

Wolna wymiana i jej obietnice

5 lipca 2015

Negocjowane właśnie Transatlantyckie Porozumienie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) pod wieloma względami naśladuje rozwiązania przetestowane w ramach Północnoamerykańskiego Układu o Wolnym Handlu (NAFTA). Bilans dwóch dekad działania NAFTA może być zatem bardzo pouczający i dostarczyć cennych argumentów w dyskusji o TTIP.

Północnoamerykański Układ o Wolnym Handlu (NAFTA) podpisany między Meksykiem, Stanami Zjednoczonymi i Kanadą wszedł w życie 1 stycznia 1994 r. w atmosferze pełnej pięknych obietnic. Jego promotorzy zapowiadali, że układ pozwoli na rozwój wymiany handlowej, przyspieszy wzrost, przyczyni się do powstania nowych miejsc pracy, ograniczy nielegalną migrację. Podczas gdy „Washington Post” zachłystywał się „szeregiem nowych szans i korzyści”, które przynosiło porozumienie (14 września 1993), to „Wall Street Journal” cieszył się perspektywą, że konsumenci będą mogli wkrótce korzystać z „całego wachlarza produktów po najniższych cenach” (7 sierpnia 1992). Natomiast Los Angeles Times zapowiadał, że „NAFTA wygeneruje znacznie więcej miejsc pracy niż zlikwiduje” (29 maja 1993).

Te uspokajające komentarze dotyczyły porozumienia handlowego nowego rodzaju. NAFTA, w odróżnieniu od jej poprzedniczek, nie ograniczała się do obniżenia taryf celnych i zwiększenia kwot importowych, lecz zakładała również wyrównanie standardów i wprowadzała daleko idące gwarancje dla inwestorów zagranicznych. Między innymi pozwalała firmom na bezpośrednie podważanie polityki narodowej poprzez pozywanie państw przed sądy – dyspozycje te znajdują się obecnie w projekcie wielkiego rynku transatlantyckiego (TTIP) [1]. Przeanalizowanie bilansu porozumienia z perspektywy 20 lat jego funkcjonowania pozwala uświadomić sobie przepaść między pięknie brzmiącymi zapowiedziami a rzeczywistością. I skłania

do przeciwstawienia się apostołom wolnej wymiany handlowej.

PROGNOZY UTKANE Z POBOŻNYCH ŻYCZEŃ

W 1993 r. ekonomiści Gary Hufbauer i Jeffrey Schott z Instytutu Petersona do spraw Gospodarki Międzynarodowej zapowiadali, że NAFTA przyniesie wzrost wymiany handlowej z Meksykiem i Kanadą i pozwoli na utworzenie do końca 1995 r. 170 tys. miejsc pracy. Mniej niż 2 lata po tych sensacyjnych deklaracjach sam Hufbauer przyznawał, że efekt porozumienia w odniesieniu do miejsc pracy był „bliski zeru”. I dodawał: „dostałem nauczkę, by w przyszłości powstrzymać się przed podawaniem prognoz” [2]. To wyznanie nie przeszkadza obecnie Instytutowi Petersona w publikowaniu optymistycznych zapowiedzi w odniesieniu do TTIP.

Zamiast skłonić amerykańskie przedsiębiorstwa do zwiększenia zatrudnienia dzięki otwarciu nowych rynków zbytu, NAFTA spowodowała raczej delokalizację przedsiębiorstw przemysłowych i powstanie zagranicznych filii, szczególnie w Meksyku, gdzie siła robocza jest znacznie tańsza. Również w sektorze rolniczym wiele amerykańskich przedsiębiorstw specjalizujących się w przetwórstwie spożywczym przeniosło się na południe. Obniżenie norm sanitarnych i ochrony środowiska, idące w ślad za porozumieniem, pozwoliło im na korzystanie z niskich stawek na rynku meksykańskim. W rezultacie w 1994 r. zakazano importu do Stanów Zjednoczonych wielu produktów spożywczych przetwarzanych w Meksyku, ponieważ zostały uznane za niebezpieczne. Tylko jednej meksykańskiej przetwórni wołowiny pozwolono na eksport produktów na północ. 20 lat później import meksykańskiej i kanadyjskiej wołowiny wzrósł o 133%, doprowadzając wielu rolników do bankructwa [3].

WYŚCIG NA DNO

Deficyt handlowy Stanów Zjednoczonych w handlu z Meksykiem i Kanadą nieustannie się pogłębia: podczas gdy w 1993 r. sięgał 27 mld dolarów, to w 2013 r. przekroczył 177 mld [4]. Według

rachunków Economic Policy Institute deficyt w handlu z Meksykiem pociągnął za sobą likwidację 700 tys. miejsc pracy w Stanach Zjednoczonych w latach 1994-2010 [5]. W 2013 r. 845 tys. Amerykanów korzystało z programu „wsparcia w zakresie dostosowania handlu” (Trade Adjustment Assistance) przeznaczonego dla pracowników, którzy stracili zatrudnienie wskutek delokalizacji przedsiębiorstwa do Kanady lub Meksyku oraz wzrostu importu pochodzącego z tych dwóch krajów [6].

NAFTA nie tylko zmniejszyła liczbę miejsc pracy w Stanach Zjednoczonych, lecz również uderzyła w ich jakość. Zwolnieni robotnicy przemysłowi zwrócili się ku i tak przepełnionemu sektorowi usług (hotelarstwo, sprząatanie i konserwacja, restauracje itp.), gdzie płace są niższe, a warunki mniej stabilne. Napływ nowych pracowników pociągnął za sobą obniżenie wynagrodzeń. Jak donosi Bureau of Labor Statistics, 2/3 robotników zwolnionych z powodów ekonomicznych, którzy znaleźli inne zatrudnienie w 2012 r., było zmuszonych do przyjęcia gorzej płatnej pracy. W przypadku połowy z nich obniżenie dochodów przekraczało nawet 20%. Wiedząc, że w tamtym okresie amerykański robotnik zarabiał średnio 47 tys. dolarów rocznie, obliczymy, że jego strata sięgnęła około 10 tys. dolarów. To po części wyjaśnia, dlaczego średnie wynagrodzenie w Stanach Zjednoczonych utrzymuje się na tym samym poziomie od 20 lat, podczas gdy wydajność pracowników wzrasta.

Niektórzy promotorzy NAFTY przewidzieli już w 1993 r. zjawisko likwidacji miejsc pracy i obniżenie wynagrodzeń. Jednakże – jak zapewniali – operacja miała być korzystna dla amerykańskich pracowników, którzy zyskaliby dostęp do tańszych produktów importowanych i w ten sposób zwiększyłaby się ich siła nabywcza. Tyle że wzrost importu produktów niekoniecznie musi spowodować spadek cen. Jeżeli chodzi np. o produkty spożywcze, to mimo trzykrotnego wzrostu importu z Meksyku i Kanady nominalne ceny artykułów spożywczych w Stanach Zjednoczonych wzrosły w latach 1994-2014 o 67% [7]. Obniżka

cen niektórych artykułów nie wystarczyła, by zrekompensować straty poniesione przez miliony pracowników niewykwalifikowanych, których realne wynagrodzenie zmniejszyło się w tym okresie o 12,2% [8].

KATASTROFA SPOŁECZNA W MEKSYKU

Jednak nie tylko amerykańscy pracownicy ucierpieli na wejściu w życie porozumienia NAFTA. Umowa przyniosła katastrofalne skutki również dla Meksyku. Mogąc eksportować bez ograniczeń, Stany Zjednoczone załaziły ten kraj swoją subwencjonowaną kukurydzą produkowaną w ramach uprawy intensywnej, powodując spadek cen i destabilizację tamtejszej gospodarki wiejskiej. Miliony campesinos (chłopów) wysiedlonych ze wsi wyemigrowały, by szukać pracy w maquiladoras [9] (a ich napływ spowodował obniżenie wynagrodzeń), albo próbowały przedostać się przez granice i osiedlić się w Stanach Zjednoczonych. Exodus ze wsi pogłębił problemy społeczne w meksykańskich miastach i przyczynił się do intensyfikacji wojen narkotykowych.

W opinii Carlosa Salinas de Gortari, prezydenta Meksyku w momencie wejścia porozumienia w życie, NAFTA powinna pozwolić na zmniejszenie napływu imigrantów próbujących przedostać się na północ. „Meksyk woli eksportować swoje produkty zamiast swoich obywateli”, mówił w 1993 r., oświadczając, że jego sąsiad ma wybór między „przyjmowaniem meksykańskich pomidorów albo przyjmowaniem meksykańskich migrantów, którzy będą uprawiać pomidory w Stanach Zjednoczonych”. W 1993 r. do Stanów Zjednoczonych wyjechało 370 tys. Meksykanów, w 2000 r. było ich 770 tys.; w 1993 r. 4,8 mln meksykańskich migrantów przebywało tam nielegalnie, w 2012 r. – 11,7 mln.

Te masowe wyjazdy wyjaśnia po części drastyczny wzrost cen artykułów pierwszej potrzeby. Rosnące zużycie amerykańskiej kukurydzy do produkcji etanolu spowodowało w połowie lat 2000. wzrost jej ceny, który w poważny sposób odbił się na sytuacji w Meksyku uzależnionym od importu amerykańskich produktów rolnych.

Cena tortilli – podstawowego produktu spożywczego w Meksyku – wzrosła w latach 1994-2004 o 279% [10]. W ciągu 20 lat ceny podstawowych produktów spożywczych wzrosły 7-krotnie, natomiast płaca minimalna – 4-krotnie. Podczas gdy NAFTA miała im przynieść dobrobyt, to obecnie ponad 50% Meksykanów (60% mieszkańców wsi) żyje poniżej progu ubóstwa. W ciągu dwudziestolecia 1994-2014 PKB per capita Meksyku wzrósł zaledwie o 24%, co oznacza średni roczny wzrost o 1,1%. W latach 1960-1980 wzrost ten sięgał 102% (co daje średni roczny wzrost o 3,6%). Jeśli gospodarka Meksyku rozwijałaby się nadal w takim tempie, poziom życia w tym kraju zbliżałby się dziś do średniej europejskiej.

Piękne obietnice poszły dziś w zapomnienie, byłoby jednak dobrze przeanalizować bilans tej porażki, by stworzyć bardziej wyważony model integracji gospodarczej. Tymczasem zamiast wyciągnąć naukę z popełnionych wcześniej błędów dzisiejsi negocjatorzy TTIP wydają się zdeterminowani, by je powielić.

Autorstwo: Lori M. Wallach

Tłumaczenie: Ewa Cyłwik

Źródło: Monde-Diplomatique.pl

PRZYPISY

[1] Czyt. „Szykują nam dyktaturę firm wielonarodowych”, Le Monde diplomatique – edycja polska, grudzień 2013.

[2] The Wall Street Journal, Nowy Jork, 17 kwietnia 1995.

[3] „Interactive Tariff and Trade Dataweb”, US International Trade Commission, <http://dataweb.usitc.gov>.

[4] Ibid.

[5] Różnica między liczbą utworzonych a zlikwidowanych miejsc pracy. C. Hufbauer i Jeffrey J. Schott, „Nafta: An assessment”, Peterson Institute for International Economics, Waszyngton DC, 1993.

[6] Public Citizen, Trade Adjustment Assistance Database, 2013, www.citizen.org/taadatabase.

[7] „CPI for food at home for all urban consumers”, „Consumer Price Index Database”, Bureau of Labor Statistics, Departament Pracy Stanów Zjednoczonych, Waszyngton DC.

[8] „Wage Statistics for 2012”, Social Security Administration, luty 2014.

[9] Usytułowane na granicy ze Stanami Zjednoczonymi maquiladoras są fabrykami otwartymi na kapitał zagraniczny, w których składa się produkty przeznaczone na eksport i zwolnione z opłat celnych.

[10] Anne Vigna, „Rewolta meksykańskich chłopów przeciwko „wolnemu handlowi”, Le Monde diplomatique – edycja polska, marzec 2008.