

Dyktatura wielonarodowych

firm

5 maja 2014

Czy można wyobrazić sobie sytuację, w której firmy wielonarodowe procesują się z rządami o to, że ich orientacja polityczna skutkuje zmniejszeniem ich zysków oraz żądają – i uzyskują! – szczerą rekompensatę za to, że kodeks pracy lub ustawodawstwo w dziedzinie ochrony środowiska uniemożliwiają im osiągnięcie takich zysków, jakie mogłyby uzyskać, gdyby nie obowiązujące przepisy? Wydaje się to nieprawdopodobne, a jednak jest całkiem możliwe. Figurowało już w projekcie Wielostronnego Porozumienia w sprawie Inwestycji (MAI), które w latach 1995-1997 było przedmiotem potajemnych rokowań między 29 państwami członkowskimi Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) [1]. Jego kopia przedostała się jednak do wiadomości publicznej, co wywołało bezprecedensową falę protestów i sprawiło, że promotorzy tego projektu odłożyli go do szuflady. Po 15 latach powraca on triumfalnie w nowym opakowaniu.

Porozumienie w sprawie Transatlantic Trade and Investment Partnership, Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (TTIP), negocjowane od lipca 2013 r. przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską, to „genetycznie zmodyfikowana” – i jeszcze gorsza niż oryginał – wersja MAI. Przewiduje ono, że obowiązujące po obu stronach Atlantyku ustawodawstwo ugnie się przed normami wolnego handlu, podyktowanymi przez wielkie spółki zachodnioeuropejskie i północnoamerykańskie, pod karą sankcji handlowych w stosunku do naruszających je państw lub wielomilionowych reparacji na korzyść zaskarżających je firm.

Zgodnie z urzędowym kalendarzem, ten powolny zamach stanu, który zaczął się w lipcu 2013 r. w Waszyngtonie, powinien zakończyć się za dwa lata. TTIP to kombinacja najszkodliwszych

elementów zawartych w przeszłości porozumień, przy czym kombinacja zwiększająca szkodliwość każdego wziętego z osobna elementu. Gdyby porozumienie weszło w życie, przywileje przedsiębiorstw wielonarodowych uzyskałyby moc prawną, na dobre wiążąc rządzącym ręce. Nie miałyby na nie wpływu zmiany polityczne u steru władzy ani protesty społeczne, gdyż nie można by ich zmienić bez jednomyślnej zgody wszystkich państw-sygnatariuszy. Byłby on w Europie duplikatem Porozumienia w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego (TPP), które promują amerykańskie sfery biznesowe, a podpisuje je właśnie 12 państw. TTIP i TPP stanowiłyby imperium gospodarcze, które byłoby w stanie dyktować warunki poza swoimi granicami: każdy kraj, który starałby się o nawiązanie stosunków gospodarczych ze Stanami Zjednoczonymi lub z Unią Europejską, musiałby przyjąć bez zastrzeżeń reguły obowiązujące w ramach ich wspólnego rynku.

ZA PLECAMI OPINII PUBLICZNEJ

Ponieważ w jednych i drugich rokowaniach chodzi o wyprzedaż za bezcen całych sektorów nietowarowych, prowadzi się je za zamkniętymi drzwiami. W skład delegacji Stanów Zjednoczonych wchodzi ponad 600 konsultantów wyznaczonych przez firmy wielonarodowe, które dysponują nieograniczonym dostępem do dokumentów przygotowawczych i do przedstawicieli administracji amerykańskiej. Nie ma być żadnych przecieków. Wydano instrukcje, zgodnie z którymi dziennikarze i obywatele nie mogą mieć dostępu do toczących się dyskusji. Poinformuje się ich we właściwym czasie – w chwili, gdy będzie się podpisywało traktat i na reakcję będzie za późno.

W przypływie szczerości były amerykański sekretarz handlu Ron Kirk powołał się na „praktyczny” interes „zachowania pewnego stopnia dyskrecji i poufności” [2]. Wskazał on, że kiedy ostatnim razem podano do wiadomości publicznej roboczą wersję formalizowanego właśnie porozumienia, rokowania zakończyły się fiaskiem. Była to aluzja do porozumienia w sprawie Strefy Wolnego Handlu Obu Ameryk (FTAA) – rozszerzonej wersji

Północnoamerykańskiego Układu o Wolnym Handlu (NAFTA). Projekt ten, którego zawzięcie bronił George W. Bush, ujawniono w 2001 r. na stronie internetowej administracji amerykańskiej. Senatrix Elizabeth Warren odpowiada na takie dictum, że nigdy nie należy podpisywać żadnego porozumienia wynegocjowanego poza zasięgiem kontroli demokratycznej [3].

Przemożną wolę wypracowania traktatu amerykańsko-europejskiego za plecami opinii publicznej i społeczeństwa można z łatwością zrozumieć. Skutki odczuje się na wszystkich szczeblach: od szczebla parlamentu ogólnokrajowego po szczebel samorządów lokalnych, posłowie i radni będą musieli radykalnie zrewidować swoją politykę publiczną tak, aby zaspokoić apetyty prywatnych kapitałów we wszystkich sektorach, które choćby tylko częściowo wymykają się spod ich kontroli. Bezpieczna żywność, normy toksyczności, ubezpieczenia zdrowotne, ceny leków, wolność internetowa, ochrona życia prywatnego, energetyka, kultura, prawa autorskie, zasoby naturalne, szkolenie zawodowe, wyposażenie przestrzeni publicznej, imigracja – nie ma takiej dziedziny interesu ogólnego, która nie będzie musiała przejść pod jarzmem kaudyńskim zinstytucjonalizowanego wolnego handlu. Działalność polityczna posłów i radnych ograniczy się do negocjowania okrucich suwerenności, które zechcą podarować im przedsiębiorstwa lub ich lokalni mandatariusze.

POLOWANIE NA PUBLICZNE PIENIĄDZE

Przewidziano już, że państwa-sygnatariusze „dostosują swoje prawa, regulacje i procedury” do przepisów traktatu. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że władze państwowe będą skrupulatnie przestrzegały tego zobowiązania. W przeciwnym razie będzie można ścigać je przed specjalnie utworzonymi sądami rozjemczymi, które będą rozstrzygały spory między inwestorami a państwami i w razie potrzeby orzekały o sankcjach handlowych wymierzonych w te ostatnie.

Pomysł wydaje się nieprawdopodobny, a przecież wpisuje się w

filozofię obowiązujących już traktatów handlowych. W 2012 r. Światowa Organizacja Handlu (WTO) skazała Stany Zjednoczone za puszki tuńczyka oznakowane „bezpieczne dla delfinów”, za wskazywanie, z jakich krajów pochodzi importowane mięso czy z powodu zakazu sprzedaży słodyczy w kształcie papierosów, gdyż te posunięcia ochronne uznano za przeszkody dla wolnego handlu. Skazała ona również Unię Europejską na karę w wysokości kilkaset milionów euro za odmowę importu organizmów modyfikowanych genetycznie. Nowość wprowadzona przez TTIP i TPP polega na tym, że pozwolą one firmom wielonarodowym ścigać we własnym imieniu państwo-sygnatariusza, którego polityka ma restrykcyjne skutki dla ich działalności handlowej.

W reżimie tym przedsiębiorstwa byłyby w stanie przeciwdziałać prowadzonej w takim czy innym kraju polityce ochrony zdrowia, ochrony środowiska czy regulacji działalności finansjery, żądając od nich odszkodowań przed pozasądowymi trybunałami korporacyjnymi. Te trybunały specjalne, ustanowione zgodnie z prawami Banku Światowego i ONZ, byłyby uprawnione do skazywania podatników na nieograniczone reparacje, gdyby ustawodawstwo ich państw uszczuplało „przyszłe oczekiwane zyski” jakiejs spółki.

Wydawało się, że system „inwestor przeciwko państwu” wykreślono z porządku dziennego po rezygnacji z MAI w 1998 r., a tymczasem, z biegiem czasu, dyskretnie go wprowadzano. Na mocy kilku porozumień handlowych zawartych przez Stany Zjednoczone, z kieszeni podatników przelano na konta firm wielonarodowych 400 mln dolarów – z powodu zakazu produktów toksycznych, uregulowań dotyczących eksploatacji wody, gleby czy lasów itd. [4]. Pod egidą takich traktatów w procedurach, które obecnie są w toku – w sprawach patentów medycznych, walki z zanieczyszczeniami środowiska, klimatu, paliw kopalnych – chodzi o odszkodowania na sumę 14 mld dolarów.

Ze względu na wagę interesów, które wchodzą w grę w handlu transatlantyckim, porozumienie w sprawie TTIP zwiększyłoby jeszcze rozmiary takich zalegalizowanych wyłudzeń. W Stanach

Zjednoczonych, za pośrednictwem ponad 24 tys. filii, działa 3,3 tys. przedsiębiorstw europejskich, z których każde może pewnego dnia uznać, że należy mu się reparaacja za poniesione szkody handlowe. Koszty dla jednych i zyski nadzwyczajne dla innych z tego tytułu byłyby znacznie wyższe niż te, które spowodowały poprzednie traktaty. Z kolei państwa członkowskie Unii Europejskiej byłyby narażone na jeszcze większe ryzyko finansowe, gdyż w Europie działa 15,8 tys. filii 14,4 tys. spółek amerykańskich. Łącznie w polowaniu na zasoby skarbów publicznym mogłoby wziąć udział 75 tys. spółek.

PRAWO DO TRUCIA I WYZYSKU

Oficjalnie reżim ten miał najpierw służyć wzmocnieniu pozycji inwestorów w krajach rozwijających się, które nie posiadają niezawodnego systemu prawnego; pozwalałby im egzekwować swoje prawa w przypadku wyłączenia. Lecz Unia Europejska i Stany Zjednoczone nie uchodzą za strefy bezprawia. Przeciwnie – dysponują funkcjonalnym, w pełni respektującym prawo własności wymiarem sprawiedliwości. TTIP, rozciągając nad nimi kuratelę trybunałów specjalnych, pokazuje, że jego celem nie jest ochrona inwestorów, lecz zwiększenie władzy firm wielonarodowych.

Chyba nie potrzeba tu wyjaśniać, że osoby zasiadające w takich trybunałach nie pochodzą z wyboru i nie rozlicza ich żaden elektorat. Ochoczo zamieniając się rolami, mogą zarówno występować w roli sędziów, jak i być adwokatami swoich potężnych klientów [5]. Prawnicy zajmujący się międzynarodowymi inwestycjami stanowią maleńki świat: na 15 spośród nich przypada dziś 55% znanych procesów na linii inwestor – państwo. Oczywiście, ich orzeczenia są bezapelacyjne.

„Prawa”, których mają chronić, są rozmyślnie sformułowane możliwie niejasno, a ich interpretacja rzadko służy interesom większości. Inwestor ma mieć zapewnione ramy zgodne z jego „przewidywaniami”, co oznacza, że gdy dokona się inwestycja,

rząd nie może zmienić swojej polityki. Jeśli chodzi o prawo do rekompensaty w przypadku „pośredniego wywłaszczenia”, to oznacza ono, że władze publiczne muszą sięgnąć do swoich kieszeni w przypadku, gdy ich ustawodawstwo skutkuje zmniejszeniem wartości jakiejś inwestycji – nawet wtedy, gdy ustawodawstwo to ma również zastosowanie do krajowych przedsiębiorstw. Trybunały uznają prawo kapitału do nabywania coraz większych terenów i zasobów naturalnych, coraz większej liczby wyposażenia, fabryk itd. Natomiast przedsiębiorstwa wielonarodowe nie mają żadnych zobowiązań wobec państw i mogą wchodzić przeciwko nim na drogę sądową, gdy tylko zechcą.

Niektórzy inwestorzy bardzo szeroko rozumieją swoje niezbywalne prawa. Ostatnio byliśmy świadkami ścigania przez spółki europejskie takich posunięć jak podwyżka płacy minimalnej w Egipcie czy ograniczenie w Peru emisji gazów toksycznych; w tym ostatnim przypadku NAFTA służy do ochrony prawa amerykańskiego koncernu Renco do zanieczyszczania środowiska [6]. Innym przykładem to gigant papierosowy Philips Morris, który, niezadowolony z ustawodawstwa antytytoniowego w Urugwaju i Australii, zaskarżył te dwa państwa przed trybunałem specjalnym. Amerykański koncern farmaceutyczny Eli Lilly liczy, że sprawiedliwość osiągnie Kanadę, której wina polega na tym, że wprowadziła system patentowy zwiększający dostępność pewnych leków. Szwajcarski dostawca elektryczności Vattenfall domaga się od Niemiec wielu miliardów euro z powodu ich „zwrotu energetycznego”, który surowiej niż dotychczas bierze w karby elektrownie węglowe i zapowiada rezygnację z elektrowni atomowych.

Nie ma granic dla kar, na które taki trybunał może skazać państwo na korzyść firmy wielonarodowej. Rok temu Ekwador skazano na wypłacenie pewnej kompanii naftowej rekordowej sumy 2 mld euro [7]. Nawet wtedy, gdy rządy wygrywają procesy, muszą one pokryć rozmaite koszty sądowe i prowizje, które przeciętnie wynoszą 8 mln dolarów i które trwoni się kosztem obywateli. Dlatego władze publiczne często wolą negocjować z

oskarżycielem niż bronić się przed trybunałami. Państwo kanadyjskie uniknęło procesu, pospiesznie znosząc zakaz stosowania w przemyśle naftowym pewnej substancji toksycznej.

Tymczasem liczba spraw rozpatrywanych przez trybunały nieustannie rośnie. Zgodnie z danymi Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD), od 2000 r. wzrosła ona 10-krotnie. System arbitrażu handlowego wymyślono w latach 50., ale nigdy nie przysłużył się on tak dobrze prywatnym interesom jak w 2012 r., kiedy to wytoczono najwięcej spraw. Boom ten spowodował rozkwit takich zawodów jak doradca finansowy i business lawyer.

KTO ZA TYM STOI?

Projekt wielkiego rynku amerykańsko-europejskiego od dawna jest lansowany przez Transatlantycki Dialog Gospodarczy (TABD) – lobby znane dziś lepiej pod nazwą Transatlantic Business Council (TBC). To forum bogatych przedsiębiorców, utworzone w 1995 r. pod patronatem Komisji Europejskiej i amerykańskiego Departamentu Handlu, działa na rzecz wysoce konstruktywnego dialogu między elitami gospodarczymi obu kontynentów, administracją amerykańską i komisarzami brukselskimi. TABD to permanentne forum, które pozwala firmom wielonarodowym koordynować ataki na politykę prowadzoną w interesie ogólnym gdziekolwiek po obu stronach Atlantyku.

Jego celem, z którym TBC publicznie się afiszuje, jest wyeliminowanie czegoś, co na forum tym nazywa się trade irritants, irytantami handlowymi, tzn. stworzenie warunków do tego, by na obu kontynentach można było prowadzić działalność gospodarczą podług takich samych reguł i bez zakłóceń ze strony władz publicznych. „Konwergencja regulacyjna” i „wzajemne uznanie” to hasła figurujące na transparentach, którymi wymachuje ono, zachęcając rządy, aby zezwalały na towary i usługi naruszające krajowe ustawodawstwo.

Promotorom rynku transatlantyckiego nie chodzi jednak o to,

aby istniejące prawa stały się bardziej elastyczne, lecz o to, aby zostały – przez nich, rzecz jasna – na nowo napisane. Amerykańska Izba Handlowa i BusinessEurope, dwie największe na kuli ziemskiej organizacje przedsiębiorców, zaapelowały więc do negocjatorów TTIP, aby dobrali i posadzili przy jednym stole próbę reprezentatywną „udziałowców” i polityków, którzy „razem napisaliby teksty regulujące” i zapewнили ich obowiązywanie w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej.

W rzeczywistości przedsiębiorstwa wielonarodowe bardzo szczerze prezentują swoje intencje, np. w sprawie organizmów genetycznie modyfikowanych. W Stanach Zjednoczonych co drugi stan przewiduje, że obowiązkowe będzie znakowanie obecności tych organizmów w artykułach spożywczych. Życzy sobie tego 80% konsumentów amerykańskich. Natomiast zarówno tam, jak i w Europie prywatny przemysł rolno-spożywczy chce, aby zakazano takiego znakowania. Ogólnokrajowe stowarzyszenie cukierników amerykańskich deklaruje bez ogródek, że chodzi o to, aby skończyć z umieszczaniem informacji o obecności organizmów genetycznie modyfikowanych na etykietkach towarów i o tym, skąd towary te pochodzą. Z kolei bardzo wpływowa Biotechnology Industry Organization (BIO), do której należy gigant Monsanto, oburza się, że produkty zawierające GMO i sprzedawane w Stanach Zjednoczonych mogą spotkać się z odmową sprzedaży na rynku europejskim. Domaga się ona zatem, aby zakopać „przepaść pogłębiająca się między deregulacją nowych produktów biotechnologicznych w Stanach Zjednoczonych a ich recepcją w Europie” [8]. Monsanto i jego koledzy nie ukrywają, że mają nadzieję, iż transatlantycka strefa wolnego handlu pozwoli wreszcie narzucić Europejczykom bogaty katalog produktów GMO, które oczekują na zaaprobowanie i użytkowanie” [9].

Równie energiczna ofensywa prowadzona jest na froncie życia prywatnego. Taka np. Digital Trade Coalition (DTC), która skupia przemysłowców Internetu i wysokich technologii, wywiera na negocjatorów TTIP presję, aby znieśli bariery, które przeszkadzają swobodnemu przepływowi danych osobistych z

Europy do Stanów Zjednoczonych. „Obecny punkt widzenia Unii Europejskiej, zgodnie z którym Stany Zjednoczone nie zapewniają adekwatnej ochrony życia prywatnego, nie jest rozsądny”, niecierpliwią się lobbyści. W świetle rewelacji Edwarda Snowdena na temat systemu szpiegowskiego amerykańskiej Agencji Bezpieczeństwa Narodowego (NSA) jest to bardzo wymowny postulat. Lecz to jeszcze małe piwo w porównaniu z oświadczeniem US Council for International Business – zgrupowania spółek, które na podobieństwo Verizonu zapewniły NSA zmasowane zaopatrzenie w dane osobiste: „Porozumienie powinno dążyć do ograniczenia wyjątków, takich jak bezpieczeństwo i życie prywatne, aby nie stanowiły one zamaskowanych przeszkód dla handlu”.

SKOŃCZYĆ Z NORMAMI JAKOŚCI

Normy jakości artykułów spożywczych również są celem ataku. Amerykański przemysł mięsny chce uzyskać zniesienie europejskiej reguły, która zakazuje sprzedaży kurczaków kąpanych po uboju w chlorze i innych środkach odkażających. W walce tej straż przednią stanowi koncern Yum! Restaurants International, który jest właścicielem sieci barów szybkiej obsługi Kentucky Fried Chicken i może liczyć na siłę uderzeniową organizacji przemysłowców. „Unia Europejska zezwala jedynie na używanie do tusz wody i pary”, protestuje amerykańskie stowarzyszenie producentów mięsa, zaś inna grupa nacisku, a mianowicie American Meat Institute, wyraża ubolewanie z powodu „nieuzasadnionego odrzucania [przez Brukselę] mięsa z betaagonistami w rodzaju chlorowodorku raktopaminy”. Raktopamina to lek stosowany w celu zwiększenia zawartości chudego mięsa u trzody chlewnej i bydła. Z powodu zagrożenia dla zdrowia zwierząt i konsumentów, spowodowanego przez regularne stosowanie tego leku w żywieniu zwierząt gospodarskich, jest ono zakazane lub ograniczone w 160 państwach, wśród których są państwa członkowskie Unii Europejskiej, Rosja, Chiny i Indie. Zdaniem amerykańskich producentów wieprzowiny to posunięcie ochronne wynaturza wolną

konkurencję, czemu TTIP powinno w trybie pilnym położyć kres.

„Producenci amerykańscy zaakceptują tylko i wyłącznie zniesienie europejskiego zakazu raktopaminy”, grozi National Pork Producers Council (NPPC). W tym samym czasie, z drugiej strony Atlantyku, przemysłowcy skupieni w łonie BusinessEurope piętnują „takie bariery, jak amerykańska ustawa o bezpieczeństwie żywnościowym, które szkodzą eksportowi europejskiemu do Stanów Zjednoczonych”. Od 2011 r. ustawa ta zezwala bowiem służbom kontroli wycofywać z rynku zanieczyszczone produkty importowane. Na tym polu również żąda się od negocjatorów TTIP, aby położyli temu kres.

Podobnie rzecz ma się z gazami cieplarnianymi. Organizacja Airlines for America (A4A), która jest zbrojnym ramieniem amerykańskich przewoźników powietrznych, sporządziła listę „bezużytecznych regulacji, wyrządzających poważną szkodę [ich] działalności gospodarczej”. TTIP powinno, rzecz jasna, z nimi skończyć. Na pierwszym miejscu figuruje na tej liście europejski system handlu emisjami gazów cieplarnianych, który zobowiązuje kompanie lotnicze do uiszczania opłat za zanieczyszczanie atmosfery dwutlenkiem węgla. Bruksela tymczasowo zawiesiła ten program; A4A żąda, aby zlikwidować go definitywnie – w imię „postępu”.

Terenem najzaciekłej krucjaty rynków jest jednak sektor finansów. Pięć lat po wybuchu kryzysu subprimes, negocjatorzy amerykańscy i europejscy uzgodnili, że wszelkie pokusy regulacji działalności finansjery są anachroniczne. Chodzi o zniesienie wszelkich zabezpieczeń przed ryzykownymi lokatami i uniemożliwienie rządowi kontroli rozmiarów, natury czy pochodzenia produktów finansowych, które trafiają na rynek. W sumie chodzi po prostu o to, aby ze słownika wykreślić słowo regulacja.

DEUTSCHE BANK CHCE SPEKULACJI

Z czego wynika ten ekstrawagancki nawrót do starych marzeń

thatcherowskich? W szczególności z dążeń Stowarzyszenia Banków Niemieckich, które nie przestaje wyrażać swoich „niepokojów” związanych z nieśmiałą przecież reformą Wall Street, przeprowadzoną nazajutrz po kryzysie 2008 r. Jednym z najbardziej przedsiębiorczych na tym polu członków wspomnianego stowarzyszenia jest Deutsche Bank, choć w 2009 r. otrzymał on od amerykańskiego Systemu Rezerwy Federalnej setki miliardów dolarów w zamian za papiery wartościowe, których zabezpieczenie stanowiły wierzytelności hipoteczne [10]. Niemiecki mastodont chce wyrugować regułę Volckera – zwornik reformy Wall Street, ograniczający możliwości dokonywania przez banki inwestycji spekulacyjnych. Zdaniem Deutsche Bank, reguła ta „kładzie się nadmiernym ciężarem na banki nieamerykańskie”. Insurance Europe, stojąca na czele amerykańskich towarzystw ubezpieczeniowych, pragnie z kolei, aby TTIP „zniósł” dodatkowe gwarancje, odstraszające finansjerę od dokonywania bardzo ryzykownych lokat.

Jeśli chodzi o European Services Forum (ESF), które jest siatką przedstawicieli przedsiębiorców działających w sferze usług i do którego należy Deutsche Bank, to zabiega ono za kulisami rokowań transatlantyckich o to, aby kontrole amerykańskie przestały wsadzać nos w sprawy wielkich banków zagranicznych, które operują na terytorium Stanów Zjednoczonych. Po stronie amerykańskiej oczekuje się przede wszystkim tego, że TTIP raz na zawsze pogrzebie europejski projekt opodatkowania transakcji finansowych. Wydaje się, że sprawa ta jest już załatwiona, ponieważ sama Komisja Europejska uznała takie opodatkowanie za niezgodne z regułami Światowej Organizacji Handlu [11]. W takiej mierze, w jakiej transatlantycka strefa wolnego handlu stanowi obietnicę jeszcze bardziej rozpasanego neoliberalizmu niż neoliberalizm Światowej Organizacji Handlu i w jakiej Międzynarodowy Fundusz Walutowy systematycznie sprzeciwia się wszelkiej kontroli nad przepływami kapitałów, w Stanach Zjednoczonych cherławy „podatek Tobina” już mało kogo niepokoi.

Syreny deregulacji słyhać nie tylko ze strony finansjery. TTIP ma otworzyć na konkurencję wszelkie sektory „niewidoczne” lub leżące w interesie ogółu. Państwa-sygnatariusze będą zmuszone nie tylko podporządkować swoje usługi publiczne logice rynkowej, lecz również zrezygnować z wszelkiej interwencji w stosunku do pożądanym ich rynków zagranicznych dostawców usług. Pole manewrów politycznych w dziedzinie ochrony zdrowia, energetyki, edukacji, zaopatrzenia w wodę czy transportu zmniejszy się do niemal nic nie znaczących rozmiarów. Gorączka handlowa nie ominie również imigracji, gdyż inspiratorzy TTIP, uważają się za ludzi kompetentnych w sprawach wspólnej polityki granicznej – tzn. ułatwiającej wjazd tym, którzy mają do sprzedania jakiś towar czy jakąś usługę, na niekorzyść pozostałych.

Od kilku miesięcy tempo negocjacji ulega przyspieszeniu. Przywódcy amerykańscy mają powody, aby wierzyć, że przywódcy europejscy są zdecydowani na wszystko, co tylko w ich mniemaniu ożywi obumierający wzrost gospodarczy – choćby za cenę rezygnacji z paktu społecznego. Wydaje się, że argument promotorów TTIP, zgodnie z którym rozregulowany wolny handel ułatwi wymianę handlową i w związku z tym będzie tworzył miejsca pracy, waży bardziej niż obawa przed społecznym trzęsieniem ziemi. Tymczasem bariery celne, które istnieją między Europą a Stanami Zjednoczonymi, są „już dość niskie”, jak przyznaje USTR, przedstawiciel USA do spraw handlowych, Demetrios Marantis [12]. Sami promotorzy TTIP przyznają, że ich głównym celem nie jest ich obniżenie, lecz „eliminowanie czy redukcja zbędnej polityki narodowej lub jej zapobieganie” [13], przy czym za „zbędne” uważa się to wszystko, co spowalnia zbyt towarów – regulację działalności finansjery, walkę z ociepleniem globalnym czy demokrację.

3 CENTY WIĘCEJ NA GŁOWĘ

Prawdą jest, że rzadkie studia, poświęcone skutkom TTIP, nie zajmują się jego „opadami” społeczno-gospodarczymi. W często cytowanym raporcie, pochodzącym z Europejskiego Centrum

Międzynarodowej Ekonomii Politycznej (ECIPE), stwierdza się autorytatywnie – tak, jakby autorem był jakiś Nostradamus ze szkoły handlowej – że TTIP zapewni ludności zamieszkującej rynek transatlantycki przyrost bogactwa o 3 centy dziennie na jednego mieszkańca, poczynając od... 2029 r. [14]

Mimo optymistycznych prognoz, w tym samym studium ocenia się, że w wyniku wejścia TTIP w życie, PKB wzrośnie w Europie i w Stanach Zjednoczonych tylko o 0,06%, przy czym nawet taki „impakt” jest całkiem nierealny, ponieważ autorzy studium hołdują teorii głoszącej, że wolny handel „dynamizuje” wzrost gospodarczy. Fakty regularnie obalają tę teorię. Nawet gdyby udało się osiągnąć taki wzrost PKB, to i tak byłby on zupełnie niedostrzegalny. Dla porównania – piąta wersja iPhone Apple’a spowodowała w Stanach Zjednoczonych 8-krotnie większy wzrost PKB.

Prawie wszystkie studia o TTIP zostały sfinansowane przez instytucje sprzyjające wolnemu handlowi lub przez organizacje przedsiębiorców, toteż nie figurują w nich koszty społeczne traktatu, podobnie jak nie ma w nich mowy o jego bezpośrednich ofiarach, które będzie można liczyć na setki milionów. Sprawa jednak nie jest jeszcze przesądzona. Jak świadczą o tym niepowodzenia MAI, FTAA i setki rund rokowań w WTO, robienie z „handlu” użytku w charakterze konia trojańskiego po to, aby dokonać rozbiórki ochron społecznych i wprowadzić rządy junty chargés d'affaires światowego biznesu już nieraz skończyło się fiaskiem. Nic nie wskazuje na to, że i tym razem tak to się nie skończy.

Autorka: Lori Wallach – Dyrektorka Public Citizen’s Global Trade Watch.

Tłumaczenie: Zbigniew M. Kowalewski

Źródło: [Le Monde diplomatique – edycja polska](#)

PRZYPISY

[1] Zob. L. Wallach, „Le nouveau manifeste du capitalisme

mondial", Le Monde diplomatique, luty 1998 r.

[2] „Some Secrecy Needed in Trade Talks: Ron Kirk”, Reuters, 13 maja 2012 r.

[3] „Elizabeth Warren Opposing Obama Trade Nominee Michael Froman”, Huffingtonpost.com, 19 czerwca 2013 r.

[4] „Table of Foreign Investor-State Cases and Claims under NAFTA and Other US ‘Trade’ Deals”, Public Citizen, sierpień 2013 r.

[5] „Treaty Disputes Roiled by Bias Charges”, Bloomberg, 10 lipca 2013 r.

[6] „Renco Uses US-Peru FTA to Evade Justice for La Oroya Pollution”, Public Citizen, 28 listopada 2012 r.

[7] „Ecuador to Fight Oil Dispute Fine”, AFP, 13 października 2012 r.

[8] Transatlantic Trade and Investment Partnership: Comments Submitted by Biotechnology Industry Organization (BIO), maj 2013 r.

[9] „EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth. Response to Consultation by EuropaBio and BIO”, <http://ec.europa.eu>

[10] „Fed Opens Books, Revealing European Megabanks Were Biggest Beneficiaries”, HuffingtonPost.com, 10 stycznia 2012 r.

[11] „Europe Admits Speculation Taxes a WTO Problem”, Public Citizen, 30 kwietnia 2010 r.

[12] List Demetrios Marantisa, USTR, do Johna Boehnera, republikańskiego speakera Izby Reprezentantów, 20 marca 2013 r.

[13] High Level Working Group on Jobs and Growth, „Final

Report", 11 lutego 2013 r.

[14] „TAFTA's Trade Benefit: A Candy Bar", Public Citizen, 11 lipca 2013 r.