

Dlaczego należy zablokować TTIP?

Michel Husson



Le Monde diplomatique – Edycja polska nr 1 (107), 2015

[Pourquoi il faut bloquer le TAFTA](#)

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

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 Transatlantycki Dialog Gospodarczy (TABD). To „superlobby” skupia przedstawicieli 70 firm ponadnarodowych, których celem jest wyeliminowanie *trade irritants*, zdrażnień 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”.

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.

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 wyklada 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 cel 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

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 otwarcie 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

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.

(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 wykoncypowano 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

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 obywat 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 byłby 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

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.

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

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

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

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 Dodd-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

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 wyłączenia 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 „wyłączenie 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,

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.

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 międzynarodowego”²⁰. 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 wywłaszczeń, 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 chwycić się takich właśnie sprzeczności po to, aby z tej kluczowej przecież 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. Zagroza 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

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.

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

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 przezwyciężenie 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 nie zrównoważone i że Stany Zjednoczone mają w nich do zyskania więcej niż Europa. Prowadzi to zresztą do rozdźwięków 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.

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.

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

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.