

Unia korporacji

20 grudnia 2013

Rynek transatlantycki, w sprawie którego powoli zaczynają się mozolne negocjacje, to spełnienie snu wielkich, globalnych koncernów. Dominacja biznesu nad coraz słabszymi rządami państwowymi będzie jeszcze większa. A to nie najlepsza perspektywa dla mieszkańców Europy i USA.

Mimo nieustających lamentów nad stagnacją Europy, jej paraliżem decyzyjnym i traceniem na znaczeniu w globalnym wyścigu światowych mocarstw Unia Europejska ma ambitne plany. Unia i USA, dwa największe mocarstwa gospodarcze świata, chcą stworzyć transatlantycką strefę wolnego handlu. Entuzjazm po obu stronach Atlantyku jest ogromny. Bez względu na to, że NTA, NTMA, TAD, TED czy TEFTA, czyli skróty głośnych inicjatyw, dzięki którym stosunki gospodarcze między Ameryką a Europą miałyby się zacieśnić, dzisiaj popadły w zapomnienie. Stara idea w nowym retorycznym opakowaniu znów rozpała wyobraźnię. Dla amerykańskich koncernów to kolejna próba ekonomicznej inwazji na Europę. Rozbicia jej wyśrubowanych norm dotyczących chociażby żywności (rośliny GMO, stosowanie hormonów w hodowli) czy zmiany mentalności Europejczyków w podejściu do samochodów (wołą pojazdy mniejsze, a do tego jeszcze nad auta przedkładają transport publiczny oraz rowery). Dla Unii to szansa na kolejny wielki projekt i ucieczka do przodu po latach wewnętrznych problemów, politycznej dekadencji i ekonomicznej frustracji.

ZMĘCZENIE EUROPY

Rozszerzenie granic Europy i walka o strefy wpływów na Wschodzie, o czym najdobitniej świadczy chociażby reakcja Unii na ostatnie wydarzenia na Ukrainie, to kwestie marginalne. Unia mimo polskich marzeń i nacisków na Ukrainie postawiła krzyżyk. Po chwili rozszerzeniowego entuzjazmu górę wziął europejski pragmatyzm. Marzenia o Unii bez granic, która po

kolei wchłania Ukrainę, Turcję, Egipt, Izrael, Palestynę, Maroko, Tunezję etc., aż Morze Śródziemne stanie się europejskim morzem wewnętrznym, okazały się nierealne. Wizja coraz większej Europy zderzyła się z twardą rzeczywistością, rozbijając się o różnice i podziały tożsamościowe, o czym przekonuje chociażby entuzjasta rozszerzenia Unii Mark Leonard, dyrektor Europejskiej Rady Stosunków Międzynarodowych. Różnice polityczne, społeczne oraz ideologiczne są nie do przewyciężenia. A do tego Unia mająca kłopot z samą sobą dla reszty goniącego ją świata przestaje być atrakcyjna. Bo skoro nie może rozwiązać własnych problemów, trudniej jej rozwiązywać problemy innych. Zagubienie wewnętrzne Unii dobitnie obnażył kryzys. Zapewnienia o „wspólnej Europie” okazały się jedynie frazesami. Górę nad interesem Wspólnoty wzięły partykularne interesy państw. Uzewnętrznił się skrzętnie ukrywany w europejskiej retoryce podział na lepszych i gorszych członków Unii. Bogatsza Północ, drżąca o głosy zirytowanych wyborców w swoich krajach, wymusiła na biedniejszym Południu drastyczne zaciskanie pasa. Bez oglądania się na dramatyczną sytuację mieszkańców tych krajów. „Trojka”, czyli Komisja Europejska, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Europejski Bank Centralny, narzuciła „chorym członkom Europy” nieskuteczną i szkodliwą politykę ekonomiczną, entuzjastycznie jednak przyjętą przez komentatorów i przede wszystkim przez rynki finansowe. Chroniczna recesja nie daje krajom peryferiów Europy żadnej szansy na spłatę zadłużenia, jednak celem nadrzędnym stała się „stabilność strefy euro”. Nowa inicjatywa daje Unii szansę na złapanie oddechu. Zmęczona wewnętrznymi problemami Europa pragnie nabrać wigoru dzięki wsparciu Stanów Zjednoczonych. Wzbudzać entuzjazm elit i poklask wciąż niemogącego się ukształtować europejskiego społeczeństwa. Znow rozpałać wyobraźnię, stać się motorem napędowym niekończącego się globalnego wyścigu po mityczną palmę gospodarczego pierwszeństwa. Zwłaszcza że panuje powszechne przekonanie, iż na gospodarczym topie powoli pałeczkę przejmują rozpędzone nowe potęgi ekonomiczne: Chiny, Brazylia i Indie. A do tego

jeszcze sama zbitka słowna „wolny rynek” wymieniana jednym tchem ze słowem „USA” wzbudza entuzjazm u sporej części eurosceptyków. Symptomatyczne, że największym entuzjastą nowej inicjatywy Europy i USA wśród europejskich przywódców jest David Cameron.

KORPOMARZENIE

Pieczę nad kreowaniem entuzjazmu w Europie sprawuje Komisja Europejska dbająca o medialny przekaz poprzez wszelkie możliwe kanały komunikacji.

Od gazet i telewizji po media społecznościowe. Narracja jest prosta i działa na wyobraźnię. W końcu gospodarki USA i UE to połowa PKB świata i jedna trzecia obrotów handlowych. Każdego dnia między obu brzegami Atlantyku przepływają towary i usługi o wartości 2,7 mld dolarów. Wzajemne inwestycje zagraniczne dają pracę 6,8 mln osób. Zniesienie barier, ceł i regulacji dałoby obu stronom olbrzymi zastrzyk inwestycyjny i gospodarczego kopa. Europie wolny transatlantycki rynek zapewniłby bezprecedensowy finansowy pakiet stymulacyjny i wzbudził pokłask u konserwatywnych eurosceptyków, zapewniając Brukseli trochę odpoczynku od antyunijnych nastrojów. W wewnętrznej notatce Komisji, którą opublikował „The Wire”, urzędnicy europejscy w medialnym przekazie mają kłaść nacisk na spodziewany „wzrost zatrudnienia i wzrost gospodarczy” i jednocześnie przekonywać, że nowa umowa między USA i UE „nie podważy państwowych regulacji ani nie wpłynie negatywnie na obecny poziom służby zdrowia, bezpieczeństwa socjalnego oraz nie zmieni standardów w kwestii ochrony środowiska naturalnego”. Problem w tym, że nie jest to prawda. Od samego początku transatlantycka strefa wolnego handlu napędzana jest przez globalne korporacje oraz wynajętych przez nie lobbystów. Organizacja Corporate Europe Observatory, która monitoruje wpływ lobbystów na prawodawstwo Unii, ogłosiła, że w sprawie wolnego rynku między USA i UE europejska komisja zaledwie osiem razy spotkała się z przedstawicielami organizacji pozarządowych i NGS-ów i aż 119 razy z przedstawicielami

korporacji. A do tego te korpospotkania odbyły się za zamkniętymi drzwiami i opinia publiczna nie otrzymała najmniejszej informacji na temat tego, o czym dyskutowano. Transparentność Unii ma swoje granice.

ZWIJAJĄCE SIĘ PAŃSTWA

Konsekwencją jest wprowadzenie do umowy między USA i UE możliwości pozwania państwa przez firmę, jeśli odmówi ono sprzedaży jakiegoś produktu na swoim terytorium. Według Stuarta Eizenstata – przewodniczącego Transatlantic Business Council, który jest jednym z głównych rozgrywających w sprawie handlowej umowy między UE i USA – kraj, który zakaze sprzedaży jakiegoś produktu, będzie „zmuszony zapłacić poszkodowanej firmie sowite odszkodowanie”. A będzie to możliwe dzięki temu, że sprawy sporne nie będą rozpatrywane przez państwowe sądy, lecz przez tajne panele arbitrów. Klauzula, która w teorii ma na celu „ochronę zagranicznych inwestorów przed dyskryminacją rządów”, w praktyce oznacza, że korporacje będą mogły pozywać państwa, jeśli nie będzie im się podobało lokalne prawodawstwo. Ten mechanizm można zaobserwować już dzisiaj. W 2012 r. szwedzki gigant energetyczny Vattenfall pozwał Niemcy w związku z zamknięciem dwóch elektrowni atomowych, domagając się od rządu w Berlinie 3,7 mld euro rekompensaty za „utracone zyski”. Obecnie tytoniowy gigant Philip Morris walczy z rządami Australii i Urugwaju, argumentując, że nowe antynikotynowe prawa w tych krajach znacząco „zmniejszają udział w rynku” amerykańskiej firmy. O rosnącej sile korporacji najdotkliwiej przekonała się Argentyna, której zmagający się z kryzysem w latach 2001-2002 rząd zamroził ceny energii oraz wody. Firmy, m.in. amerykański CMS Energy i francuski Suez and Vivendi, wytoczyły krajowi czterdzieści pozwów i uzyskały rekompensaty w wysokości ponad miliarda dolarów. Wejście w życie umowy między USA i UE w sprawie wolnego rynku jeszcze bardziej wzmocni pozycję i tak już dominujących korporacji nad coraz bardziej słabnącymi państwami. Prowadzenie polityki stanie się nie tylko

bezczelowe, ale też niewykonalne. Ewentualne korzyści oddania sterów władzy korporacjom również nie wyglądają najlepiej. Barack Obama przekonywał, że ustanowienie strefy wolnego handlu między USA i Koreą zwiększy amerykański eksport i wygeneruje 10 mld dolarów oraz 70 tys. nowych miejsc pracy. Zamiast tego bilans handlowy USA zmniejszył się o ponad 3 mld, a pracę utraciło 40 tys. osób. Ekonomiczne straty generuje także wprowadzony przez Billa Clintona North American Free Trade Agreement. Publicysta Glyn Moody, związany m.in. z „The Economist” i „Financial Times”, twierdzi, że z takich umów handlowych „korzyści są niewielkie i iluzoryczne, zaś ryzyko realne”. Koszmar eurosceptyków niepokojąco się spełnia. Z tą tylko różnicą, że państwowa suwerenność tracona jest nie na rzecz Brukseli, lecz krwiożerczych korporacji.

Autor: Radosław Zapałowski

Źródło: [eLondyn](#)