

TTIP

TTIP

Pułapka transatlantycka

redakcja
Przemysław Wielgosz

Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
Warszawa 2015

Redaktor:

Przemysław Wielgosz

Tłumaczenia:

Małgorzata Juszcak

Zbigniew Marcin Kowalewski

Projekt okładki i skład:

Krzysztof Ignasiak / bekarty.pl

Publikacja powstała dzięki wsparciu
Fundacji im. Róży Luksemburg



FUNDACJA
im. RÓŻY
LUKSEMBURG

© Instytut Wydawniczy Książka i Prasa 2015

ISBN 978-83-65304-00-1

Instytut Wydawniczy Książka i Prasa

ul. Twarda 60, 00-818 Warszawa

tel. 22-624-17-27

kip@medianet.pl

www.iwkip.org

www.monde-diplomatique.pl

Spis treści

Od wydawcy / 7

Część pierwsza /

Ekonomia i geopolityka / 9

Wolny handel w świecie wielkich monopolii

Przemysław Wielgosz / 11

Uwaga, Partnerstwo Transatlantyczne!

Ignacio Ramonet / 29

Możni rysują nową mapę tego świata

Serge Halimi / 37

TTIP – liberalizacja handlu międzynarodowego
w interesie wielkich korporacji

Leokadia Oręziak / 45

Dlaczego należy zablokować TTIP?

Michel Husson / 73

Część druga /

TTIP – partnerstwo kapitałów, zagrożenie
dla społeczeństw / 89

TTIP a prawa pracownicze

Jakub Grzegorzczak / 91

Prawa człowieka na ołtarzu zysku

Maria Świetlik / 113

ISDS, czyli jak puścić państwo w skarpetkach
Benoît Bréville i Martine Bulard / 121

TTIP a rolnictwo europejskie i polskie
Dorota Metera / 129

Dziesięć zagrożeń dla Europejczyków
Wolf Jäcklein / 139

Dziesięć zagrożeń dla Amerykanów
Lori Wallach / 145

O autorach / 151

Od wydawcy

Książka ta powstała z potrzeby praktycznej. Za jej pośrednictwem chcielibyśmy wypełnić poważną lukę w polskiej debacie publicznej. Niniejsza antologia ma pełnić rolę przyczynku do upowszechnienia i pogłębienia dyskusji o problemach i kontrowersjach związanych z projektem Transatlantyckiego Partnerstwa i dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP). To obecnie kwestia kluczowa dla przyszłości społeczeństw i ich demokratycznych zdobyczy po obu stronach Atlantyku. Niestety w Polsce świadomość jej znaczenia wciąż nie przebija się do szerszych kręgów opinii publicznej. Co gorsza, jeżeli już temat ten pojawia się w głównym nurcie debaty, to zwykle za sprawą apologetów rozwiązań zawartych w TTIP. W sytuacji, gdy głos krytyków wielkiego rynku transatlantyckiego jest pomijany lub bagatelizowany potrzebujemy forum, na którym mógłby on zabrzmieć. Temu właśnie ma służyć niniejsza publikacja. Chcemy zarysować skalę wyzwania, przed którym stawia nas TTIP, przyczynić się do nazwania po imieniu niesionych przezeń zagrożeń dla demokracji, jakości życia i praw społecznych.

Na książkę składają się po części artykuły, których podstawą są wystąpienia na konferencji pt. „Partnerstwo Transatlantyckie (TTIP) a demokracja i prawa społeczne” zorganizowanej 21 kwietnia 2015 r. wspólnymi siłami *Le Monde diplomatique – edycja polska*, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Fundacji im. Róży Luksemburg. Część zamieszczonych w książce tekstów ukazała się

niezależnie od tej konferencji. Pojawiały się na łamach *Le Monde diplomatique – edycja polska* w numerach 101 (lipiec 2014) oraz 107 (styczeń 2015), a także w Magazynie Globalnej Odpowiedzialności, który został wydany jako dodatek do 99 numeru *Le Monde diplomatique – edycja polska* (maj 2014).

Część pierwsza/
Ekonomia i geopolityka

Wolny handel w świecie wielkich monopolii

Przemysław Wielgosz

Pomysłodawcy, negocjatorzy i rzecznicy Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (wielkiego rynku transatlantyckiego, TTIP) nie wynaleźli niczego oryginalnego. Ich przekonanie o ekonomicznym sensie tworzenia gigantycznej przestrzeni wolnej wymiany, swobodnego przepływu finansów oraz inwestycji wspiera się na długiej tradycji. W dużym stopniu to ona uodparnia zwolenników TTIP na wątpliwości. Jej źródłem pozostają koncepcje ekonomistów klasycznych i neoklasycznych, uznających handel międzynarodowy za koło zamachowe rozwoju gospodarczego. Właściwie od samego początku koncepcje te zderzały się z rzeczywistością historycznego kapitalizmu, która im zaprzeczała. Rozwijano je jednak nie z potrzeby poznania mechanizmów realnie istniejącego systemu, ale z konieczności dostarczenia ideologicznego oręża siłom w nim dominującym i ciągnącym korzyści ze swej uprzywilejowanej pozycji.

Pierwszą, a zarazem najbardziej znaną z nich, była teoria korzyści komparatywnych sformułowana przez Davida Ricardo na początku XIX w. W największym skrócie Ricardo twierdził, że wymiana międzynarodowa może być korzystna dla obu partnerów, gdy jeden wytwarza większość towarów taniej niż drugi. Do uzyskania takich korzyści wystarczy występowanie względnych różnic w

kosztach wytwarzania w obu krajach. Obie strony odniosą korzyści z handlu, jeśli każda z nich będzie eksportować dobro, w produkcji którego ma przewagę komparatywną (względna). W przywołanym przez niego przykładzie Anglia produkowała tekstylia i sprzedawała je Portugalii, która z kolei sprzedawała do Anglii wino. Taka wymiana miała przynieść korzyści obu stronom. Co prawda rzeczywistość historyczna nie potwierdziła przewidywań Ricarda – drogi gospodarek Anglii i Portugalii, już w czasach brytyjskiego ekonomisty mocno rozbieżne, nie zbliżyły się w wyniku rozwoju wymiany między nimi opartej na zasadach bliskich tym sformułowanym przez Ricarda. Efektem wolnego handlu była natomiast polaryzacja wyrażająca się w rosnącej przewadze gospodarki brytyjskiej nad portugalską.

KOLONIALIZM, IMPERIALIZM I KORZYŚCI NIE CAŁKIEM KOMPARATYWNE

Tyleż uproszczona, co naiwna wizja Ricarda wykazała się jednak zadziwiająco żywotnością. Co prawda w realnie istniejącej gospodarce kapitalistycznej owych czasów próżno by szukać przykładów znoszenia barier handlowych. Wyjątkiem był okres 20-30 lat od 1846 r. w Wielkiej Brytanii, korzystającej ze szczególnych przywilejów globalnego hegemonu. Od początku lat 70. XIX stulecia, wraz z falą Wielkiej Depresji cła ponownie szły w górę, a teorie wolnohandlowe wyrzucano na śmietnik (u progu I wojny światowej stawki celne wynosiły od 13% w Niemczech, przez 18% w Austro-Węgrzech i Włoszech aż po 30% w USA). Przekonanie o korzyściach komparatywnych wynikających z otwierania granic i wolnej wymiany

pełniło jednak istotną funkcję praktyczną. W drugiej połowie XIX w. sprzyjało forsowaniu interesów wielkich mocarstw imperialistycznych, które narzucały korzystną dla siebie wymianę regionom nie dość jeszcze zintegrowanym ze światowym systemem kapitalistycznym skoncentrowanym wokół ośrodka transatlantyckiego (Europa Północno-Zachodnia i Ameryka Północna). W rzeczywistości, internacjonalizacja kapitalizmu w XIX i na progu XX w. stanowiła jedynie funkcję jego postępującej monopolizacji (wzrostu władzy trustów i karteli) oraz narzędzie realizacji imperialistycznych aspiracji mocarstw. Za model służyły traktaty narzucane przez Londyn Imperium Osmańskiemu, Persji i Syjamowi, a przede wszystkim wojny opiumowe z lat 1839-42 i 1856-60, kiedy to przy wtórze haseł wolnohandlowych, artyleria brytyjskiej floty otworzyła rynek chiński dla handlu używką produkowaną w skolonizowanych przez Imperium Brytyjskie Indiach (która notabene była surowo zakazana w metropolii). Zarówno Stany Zjednoczone jak Francja czy Niemcy nie pozostawały w tyle. Promowały wolny handel w krajach będących obiektem ich imperialnej agresji, natomiast na swoich granicach stosowały otwarty protekcjonizm. W ten sposób, wymuszając niesymetryczną liberalizację, kapitalistyczne centrum pogłębiało swą przewagę nad obszarami spychanymi na peryferia globalnego systemu. Wystawione na ekspansję kapitałów europejskich kraje peryferii utraciły szanse na uprzemysłowienie, a niektóre, jak Egipt, Bengal czy Paragwaj także przemysł już istniejący. Ich dochód *per capita* rocznie spadał o 0,1-0,4 pkt. proc. W ten sposób rodziło się zacofanie Afryki, Azji i Ameryki Południowej.

Na początku XX w. niektóre kraje zdecydowały się wprowadzić na względną redukcję stawek celnych, ale i tak realia „pierwszej globalizacji” pozostały diametralnie odległe od wizji Ricarda. Mimo że stopień umiędzynarodowienia gospodarki światowej w 1913 r. był większy niż 80 lat później, na początku lat 90., to w żadnym razie nie oznaczało to panowania „wolnej wymiany” czy „rynku globalnego” – jedno i drugie było raczej sposobem zarządzania kapitalizmem przez mocarstwa i ich „narodowe” kartele. Właściwą nazwą dla ekspansji historycznego kapitalizmu nie jest zatem rynek światowy, ale imperializm. I tak też określali go jego najwnikliwsi ówczesni obserwatorzy – John Hobson, Rudolf Hilferding, Róża Luksemburg. Ostateczny cios wierze w wolny handel jako warunek rozwoju i ogólnego dobrobytu zadały I wojna światowa, i zapoczątkowana przez nią 30-letnia wojna o hegemonię w świecie kapitalistycznym obejmująca także rewolucje w Rosji, Chinach, Meksyku i kilku innych krajach peryferyjnych, Wielki Kryzys, zwycięstwo faszyzmu i wreszcie II wojnę światową.

Nie przeszkodziło to ekonomistom konwencjonalnym w podtrzymywaniu konceptu wolnego handlu. W pierwszej połowie XX w. model Ricarda uzyskał rozwinięcie w tzw. modelu Heckschera-Ohlina-Samuelsona. Ekonomiści ci zmodyfikowali teorię Ricardo w duchu neoklasycznym: upatrując bazy dla korzyści komparatywnych w czynnikach produkcji takich jak ziemia, praca, surowce, technologia. Według nich każdy kraj specjalizuje się w sprzedaży na rynkach międzynarodowych tego, co produkuje w oparciu o czynniki produkcji, którymi dysponuje w największej obfitości. Wystarczy tylko, że żadne bariery nie zaburzają tego mechanizmu, a sukces każdego z jego uczestników będzie zapewniony.

OD GATT DO SAP, ALBO JAK SIĘ ROBI LIBERALIZACJĘ

Kolejne fazy ekspansji światowej gospodarki kapitalistycznej cechują się sprzecznościami zarówno w obrębie poszczególnych tworzących ją gospodarek narodowych, jak i w skali globalnej. Co więcej, określonym tendencjom na poziomie narodowym nie muszą towarzyszyć analogiczne procesy w skali międzynarodowej. Dlatego m.in. okres po zakończeniu II wojny światowej, który przyniósł budowę państw dobrobytu w Europie i USA oraz próby aplikacji rozwiązań socjaldemokratycznych i socjalistycznych w ramach projektów wyzwolenia narodowego w świecie postkolonialnym i peryferyjnym, jednocześnie był czasem konsekwentnej liberalizacji wymiany handlowej. Promowały ją instytucje systemu z Bretton Woods, przede wszystkim Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Od lat 40. XX w., przez kilka dziesięcioleci systematycznie znoszono bariery taryfowe dla handlu i inwestycji. O ile w 1947 r. średnie cła między USA a Europą Zachodnią wynosiły 45%, to do roku 1993 zredukowano je do poziomu zaledwie 3,7%. W 2014 r. wynosiły już tylko 2-3%. To samo dotyczyło tendencji w wysokości stawek celnych, kwot i innych barier taryfowych w całym handlu światowym.

Niezależnie od praktycznej obniżki barier handlowych wielki renesans idei wolnego handlu przyszedł dopiero w latach 80. Stało się to, gdy na fali kryzysu strukturalnego światowego kapitalizmu do władzy w krajach rdzenia systemu (USA, Wielka Brytania, Francja) zaczęły dochodzić ekipy hołdujące neoliberalnej wizji gospodarki. Neoliberalizm z jego pomysłami prywatyzacji, deregulacji i liberalizacji okazał się mało skuteczną odpowiedzią na kryzys,

ale bardzo poręczną strategią zarządzania nim przez euroatlantyckie klasy rządzące. Polityki ekonomiczne narzucane przez jego wyznawców nie przywróciły kapitalizmowi utraconego wigoru z trzech dekad powojennych, ale pozwoliły na radykalne wzmocnienie pozycji kapitału kosztem socjalnych i politycznych zdobyczy siły roboczej, a także na częściową rewitalizację zbiorowego panowania krajów Północy nad globalnym Południem (zachwianego w dobie dekolonizacji i w tzw. erze Bandungu). Restauracja władzy klasowej w skali narodowej i globalnej posłużyła się finansjeryzacją, czego efektem było m.in. gwałtownie rosnące zadłużenie krajów rozwijających się. Kryzys długu zaczął się wraz z jednostronną podwyżką oprocentowania kredytów przez Stany Zjednoczone na przełomie lat 70. i 80. (był to sposób na opanowanie rosnącej inflacji w USA). Na arenę światową dług wkroczył wraz z dramatycznym ogłoszeniem niewypłacalności Meksyku w 1982 r. i w krótkim czasie doprowadził do podporządkowania wielu złapanych w zadłużeniową pętlę krajów Ameryki Łacińskiej, Afryki i Europy Wschodniej programom deregulacji i liberalizacji. Formalnie Programy Dostosowania Strukturalnego (SAP) autoryzowane były przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, realnie narzucały je państwa-wierzyciele i wspierane przez nie prywatne banki-wierzyciele z Północy. W ramach SAP oferowano krajom zadłużonym pomoc w obsłudze długu, w zamian jednak oczekiwano przeprowadzenia pakietu tzw. reform strukturalnych. Sprowadzały się one do liberalizacji wymiany handlowej i inwestycyjnej, deregulacji finansów i rynków pracy, ograniczenia praw i swobód pracowniczych oraz prywatyzacji sektorów publicznych (komunikacja, usługi, służba zdrowia, edukacja, sektor wytwórczy). Zgodnie z założeniami SAP wzrost gospodarek

restrukturyzowanych winien wspierać się na eksporcie (a nie na popycie wewnętrznym i rozwoju społecznym), a zatem wolny handel jako mechanizm racjonalnej alokacji zasobów znajdował się w samym rdzeniu zarówno idei dostosowania strukturalnego, jak i jej praktycznych zastosowań.

Efekty wdrażania programów dostosowania strukturalnego okazały się odwrotne od zakładanych. Wprawdzie zliberalizowane gospodarki krajów Ameryki Łacińskiej i Afryki Subsaharyjskiej skutecznie przerobiono na maszyny do pozyskiwania dewiz na rynkach eksportowych i skłoniono do spłacania nimi odsetek od zaciągniętych długów (które nieustannie rosły), ale zarówno wskaźniki stricte ekonomiczne, jak i poziom rozwoju społecznego poleciały na głowę. Wbrew obietnicom wolnohandlowych doktrynerów z MFW zniesienie barier dla obcego kapitału i nacisk na rozwój sektorów eksportowych (surowce, produkty rolne, podwykonawstwo przemysłowe dla korporacji z Północy) nie doprowadziło do zwiększenia udziału krajów Południa w globalnym handlu. Stało się dokładnie odwrotnie. O ile w latach 60. i 70. udział produkcji afrykańskiej na rynkach międzynarodowych oscylował wokół 8%, to w latach 80. i 90. gwałtownie spadł do poziomu 3%. Z kolei udział produkcji latynoamerykańskiej, który w latach 60. i 70. wynosił 11% rynku światowego, w latach 80. i 90. spadł do 5%. Co gorsza, poddane dostosowaniom strukturalnym gospodarki notowały coraz niższą dynamikę wzrostu PKB i obniżenie tempa wzrostu dochodu *per capita* (z 3,1% rocznie łącznie w Ameryce Łacińskiej i Afryce w latach 60. i 70. do 1,1% rocznie, w latach 1980-2009), a towarzyszyły temu wzrost nierówności, pauperyzacja dużych segmentów społeczeństw, upadek wielu gałęzi gospodarki – przede wszystkim rolnictwa chłopskiego

oraz przemysłu. Jako że liberalizacja handlu dotyczyła krajów poddanych dostosowaniu strukturalnemu, ale już nie ich „partnerów”-wierzycieli, produkty tych pierwszych szybko znikają nie tylko z rynków międzynarodowych, ale także krajowych. Rolnictwo chłopskie krajów Afryki i Azji Południowej pozbawione wsparcia państwa i zmuszone konkurować z dotowaną produkcją przemysłu rolnego z Północy zostało w dużej mierze zdewastowane. Dawni eksporterzy żywności w rodzaju Meksyku, Egiptu czy Filipin zmienili się w jej importerów, a wyżywienie ich ubożających społeczeństw zostało uzależnione od zmiennych cen produktów rolnych na rynkach globalnych. Wobec zmniejszenia lub wręcz pozbawienia dochodów znacznej większości rodzin chłopskich, każde wahnięcie globalnych cen w górę (korzystne dla rolnictwa krajów bogatych) oznacza odtąd widmo głodu dla setek milionów ludzi. Z kolei rezygnacja z polityk zastępowania importu (substytucji importu) w produkcji przemysłowej doprowadziła do zniknięcia dobrze płatnych i stabilnych miejsc pracy, i zastąpienia ich niskopłatnymi usługami przemysłowymi świadczonymi w montowniach korporacyjnych gigantów z Europy, Ameryki Północnej i Japonii. W tej sytuacji głównym towarem eksportowym wielu krajów stała się tania i spacyfikowana siła robocza oraz liberalne (czyli niskie albo żadne) normy ekologiczne. Mechanizm podtrzymywania lokalnych (niskich) płac przy jednoczesnej globalizacji cen podstawowych produktów na lokalnych rynkach (czyli wyrównaniu ich do poziomów globalnych) pogłębia jeszcze pauperyzację sprekaryzowanych pracowników przemysłowych.

Ekspansja modelu gospodarczego nastawionego na obsługę długu nie zmniejszyła, a nawet nie zahamowała wzrostu zadłużenia Południa. Liberalizowane i deregulowane

gospodarki utraciły zdolność rozwoju, redystrybucji i generowania szybszego wzrostu PKB, a zatem te atuty, które najskuteczniej przyczyniają się do zmniejszenia ciężaru długu. W dwie dekady po zapoczątkowaniu SAP i systematycznego spłacania odsetek, zadłużenie krajów rozwijających się wzrosło z 580 mld dolarów (w 1980 r.) do 2,4 bln (w roku 2001). Innymi słowy, za każdego pożyczonego realnie dolara spłacono 8, a jeszcze 4 pozostały do spłacenia. Liberalizacja doprowadziła do wypchnięcia produkcji wielu gospodarek Ameryki Łacińskiej, Afryki Subsaharyjskiej i Azji Południowej z rynków światowych, a ich rynki lokalne oddała we władzę producentów z Północy, skazując rosnące rzesze pracowników i chłopów na prekaryzację, ubóstwo i niedożywienie. Wygrane były tylko instytucje finansowe Północy, które co roku otrzymywały od krajów Południa daninę w wysokości między kilkadziesiąt a 340 mld dolarów tytułem obsługi zadłużenia (ponad 4 bln od początku lat 80. do roku 2003). Co znamienne, niektóre kraje Ameryki Łacińskiej uwolniły się od pętli zadłużenia zewnętrznego (a także od wysokiego długu publicznego) po tym jak w pierwszej dekadzie XXI wieku zerwały z wytycznymi neoliberalizmu, przekreślając dziedzictwo dostosowań strukturalnych.

NA FALI GLOBALIZACJI I PROJEKTU EUROPEJSKIEGO

W latach 90., na fali triumfu kapitalizmu nad blokiem wschodnim dążenie do liberalizacji wymiany wyszło daleko poza granice krajów objętych dostosowaniami strukturalnymi. W modzie było mówienie o globalizacji, która w rzeczywistości oznaczała światową ekspansję polityk neoliberalnych. Powstała w 1993 r. Północnoamerykańska

Strefa Wolnego Handlu (NAFTA) stanowiła znak firmowy tych czasów, a wprowadzone w jej ramach rozwiązania usiłowano zuniwersalizować. Rokowania w ramach kolejnych rund GATT, które trwały od lat 40. znacznie rozszerzono pod auspicjami powołanej do życia w 1995 r. Światowej Organizacji Handlu (WTO). Dotyczyły one liberalizacji wymiany w skali globalnej. Rokowania w ramach WTO napotkały jednak wiele trudności i ostatecznie załamały się w wyniku rosnących protestów społecznych oraz oporu części państw Południa w latach 1999-2003 (cios zadały im przede wszystkim zablokowanie tzw. rundy tysiąclecia z Seattle w 1999 r. oraz rundy z Doha w latach 2001-2003).

Opór wobec zamiarów WTO nie był nieuzasadniony. Jak bowiem przedstawia się bilans liberalizacji lat 90. i przełomu wieków dla krajów globalnego Południa? Mimo optymistycznego dyskursu rozwijanego w Banku Światowym i WTO nawet prognozy przedstawione w latach 2001-2002 przez badaczy przychylnych tym instytucjom wskazywały, że korzyści z przeprowadzonych reform będą minimalne. Po korekcie dokonanej w oparciu o dane empiryczne w roku 2005, korzyści skorygowane o koszty wprowadzenia liberalizacji zmieniły się w straty lub co najwyżej mieściły się w granicach błędu statystycznego. Według mniej optymistycznych wyliczeń Południe musiało dopłacić do liberalizacji dziesiątki miliardów dolarów.

Ewolucja szacunków korzyści z liberalizacji:

Według metodologii LINKAGE (Banku Światowego) w 2003 r. – korzyści ogółem miały wynosić 832 mld dol., w tym 539 mld dol. dla krajów rozwijających się. W 2005 r. zredukowano szacunki łącznych korzyści do 287 mld dol., a dla krajów rozwijających się do 90 mld.

Według konkurencyjnej metodologii GTAP w 2003 r. prognozowano 254 mld dol. Korzyści, w tym 108 dla krajów rozwijających się. W 2005 r. 84 mld dol. w ogóle i 22 mld dol. dla krajów rozwijających się. Od tego bilansu trzeba odjąć koszty liberalizacji dla krajów rozwijających się (obejmujące spadek dochodów z ceł i koszty administracyjne): według LIKNKAGE (2005) wynosiły one 67,8 mld dol. Czyli korzyści redukują się do 22,2 mld. Według GTAP (2005) koszty także wynosiły 67,8 mld dol, ale wobec mniejszych korzyści kraje rozwijające się straciły na liberalizacji 48,5 mld dolarów.

Źródło: UNCTAD i RIIS

Współcześnie polem narzucania reżimu wolnohandlowego nie są wyłącznie stosunki między centrum a peryferiami globalnego kapitalizmu. Bardzo jaskrawym przykładem próby praktycznego zastosowania idei wolnego handlu jest Unia Europejska, a szczególnie jej rdzeń w postaci strefy euro. Model integracji zarysowany już w traktacie z Maastricht z 1993 r. i rozwijany później w kolejnych dokumentach kładących prawne podwaliny konstrukcji europejskiej okazał się wehikułem pogłębiania nierówności.

Neoliberalnej wizji integracji europejskiej przyświecała wiara w mechanizm konkurencji, w tym także eksportowej, między gospodarkami narodowymi. Konkurencja miała być kluczem do większej integracji i budowy kontynentalnych struktur racjonalnej alokacji zasobów prowadzących do wyrównywania się poziomów rozwoju poszczególnych krajów Unii. Najlepszego narzędzia tej pożądaney konkurencyjności upatrywano we wspólnej walucie i ujednocionej przestrzeni finansowej. Konstrukcję europejską charakteryzuje jednak zasadnicza nierównowaga.

W strefie euro polega ona na współistnieniu jednej waluty i zintegrowanej sfery finansów oraz niejednolitej przestrzeni bankowej, produkcyjnej, odmiennych regulacji praw społecznych i stosunków pracy. Ale tak naprawdę cała Unia Europejska cierpi na brak koordynacji społecznej. W konsekwencji dogmat konkurencyjności oraz sposób ustanowienia wspólnej waluty stały się czynnikiem polaryzacji w łonie strefy euro. Paradoksalnie, działanie wspólnej waluty we wspólnej przestrzeni gospodarczej, której spoiwem stała się konkurencja doprowadziło do pogłębienia starych i wykopania nowych nierówności między krajami i regionami UE. Poza Niemcami wszystkie niemal kraje po 1999 r. zanotowały deficyt obrotów bieżących, wzrost długu publicznego, spadek dynamiki PKB i inwestycji, wzrost bezrobocia.

Gdzie kryje się tajemnica tej wewnątrz europejskiej polaryzacji? Otóż eksportowa ekspansja Niemiec oparta została na zduszeniu wzrostu płać u siebie i wykorzystaniu efektu poprawienia swojej konkurencyjności w wyniku przyjęcia wspólnej waluty (dzięki czemu produkty niemieckie były coraz tańsze na rynkach partnerów handlowych RFN). Z kolei po stronie europejskich partnerów Berlina te same posunięcia wywołały odmienne skutki: wejście do strefy euro doprowadziło do wzrostu cen i zmniejszyło konkurencyjność produkcji krajów peryferyjnych. W efekcie wysoka nadwyżka handlowa Niemiec została sfinansowana przez deficyty obrotów bieżących u ich europejskich partnerów. Z kolei wzrost deficytów został złagodzony przez dostęp do taniego kredytu z europejskich instytucji finansowych, których skarbcze otworzyły się przed gospodarkami peryferyjnymi. Mogły one wreszcie skorzystać z niskich stóp procentowych EBC i najlepszego poręczenia ich wiarygodności w postaci wspólnej waluty

(zarówno poziom stóp procentowych, jak i siła waluty nie odpowiadały potencjałom gospodarek krajów takich jak Portugalia, Grecja czy Hiszpania). Od roku 2010 efekty pogłębiania się nierówności w obrębie eurostrefy, stagnacji, a przejściowo recesji przekładają się na kryzys strefy euro. Unia, wsparta przez MFW, zarządza nim narzucając krajom takim jak Grecja czy Portugalia „politykę surowości” stanowiącą ni mniej, ni więcej, tylko europejski odpowiednik dostosowań strukturalnych sprzed dwóch dekad.

KOMU POTRZEBNY JEST WOLNY HANDEL?

Jak wygląda bilans dotychczasowych projektów liberalizacji wymiany i inwestycji? W latach 80. i 90. XX w. i w pierwszej dekadzie XXI w., a zatem w okresie największego nasilenia liberalizacji wymiany nastąpił globalny spadek wzrostu gospodarczego, spadek wzrostu dochodu *per capita*, spadek wykorzystania mocy produkcyjnych (USA i Europa), spadek udziału płac w dochodzie narodowym, wzrost bezrobocia, nierówności i zadłużenia, także w krajach bogatej Północy. A zatem liberalizacja nie przyniosła korzyści także im. W latach 60. i 70. minionego stulecia, przed erą liberalizacji, skumulowany wzrost globalnego PKB *per capita* wynosił 83%, w latach 1980-2000 już tylko 33%. Obecnie swój rachityczny wzrost gospodarka światowa zawdzięcza przede wszystkim krajom wschodzącym jak Chiny czy Indie, ale mimo to jest on średnio o połowę mniejszy niż w latach 60. i 70. Kto zatem zyskuje na liberalizacji, jaka jest jej ekonomia polityczna?

Odpowiedź kryje się w stwierdzeniu, że 40% globalnej wymiany handlowej dziś to obroty wewnątrzfirmowe w ponadnarodowych korporacjach. 70% wszystkich

inwestycji światowych przypada na kraje OECD (czyli gospodarki najwyżej rozwinięte), a znaczna część wolumenu inwestycji przypada na fuzje i przejęcia dokonywane przez największe korporacje (w 2014 r. wartość fuzji i przejęć wynosiła 3,12 bln dol., i była o 45% większa niż wartość samych fuzji do których doszło w roku 2013). W latach 2008-2009 przejęcia zwykle sponsorowane były przez państwa, które wspierały jedne banki inwestycyjne w wykupie drugich – zbankrutowanych lecz uznanych za zbyt duże, żeby upaść. Jednocześnie 500 największych korporacji ponadnarodowych kontroluje 30% światowej produkcji, 70% handlu, 80% inwestycji. Od czterech dekad ich udział w gospodarce globalnej systematycznie wzrasta. Obecnie łączne przychody największej korporacyjnej 500-ki stanowią niemal 40% globalnego PKB. W latach 60. wynosiły mniej niż 20% globalnego PKB. Paradoksalnie, tak wielka koncentracja i centralizacja kapitału była czymś nie do pomyślenia w erze ceł, tariff i kwot importowych. Wolny handel, wbrew pozorom, przyczynia się do zwiększenia poziomu monopolizacji gospodarki kapitalistycznej i realnej likwidacji tego, co nazywamy wolnym rynkiem. W rzeczywistości zatem, w dyskusjach o projektach takich jak TTIP nie powinno się mówić o liberalizacji globalnej gospodarki, ale o jej re-regulacji – innej regulacji narzuconej przez i w interesie największych korporacyjnych podmiotów operujących na rynkach światowych. Tak jak rywalizacji między korporacjami nie sposób nazwać konkurencją, tak też nie da się odnaleźć utopii wolnego rynku w świecie sfinansjeryzowanych oligopoli szermujących wolnorynkową ideologią w celu sprawniejszego zarządzania dzieleniem ekonomicznych łupów.

Dostęp do korzyści płynących z liberalizacji proponowanej w ramach TTIP ma być skrajnie ekskluzywny.

Ekskluzywizm ten tworzy wymiar geopolityczny projektu Partnerstwa. Chodzi po prostu o powstrzymanie ekspansji gospodarczej krajów wschodzących, czyli Chin, Indii, Brazylii, RPA i innych gospodarek Południa, na które przypada dziś coraz większy udział w produkcji, inwestycjach i wymianie światowej. Wielki rynek transatlantycki ma pozwolić Zachodowi odzyskać ekonomiczne podstawy imperialistycznej hegemonii w systemie globalnym. Przywrócić mu funkcję rdzenia systemu panującego nad jego peryferiami, która w ostatnich latach jest coraz mocniej podważana za sprawą sukcesów gospodarek wschodzących. Takie panowanie przynosi wielkie korzyści klasom panującym w centrum systemu, ale tylko im. Zapłacą za nie przede wszystkim społeczeństwa Europy i Stanów Zjednoczonych.

Historycznym tłem dla nowych projektów wolnohandlowych w rodzaju TTIP, CETA czy TPP jest kryzys modelu kapitalizmu ukształtowanego po II wojnie światowej, w którym wzrostowi wydajności, PKB i zysków towarzyszył wzrost poziomu życia, płac, transferów socjalnych itd. Dziś kapitalizm drepce w miejscu: od trzech dekad w głównych ośrodkach systemu cechują go stagnacja, niski wzrost, spadek produkcji i stopy inwestycji oraz niska dynamika wydajności. Nie zmieniły tego polityki neoliberalne ani fetowana przez wielu rewolucja technologiczna. W tej kryzysowej sytuacji polem dla akumulacji stają się te sfery życia społecznego, które wciąż pozostają wolne od panowania logiki kapitału (towarowej). Płace, systemy zabezpieczeń socjalnych, systemy emerytalne, usługi publiczne, prawa społeczne to w optyce kapitału monopolistyczno-finansowego koszt, zbędne obciążenie kapitału odbierające mu część zysku. To tak jak góra pieniędzy zamrożonych i przez to niezdatnych do wykorzystania

– trzeba je zatem odmrozić, upłynnić i przekierować ich strumień do systemów finansowania prywatnych korporacji. Dlatego wśród sposobów neoliberalnego zarządzania kryzysem istotną rolę pełnią: ograniczenie wzrostu lub spadek płac realnych, prywatyzacja systemów zabezpieczeń socjalnych, emerytur i usług publicznych, ograniczanie praw społecznych, np. deregulacje prawa pracy. Stąd 30-letni spadek udziału płac w PKB w Europie, stagnacja i spadek płac realnych 80% zatrudnionych w USA, destabilizacja stosunków pracy (prekaryzacja), prywatyzacja (utowarowienie) usług publicznych i systemów zabezpieczenia społecznego. Do lat 2007-2008 społeczne skutki tej sytuacji, czyli wzrost nierówności i spadek popytu społecznego kompensowano za pomocą kredytów wspierając w ten sposób konsumpcję. Ten model się zawalił.

W obecnej sytuacji obserwujemy nową fazę zarządzana kryzysem w imię ratowania zagrożonych zysków. Ma ona polegać na czymś w rodzaju nowej akumulacji pierwotnej, a to oznacza, że – jak mówił Zygmunt Bauman – „kapitał poszukuje nowych pastwisk”. Skoro jednak po upadku bloku wschodniego w 1989 r. nie ma już na świecie stref niekapitalistycznych, kapitał zwraca się ku tym obszarom życia społecznego, które zostały w minionych dziesięcioleciach odtowarowione lub objęte ochroną przed utowarowieniem. W żargonie zwolenników TTIP różne formy odtowarowienia nazywa się barierami pozataryfowymi bądź wywłaszczeniem pośrednim.

Do miana nowych pastwisk awansowała domena dóbr wspólnych obejmująca dziedzictwo kulturowe, intelektualne i genetyczne, wymogi ekologiczne (ograniczające możliwość przrzucania kosztów utylizacji odpadów na środowisko), standardy jakościowe i konsumenckie, jakość żywności, prawa cyfrowe, przestrzeń publiczną

w miastach, kodeksy pracy, standardy zatrudnienia itd. Mamy zatem do czynienia z radykalizacją dotychczasowej neoliberalnej strategii zarządzania kryzysem. Wielkie monopole i oligopole potrzebują wolnego handlu, ale słowo to oznacza dla nich przede wszystkim wielką fuzję pozwalającą na poszerzenie ich udziału w rynku, a także możliwość zwiększania wewnętrznych obrotów towarowych i przepływów finansowych oraz wzrostu zysków, które od lat dryfują po stagnacyjnym torze. Słowem, dzisiejsi monopolisci potrzebują dolania paliwa do zacinającego się silnika kapitalizmu. I właśnie temu ma służyć zniesienie barier pozataryfowych.

Nowy kapitalizm nie potrafi iść do przodu, chce zatem położyć rękę na tym, czego jeszcze sobie nie podporządkował. I tak budzimy się w świecie TTIP.

Uwaga, Partnerstwo Transatlantyckie!

Ignacio Ramonet

Wśród tematów, jakie obecnie należało by śledzić ze wzmożoną uwagą znajduje się Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP)¹. Porozumienie to negocjowane jest między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi z najwyższą dyskrecją i bez jakiegokolwiek demokratycznej transparentności. Celem umowy jest utworzenie największej na świecie strefy wolnego handlu, która obejmie rynek blisko 800 mln konsumentów, z PKB równym niemal połowie produktu światowego brutto i odpowiadającej 1/3 wartości światowego handlu.

PAKT PRZECIW GOSPODARKOM WSCHODZĄCYM

UE jest wiodącą gospodarką światową – jej 500 mln mieszkańców dysponuje, średnio, rocznymi przychodami *per capita* w wysokości 25 tys. euro. Oznacza to, że UE jest obecnie największym rynkiem świata i czołowym importerem towarów i usług. Może pochwalić się największym poziomem realizowanych inwestycji zagranicznych, jest także ich głównym odbiorcą w skali światowej. UE to również

¹ Ang. *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP).

pierwszy inwestor w Stanach Zjednoczonych, drugi w kolejności cel eksportu amerykańskich towarów i największy rynek zbytu dla amerykańskich usług. Unijny bilans handlu towarami generuje nadwyżkę o wartości 76,3 mld euro, natomiast bilans handlu usługami – deficyt w wysokości 3,4 mld euro. Bezpośrednie inwestycje Unii w Stanach Zjednoczonych i *vice versa* opiewają na ok. 1,2 bln euro.

Waszyngton i Bruksela chciałyby zawrzeć porozumienie TTIP w ciągu mniej niż dwóch lat, zanim zakończy się kadencja prezydenta Baracka Obamy. Skąd taki pośpiech? Otóż dla Waszyngtonu umowa ma znaczenie geostrategiczne. Stanowi broń przeciw mocarstwowości Chin. I nie tylko Chin – również pozostałych wschodzących potęg ekonomicznych z grupy BRICS (Brazylia, Rosji, Indii i RPA). Warto nadmienić, że w latach 2000-2008 handel międzynarodowy Chin zwiększył się ponad czterokrotnie: odnotowano wzrost eksportu o 474%, a importu o 403%. Jakie są tego skutki? Stany Zjednoczone utraciły swą pozycję największej na świecie potęgi handlowej, którą cieszyły się od stulecia... Zanim nastąpił światowy kryzys finansowy w 2008 r., Stany Zjednoczone były najważniejszym partnerem handlowym dla 127 krajów na świecie. Chiny tylko dla 70. Stosunek ten uległ odwróceniu. Dziś Chiny są najważniejszym partnerem handlowym dla 124 państw, podczas gdy USA dla zaledwie 76.

Co to oznacza? Mianowicie to, że Pekin już w 2016 r. będzie mógł uczynić ze swojej waluty, juana², kolejną walutę wymiany międzynarodowej³ i zagrozić tym samym

2 Wartość juana jest zależna od wartości dolara amerykańskiego.

3 W kwietniu 2011 r. podczas Szczytu państw BRICS w Sanya (wyspa Hainan, Chiny) podpisano porozumienie o współpracy finansowej między 5 gospodarkami wschodzącymi, które przewiduje otwarcie linii kredytowych w walutach poszczególnych państw, w celu zmniejszenia

wszechwładzy dolara. Staje się również coraz bardziej oczywiste, że chiński eksport to już nie tylko produkty niskiej jakości po przystępnych cenach wynikających z taniej siły roboczej. Pekin dąży do podniesienia poziomu technologicznego swojej produkcji (oraz usług), by wkrótce stać się liderem również w sektorach (informatyka, finanse, lotnictwo, telekomunikacja, ochrona środowiska, etc.), które USA i inne zachodnie potęgi technologiczne miały nadzieję zachować dla siebie. Z wymienionych wyżej powodów, lecz przede wszystkim, aby zapobiec przekształceniu się Chin w najważniejszą światową potęgę, Waszyngton ma zamiar wytyczyć ogromny obszar wolnego handlu, na który produkty z Pekinu miałyby utrudniony dostęp. W tym samym czasie Stany Zjednoczone prowadzą rozmowy ze swoimi partnerami z basenu Pacyfiku⁴ w sprawie innej umowy o wolnym handlu – Transpacyficznego Porozumienia o Partnerstwie (ang. *Trans-Pacific Partnership*, TPP), będącego azjatyckim odpowiednikiem Partnerstwa Transatlantyckiego.

NAJWYŻSZY POZIOM LIBERALIZACJI

Choć TTIP zaczęło kiełkować w latach 90., Waszyngton wywierał presję, by przyspieszyć bieg spraw. Negocjacje rozpoczęto natychmiast po zatwierdzeniu przez prawicę i socjaldemokrację w Parlamencie Europejskim mandatu negocjacyjnego. Grupa Robocza Wysokiego Szczebla ds. Zatrudnienia i Wzrostu Gospodarczego, powołana

zależności od dolara. Już W 2008 r. Pekin podpisał podobne porozumienie z Argentyną.

4 Australia, Brunei, Kanada, Chile, Korea Południowa, Japonia, Maleszja, Meksyk, Nowa Zelandia, Peru, Singapur i Wietnam.

w listopadzie 2011 przez UE i USA, zalecała w swoim raporcie jak najszybsze rozpoczęcie negocjacji.

Pierwsze spotkanie miało miejsce w czerwcu 2013 r. w Waszyngtonie, po nim nastąpiły trzy kolejne – w październiku, grudniu i marcu⁵. Choć rozmowy napotykały coraz większe trudności i opór ze strony wielkiej liczby organizacji społecznych, obie strony są zdeterminowane, by podpisać TTIP tak szybko jak to tylko możliwe. O tym wszystkim mówiono niewiele w wiodących środkach masowego przekazu w nadziei na to, że opinia publiczna nie zda sobie sprawy ze stawki, o jaką toczy się gra, i że urzędnicy w Brukseli będą mogli bez przeszkód decydować o naszym losie przy całkowitym braku demokratycznej transparentności.

Za pośrednictwem tego wybitnie neoliberalnego porozumienia USA i UE pragną znieść cło i otworzyć rynki na inwestycje, usługi i zamówienia publiczne. Przede wszystkim jednak dążą do ujednoczenia regulacji, standardów i norm w zakresie handlu towarami i usługami. Według obrońców tej umowy o wolnym handlu, jednym z jej celów będzie „maksymalne przybliżenie się do całkowitego zniesienia cła w transatlantyckim handlu towarami przemysłowymi i rolniczymi”. W dziedzinie usług ma oznaczać „otwarcie sektora usługowego co najmniej w zakresie, w jakim udało się to zrobić dotychczas w innych porozumieniach handlowych” i rozszerzenie go na inne obszary, takie jak transport. W kwestii inwestycji finansowych obie strony aspirują do tego, by „osiągnąć najwyższy poziom liberalizacji i ochrony inwestycji”. Jeśli chodzi natomiast o zamówienia publiczne, umowa ma na celu ułatwienie dostępu prywatnych przedsiębiorstw

5 Głównym negocjatorem UE jest Hiszpan, Ignacio García Bercero.

do wszystkich, bez wyjątku, gałęzi gospodarki (włącznie w przemysłem zbrojeniowym).

ROSNĄCA FALA SPRZECIWU

Chociaż środki masowego przekazu bezkrytycznie popierają owo neoliberalne porozumienie, słychać coraz więcej głosów krytycznych, płynących przede wszystkim z niektórych partii politycznych⁶, licznych organizacji pozarządowych, organizacji ekologicznych i broniących praw konsumenta. Dla przykładu Pia Eberhardt, członkini organizacji pozarządowej *Corporate Europe Observatory*, zwraca uwagę na fakt, że negocjacje były prowadzone bez zachowania demokratycznej przejrzystości i w sposób utrudniający organizacjom społeczeństwa obywatelskiego pozyskanie szczegółowych informacji o dotychczasowych ustaleniach: „Istnieją wewnętrzne dokumenty unijne – oświadcza aktywistka – wskazujące na to, że UE spotkała się, w najważniejszej fazie negocjacji, wyłącznie z przedsiębiorcami i ich grupami lobbingsowymi. Nie było ani jednego spotkania z organizacjami ekologicznymi, związkami zawodowymi, ani organizacjami ochrony praw konsumenta”⁷. Eberhardt z niepokojem obserwuje możliwość złagodzenia wymogów w obrębie przemysłu spożywczego. „Niebezpieczeństwo

6 Patrz np. uchwała w sprawie TTIP przyjęta przez hiszpańską Zjednoczoną Lewicę (Izquierda Unida): www.izquierda-unida.es/sites/default/files/doc/RESOLUCION_TLC_UE_EEUU_ConferenciaEuropa_Junio2013.pdf; oraz stanowisko Jean-Luca Mélenchona, lidera francuskiej partii lewicowej Parti de Gauche: <http://europe.jean-luc-melenchon.fr/sujet/grand-marche-transatlantique/>

7 Patrz *Deutsche Welle* w j. hiszpańskim, 17 lutego 2013 r., www.dw.de/tratado-ee-uu-ue-libertades-recortadas/a-17438697

– jak mówi – stanowią szkodliwe produkty spożywcze importowane ze Stanów Zjednoczonych, takie, które mogą zawierać więcej organizmów transgenicznych, czy też kurczaki dezynfekowane chlorem, co jest procedurą niedozwoloną w Europie”. Dodaje, że amerykański przemysł rolniczy i hodowlany dąży do wyeliminowania przeszkód reglamentacyjnych stawianych przez UE wobec tego typu produktów eksportowych.

Inni krytycy obawiają się konsekwencji TTIP w zakresie edukacji i nauki – umowa mogłaby bowiem w przyszłości objąć prawa własności intelektualnej. Z tego powodu Francja, by zabezpieczyć swoją dobrze prosperującą branżę audiowizualną, już teraz wprowadziła „wyjątek na kulturę” – TTIP nie będzie obejmował sektora kulturalnego.

Wiele organizacji związkowych podkreśla, że Partnerstwo Transatlantyckie niewątpliwie spowoduje kolejne cięcia socjalne, obniżenie płac i redukcję miejsc pracy w wielu sektorach przemysłu (elektronicznym, telekomunikacyjnym, środków transportu, metalurgicznym, papierniczym, usług dla przedsiębiorstw) i rolnictwa (hodowla zwierząt, biopaliwa, produkcja cukru).

Europejscy ekolodzy i rzecznicy sprawiedliwego handlu tłumaczą ponadto, że TTIP, poprzez zniesienie zasady ostrożności, może przyczynić się do degradacji przepisów w zakresie ochrony środowiska czy też dotyczących bezpieczeństwa żywnościowego i zdrowotnego, a jednocześnie może spowodować utratę wolności słowa w Internecie. Niektóre organizacje ekologiczne obawiają się, że umowa spowoduje również wprowadzenie do Europy procesu szczelinowania (ang. *fracking*), podczas którego do warstwy wodonośnej wprowadza się niebezpieczne

substancje chemiczne w celu wydobycia gazu łupkowego i ropy łupkowej⁸.

Jednak jednym z największych zagrożeń płynących z podpisania TTIP są zawarte w umowie zapisy o „ochronie inwestycji”, które mogłyby utorować drogę prywatnym przedsiębiorstwom do występowania w międzynarodowych sądach arbitrażowych (na usługach wielkich korporacji międzynarodowych) z wielomilionowymi, a nawet wielomiliardowymi roszczeniami przeciw państwom, których chęć obrony interesu publicznego może skutkować „zmniejszeniem zysku zagranicznych inwestorów”. Gra toczy się tu zwyczajnie o suwerenność państw i ich prawo do prowadzenia polityki publicznej z myślą o swoich obywatelach. Dla TTIP obywatele nie istnieją. Występują jedynie konsumenci, a ci należą do prywatnych przedsiębiorstw kontrolujących poszczególne rynki.

Stawka jest ogromna. Wola obywateli, by powstrzymać TTIP nie powinna być mniejsza.

8 Patrz „A Brave New Transatlantic Partnership”, 4 października 2013, www.corporateeurope.org/trade/2013/10/brave-new-transatlantic-partnership-social-environmental-consequences-proposed-eu-us

Możni rysują nową mapę tego świata

Serge Halimi

Rokowania między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską w sprawie utworzenia wielkiego rynku transatlantyckiego potwierdzają, że neoliberalowie są zdecydowani przeobrazić świat. Zaprzęgnąć sądy do służby u akcjonariuszy, uczynić z tajemnicy postępową cnotę, a demokrację powierzyć trosce lobbystów... Ich pomysłowość jest bezgraniczna. Zanim dojdzie do ewentualnej ratyfikacji traktatu, do przebycia pozostaje wiele etapów. Cele handlowe tego wielkiego rynku są dublowane przez zamierzenia strategiczne...

Amerykański orzeł wolnohandlowy przelatuje Atlantyk, aby posiać spustoszenie w stadzie kiepsko chronionych jagniątek europejskich. Obrazek ten towarzyszył debacie publicznej, która toczyła się w cieniu kampanii wyborczej do Parlamentu Europejskiego w 2014 r. Jest on równie uderzający, co politycznie niebezpieczny. Z jednej strony nie pozwala zrozumieć, że również w Stanach Zjednoczonych społecznościom lokalnym grozi, iż padną jutro ofiarą nowych norm neoliberalnych, które zakazą im ochrony miejsc pracy, środowiska, zdrowia. Z drugiej strony odwraca uwagę od jak najbardziej europejskich przedsiębiorstw – francuskich, takich jak Veolia, niemieckich, takich jak Siemens – którym jest tak samo spieszo, jak amerykańskim przedsiębiorstwom wielonarodowym, do

pozowania państw, bo zgodnie z ich fantazjami, zagrażają ich zyskom. Po trzecie, wspomniany obrazek lekceważy rolę instytucji i rządów europejskich w kształtowaniu strefy wolnego handlu na ich własnym terytorium.

Protest przeciwko porozumieniu o Transatlantyckim Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) nie powinien być zatem wymierzony przeciwko jakiemuś konkretnemu państwu – np. Stanom Zjednoczonym. Stawką w tej walce jest coś znacznie rozleglejszego i ambitniejszego: chodzi o nowe przywileje, których żądają inwestorzy wszystkich krajów, być może po to, aby zrekompensować sobie skutki kryzysu gospodarczego, który sami spowodowali. Dobrze przeprowadzona batalia tego rodzaju mogłaby skonsolidować międzynarodową solidarność demokratyczną, która dziś nie nadąża za solidarnością istniejącą między siłami kapitału.

PROTEKCJONIŚCI I SERENADY O WOLNYM HANDLU

W tej sprawie lepiej zatem będzie odnosić się nieufnie do par rzekomo związanych ze sobą na wieczne czasy. Reguła nieufności stosuje się tu zarówno do pary protekcjonizm i progresywizm, jak i do pary demokracja i otwarcie granic. Historia udowodniła bowiem, że takiej czy innej polityce handlowej wcale nie towarzyszy jakaś nierozdzielnie związana z nią treść polityczna. Napoleon III zaaranżował mariaż państwa autorytarnego z wolnym handlem. Uczynił to niemal w tym samym czasie, gdy w Stanach Zjednoczonych Partia Republikańska, udając, że troszczy się o robotników amerykańskich, tym lepiej broniła sprawy gwiazdzistych trustów, *robber barons*,

baronów-rozbójników przemysłu stalowego, którzy zebrałi u władz, aby zapewniły im osłony celne¹. „Ponieważ Partia Republikańska zrodziła się z nienawiści do pracy niewolniczej i pragnienia, aby wszyscy byli naprawdę wolni i równi”, czytamy w jej platformie z 1884 r., „sprzeciwia się ona nieodwołalnie pomysłowi, aby nasi pracownicy musieli stawiać czoło jakiegokolwiek formie pracy zniewolonej, w Ameryce czy za granicą”². Już wtedy miano na myśli Chińczyków. Chodziło jednak o tysiące przybyłych z Azji kopaczy, których zwerbowały kalifornijskie kompanie kolei żelaznych po to, aby w zamian za nędzne zarobki powierzyć im katorżnicze roboty.

Ponad sto lat później pozycja międzynarodowa Stanów Zjednoczonych tak się zmieniła, że demokraci i republikanie ścigali się o to, kto zaśpiewa bardziej wpadającą w ucho serenadę wolnohandlową. 26 lutego 1993 r., za ledwie w sześć miesięcy po zainstalowaniu się w Białym Domu, prezydent William Clinton wysunął się na czoło dzięki programowemu przemówieniu, poświęconemu promocji Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA), który wkrótce uchwalił Kongres. Clinton przyznał, że „globalna wioska” nakręciła bezrobocie i niskie płace amerykańskich pracowników najemnych, ale postanowił przyspieszyć kroku na tej samej drodze. „Prawda naszej epoki jest i powinna być następująca: otwarcie gospodarki i handel wzbogacą nas jako naród. Zachęca nas to do innowacji. Zmusza do stawiania czoła konkurencji. Zapewnia nowych klientów. Sprzyja globalnemu

1 Zob. H. Zinn, „Au temps des *barons voleur*”, *Le Monde diplomatique*, wrzesień 2002 r.

2 Cyt. za J. Gerring, *Party Ideologies in America, 1828-1996*, Nowy Jork, Cambridge University Press 2001, s. 59.

wzrostowi. Gwarantuje pomyślność naszych producentów, którzy sami są konsumentami usług i surowców.”

Do tego czasu rozmaite „rundy” liberalizacji handlu międzynarodowego spowodowały już spadek przeciętnej opłaty celnej z 45% w 1947 do 3,7% w 1993 r. Nieważne – pokój, pomyślność i demokracja wymagają, aby zawsze iść jeszcze dalej. „Jak wskazali filozofowie, od Tucydyesa po Adama Smitha”, upierał się Clinton, „nawyki handlu są sprzeczne z nawykami wojny. Podobnie jak sąsiedzi, którzy pomogli sobie wzajemnie przy budowie stajni, mają następnie mniejszą pokusę puszczenia ich z dymem, ci, którzy wzajemnie podnieśli swoje stopy życiowe, są mniej skłonni do konfrontacji. Jeśli wierzymy w demokrację, powinniśmy zatem zająć się umacnianiem więzi handlowych.” Reguła ta nie odnosiła się jednak do wszystkich krajów, ponieważ w marcu 1996 r. demokratyczny prezydent podpisał ustawę zaostrzającą sankcje handlowe wobec Kuby.

CO MIAŁ NA MYŚLI MONTESKIUSZ?

10 lat po Clintonie europejski komisarz Pascal Lamy – francuski socjalista, który później został dyrektorem generalnym Światowej Organizacji Handlu – kontynuował tę samą analizę: „Uważam, że ze względów historycznych, gospodarczych, politycznych otwarcie handlu sprzyja postępowi ludzkości i że spowodowano mniej nieszczęść i konfliktów, gdy otwarto handel, niż wtedy, gdy go zamknięto. Tam, gdzie się handluje, ustaje szczyk oręża. Monteskiusz powiedział to lepiej ode mnie.” W XVIII w. Monteskiusz nie mógł jednak wiedzieć, że w sto lat później rynki chińskie otworzą się nie dzięki sile przekonywania encyklopedystów, lecz w cieniu kanonierek, wojen

opiumowych i plądrowania Pałacu Letniego w Pekinie. Ktoś taki jak Lamy nie może o tym nie wiedzieć.

Mniej wybujały – to kwestia temperamentu – od poprzednika z Partii Demokratycznej prezydent Barack Obama przejął wolnohandlowe *credo* amerykańskich firm wielonarodowych – a także europejskich i, prawdę mówiąc, wszelkich innych – aby bronić TTIP. „Porozumienie mogłoby spowodować kilkudziesięciomiliardowy wzrost wartości naszego eksportu, pociągnąć za sobą utworzenie setek tysięcy nowych miejsc pracy zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej i pobudzić wzrost gospodarczy po obu stronach Atlantyku”³. Geopolityczny wymiar porozumienia, o którym w przytoczonym wystąpieniu Obama zaledwie napomknął, jest jednak znacznie ważniejszy niż płynące z niego hipotetyczne korzyści w postaci wzrostu gospodarczego, miejsc pracy, dobrobytu. Dalekowzroczny Waszyngton nie liczy na to, że mając oparcie w TTIP podbije Europę, lecz na to, że odciągnie ją od wszelkiej perspektywy połączenia z Rosją, a przede wszystkim, że... powstrzyma Chiny.

Również w tym punkcie zbieżność poglądów Obamy z poglądami przywódców europejskich jest totalna. „Widać, jak rosną ci wschodzący, którzy stanowią zagrożenie dla cywilizacji europejskiej”, twierdzi np. były francuski premier François Fillon. „A my co? Czy naszą jedyną odpowiedzialnością byłoby dzielenie się? To byłoby szaleństwo”⁴. No właśnie, kontynuuje ten wątek europoseł Alain Lamasoure, TTIP mogłoby pozwolić sprzymierzeńcom atlantyckim „na dojście do porozumienia w sprawie wspólnych

3 Wspólna konferencja prasowa z François Hollande, Biały Dom, Waszyngton, 12 lutego 2014 r.

4 RTL, 14 maja 2014 r.

norm, które następnie można by narzucić Chińczykom”⁵. Wykoncypowane przez Waszyngton partnerstwo transpacyficzne, do którego nie zaproszono Chin, ma dokładnie to samo na celu.

Niewątpliwie nie przypadkiem najzacieklejszy zwolennik intelektualny TTIP, Richard Rosecrance, kieruje na Harwadzie ośrodkiem badań nad stosunkami amerykańsko-chińskimi. W swoim opublikowanym w zeszłym roku dziele twierdzi, że jednoczesne osłabienie dwóch wielkich gospodarek transatlantycznych ma skłonić je do zwania szeregów w obliczu wschodzących mocarstw azjatyckich. „Jeśli te dwie połowy Zachodu nie połączą się, tworząc jedną całość w dziedzinach badań, rozwoju, konsumpcji i finansów, to jedna i druga utraci teren. Kierowane przez Chiny i Indie narody Orientu prześcigną wówczas Zachód pod względem wzrostu, innowacji i dochodów – a w końcu również pod względem zdolności do demonstrowania potęgi wojskowej”⁶.

JAK ZATRZYMAĆ KRYZYS HEGEMONII?

Ogólne podejście Rosecrance’a przypomina osławioną analizę amerykańskiego ekonomisty Walta Rostowa o stadiach wzrostu gospodarczego: po starcie danego kraju rytm jego rozwoju ulega spowolnieniu, ponieważ osiągnął on już to, co najszybciej pozwala zapewnić wzrost wydajności pracy (określony poziom edukacji, urbanizacji itd.). W interesującym nas przypadku stopa wzrostu

5 France Inter, 15 maja 2014 r.

6 R. Rosecrance, *The Resurgence of the West: How a Transatlantic Union Can Prevent War and Restore the United States and Europe*, New Haven, Yale University Press 2013.

gospodarek zachodnich, które kilkadziesiąt lat temu osiągnęły dojrzałość, nie jest w stanie dogonić stopy wzrostu Chin czy Indii. Ścisłejsza unia Stanów Zjednoczonych z Europą stanowi zatem główną kartę, która pozostała im w rękach. Pozwoli nadal narzucać swoje reguły gry nowo przybyłym, co prawda działającym z impetem, ale podzielonym. Tak oto, podobnie jak nazajutrz po II wojnie światowej, straszenie zagrożeniem zewnętrznym – wczoraj zagrożeniem politycznym i ideologicznym Związku Radzieckiego, a dziś zagrożeniem ekonomicznym i handlowym kapitalistycznej Azji – ma pozwolić na zgromadzenie wokół dobrego pasterza (amerykańskiego) owieczek obawiających się, że wkrótce zwornik nowego ładu światowego nie będzie znajdował się w Waszyngtonie, lecz w Pekinie.

Zdaniem Rosecrance'a obawa o to jest tym bardziej uzasadniona, że „w dziejach przejścia od hegemonii jednych mocarstw do hegemonii innych na ogół zbiegały się z wielkim konfliktem.” Jest jednak coś takiego, co pozwoliłoby zapobiec temu, aby „transfer przywództwa sprawowane przez Stany Zjednoczone do nowego mocarstwa hegemonicznego” nie doprowadził do „wojny między Chinami a Zachodem”. Nie mogąc liczyć na to, że dwa główne mocarstwa azjatyckie dołączą do ich przeżywających schyłek partnerów atlantyckich, należałoby skorzystać z rywalizacji między nimi i sprawić, aby dzięki poparciu udzielonemu Zachodowi przez Japonię nie wytykały one nosa poza swój region. Japonię zaś lęk przed Chinami tak mocno spaja z obozem zachodnim, że stała się jego „krańcówką orientalną”.

Choć ten wielki projekt geopolityczny powołuje się na kulturę, postęp i demokrację, wybór pewnych metafor zdradza od czasu do czasu mniej wzniosłe natchnienie.

„Producent, który ma trudności ze sprzedażą danego towaru”, zaznacza Rosecrance, „często zmuszony jest połączyć się z jakąś spółką zagraniczną po to, aby rozszerzyć swoją podaż i zwiększyć swój udział w rynku, tak jak uczyniły to Procter & Gamble, wykupując Gillette. Państwa borykają się z takimi samymi pobudkami.”

Zapewne dlatego, że żadne społeczeństwo nie uważa jeszcze swojego państwa i jego terytorium za produkty konsumpcji bieżącej, walka z TTIP dopiero się zaczyna.

TTIP – liberalizacja handlu międzynarodowego w interesie wielkich korporacji

Leokadia Oręziak

TTIP – WIELKI PROJEKT TRANSATLANTYCKI

Stany Zjednoczone i Unia Europejska to kluczowe podmioty w gospodarce światowej i handlu międzynarodowym. Ich udział w globalnym PKB wynosi 45%, a w dokonanych w całym świecie bezpośrednich inwestycjach zagranicznych aż 70%¹. Od lipca 2013 r. oba te podmioty prowadzą negocjacje w sprawie umowy określanej jako Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Umowa ta w Stanach Zjednoczonych znana jest też jako TAFTA (Trans-Atlantic Free Trade Agreement). Zwolennicy TTIP wskazują, że umowa ta daje Unii Europejskiej i Stanom Zjednoczonym nowe możliwości sprostanania współczesnym wyzwaniom wynikającym ze zmian dokonujących się w gospodarce światowej². Na ogół ich

-
- 1 McKinney J. A., „Transatlantic Conflict and Cooperation Concerning Trade Issues”, *Managing Global Transition*, vol. 12 (3), jesień 2014.
 - 2 Por. np. Bildt K., Solana J., „A Comeback Strategy for Europe”, styczeń 2015, www.project-syndicate.org/print/2015-ttip-conclusion-critical-by-carl-bildt-and-javier-solana-2015-01 (dostęp 11.01.2015) oraz „Hübner

wypowiedzi zawierają liczne atrakcyjne hasła o rozwoju współpracy i wzroście ogólnego dobrobytu, i całkowicie pomijają koszty gospodarcze i społeczne realizacji tych umów.

Mimo że negocjacje w sprawie TTIP rozpoczęły się w lipcu 2013 r., to zatwierdzony przez Radę Unii Europejskiej mandat negocjacyjny (z dnia 17 czerwca 2013 r.) został ujawniony dopiero w październiku 2014 r.³ Opublikowanie tego dokumentu nastąpiło więc ponad roku po rozpoczęciu negocjacji i to nie z własnej inicjatywy Komisji Europejskiej czy Rady UE, ale w wyniku silnej presji społecznej, w szczególności wynikającej z działalności licznych organizacji żądających ujawnienia celów i założeń negocjowanego porozumienia. Ogólna refleksja, jaka nasuwa się po analizie stanowiska negocjacyjnego UE zatwierdzonego przez Radę w czerwcu 2013 r., dotyczy tego, że negocjowany układ jest w istocie wszechogarniający, tzn. obejmuje handel zarówno towarami, jak i usługami i dotyczy wielu dziedzin, które z handlem związane są jedynie pośrednio. Wszystko to zostało ujęte w niezwykle pojemne trzy obszary negocjacyjne: (a) dostęp do rynku, (b) kwestie regulacyjne oraz bariery pozacelne (pozataryfowe), oraz (c) reguły⁴. Zważywszy na fakt, że

o TTIP: Ideologiczny spór niepotrzebny, pomyślmy o polskim przemyśle”, wywiad J. Dymek, 5.02.2015, <http://www.krytykapolityczna.pl/artykuly/ue/20150205/hubner-o-ttip-ideologiczny-spor-niepotrzebny-pomyslmy-o-polskim-biznesie> (dostęp 12.04.2015).

- 3 Declassification of document ST 11103/13 Restraint UE/EU Restricted dated 17 June 2013. New status: Public. Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America, Brussels, 9 października 2014, 11103/13.
- 4 EU negotiating texts in TTIP, European Commission. Directorate-General for Trade, Brussels 7 January 2015, www.trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230.

średni poziom ceł stosowanych w handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi wynosi mniej niż 2%, kluczowym celem negocjowanego porozumienia jest zatem zniesienie barier pozacelnych (pozataryfowych) w tym w handlu oraz umocnienie pozycji zagranicznych inwestorów w potencjalnych sporach między nimi a rządami państw. Chodzi też o zapewnienie istotnego wpływu korporacji na kształt nowo tworzonego przez obie strony prawa mogącego mieć wpływ na wymianę handlową. Wpływ ten miałby być możliwy m.in. dzięki stworzeniu tzw. Rady Regulacyjnej (EU-US Regulatory Cooperation Body – RCB)⁵, mającej skupiać przedstawicieli obu stron porozumienia, w tym zwłaszcza wielkiego biznesu. Ponieważ praktycznie każda regulacja może oddziaływać na wymianę handlową, instytucja ta, nie podlegająca żadnej demokratycznej kontroli, uzyskałaby szerokie możliwości wpływania zarówno na prawo kształtowane na szczeblu Unii, jak i na szczeblu krajów członkowskich.

W podobnym kierunku działałby też negocjowany w ramach TTIP mechanizm ISDS (Investor to State Dispute Settlement) mający służyć rozstrzygnięciu przez międzynarodowe sądy sporów między rządami państw a inwestorami zagranicznymi. Mechanizm ten, od kilkudziesięciu lat wprowadzany do zawieranych między różnymi krajami dwustronnych umów o ochronie inwestycji, miał początkowo służyć ochronie zagranicznych inwestorów przed wywłaszczeniem. Z czasem stał się sposobem na uzyskiwanie przez międzynarodowe korporacje gigantycznych odszkodowań od rządów z tytułu utraty nie rzeczywistych a potencjalnych zysków na skutek wprowadzania przez

5 TTIP and Regulation: An Overview, The European Commission, 10 lutego 2015.

państwo różnych regulacji chroniących m.in. środowisko naturalne, konsumenta czy prawa pracy. Zawarcie mechanizmu ISDS w takiej umowie, jak TTIP, oznaczałoby utrwalenie i rozwój tej patologii.

Spośród krajów Unii Europejskiej najsilniej za umową TTIP opowiadały się dotychczas Niemcy, Szwecja i Wielka Brytania. Ideę zawarcia takiej umowy i rozpoczęcia negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi, Niemcy zaczęły forsować w 2007 r. w czasie swej prezydentury w Unii Europejskiej⁶. Zważywszy na fakt, że kraj ten jest jednym z głównych światowych eksporterów, a wiele niemieckich korporacji ma silną pozycję międzynarodową, nie dziwi dążenie kanclerz Angeli Merkel do jak najszybszego zakończenia negocjacji w sprawie umowy TTIP⁷. Dzięki tej umowie mające w Niemczech siedzibę wielkie korporacje uzyskałyby nowe możliwości ekspansji na rynku Stanów Zjednoczonych. Podobnie jest w przypadku wielkich korporacji mających swe siedziby w innych krajach Unii. Z kolei korporacje amerykańskie oczekują rozszerzenia swej obecności w krajach Unii. By umowa TTIP mogła wejść w życie muszą ją zaakceptować, oprócz Stanów Zjednoczonych oraz instytucji Unii Europejskiej, także wszystkie państwa członkowskie UE. Zatem bez wsparcia negocjacji oraz akceptacji tej umowy ze strony także słabszych ekonomicznie krajów Unii, takich jak Polska, realizacja umowy nie byłaby możliwa. Można więc oczekiwać,

6 Erixon F., „The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Shifting Structure of Global Trade Policy”, CESifo Forum no. 4, grudzień 2013.

7 „TTIP. Merkel chce zakończenia negocjacji jeszcze w tym roku”, 4.03.2015, www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/artukul/ttip-merkel-chce-zakonczenia-negocjacji,51,0,1727027.html (dostęp 23.03.2015).

że zostaną wykorzystane wszystkie sposoby oddziaływania także na takie kraje, jak Polska, które na umowie TTIP mogą najwięcej stracić, by ją zaakceptowały. Można mieć obawy, że wśród tych sposobów najważniejsze będą miały charakter niejawni, nie podlegający ocenie opinii publicznej. Wiele z nich zostało skutecznie wypróbowanych przy realizacji w Polsce forsowanych przez Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) neoliberalnych reform, jak np. wprowadzonej od 1999 r. prywatyzacji emerytur i ustanowieniu przymusowego filara kapitałowego w systemie emerytalnym (OFE).

Charakteryzując proces negocjacyjny dotyczący TTIP warto odwołać się do niedawnej opinii Molly Scott Cato, posłanki do Parlamentu Europejskiego, która wskazała, że Komisja Europejska, przygotowując się do negocjacji w sprawie tej umowy odbyła 560 spotkań konsultacyjnych, w tym 520 spotkań z lobbystami działającymi na rzecz biznesu i tylko 26 spotkań (4,6% ogólnej liczby spotkań) z przedstawicielami reprezentującymi interes publiczny i społeczny (w tym organizacji konsumentów i związków zawodowych). Wskazuje to, według M.S. Cato, że priorytety realizowane przez Komisję są wyraźnie nastawione na wspieranie interesów wielkich korporacji⁸.

8 Cato Scott M., „I’ve seen the secrets of TTIP, and it is built for corporations not citizens”, 4 lutego 2015, <http://www.theguardian.com/commentsfree/2015/feb/04/secrets-ttip-corporations-not-citizens-transatlantic-trade-deal> (dostęp 5.02.2015).

MFW I BANK ŚWIATOWY
MOTOREM LIBERALIZACJI HANDLU
MIĘDZYNARODOWEGO

Bank Światowy, wraz z MFW, silnie wspierał procesy liberalizacji handlu międzynarodowego, czyli globalizację, wskazując, że prowadzą one do przyśpieszenia wzrostu gospodarczego i zmniejszenia ubóstwa, w szczególności w krajach najmniej rozwiniętych. W programach obu tych instytucji eksponowano przekonanie, że dzięki otwieraniu swych rynków kraje te mają szansę na zmniejszenie różnic dzielących je od krajów najwyżej rozwiniętych, jeżeli chodzi o poziom dochodów i ogólnego dobrobytu⁹.

Istotną rolę w upowszechnianiu procesów liberalizacyjnych w handlu międzynarodowym, a szerzej w całej gospodarce światowej, miała ideologia określana jako Konsensus Waszyngtoński (*The Washington Consensus*). W 1989 r. jej założenia przedstawił John Williamson¹⁰, ale w istocie stanowiła ona wyraz podejścia reprezentowanego przez mające w Waszyngtonie swe siedziby takie instytucje jak Bank Światowy i MFW, które z kolei, ze względu na dominację w nich Stanów Zjednoczonych, stały się wyrazicielami przede wszystkim interesów tego kraju. Konsensus zaadresowany został przede wszystkim do krajów rozwijających się oraz krajów przechodzących transformację systemową. Zawierał zbiór wytycznych co do kierunku reform, które te kraje powinny przeprowadzić. Wśród tych reform do najważniejszych zaliczono

9 World Bank, „Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World”, Policy Research Report, 2001.

10 Williamson J., „What Washington Means by Policy Reforms”, Peterson Institute for International Economics, April 1990, www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486 (dostęp 22.03.2015).

zniesienie przez te kraje barier w dostępie do rynku wewnętrznego, liberalizację obrotu kapitałowego z zagranicą, umożliwienie zagranicznym instytucjom finansowym, w tym bankom i firmom ubezpieczeniowym, nieograniczonego prawa do prowadzenia działalności w krajowym sektorze finansowym oraz przejmowania krajowych instytucji, a także przeprowadzenie deregulacji i prywatyzacji gospodarki. Ideologia zawarta w Konsensusie Waszyngtońskim znajdowała dotychczas istotne odzwierciedlenie także w warunkach stawianych przez Bank Światowy i MFW przy pożyczkach udzielanych przez te instytucje krajom rozwijającym się i realizującym transformację systemową.

Tymczasem praktyka pokazała, że globalizacja przyniosła słabszym ekonomicznie krajom więcej zagrożeń niż korzyści. Luka dzieląca kraje słabo rozwinięte od krajów bogatych nie tylko nie zmniejszyła się, ale wzrosła¹¹. Okazało się, że takie kraje, jak Chiny, Indie, Malezja, Tajwan, Tajlandia czy Korea Południowa, które utrzymały kontrolę i regulację dostępu do rynku, osiągnęły lepsze efekty makroekonomiczne niż te kraje, które realizowały model liberalizacji wspierany przez Bank Światowy i MFW. Model ten stał się istotną siłą napędową procesu globalizacji leżącej w interesie transnarodowych korporacji. To właśnie te korporacje stały się głównymi beneficjentami procesów globalizacyjnych¹².

Liberalizacja dostępu do rynku realizowana w ciągu ostatnich dziesięcioleci przez kraje rozwijające się w ramach

11 Agada A., „An explanatory examination of the benefits and risks of deeper globalisation for less developed countries”, *The Business & Management Review*, Vol. 6, No.1, luty 2015.

12 Guttal S., „Globalisation”, *Development in Practice*, Vol. 17 (4-5), 2007 s. 523-531.

polityki forsowanej przez Bank Światowy, MFW, a także Światową Organizację Handlu (World Trade Organization – WTO) przyczyniła się także do zmniejszenia bezpieczeństwa żywnościowego wielu z tych krajów. Z badań przeprowadzonych w odniesieniu do 37 krajów rozwijających się wynika, liberalizacja handlu przyniosła do tej pory negatywne dla tych krajów efekty, jeżeli chodzi o dostępność produktów żywnościowych, niekorzystne są także perspektywy średnio i długoterminowe w tej dziedzinie¹³.

ROLA GATT/WTO W PROCESIE LIBERALIZACJI HANDLU

W okresie po II wojnie światowej podstawę do negocjacji mających na celu znoszenie barier w handlu międzynarodowym stanowił Układ Ogólny w sprawie Cei i Handlu – GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Od 1947 r. w ramach GATT przeprowadzono kilka rund wielostronnych negocjacji handlowych. Stopniowo objęły one coraz większą grupę krajów. O ile w pierwszej z tych rund (rozpoczętej w kwietniu 1947 r. w Genewie) wzięło udział 23 kraje, a w siódmej rundzie (rozpoczętej we wrześniu 1973 r. w Tokio i trwającej aż 72 miesiące) uczestniczyło już 102 kraje, zaś w następnej rundzie (tzw. rundzie urugwajskiej trwającej w latach 1986-1994) wzięło udział już 123 kraje. Początkowo negocjacje dotyczyły niemal wyłącznie redukcji celi, ale już od rundy w Tokio ich zakres rozszerzono na niektóre inne bariery (bariery pozataryfowe). Od stycznia 1995 r. zaczęła funkcjonować

13 Bezuneh M., Yiheyis Z., „Has trade liberalization improved food availability in developing countries? An empirical analysis”, *Journal of Economic Development*, Vol. 39, No.1, marzec 2014.

Światowa Organizacja Handlu – WTO, będąca następcą GATT. W 2001 r. w ramach WTO w Doha, z udziałem przedstawicieli 159 krajów, rozpoczęła kolejna runda negocjacji na rzecz liberalizacji handlu, określana jako tzw. Runda Rozwojowa. Jej głównym celem było wypracowanie zasad handlu międzynarodowego bardziej sprzyjających krajom rozwijającym się. Kraje te, zainteresowane przede wszystkim lepszym dostępem do rynku krajów wysoko rozwiniętych dla produktów swego rolnictwa, stanowiącego podstawę ich gospodarek, nie zdołały jednak przeforsować swych postulatów, w tym dotyczących rezygnacji bądź znacznego ograniczenia subsydiów do rolnictwa stosowanych przez Stany Zjednoczone i Unię. Z kolei forsowana przez te dwa ostatnie podmioty idea objęcia liberalizacją wielu kwestii nie związanych bezpośrednio z handlem towarami (jak bezpośrednie inwestycje zagraniczne, zamówienia publiczne, usługi publiczne, regulacje dotyczące rynku pracy, konsumenta i ochrony środowiska) spotkała się ze sprzeciwem krajów rozwijających się.

Po tym, jak okazało się, że osiągnięcie porozumienia w ramach rundy Doha w gronie wszystkich krajów członkowskich WTO jest niemożliwe, kraje najbardziej zainteresowane zmianami w handlu międzynarodowym, a przede wszystkim Stany Zjednoczone, nastawiły się więc na forsowanie regionalnych porozumień handlowych obejmujących wybrane grupy krajów (np. TTIP), z wyraźnym wykluczeniem niektórych krajów (np. Chiny, Rosja).

Biorąc pod uwagę niedawne doświadczenia z rundą Doha, stało się jasne, jak wskazuje prof. J. Stiglitz, że obecne negocjacje w sprawie TTIP oraz umowy TPP (Trans-Pacific Partnership), nie dotyczą w istocie tworzenia systemu wolnego handlu. Ich głównym celem jest stworzenie takiego systemu handlu, który służy specyficznym

interesom, od dawna dominującym w polityce handlowej Zachodu. Autor ten zauważa ponadto, że w negocjacjach na pierwszym miejscu nie są stawiane interesy zwykłych obywateli, ale interesy korporacji, a sam proces negocjacyjny jest niedemokratyczny i nieprzejrzysty¹⁴.

Z badań, które przeprowadzili Baccini, Pinto i Weymouth wynika, że porozumienia, zawierane w ramach Światowej Organizacji Handlu, liberalizujące handel międzynarodowy, dzięki obniżeniu kosztów tego handlu, służą rozwojowi działalności największych wielonarodowych korporacji kosztem pozostałych firm. Autorzy ci pokazali „ciemną stronę” międzynarodowych instytucji handlowych jako podmiotów działających na rzecz najsłabszych aktorów w gospodarce światowej, co prowadzi do coraz większej ich roli na rynku międzynarodowym i wzrostu koncentracji na tym rynku¹⁵.

Trzeba podkreślić, że umowy o wolnym handlu mogą nieść różne negatywne konsekwencje nie tylko dla słabszych ekonomicznie krajów będących stroną tych umów. Także kraje postrzegane jako silne gospodarczo mogą takich niekorzystnych skutków doświadczyć. Przykładem może tu być Australia, która od 2005 r. jest stroną Umowy o wolnym handlu zawartej między tym krajem a Stanami Zjednoczonymi – AUSFTA (Australia – United States Free Trade Agreement). Po 10 latach funkcjonowania tego porozumienia okazało się, jak wysoką cenę Australia musi zapłacić za udział w nim. Efektem AUSFTA

14 Stiglitz J., „The Free-Trade Charade”, 4 lipca, 2013, www.project-syndicate.org/print/transatlantic-and-transpacific-free-trade-trouble-by-joseph-e--stiglitz (dostęp 24.03.2015).

15 Baccini L., Pinto P.M., Weymouth, „The Dark Side of International Trade Agreements”, 27.01.2015 www.faculty.msb.edu/sw439/documents/BPW_jan_27_2015.pdf (dostęp 20.03.2015).

jest bowiem przede wszystkim istotna zmiana strumienia handlu polegająca na odejściu od najtańszych źródeł importu, z konkurencyjnych cenowo krajów trzecich, na rzecz importu ze Stanów Zjednoczonych, co okazało się szczególnie niekorzystne z punktu widzenia australijskich konsumentów. W ramach porozumienia nie zniesiono żadnych znaczących barier chroniących amerykańskie sektory o wysokich kosztach jak cukier, produkty mleczne czy wołowina. Dzięki preferencjom wynikającym z umowy AUSFTA pochodzący z krajów trzecich dostawcy wielu produktów rolnych zostali wyparci przez producentów ze Stanów Zjednoczonych. Wskazuje się, że już w czasie negocjacji tej umowy parlament Australii dysponował wynikami rozległych badań pokazujących, że AUSFTA może nie przynieść pozytywnych efektów dla tego kraju. Podpisanie umowy przez Australię, po pośpiesznie przeprowadzonych negocjacjach, wiązało się przede wszystkim z czynnikami politycznymi, oraz oczekiwanymi korzyściami ekonomicznymi z udziału tego kraju w wojnie w Iraku. W efekcie o uczestnictwie w umowie AUSFTA zadecydowały w istocie nieokreślone, mgliste korzyści odnoszące się kwestii bezpieczeństwa¹⁶.

Umowa TTIP, jak inne tego rodzaju umowy, w tym TPP i CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) między Kanadą a Unią Europejską, niosą negatywne konsekwencje także dla krajów trzecich, przede wszystkim ze względu na oczekiwany tzw. efekt przesunięcia (zmiany kierunku) handlu (*trade diversion*), oraz ustanowienie w wyniku tych porozumień nowych reguł w handlu międzynarodowym, które ostatecznie mogą zostać narzucone

16 Drysdale P., „The high price of ‘free trade’ with the United States”, 9.02.2015, www.eastasiaforum.org/2015/02/09/the-high-price-of-free-trade-with-the-united-states/ (dostęp 13.03.2015).

reszcie krajów świata. Szacowane efekty TTIP w postaci przesunięcia handlu mogą być bardzo znaczące w przypadku, gdy umowa będzie obejmować nie tylko cła, ale także szeroki wachlarz barier pozataryfowych. Np. handel Stanów Zjednoczonych z krajami grupy BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Południowa Afryka) może zmniejszyć się nawet o 30%, a handel Unii Europejskiej z krajami Afryki Zachodniej o 7%¹⁷.

DOŚWIADCZENIA NAFTA

Doświadczenia wynikające z funkcjonującego od 1994 r. układu o wolnym handlu między USA, Kanadą i Meksykiem – NAFTA (North American Free Trade Agreement) pokazują jak negatywne, w szczególności dla krajów słabszych ekonomicznie, mogą być skutki realizacji porozumień zakładających szeroki zakres liberalizacji obrotów. Obszerną analizę skutków 20 lat istnienia NAFTA wynikających dla Meksyku przeprowadzili Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre i Joseph Sammut¹⁸. Autorzy porównali wskaźniki ekonomiczne i społeczne dotyczące tego kraju ze wskaźnikami reszty krajów regionu Ameryki Łacińskiej (nie należącymi do NAFTA) oraz z osiąganymi przez Meksyk w okresie przed wejściem w życie układu NAFTA. Najważniejsze wyniki przeprowadzonego przez nich badania to:

- 17 Gabriel Felbermayr G., Heid B., Lehwald S., „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics”, 17.06.2013, <http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>.
- 18 Weisbrot M., Lefebvre S., Sammut J., „Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years”, Center for Economic and Policy research, Waszyngton 2014.

- Po 20 latach udziału w NAFTA Meksyk znajduje się na 18 miejscu wśród 20 krajów Ameryki Łacińskiej pod względem wzrostu realnego PKB na mieszkańca; w ciągu tych 20 lat realny PKB na mieszkańca wzrósł w Meksyku łącznie o ok. 18,6% (reszta krajów Ameryki Łacińskiej odnotowała wzrost dwukrotnie wyższy), podczas gdy w okresie 1960-1980 wzrost ten wynosił aż 98,7%.
- Według narodowych statystyk Meksyku w 2012 r. wskaźnik ubóstwa (*poverty rate*) wynosił w tym kraju 52,3% i był na takim samym poziomie jak w 1994 r. Oznacza to, że w 2012 r. żyjących w ubóstwie Meksykanów było o 14,3 mln więcej niż w 1994 r. Z kolei według danych Komisji ONZ dla Ameryki Łacińskiej (ECLAC) w badanym okresie w Meksyku nastąpił spadek wskaźnika ubóstwa z 45,1% do 37,1%, jednak w przypadku reszty krajów Ameryki Łacińskiej spadek ten wyniósł aż 20 pkt. procentowych (z 46% do 26%, a więc był dwa i półkrotnie wyższy od odnotowanego w Meksyku (8 pkt. %).
- W 2012 r. poziom płac realnych (czyli po uwzględnieniu inflacji) w Meksyku był prawie taki sam jak w 1994 r., bowiem wzrósł jedynie o 2,3% w ciągu 18 lat.
- Układ NAFTA miał silny wpływ na zatrudnienie w rolnictwie Meksyku ze względu na masowy napływ ze Stanów Zjednoczonych subsydiowanych zbóż i innych produktów rolnych. W okresie 1991-2007 zanotowano spadek netto miejsc pracy w rolnictwie aż o 1,9 mln.
- W okresie 1994-2000 liczba Meksykanów emigrujących do Stanów Zjednoczonych wzrosła z 430 tys. do 770 tys. rocznie. Liczba urodzonych w Meksyku osób żyjących w Stanach Zjednoczonych podwoiła się z poziomu 4,5 mln w 1990 r. do 9,4 mln w 2000 r., a najwyższy poziom osiągnęła w 2009 r. (12,6 mln).

Analizując skutki NAFTA dla Meksyku warto zwrócić uwagę na to, że w ramach tego układu w odniesieniu do rolnictwa Stany Zjednoczone zawarły dwa odrębne porozumienia: jedno z Kanadą, zawierające znaczące ograniczenia w dostępie do rynku rolnego, a drugie z Meksykiem, przewidujące szeroką liberalizację dostępu do meksykańskiego rynku dla towarów rolnych z USA. Niczym nieograniczony napływ taniej, silnie subsydiowanej przez państwo, żywności ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku doprowadził do upadku wielkiej liczby meksykańskich gospodarstw rolnych, likwidację prawie 2 mln miejsc pracy w rolnictwie, degradację dużych obszarów wiejskich, z których znaczna część ludności musiała wyemigrować, głównie do Stanów Zjednoczonych (często nielegalnie). Istotnym skutkiem całkowitej liberalizacji przez Meksyk dostępu do swego rynku dla produktów rolnych z USA stało się doprowadzenie do drastycznego spadku bezpieczeństwa żywnościowego Meksyku. Jak wskazuje Timothy Wise (Tufts University, Global Development and Environment Institute), dzięki NAFTA eksport tych produktów ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku wzrósł do tego stopnia, że doprowadził do drastycznego spadku cen m.in. kukurydzy (o 66%) w ostatnich latach w porównaniu z okresem sprzed NAFTA. W połowie lat 2000 Meksyk był już silnie uzależniony od importu produktów rolnych, sprowadzając z zagranicy aż 42% żywności, w tym głównie z USA. Zależność od importu kukurydzy wzrosła z 8% w okresie sprzed NAFTA do 32% w połowie lat 2000, zaś np. w przypadku pszenicy z 20% do 60%. Meksyk, jako kraj uzależniony od importu żywności, został silnie dotknięty gwałtownym wzrostem cen produktów rolnych na rynku międzynarodowym w 2007 r., kiedy to np. ceny podstawowych produktów rolnych podwoiły się, a niektórych

nawet potroili¹⁹. Skutkiem przemian, jakie dokonały się w rolnictwie Meksyku w okresie uczestnictwa tego kraju w NAFTA ponad 20 mln osób, czyli ok. ¼ mieszkańców tego kraju nie ma wystarczającego dostępu nawet do podstawowej żywności, a 1/5 meksykańskich dzieci cierpi na skutek niedożywienia²⁰. Charakteryzując wykreowany przez NAFTA mechanizm destrukcji rolnictwa takiego kraju, jak Meksyk, można powiedzieć, że dzięki otwarciu jego rynku, najpierw doprowadza się do drastycznego spadku cen produktów rolnych i masowej likwidacji miejscowych gospodarstw rolnych, a potem uzależnia się kraj od importu. Możliwy znaczny wzrost cen importowanej żywności ostatecznie prowadzi ograniczonego dostępu do żywności dla dużej części społeczeństwa tego kraju.

Ważne są też inne doświadczenia Meksyku, jako słabszej ekonomicznie strony umowy NAFTA, a mianowicie duża destabilizacja gospodarki meksykańskiej na skutek ekspansji amerykańskich koncernów. Znalazła ona wyraz nie tylko w masowym napływie również towarów przemysłowych i destrukcji lokalnej wytwórczości, ale także w rabunkowej eksploatacji surowców (w tym srebra, a także ropy i gazu), poważnie zanieczyszczającej powietrze, wodę i glebę. Okres 20 lat udziału Meksyku w porozumieniu NAFTA zaowocował drastycznym wzrostem nierówności społecznych. Było to wynikiem przechwycenia przez garstkę osób i firm korzyści z liberalizacji handlu,

19 Wise T.A., „How Beer Explains 20 Years of NAFTA`s Devastating Effects on Mexico”, 2.01.2014, www.globalpost.com/dispatches/globalpost-blogs/global-pulse/nafta-20-years-mexican-beer.

20 Carlsen L., „Under Nafta, Mexico Suffered, and the United States Felt Its Pain”, 24.11.2013, www.nytimes.com/roomfordebate/2013/11/24/what-weve-learned-from-nafta/under-nafta-mexico-suffered-and-the-united-states-felt-its-pain.

a także radykalnym ograniczeniem praw pracowniczych, w tym dotyczących płacy minimalnej.

Generalnie negatywne skutki wynikające dla Meksyku z uczestnictwa w układzie NAFTA są także rezultatem faktu, że kraj ten, dopuściwszy na swój rynek nieograniczoną konkurencję ze strony towarów ze Stanów Zjednoczonych, jednocześnie nie był, i dalej nie jest, w stanie skutecznie konkurować na rynku tego ostatniego kraju z towarami pochodzącymi z Chin. Import z Chin stanowi ok. 23% całego importu Stanów Zjednoczonych. Czynniki, które rzutują negatywnie na pozycję towarów meksykańskich w porównaniu z chińskimi na rynku USA są przede wszystkim wyższe płace w Meksyku niż w Chinach, aktywna polityka przemysłowa chińskiego rządu oraz rozbudowany system wspierania eksportu, w tym dzięki kredytom z państwowych banków²¹. Tymczasem w Meksyku nie tylko zaniechano polityki przemysłowej wspierającej rodzimy przemysł, ale poprzez szerokie otwarcie rynku na towary ze Stanów Zjednoczonych dopuszczono do jego znaczącej destrukcji i przejęcia dużej części przedsiębiorstw przez amerykańskie korporacje. Nie bez znaczenia jest też fakt, że ponad 70% meksykańskiego systemu bankowego należy do podmiotów zagranicznych, w tym głównie ze Stanów Zjednoczonych, zasadniczo zainteresowanych ekspansją firm z tego kraju w Meksyku, a nie rozwojem firm rodzimych.

Wskazane wyżej doświadczenia Meksyku, związane z uczestnictwem tego kraju w porozumieniu NAFTA, mają istotne znaczenie z punktu widzenia krajów takich jak Polska planujących włączyć się do TTIP, czyli umowy także bardzo szeroko liberalizującej dostęp do rynku.

21 Weisbrot M., Lefebvre S., Sammut J., op. cit.

Wysoco prawdopodobne jest, że wynikających z TTIP licznych zagrożeń dla polskiego przemysłu i rolnictwa nie da się zrekompensować korzyściami mogącymi wyniknąć dla polskich firm w wyniku zniesienia barier do rynku Stanów Zjednoczonych. Decyduje o tym stosunkowo niska konkurencyjność polskich towarów, jeżeli chodzi o ich poziom technologiczny. Poza tym, podobnie jak Meksyk, Polska będzie mieć stosunkowo małe szanse na skuteczną konkurencję z tanimi towarami z Chin. Koszty robocizny w Polsce, mimo że należą do najniższych w krajach OECD, są jednak wyższe niż w Chinach.

Jak wskazuje Mark Weisbrot, gdyby w latach 1994-2013 Meksyk kontynuował tempo wzrostu PKB na mieszkańca osiąganego w okresie 1960-1980, to obecnie miałby europejski poziom życia, tak, jak to się stało np. w Korei Południowej. W odróżnieniu jednak od Korei, Meksyk rozpoczął w latach 80. ub. wieku długi okres polityki neoliberalnej podejmując proces otwierania dostępu do rynku i deregulacji gospodarki. Okres uczestnictwa w NAFTA stanowił umocnienie neoliberalnego podejścia Meksyku w polityce gospodarczej i zagranicznej polityce handlowej stosowanej w dekadzie poprzedzającej ten układ. Neoliberalna ideologia została bowiem wpisana do tego międzynarodowego układu, wymuszającego jej stosowanie²².

22 Weisbrot M., „NAFTA: 20 years of regret for Mexico”, 4.01.2014, www.theguardian.com/commentisfree/2014/jan/04/nafta-20-years-mexico-regret.

INNE NOWE UMOWY O WOLNYM HANDLU

Trzeba podkreślić, że obecnie trwają także tajne negocjacje innej wielkiej umowy międzynarodowej, a mianowicie Trans-Pacific Partnership (TPP). Jest to umowa między Stanami Zjednoczonymi a grupą krajów regionu Pacyfiku (Japonia, Australia, Peru, Malezja, Wietnam, Nowa Zelandia, Chile, Singapur, Kanada, Meksyk i Brunei). Wprawdzie ta umowa nie dotyczy bezpośrednio Unii Europejskiej, ale wraz z TTIP ma na celu ustanowienie takich standardów globalnego handlu, które wymuszą masową deregulację oraz prywatyzację oraz dzięki mechanizmowi ISDS nadadzą wielkim korporacjom status równoważny państwom. Jeżeli negocjacje w sprawie TPP, trwające od 2010 r., zakończą się sukcesem, to można oczekiwać, że politycy i społeczeństwo z krajów Unii Europejskiej będą szantażowani tym, że jeżeli nie zaakceptują TTIP, to Unia pozostanie w tyle za Stanami Zjednoczonymi, jeżeli chodzi o pozycję gospodarczą w Azji i Ameryce Południowej.

Umowę TPP ostro skrytykował prof. Joseph Stiglitz, laureat nagrody Nobla, wskazując w 2014 r., że niesie ona poważne zagrożenia dla większości społeczeństwa Stanów Zjednoczonych²³. Jego zdaniem, korzyści z niej osiągnie tylko najbogatsza część elity tego kraju oraz elity globalnej kosztem całej reszty społeczeństwa. Z kolei, jak podkreśla prof. Robert B. Reich (University of California), dzięki TPP amerykańskie korporacje będą mogły wyprowadzić więcej niż dotychczas miejsc pracy za granicę. Sam układ TPP jest według niego koniem trojańskim w globalnym

23 Stiglitz J.E., „On the Wrong Side of Globalization”, 15.04.2014, www.cgt.columbia.edu/news/joseph-stiglitz-on-the-wrong-side-of-globalization/.

wścigu na dno, dając wielkim korporacjom i bankom z Wall Street sposób na wyeliminowanie wszelkich przepisów stojących na drodze ich zysków²⁴. Prof. Reich dodaje też, że w negocjacjach dotyczących TPP amerykańskie korporacje nie reprezentują interesów mieszkańców Stanów Zjednoczonych, tylko interesy kadry zarządzającej tych korporacji oraz ich udziałowców. Ta kadra i udziałowcy są nie tylko bogatsi niż większość Amerykanów, ale również rezydują często w różnych częściach świata²⁵.

Podobnie umowę TPP ocenił też np. prof. Noam Chomsky, uznając, że jej celem jest realizacja neoliberalnej idei służącej maksymalizacji zysków korporacji oraz wymuszenie konkurencji płacowej między pracownikami z całego świata²⁶.

Zastanawiając się nad tym dlaczego wiele osób, w tym ekonomistów, z pasją popiera umowy takie, jak TPP, Stiglitz stwierdza, że poparcie to jest możliwe dzięki teorii ekonomicznej, która okazała się fałszywa i w istocie została obalona, ale pozostaje ciągle w obiegu głównie dlatego, że służy interesom najbogatszych. Idea wolnego handlu była głównym elementem ekonomii we wczesnych latach tej dyscypliny i zakładała, że taki handel jest korzystny dla wszystkich. Konkluzja ta, według Stiglitz, oparta jest jednak na wielu błędnych założeniach. Jedno z głównych dotyczy tego, że pracownicy tracący zatrudnienie w wyniku globalizacji w sektorach o niskiej wydajności

24 Reich R., „Why the Trans-Pacific Partnership Agreement is a Pending Disaster”, 5.01.2015, www.robertreich.org/post/107257859130.

25 Reich R., „The Conundrum of Corporation and Nation”, 8.03.2015, www.robertreich.org/post/113130324775.

26 Lennard N., „Noam Chomsky: Trans-Pacific Partnership is a ‘neoliberal assault’”, 13.01.2014, www.salon.com/2014/01/13/chomsky_tpp_is_a_neoliberal_assault/.

(prosperujących dzięki cłom i innym restrykcjom ograniczającym zagraniczną konkurencję) szybko znajdują pracę w sektorach o wysokiej wydajności. Jednak, gdy bezrobocie jest wysokie, a zwłaszcza, gdy duży odsetek bezrobotnych to osoby będące bez pracy przez długi czas (tak, jak jest to obecnie), taki scenariusz nie jest możliwy. Realne jest więc ryzyko, że pracownicy zatrudnieni poprzednio w chronionych sektorach zasilą szeregi bezrobotnych. Uderzy to także tych, którym uda się zachować zatrudnienie, gdyż wyższe bezrobocie zwiększy presję na redukcję płac. Praktyka pokazuje, że porozumienia o wolnym handlu, takie jak TTIP, silnie przyczyniają się do wzrostu nierówności społecznych²⁷.

Nie można pominąć, że na ratyfikację czeka już wynegocjowane, w całkowitej dyskrekcji i tajności, porozumienie gospodarcze i handlowe CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) między Kanadą a Unią Europejską. Niesie ono ze sobą praktycznie te same co umowa TTIP zagrożenia ekonomiczne i społeczne, w tym zagrożenia dla konsumentów, środowiska naturalnego, usług publicznych. Jest to umowa korzystna przede wszystkim dla wielkich międzynarodowych korporacji²⁸. Oznacza ona także liczne zagrożenia dla demokracji, także z powodu przewidywanych skutków zawartego w niej mechanizmu ISDS²⁹.

27 Stiglitz J.E., „On the Wrong Side of Globalization”, op. cit.

28 Sinclair S., Trew S., Mertins-Kirkwood, „Making Sense of the CETA. An analysis of the final text of the Canada – European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement”, Canadian Centre for Policy Alternatives, 25.09.2014, www.policyalternatives.ca/publications/reports/making-sense-ceta.

29 Eberhardt P., Redlin B., Toubeau C., „Trading Away Democracy. How CETA’s investor protection rules threaten the public good in Canada and the EU, listopad 2014, www.policyalternatives.ca/sites/default/files/

Od stycznia 2013 r. negocjowana jest, także przy dużej tajności, umowa o handlu usługami – TISA (Trade in Services Agreement), promowana przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską. Umowa ta, mająca zastąpić obowiązujące od 1995 r. porozumienie GATS (General Agreement on Trade in Services), którego sygnatariuszami są wszystkie kraje Światowej Organizacji Handlu (WTO). TISA to umowa, której stronami miałyby być tylko ok. 50 krajów (spośród 160 członków WTO). Umowa ta zatem nie objęłaby m.in. takich krajów jak Chiny, Brazylia, Indie³⁰. Ze względu na tajność negocjacji umowa ta, nie tylko w Polsce, praktycznie nie jest znana. Z informacji, które przeniknęły do opinii publicznej, wiadomo, że dotyczy ona głównie handlu elektronicznego, transferu technologii i ma na celu m.in. osłabienie takich barier pozataryfowych w obrocie usługami, jak ochrona danych. Zwolennikom tej umowy chodzi w szczególności o zezwolenie np. bankom, a także firmom telekomunikacyjnym, na swobodne przekazywanie danych, w tym osobowych, z jednego kraju do drugiego, w tym z krajów UE do USA. Jak wskazują prof. Jane Kelsey (University of Auckland) oraz dr Burcu Kilic, umowa TISA to jedna z trzech, obok TPP i TTIP, mega-umów negocjowanych obecnie, a Stany Zjednoczone oraz korporacje z tego kraju odgrywają dominującą rolę w tych wszystkich trzech negocjacjach. Intencją krajów najbardziej zainteresowanych umową TISA jest to, by umowa ta, wynegocjowana w wąskiej grupie krajów, stała się swego rodzaju „złotym standardem”, do którego mogłyby przystąpić inne kraje, a sama TISA

uploads/publications/National%20Office/2014/11/Trading_Away_Democracy.pdf.

30 Caulfield M., „Why TISA Is More Scary Than TTIP Or TPPA”, 21.06.2014, www.exposingtruth.com/wikileaks-releases-secret-tisa/.

byłaby inkorporowana tą drogą do układu GATS i miała by zastosowanie do wszystkich członków WTO.³¹ W ten oto specyficzny sposób wielkie korporacje uczestniczące w międzynarodowym handlu usługami osiągnęłyby swoje cele po tym, jak po wielu latach negocjacji w ramach rundy Doha nie udało im się doprowadzić do nowego porozumienia obejmującego wszystkie kraje członkowskie WTO. Umowy TTIP, TPP, a także CETA i TISA, są wyrazem nowego, ekspansywnego podejścia korporacji międzynarodowych w forsowaniu swych interesów. Porozumienia te, odnoszące się nie do całej społeczności międzynarodowej, tylko do wyselekcjonowanych grup krajów, okazały się użytecznym rozwiązaniem po tym, jak wielostronne rokowania w ramach Światowej Organizacji Handlu zakończyły się niepowodzeniem.

Przeciw umowie TPP oraz umowie TTIP (TAFTA) zdecydowanie opowiedział się prof. Jeffrey Sachs wskazując, że obie umowy nie powinny wejść w życie ponieważ³²:

- Porozumienia te mają przede wszystkim na celu ochronę inwestorów, zaś takie cele, jak tworzenie miejsc pracy w krajach będących stronami tych umów, poprawa poziomu życia pracowników i zmniejszanie nierówności społecznych czy ochrona środowiska są w tych umowach pomijane;
- Zawarty w tych umowach mechanizm rozstrzygania sporów między państwami a inwestorami (ISDS – Inwestor-

31 Kelsey J., Kilic B., „Briefing on US TISA Proposal on E-Commerce, Technology Transfer, Cross-border Data Flows and Net Neutrality”, 17.12.2014, www.data.awp.is/data/filtrala/15/analisis.cleaned.pdf.

32 Hickey R., „Economist Jeffrey Sachs Says NO to the TPP and the TAFTA Trade Treaties”, 15.09.2014, www.urfuture.org/20140915/economist-jeffrey-sachs-says-no-to-the-tpp-and-the-ttip-trade-treaties (dostęp 13.03.2015).

- State Dispute Settlement) daje absolutnie nieuzasadnione i niebezpieczne uprawnienia inwestorów w stosunku do państw;
- Cały proces negocjacji nie jest transparentny, a sama tajność tych negocjacji jest wystarczającym powodem, by odrzucić oba traktaty.

KORZYŚCI I ZAGROŻENIA WYNIKAJĄCE Z TTIP

Kluczowym źródłem przedstawiającym oczekiwane korzyści z realizacji umowy TTIP jest opracowanie zamówione przez Komisję Europejską, a przygotowane przez CEPR³³. Obszerną ocenę wyników zawartych w tym oraz w innych opracowaniach propagujących pozytywne efekty TTIP, przedstawili Werner Raza i Bernhard Tröster (ÖFSE – Austrian Foundation for Development Research). Autorzy ci wskazali, że w opracowaniach tych konsekwentnie pomija się koszty dostosowań do przewidywanych postanowień tej umowy, w tym koszty społeczne, a także koszty dla finansów publicznych oraz zagrożeń dla demokracji, mogące wyniknąć ze stosowania mechanizmu ISDS. Zwrócili też uwagę na to, że przedstawiony we wszystkich tych opracowaniach łączny szacowany wzrost PKB, mający nastąpić w wyniku realizacji umowy TTIP jest bardzo

33 Francois J., et al. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment Final Project Report, March 2013 Prepared under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16, Centre for Economic Policy Research, Londyn, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf.

niewielki (rzędu 0,05% rocznie), a do tego może nastąpić dopiero po upływie okresu co najmniej 10 lat³⁴.

Krytycznie do wyników opracowań pokazujących oczekiwane korzyści z realizacji umowy TTIP odnosi się też Sabine Stephen wskazując, że zaprezentowane w tych opracowaniach korzyści to nie są twarde fakty, tylko wyniki kalkulacji przeprowadzonych przy pomocy modeli ekonometrycznych, w oparciu o przyjęte założenia. Wyniki tych kalkulacji nie są jednoznaczne, ale nawet jeżeli uwzględnia się wariant najbardziej optymistyczny, to i tak te korzyści w dziedzinie wzrostu gospodarczego są niewielkie. Żadne z tych opracowań, których wyniki forsowane są w debacie publicznej jako argument mający przemawiać na rzecz TTIP, nie uwzględnia kosztów społecznych realizacji tej umowy, kosztów w dziedzinie zatrudnienia i praw pracowniczych, ochrony środowiska naturalnego³⁵.

Negatywny obraz skutków TTIP wyłania się też z badań opublikowanych w październiku 2014 r. przez Jeronima Capaldo (Tufts University, USA)³⁶. Te niekorzystne skutki TTIP odnoszą się do wzrostu PKB i eksportu, co oznaczać może utratę co najmniej 600 tys. miejsc pracy w krajach Unii Europejskiej. Capaldo podważył zastosowanie modeli

34 Raza W., Tröster B., „Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 25-27 września, Rzym, www.euromemorandum.eu/uploads/raza_assessing_the_claimed_benefits_of_the_transatlantic_ttip.pdf.

35 Stephan S., „TTIP – The Growth and Employment Engine that Couldn't”, listopad 2014, www.library.fes.de/pdf-files/id/ipa/11050.pdf oraz Stephan S., „Comments on the claimed benefits of TTIP”, 26.09.2014, www.boeckler.de/pdf/imk_vortrag_stephan_2014_09_26.pdf.

36 Capaldo J., „The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Desintegration, Unemployment and Instability, Global Development And Environment Institute at Tufts University, GDAE Working Paper 14-03, październik 2014, www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/TTIP_simulations.html (dostęp 11.01.2015).

CGE (Computable General Equilibrium) w opracowaniach pokazujących korzystne skutki TTIP, uznając, że modele te nie uwzględniają negatywnego wpływu tej umowy na rynek pracy. Przeprowadzone przez niego badania wskazują, że efektem TTIP, poza utratą miejsc pracy, będzie spadek netto eksportu i PKB, dochodów budżetowych, dochodów pracowniczych, spadek udziału tych dochodów w PKB oznaczający transfer dochodu na rzecz kapitału kosztem pracowników (szacowany spadek np. o 8% PKB we Francji i o 7% PKB w Wielkiej Brytanii). Wszystkie te zmiany zwiększą podatność Unii Europejskiej na kryzysy finansowe, w tym na wszelkie kryzysy mające swe korzenie w Stanach Zjednoczonych.

Prof. Paul Krugman (laureat Nagrody Nobla w 2008 r., Princeton University), analizując mechanizm działania takich umów o wolnym handlu jak TTIP czy TPP, stwierdza, że liberalizacja handlu międzynarodowego zupełnie nie jest w stanie pomóc przezwyciężyć problemu, z jakim obecnie boryka się świat, a który polega na niewystarczającym popycie oraz zagrożeniu deflacją. Wskazuje, że jeżeli w wyniku takich porozumień wzrośnie światowy eksport (co zwiększa globalny popyt), to odpowiednikiem tego będzie wzrost światowego importu o dokładnie taką samą kwotę (co z kolei działa na rzecz obniżenia popytu). Innymi słowy liberalizacja handlu skutkuje zmianą struktury wydatków, gdyż każdy kraj, który wyda więcej na towary zagraniczne, wyda mniej na towary krajowe. Liberalizacja nie zwiększy zatem globalnego popytu i nie może być traktowana jako bodziec do wzrostu gospodarczego w krótkim okresie. Zastanawiając się z kolei nad możliwym wpływem liberalizacji handlu na stronę podażową gospodarki Krugman stawia pytanie, czy taka liberalizacja może pozytywnie wpłynąć na wydajność pracy

w gospodarce. Otóż uważa, że zgodnie ze standardowymi modelami ekonomicznymi liberalizacja może mieć pozytywny efekt, ale efekt znaczący może być tylko wtedy, gdy proces liberalizacyjny zaczyna się wtedy, gdy istnieje wysoki poziom protekcjonizmu, np. gdy następuje redukcja ceł efektywnych np. z 40% do 10%. W sytuacji, gdy tak, jak obecnie cła wynoszą kilka procent, ich redukcja nie jest w stanie zapewnić statystycznie istotnego bodźca dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Krugman dochodzi więc do wniosku, że w obecnych negocjacjach chodzi o realizację różnych, w istocie ukrytych, celów jak np. ochrona własności intelektualnej w taki sposób, by wybranym podmiotom zapewnić specyficzną rentę monopolistyczną³⁷.

Na aspekty społeczne umowy TTIP zwraca uwagę prof. Andrzej Szahaj, wskazując, że chęć sprostania konkurencji amerykańskiej musiałaby wymusić na Europie „pójście ścieżką prowadzącą do dna, w sensie ciągłego obniżania standardów płacowych, bezpieczeństwa socjalnego oraz poziomu równości społecznej”. Dodaje też, „prawdopodobnie importowalibyśmy gigantyczne nierówności społeczne, które mają dziś miejsce w USA” oraz, że „pójście tą drogą byłoby początkiem końca Europy, jaką znamy i jaka na tle reszty świata jest wciąż jeszcze enklawą względnego bezpieczeństwa socjalnego³⁸.”

Prof. Timothy Clapham także podkreśla, że ewentualne korzyści z TTIP mogą być na tyle znikome, że są w istocie bez znaczenia dla rozwiązania problemów ekonomicznych

37 Krugman P., „Suspicious Nonsense on Trade Agreements”, 19.01.2015, www.krugman.blogs.nytimes.com/2015/01/19/suspicious-nonsense-on-trade-agreements/?_r=0.

38 Szahaj A., „Europejskie marzenie zamiast American dream”, 9.01.2015, *Dziennik Gazeta Prawna*.

Unii Europejskiej. W szczególności prognoza wzrostu PKB o 0,5% w ciągu 10 lat funkcjonowania porozumienia TTIP mieści się w istocie w granicach błędu statystycznego, ale wymaga spełnienia wielu warunków³⁹.

Z raportu pokazującego potencjalne skutki TTIP np. dla Łotwy wynika, że nie ma konkretnych i wiarygodnych danych potwierdzających korzyści, jakie miałyby wyniknąć dla tego kraju z tej realizacji tej umowy. W raporcie wskazuje się, że Łotwa ma już negatywne doświadczenia związane z pełnym otwarciem rynku na towary z Europy, nie mając możliwości zapewnienia ochrony własnego przemysłu. Są więc obawy, że to samo może zdarzyć się w przypadku wprowadzenia wolnego handlu ze Stanami Zjednoczonymi. Tych obaw nie są w stanie zmniejszyć pełne patosy obietnice o potencjalnych korzyściach. Korzyści te mogą przypaść przede wszystkim krajom najsilniejszym, takim jak Niemcy. Producenci ze słabszych ekonomicznie krajów nie będą w stanie skutecznie konkurować z masowym tanim importem⁴⁰.

PODSUMOWANIE

Obawy społeczeństw są te same po obu stronach Atlantyku. Wszyscy obawiają się agresywnej globalizacji, służącej wielkim korporacjom i bankom. Korzyści, które miałyby przynieść umowa TTIP, przypadną jedynie garstce beneficjentów związanych z wielkim kapitałem, a koszty

39 Clapham T., „Tajna umowa przeciw demokracji”, 6.03.2015, *Dziennik Gazeta Prawna*.

40 Melbarzde L., „What Will ‘Economic NATO’ pro vide for Us?”, cyt. za: „Latvian paper sceptic about discussed US-EU trade deal”, *BBC Monitoring European*, 22.12.2014.

i zagrożenia spadną na całe społeczeństwa. Zarówno umowa TTIP, jak i inne umowy, jak TPP czy CETA, daleko wykraczają poza tradycyjny obszar objęty międzynarodowymi umowami handlowymi dotyczącymi w generalnie znoszenia barier celnych. W odróżnieniu od nich, celem nowego typu umów, z którymi mamy obecnie do czynienia, jest wyeliminowanie bądź znaczące ograniczenie regulacji dotyczących wielu różnych dziedzin (bezpieczeństwo środowiska, żywności, chemikaliów, własność intelektualna i inne). Chodzi zatem o pozbawienie społeczeństwa i jego przedstawicieli realnego wpływu na kształt regulacji dotyczących tych dziedzin. Umieszczenie stosownych postanowień w międzynarodowych układach, trudnych do późniejszej jakiegokolwiek zmiany, mocno ogranicza swobodę działania rządów państw będących stroną tych układów.

Dlaczego należy zablokować TTIP?

Michel Husson

Rokowania w sprawie TTIP¹ trwają już ponad dwa lata. Artykuł ten ukazuje się po wielu innych artykułach na ten temat². Kładzie się w nim nacisk na pewne aspekty analizy; chodzi o to, aby przyczynić się zarówno do debat, jak i do mobilizacji przeciwko TTIP.

11 lutego 2013 r. „grupa robocza na wysokim szczeblu” (sic!) utworzona w tym celu wspólnie przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską zaleciła³ swoim przywódcom politycznym podjęcie rokowań na temat „pełnego i ambitnego” porozumienia, które obejmowałoby szeroki wachlarz spraw dotyczących dwustronnego handlu i inwestycji – w tym również spraw związanych z regulacjami w tych dziedzinach – i przyczyniłoby się do wypracowania reguł światowych. Nazajutrz, w przemówieniu „o stanie

-
- 1 Oficjalnie projekt ten nazywa się *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Transatlantyckim Partnerstwem w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP), ale w skierowanych przeciwko niemu protestach społecznych w Europie Zachodniej często nazywa się go TAFTA, *Transatlantic Free Trade Area*, Transatlantycką Strefą Wolnego Handlu (TAFTA).
 - 2 Jedno z najpełniejszych dossiers przygotowało francuskie stowarzyszenie ATTAC. Patrz *Les Possibles* nr 4, 2014, oraz *Le Monde diplomatique – edycja polska*, grudzień 2013 oraz lipiec i sierpień 2014 r.
 - 3 High Level Working Group on Jobs and Growth, *Final Report*, 11 lutego 2013 r.

Unii” (tzn. Stanów Zjednoczonych), Barack Obama zapowiedział „podjęcie rokowań z Unią Europejską na temat rozległego transatlantyckiego partnerstwa handlowego”, ponieważ, „wolny i sprawiedliwy handel prowadzony przez Atlantyk stwarza miliony dobrze wynagradzanych miejsc pracy”. Ta dobrze skoordynowana operacja, polegająca na wylansowaniu projektu porozumienia, wieńczyła dwa dziesięciolecia intensywnego lobbingu przez rozmaite organizacje i instytucje reprezentujące interesy firm ponadnarodowych z obu stron Atlantyku.

Projekt nie zrodził się zatem ostatnio⁴: w 1995 r. z inicjatywy Komisji Europejskiej i amerykańskiego Departamentu Handlu zorganizowano Transatlantyki Dialog Gospodarczy (TABD). To „superlobby” skupia przedstawicieli 70 firm ponadnarodowych, których celem jest wyeliminowanie *trade irritants*, zadrażnień handlowych i podniesienie konwergencji regulacyjnej do rangi zasady pod hasłem: *Approved once and accepted everywhere* (Raz zaaprobowane i wszędzie akceptowane). Już wtedy Komisja Europejska⁵ podkreślała, że „jedną z najczęściej cytowanych przez przedsiębiorstwa po obu stronach Atlantyku przeszkód dla handlu jest brak wzajemnego uznania norm, certyfikatów itd.” i wyznawała zasadę głoszącą, że „świat biznesu powinien być zaangażowany w identyfikację tych dziedzin, w których należy działać”.

4 Zob. Susan George, „A l’origine du Traité transatlantique”, *Les Possibles* nr 4, 2014. Londyński Global Policy Institute sporządził w 2008 r. cenną (i opasłą) kompilację dokumentów i raportów na ten temat, *Transatlantic Economic Cooperation: A Reader*. Raporty TABD (*Transatlantic Business Dialogue*) znajdują się w drugiej części tej kompilacji.

5 Komisja Europejska, *Europe and the US: The Way Forward*, Communication COM (95) 411 Final, 26 lipca 1995 r.

Komisja Europejska wystąpiła natychmiast z argumentacją⁶ na rzecz przystąpienia do rokowań. Przedstawiła w niej wyniki studium wpływu zamówionego w Centrum Badań Polityki Gospodarczej (CEPR)⁷, które specjalizuje się w śledzeniu europejskiej deregulacji. Dokument ten jest interesujący dlatego, że bardzo jasno wykląda się w nim neoliberalną filozofię ekonomiczną, która leży u podstaw tego procesu. Jego zasadniczy postulat jest następujący: „handel jest motorem rozkwitu”, a wszelki hamulec występujący w sferze handlu i inwestycji prowadzi do ubytków w dobrobycie. Handel pozwala bowiem „oferować konsumentom i przedsiębiorcom większą różnorodność towarów i usług, nieraz po niższych cenach”. Płace mają natomiast wszystko do stracenia z powodu stagnacji w dwustronnym handlu, prowadzącej do spadku konkurencyjności przedsiębiorstw, a w końcu do obniżki płac.

SZTURM NA „BARIERY NIETARYFOWE”

Takiej postawie, typowej dla neoliberalnego dogmatyzmu, towarzyszył również zasadniczy zwrot. Główna nowość projektu polega na tym, że nie chodzi już o klasyczne porozumienie o wolnym handlu, które przede wszystkim zmierza do obniżenia ceł czy do zniesienia kwot importowych. Posunięcia te, nazywane barierami taryfowymi, są już (przeciętnie) zredukowane w stosunkach między dwoma partnerami do niewielu rzeczy: cła przeciętnie stanowią tylko 2,2% wartości produktów europejskich

6 Komisja Europejska, *Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations*, 12 marca 2013 r.

7 CEPR (Centre for Economic Policy Research), „Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment”, 2013.

importowanych do Stanów Zjednoczonych i 3,3% wartości produktów amerykańskich importowanych do Europy. Na celowniku TTIP znajdują się zatem tzw. *non tariff measures* bariery nietaryfowe (pozataryfowe, NTM), które, jeśli wierzyć Komisji Europejskiej, bezprawnie podnoszą koszty aż do 73,3% w przypadku eksportu europejskiego na rynek amerykański, do 56,8% w przypadku eksportu amerykańskiego na rynek europejski.

Niezwykle szeroka definicja barier nietaryfowych obejmuje ogół regulacji prawnych, księgowych, finansowych, ekologicznych, sanitarnych, fitosanitarnych, technicznych czy chroniących własność intelektualną (marki i patenty). Zatem nie chodzi jedynie o normy techniczne, ale o prawdziwe opcje na rzecz takiego, a nie innego typu społeczeństwa – o otwarciu usług i rynków publicznych dla inwestycji prywatnych czy o zakaz wołowiny z hormonami, ograniczenie organizmów genetycznie modyfikowanych czy zakaz eksploatacji gazu łupkowego. Jedynym wyłączeniem z rokowań sektorem nie jest kultura, lecz sektor audiowizualny. Natomiast, po raz pierwszy na taką skalę, rokowaniami objęto rolnictwo, jak również finanse.

A przecież te dwie strefy ekonomiczne są już w dużej mierze zintegrowane: przypada na nie prawie połowa światowego PKB i 1/3 handlu światowego. Stany Zjednoczone są pierwszym adresatem eksportu europejskiego zarówno jeśli chodzi o towary (292 mld euro w 2012 r.), jak i o usługi (157 mld). Poważne są też inwestycje krzyżujące się: Stany Zjednoczone są głównym adresatem inwestycji europejskich (łącznie 1,3 bln euro) i na odwrót (1,4 bln).

Trzy główne powody sprawiają, że taki projekt, od dawna forsowany przez *lobbies* kapitalistów, ujrzał w końcu światło dzienne. Pierwszy to spowolnienie wzrostu handlu światowego, który, według Światowej Organizacji Handlu

(WTO), wyniósł w 2013 r. tylko 2,2% – natomiast w latach 1990-2008 przeciętnie wynosił 6%. Dla WTO gospodarka światowa nie funkcjonuje już „normalnie”: „drugi rok z kolei handel światowy wzrósł w takim samym tempie jak światowy PKB, a nie dwukrotnie szybciej, jak to normalnie wygląda”⁸.

Drugi powód to wyczerpanie się, a nawet kryzys wielostronnych rokowań prowadzonych w ramach WTO. Zresztą od dawna porozumienia dwustronne pozwalają obchodzić tę przeszkodę zarówno na Północy, jak na Południu. Jednocześnie z TTIP negocjuje się TiSA⁹, CETA¹⁰ czy Porozumienia o Partnerstwie Gospodarczym między Unią Europejską a Afryką¹¹.

Trzeci powód, związany z drugim, polega na tym, że projekt TTIP wyraźnie wykoncyrowano jako narzędzie mające na celu powstrzymanie wzrostu krajów wschodzących. Jest to nawet wypowiedzenie im wojny handlowej. Wśród czynników hamujących transatlantyckie przepływy finansowe Komisja Europejska wyraźnie wymienia szybki wzrost gospodarczy krajów wschodzących, szybki rozwój łańcuchów zaopatrzenia z Azją Wschodnią, mnożenie się porozumień o wolnym handlu, w których centrum znajduje się Azja, fakt, że dla Unii Europejskiej Chiny i Korea stały się ważnymi partnerami handlowymi, podobnie jak

8 Źródło: R. Hiault, „Ralentissement inquiétant du commerce mondial”, *Les Echos*, 20 października 2014 r.

9 TiSA to *Trade in Services Agreement*. Zob. M. Damgé, M. Vaudano, „TiSA: un accord géant de libre-échange en discrètes négociations”, *Le Monde.fr* 2014.

10 CETA to *Canada-EU Trade Agreement*. Zob. R.M. Jennar, „CETA-TAFTA, des traités jumeaux pour détruire la souveraineté des peuples”, *Mediapart*, 24 września 2014 r.

11 J. Berthelot, „Le baiser de la mort de l’Europe à l’Afrique”, *Le Monde diplomatique*, wrzesień 2014 r.

Rosja i Turcja. W projekcie tym chodzi o odzyskanie udziałów w rynku utraconych na rzecz nowych krajów-konkurentów i o potwierdzenie wspólnej dominacji dwóch głównych mocarstw gospodarczych.

To wszystko nie obywa się bez sprzeczności. Np. rozwój globalnych łańcuchów wartości jest, rzecz jasna, dziełem firm ponadnarodowych, które chcą produkować i montować swoje towary w krajach, w których płace są niskie, i oczywiście nie chodzi o rezygnację z tego znakomitego narzędzia przechwytywania wartości w skali międzynarodowej. Niektóre bariery nietaryfowe mają na celu ochronę przemysłów narodowych przed konkurencją światową i nie jest tak, że firmy, których one dotyczą, z góry zainteresowane są ich redukcją, a tym bardziej ich zniesieniem.

OCENY TTIP

W zamówionym przez Komisję Europejską studium skutków¹² przewiduje się, że w przypadku najdalej idącej liberalizacji korzyści wynikające z TTIP dla Unii Europejskiej przekładałyby się na sumę 119 mld euro, a dla Stanów Zjednoczonych na 95 mld. Ćwiczenie to przeprowadzono jednak na horyzoncie 2027 r., przyjmując, że PKB byłyby wówczas wyższy w Europie o 0,48% i w Stanach Zjednoczonych wyższy o 0,39% niż wtedy, gdyby nie było TTIP. Zakładając, że TTIP wszedłby w życie w 2015 r., wynika z tego, że nadwyżka wzrostu, osiągnięta dzięki istnieniu TTIP, byłaby nieznaczna: wynosiłaby 0,04% w Europie i 0,03% w Stanach Zjednoczonych. Po to, aby prezentacja ta była atrakcyjniejsza, we wspomnianym studium trzeba

12 CEPR, op. cit.

było przełożyć powyższe rezultaty na nadwyżkę dochodu, która dla przeciętnej rodziny miałyby wynosić w Europie 545 euro, a w Stanach Zjednoczonych 655 euro. Absolutnym kłamstwem jest jednak twierdzenie, że tyle wynosiłaby ona „co roku”; z pobieżnej nawet kalkulacji wynika, że to nieprawda – że takie liczby są bardzo zawyżone, ponieważ implikują co najmniej dwukrotnie większy wzrost dochodu gospodarstw domowych niż PKB. Krytyka, której należy poddać tego rodzaju ćwiczenia, nie ma jedynie technicznego charakteru, lecz pozwala również wyeksponować neoliberalny optymizm, który pasożytuje na takich studiach, i wskazać leżący u ich podstaw dogmat towarowy: wszelką regulację uważa się za koszt (który można skwantyfikować), w ogóle nie biorąc pod uwagę jego skutków dla stabilności gospodarczej i dobrobytu społecznego.

Na tym jednak nie koniec. Jak widzieliśmy, w studiach nad TTIP zakłada się jego minimalny wpływ na wzrost gospodarczy. Przewiduje się natomiast poważne wzmożenie wymiany handlowej. Według CEPR eksport europejski do Stanów Zjednoczonych wzrośnie o 28%, a eksport amerykański do Europy o 37%. W innej ocenie, pochodzącej z CEPII¹³ i stosującej tego samego rodzaju metodologię co CEPR, dochodzi się do jeszcze wyrazistszego wyniku – handel dwustronny wzrośnie o połowę, a mianowicie, odpowiednio, o 49 i 53%, przy prawie zerowej, bo wynoszącej jedynie 0,3%, nadwyżce wzrostu PKB.

To bardzo ważny punkt, gdyż ambicją TTIP, w najbardziej nawet pochlebnych prezentacjach, nie jest zapewnienie wzrostu PKB (ani, rzecz jasna, dobrobytu społeczeństw), lecz przyspieszenie globalizacji poprzez zwiększenie stopnia

13 L. Fontagné, J. Gourdon, S. Jean, „Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?”, *CEPII Policy Brief* nr 1, 2013.

otwarcia objętych nim gospodarek na rynek światowy. Skutkowałoby to poddaniem tych gospodarek jeszcze większej kontroli ze strony firm ponadnarodowych i narażeniem coraz szerszych środowisk społecznych na wymogi konkurencji.

ZAGROŻENIA ZE STRONY TTIP

Projekt TTIP zmierza do zakwestionowania wszelkich regulacji, które mają na celu ujęcie funkcjonowania kapitalizmu w pewne karby, i zrównanie ich w dół. Ma to na celu rozszerzenie w skali transatlantyckiej zasady konkurencyjności norm, która zawiadywała konstrukcją europejską. Potencjalnie nic nie leży poza zasięgiem TTIP – ani prawo do pracy, ani rozbudowa usług publicznych, ani normy ekologiczne, ani ochrona zdrowia. Jednocześnie ambicją jest obejście instytucji reprezentujących (a w każdym razie mających reprezentować) demokratyczne suwerenności. Skupimy się tu na rolnictwie i finansach¹⁴.

Jedną z nowości TTIP polega właśnie na tym, że porozumienie to obejmuje również rolnictwo. Wprowadzenie rolnictwa do porządku dziennego rokowań wynika głównie z tego, że położenie Stanów Zjednoczonych na tym polu pogorszyło się w stosunku do położenia Unii Europejskiej, jak również krajów wschodzących, a zwłaszcza Brazylii, która w 2012 r. stała się trzecim eksporterem światowym¹⁵. Jeśli chodzi o produkty rolne, to w pewnej liczbie sektorów klasyczne osłony celne odgrywają jeszcze

14 Zob. F. Viale, „Le Grand marché transatlantique, ou l'art de marginaliser la démocratie”, *Les Possibles* nr 4, 2014.

15 Th. Pouch, „Agriculture et projet de partenariat transatlantique : les intentions cachées des États-Unis”, *Les Possibles* nr 4, 2014.

istotną rolę na rzecz Stanów Zjednoczonych¹⁶. Taka sama asymetria istnieje w dziedzinie norm fitosanitarnych, które w Stanach Zjednoczonych są o wiele mniej restrykcyjne – mamy tam do czynienia z takimi głośnymi praktykami, jak kąpanie drobiu w chlorze czy hodowanie bydła na hormonach¹⁷. Liberalizacja handlu produktami rolnymi miałyby zatem bardzo groźne skutki, gdyż poddałaby Unię Europejską – a rykoszetem również resztę świata – konkurencji ze strony ultraproduktywistycznego (i pośrednio dotowanego przez państwo) rolnictwa amerykańskiego, co pociągałoby za sobą utratę suwerenności żywnościowej oraz wyrugowanie form rolnictwa ekologicznego czy tradycyjnego.

Finanse oferują odwrotny wizerunek, w takiej mierze, w jakiej to w Stanach Zjednoczonych, po uchwaleniu w 2010 r. ustawy Dodda-Franka, regulacja bankowa jest bardziej restrykcyjna. Inicjatywa w tej sprawie należy do wielkich banków europejskich (Barclays, Deutsche Bank, BNP itd.) i do Komisji Europejskiej, która po raz kolejny służy za rzecznika ich interesów. Poparcia udzielają im, rzecz jasna, banki amerykańskie, które również są zainteresowane odryglowaniem tej regulacji. W tej sprawie, podobnie jak w wielu innych, „wyciekł” pewien dokument Komisji Europejskiej¹⁸ i zasila on uzasadnione niepokoje, ponieważ proponuje się w nim „mechanizmy, które mogłyby zarówno zminimalizować obowiązujące regulacje, jak również uniemożliwić wszelką nową regulację pozostającą

16 J. Berthelot, „Les aspects tarifaires agricoles du TAFTA et de l’APE Afrique de l’Ouest”, *Les Possibles* nr 4, 2014.

17 A. Trouvé, „L’accord de libre-échange transatlantique: conséquences dans nos campagnes et nos assiettes”, *Les Possibles* nr 4, 2014.

18 Komisja Europejska, „Regulatory Co-operation on Financial Regulation in TTIP”, 5 marca 2014 r.

w sprzeczności z interesami wielkich grup finansowych po obu stronach Atlantyku”¹⁹.

REGULACJA SPORÓW

Jedną z wielkich stawek, o które toczy się gra zwana TTIP, jest lansowany przez firmy wielonarodowe projekt stworzenia mechanizmu *Investor-State Dispute Settlement*, regulacji sporów między inwestorami a państwami (ISDS). Business Europe, lobby przedsiębiorców europejskich, wyjaśnia bez ogródek, czego oczekuje od takiego mechanizmu. „Dobrze pojęta ISDS gwarantuje odpowiednią ochronę inwestycji firm zagranicznych i zapewnia im odszkodowania w przypadku bezpośredniego czy pośredniego wywłaszczenia czy braku *sprawiedliwego potraktowania*. Mechanizm ten pozwala inwestorom na podejmowanie działań prawnych na *neutralnym gruncie* i nie licząc się z politycznie wrażliwymi względami, jeśli państwo narusza określone w porozumieniu reguły.” Wypada tu sprecyzować, że w rozumieniu przedsiębiorców termin „wywłaszczenie pośrednie” oznacza wszelkie posunięcie ograniczające zyski przedsiębiorstwa.

Po to, aby wszystko było jeszcze jaśniejsze, Business Europe podaje następujący przykład: „Jeśli po wejściu TTIP w życie w Stanach Zjednoczonych uchwali się jakąś ustawę, a jej treść będzie pogwałceniem porozumienia, to będzie ona mogła być uznana przez sądy krajowe za zgodną z konstytucją. Zatem jedyna możliwość zapewnienia sobie odpowiedniej ochrony, jaka pozostaje inwestorowi,

19 Corporate Europe Observatory, „Leaked Document Shows EU Is Going for a Trade Deal That Will Weaken Financial Regulation”, 1 lipca 2014 r. Zob. również L. Lamant, „Traité de libre-échange: les négociations menacent la régulation financière”, *Mediapart*, 3 lipca 2014 r.

to zaskarżenie takiej ustawy do arbitrażu międzynarodowego²⁰. Takie mechanizmy regulacji sporów już istnieją w ramach rozmaitych porozumień handlowych i inwestycyjnych. Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), rejestrująca takie odwołania się do arbitrażu międzynarodowego, stwierdza, że ich liczba szybko rośnie (było ich 57 w 2013 r.) i że dotyczą one szerokiego wachlarza spraw: „domniemanych czy rzeczywistych wyłączeń, cofnięcia patentów czy zezwoleń, regulacji energii itd”²¹. W jednym ze studiów praktyk sądów arbitrażowych wskazuje się ponadto, że „arbitrzy faworyzują: 1. Stanowisko powodów w porównaniu ze stanowiskiem zaskarżanych państw oraz 2. Stanowisko powodów z wielkich krajów-eksporterów zachodnich kapitałów w porównaniu ze stanowiskiem powodów pochodzących z innych krajów”²². W pozwach kwestionuje się posunięcia podejmowane w obliczu kryzysu finansowego (Argentyna czy Grecja) lub w dziedzinie ochrony zdrowia czy ochrony środowiska. Spośród wielu innych przykładów²³ można tu przytoczyć pozew Philip Morris przeciwko Urugwajowi i Australii, wniesiony pod pretekstem, że wygląd paczek papierosów w tych krajach spowodował utratę przez ten koncern udziału w rynku²⁴.

20 Business Europe, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, maj 2014 r.

21 UNCTAD, „Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement”, *IIA Issue Note* nr 1, kwiecień 2014 r.

22 G. Van Harten, „Arbitrator Behaviour in Asymmetrical Adjudication: An Empirical Study of Investment Treaty Arbitration”, *Osgoode Law Hall Journal* t. 5 nr 1, 2012.

23 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute, *Une déclaration transatlantique des droits des multinationales*, październik 2013 r.

24 M.C. Porterfield, Ch.R. Byrnes, „Philip Morris v. Uruguay. Will Investor-State Arbitration Send Restrictions on Tobacco Marketing Up in

Rokowania toczą się w jak największej tajemnicy, ale wydaje się, że jedną z przeszkód stojących na ich drodze są opory wobec wprowadzenia do porozumienia sądów arbitrażowych. Do niedawna opierały się Niemcy, a przede wszystkim Francja²⁵. Choć niewątpliwie nie jest to przeszkoda niemożliwa do pokonania, należy chwytać się takich właśnie sprzeczności po to, aby z tej kluczowej przeciży sprawy uczynić jeden z celów mobilizacji społecznej przeciwko TTIP.

NIEKOŃCZĄCY SIĘ PROCES, KTÓRY NALEŻY ZABLOKOWAĆ

Projekt TTIP to ofensywa na całej linii przeciwko temu wszystkiemu, co wyznacza ramy funkcjonowania kapitalizmu, a zwłaszcza firm wielonarodowych. Zagraża ogółowi norm socjalnych i ekologicznych, ale również demokratycznych, ponieważ stara się obejść instytucje przedstawicielskie i prawne, które pozwalają sprawować demokratyczną suwerenność. Wprowadzenie tego projektu w życie oznaczałoby wielki regres pod względem możliwości trzymania finansjery w jakichkolwiek ryzach i odwrócenie się plecami do wszelkiego projektu transformacji ekologicznej. Monstrualną wręcz bezczelnością jest bowiem twierdzenie, że TTIP doprowadziłby do olbrzymiego wzrostu wymiany handlowej, a jednocześnie twierdzenie, że skutki dla spożycia energii byłyby nieznaczące – tak, jakby kontenery miały płynąć przez Atlantyk na żaglowcach! Tymczasem Komisja Europejska pozwala sobie bez żenady na taką właśnie bezczelność. „Zgodnie z analizą skutków,

Smoke?” *Investment Treaty News*, 12 lipca 2011 r.

25 Euractiv, „Le gouvernement français n'envisage pas d'accord sur le TTIP en 2015”, 13 listopada 2014 r.

przeprowadzona przez Komisję Europejską, ekologiczne skutki partnerstwa transatlantyckiego powinny być globalnie umiarkowane. Nawet przyjmując hipotezę silnej liberalizacji, w studium tym przewiduje się tylko bardzo niski wzrost generalnej emisji CO₂. Ponadto wynika z niego to, że inne ewentualne drugorzędne skutki ujemne partnerstwa transatlantyckiego (wzrost odpadów, spadek bioróżnorodności i wzmożone wykorzystanie zasobów naturalnych) powinny być w dużej mierze zrównoważone przez korzyści płynące ze wzmożenia wymiany towarów i usług ekologicznych²⁶.

Wejście TTIP w życie nie jest przesądzone, o czym np. świadczy następująca, pełna niepokoju konstatacja Business Europe, w której sygnalizuje się, że projekt znajduje się „pod coraz większym ostrzałem populistycznym. Niebezpieczna mieszanka fałszywych twierdzeń, kampanii zastraszania i kłamstw wywiera presję na zwolenników tego megaprojektu. Chodzi bowiem rzeczywiście o megaprojekt: bardziej niż handel, stawką są zwyczaje i normy²⁷. Dlatego Business Europe i Izba Handlowa Stanów Zjednoczonych przygotowują już plan B, w którym przewiduje się utworzenie Rady Współpracy Regulacyjnej. Miałaby ona prawo wglądu w normy²⁸. Projekt ten również ma poparcie Komisji Europejskiej, co znalazło wyraz w nocie, która „przeciekła” w grudniu 2013 r.²⁹. Chodzi więc faktycznie o niekończący się proces, który ma zostać

26 Komisja Europejska, *Questions et réponses*: „Qu'en est-il des effets sur l'environnement?”

27 Blog Business Europe, 5 czerwca 2014 r.

28 Corporate Europe Observatory, „Regulation. None of Our Business?”, 12 grudnia 2013 r.

29 Komisja Europejska, „TTIP: Cross-cutting Disciplines and Institutional Provisions. Position Paper”, na www.goo.gl/FxjHNS

narzucony całemu światu. Amerykańska Izba Handlowa kładzie na to nacisk stwierdzając, że „rozdział pt. TTIP w sprawie inwestycji powinien z biegiem czasu stać się swojego rodzaju *standardem złota* dla innych porozumień w sprawie inwestycji”³⁰.

Rokowania na temat TTIP wpisują się w długi proces liberalizacji i deregulacji gospodarki światowej, ale ich osobliwość polega na tym, że prowadzą je dwa wielkie mocarstwa kapitalistyczne, których celem jest przywrócenie swojego panowania. „Uważamy, że potencjalne skutki TTIP wychodzą daleko poza handel i inwestycje. Jest to strategiczny zakład o naszą wspólną przyszłość. Była sekretarz stanu Hilary Clinton mówiła o tym jako o *gospodarczym NATO*. Podobnie jak NATO, TTIP to postawienie sobie zasadniczego dla naszych czasów pytania: jaka jest główna misja Zachodu w dzisiejszym świecie? TTIP to strategiczna wizja zrewitalizowanego Zachodu, początek renesansu transatlantyckiego, z którego skorzysta cały świat [i który] utoruje drogę przyszłym porozumieniom z innymi partnerami handlowymi”³¹. Karel De Gucht, były europejski komisarz handlu i pierwszy naczelny negocjator TTIP (mówiąc nawiasem, oskarżany o oszustwo podatkowe³²), nie mówił nic innego: dla niego stawką w TTIP była „waga wolnego świata zachodniego w światowych sprawach gospodarczych i politycznych”³³.

30 Statement of the U.S. Chamber of Commerce, 10 maja 2013 r.

31 M. Brzezinski, ambasador USA w Szwecji, przemówienie w Szwedzkiej Międzynarodowej Izbie Handlowej, 26 listopada 2013 r.

32 Th. Brun, „Cette étrange affaire qui menace le négociateur européen Karel De Gucht”, 29 kwietnia 2014 r.

33 R. Emmott, „EU Trade Chief Hopes To Clinch U.S. Trade By Late 2014”, *Reuters*, 27 lutego 2013 r.

Chodzi więc zatem o logikę działań wymierzonych w kraje wschodzące, o czym Komisja Europejska mówi wprost w związku z TiSA: „W przeciwieństwie do rokowań prowadzonych w ramach cyklu Doha, możliwe przyszłe porozumienie na razie nie przewiduje uczestnictwa pewnych głównych gospodarek wschodzących, a zwłaszcza Brazylii, Chin, Indii i krajów ASEAN. Nie jest zatem rzeczą pożądaną, aby wszystkie te kraje wyciągały korzyści z przyszłego porozumienia nie wnosząc do niego swojego wkładu i nie stosując się do jego reguł”³⁴. W projekcie chodzi właśnie o dojście do dwustronnego porozumienia, o potwierdzenie wspólnego panowania Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej, a następnie o narzucenie tych nowych reguł reszcie świata i przewyżczenie w ten sposób sytuacji, w której wielostronne rokowania prowadzone w ramach WTO są blokowane.

Jeśli pozostawi się na boku regulację finansową i rynki publiczne w Stanach Zjednoczonych, to może wydawać się, że rokowania w sprawie TTIP są nieźrównoważone i że Stany Zjednoczone mają w nich do zyskania więcej niż Europa. Prowadzi to zresztą do rozdzwieńków w łonie Unii Europejskiej. W rokowaniach tych chodzi jednak również o przeniesienie na wyższy szczebel logiki, która cechowała konstrukcję europejską, a mianowicie o stworzenie mechanizmu sprzężenia zwrotnego w sferze posunięć wymuszających na szczeblu europejskim deregulację i prywatyzację w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej. W imię TTIP przywódcy europejscy będą mogli podjąć dodatkowe kroki na drodze do dalszej deregulacji życia gospodarczego w skali międzynarodowej.

34 Komisja Europejska, „The Trade in Services Agreement (TiSA)”, czerwiec 2013 r.

Jest to jednak długa droga, usiana okazjami do spowodowania krachu tego zgubnego projektu. Pierwsza z nich to „efekt Draculi” polegający na ujawnianiu i demaskowaniu tego, o co chodzi w toczących się rokowaniach i do czego one zmierzają, a więc tego wszystkiego, co ma być ściśle tajne lub poufne. Odnotowano już pierwsze sukcesy na tym polu, gdyż doszło do „przecieków” tajnych dokumentów, a szczególnie mandatu udzielonego negocjatorom europejskim³⁵. Pozwoliło to wszcząć kampanie informacyjne i przeprowadzić pierwsze mobilizacje. W ostateczności będzie możliwe sprzeciwienie się ratyfikacji TTIP.

Należy uczynić wszystko, co w naszej mocy, przeciwko tej próbie wzmocnienia światowego ładu neoliberalnego.

35 Ten datowany 17 czerwca 2013 r. dokument w końcu został odtajniony przez Radę Europy, „Directives de négociation concernant le Partenariat transatlantique de commerce et d’investissement entre l’Union européenne et les États-Unis d’Amérique”, 9 października 2014 r.

Część druga /
TTIP – partnerstwo kapitałów,
zagrożenie dla społeczeństw

TTIP a prawa pracownicze

Jakub Grzegorzczak

WSTĘP – OBIETNICE WOLNEGO HANDLU

TTIP – podobnie jak wszystkie inne międzynarodowe porozumienia handlowe i inwestycyjne – jest przedstawiane jako inicjatywa, z której korzyści odniesie całe społeczeństwo: ograniczenie „barier” handlowych oraz uproszczenie i harmonizacja regulacji mają – w założeniach – zintensyfikować wymianę handlową, co z kolei pociągnąć ma za sobą większy wzrost gospodarczy, powstawanie nowych miejsc pracy oraz podwyżki wynagrodzeń.

W przypadku TTIP, powyższe korzyści mają zostać osiągnięte poprzez zrealizowanie następujących, podstawowych celów porozumienia¹:

1. Dalszej liberalizacji dostępu do rynków wewnętrznych;
2. Zniwelowania barier inwestycyjnych poprzez lepsze regulacje;
3. Eliminacji ceł we wzajemnym handlu;
4. Zniwelowania kosztownych barier pozataryfowych, które utrudniają przepływ towarów;

¹ Amerykańska Izba Handlowa w Polsce, TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu, www.amcham.pl/administrator/components/com_advocacy_descriptions/advocacy/41482c482ad67976ea00e87c13239d45-7b5bod6309e-eb43bb281ae431f958ea1-ttip-final1.pdf (dostęp z 20.04.2015).

5. Poprawy dostępu do rynku usług;
6. Znaczącego obniżenia kosztów różnic w przepisach i standardach („poprzez promowanie większej zgodności, przejrzystości i współpracy, przy zachowaniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska”);
7. Opracowania nowych zasad i nowych sposobów współpracy w sprawach o znaczeniu globalnym (właśność intelektualna, mechanizmy rynkowe w odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych, lokalne bariery dyskryminujące dostęp do rynku);
8. Promowanie globalnej konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Cele te mają zostać osiągnięte poprzez następujące działania: (1) redukcje ceł; (2) eliminację „barier pozataryfowych”; (3) wzajemne uznawanie standardów technicznych, certyfikatów etc.; (4) „uspójnienie regulacji”; (5) bardziej otwarty dostęp do zamówień publicznych; (6) „lepszą ochronę inwestycji”.

Zarówno zwolennicy, jak i krytycy TTIP podkreślają, że wśród wyżej wymienionych narzędzi stosunkowo najmniejsze znaczenie mają cła (które obecnie są na bardzo niskim poziomie – w 2011 r. średni poziom stawek taryfowych KNU ad valorem² wynosił w UE 5,3%, a w USA – 3,5%³), natomiast kluczowym dla TTIP aspektem są tzw. „bariery pozataryfowe” – czyli wszelkie regulacje prawne,

2 Stawki ceł od wartości nakładanych na towary pochodzących z krajów, którym UE przyznała Klauzulę Najwyższego Uprzywilejowania (czyli klauzulę zgodnie z którą UE zobowiązała się do przyznaniu danemu państwu przywilejów gospodarczych nie mniejszych niż przyznane jakimkolwiek innemu państw).

3 Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce (op. cit.).

które ograniczają lub blokują wymianę handlową. Jako przykłady barier pozataryfowych wskazuje się m.in.: inne regulacje sanitarne i fitosanitarne (*US Toxic Substances Control Act* – TSCA w USA i *Registration, Evaluation and Autorisation of Chemicals* – REACH w UE), inne limity dopuszczalnych pozostałości pestycydów, różne zasady stosowania biotechnologii w uprawie roślin i produkcji żywności (GMO), różnice w przepisach dot. bezpieczeństwa żywności, zróżnicowanie systemów ochrony praw własności intelektualnej i świadczenia usług finansowych oraz inne procedury dopuszczania do obrotu środków farmakologicznych. Materiały informacyjne Komisji Europejskiej (np. broszura „Transatlantic Trade and Investment Partnership – The Regulatory Part”⁴) przedstawiają różnice pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi w zakresie w/w regulacji jako nieuzasadnione, biurokratyczne obciążenie dla biznesu, który na skutek zróżnicowania niektórych szczegółowych norm i procedur jest zmuszony do ponoszenia dodatkowych kosztów, a w niektórych wypadkach jest w ogóle wykluczony z dostępu do danego rynku. Jednocześnie, w tych samych materiałach podkreśla się, że redukcja barier pozataryfowych nie będzie miała negatywnego wpływu na bezpieczeństwo, prawa pracownicze, czy poziom ochrony środowiska naturalnego. Ograniczenie barier pozataryfowych ma być procesem „technicznym” – wzajemnym uznaniem odmiennych norm i procedur, które mają (w teorii) takie same skutki. KE zastrzega przy tym, że celem TTIP nie jest „zmiana decyzji politycznych określających poziom ochrony”.

4 European Commission, Transatlantic Trade and Investment Partnership – The Regulatory Part, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151605.pdf (dostęp z 20.04.2015).

Drugim „filarem” TTIP jest system ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (Investor-to-state dispute settlement – ISDS). ISDS pozwala inwestorom wносить sprawy przeciwko rządowi za przepisy, które ci pierwsi uznają za „dyskryminujące” lub „niesprawiedliwe”. Ma to w założeniach stworzyć „przyjazny klimat” dla inwestycji zagranicznych poprzez „obniżenie ryzyka inwestycji” i przewidywalność „otoczenia inwestycyjnego”

TTIP jako całość⁵ ma doprowadzić do: (1) znaczącego obniżenia kosztów transakcyjnych w handlu; (2) obniżenia kosztów wejścia na rynki UE i USA; (3) obniżenia kosztów dostępu do półproduktów i surowców oraz (4) obniżenia ryzyk inwestycyjnych. Dla gospodarek i konsumentów te efekty mają natomiast przełożyć się na: wzrost obrotów handlowych i przepływów inwestycyjnych, obniżenie cen produktów i usług oraz wzrost zatrudnienia, PKB i dochodów gospodarstw domowych.

TTIP A PRAWA PRACOWNICZE

TTIP nie obejmuje *explicite* kwestii praw pracowniczych – znane opinii publicznej ustalenia zawarte w dokumencie zawierają jedynie bardzo ogólne odniesienie do „zobowiązania stron do włączenia w zakres porozumienia mechanizmów wspierających promocję godnej pracy i implementację podstawowych standardów Międzynarodowej Organizacji Pracy”. Pracownicy i pracownice mają raczej odnieść korzyści pośrednie wynikające przede wszystkim ze wzrostu zatrudnienia oraz wzrostu siły nabywczej ich

5 Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce (op. cit.).

pensji na skutek spadku cen. Komisja Europejska, powołując się na analizę think-tanku Centre for Economic Policy Research (CEPR), szacuje, że po pełnej implementacji TTIP w 2027 r. PKB UE będzie wyższy o 0,5% (120 mld euro) a PKB Stanów Zjednoczonych – o 0,4% (95 mld euro). Ma się to przełożyć na wzrost płac wszystkich pracowników i pracownic (wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych) o ok. 0,5%. Dodatkowo, KE zapowiada, że „najambitniejszy scenariusz TTIP” może przynieść w Unii „wzrost o kilka milionów miejsc pracy w sektorach zależnych od eksportu”.

Te optymistyczne prognozy są w dużej mierze oparte na abstrakcyjnych modelach ekonomicznych, które zakładają, że liberalizacja wymiany handlowej w każdych warunkach przynosi korzyści wszystkim uczestnikom. Jeronim Capaldo z Instytutu Globalnego Rozwoju i Środowiska przy Uniwersytecie Tufts w stanie Massachusetts (USA), zwraca uwagę na fakt, że szacunki CEPR są oparte na modelu równowagi ogólnej (CGE – Computable General Equilibrium Model), który sam z kolei jest oparty na wątpliwym założeniu elastycznych cen i wynagrodzeń, które zapewniają pełne wykorzystanie wszystkich dostępnych zasobów (w tym pracy)⁶. Capaldo dokonał alternatywnego oszacowania efektów TTIP bazując na modelu Global Policy Model (GPM) Organizacji Narodów Zjednoczonych⁷, który opiera się na tradycyjnym, keynesowskim założeniu determinowania poziomu aktywności

6 Jeronim Capaldo, *Overcooked Free-Trade Dogmas in the Debate on TTIP*, www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/CapaldoTTIP_Rejoinder.pdf (dostęp z 20.04.2015).

7 Jeronim Capaldo, *European Disintegration, Unemployment and Instability*, www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf (dostęp z 21.04.2015).

ekonomicznej przez zagregowany popyt oraz podział dochodu narodowego – w opinii Capaldo, TTIP doprowadzi raczej do spadku PKB (w przypadku Francji o 0,48%, Niemiec – 0,29%, ale negatywny wpływ będzie odczuwalny we wszystkich krajach Unii), obniżenia się dochodów z pracy (Francja – 5500 euro na pracownika, Wielka Brytania – 4200 euro na pracownika, Niemcy – 3400 euro na pracownika, w przypadku pozostałych krajów UE wpływ będzie również negatywny), zmniejszeniem zatrudnienia o ok. 600 tys. miejsc pracy w całej UE oraz zwiększeniem rozmiarów długu publicznego w praktycznie wszystkich krajach Unii do poziomu limitu ustalonego w Traktacie z Maastricht.

Do optymistycznych obietnic Komisji Europejskiej powinniśmy podchodzić sceptycznie także ze względu na efekty Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA) zawartego w 1994 r. pomiędzy rządami USA, Kanady i Meksyku. Bilans 21 lat funkcjonowania tej umowy jest raczej negatywny – dostępne analizy sugerują, że liberalizacja wymiany handlowej doprowadziła w przypadku Meksyku, Kanady i Stanów Zjednoczonych do spadku zatrudnienia, stagnacji płac i ogólnego pogorszenia warunków pracy (por. niżej).

Wpływ TTIP na sytuację klasy pracującej nie ogranicza się jednak wyłącznie do kwestii płac i zatrudnienia. Zaprojektowane mechanizmy „redukcji barier pozataryfowych” i związanej z nią „współpracy regulacyjnej”, a także system „ochrony inwestycji” ISDS będą miały wieloaspektowy, negatywny wpływ na sytuację pracowników i pracownic po obu stronach Atlantyku:

1. System ISDS był wielokrotnie wykorzystywany do podważania lub blokowania regulacji chroniących środowisko naturalne, zdrowie pracowników i pracownic oraz konsumentów i konsumentek.
2. Tworząc gigantyczną strefę wolnego handlu, w ramach której możliwe jest stosunkowo tanie i szybkie przenoszenie działalności gospodarczej z kraju do kraju, przy jednoczesnym zróżnicowaniu poziomów ochrony socjalnej, płac, norm i procedur bezpieczeństwa, TTIP stwarza warunki wymuszające „wyścig na dno” pomiędzy państwami rywalizującymi o przyciągnięcie inwestycji.
3. Istniejące regulacje stanowią nie tylko „koszt” dla biznesu, ale także korzyść dla społeczeństwa: ograniczają lub uniemożliwiają produkcję lub działalność usługową szkodliwą dla pracowników i pracownic, konsumentów i konsumentek oraz środowiska naturalnego; zniesienie lub ograniczenie zakresu tych regulacji (realizowane poprzez uznanie za równorzędne odmiennych norm i procedur lub poprzez system ISDS) przerzuca więc negatywne koszty działalności gospodarczej na społeczeństwo.

ISDS

Wiliam Greider⁸ – analizując funkcjonowanie systemu ISDS w ramach północnoamerykańskiego porozumienia NAFTA – twierdzi, że system ten jest częścią strategii biznesu mającej na celu utożsamienie regulacji ustanawianych przez

8 Greider, William (2001): „The Right and US Trade Law. Invalidating the 20th Century”, *The Nation*, 17 listopada, <http://www.thenation.com/article/right-and-us-trade-law-invalidating-20th-century>.

władze państwowe z „wywłaszczeniem”, za które należy się odszkodowanie. ISDS jest więc nie tylko zagrożeniem dla finansów publicznych (koszty odszkodowań i zastępstwa procesowego), ale jest też wykorzystywany jako narzędzie do powstrzymywania władz państwowych przed wprowadzaniem nowych regulacji. 5 lat po wejściu w życie NAFTA, przedstawiciel kanadyjskiego rządu opisywał⁹ ten fenomen następująco: „Widziałem listy od kancelarii prawnych z Nowego Jorku i Waszyngtonu do kanadyjskiego rządu dotyczące praktycznie każdej nowej propozycji regulacji z zakresu ochrony środowiska naturalnego. [...] Na celowniku były praktycznie wszystkie nowe projekty regulacji i większość z nich nigdy nie ujrzała światła dziennego.” Chociaż nie wszystkie sprawy kończą się dla korporacji korzystnie, często sama groźba zaskarżenia danej regulacji w trybie ISDS wystarcza do skłonienia rządu do porzucenia projektów nowych regulacji: po słynnym pozwie korporacji Philip Morris przeciwko rządowi Australii przeciwko restrykcyjnym regulacjom dotyczącym oznakowania paczek papierosów, rząd Nowej Zelandii ogłosił wycofanie się z projektu wprowadzenia podobnych ograniczeń dla koncernów tytoniowych, pomimo że pozew Philipa Morrisa został odrzucony.

Przegląd znanych opinii publicznej spraw rozpatrywanych w systemie ISDS opracowany przez niemiecką fundację Friedricha Eberta¹⁰ pokazuje, że jest to system, który potencjalnie zagraża wszystkim formom regulacji – tym bardziej, że pozwy składane w ramach tego systemu stają się coraz popularniejsze: w 2002 r. takich spraw toczyło się

9 Ibid.

10 Pia Eberhardt, Investment Protection at a Crossroads. The TTIP and the Future of International Investment Law, www.library.fes.de/pdf-files/iez/global/10875.pdf (dostęp z 15.04.2015).

ok. 100, w 2012 r. liczba pozwów (kumulatywnie, od 1995 r.) wynosiła już 568.

Przegląd regulacji zakwestionowanych do tej pory przez międzynarodowe korporacje w ramach systemu ISDS:

Płaca minimalna

francuska firma Veolia pozwała w 2012 r. Egipt o odszkodowanie w związku z decyzją władz Aleksandrii, które nie zgodziły się na renegotjowanie kontraktu z korporacją odpowiedzialną za usługi komunalne (wywóz i utylizacja śmieci). Veolia chciała renegotjować kontrakt w związku ze wzrostem płacy minimalnej.

Nacjonalizacja zakładów produkcyjnych

Indonezyjska firma Indorama pozwała w 2011 r. Egipt o odszkodowanie w związku z decyzją egipskiego sądu o re-nacjonalizacji zakładu tekstylnego sprywatyzowanego (z naruszeniem prawa) przez reżim Mubarak. Wyrok sądu był poprzedzony protestami i okupacją zakładu pracy przez pracowników, którzy wysuwali postulaty podwyżek płac i nacjonalizacji zakładu pracy.

Odszkodowania za katastrofy ekologiczne

Amerykański koncern Chevron pozwał w 2009 r. Ekwador, w związku z decyzją sądu nakazującą koncernowi zapłacić 9,5 mld dolarów za skażenie środowiska powstałe na skutek działalności koncernu. Trybunał nakazał rządowi Ekwadoru wstrzymanie realizacji wyroku, na co ten ostatni nie wyraził zgody powołując się na konstytucyjną zasadę podziału władz. Chevron zażądał więc odszkodowania za naruszenie zasady „sprawiedliwego i słusznego prowadzenia negocjacji w zakresie inwestycji”.

Ochrona zdrowia publicznego

Philip Morris pozwał rządy Australii i Urugwaju domagając się wycofania restrykcyjnych przepisów dotyczących oznakowania paczek papierosów, których celem było ograniczenie spożycia tytoniu. Odszkodowanie, którego Philip Morris żąda od Urugwaju wynosi 2 mld dolarów, co stanowi 4% PKB tego kraju.

Ochrona środowiska naturalnego

Koncern paliwowy Lone Pine pozwał rząd Kanady o odszkodowanie za wprowadzenie moratorium na wydobycie gazu łupkowego metodą szczelinowania, które skutkowało cofnięciem niektórych licencji wydobywczych. Analogiczny pozew w 2009 r. złożyła firma Pacific Rim, żądając od rządu Salwadoru 301 mln dolarów odszkodowania (1% salwadorskiego PKB) za moratorium na działalność wydobywczą, na skutek którego firma nie może otworzyć swojej kopalni złota „El Dorado”. Moratorium wprowadzono po masowych protestach społecznych przeciwko skażeniu wody na skutek działalności wydobywczej.

„WSPÓŁPRACA REGULACYJNA” CZYLI WYŚCIG NA DNO

Wbrew zapewnieniom Komisji Europejskiej, redukcja „barier pozataryfowych” nie jest kwestią techniczną, ale ma doniosłe znaczenie dla zakresu praw pracowniczych w trzech podstawowych aspektach: (1) tworzy warunki do „wyścigu na dno” – konkurencji pomiędzy państwami w zakresie „oferowania” inwestorom najniższych możliwych poziomów norm i regulacji; (2) otwiera drogę do

deregulacji przepisów związanych z bezpieczeństwem i higieną w miejscu pracy oraz (3) utrudnia wprowadzanie nowych regulacji w przyszłości.

Martin Myant i Ronan O’Brein w analizie przygotowanej dla European Trade Union Institute (ETUI) wskazują, że projektowane mechanizmu wzajemnego uznawania odmiennych norm i procedur mogą prowadzić do „wyścigu na dno” pomiędzy krajami/regionami o różnym poziomie regulacji: w warunkach swobody mobilności kapitału, przedsiębiorstwa będą przenosić swoją działalność na obszary, gdzie obowiązuje mniej restrykcyjny poziom regulacji, tym samym przyczyniając się do podważenia bardziej restrykcyjnych norm. Zdaniem autorów, taka sytuacja miała miejsce w sektorze finansów w okresie przed kryzysem, gdy przedsiębiorstwa finansowe „wybierały” dużo mniej restrykcyjne regulacje obowiązujące w Stanach Zjednoczonych.

Adoración Guamán – hiszpańska politolożka związana z lewicowym think-tankiem Transform! zwraca uwagę, że mobilność kapitału i możliwość swobodnego świadczenia usług ponad granicami w sytuacji występowania różnych poziomów ochrony praw (pracowniczych, konsumenckich, ekologicznych) nie stanowi problemu, o ile spełnione są dwa warunki: (1) gdy porozumienie handlowe/inwestycyjne ustanawia wspólny, minimalny poziom standardów w zakresie praw pracowniczych (płacy minimalnej, maksymalnego czasu pracy itp.) oraz (2) gdy porozumienie handlowe/inwestycyjne zawiera klauzule zobowiązujące państwa-sygnatariuszy do utrzymania istniejącego poziomu regulacji. W przeciwnym wypadku, efektem porozumienia będzie socjalny dumping oraz konkurencja pomiędzy państwami chcącymi zaoferować

„najkorzystniejsze warunki dla biznesu”, czyli najmniejszy możliwy poziom regulacji.

W tym aspekcie TTIP bezpośrednio zagraża prawom pracowniczym: oprócz dotychczasowego różnicowania w ramach UE poziomów płac, przepisów dotyczących czasu pracy, układów zbiorowych oraz praw i wolności związkowych, porozumienie rozszerza strefę wolnego handlu na Stany Zjednoczone, gdzie poziom ochrony praw pracowniczych (szczególnie kolektywnych praw i wolności związanych z działalnością związkową) jest znacznie niższy niż w Europie.

Spośród ośmiu kluczowych konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy (które MOP uznaje za podstawowe i wymagające uznania przez wszystkie państwa członkowskie bez względu na poziom ich rozwoju gospodarczego) Stany Zjednoczone ratyfikowały zaledwie dwie: Konwencję nr 105 o Zniesieniu Pracy Przymusowej z 1959 r. oraz Konwencję nr 182 o Najgorszych Formach Pracy Dzieci z 1999 r. Amerykańskie prawo pracy pozostaje natomiast w sprzeczności z następującymi kluczowymi konwencjami MOP:

1. Konwencją nr 87 o Wolności Zrzeszania się i Ochronie Prawa Pracowników do Organizowania się (z 1948 r.);
2. Konwencją nr 98 o Prawie do Organizowania się i Prowadzenia Negocjacji Zbiorowych (z 1949 r.);
3. Konwencją nr 29 o Pracy Przymusowej (z 1930 r.);
4. Konwencją nr 138 o Minimalnym Wiek (z 1973 r.);
5. Konwencją nr 100 o Równym Wynagrodzeniu za Pracę (z 1951 r.);
6. Konwencją nr 111 o Dyskryminacji (z 1958 r.)

W porównaniu z w/w konwencjami MOP, normy prawa pracy w USA wykluczają pluralizm związkowy (pracowników z danego zakładu pracy może reprezentować tylko jedna organizacja związkowa), zezwalają pracodawcom na podejmowanie działań przeciwko próbom organizowania się pracowników i pracownic w związki zawodowe, w większym stopniu ograniczają prawo do strajku, umożliwiają władzom publicznym pozbawienie organizacji związkowej statusu reprezentanta pracowników w trybie administracyjnym, mniej restrykcyjnie regulują kwestie korzystania przez prywatne przedsiębiorstwa z pracy więźniów, w większym stopniu ograniczają zakres negocjacji zbiorowych w sektorze publicznym i w mniejszym stopniu chronią reprezentantów i reprezentantki związków zawodowych przed zwolnieniem z pracy.

Jeśli TTIP miałyby więc faktycznie „wspierać implementację podstawowych standardów MOP”, to wymagałoby to uprzedniej lub jednoczesnej ratyfikacji przez Stany Zjednoczone wszystkich w/w konwencji MOP oraz radykalnej zmiany amerykańskiego systemu prawnego. Taka deklaracja jednak nie padła i powszechnie wiadomo, że amerykańska administracja od dawna wzbrania się przed implementacją tych standardów. W konsekwencji, wszystko wskazuje na to, że TTIP stworzy wspólny obszar wolnego handlu obejmujący dwa skrajnie różne systemy norm prawa pracy – bardziej restrykcyjne regulacje w UE (w większym stopniu chroniące pracowników i pracownice i w większym stopniu ograniczające przedsiębiorców) i dużo bardziej liberalne w USA. Nietrudno przewidzieć, że w takich warunkach biznes będzie wywierał presję na poszczególne rządy państw europejskich mającą skłonić je do równania w dół, a nie w górę.

„WSPÓŁPRACA REGULACYJNA” CZYLI DEREGULACJA

Komisja Europejska podkreśla stanowczo, że celem TTIP nie jest deregulacja, a istniejące normy i przepisy „mają pozostać na miejscu”. Jednocześnie – w ramach zaprojektowanej w TTIP współpracy regulacyjnej – porozumienie zakłada, że istniejące regulacje będą wzajemnie uznawane (lub uznawane za równoważne) przez strony porozumienia. Zdaniem cytowanych autorów analizy ETUI „osiągnięcie ‘kompatybilności’ pomiędzy dwoma różnymi systemami regulacji może prowadzić do różnych skutków w poszczególnych obszarach. W tym także do zaakceptowania przez jedną ze stron regulacji bądź systemu regulacji drugiej strony. Podczas gdy ‘równanie w górę’ zostało wspomniane jako jedna z możliwości porozumienia w tych sferach [...] gdzie wyższy poziom ochrony jest akceptowany przez drugą stronę, obecne realia polityczne sprawiają, że jest to bardzo mało prawdopodobne w najważniejszych obszarach [objętych TTIP]”. Szczególne obawy budzi współpraca regulacyjna w zakresie norm sanitarnych – europejski system REACH i amerykański TSCA są bowiem kompletnie różne:

1. REACH wymaga rejestrowania wszystkich substancji chemicznych obecnych na rynku, podczas gdy TSCA wymaga rejestracji tylko w odniesieniu do substancji sprzedawanych, produkowanych lub użytkowanych po roku 1976.
2. REACH nakłada na producentów obowiązek dostarczenia szczegółowych informacji o wszelkich substancjach chemicznych, które są produkowane lub importowane w ilościach przekraczających 1 tonę rocznie w celu weryfikacji czy są one bezpieczne,

podczas gdy TSCA nie wymaga od producenta udowodnienia, że dana substancja jest bezpieczna – jest on zobowiązany jedynie do dostarczenia informacji o jakości danej substancji.

3. REACH wymaga umieszczania informacji o ryzyku związanym z użytkowaniem lub narażeniem na oddziaływanie danej substancji, podczas gdy TSCA nie wprowadza takich wymagań.
4. REACH nakłada na producentów obowiązek wykazania, że dana substancja chemiczna jest bezpieczna oraz ustanawia zakazy lub limity używania substancji uznanych za szczególnie niebezpieczne, podczas gdy TSCA zobowiązuje władze publiczne do wykazania, że dana substancja jest niebezpieczna i wymaga ograniczeń w zakresie produkcji lub użytkowania.

W efekcie, amerykański system prawny zezwala na produkcję i obrót wieloma toksycznymi substancjami zakazanymi w UE – włącznie z azbestem, który ciągle jest używany w USA w branży budowlanej oraz w przemyśle samochodowym. Ewentualne „wzajemne uznanie” istniejących norm sanitarnych oznaczać więc będzie ich faktyczną deregulację i przyjęcie dużo mniej restrykcyjnych amerykańskich regulacji – „tańszych” dla biznesu (i realizujących tym samym główny cel TTIP, jakim jest intensyfikacja wymiany handlowej), ale generujących dużo większe koszty społeczne.

BARIERY DLA NOWYCH REGULACJI I INNE SPOJRZENIE NA KWESTIĘ KOSZTÓW

System harmonizacji regulacji, który odnosi się do norm i procedur projektowanych w przyszłości zakłada, że wprowadzanie nowych ograniczeń będzie dużo trudniejsze niż ma to miejsce obecnie – przede wszystkim ze względu na konieczność wcześniejszego przeprowadzania konsultacji ze środowiskami biznesowymi. Wg. Myanta i O'Briena, „w USA takie podejście skutkuje długotrwałym opóźnieniem lub nawet zablokowaniem nowych regulacji”.

Oczywiście w perspektywie czysto „biznesowej” (czyli przyjmującej zyski przedsiębiorstw za jedyne kryterium oceny) zarówno opisane wcześniej regulacje, jak i normy wprowadzane ewentualnie w przyszłości stanowią koszty i bariery ograniczające możliwość prowadzenia działalności gospodarczej. Z punktu widzenia społecznego są one jednak często korzyściami: poprawiają jakość życia i stan zdrowia społeczeństw oraz ograniczają koszty leczenia. Dwa przykłady takich korzyści z regulacji przedstawiono poniżej (na podstawie analizy Myanta i O'Briena).

Korzyści z regulacji

Każdego roku w Europie 65 tys. osób umiera na skutek narażenia na substancje rakotwórcze w pracy – to dwa razy więcej niż liczba ofiar wypadków drogowych. Według niektórych analiz narażenie na kancerogeny w pracy odpowiada za 5,3% zgonów z powodu raka w Wielkiej Brytanii i 8% zgonów spowodowanych rakiem w Finlandii. W Wielkiej Brytanii, 85% zgonów wynikających z narażenia na czynniki rakotwórcze w miejscu pracy wynika z kontaktu z 10 substancjami chemicznymi.

Wedle autora analizy wykonanej na zamówienie KE, problem ten można by rozwiązać poprzez ścisłą kontrolę użytkowania i kontaktu z relatywnie niewielką grupą rakotwórczych chemikaliów, co pozwoliłoby na zredukowanie udziału zgonów spowodowanych kontaktem z kancerogenami w pracy w ogólnej liczbie zgonów na raka z poziomu 5% do 1%.

W 2011 r. Komisja Europejska opublikowała analizę kosztów wynikających z niestosowania obowiązujących przepisów ochrony środowiska naturalnego. Koszty te oszacowano na kwotę 50 mld euro rocznie.

CAŁOŚCIOWY BILANS LIBERALIZACJI HANDLU I INWESTYCJI – PRZYKŁAD NAFTA

Optymistyczne prognozy wzrostu PKB, płac i zatrudnienia są argumentami, które stosuje się przy okazji wszystkich inicjatyw zmierzających do liberalizacji handlu – były one również obiecywane na początku lat 90. pracownikom i pracownicom z USA, Kanady i Meksyku, gdy rządy tych krajów negocjowały porozumienie NAFTA, którego zakres i charakter jest bardzo podobny do TTIP (choć NAFTA kładła większy nacisk na redukcję ceł oraz ISDS, a mniejszy na „współpracę regulacyjną”). Ponad 20 lat po wejściu w życie NAFTA istnieje ogromna liczba analiz i opracowań podsumowujących efekty tego porozumienia – obraz jaki się z nich wyłania jest skrajnym przeciwieństwem obietnic sprzed dwóch dekad.

Według szacunków Economic Policy Institute (EPI) bezpośrednim skutkiem porozumienia dla amerykańskiej gospodarki był radykalny wzrost deficytu w handlu z Meksykiem i Kanadą (w 1993 r. USA miały niewielką

nadwyżkę handlową z Meksykiem wynoszącą 1,6 mld dol., w 2010 r. import z Meksyku przewyższał znacząco eksport skutkując powstaniem deficytu w wysokości 97,2 mld dol.). Deficyt handlowy powstały w okresie 1994-2010 (według EPI) odpowiada za redukcję 682 900 miejsc pracy w USA (po uwzględnieniu wzrostu zatrudnienia wywołanego zwiększeniem eksportu na rynek meksykański) – co ważne, redukcja miejsc pracy dotyczyła głównie produkcji przemysłowej (wyższe płace), a nowe miejsca pracy powstawały w usługach (niższe płace).

Poza redukcją liczby miejsc pracy, NAFTA stało się także narzędziem wykorzystywanym przez amerykańskich kapitalistów do zwalczania związków zawodowych i ograniczania presji płacowej. Według analizy przygotowanej przez Kate Bronfenbrenner na zamówienie Sekretariatu ds. Pracy trójstronnej Komisji ds. Współpracy w zakresie Pracy (North American Commission for Labor Cooperation) jednym z efektów NAFTA w Stanach Zjednoczonych było masowe używanie przez pracodawców gróźb przeniesienia zakładu do Meksyku gdy pracownicy i pracownice podejmowali próby założenia związku zawodowego. Bronfenbrenner przeanalizowała w sumie około tysiąca kampanii organizowania pracowników prowadzonych przez amerykańskie związki zawodowe w zakładach zatrudniających powyżej 50 osób w okresie od 1993 r. do 1995 r. Na podstawie zgromadzonego materiału doszła do wniosku, że groźby delokalizacji produkcji były skutecznym narzędziem: gdy podczas kampanii przygotowującej załogę do głosowania nt. powołania reprezentacji związkowej pracodawcy ich używali, odsetek wygranych przez związek głosowań wynosił 33%, natomiast gdy groźby te nie padały, 47% głosowań kończyło się wynikiem korzystnym dla związku. Co ważne, deklaracje przeniesienia

produkcji czy działalności usługowej „na Południe” padały niezależnie od kondycji finansowej przedsiębiorstw.

Także w przypadku Meksyku liberalizacja wymiany handlowej nie przyniosła zapowiadanych efektów. Choć kraj ten osiągnął nadwyżkę handlową w relacjach z USA, nie przełożyło się to w istotny sposób na wzrost płac i poprawę warunków pracy: amerykański think-tank Center for Economic and Policy Research (CEPR – instytut nosi taką samą nazwę jak europejski think-tank, na którego analizy powołuje się Komisja Europejska, jednak obie instytucje mają skrajnie różne spojrzenie na gospodarkę) wskazuje, że okres 20 lat obowiązywania porozumienia przyniósł stagnację płac: przeciętna płaca realna w 2012 r. była tylko o 2,3% wyższa niż w 1994 r., natomiast płaca minimalna po skorygowaniu o poziom inflacji w okresie 1994-2012 spadła o 26,3%. Równie mizerne były efekty w dziedzinie zatrudnienia: stopa bezrobocia poszybowała w dwóch kolejnych latach do poziomu 6,2%, następnie spadła do 2,2% w 2000 r., aby ponownie wzrosnąć do 5% w 2013 r. Co ważne, meksykańskie regulacje w zakresie zabezpieczenia społecznego są bardzo restrykcyjne, w związku z czym niewielu osobom przysługuje prawo do otrzymywania zasiłków dla bezrobotnych – efektem jest rozwój „niepełnowartościowego zatrudnienia” (w niepełnym wymiarze czasu pracy, dorywczego) i pracy w szarej strefie. Stopa bezrobocia rejestrowanego w Meksyku powinna więc być (zdaniem ekspertów CEPR) traktowana raczej jako ogólny wskaźnik sytuacji na rynku pracy, a nie faktyczna miara bezrobocia. Wpływ porozumienia na zatrudnienie w meksykańskiej gospodarce można natomiast dość dokładnie przeanalizować na podstawie zatrudnienia w rolnictwie – EPI szacuje, że na skutek otwarcia meksykańskiego rynku na amerykańskie (dotowane!) produkty

rolne ok. 2 mln osób straciło pracę w rolnictwie – głównie w sektorze małych gospodarstw rodzinnych, gdzie zatrudnienie spadło łącznie o 4,9 mln osób. Wzrost zatrudnienia o 3 mln nastąpił w sektorze prac sezonowych (związanym głównie z działalnością korporacji lokujących swoją działalność w Meksyku), ale był on niewystarczający aby wchłonąć wszystkie osoby, które straciły pracę w rolnictwie.

Wszystkie cytowane wyżej analizy wskazują, że „rozwój” meksykańskiej gospodarki oparty był przede wszystkim na radykalnym zwiększeniu znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), których udział w PKB w okresie 1994-2007 wzrósł do poziomu 2,9% (w latach 1980-1993 wynosił zaledwie 1%). Inwestycje te najczęściej były jednak skupione w sektorze *maquiladoras* (montowni) składających produkty finalne z półproduktów importowanych najczęściej z USA, a następnie eksportowanych z powrotem do Stanów Zjednoczonych. Sektor ten bazuje na niskich płacach, długich godzinach pracy, ścisłym nadzorze nad pracownikami i koncentruje się na działalności niewymagającej wysokich kwalifikacji. Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNCATD) podaje, że w okresie od 1980 r. do 1997 r. udział Meksyku w światowym eksporcie produktów przemysłowych wzrósł dziesięciokrotnie, podczas gdy udział w światowej wartości dodanej obniżył się o 1/3, a udział w światowym dochodzie spadł o ok. 13%.

Można więc powiedzieć, że NAFTA „włączyła” Meksyk w globalną gospodarkę, ale integracja ta była oparta wyłącznie na niskich płacach i skrajnym wyzysku. Co ważne – wbrew zapewnieniom apologetów wolnego handlu popierających NAFTA, sytuacja meksykańskich pracowników i pracownic nie uległa poprawie w dłuższej perspektywie

czasowej – nie nastąpiło żadne „skapywanie bogactwa” od właścicieli firm i kadry zarządzającej, które korzystały z rozwoju eksportu zagarniając gigantyczne zyski. Model „rozwoju” oparty o liberalizację handlu okazał się ściśle związany z niskimi płacami, co z kolei przełożyło się na utrzymanie się w Meksyku wysokiego poziomu ubóstwa (według CEPR w 2012 r. 52,3% meksykańskiej populacji żyła w ubóstwie – w porównaniu z rokiem 1992, kiedy to odsetek ten wynosił 53,1%, trudno mówić o znaczącej poprawie).

Opowieści o „triumfie” meksykańskiej gospodarki ostatecznie zakończyły się w 2001 r., wraz z dołączeniem Chin do WTO. Od tego czasu udział meksykańskiego eksportu w całkowitym amerykańskim imporcie wyrobów innych niż ropa naftowa doświadczył stagnacji lub niemrawego wzrostu (z poziomu ok. 10% w 2001 r. do 13% w 2012), podczas gdy radykalnie wzrósł udział dóbr eksportowanych przez Chiny – z poziomu ok. 10% w 2001 r. do 22,8% w 2012. Chiny wygrały konkurencję oferując jeszcze niższe koszty pracy i wspierając krajowe firmy przez państwowy system bankowy.

Martin Hart-Landsberg na łamach amerykańskiego miesięcznika *Monthly Review* wskazuje, że inne kraje Trzeciego Świata wraz z integracją ich gospodarek z globalnym systemem kapitalistycznym podążały bardzo podobną ścieżką „rozwoju” jak Meksyk – rywalizowały z innymi krajami niskim poziomem płac i warunków pracy, ale przyczyniło się to jedynie do tymczasowego umiejscowienia w nich pracochłonnych etapów globalnego łańcucha produkcji międzynarodowych korporacji. Nie nastąpił natomiast zapowiadany wzrost płac i rozwój zaawansowanych technologii – te bowiem pozostały w krajach Centrum, które

z kolei zaczęły borykać się z problemami z deficytem handlowym i rosnącym bezrobociem.

TTIP – z powodów opisanych powyżej – niesie ze sobą ryzyko dalszego pogłębiania sprzeczności globalnej gospodarki, jakie ujawniły się przy okazji porozumienia NAFTA. Taki model „rozwoju” gospodarczego w pierwszej kolejności uderza w pracowników (i to na wiele sposobów – od likwidacji miejsc pracy, przez stagnację płac, aż po demontaż siatki zabezpieczenia społecznego i atak na prawa związkowe), ale jest też trwale (i w coraz większym stopniu) narażony na kolejne kryzysy. Zablokowanie TTIP powinno więc stać się jednym z priorytetów ruchu związkowego – tak w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych.

Prawa człowieka na ołtarzu zysku

Maria Świetlik

Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z 1948 r. powstała jako odpowiedź na traumę II wojny światowej po to by zwiększyć szanse jednostki na godne życie. Prawa zdefiniowane w Deklaracji przynależą każdemu i każdej, niezależnie od płci, pochodzenia etnicznego, kapitału ekonomicznego, społecznego czy kulturowego – stoi za nimi idea równości wszystkich ludzi i potrzeba stworzenia równych szans w dostępie do praw politycznych, dalej też ochrony zdrowia, czy dziedzictwa kulturowego. Podobnie jak trybunały konstytucyjne – także stworzone na fali refleksji o przyczynach II wojny światowej – mają pełnić rolę nadrzędną wobec polityki konkretnych władz, dbając by bieżące cele polityczne nie były realizowane kosztem dobrostanu jednostek.

Niestety, prawa człowieka są często atakowane czy wręcz łamane, gdy stają się sprzeczne z interesami władz lub kapitału. Widzimy to codziennie i nie tylko w krajach tzw. niestabilnej demokracji, gdzie czasem ze złej woli rządzących a czasem z powodu zrujnowanych systemów gospodarczych trudniej zapewnić ich realizację. Jak wiemy prawa jednostek i całych grup są nagminnie łamane także w Europie i Stanach, choć średni standard życia globalnej Północy jest wyższy niż w innych regionach świata. Ale właśnie dlatego, że nas stać i że lubimy przypisywać sobie

rolę „wynałazców demokracji” powinniśmy przywiązywać szczególną wagę do tego, jaką rolę prawa człowieka odgrywają w bieżącej polityce i regulacjach tworzonych w Europie. Ustanawiając wysokie standardy możemy pośrednio wpływać na to jaką szansę na realizację swoich praw będą mieli mieszkańcy i mieszkańcy innych części świata.

Niestety, w przypadku tworzonej właśnie w Brukseli nowej regulacji – Transatlantyckiego Partnerstwa Dziedzinie Handlu i Inwestycji TTIP – mamy do czynienia z naruszaniem praw człowieka i demokracji. I to już od samego początku, a konkretnie od momentu kiedy Komisja Europejska zgodziła się – podobno pod presją negocjatorów Obamy – objąć prace nad tą umową ścisłą tajemnicą. Oznacza to, że wszystkie dokumenty związane z negocjacjami są z zasady niedostępne dla publiczności, chyba, że Komisja zechce je odtajnić.

Tymczasem prawo do informacji należy do praw człowieka, artykuł 42 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej głosi, że „każdy obywatel Unii i każda osoba fizyczna lub prawna mająca miejsce zamieszkania lub statutową siedzibę w Państwie Członkowskim ma prawo dostępu do dokumentów Parlamentu Europejskiego, Rady i Komisji”.

W związku z decyzją Komisji aby utajnić prace nad TTIP mamy do czynienia z dwoma znaczącymi problemami. Pierwszy to brak transparentności procesu stanowienia prawa, drugi to brak udziału organizacji społeczeństwa obywatelskiego, w tym broniących praw człowieka, przy szerokim dostępie lobbingu biznesowego. Zarzuty te są wysuwane od dwóch lat, niestety, poza kilkoma gestami ze strony nowej Komisji nic się nie zmieniło. Nawet po ogłoszeniu bardzo krytycznej opinii europejskiej rzeczniczki praw człowieka.

Jest akceptowanym powszechnie standardem, że pewne strategiczne lub wrażliwe informacje mogą zostać objęte tajemnicą, ale w tym przypadku dokonano hurtowego utajnienia, bez konieczności uzasadnienia dlaczego akurat dany dokument, nie może być upubliczniony. Brak dostępu do informacji oznacza, że nie ma realnej społecznej i demokratycznej kontroli nad procesem stanowienia nowej regulacji. Nie wiemy kto i kiedy (a więc także nie wydedukujemy dlaczego) złożył propozycje zapisów, kto był za, a kto zgłosił kontrpropozycje. Taka sytuacja generalnie sprzyja korupcji i nieetycznemu lobbingowi.

Większość wiedzy, którą możemy się dziś wymieniać zdobyliśmy dzięki przeciekom – bardzo dobrze, że miały one miejsce, czekamy na więcej, ale nie możemy przecież uznać takiej sytuacji za normalną. Po wielomiesięcznej korespondencji z Ministerstwem Gospodarki, które w Polsce zajmuje się umowami handlowymi, złożyłam w końcu skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego na bezczynność Ministra, który uparczywie odmawia mi dostępu do jakiegokolwiek korespondencji dot. TTIP i CETA (umowy Unii Europejskiej z Kanadą o podobnym do TTIP charakterze) za każdym razem zasłaniając się bezpieczeństwem stosunków międzynarodowych. Wierzę, że pewnego dnia te dokumenty zostaną ujawnione i wszyscy przekonamy się jak na wyrost były te obawy. Poznamy też w końcu stanowisko polskiego rządu w tej niezwykle ważnej sprawie dla wszystkich obywateli i obywatelek. Szkoda tylko, że wyegzekwowanie prawa do informacji, praw człowieka, w demokratycznym kraju wymaga wieloletniej batalii. Jak w międzyczasie – bez tej wiedzy na temat stanowiska rządzących partii – mamy dokonywać świadomych decyzji wyborczych?

Jak wspomniałam, problemem jest również brak dostępu organizacji praw człowieka do dokumentów z prac nad TTIP. Jest to bardzo niepokojące, bo choć sama idea jest prosta, to zrozumienie wpływu konkretnych zapisów umowy handlowej na poszczególne prawa człowieka wymaga specjalistycznej wiedzy. Co prawda na skutek krytyki Komisja powołała ciało doradcze w którym zasiadają – z tego co mi się udało dowiedzieć – przedstawicielki dwóch organizacji pozarządowych, to jednak reprezentują one tylko dwie dziedziny: ochronę zdrowia i prawa konsumenckie. Co więcej, z ich funkcją nie wiąże się też żaden realny wpływ na kształt umowy.

Europejskie organizacje pozarządowe domagają się więc dziś nie tylko usunięcia arbitrażu ISDS – o czym więcej za chwilę – ale też wprowadzenia do TTIP specjalnej klauzuli prawoczułowieczej, podobnej tym jakie Unia wpisuje w porozumienia handlowe z innymi państwami. Taka klauzula dotyczyłaby m. in. prawa każdej ze stron do zawieszenia zobowiązań umowy, jeśli ich realizacja wiązałaby się z naruszeniem praw człowieka, powołania komisji, której zadaniem byłaby ocena wpływu umowy na poziom przestrzegania tych praw, miałyby też stworzyć mechanizm nakładania sankcji w przypadku ich łamania.

Póki co jednak nie mają one nadal dostępu do negocjatorów ani do dokumentów. Jest to bardzo niepokojące. Trudno bowiem traktować poważnie płynące z Brukseli komunikaty „zaufajcie nam, wszystko będzie dobrze” – zwłaszcza w kraju, w którym władza wierzy w neoliberalne mity o zbawiennym wpływie deregulacji na los obywateli.

Trzeba sobie bowiem powiedzieć jasno, że to co dla nas jest wolnościami i prawami, z punktu widzenia właścicieli czy kadry kierowniczej korporacji, to nic więcej jak bariery

na drodze do zwiększania zysków. Oczywiście, nikt oficjalnie tego nie przyzna, zresztą nawet nieoficjalnie wyznawcy neoliberalnej ideologii będą używać wielu eufemizmów, wtórnych racjonalizacji i moralnych kalamburów by uzasadnić swoje zaangażowanie w negocjowanie porozumienia o wolnym handlu. Będą twierdzić, że dzięki ich pracy wzrośnie PKB, powstaną nowe miejsca pracy, a zatem działają w interesie zwykłych obywateli. Jeśli jednak spojrzeć na historię NAFTA – pierwszej z tego typu umów – łatwo można się przekonać, że jej wprowadzenie było uzasadniane w ten sam sposób. Równie łatwo można się dowiedzieć, że po 20 latach jej funkcjonowania widać, że były to obietnice bez pokrycia, a umowa nie tylko nie poprawiła sytuacji na rynku pracy, co doprowadziła to zniknięcia ponad 800 tys. miejsc pracy w samych Stanach. O tym oczywiście nie będą nas informować korporacyjni lobbyści, i pewnie musimy im wybaczyć, bo ich rolą w tej grze jest powtarzanie przygotowanych przez piarowców sloganów. Nie wiem tylko dlaczego, zatrudniani za publiczne pieniądze urzędnicy i również opłacani z publicznej skarbonki europarlamentarzyści ich w tym wspierają. Wydawać by się mogło, że ich celem powinno być zapewnianie dobrobytu wszystkim mieszkańcom Unii, a nie tylko garstce uprzywilejowanych. Moglibyśmy też oczekiwać, że będą się troszczyć o zabezpieczenie finansów publicznych. Na przykład przed wydrenowaniem ich do reszty przez arbitraż do rozstrzygania sporów między zagranicznymi inwestorami a państwem, czyli ISDS. To ten mechanizm pozwolił 40 firmom pozwać Argentynę za to, że wprowadziła ograniczenia cen wody, gazu i prądu by nie dopuścić do pogłębiania się złej sytuacji mieszkańców i mieszkańek dotkniętych kryzysem. W ciągu kolejnych 10 lat musiała za to zapłacić prawie miliard dolarów

odszkodowania prywatnym przedsiębiorstwom. W Hamburgu z kolei na skutek zagrożenia pozwem do ISDS, władze wycofały się z planów podniesienia standardów ochrony wody, bo mogłoby to zagrozić spodziewanym zyskom jednej z elektrowni, korzystającej z rzeki.

Ten prywatny arbitraż, któremu przyznaje się na mocy umów handlowych prawo do zrównania chęci wzbogacenia się właścicieli jakiegoś przedsiębiorstwa z prawami człowieka czy zasadę stanowienia prawa, jest jedną z najbardziej niedemokratycznych instytucji z jakimi mamy dziś do czynienia. Organizacje pozarządowe zajmujące się m. in. ochroną praw człowieka jednoznacznie wskazują, że celem Unii Europejskiej powinno być jego usunięcie z wiążących ją umów a nie dalsze promowanie. Tymczasem zarówno korporacyjni lobbyści jak i negocjatorzy twierdzą, że jest to niezbędny element TTIP. Ale czy faktycznie bez niego trudno sobie wyobrazić amerykańskie inwestycje w Europie? Zdecydowana większość krajów członkowskich nie ma umów bilateralnych ze Stanami zawierających ISDS i jakoś sobie w tych dramatycznych warunkach radzi. Te kraje, które arbitraż mają, to były demoludy (w tym Polska), które przyjęły te niekorzystne zapisy wkrótce po odzyskaniu niepodległości, ale także one dziś w żaden sposób nie mogą być traktowane jako niepewne inwestycyjnie ze względu na niedemokratycznie nastawione rządy. Nie można jednak mieć wątpliwości, że ISDS leży po prostu w interesie wielkiego biznesu, tu szczególnie aktywne wydają się amerykańskie korporacje.

Ale i europejskie wielkie firmy mają swoje „cele strategiczne”. Amerykańskie organizacje pozarządowe, ale i mniejsze przedsiębiorstwa obawiają się, że wylobbują one zniesienie federalnych i stanowych regulacji wspierających lokalne firmy i produkty przy zamówieniach publicznych.

Czy ostatecznie program Buy American zostanie uznany za naruszenie zasad równej konkurencji, trudno przewidzieć. Jest to jednak dobry przykład na pokazanie, że w krytyce TTIP nie chodzi o jakiś resentyment antyamerykański, ale o zabezpieczenie dalszego funkcjonowania tych regulacji, których celem jest poprawa warunków życia i pracy wszystkich obywateli i obywateli.

Jeśli chodzi o tworzenie nowych regulacji, mogą one być, jak już wspomniałam, podstawą do pozwów ISDS. Co gorsza jednak w TTIP ma znaleźć się jeszcze jeden mechanizm zwiększający uprzywilejowanie biznesu ponad prawem rządów do stanowienia prawa. Narzędziem tym jest Ciało Współpracy Regulacyjnej (Regulatory Cooperation Body), które ma opiniować przyszłe ustawy czy przepisy jeszcze zanim trafią do parlamentu. Może zagrozić zyskom korporacji – nie wchodzi pod obrady.

Co gorsza analitycy twierdzą, że prawdziwym celem umieszczenia ISDS w TTIP jest wymuszenie go w kolejnych umowach wielostronnych, które Stany planują lub już negocjują (chodzi o umowę transpacyficzną z krajami Azji, Oceanii i Ameryki Południowej, TPP). Tyle jeśli chodzi o ustanawianie przez Europę wysokich standardów demokracji i praw człowieka.

Póki jednak proces negocjacji trwa, musimy zabierać głos i podkreślać, że prawa człowieka nie mogą być traktowane jak podlegająca negocjacji bariera dla biznesu. Przedsiębiorstwa mają prawo do zysków, ale pod warunkiem, że osiągają je przestrzegając praw człowieka i zasad zrównoważonego rozwoju. A urzędniczki i urzędnicy unijni oraz nasi reprezentanci w europarlamencie powinni w końcu zrozumieć, że ich rolą jest strzec naszych praw a nie tworzyć przyjazne środowisko dla biznesu. Muszą reprezentować interesy najsłabszych obywateli i obywateli,

bo to oni najbardziej tej reprezentacji potrzebują, a nie właściciele korporacji.

Kształt tej „ambitnej umowy”, jak Komisja Europejska określa TTIP, wpłynie na codzienne życie ponad 800 mln obywaterek i obywateli Unii i Stanów i to na dziesiątki lat, dlatego koszty złych zapisów będziemy ponosić zarówno my jak i nasze dzieci i wnuki. Rolą urzędników nie może być zatem jedynie przestrzeganie wytycznych, czy podnoszenie wskaźników gospodarczych, spoczywa na nich odpowiedzialność za losy wielu pokoleń. Nikt nie lubi takiego poczucia odpowiedzialności, ale już raz koncepcja „ja tylko wykonuję polecenia” zaprowadziła naszą cywilizację na dno piekieł. Szczęśliwie po tym horrorze nastąpiła refleksja, której owocem są właśnie prawa człowieka.

ISDS, czyli jak puścić państwo w skarpetkach

Benoît Bréville i Martine Bulard

Firmy wielonarodowe ciągnące państwa po sądach, aby narzucić im swoje „prawa” to wcale nie fantazja. Na świecie jest już ponad 500 takich przypadków, a grozi, że będzie ich więcej. Wystarczyło 31 euro, aby francuski koncern Veolia poszedł na wojnę z jedną z nielicznych zdobyczy, uzyskanych przez pracowników najemnych w wyniku Arabskiej Wiosny 2011 r. w Egipcie: na wojnę z podwyżką płacy minimalnej z 400 do 700 funtów (z 41 do 72 euro) miesięcznie. Ta firma wielonarodowa uznała, że jest to suma nie do zaakceptowania i 25 czerwca 2012 r. zaskarżyła Egipt do Międzynarodowego Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (ICSID), które jest członkiem Grupy Banku Światowego. Powód? „Nowe prawo pracy” naruszało zobowiązania podjęte przez miasto Aleksandrię w ramach „partnerstwa publiczno-prywatnego” w dziedzinie przetwarzania odpadów¹. Negocjowane obecnie porozumienie w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) może zawierać przepisy pozwalające przedsiębiorstwom ścigać państwa – w każdym razie takie jest życzenie Stanów Zjednoczonych i organizacji pracodawców. Gdyby do tego doszło,

1 F. Rey, „Veolia assigne l’Egypte en justice”, *Jeune Afrique*, 11 lipca 2012 r.

wszystkie państwa, które podpisałyby to porozumienie, byłyby narażone na egipskie kłopoty.

NOWA ŻYŁA ZŁOTA

Żyła złota, którą stanowi „rozstrzygnięcie sporów między inwestorami a państwami”, przyniosła już fortunę wielu spółkom prywatnym. Np. w 2004 r. amerykański koncern Cargill zmusił Meksyk do zapłacenia mu 90,7 mln dolarów (66 mln euro), gdyż państwo to uznano za winne wprowadzenia nowego podatku ściąganego z napojów orzeźwiających. W 2010 r. Tampa Electric Company uzyskała od Gwatemali 25 mln dolarów, gdyż z powodzeniem zaatakowała ustawę, w której określono górny pułap opłat za elektryczność. Niedawno, w 2012 r. Sri Lankę skazano na wypłacenie Deutsche Bankowi 60 mln dolarów, ponieważ państwo to zmodyfikowało pewien kontrakt naftowy².

Veolia złożyła swój pozew powołując się na traktat inwestycyjny zawarty między Francją a Egiptem. Na świecie istnieje ponad 3 tys. takich traktatów, czy to dwustronnych, czy włączonych do porozumień o wolnym handlu. Chronią one spółki zagraniczne przed wszelkimi decyzjami publicznymi (ustawami, regulacjami, normami), które mogłyby wyrządzać szkodę inwestorom. Regulacje i sądy krajowe nie mają tu już nic do powiedzenia, gdyż władza w tej dziedzinie przechodzi w ręce sądu ponadnarodowego, którego moc bierze się z... dymisji państw.

2 „Table of Foreign Investor-State Cases and Claims under NAFTA and other U.S. ‘Trade’ Deals”, Waszyngton, Public Citizens, luty 2014 r.; „Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)”, Nowy Jork, UNCTAD, maj 2013 r.

W imię ochrony inwestycji państwa zmusza się w ten sposób do przestrzegania trzech wielkich zasad: równego traktowania spółek zagranicznych i spółek krajowych (co np. uniemożliwia preferencję narodową, sprzyjającą tworzeniu miejsc pracy), bezpieczeństwa inwestycji (władze publiczne nie mogą zmieniać warunków eksploatacji, wywłaszczać bez odszkodowania czy dokonywać „wywłaszczeń pośrednich”) oraz swobody transferu kapitału przez przedsiębiorstwa (spółka może wyprowadzić się z danego państwa wraz z całym swoim dobytkiem, natomiast państwo nie może zażądać od niej, aby się wyprowadziła).

Pozwy przedsiębiorstw wielonarodowych rozpatruje jedna z wyspecjalizowanych instancji: wspomniana IC-SID, która rozstrzyga większość spraw, Komisja Narodów Zjednoczonych do spraw Międzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL), haski Stały Trybunał Arbitrażowy, niektóre izby handlowe itd. Na ogół państwa i przedsiębiorstwa nie mogą odwoływać się od orzeczeń tych instancji: w przeciwieństwie do sądów powszechnych, sąd arbitrażowy nie daje takiego prawa. Przytłaczająca większość państw postanowiła nie zapisywać w swoich porozumieniach prawa do apelacji. Jeśli w porozumieniu o TTIP znajdzie się zapis o rozstrzygnięciu sporów między inwestorami a państwami, to sądy takie będą miały mnóstwo pracy. W Stanach Zjednoczonych działają 24 tys. filii spółek europejskich, a w Europie działa 50 800 filii spółek amerykańskich. Każda z nich mogłaby zaatakować jakieś posunięcie państwowe, które uznałaby za szkodliwe dla siebie.

ARBITRAŻ – BAT NA NIEPOŚLUSZNYCH

Spółki prywatne mogą atakować państwa od ok. 60 lat. Proceder ten przez długi czas był rzadko praktykowany. Spośród około 500 sporów zarejestrowanych na całym świecie od lat 50., 80% zarejestrowano w latach 2003-2023³. Zasadniczo są one wzniesane przez przedsiębiorstwa z Północy. Trzy czwarte pozwów rozpatrywanych przez ICSID pochodzi ze Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej i w 57% przypadków są one wymierzone w państwa Południa. Szczególnie narażone są rządy, które chcą zerwać z neoliberalną ortodoksją gospodarczą – takie jak argentyński czy wenezuelski.

Kroki podejmowane przez rząd argentyński w celu stawienia czoła kryzysowi 2001-2002 r. (kontrola cen, ograniczenia eksportu kapitałów...) były systematycznie zaskarżane przed sądami arbitrażowymi. A przecież prezydenci Eduardo Duhalde i Nestor Kirchner nie mieli żadnych pokus rewolucyjnych – starali się jedynie sprostać katastrofie. Mimo to niemiecki koncern Siemens, który podejrzewa się o przekupienie skorumpowanych posłów argentyńskich, obrócił się przeciwko nowym władzom, gdy te zakwestionowały kontrakty zawarte z nim przez poprzedni rząd, domagając się 200 mln dolarów. Podobnie Saur, filia francuskiego koncernu Bouygues, zaprotestowała przeciwko zamrożeniu cen wody, twierdząc, że „to godzi w wartość inwestycji”.

Po kryzysie państwo argentyńskie pozwano 40 razy. Około 10 spraw zakończyło się zwycięstwem przedsiębiorstw, na łączną sumę 430 mln dolarów. Źródło nie wyszło:

3 Sh. Donan, „EU and US Pressed to Drop Dispute-Settlement Rule from Trade Deal”, *Financial Times*, 20 marca 2014 r.

w lutym 2011 r. Argentyna borykała się jeszcze z 22 pozwami, z czego 15 było związanych z kryzysem⁴. Od trzech lat Egipt znajduje się pod ostrzałem inwestorów. Według pewnego wyspecjalizowanego pisma⁵, znalazł się na pierwszym miejscu wśród państw pozwanych przez firmy wielonarodowe w 2013.

Niektóre państwa – takie jak Wenezuela, Ekwador czy Boliwia, protestując przeciwko temu systemowi, anulowały traktaty. Republika Południowej Afryki ma zamiar pójść w ich ślady, pewnie dlatego, że sparzyła się na takich traktatach z powodu długotrwałego procesowania się z włoską kompanią Piero Foresti w sprawie Black Economic Empowerment Act, ustawy o ekonomicznym uwłasnowolnieniu czarnych. Ustawę tę, przyznającą czarnym preferencyjny dostęp do własności kopalń i ziemi, Włosi uznali za sprzeczną z „równością w traktowaniu przedsiębiorstw zagranicznych i przedsiębiorstw krajowych”⁶. Dziwna ta „równość w traktowaniu”, której domagają się europejscy kapitaliści, w kraju, w którym czarni stanowią 80% mieszkańców, a posiadają jedynie 18% ziemi i 45% spośród nich żyje poniżej progu ubóstwa. Proces nie toczył się do końca: w 2010 r. władze w Pretorii zgodziły się pójść na ustępstwa.

Albo firmy wielonarodowe uzyskują wysokie odszkodowania, albo zmuszają państwa do ograniczenia ustalonych

-
- 4 L.E. Peterson, „Argentina by the Number: Where Things Stand with Investment Treaty Claims Arising Out of the Argentina Financial Crisis”, *Investment Arbitration Reporter*, 1 lutego 2011 r. Do sum tych dochodzą procenty.
 - 5 R. Woolley, „ICSID Sees Drop in Cases in 2013”, *Global Arbitration Review*, 4 lutego 2014 r.
 - 6 A. Friedman, „Flexible Arbitration for the Developing Countries: Piero Foresti and the Future of Bilateral Investment Treaties in Global South”, *Brigham Young International Law and Management Review*, maj 2011 r.

przez nie norm w ramach kompromisu czy w celu uniknięcia procesu. Niemcy doznały tego na własnej skórze. W 2009 r. szwedzki koncern publiczny Vattenfall pozwał państwo niemieckie, żądając od niego 1,4 mld euro, uzasadniając to tym, że w skutek nowych wymogów ekologicznych, wprowadzonych przez władze Hamburga, projekt elektrowni węglowej stał się „antyekonomiczny” (sic!). Sprawa trafiła do ICSID i po rozlicznych bataliach, w 2011 r. zakończyła się ugodą – „złagodzeniem norm”. Dziś Vattenfall ściga Angelę Merkel za wolę rezygnacji z elektrowni atomowych do 2022 r. Oficjalnie nie oszacowano roszczenia, ale w swoim rocznym sprawozdaniu z 2012 r. Vattenfall ocenia stratę spowodowaną przez niemiecką decyzję na 1,18 mld euro.

PRAWNICY WYGRYWAJĄ ZAWSZE

Oczywiście, bywa i tak, że firmy wielonarodowe przegrywają: 44% spośród 244 przypadków rozpatrywanych przez ICSID do końca 2012 r., zakończyło się wygraną państw, 31% wygraną inwestorów, a 27% ugodą⁷. Państwa ponoszą wielomilionowe koszty takich procesów. Ci, którzy „czerpią z niesprawiedliwości profity” – tak nazwano ich w raporcie stowarzyszenia Corporate Europe Observatory (CEO)⁸ – zacierają ręce. W tym skrojonym na miarę systemie sędziowie sądów arbitrażowych i kancelarie adwokackie bogacą się niezależnie od tego, jak zakończy się dany proces.

Przy okazji każdego sporu obie strony otaczają się zastępami adwokatów, których dobierają sobie w największych

7 „Recent Developments in Investor-State Dispute...”

8 „Profiting from Injustice”, Bruksela, Corporate Europe Observatory/Transnational Institute, listopad 2012 r.

firmach. Ich wynagrodzenia oscylują między 350 a 700 euro za godzinę. Następnie sprawę rozpatruje trójka „arbitrów”: jednego wyznacza oskarżony rząd, drugiego oskarżająca firma wielonarodowa, a trzeciego (przewodniczącego) obie strony wspólnie. Aby być arbitrem, nie trzeba mieć kwalifikacji i uprawnień czy nominacji z sądu powszechnego. Wynagrodzenie arbitra waha się od 275 do 510 – a nieraz nawet więcej – euro za godzinę. Sprawy często ciągną się 500 godzin, toteż chętnych do odgrywania roli arbitrów jest mnóstwo.

Arbitrzy, w 96% płci męskiej, pochodzą zasadniczo z wielkich europejskich lub amerykańskich kancelarii adwokackich, ale rzadko zdarza się, aby prawo było ich jedyłą pasją. Chilijczyk Francisco Orrego Vicuña, mający na swoim koncie 30 spraw, to jeden z 15 cieszących się największym wzięciem adwokatów. Zanim zajął się arbitrażem gospodarczym, zajmował ważne stanowiska rządowe za dyktatury Augusto Pinocheta. Prawnik i były minister kanadyjski Marc Lalonde również należy do Top 15. Zasiadał w radach nadzorczych Citibank Canada i Air France. Jego rodak Yves Fortier nawigował między przewodnictwem Radzie Bezpieczeństwa ONZ, kancelarią Ogilvy Renault i radami nadzorczymi Nova Chemicals Corporation, Alcan czy Rio Tinto. „Zasiadanie w radzie nadzorczej spółki notowanej na giełdzie – a ja zasiadałem w radach wielu takich spółek – pomogło mi w mojej praktyce arbitrażu międzynarodowego”, wyznał w pewnym wywiadzie⁹. „Zapewniło mi takie spojrzenie na świat interesów, którego nie miałbym, gdybym był zwykłym adwokatem.” Krótko mówiąc, stanowi to prawdziwą gwarancję niezależności...

9 *Global Arbitration Review*, 19 lutego 2010 r.

Większość adwokatów i arbitrów powoływanych przez ICSID zapewnia dwudziestka głównie amerykańskich kancelarii. Zainteresowane, aby tego rodzaju sprawy się mnożyły, polują one na wszelką możliwą okazję zaskarżenia jakiegoś państwa. Podczas wojny domowej w Libii brytyjska firma Freshfield Bruckhaus Deringer doradzała np. swoim klientom, aby pozwali rząd w Trypolisie, bo niestabilność w tym kraju i wynikające z niej niebezpieczeństwa szkodziły inwestycjom.

Machinie prawniczej, na którą składają się eksperci, arbitrzy i adwokaci, każdy spór przynosi około 6 mln euro. Filipiny, zaangażowane w długotrwały proces z Fraportem, niemieckim operatorem zarządzającym wieloma portami lotniczymi, musiały zapłacić za swoją obronę rekordową sumę 58 mln dolarów – równowartość rocznego wynagrodzenia 12,5 tys. nauczycieli¹⁰. Jest rzeczą zrozumiałą, że pewne dysponujące niewielkimi zasobami państwa wahają się, gdy mają ponieść takie koszty, i za wszelką cenę szukają kompromisu, rezygnując ze swoich ambicji socjalnych czy ekologicznych. Taki system nie tylko przynosi profity najbogatszym, ale wywiera wpływ na ewolucję nauk prawnych i międzynarodowego sądownictwa, które coraz bardziej wymykają się spod wszelkiej kontroli demokratycznej w świecie rządzonym przez „przemysł niesprawiedliwości”.

10 „Fraport v Philippines”, International Investment Arbitration, www.iiapp.org

TTIP a rolnictwo europejskie i polskie

Dorota Metera

Transatlantyczne Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) jest promowane jako lepszy dostęp do rynków przez znoszenie barier pozataryfowych „przy zachowaniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska. *Dzięki umowie o wolnym handlu pomiędzy UE i USA polskie firmy będą miały szansę zaistnieć na nowych rynkach, a także mocniej współpracować z amerykańskimi inwestorami*” – uważa wiceminister gospodarki Andrzej Dycha. Jak zaznacza, to z kolei może „przyczynić się do wzrostu miejsc pracy, poprzez które powstaną nowe produkty i usługi skierowane zarówno na europejski, jak i amerykański rynek”¹.

Inaczej patrzy na TTIP Marek Sawicki, Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, który wprost mówi: „Nie jestem orędownikiem TTIP”. Minister Sawicki widzi zagrożenia, różnice w standardach produkcji żywności i dobrostanu zwierząt: „Dlatego opowiadamy się za wyłączeniem z liberalizacji tych produktów wrażliwych, których produkcja w Unii Europejskiej zostałaby zagrożona nadmiernym importem z USA. Z całą mocą chcę również podkreślić, że

¹ www.mg.gov.pl/node/23609 [21.04.2015].

umowa TTIP nie może w żaden sposób podważać zasad Wspólnej Polityki Rolnej”². Czy jednak będzie to możliwe?

W dziedzinie rolnictwa i gospodarki żywnościowej nie jest zupełnie jasne, co stałoby się po pełnym wdrożeniu TTIP, biorąc pod uwagę olbrzymie różnice modeli rolnictwa i struktury gospodarstw rolnych. Wiele do myślenia dają podstawowe dane statystyczne: średnia wielkość gospodarstwa rolnego w UE wynosi 14 ha, przy czym połowa z ok. 12 mln gospodarstw ma mniej niż 2 ha³, natomiast w USA średnia wielkość gospodarstwa wynosi 95 ha⁴. Tylko ten jeden czynnik – wielkość gospodarstwa powoduje, że przeciętny rolnik amerykański ma zupełnie inne możliwości niż przeciętny rolnik europejski. Także modele gospodarstw amerykańskich są zupełnie inne niż europejskich, stąd w Europie przyjęło się określenie o „przemysłowym” modelu amerykańskiego rolnictwa.

KTO WYGRA GLOBALNĄ KONKURENCJĘ?

Fakty w rolnictwie w Polsce są takie, że mamy strukturę gospodarstw zróżnicowaną regionalnie i chociaż średnia wielkość gospodarstwa w Polsce wynosi ok. 10 ha⁵, to najwięcej gospodarstw o powierzchni do 2 ha jest w województwach podkarpackim, małopolskim i śląskim, a najwięcej

- 2 www.minrol.gov.pl/pol/Ministerstwo/Zespole-Prasowy/Informacje-Prasowe/Nie-jestem-oredownikiem-TTIP [23.06.2015].
- 3 EU Agricultural Economic Briefs, What is a small farm ?, Brief No 2 – lipiec 2011.
- 4 MacDonald, James M., Penni Korb, and Robert A. Hoppe. Farm Size and the Organization of U.S. Crop Farming, ERR-152. US Department of Agriculture, Economic Research Service, sierpień 2013.
- 5 Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2013.

gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha jest w województwach zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim oraz pomorskim i lubuskim. Według GUS „prawie $\frac{3}{4}$ ogółu gospodarstw rolnych (1052,5 tys.) produkowało na rynek. Spośród nich prawie 85% sprzedawało 50% i więcej wytworzonej końcowej produkcji rolniczej, w tym 21,8% (w tym wszystkie gospodarstwa osób prawnych) – 100% omawianej produkcji. Najmniejsze obszarowo gospodarstwa rolne były użytkowane przez gospodarstwa domowe, gdzie głównym źródłem utrzymania były emerytury i renty”⁶. Te fakty wskazują na to, że na obecnym rynku trudno jest znaleźć miejsce dla produktów z małych gospodarstw. W najlepszej sytuacji są gospodarstwa duże, dobrze zorganizowane, zmechanizowane i prowadzone przez młodych, wykształconych rolników. Małe gospodarstwa mają nawet w tej krajowej konkurencji mniejsze możliwości, a produkcja ekologiczna lub przetwórstwo produktów lokalnych i tradycyjnych nie są łatwe dla każdego. Łatwo przewidzieć, co stanie się, jeśli na rynku pojawią się produkty masowe i tańsze, zwłaszcza zboża. Toteż może dziwić stwierdzenie o TTIP na stronie Ministerstwa Gospodarki: „Ma też promować globalną konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, a także dbać o poprawę dostępu do rynku usług.” Niestety nie ma żadnej wzmianki o konkurencyjności polskich produktów rolnych i małych i średnich gospodarstw rolnych, ani firm z sektora rolno-spożywczego. W nie lepszej sytuacji są małe gospodarstwa w całej UE, zwłaszcza w Portugalii, Rumunii, Grecji i Włoszech, gdzie jest ich najwięcej.

A co proponuje się rolnikom w takiej sytuacji? Na razie – wielką niewiadomą. Nie sprzyja to długofalowemu

6 Ibid.

planowaniu rozwoju gospodarstw, inwestycjom i specjalizacji, które w gospodarstwie muszą mieć perspektywę co najmniej 10-30 lat. Posadzić sad i wybudować przechowalnię czy wybudować oborę i kupować bydło czy raczej wybudować kurnik? Niestety, nie wiadomo, bo racjonalne gospodarowanie zagrożone jest decyzjami politycznymi.

Starając się o jak najbardziej obiektywne spojrzenie na modele rolnictwa w Unii Europejskiej i w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej widać, że są one zupełnie inne. Nawet nie oceniając, który model jest „lepszy” i pod jakim względem: ekonomicznym, środowiskowym czy społecznym, łatwo można je określić jako „wielofunkcyjny” model rolnictwa w UE i „przemysłowy” w USA. Europejskie gospodarstwa są gospodarstwami rodzinnymi i tworzą strukturę społeczną wsi. Gospodarstwa amerykańskie są nastawione na efekty ekonomiczne. Obydwa modele rolnictwa są wspierane ze środków publicznych, ale zupełnie inaczej: w 28 krajach UE przez Wspólną Politykę Rolną, a w USA – przez „farm bill”. A więc Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, gdzie stawia się na społeczne funkcje rolnictwa miałaby teraz przegrać tę nierówną konkurencję z polityką rolnictwa mocnego na rynkach światowych?

HANDEL DZIŚ I JUTRO

Wprawdzie aktualnie USA są najważniejszym rynkiem dla beczłowych europejskich produktów rolnych, ale zdziwienie może budzić lista „bestsellerów”: około połowę europejskich produktów na rynku USA to alkohole i piwo. Natomiast około 40% beczłowych amerykańskich produktów wysyłanych do UE stanowi soja (a raczej śruta sojowa), whiskey, rum i makuchy rzepakowe. Zarówno śruta

sojowa jak i makuchy rzepakowe pochodzą z procesu produkcji oleju przy pomocy ekstrakcji oleju rozpuszczalnikami organicznymi i są stosowane jako dodatek paszowy dla zwierząt. Nie są to produkty wysokiej wartości, ale masowe i na nich opiera się produkcja pasz, a co za tym idzie – produkcja zwierzęca w Europie. Aktualny bilans handlowy – ponad 6 mld euro jest pozytywny dla UE⁷, głównie dzięki napojom alkoholowym, ale to może się wkrótce zmienić. Producenci amerykańscy są „nowocześni” i mają wysoką wydajność, mogą produkować jeszcze więcej i chcą, by ich produkty znalazły nowe rynki zbytu. Obecnie wołowina, wieprzowina, drób, produkty mleczarskie i kukurydza mają utrudniony dostęp na rynek UE z powodu różnic w prawie amerykańskim i europejskim. Stąd presja USA na zniesienie barier pozataryfowych, czyli przepisów fitosanitarnych.

Oczywiście producenci amerykańscy są żywo zainteresowani eksportem do UE produktów zmodyfikowanych genetycznie (GMO) i zawierających GMO, ponieważ na podstawie badań amerykańskich stwierdzono, że nie są one niebezpieczne dla zdrowia ani nie ma do nich zastrzeżeń społeczno-ekonomicznych. Podejście w UE jest zupełnie inne – nie wystarczy stwierdzić, że produkty te nie są niebezpieczne dla zdrowia, lecz przy zastosowaniu zasady przeczności trzeba udowodnić, że są one bezpieczne dla zdrowia ludzi, zwierząt i środowiska. Co myślą o TTIP europejscy producenci mleka? „Przemysł mleczarski będzie czerpał profity z TTIP, ale rolnicy produkujący mleko

7 Raimondo Serra, Deputy Head of Unit „The Americas” in DG Agriculture and Rural Development, Conference proceedings: TTIP – Increased Trade for Better Living? European policy conference bringing together civil society organizations, negotiators and decision makers, Bruksela 2015.

stracą. Taka perspektywa jest nie do zaakceptowania przez europejskich producentów mleka.”⁸¹

ZAUFANIE KONSUMENTÓW CZY PODEJRZLIWOŚĆ?

Konsumenci europejscy mogą się cieszyć z uregulowania prawnego standardów produkcji i generalnie mają zaufanie do jakości żywności. Zagadnienia nieraz uważane za „ideologię” jak np. dobrostan zwierząt naprawdę przekładają się także na wysoką jakość żywności. Także system rejestracji i dopuszczania do obrotu środków ochrony roślin jest od lat ustalony i substancje aktywne, które uważane są za niebezpieczne dla ludzi i zwierząt są skreślane z listy dopuszczonych substancji, jak w 2013 r. neonikotynoidy do zaprawiania nasion z powodu ich szkodliwości dla pszczół. Niestety są istotne różnice w rejestracji pestycydów w USA i w UE: według raportu Center for International Environmental Law (CIEL) 82 substancje aktywne są zabronione w UE z powodu zagrożenia dla zdrowia ludzi, zwierząt i środowiska, ale są one nadal dopuszczone w USA⁹.

Standardy higieniczne produkcji żywności są wysokie i chociaż niestety zdarzają się przypadki ich naruszenia, to zostają one ujawnione, a na producentów nakładają się kary. Słynne skandale, które wstrząsnęły rynkiem europejskim

8 Sieta van Keimpema, vice-president, European Milk Board, Conference proceedings: TTIP – Increased Trade for Better Living? European policy conference bringing together civil society organizations, negotiators and decision makers, Bruksela 2015.

9 Erica Smith, Law and Policy consultant Center for International Environmental Law, What’s Cooking – Perspectives on Food and Farming, European Parliament Conference, Bruksela 2014.

jak BSE w 2000 r., EHEC w 2011 r., dioksyny w 2013 r. nauczyły zarówno urzędy, producentów i konsumentów. Tymczasem podczas negatywnej kampanii przeciwko TTIP konsumenci otrzymują informacje budzące niepokój jak np. te dotyczące „chlorowanych kurczaków”. Jest to niewyobrażalne dla konsumentów europejskich, ponieważ w UE do mycia mięsa drobiowego dopuszczona jest jedynie czysta woda. Także jeśli chodzi o produkty pochodzenia zwierzęcego, konsument europejski nie jest w stanie zaakceptować, że w produkcji zwierzęcej stosowane są hormony wzrostu: rBGH (recombinated Bovine Growth Hormon, somatotropin, preparat Posilac i raktopamina w celu zwiększenia masy mięsa i tłuszczu i hormon stymulujący mleczność krów – bST (Bovine somatotropin). Stosowanie tych hormonów w produkcji zwierzęcej jest w UE zabronione od 2000 r. Ponadto w USA w paszach dla zwierząt stosowane są antybiotyki, które są zabronione w UE od 2006 r. za wyłączeniem pasz leczniczych i środków leczenia zwierząt. Argumenty, że w USA i EU są „po prostu inne standardy” jak mówią zwolennicy TTIP nie przekona raczej konsumentów europejskich, którzy przywiązują dużą wagę do zdrowia i wierzą, że podstawą zdrowia jest właściwe odżywianie.

Najważniejsze różnice

UE	USA
Europejski model rolnictwa	„przemysłowy” model produkcji rolniczej
Wielofunkcyjność, gospodarstwa rodzinne	Konkurencyjność

UE	USA
Średnia powierzchnia gospodarstwa – 14 ha	Średnia powierzchnia gospodarstwa – 95 ha
Prawo konsumentów do informacji – znakowanie GMO	Brak informacji dla konsumentów o GMO i hormonach w produkcji zwierzęcej
Dobrostan zwierząt hodowlanych uregulowany prawem	Dobrostan zwierząt hodowlanych – minimalne wymagania na poziomie prawa stanowego
Zabronione stosowanie antybiotyków i hormonów w produkcji zwierzęcej	Zwierzętom podaje się antybiotyki i hormony wzrostu mięsności i mleczności

PRAWO KONSUMENTA DO INFORMACJI

Deklaracja ONZ daje możliwość informacji dla konsumenta. Jednak z niezrozumiałych względów wiele informacji istotnych dla konsumentów, zwłaszcza dla konsumentów europejskich świadomych pod względem ekologicznym oraz wyczulonych na ochronę praw zwierząt, nie jest ujawniane w USA. Najczęstszym zarzutem konsumentów europejskich jest niestosowanie w USA znakowania produktów żywnościowych i pasz GMO. W UE znakowanie takich produktów jest obowiązkowe od 2003 r., natomiast w USA dopiero wielka kampania społeczna „The right to know” (Mam prawo wiedzieć) spowodowała pierwsze zmiany w tej dziedzinie. Obecnie już w trzech

stanach wprowadzono prawo regulujące znakowanie żywności GMO, a 20 stanów rozważa wprowadzenie takiego prawa. Ocenia się, że ok. 90% Amerykanów jest za znakowaniem GMO, ponieważ chce wiedzieć co je¹⁰.

Konsumenci i producenci w UE obawiają się „zalewu” rynku produktami rolniczymi i żywnością przetworzoną, które będą GMO lub wyprodukowane z GMO, a nie będą znakowane, co zakłóci prawo do wyboru produktów na rynku, ponieważ konsument nie otrzyma pełnej informacji o tych produktach. Nawet gdyby do UE sprowadzono wyłącznie produkty nie będące GMO, to w przypadku np. kukurydzy, soi i rzepaku, których odmiany zmodyfikowane genetycznie są powszechnie uprawiane w USA, to nie będzie gwarancji, że nie są zanieczyszczone przez GMO w całym łańcuchu produkcji od uprawy, przez zbiór, przechowywanie aż do przetwarzania. Nieoznakowane produkty rolne pochodzące z GMO mogą być zagrożeniem dla produktów rolnictwa ekologicznego w UE z uwagi na możliwe przypadkowe i technicznie nieuniknione zanieczyszczenie przez GMO. Także nasiona roślin, które mają swoje odpowiedniki w formie zmodyfikowanych genetycznie odmian mogą zanieczyszczać nasiona tradycyjnych roślin, a jeśli rośliny GMO zaczęłyby się rozprzestrzeniać w sposób niekontrolowany, mogłyby być zagrożeniem dla różnorodności biologicznej. Ponadto importowane produkty, nawet w jakości ekologicznej mogą zawierać witaminy i enzymy, które są GMO lub zostały wyprodukowane z GMO¹¹.

10 Karen Hansen-Kuhn, Institute for Agriculture and Trade Policy, *ibid.*

11 Dorota Metera, IFOAM-EU Group, *ibid.*

Dlatego powstaje obawa, że TTIP będzie „koniem trojańskim” dla GMO i innych substancji zabronionych w żywności w UE¹².

Także obietnice zrównywania standardów budzą obawy europejskich konsumentów. Czy do UE będzie można sprowadzać nieoznakowane mięso zwierząt klonowanych oraz zwierząt żywionych paszami z hormonami i antybiotykami? Czy może raczej USA podniosą swoje standardy do europejskich i wprowadzą obowiązek znakowania żywności i pasz wyprodukowanych z GMO i zawierających GMO? Konsumenci i producenci martwią się też co stanie się z wypracowanymi przez lata systemami jakości żywności, czy przypadkiem nie zostaną one uznane przez USA za pozataryfowe bariery handlowe i zmiecione z półek sklepowych przez tanie, ale niekoniecznie dobre produkty.

Długofalowo można obawiać się też skutków społecznych, ponieważ nie wiadomo co stanie się z przegranyymi w tej nierównej konkurencji – rolnikami, którym trudno będzie znaleźć inne źródło dochodów.

Dlatego właśnie obywatele przyzwyczajeni do europejskich standardów oczekują demokratycznych konsultacji i odpowiedzialnych decyzji rządzących.

12 Andreas Georgakakis, BIOHELLAS, ibid

Dziesięć zagrożeń dla Europejczyków

Wolf Jäcklein

1. LEKCEWAŻENIE PODSTAWOWYCH PRAW PRACOWNICZYCH

Stany Zjednoczone ratyfikowały tylko dwie spośród ośmiu konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy, których celem jest ochrona pracowników. Konwencje te podpisały wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej. Historia uczy, że traktaty o wolnym handlu sprowadzają uzgadniane prawa do najniższego wspólnego mianownika. Obawy europejskich pracowników, że ich prawa ulegną erozji, nie są bezpodstawne.

2. OGRANICZENIE PRAWA DO ZBIOROWEJ REPREZENTACJI ŚWIATA PRACY

Podstawowym celem TTIP jest zniesienie barier utrudniających międzykontynentalny przepływ towarów. Partnerstwo ma ułatwić firmom podejmowanie decyzji o lokalizacji zakładów produkcyjnych w oparciu o analizę kosztów – zwłaszcza kosztów społecznych. Tymczasem uprawnienia

pracownicze – w tym prawo do informacji i obowiązek konsultowania decyzji z radami pracowniczymi – będą obowiązywać tylko w granicach państw. Oznacza to, że wbrew gwarancjom zawartym w Karcie Praw Podstawowych Unii Europejskiej, utworzenie TTIP doprowadzi do osłabienia ochrony praw pracowniczych.

3. ROZLUŻNIENIE NORM I STANDARDÓW TECHNOLOGICZNYCH

Podejście europejskie i amerykańskie na polu standaryzacji różni się zasadniczo. Europa stosuje zasadę ostrożności: dopuszczenie towaru do sprzedaży uzależnione jest od uprzedniej oceny wynikających stąd zagrożeń. Zasada przyjęta w Stanach Zjednoczonych jest wprost odwrotna: oceny zagrożeń dokonuje się retrospektywnie i towarzyszy jej gwarancja odpowiedzialności za wszelkie problemy, jakie mogą wyniknąć z wejścia produktu na rynek (prawo do pozwów grupowych, odszkodowań etc.).

Co więcej, w Europie ocena zagrożeń nie ogranicza się do konsumentów. Obejmuje również ocenę warunków pracy oraz zagrożeń dla zdrowia i bezpieczeństwa pracowników (nawet, jeśli gwarancje z tego obszaru nie zawsze są przestrzegane). W Stanach Zjednoczonych względy tego rodzaju nie są w ogóle brane pod uwagę.

Ta forma harmonizacji – tak atrakcyjna dla pracodawców – wiąże się z wieloma zagrożeniami: osłabieniem zasady ostrożności (bez przyjęcia zasady odpowiedzialności retrospektywnej); z możliwością powstania podwójnego systemu, w którym firmy mogą wybierać, jakich norm będą przestrzegać, oraz z osłabieniem ochrony miejsc pracy. Niepokojąca jest również możliwość utworzenia

w przyszłości Transatlantyckiej Rady ds. Współpracy Regulacyjnej, która byłaby w dużej mierze wolna od demokratycznej kontroli i nadzoru ze strony związków zawodowych.

4. OGRANICZENIE SWOBODY PRZEPLYWU OSÓB

O swobodzie przepływu osób mowa jest tylko w Układzie Ogólnym w sprawie Handlu Usługami Światowej Organizacji Handlu (WTO), w tzw. czwartym sposobie świadczenia usług regulującym „obecność osób z jednego kraju członkowskiego WTO na terytorium innego członka WTO w celu świadczenia usług”. Przepis ten, określany również jako „oddelegowanie pracowników”, doprowadzi do nasilenia się dumpingu socjalnego w Unii Europejskiej.

W prowadzonych obecnie negocjacjach problem migracji i swobody przemieszczania się pojawia się tylko w kontekście interesów gospodarczych: nie wspomina się nawet o fundamentalnym prawie do swobodnego przepływu osób, choć bez trudu można sobie wyobrazić harmonizację praw i przepisów dotyczących zatrudnienia, które umożliwiłyby osobom prywatnym korzystanie z tych samych swobód i gwarancji, z jakich korzystają towary i kapitał.

5. BRAK SANKCJI ZA NARUSZENIA PRZEPISÓW

Traktaty o wolnym handlu zawierają zwykle rozdział dotyczący „zrównoważonego rozwoju” obejmujący przepisy odnoszące się z jednej strony do prawa pracy i praw socjalnych, a z drugiej do ochrony środowiska (z uwzględnieniem klimatu, fauny i środowisk wiejskich). W odróżnieniu

od innych rozdziałów, część dotycząca zrównoważonego rozwoju nie określa na ogół mechanizmów rozstrzygnięcia sporów ani sankcji za naruszenie przepisów. Podczas gdy przepisy dotyczące kwestii gospodarczych lub technologicznych zawierają szczegółowe regulacje i określenia sankcji, przepisy z zakresu praw socjalnych są na ogół ogólnikowe i mają niewielkie szanse na zastosowanie w praktyce prawnej.

6. STOPNIOWA LIKWIDACJA USŁUG PUBLICZNYCH

Negocjacje zmierzają do dalszej prywatyzacji usług publicznych przy użyciu techniki zwanej „listą negatywną”. Termin ten oznacza szczegółowe określenie, które usługi nie podlegają prywatyzacji, co oznacza, że wszystkie inne są do wzięcia. I w tym przypadku doświadczenie uczy, że problemy definicyjne otwierają drogę do prywatyzacji, która idzie o wiele dalej niż początkowo planowano. Co gorsza, w ramach tego rozwiązania wszelkie usługi stworzone z myślą o zaspokojeniu nowych potrzeb, byłyby automatycznie oddane na łup sektora prywatnego.

7. ROSNĄCE BEZROBOCIE

W Unii Europejskiej firmy spoza Europy mogą działać na rynku usług publicznych. W Stanach Zjednoczonych jest to możliwe w ograniczonym zakresie, gdyż powszechnie stosuje się tam przepisy, które wymagają, aby w firmach świadczących usługi opłacane ze środków publicznych udział miał kapitał lokalny. W rezultacie utworzenie TTIP otworzy nowe rynki dla firm amerykańskich bez żadnych

porównywalnych korzyści dla ich europejskich konkurentów, przyczyniając się tym samym do wzrostu bezrobocia w Europie.

8. NARUSZENIE POUFNOŚCI DANYCH OSOBOWYCH

Europejczykom zawsze bardzo zależało na ochronie danych osobowych. Przepisy w USA zdają się świadczyć, że Amerykanie znacznie mniej przejmują się prawami osób z innych krajów. Po liberalizacji usług gwarancje poufności staną się bardzo problematyczne. Gdy dane znajdują się w wirtualnej chmurze, bardzo trudno jest zidentyfikować miejsce ich przechowywania, a tym samym określić jurysdykcję, której podlega świadczeniodawca.

9. PODPORZĄDKOWANIE OSÓB INTELEKTUALNYM PRAWOM WŁASNOŚCIOWYM

Podczas debaty w sprawie Umowy Handlowej dotyczącej Zwalczenia Obrotu Towarami Podrabianymi (ACTA) wspólne działania europejskich związków zawodowych oraz organizacji politycznych i społecznych zapobiegły podporządkowaniu nas wszystkich prawom własnościowym. Jednak zagrożenie stanie się znowu realne po wejściu w życie TTIP. Prawa własności przemysłowej i intelektualnej są obecnie przedmiotem negocjacji i mogą zagrażać wolności internetu, pozbawić autorów prawa do wyboru dystrybutora swoich dzieł, a nawet ograniczyć dostęp do leków generycznych.

10. PODPORZĄDKOWANIE PAŃSTW PRAWOM
PRZYJĘTYM W INTERESIE KORPORACJI
MIĘDZYNARODOWYCH.

Dziesięć zagrożeń dla Amerykanów

Lori Wallach

1. ODWOŁANIE REFORMY SYSTEMU FINANSOWEGO

Negocjatorzy z Unii Europejskiej domagają się, by w ramach TTIP znieść wprowadzone przez Baracka Obamę przepisy reformujące amerykański rynek finansowy i zastąpić je nowymi przepisami ograniczającymi zakres dozwolonych regulacji sektora bankowego, ubezpieczeniowego i obrotu papierami wartościowymi. Ich propozycje dotyczą w szczególności tzw. zasady Volckera (zakazu angażowania się przez banki komercyjne w spekulacje w stylu funduszy hedgingowych), zasad działania banków zagranicznych proponowanych przez Rezerwę Federalną oraz stanowych przepisów regulujących lokalne rynki ubezpieczeń. Idąc za radą bankowców z Wall Street, negocjatorzy amerykańscy domagają się także, by w ramach TTIP weszły w życie przepisy sprzeczne z projektami przyjęcia zakazu toksycznych instrumentów pochodnych, ograniczenia wielkości banków uważanych „za zbyt duże, by upaść” i opodatkowania transakcji finansowych. Wzywają także do nie przywracania ustawy Glassa-Steagalla

(przyjętej przez Kongres w 1933 r. i uchylonej przez administrację Clintona w 1999 r.).

2. ZAGROŻENIE „CHOROBA SZALONYCH KRÓW” I SKAŻONYM MLEKIEM

W 2011 r. 28 spośród 29 przypadków gąbczastej encefalopatii bydła (BSE lub choroby szalonych krów) zarejestrowanych przez Światową Organizację Zdrowia miało miejsce w Unii Europejskiej. W rezultacie 50 krajów ze wszystkich kontynentów wprowadziło ograniczenia importu mięsa wołowego z krajów Unii. Korporacje wchodzące w skład grupy lobbingowej BUSINESSEUROPE uznały związany z BSE amerykański zakaz importu wołowiny z Europy za jedną z barier handlowych, które powinny być zniesione. Z kolei europejskie korporacje z sektora rolnego uznały amerykańskie normy bezpieczeństwa dla mleka klasy A za barierę, którą chciałyby znieść w ramach Partnerstwa.

3. ROSNĄCE UZALEŻNIENIE OD PALIW

Grupa lobbingowa BUSINESSEUROPE reprezentująca europejskie koncerny naftowe takie jak BP zaproponowała, by w ramach TTIP wprowadzić zakaz przyznawania kredytów podatkowych na produkcję przyjaznych klimatowi paliw alternatywnych, takich jak biopaliwa z alg lub inne nowe paliwa ograniczające emisję dwutlenku węgla.

4. NIEBEZPIECZNE LEKARSTWA

Europejskie koncerny farmaceutyczne wezwały Amerykański Urząd ds. Żywności i Leków do rezygnacji z obowiązku niezależnej oceny bezpieczeństwa leków sprzedawanych w USA. Proponują one, by rząd amerykański automatycznie uznawał europejskie ustalenia, w myśl których lekarstwa produkowane w Europie są bezpieczne dla konsumentów amerykańskich.

5. DROŻSZE LEKARSTWA

Wpływowa grupa lobbingowa pod nazwą The Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), działająca na rzecz takich amerykańskich koncernów farmaceutycznych jak Pfizer, domaga się wykorzystania TTIP do ograniczenia uprawnień rządów UE i USA do negocjowania niższych kosztów opieki zdrowotnej dla członków systemów ochrony zdrowia finansowanych z podatków.

Rząd amerykański korzysta już z takich uprawnień do obniżenia kosztów opieki medycznej dla weteranów konfliktów zbrojnych, a administracja Obamy zaproponowała podjęcie tych samych kroków w celu obniżenia kosztów leczenia w programie Medicare.

6. NARUSZENIE PRYWATNOŚCI DANYCH OSOBOWYCH

Amerykańskie korporacje technologiczne i telekomunikacyjne twardo żądają, by TTIP ułatwił im gromadzenie naszych danych osobowych (z telefonów komórkowych,

lokalizatorów, portali społecznościowych, komputerów osobistych) w celu budowania i ciągłej aktualizacji profili osobistych konsumentów.

7. ZAGROŻENIE DLA LOKALNYCH PROGRAMÓW TWORZENIA MIEJSC PRACY TAKICH JAK AKCJA „BUY LOCAL” (KUPUJ PRODUKTY LOKALNE).

Unijni urzędnicy i rzecznicy interesów korporacji opowiadają się za zakazaniem w ramach TTIP popularnych kampanii „kupuj produkty amerykańskie” lub „kupuj produkty lokalne”, które gwarantują, że dolary z podatków są reinwestowane w projekty rządowe mające na celu tworzenie miejsc pracy w USA.

Unia Europejska ma nadzieję, że TTIP umożliwi wprowadzenie zakazu tego typu kampanii, dzięki którym rządy stanowe i lokalne mogą reinwestować środki uzyskane z podatków do tworzenia miejsc pracy na własnym terenie.

8. LIKWIDACJA OZNACZEŃ ŻYWNOŚCI MODYFIKOWANEJ GENETYCZNIE

Około połowa stanów USA przyjęła ustawy nakazujące oznaczanie żywności zmodyfikowanej genetycznie (GMO). Nie mogąc powstrzymać tego trendu we własnym kraju, producenci żywności zmodyfikowanej genetycznie, tacy jak Monsanto, dążą do zniesienia obowiązku oznaczania żywności GMO w ramach TTIP.

9. NIEBEZPIECZNE ZABAWKI

Europejscy producenci zabawek (reprezentowani przez Toy Industries of Europe) dostrzegli różnice pomiędzy europejskimi i amerykańskimi przepisami gwarantującymi bezpieczeństwo zabawek. Obejmują one m.in. łatwopalność oraz zagrożenia chemiczne i mikrobiologiczne. Celem unijnych negocjatorów jest przekonanie amerykańskich rodziców, że atestowane w Europie zabawki są w pełni bezpieczne dla ich dzieci.

10. PODPORZĄDKOWANIE PAŃSTW PRAWOM PRZYJĘTYM W INTERESIE KORPORACJI MIĘDZYNARODOWYCH

O autorach

Benoît Bréville, zastępca redaktora naczelnego *Le Monde diplomatique*, autor m.in. *Manuel d'histoire critique* (2014).

Martine Bulard, dziennikarka, zastępca redaktora naczelnego *Le Monde diplomatique*, autorka m.in. *Chine-Inde, La course du dragon et de l'éléphant* (2008), *L'Occident malade de l'Occident* (z Jackiem Dionem, 2009).

Jakub Grzegorzczak, działacz i były sekretarz Komisji Krajowej Ogólnopolskiego Związku Zawodowego Inicjatywa Pracownicza.

Serge Halimi, dyrektor francuskiego wydania *Le Monde diplomatique*, autor m.in. *Les Nouveaux Chiens de garde* (1997), *Le Grand Bond en arrière* (2004).

Michel Husson, ekonomista i statystyk, badacz w paryskim Instytucie Badań Gospodarczych i Społecznych (IRES), w Polsce ukazała się jego książka *Kapitalizm bez znieczulenia* (2011).

Wolf Jäcklein, szef wydziału kontaktów międzynarodowych francuskiej Krajowej Konfederacji Pracy (CGT).

Dorota Metera, członkini Rady Programowej Zielonego Instytutu oraz Komisji ds. GMO Ministerstwa Środowiska.

Leokadia Oręziak, profesor nauk ekonomicznych, specjalistka z dziedziny finansów międzynarodowych, rynku finansowego i integracji europejskiej. Jest profesorem zwyczajnym w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Pracuje w Katedrze Finansów Międzynarodowych, kieruje Zakładem Finansów Przedsiębiorstw i Ubezpieczeń. Autorka wielu książek. Ostatnio opublikowała *OFE katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce* (2014).

Ignacio Ramonet, wieloletni redaktor naczelny francuskiej edycji *Le Monde diplomatique*, obecnie redaktor naczelny hiszpańskiej edycji *Le Monde diplomatique*. Napisał m.in. *La Tyrannie de la communication* (1999), *Irak, historia de un desastre* (2004), *Le Krach Parfait* (2009), *L'Explosion du journalisme* (2011).

Maria Świetlik, dziennikarka i aktywistka, pracuje w Instytucie Globalnej Odpowiedzialności.

Lori Wallach, dyrektorka organizacji Public Citizen's Global Trade Watch, Waszyngton DC, www.citizen.org, napisała m.in. *Whose Trade Organization?: The Comprehensive Guide to the WTO* (2004), *The Rise and Fall of Fast Track Trade Authority* (nowe wydanie 2014).

Przemysław Wielgosz, redaktor naczelny *Le Monde diplomatique – edycja polska*, autor m.in. *Opium globalizacji* (2004), *Koniec Europy jaką znamy* (red., 2013).