konular üzerindeki tartışmalar (özellikle tanımlar) en iyi ihtimalle soyut ya da akademikti. Hala Jaramillo azımsanmayacak bir gelişimin iki açıdan yapıldığını belirtti: Temsilcilikler kendi çıkarlarını belirterek öneriler sundular ve bazı sorunlar açıklığa kavuştu. Bu aşama süresince iki grubun müzakere modellerini gözlemleyebiliriz:

1. gelişmiş ülkeler özenle hazırlanmış bir çerçeveyi devreye sokmak istediler ve bu sayede kural olarak hizmet sektörleri dâhil olacaktı;
2. gelişmekte olan ülkeler daha korumacı bir taktik benimsedi: tercihen kendi ihracat menfaatlerine göre birkaç hizmet üzerinde müzakere etmek ve ulusal menfaatleri doğrultusunda göz önüne aldıkları her sektörün düzenlemesini ulusal kontrol altında tutmak istediler.

Gelişmiş ülkelerin talihsiz girişimi, kendileri ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki uçurumu daraltmaya yardım etmedi. 1987 yılında OECD tarafından hazırlanan Hizmet Ticaretine İlişkin Kavramsal bir Çerçevenin Unsurları (Elements of a Conceptual Framework for Trade in Services) adlı çalışma GATT’ın değerlendirmesine sunuldu. Bu hemen, gelişmekte olan ülkeler tarafından engellendi. Bunun nedeni, sadece OECD tarafından hazırlanmış olması ve sonuç olarak bunu tartışmak ya da müzakere etmek gibi bir şanslarının olmamasıydı. Onlara göre müzakereler beyaz bir sayfayla başlamalıydı, OECD hükmüyle değil.

GATT Sekreteryası, DG Dunkel aracılıyla, oldukça açık bir şekilde, başlangıçtan beri müzakerelere hizmetlerin dâhil edilmesi lehine olduklarını tartıştılar. DG Dunkel, doğal bir müttefik olduğunu anlıyordu, çünkü menfaatleri, turun hızlı çözümünde ve ticaretin serbestleşmesinde yatıyordu.

**D Montreal Bakanlık Konferansı (1988): Ara Dönem Değerlendirmesi**

GATT uygulaması haline gelmiş olarak, turun yarı yolunda (ya da o dönemlerde) müzakereciler, sürecin durum değerlendirmesi için toplanacak ve müzakereleri tamamlamak için yapılması gerekenler üzerinde anlaşacaklardı. Toplantıda sunulan bu metin, USTR Yeutter’ın ‘bakanlık toplantısında görebileceğim en kötü metindi’ dediği kadar yüklü parantezler içeren bir metindi.

Montreal, müzakere aşamasından fazlasıydı, müzakerenin kendisinin devam ettirilmesi gereken yerdi. Maalesef ABD, katı ve uzlaşmaz bir tavır benimsedi ve gelişmekte olan ülkeler teslim olmayı reddetti. AB kendini, bir yanda ABD, diğer yanda gelişmekte olan ülkelerin arasında arabulucu olarak gördü. Paemen ve Bentsch, AB, İsveç ve ev sahibi bir gelişmekte olan ülkeden (Arjantin, Brezilya, Mısır, Hindistan ve Jamaika) temsilcilerin katıldığı ve hafta sonu metni olarak bilinecek metni ürettikleri gizli bir toplantıdan bahsetmektedirler. Bu metin Montreal Deklerasyonu’nun temelini oluşturdu.

Bu belgenin dili cesaret vericiydi, belirli sorular üzerinde çalışmaya devam etmek için ekstra çaba ve anlaşmalar gerektiriyordu, alakalı ve sonuç olarak yaklaşan müzakerenin odağını teşkil edecek (şeffaflık, artan serbestleşme vb gibi) ilkeler listesi tanımlıyordu. Hal böyle olunca, siyasi bir başarı elde edildi: hizmet ticaretine ayrılmış birtakım paragraflar (Punta del Este Deklarasyonundaki referanslarla karşılaştırıldığında) müzakerelerin engele takıldığının kanıtıydı ve ticaret yapan uluslar bununla ilerlemeliydi; müzakere krallığının dışındaki herhangi bir sektörü bırakma seçeneği yoktu, en azından kural olarak, ve son olarak birincil serbestleştirme taahhütlerini (örneğin GATS imtiyazları) tartışmaya geçmeden önce (şekillenmeye başlayan) genel çerçeveyi yeterince detaylı olarak müzakere etme fikri ilk olarak ortaya çıktı.

**E Montreal’dan Temmuz Metnine: Güneşin Bakışı**

Müzakerecilerin karşılaştığı temel sorunlar:

1. müzakereler, genel çerçevenin ayrılmaz bir parçasını şekillendirecek hükümlerle sınırlı olmalı mıdır ya da birincil serbestleştirme taahhütleri müzakere edilmeli midir?;
2. olumsuz ya da olumlu liste yaklaşımlarının sonunda kazanıp kazanmayacakları;
3. birincil serbestleşme taahhütlerinin girebileceği tutum (Tur öncesi müzakereleri sınırlamak için gelişmekte olan ülkeler tarafından öneriyi reddetme kararını takiben) Bu bağlamda temel sorun olarak iki soru ortaya çıkıyor: ilk olarak birincil serbestleştirme taahhütlerinin girebileceği tutum bu da hangi konunun eninde sonunda özel taahhütleri adlandıracak sorusuydu ve ikinci olarak hangi hizmetler(sonunda) GATS altında ticaret yapılacak tutumuydu bu da tedarik yöntemlerdir.
4. GATT sekreteryasının, bu tür değerlendirmeleri kolaylaştırmak için arkaplan hazırlamasını istediği belirli sektörlerde (Telekom, yapı, taşımacılık, turizm, profesyonel ve ekonomik hizmetler) ticaret yapmak için GATT ilkelerinin uygulanabilirliği (NT, MFN gibi).

TNC, 1990 Nisan ayında, Montreal toplantısından 4 ay sonra toplandı. 1990 Nisan ve Temmuz ayları arasında Temmuz Metni adı verilen metin hazırlandı ve dağıtıldı. Temmuz Metni bazı açılardan oldukça ilgi çekiciydi:

1. genel yükümlülüklerin, özel bir taahhüt üstlenilmiş olup olmadığına bakılmaksızın anlaşma kapsamındaki tüm hizmetlerin imza sahiplerinin takdir yetkisini bağlayacağı vurgulandı;
2. özel taahhütler sadece pazar erişimine ve ulusal muameleye ilişkin değil aynı zamanda ‘karar verilecek diğer her hükümlere’ ilişkin yapılabilir;
3. bu metin daha sonra tercih edilen tedarik yöntemleri terimi yerine o dönemlerde tanımlanmış olarak dört teslim yönteminin varlığını ima etmektedir ;
4. İç Düzenleme hakkında koşullar standartlar ve nitelikler ile ilgili gerekliliği dayattı;
5. tarafların kendi iç ekonomi yöneticilerinin izin verdikleri her şey hakkında bilgi sunmasını gerektiren, kısıtlayıcı ticari uygulamalar (RBP) ile ilgili bir çerçeve yürürlüğe girdi.

Temmuz Metninin açık bir metin olarak sunulmasına rağmen bazı kilit sorunlar çözümsüz kaldı. Bunların başı kapsamdı: MFN ve piyasa erişimi ve özel taahhütlerin müzakeresi ve uygulaması.

**F Temmuz Metninden Brüksel Toplantısına ( 1990 Aralık): Kışın Başları**

Temelde Temmuz Metnine bağlı olarak başka bir metin hazırlandı ve Brüksel’de toplandıklarında (Brüksel Bakanlık Konferansı) tüm ticaret ortaklarına resmi olarak sunuldu. Bu metin özünde paranteze alınmıştı fakat parantezliyken bile GATS’ın genel çerçevesinin anlamlı bir temelini sundu. Bu Brüksel metni 35 koşul içeriyordu (tıpkı Temmuz Metni gibi). Temelde tüm GATS hükümleri bildiğimiz üzere kelimesi kelimesine konusal olarak şöyledir:

1. dört tedarik yöntemi Madde 1’de çoktan bahsedildi;
2. hükümet işlevlerinin uygulamasında tedarik edilen hizmetleri ilk kez hariç edildi;
3. gelişmekte olan ülkelerin artan katılımı hakkındaki hükümler güçlendirildi;
4. düzenlemelerin tanınma ve uyumlaşması hakkındaki hükümler ilk kez bu metne doğru ilerledi;
5. özel müzakere mandaları koruma ve devlet alımları için taslak oluşturuldu;
6. planların ve anlaşmazlıkların çözümünün değişikliği dahil edildi.

Brüksel toplantısı, AB CAP konusuyla ilgili anlaşmazlıklar üzerine başarısızlıkla sonuçlandı. Tarım hakkındaki anlaşma başarısızlığı, kendiliğinden genel bir başarısızlığa neden oldu. Bu vahim durum Cenevre’de tekrar görüldü.

**G Brüksel’den Cenevre’ye: Dunkel Taslağı**

GNS bağlamındaki müzakereler devam etti: B Odası adı verilen toplandılar arttı ve temsilciler bir kez daha kendi farklılıklarını sorunları gidermeye ve GATS genel çerçevesine şekil vermeye teşebbüs ettiler. Bu toplantı tabi ki tüm GATT akit taraflarına açıktı. Sadece bazıları, neredeyse her zaman fiziksel olarak orada bulunuyorlardı (Avustralya, Bangladeş, Brezilya, Kanada, Şili, Kolombiya, Mısır, AB, Hong Kong, Hindistan, Japonya, Kore Cumhuriyeti, Malezya, Meksika, Yeni Zelanda, Singapur, İsveç, İsviçre, Tanzanya, Uruguay ve ABD).

Tüm müzakerelerde olduğu gibi, fakat özellikle yeni bir adım atılması gereken alan hizmetlerde, karakterler kilit rol oynadı. Diğerlerine adaletsiz olma pahasına üç temsilcinin, Brüksel Bakanlık Konferansı ve Dunkel Taslağının hazırlıkları arasında müzakereleri neredeyse tekeline aldıkları açıktı: Jonathan Scheele (AB, Brüksel’de görevlendirildi), Richard Self (ABD, başlangıçta Washington’da görevlendirilmişti ve daha sonra Cenevre’de) ve B. K. Zutshi (GATT Hindistan Büyükelçisi). Sık sık Sekreterya ile birlikte buluşuyorlardı ve birlikte Dunkel Taslağına sonunda dâhil edilecek çeşitli kilit hükümler için birtakım taslaklar üretmeyi başardılar.

DG Dunkel bir metin oluşturdu, Dunkel Metnini, bu da sınırlı kanuni değerine bağlı kalınmaksızın nihai anlaşmanın temelini –içerik odaklı- sundu. Dunkel, hizmetleri, çığır açıcı olarak düşünmedi. Dunkel, Tekstil ve Tarıma ilişkin müzakere gruplarına başkanlık yapma kararını aldı, açıkça görülüyor ki bu iki grubun, Uruguay Turunun başarılıyla sonuçlandırmanın yolu olduğu görüşündeydi. Bu metin, hiç parantez içermiyordu. Yine de müzakerelerin hala gideceği yol vardı:

1. ilk olarak parantezin yokluğu, oyuncular arasındaki anlaşma için eşit değildi. Bu, DG Dunkel’in süreci nasıl kavradığıydı: fikir birliğine ve B ve F Odaları süregiden müzakerelere bağlı olarak parantezsiz bir metin oluşturmak için müzakere gruplarının çeşitli başkanlıklarını talep etti. Parantezlerin yokluğu ya müzakerelerin sonucu (ve bu nedenle taraflar arasında fikir birliğinin yansıması) olabilir ya da basitçe fikir birliği yokluğunda belirli bir hükümle ilgili olarak başkanlık açısından Dunkel’in eleman talebi üzerine olabilir. Hizmetler durumunda aslında iki başkanlık niyeti olabilirdi çünkü 1991 Nisan ayından beri Büyükelçi Jaramillo görevlerinde GNS’nin bir bakıma eş başkanı olan Büyükelçi David Hawes (Avusturalya) tarafından yardım edildiği için David Hawed gittiğinde Jaramillo’yu başarıya ulaştıracaktı;
2. ikinci olarak ABD’nin tutumundaki değişiklik ve deniz taşımacılığını anlaşmanın yetki alanından hariç bırakma ve bazı kilit sektörlerde (finansal hizmetler, temel telekomünikasyon, hava taşımacılığı) MFN muafiyeti alma kararı da müzakereleri engebeli bir yola itti. Ve tabi ki büyük birader (tarım müzakereleri) o kadar geride değildi: hizmetler kendi kendine yeten bir müzakere değildi: Dunkel Taslağındaki tarım müzakerelerine köprü kurma başarısızlığı, ek müzakere süresine sebep oldu. Hala Dunkel Taslağının parçası olan hizmetler, nihai GATS’a benziyordu.

DG Dunkel, kendini riske atarak ve bir metin imzalayarak, müzakereye katılan tüm temsilciler tarafından olmasa da kendisi (ve yakın kadrosu) tarafından onaylanan, bir hizmet, çoklu bir sistem yaptı. Bu metin Dunkel’in görüşüne göre başarılı olacak bir anlaşmayı temsil ediyordu. Bu aşamada daha sonraki müzakerelerde Dunkel Taslağına birkaç madde daha eklendiği de not edilmelidir.

**H Tokmak İniyor (Tren Şimdi Kalkıyor)**

Neticede, bazı (gerçek dışı) son teslim tarihleri geçtikten sonra, gelişmekte olan ülkelerin bazı sektörler için sunduğu yeni öneriler ile birlikte, tarım sektöründeki AB imtiyazı ve ABD’nin ek olarak açılan hizmet piyasası arasındaki değiş tokuşu takiben, hizmetlere ilişkin anlaşma sonuçlandı. Yeni DG Peter D. Sutherland, Uruguay Turu paketini başarılı bir sonuca ulaştırmada önemli bir rol oynadı.

Bu başarılı sonuç son birkaç anlaşmazlık olmadan gerçekleşmedi: AB, çoğunluk için şaşırtıcı bir şekilde, nihai anlaşmaya günler kala deniz taşımacılığı hakkındaki tutumunu değiştirdi, şimdi bu sektörün paketten hariç tutulmasını talep ediyordu. Bu hizmet müzakerecilerini Deniz Taşımacılığı Hizmetleri Müzakereleri Üzerine Ek’in nihayet sonuçlandığı yere geri döndüler. Tüm nesnel amaçlar için, deniz taşımacılığı müzakereleri daha sonraki bir güne ertelendi bu da Uruguay Turu paketinin yürürlüğe girmesinden sonra oldu. Bu, GATS’ın sonunda kabul ettiği Pete D Sutherland’ın turun sonlandığını işaret eden tokmağın inmesinden bir saat önce resmi olarak başarılan nihai uzlaşma sayesinde oldu.

**4 GATS üzerinde Mülkiyet Hakkı**

**A Bu Dörtlü Oldukça Zorluydu**

Bu bölümde dört ticari ortağın (Brezilya, AB, Hindistan ve ABD) müzakereler ve GATS’ın belirli özellikleri üzerindeki etkisinin izini süreceğiz. GNS’ye 95 önerinin 42’sini bu dörtlü yaptı(toplamda yüzde 44’ten fazla):

1. bu rakamlar genel çerçeveyle (örneğin istatistik üzerine telekomünikasyonlar dâhil) ya da sektörel müzakerelerle ilgili olup olmadığına bakılmaksızın katılımcılar tarafından sunulan tüm önerilere denk düşer;
2. bu önerilerin münferit uluslar tarafından yapılıp yapılmadığı ya da bu önerilerin ortak öneriler olup olmaması konu dışıdır. İkinci durumda tüm ortak destekçilere itimat edeceğiz;
3. bizim görüşümüze göre ek bir şey katmadıkları için revizyonlar, ekler ve asıl tekliflerin düzetmelerini hesaba katmıyoruz.

Tüm önerilerin eşit derecede etkili olduğunu söylemek muhtemelen yanlış olur. Tekrar gözden geçirmek için seçtiğimiz önerilerin etkili olmamış olabilir. Bu da bizim neden ikinci ölçüte geçtiğimizin nedenidir. Bu ölçüt GATS nihai hükümleri ve öneri arasındaki konunun paralelliğidir: katılım (önerilerin sayısıyla ölçülen) gereklidir fakat etki için yeterli bir koşul değildir; konunun paralelliği bizi amacımıza daha da yakınlaştırır.

Bu dörtlünün GATS’ın her önerisini kesin olarak etkilediğine itimat edilmeyeceğini dikkate almalıyız. Mesele bu değildir. Bir yandan diğer katılımcılar (örneğin Kuzey ülkeleri, Japonya, Avustralya, Kanada, Meksika, İsviçre) da müzakere sürecinin çeşitli aşamalarında birkaç bildirim sundu ve ileri sürülen bu fikirlerin bazıları nihai metinde yer edinebilirdi (fikri ilk ortaya atanı tanımlamak kolay değildir). Diğer yandan bazı diğer öneriler, nihai metinde sonuçlansalar bile en azından bize göre marjinal menfaatlerdi: örneğin Kuzey ülkeler GATS’ın Vbis Maddesi’nin babalığı (ya da anneliği) ile atfedilmelidir fakat GATS çerçevesi için merkez değildir.

Brezilya ve Hindistan tarafından oluşturulan ittifak esasen siyasiydi. Brezilya ve Hindistan hiçbir zaman ortak bir öneri sunmadı. Örneğin 1989 yılında, sadece üç hafta farkla, ikisi de bir hizmet anlaşması için esas unsurlarını belirten bildirimler sundu: Brezilya’nınki daha sözbilimselken Hindistan’ınki daha faydacıydı ve çerçevede dâhil edilecek esas unsur düşüncesini daha genişleticiydi.

**B Brezilya**

Brezilya’nın müzakere çabasının çoğunu önden yüklediğini söylemek muhtemelen doğru olur. İlk olarak, hizmetler hakkındaki tartışmayı sonlandırmayı deneyerek, daha sonra (ilk taktik işe yaramayınca) hizmetler ve mallar hakkındaki müzakereler arasına bölme duvarı koymayı deneyerek, sonra tanımlar, kavramlar ve istatistikler üzerine yoğunlaşmak için ısrar ederek ve son olarak müzakere gündemini birkaç unsurla sınırlandırmayı deneyerek ve gelişmekte olan ülkelere olabildiğince esneklik vermeyi deneyerek birçok müzakere sermayesi harcadı. Wahrendorff, Brezilya’nın Uruguay Turu’na katılımını, hizmet müzakerelerine odaklanarak ele alır. Başlangıçta açık bir şekilde hizmetleri müzakere etmeye muhalefet olduğunu, bunu takiben 1988 (Montreal) yılından sonra tutum değiştirdiğini, bunun da Brezilya’yı daha işbirlikçi ve bu sayede anlaşmanın sonuçlanmasına olanak veren hale getirdiğini fakat anlaşmanın şekillenmesini açıkça etkilemediğini belirtti. Diğer bir deyişle gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisinden dolayı siyasi açıdan çok önemlidir fakat anlaşmanın beyni için değil.

Wahrendorff, bu tutum değişikliğini üç maddeye dayandırmaktadır:

1. ilk olarak bazı küreselleşme karşıtı sabit fikirliler imtiyazlarını kaybetti;
2. ikinci olarak ABD’nin tek taraflı hareket etme tehdidi, yukarıda bahsettiğimiz üzere oldukça ciddidir ve hizmeti kapsayan çok taraflı bir anlaşmayı giderek gerekli kılar; ve
3. üçüncü olarak kilit elemanlardaki değişiklik. Büyükelçi Paulo Batista başlangıçtan beri Brezilya temsilciliğine başkanlık etti ve GATT konusunda şüpheciydi, diğerleri gibi ‘zengin adamlar kulübü’ olarak adlandırıyordu. Wahrendorff’a göre, Batista G-10’a yakındı ve aslında bu grubun akıl hocasıydı. 1989 yılında ticaret işbirliğine inanan bir çok yanlılık taraftarı Büyükelçi Rubens Ricupero ile yer değiştirdi.

Brezilya muhtemelen bir süre sonra mal ve hizmet müzakereleri arasındaki bölme duvarı ile ilgili pozisyonunun üzerinden çok zaman geçtiğini anladı. Dolayısıyla değiş tokuş ihtimali vardı ve Brezilya bu uygulamada yer alan diğer tüm ticaret yapan uluslarla birlikte kazanç sağlayabilirdi, örneğin hizmet pazarının açılışını OECD ülkelerinin tarım pazarının açılışına karşılık sunabilirdi. Hizmetler hakkındaki müzakerelerin kurallar ve ilkeler çerçevesinde gelişmesi için sınırlanan ve gelecek müzakere turlarında artan bir şekilde başarılacak gerçek serbestleştirmekten vazgeçen oldukça dar bir odakta kalmasını sağlamayı denedi.

Hoekman, GATS’ta, gelişmekte olan ülkelerin belirli menfaatlerine yönelik sadece birkaç hüküm olduğunu ortaya koydu: şeffaflık (GATS Madde III), gelişmekte olan ülkelerin artan katılımı (GATS Madde IV) devlet yardımları (GATS Madde XV) ve ilerici serbestleşme (GATS Madde XIX). Brezilya bunların her birini denedi ve esas zorunluluklar, koruma ve şeffaflığı hariç tutarak özellikle gelişmekte olan ülkelerin artan katılımıyla ilgili hükümleri destekledi ve kapsayıcı bir ilke olarak ilerici serbestleşmenin önemini vurguladı. Bu açıdan, yeni anlaşmanın, olumsuz bütünleşme şeması olması gerektiği açıktı bu da ‘politikalar tek taraflı tanımlanmalıdır ve sergiledikleri (olumsuz) uluslararası dış etkiler kadarıyla anlaşma disipinleri kullanılmaya başlanmalıdır’ anlamındaydı.

**C AB**

Daha ziyade 1970’lerden başlayan uzun dönemli bir açıdan bakarak, AB’nin, ABD gibi hizmet müzakereleri için zemin hazırlama konusunda bir aracı olmadığı sonucunu çıkarmak muhtemelen doğru olur. Fakat AB, aslında AB Komisyonu olarak adlandırılan oldukça etkili uluslararası bürokrasiden muhtemelen yararlanarak nihai anlaşmaya şekil vermekte bir araçtı.

AB’nin eli, tedariğin dört yöntemi, resmi dairenin uygulamalarında sağlanan hizmetlerin hariç tutulması, iç düzenlemeler, NT, planın değiştirilmesi, şeffaflık ve hatta Finansal Hizmetler üzerine Ek gibi sektörel disiplinleri gibi tüm kilit GATS hükümlerinde görülebiliyor. Üstelik bu süreç boyunca AB, gelişmekte olan ülkelerin durumları hakkında endişelerini taslaklarda konumlandırma yoluyla, çalışma isteğiyle daha cana yakın bir tutum sergiledi. Bu, sonuç olarak, örneğin GATS’ta genel zorunluluklar, (tüm hizmet sektörlerine uygulanabilen) piyasa erişimi ve ulusal muamele (sadece ilgili ülkeler tarafından tanımlanan ve seçilen belirli sektörlere uygulanabilen) arasındaki ayrım olarak çevrildi. AB anlaşmazlıkların çözünü gibi kurumsal sorunlar hakkında oldukça konuşkandı.

Önde gelen hizmet ihracatçılarından biri olan AB, kapsamlı bir anlaşma taraftarıydı. AB’nin serbestleştirme taahhütlerinden hariç tutmak istediği tek sektör görsel-işitsel sektördü. Görsel-işitsel sektör konusunda AB ve ABD arasındaki anlaşmazlık Tur için anlaşma bozucu ya da anlaşma yapıcısı nitelikte olduğu kanıtlandı ve Uruguay Turunun sonuçlanmasından sadece birkaç gün önce çözüldü, tarım konusunda zorluklar bile 1993 Aralık ayından birkaç gün önce çözülmüştü. Bu durum o kadar riskliydi ki muhtemelen Uruguay Turundaki (ve daha sonra WTO’daki) deniz taşımacılığı hizmetlerinin kaderi görsel-işitsel hizmetlerle ilgili anlaşmazlığına çok şey borçluydu.

**D Hindistan**

Hindistan’ın asıl pozisyonu Brezilya’nınkiyle simetrikti. Hindistan’ın taktiği şu çizgilerle şekillendi: eğer iş gücü hareketi üzerine ekstra bir söz verirse kurulum hakkından ödün verecekti (sınırlamalar içerisinde). Bu, Hindistan temsilcilerinin GATS altında sermaye ve çalışmanın simetrik muamelesi olarak adlandırdıkları şeydi. Hindistan müzakerecisi Büyükelçi Zutshi’nin müzakerelerin ardından birkaç yıl sonra yayınladığı gibi, Hindistan gerçek kişilerin hareketi hakkında anlamlı taahhütlerin müzakeresi yoluyla sermaye ve çalışma muamelesinde simetri/eşitlik ilkesi koymak istedi.

Hindistan gerçek kişilerin hareketi hakkında bir Ek kapsam için müzakereler boyunca çabaladı. Diğer gelişmekte olan ülkelerle birlikte (Arjantin, Kolombiya, Küba, Mısır, Meksika, Pakistan, ve Peru) Hindistan, gerçek kişilerin hareketini kolaylaştırmak için oldukça özenli bir çerçeve hazırladı. Nihai uzlaşmanın (Anlaşma altında Gerçek Kişi Tedarik Hizmetleri Hareketi hakkındaki mevcut Ek) Hindistan’ın önerisiyle karşılaştırıldığında yetersiz kalmasına rağmen bu kararın Hindistan’ın baskısı sebebiyle alındığından hiç kuşku yoktur. Hindistan GATS metnindeki (GATT tarzında) hükümlerin özel ve ayrıcalıklı (S&D) muamelesinden kaçınmayı isteyen liderlerden biriydi. Hindistan (diğer gelişmekte olan ülkeler gibi) GATT S&D muamele hükümlerinin (1980 Kararı) sonradan akla gelen bir düşünce olduğunu düşünüyordu. Hal böyle olunca bu, temel GATT kurumlarının kavrayışı ve işlevselliğini etkilemedi. GATS durumunda o zamanlar, Hindistan ve diğer gelişmekte olan ülkeler (Brezilya dâhil) mümkün olduğunca gelişmekte olan ülkelerin ilgilerini/kaygılarını hükümlere yerleştirilmiş olarak görmek istediler – bu endişeler GATS metnine yayılmalıdır. Bu açıdan bakıldığında, sadece GATS’ın IV Maddesi değil aynı zamanda İlerici Serbestleşme ve daha genel olarak serbestleşme taahhütleri yapmak için kademeli olumlu liste yaklaşımı Hindistan tarafından desteklenen bu pozisyona borçludur.

**E ABD**

ABD’nin GATS hükümlerinin her birini etkilediğini söylemek muhtemelen haklı olur. ABD’nin aklında yatırım türü bir anlaşma vardı. Bunun yanı sıra kapsamlı ve anlamlı bir müzakere istiyordu: hiçbir sektör baştan beri hariç bırakılmamalıydı ve serbestleşme müzakereler yoluyla ortaya çıkmalıydı. ABD, anlaşmanın sonuçlanması temeliyle hizmet etmesi planlanmış kapsamlı bir taslağı masaya yatıran ilk GATT akit tarafıydı. Özel bir grubun sert lobi çalışmalarını takiben ABD, deniz taşımacılığı, finansal hizmetler ve temel telekomünikasyon gibi kilit sektörler için müzakerelerin zamanlamasını ve sonucunu kesin olarak etkiledi. Bu üç sektör üzerinde müzakerelerin genişlemesini sağlayan çoğunlukla ABD’ydi. Finansal hizmetler konusunda, asıl neden, ABD’nin, gelişmekte olan ülkeler tarafından teklif edilen serbestleşme seviyesi hakkındaki tatminsizliği ve gelişmekte olan ülkelerin, sonunda, çoktan açık olan ABD finansal pazarında hiçbir çaba sarf edilmeden kazanç sağlayabilecekleri korkusuydu. Aynı şekilde ABD’nin temel telekomünikasyon hakkındaki pozisyonu, iç hukuku değiştirmekteki gönülsüzlük tarafından teşvik edilmedi fakat ticaret yapan ulusları tarafından yapılan tekliflerdeki gerçek memnuniyetsizlik tarafından teşvik edildi. ABD, vergilendirme konusunda mücadele etmek zorunda kaldı: ayrımcılık yapmama ilkesi ile alt federal vergilerindeki tutarsızlık şüpheliydi ve deniz taşımacılığında olduğu gibi ABD iç hukuk değişikliği için de gönülsüzdü. Ve sonunda ilk ABD modelinin (kural olarak her şeyin müzakereler yoluyla sonradan hariç tutulmadan kapsanması ve serbestleştirilmesi gereken yer olan yukarıdan aşağı yaklaşım olan bir yatırım antlaşmasının) feshine GATT üyelerinin geri kalanı tarafından son verildi.

MFN, ABD için kilit sorundu ve geniş bir kullanımda yapılan MFN muafiyetini törpülemenin olasılığını kazanana kadar bunun üzerinden vazgeçmedi. ABD’nin MFN hakkındaki tutumuna kapsanan sektöre bakmaksızın aynı şekilde muamele etmek yine de maruz görülemez. MFN’ye otomatik bir hak olarak karşı olan, çoğunlukla finansal hizmetler ve telekomünikasyon endüstrileri olmuştur. Telekomünikasyon endüstrilerinin taktiksel bir endişesi vardı: ABD uzak mesafeli telefon hizmetleri rekabetinde o zamanlar tek ülkeydi. ABD tarafından telekomünikasyonda bir MFN zorunluluğu, ABD şirketleri için tekel pazarını işletmeye yönelik hiçbir benzer fırsat olmadan diğer ülkelerin tekellerine ABD pazarındaki ABD özel işletmecilerle rekabete izin verecekti. Bu noktada Amerikan’ın savı basitçe piyasa erişimi olmadan bu sektör için MFN olamayacağıydı. ABD daha sonra temel hizmetlerin hariç tutulmasını talep etti fakat daha küresel bir açılışın olduğu katma değer telekomünikasyon hizmetlerine değil. Genişletilmiş müzakereler AB’de ve bir takım diğer ülkelerde birkaç yıldır hazırlanan politika değişikliğiyle mümkün hale getirilmiştir. Bu temel, telekomünikasyon üzerine genişletilmiş müzakereleri şekillendirdi ki bu şüphesiz şimdiye kadar olan en başarılı müzakereydi.

Finansal hizmetler durumunda ABD, konu yabancı finansal kurumları kabul etmeye gelince fiili bir MFN politikası benimsedi. Bankacılık endüstrisi için - ve aynı zamanda menkul kıymetler için – her şey yeterli piyasa erişimi alamamakla ilgiliydi (yabancı pazarda) müzakere haricinde özellikle planlama için hibrit olarak adlandırılan yaklaşımdan sonra nihayet 1989’da çözümlendi. ABD genellikle finansal hizmetlerden dolayı bu dönem boyunca bu kararı işleme sokarak sektör kapsamını ve taahhütler için olumsuz liste yaklaşımını şiddetle savundu. ‘İlerleyici serbestleşme’ ABD için sadece bir anlama geliyordu: diğer piyasalarda devam eden koruma. Ve bu kurallar ve ilkeler çerçevesi biraz piyasa erişimi için eksik taahhütler anlamına geliyordu. Bu, ticaret kurallarına, hizmetleri dâhil etme fikrine yüz çevirmeye istekli olanların en iyi örneğidir. Bu, 1997 Aralık ayında başarıyla yapıldı fakat Uruguay Turu boyunca takılmış olan genişletilmiş müzakerelerden sonra değişti.

ABD’nin deniz taşımacılığı hizmetlerindeki kesinlikle korumacı tutumu sadece muhtemelen muhafaza edilen Jones Kanunu ve kabotaj hakları tarafından değil aynı zamanda yabancı haksız ticaret uygulamaları için ABD kanunları tarafından sağlanan tek taraflı hareketleri kullanma hakkından yararlanma dileği tarafından dikte edildi. Aslında turun sonuçlanmasının üzerinden çok geçmeden ABD, taşımacılığı o ülke için kazançsız hale getiren Japonya’nın haksız liman uygulamalarına karşı harekete geçti. ABD, taşımacılık endüstrisi özellikle savaşçı bir yolla kendi talimatını yürütürken (AB Kongresinin AB temsilcileri üzerindeki yoğun baskısıyla) gerçek şu ki herhangi bir şeyi masaya yatırmak isteyen tek temsilci AB’ydi.

Hava taşımacılığı hizmetleri konusunda işletmenin esas açıları için uygulanabilir bir ilke olarak MFN’nin neredeyse her temsilci hakkında görüşü başarısızdı. Bu sektör için pazar erişimi Chicago Konvansiyonu kuralları altında 1947’den beri karşılıklı olarak müzakere edilmişti. Bu kurallar olmaksızın devam etmek isteyen tek temsilci Yeni Zelanda’ydı. Amerikalıların bu sektörlerin çoğunu GATS kapsamından (ve bu nedenle MFN’den) hariç bırakmaya girişmesine rağmen neredeyse herkes bu noktada hemfikirdi. Bu konu üzerinde hiçbir anlamlı tartışma olmaması bu sonucun en iyi kanıtıdır.

**5 Son Sözler**

GATS’ı müzakere etmenin ne kadar zor olduğunu tekrarlamanın bir anlamı yoktur. Şu iki unsuru vurgulamak yeterlidir:

1. Aynı düşüncedeki ülkelerin bir grubu yoktu (aşağı yukarı esasen GATT’ı müzakere eden ülkeler grubu gibi). Katılımcılar çok taraflı mevzuat çerçevesinin yararlılığı gibi temel sorunlarla ilgili olarak tamamen karşıt görüşlere sahiptiler.
2. Bunun gibi bir sorun oldukça karmaşıktır. GATT içtihat hukukunun 60 yıldan fazla olan değeri bugünlerde bile serbestleştirmeden ayrımcılık yapmamayı çıkarmak için donkişotvari bir sınavdı. Hizmetler bağlamındaki sorunun kalbiydi ve müzakerecilerin ticaret engelinin uygulanabilir tanım ileri sürmesi için çok başarılı bir görev de değildi.

Bunu akılda tutarak ana bulgularımızı tartışmadan önce izin verirseniz bir uyarı ekleyelim: biz GATS’ın başarılı sonuçlanmasını sağlayan sebepleri ileri sürmüyoruz. Bizim ilgilendiğimiz nokta GATS’ın nasıl ortaya çıktığı ve bu müzakerelerden hangi sonuçların çıkarılacağıdır.

Bunu akılda tutarak çalışmamızın ana bulgusunu sunuyoruz:

İlk olarak müzakere anlatısı: önce gelişmekte olan ülkelerin karşıt duruşunun üstesinden gelindi ve görüşmeler 1986’da başladı, müzakereciler ilk üç yılı, öncelikli olarak dâhil edilen ticaretin boyutu, karşılaşılan engeller vb. hakkında sorular sorarak kendilerini eğitmeye harcadılar. Sonraki müzakereler, ticaret yapan ulusların erken bir hasat için toplandığı yer Montreal’de bile oldukça şüpheliydi; o müzakere hizmetlerinden hiçbir hasat elde edilemedi, fakat müzakereye devam etme taahhüdü sağlamlaştırıldı; Montreal’den Temmuz Metnine giden önemli süreç GATS’ın genel çerçevesi ile ilgili olarak iki yıldan az bir sürede yapıldı. Temmuz Metninin sonradan değiştirilmesine rağmen GATS’ın temel yapısı hemen orada müzakere edildiğini söylemek doğru olur. Brüksel Metni Temmuz Metnine dayanıyor, birçok parantez içeriyor fakat CAP hakkındaki sonucun başarısızlığı nedeniyle bir yere varamıyor. Dunkel Taslağı Brüksel Metninin ana hatlarını tartışmaya açmadı fakat bu sorunun masaya yatırıldığının ve sonucun takip edeceğinin işaretçisidir. Dunkel Taslağını (1991-1994) takip eden süreç belirli taahhütlerin müzakerelerine adandı, genel çerçeve hakkındaki sonuç tatmin edici olarak (dolaylı bir şekilde) değerlendirildi.

İkinci olarak forumun konusuna kesin gözüyle bakılmamalıdır. ABD’nin ve daha sonra AB’nin aklında bunun GATT olması gerektiği oldukça açıktır. Asini savunan tek bir gelişmiş ülke yoktu. Gelişmekte olan ülkeler sonunda hizmetler anlaşması için yeni bir yer buldular. Bu muhtemelen hizmetler (sunulan) ve mallar (talep edilen) arasındaki değiş tokuşun onları yön değiştirmeye ikna etmenin mümkün olduğunun farkındalığıydı.

Üçüncü olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin arasındaki çizginin müzakere öncesi dönemde (ABD’nin topu arkada dolaştırmak için her girişiminin tutarlı bir şekilde engellendiği zaman) oldukça parlak olmasına rağmen Punta del Este’de çoktan bir sorundan daha az hale gelmişti. Bu çıkmazın çözülmesi genel olarak ülkelerin heterojen grubu olan Café au Lait grubu sayesindeydi. Bu grubun müzakerelerin sonraki aşamalarında hızlarını koruyamamasına rağmen, ilk çok taraflı hizmet ticaretinin başlamasına ciddi anlamda katkıda bulunduğuna itimat edilmelidir

Dördüncü olarak Hindistan başlangıçta ve Brezilya tur boyunca bu iki ülkenin hizmetlerindeki ticaret ile ilgili olarak hakim ideolojisi ışığında müzakere pozisyonlarını şekillendirdiler. Gelişmiş ülkeler esasen siyasal ekonomi türü değerlendirmeler, kendilerini nihai uzlaşmada bulan berlili istekler yapan güçlü lobiler tarafından yönlendiriliyordu. İdeolojinin ve siyasal ekonomi tabanlı duruşun direncini ölçmek zordur.

Beşinci olarak II. Dünya Savaşı’ndan sonraki dönem boyunca olduğu gibi BM, Dünya Bankası, IMF ve konumuzla daha da ilgili olan GATT gibi kurumların kuruluşlarını gören örnek niteliğindeki devlet adamlarından bahsetmenin zamanı değil. Irwin ve arkadaşları tarafından yapılan bir çalışma II. Dünya Savaşı sonrasında uluslararası kuruluşların kurulmasına dikkat çeken bireyler bir ticaret anlaşmasının da arkasındaydı. Daha sonra Ekonomi Nobel Ödülünü kazanacak olan James Meade Birleşik Krallık temsilciliğinin aktif bir üyesiydi, tıpkı saygın ekonomi profesörleri John Maynard Keynes ve Lionel Robbins ve Fransız filozofu Alexandre Kojève gibi. 1980ler farklı bir dünyaydı. Şimdi müzakereleri ileriye taşıyan modern bürokrasiler ve yurtiçi kuruluşlararası savaşlar (USTR ve ABD Hazinesi arasındaki finansal hizmetler konusunda olduğu gibi) müzakere gündemini şekillendirme ve nihai uzlaşma konusunda önemli etkiye sahip olmuştur.

Altıncı olarak hükümlerin çoğunluğu gibi anlaşmanın yapısı gelişmiş ülkeler (büyük oranda ABD ve AB’nin) tarafından yapılan tekliflerin parlak fikriydi. Bu muhtemelen gelişmekte olan ülkelerin konula ilgilenmesi ve konunun içine dâhil olması uzun süre aldığından dolayıdır; hala bazı konularda oldukça etkililer. (Hindistan, Mode IV).

Yedinci olarak ABD anlaşmanın imzalanması için AB de bunu detaylandırmak için hız kazandırdı. Bir bakıma önceki turlarla karşılaştırıldığında Uruguay Turu bu açıdan istisnai değildi; ABD’nin AB faydacılığı/gerçekçiliğine karşı (ya da tarafından tamamlanan) olan ABD idealizminin diğer bir versiyonuydu. ABD oldukça istekli bir gündemle başladı ve AB bunu heterojen çok taraflı bir bağlamda gerçek anlamda başarılabilecek kadar biçti.

Sekizinci olarak GATT Sekreteryası nihai metnin yayınlanmasında bir araçtı. Sadece hizmet ticareti hakkındaki müzakereleri için değil aynı zamanda turun geleceği için de itici güç gerekli olduğunda sadece Dunkel Taslağı ortaya çıkmamıştı.

Müzakere dönemi boyunca GATT Sekreteryası ticaret yapan uluslara hizmet etti, kavramsal ve uygulamalı konular üzerine kullanışlı kâğıtlar hazırladı ve dürüst bir komisyoncu olarak ortaya çıktı.

Son olarak anlaşma özünde bir açıklık abidesi değildi. Aslında daha çok siyasi uzlaşma detayının çıktısıydı. Seçilen dil çoğunlukla kullanışsızdı ve anlaşmazlıkların çoğunun belirli hükümlerin alanıyla ilgili olarak yanlış anlaşılan konuları dönüp dolaştırması sürpriz değildir. GATS’ın, GATT’ın tamamlanması yoluyla, test süresince ayakta kalması, asıl taslağından sonra hala 60 yıldan fazla bir sürede güçlü bir şekilde yoluna devam ettiğini hayal etmek zordur. Fakat bunun nedeni, ele aldığımız konu olan müzakere tarihinde yatmaktadır: eksik karmaşık uzlaşılar, muhtemelen GATS’ı her şeyden önce görmeyecektik. Şimdi, ilk kesin adım atıldı. Gelecek deneyimler bunu daha iyi, daha uygulanabilir bir belge haline getirebilir.

1. Makalenin Gayriresmi Çevirisidir [↑](#footnote-ref-1)
2. DTÖ Hizmet Ticareti Bölümü’nde Danışman. E-posta: juan.marchetti@wto.org. [↑](#footnote-ref-2)
3. Kolombiya Hukuk Okulu’nda Edwin B. Parker Hukuk Profesörü. New York ve İsviçre Neuchâtel Üniversitesi Hukuk Profesörü. CEPR’de araştırma görevlisidir. E-posta: PM2030@columbia.edu. [↑](#footnote-ref-3)
4. Blanchard, ‘Reevaluating the Role of Trade Agreements: Does Investment Globalization Make the WTO Obsolete?’, 82 J Int’l Economics (2010) 63. [↑](#footnote-ref-4)
5. Bhagwati, ‘The Role of Services in Development’, in UN Centre on Transnational Corporations, Services and Development, The Role of Foreign Direct Investment and Trade (1989), at 5–8. UN Doc. ST/CTC/95 mentions that in early economic analysis services were considered non-tradable. Norman and Stradenes, ‘International Trade in Services: a Comment’, in O. Giarini (ed.), The Emerging Services Economy (1987), at 44–49, note that the same holds for some goods. Van Holst notes however that, the merits of this theoretical disquisition notwithstanding, services have been traded for centuries: van Host, ‘The Internationalization of Trade in Services’, in D.L. Riddle (ed.), Information, Economy and Development (1988), at 59. [↑](#footnote-ref-5)
6. Brock, ‘A Simple Plan for Negotiating on Trade in Services’, 5 The World Economy (1982) 229, at 236. The US stopped negotiating FCNs already in the 1950s. [↑](#footnote-ref-6)
7. Nyahoho, ‘Libéralisation multilateral du commerce des services: enjeux et stratégie des négociations’, 21 Etudes Internationales (1990) 55. Krommenacker, ‘Multilateral Services Negotiations: From Interest-Lateralism to Reasoned Multilateralism in the Context of the Servicization of the Economy’, in E.-U. Petersmann and M. Hilf (eds), The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations, Legal and Economic Problems (1987), at 455–463, mentions an agreement between Japan and the US concerning supply of lawyers’ services. [↑](#footnote-ref-7)
8. Schott and Mazza. ‘Trade in Services and Developing Countries’, 20 J World Trade (1986) 253. [↑](#footnote-ref-8)
9. Brock, supra note 4, cites statistics to the effect that in the US in 1981, 72% of the non agricultural population was engaged in service activities (63% in 1961). In Japan the corresponding numbers were 49 and 37%. [↑](#footnote-ref-9)
10. Rivers, Slater, and Paolini, ‘Putting Services on the Table: the New GATT Round’, 23 Stanford J Int’l L (1987) 13. [↑](#footnote-ref-10)
11. Brock, supra note 4. [↑](#footnote-ref-11)
12. Eason, ‘America’s “Invisible” Trade Surplus – Exporting of Services’, Nation’s Business (Nov. 1984), at 3. [↑](#footnote-ref-12)
13. Brock, supra note 4. [↑](#footnote-ref-13)
14. Freeman, ‘The Services Sector: Yesterday, Today, and Tomorrow’, Economic Perspectives (1996) 1, at 19– 21 and G. Feketekuty, International Trade in Services: an Overview and Blueprint for Negotiations (1998). [↑](#footnote-ref-14)
15. GATT Doc. SR.42/ST/19 of 18 Dec. 1986. [↑](#footnote-ref-15)
16. McCulloch, ‘International Competition in Services’, Working Paper No. 2235 (1987), NBER Working Paper Series. [↑](#footnote-ref-16)
17. The CSI (see www.uscsi.org) includes major international companies from the banking, insurance, and other service industries: Lang, ‘The First Five Years of the WTO: General Agreement on Trade in Services’, 31 Law and Policy in Int’l Business (1999) 801. [↑](#footnote-ref-17)
18. Feketekuty, supra note 12, mentions that key members were Shelp (from AIG, and previously the US Department

    of Commerce), Harry Freeman, and Joan Spero (American Express). See also Hansen, ‘Frameworks

    for Foreign Direct Investment’, in United Nations Centre on Transnational Corporations, Services

    and Development, The Role of Foreign Direct Investment and Trade, UN Doc. ST/CTC/95 (1989), at 161–162. [↑](#footnote-ref-18)
19. See the Appendix in Feketekuty, supra note 12. [↑](#footnote-ref-19)
20. E.H. Preeg, Traders in a Brave New World: The Uruguay Round and the Future of the International Trading

    System (1995), at 53. S. Ostry, The Post-Cold War Trading System: Who’s on First? (1997); Ostry, ‘Convergence

    and Sovereignty: Policy Scope for Compromise?’, in A. Prakash and J.A. Hart (eds), Coping with

    Globalization, (2000), at 52–96; and Ostry, ‘Trade, Development, and the Doha Development Agenda’,

    in D. Lee and R. Wilkinson (eds), The WTO After Hong Kong (2007), at 26–33, suggests that for the US

    services was crucial in sustaining support for multilateralism. [↑](#footnote-ref-20)
21. Cohen and Morante, ‘Elimination of Non Tariff Barriers to Trade in Services: Recommendations for

    Future Negotiations’, 13 L and Policy in Int’l Business (1981) 13. [↑](#footnote-ref-21)
22. Yoffie, ‘Trade in Services and American Express’, in D.B. Yoffie, International Trade and Competition: Cases

    and Notes in Strategy and Management (1990), at 367–386. [↑](#footnote-ref-22)
23. Ibid., at 375. [↑](#footnote-ref-23)
24. Spero, ‘Tear Down Barriers to Export of Services’, New York Times, 30 July 1991. [↑](#footnote-ref-24)
25. Yoffie, supra note 20, at 367 and 375ff. [↑](#footnote-ref-25)
26. Gibbs, ‘Means to Enhance the Competitive Position and Export Capacity of Service Industries of Developing Countries’, in United Nations Centre on Transnational Corporations, Services and Development, The Role of Foreign Direct Investment and Trade, UN Doc. ST/CTC/95 (1989), at 104–107. [↑](#footnote-ref-26)
27. Yoffie, supra note 20, at 378. [↑](#footnote-ref-27)
28. The Airlines (1978), Trucking (road transport) (1980), Railroads (railways) (late 1970s and 1980), Telecommunications (1977 and, as mentioned, 1982), Cable Television (late 1970s, and 1984), Brokerage (1975), Banking (1980, and 1982), Petroleum (1979), and Natural Gas Industries (1978) were liberalized in that period: see Winston, ‘Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists’, 31 J Economic Literature (1993) 1263. On AT &T and its break-up see Cowhey and Richards, ‘Dialing for Dollars: Institutional Designs for the Globalization of the Market for Basic Telecommunications Services, in Prakash and Hart, supra note 18, at 148–169. See also Spar and Yoffie, ‘A Race to the Bottom or Governance from the Top?’, in A. Prakash and J.A. Hart (eds), Coping with Globalization (2000), at 31, 33ff. [↑](#footnote-ref-28)
29. ‘Yeutter Cites Preconditions on Trade Talks’, J Commerce (9 Dec. 1985), at 3A. [↑](#footnote-ref-29)
30. Throughout this article the term EU (European Union) is used as equivalent to all historical denominations

    (EEC, EC, etc,) of the European integration process. Numerous discussions with Jonathan Arkell,

    John Richardson, and Jonathan Scheele on this point are acknowledged. [↑](#footnote-ref-30)
31. 28 The extra-EU services grew faster than their intra-EU counterpart in the period 1979–1984: GATT Doc. MTN.GNS/W/23 of 30 Oct. 1987. [↑](#footnote-ref-31)
32. In Opinion 1/08 [2009] ECR I–11129, the ECJ held that services are a shared competence between Member States and the EU. [↑](#footnote-ref-32)
33. H. Paemen and A. Bentsch. From the GATT to the WTO, The European Community in the Uruguay Round

    (1985), at 32ff. [↑](#footnote-ref-33)
34. Ibid., at 45ff. [↑](#footnote-ref-34)
35. Drake and Nicolaidis, ‘Ideas, Interests, and Institutionalization: “Trade in Services” and the Uruguay

    Round’, 43 Int’l Org (1992) 46, at 57. [↑](#footnote-ref-35)
36. Pou Serradel, ‘La Comisión y las Nuevas Políticas para el Sector Servicios’, Información Comercial Española, No. 831, July–Aug. 2006. The two mentioned national groups were the Swedish Coalition of Service Industries in Sweden, and ‘British Invisibles’ in Britain. The latter originated in the Committee on Invisible Exports, set up in Apr. 1968 by the Bank of England, and later became the British Invisible Exports Council. Later, this Council established the Liberalization of Trade in Services (LOTIS) Committee. ‘British Invisibles’ is now International Financial Services London (IFSL). [↑](#footnote-ref-36)
37. Confederation of trade association representing the British services industries. [↑](#footnote-ref-37)
38. J. Arkell, The Role of Services in Socio-economic Transformation and the Integration of Western and Eastern Europe (1990). [↑](#footnote-ref-38)
39. Ibid.; Woll, ‘Trade Policy Lobbying in the European Union: Who Captures Whom?’ (Mimeo, 2007). See also Hong Kong General Chamber of Commerce Bulletin, Following-up on GATS Negotiations (Sept. 1990). [↑](#footnote-ref-39)
40. Pou Serradell, supra note 33, explains that the EU policy originated within an intra-EU Commission group, set up in 1982, called ITS (International Trade in Services), chaired by DG External Relations. In June 1989, the ITS group presented a report to the Commission where the main lines of an external policy on services are sketched. [↑](#footnote-ref-40)
41. Bhagwati, ‘Aggressive Unilateralism: an Overview’, in J. Bhagwati and H.T. Patrick (eds), Aggressive Unilateralism: America’s 301 Trade Policy and the World Trading System (1990), at 33. [↑](#footnote-ref-41)
42. Preeg, supra note 18, at 51. [↑](#footnote-ref-42)
43. Waelbroeck, ‘International Trade in Services: a Comment’, in Giarini (ed.), supra note 3, at 54–57. [↑](#footnote-ref-43)
44. Ehlermann and Campogrande, ‘Rules on Services in the EEC: A Model for Negotiating World-Wide

    Rules?’, in Petersmann and Hilf (eds), supra note 5, at 481–498. [↑](#footnote-ref-44)
45. A. Capling, Australia and the Global Trade System: From Havana to Seattle (2001), at 149. [↑](#footnote-ref-45)
46. Already in 1990, the Australian CSI is quoted as having the intention of joining its counterparts from the

    US, etc., in a joint mission to Geneva to support the conclusion of the GATS (see Bulletin, supra note 37). [↑](#footnote-ref-46)
47. The comment made in supra note 44 also applies to the New Zealand CSI. [↑](#footnote-ref-47)
48. M. Hart, A Trading Nation (2002), at 398. [↑](#footnote-ref-48)
49. GATT Doc. MTN.GNS/18 of 29 Nov. 1988, at para. 8. [↑](#footnote-ref-49)
50. GATT Docs. MDF/26 and 27; G.C. Hufbauer and J. Schott, Trading for Growth, The Next Round of Trade Negotiations (1987), at 69ff. [↑](#footnote-ref-50)
51. [↑](#footnote-ref-51)
52. [↑](#footnote-ref-52)
53. [↑](#footnote-ref-53)
54. [↑](#footnote-ref-54)
55. [↑](#footnote-ref-55)
56. [↑](#footnote-ref-56)
57. [↑](#footnote-ref-57)
58. [↑](#footnote-ref-58)
59. [↑](#footnote-ref-59)
60. [↑](#footnote-ref-60)
61. [↑](#footnote-ref-61)
62. [↑](#footnote-ref-62)
63. [↑](#footnote-ref-63)
64. [↑](#footnote-ref-64)
65. [↑](#footnote-ref-65)