

DOI: 10.34697/2451-0610-ksm-2019-2-010

XVI: 2019 nr 2
**Krakowskie
Studia
Międzynarodowe**

e-ISSN 2451-0610

ISSN 1733-2680

Marcin Lasoń

prof. nadzw. dr hab., Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID 0000-0001-8008-3325

Liudmyła Tkach

Studentka kierunku International Tourism, Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza
Modrzewskiego, członek Koła Naukowego Bezpieczeństwa Narodowego UJ
ORCID 0000-0001-8180-2088

HANDEL BRONIĄ W SKALI MIĘDZYNARODOWEJ: GŁÓWNE TENDENCJE W XXI WIEKU. ROLA I MIEJSCE UKRAINY

Wprowadzenie

Handel bronią był i pozostaje instrumentem realizacji polityki państwa, zarówno zagranicznej, jak i bezpieczeństwa, także w wymiarze wewnętrznym. Nie chodzi jedynie o zapewnienie państwu niezbędnych środków do obrony terytorium, ale także o konieczność posiadania sił zdolnych do działań poza jego granicami, wsparcia sojuszników oraz znaczenia przemysłu obronnego dla rozwoju gospodarki. Dodatkowo, import i eksport broni ma bardzo ważne znaczenie dla budowy relacji politycznych z innymi państwami. Ten instrument polityki, tak jak wiele innych, może być wykorzystywany w sposób pozytywny i negatywny. Dla przykładu do budowy strategicznego partnerstwa z jednym z mocarstw, jeśli taką drogę uznano za najlepszą do zapewnienia państwu zdolności obronnych, tworzenia postaw klientelistycznych (rozumianych jako manipulowanie klientem – odbiorcą uzbrojenia, przez państwo, które je dostarcza, wpływ dostawcy na klienta), uzależnienia od dostawcy broni na długie lata np. ze względu na dostęp do części zamiennych czy uzbrajanie różnego rodzaju milicji, bojówek,

sił powstańczych, rewolucyjnych etc., których celem jest obalenie istniejącego rządu i w perspektywie wprowadzenie państwa do innej strefy wpływów. Celem artykułu jest analiza zjawiska legalnego handlu bronią konwencjonalną pomiędzy państwami w XXI w. Dodatkowo w sposób szczególnie uwzględnione zostaną miejsce Ukrainy na globalnym rynku handlu bronią. Ma to walory zarówno badawcze, związane z pozycją tego państwa na tym rynku i usytuowaniem wielu zakładów zbrojeniowych jeszcze w czasach ZSRR, jak i poznawcze, zatem przedstawienia wpływu konfliktu zbrojnego na Ukrainie od 2014 r. na handel bronią przez to państwo.

Dane do realizacji postawionego celu zaczerpnięto z opracowań Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI – *Stockholm International Peace Research Institute*) specjalizującego się w badaniach dotyczących produkcji i sprzedaży broni. Dlatego przedstawiane będą przy użyciu wskaźnika TIV (*the trend indicator value*), a liczby odczytywać należy w milionach. W związku z tym nie są to wartości wyrażane w określonej walucie, a poprzez specjalnie skonstruowany wskaźnik, który umożliwia porównywanie danych z wielu lat. Uwzględnia on trudności w mierzeniu ceny produktów i rzeczywistych wielkości kontraktów. Dodatkowo autorzy wykorzystali dane Europejskiej Agencji Obrony oraz źródła ukraińskie. *Źródła internetowe dostępne były w okresie prac nad artykułem* (listopad 2018–styczeń 2019), tam, gdzie było to możliwe podawano datę publikacji materiału w Internecie. Autorzy przyjęli perspektywę neorealistyczną i prowadzili przede wszystkim analizę dostępnych danych, która posłużyła do wyciągnięcia wniosków odpowiadających celowi pracy.

Charakterystyka międzynarodowego rynku handlu bronią po zakończeniu zimnej wojny

Jednym z najważniejszych zjawisk na międzynarodowym rynku handlu bronią po zakończeniu zimnej wojny było poszukiwanie nowych rynków zbytu. Państwa bloku zachodniego i wschodniego dysponowały olbrzymim potencjałem wytwórczym, niezbędnym w rywalizacji zimnowojennej; po zakończeniu jej globalny handel uzbrojeniem zaczął maleć wraz ze spadkiem groźby konfrontacji pomiędzy dwoma blokami oraz spadkiem znaczenia niektórych państw w globalnej rywalizacji o wpływy. W związku z tym pojawiła się konieczność zagospodarowania istniejących mocy produkcyjnych, których likwidacja nie mogła być zrekompenrowana tzw. dywidendą pokojową – środkami finansowymi, na redukcję wielkości sił zbrojnych i wprowadzone limity uzbrojenia, np. w ramach Traktatu o konwencjonalnych siłach zbrojnych w Europie z 1990 r. ratyfikowanego przez strony w 1992 r.¹ Wspomniana redukcja prowadziła także

¹ Zob. szerzej: M. Mróz, *Traktat o konwencjonalnych siłach zbrojnych w Europie (CFE)*, Raport nr 74, maj 1995, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych.

do konieczności zagospodarowania zbędnego już sprzętu, jego magazynowania i utrzymania, co było kosztowne. Stąd m.in. niektóre państwa chętnie sprzedawały niechciane już uzbrojenie, nawet za symboliczne euro, tak zrobiły Niemcy, przekazując za tę cenę do Polski samoloty MiG-29² w latach 2003–2004. Z jednej strony nie ponosiły one kosztów ich dalszego magazynowania czy utylizacji, z drugiej – wykorzystywały go do poprawy relacji z sojusznikami i wzmacniania ich zdolności wojskowych. Dla Polski otrzymanie wspomnianych samolotów czy czołgów było bowiem niezwykle ważne ze względu na wzmocnienie sił zbrojnych przy minimalnych nakładach finansowych. Dodatkowo strona darująca zapewniała sobie przyszłe zamówienia na modernizację sprzętu (w przypadku Niemiec przekazanych Polsce czołgów Leopard). Ten przykład w znakomity sposób ilustruje polityczny charakter handlu bronią i dowodzi, jak jest on jej ważnym instrumentem.

Powyższe zjawisko nie jest niczym nowym w relacjach pomiędzy państwami. Podobnie rzecz ma się z kolejnym następstwem zimnej wojny, chociaż jego skala i konsekwencje są na tyle duże, że badacze poświęcają mu szczególną uwagę. Podstawowym problemem wykreowanym przez zakończenie zimnej wojny było dozbrajanie różnego rodzaju sił opozycyjnych wobec rządów i umożliwianie im podejmowania działań zbrojnych, z czym m.in. związana była rosnąca liczba konfliktów lokalnych i regionalnych³. Barwną ilustrację tego zagadnienia przedstawia film fabularny pt. *Pan życia i śmierci*, którego głównym bohaterem jest handlarz bronią Jurij Orłow grany przez Nicolasa Cage'a⁴. Wskazuje on także na inne groźne zjawisko, jakim było pośredniczenie w handlu bronią przez zorganizowane grupy przestępcze. Były one także odbiorcami broni. Co za tym idzie, środki tego typu stały się dostępne także dla członków organizacji terrorystycznych. Państwa mogły bowiem wykorzystywać pośredników, którzy w ten sposób pozwalali „zgubić ślad” rzeczywistego dostawcy i organizatora proceduru, działającego w imię realizacji partykularnych interesów jednego z politycznych graczy na arenie międzynarodowej. Po raz kolejny zatem trudno przeczyć tezie, że handel bronią jest instrumentem polityki państw, wykorzystywanym od wieków, a różnica pomiędzy poszczególnymi okresami historycznymi związana jest z postępem technologicznym, prowadzącym do sprzedaży nowej broni

² Zob. szerzej: M. Lasoń, *Polsko-niemiecka współpraca wojskowa w drugiej dekadzie XXI w.*, [w:] *Znaczenie nowej roli międzynarodowej Niemiec dla współpracy polsko-niemieckiej w drugiej dekadzie XXI wieku. Część 2: Wyzwania współpracy polsko-niemieckiej oraz polityki wschodniej Unii Europejskiej w kontekście kryzysu ukraińskiego*, red. E. Cziomer, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 2(XIII), s. 58.

³ Zob. szerzej: M. Soboń, *Międzynarodowy obrót bronią konwencjonalną. Bezpieczeństwo. Polityka. Społeczeństwo*, Poznań 2017, s. 7–8.

⁴ Historia jest częściowo oparta na biografii Wiktora Buta, słynnego rosyjskiego międzynarodowego handlarza bronią działającego po zakończeniu zimnej wojny. Zobacz szerzej: *Lord of War*, USA/Francja/Niemcy 2005.

i nowymi kanałami handlowymi. W tym przypadku przede wszystkim broni lekkiej, której masowość i dostępność zmieniła charakter pozimnowojennych wojen. Jak zauważa Herfried Münkler, doprowadziło to do prywatyzacji wojen, w których biorą udział liczni uczestnicy pozapaństwowi, w tym prywatne przedsiębiorstwa świadczące usługi o charakterze wojskowym (PMC – *Private Military Companies*). Według Münklera winna temu zjawisku była obecna podczas wojen przełomu XX i XXI w. dominacja lekkiego uzbrojenia, skuteczność słabo wyszkolonych sił oraz łatwość nielegalnego finansowania np. poprzez przemysł czy handel żywym towarem itp.⁵ Nie ma większych trudności z szybkim dostarczeniem lekkiej broni i amunicji drogą powietrzną do wybranej strony konfliktu, której działania sprzyjają interesowi państwa zapewniającego jej niezbędne wsparcie, czym operacyjnie zajmują się jego służby specjalne. W przypadku broni bardziej zaawansowanej technologicznie, dostarczyć należy także osoby, które mogą wykonać przeszkolenie w korzystaniu z niej. Nie muszą to być doradcy wojskowi reprezentujący dane państwo, wystarczy by byli doświadczeni pracownicy PMC. Specyfika PMC sprawia, że de facto realizują oni interesy państwa, z którego pochodzą.

Po zakończeniu zimnej wojny, już w 1991 r. pozycję lidera na rynku eksporterów broni zajęły USA, dystansując ZSRR i Wielką Brytanię, a wschodzącą jego gwiazdą stawała się Chińska Republika Ludowa (ChRL)⁶. Największym odbiorcą uzbrojenia były państwa Bliskiego Wschodu, głównie Arabia Saudyjska. Trudno nie wspomnieć o tym, jak duże znaczenie polityczne mają kontrakty zawierane z tym państwem, co doskonale ilustruje głośny przypadek reakcji, a właściwie jej braku, administracji Donalda Trumpa na zabicie dziennikarza Dżamala Chaszodżdżiego i stawianie oskarżeń o zlecenie tegoż przez księcia Muhammada ibn Salmana rządzącego Arabią Saudyjską. Trump uzasadniał to koniecznością realizacji kontraktu zbrojeniowego wartego miliardy dolarów i przynoszącego olbrzymie zyski firmom amerykańskim oraz generującego miejsca pracy dla Amerykanów⁷. To pokazuje także, że w zależności od wielkości kontraktu oraz haseł politycznych głoszonych przez rządzących, także eksporter broni może uzależnić się od jej odbiorcy. Z tego płynie wniosek, że należy bardzo starannie wybierać odbiorcę. Generalnie na taki wybór wpływ mają trzy czynniki⁸:

1. Polityczne, np. utrzymywanie postaw klientelistycznych, wsparcie sojuszników, partnerów, aktorów pozapaństwowych realizujących interesy

⁵ Za: H. Münkler, *Wojny naszych czasów*, Kraków 2004, s. 99.

⁶ Za: *World Military Expenditures and Arms Transfer 1991–1992*, US Arms Control and Disarmament Agency (ACADA), Washington 1994, s. 15, <https://www.state.gov/documents/organization/185648.pdf>.

⁷ Zob. szerzej np.: D. Choi, *Trump says 'we have a tremendous order' with Saudi Arabia, doesn't want to cancel defense contracts, as retribution for Jamal Khashoggi's death*, 19.10.2018, Business Insider, <https://www.businessinsider.com/trump-reaction-jamal-khashoggi-death-saudi-arabia-defense-contract-2018-10?IR=T>.

⁸ Por. M. Soboń, *op. cit.*, s. 39–42.

państwa, tworzenie strefy wpływów, generowanie obszaru zastępczej konfrontacji itp.

2. Ekonomiczne, np. poszukiwanie rynku zbytu dla własnego przemysłu, napędzanie postępu technologicznego, pozbywanie się przestarzałego sprzętu itp.
3. Moralne np. wsparcie dobrej strony prowadzonych działań zbrojnych, uniknięcie czystek etnicznych czy ludobójstwa, a szerzej łamanie praw człowieka, pomoc napadniętemu państwu, budowa demokracji i obalenie dyktatury itp. Ma to jednak charakter bardzo subiektywny i zależy od rządzących, którzy argumenty natury moralnej wykorzystują instrumentalnie.

Na początku lat 90. XX w. znacząco rósł udział firm amerykańskich w globalnym rynku broni, czemu sprzyjała jakość oferowanego uzbrojenia oraz ich zdolności do konkurencji międzynarodowej i znajdowanie dla siebie odpowiednich niszy rynkowych. Nie bez znaczenia był także pokaz skuteczności stosowanych technologii podczas wojny w Zatoce Perskiej w latach 1990–1991. Z tego powodu w połowie lat 90. XX w. udział USA w światowym eksporcie broni sięgał blisko 50%. Podczas gdy Federacja Rosyjska, będąc trzecim graczem na tym rynku, posiadała jedynie 8,9% udziału w nim⁹. Widać przepaść, jaka powstała pomiędzy tymi głównymi graczami z czasów zimnej wojny. Przepaść, która wraz z odbudową pozycji międzynarodowej Rosji zaczęła się zmniejszać, tym bardziej, że zaczął wzrastać popyt na broń, do czego walenie przyczyniło się rozpoczęcie tzw. wojny ze światowym terroryzmem po zamachach z 11 września 2001 r.

W okresie pozimnowojennym można wyróżnić następujące trendy na rynku międzynarodowego handlu bronią:

1. Nacisk na osiąganie zysku i duża konkurencja pomiędzy producentami i wspierającymi ich rządami chcącymi np. utrzymania miejsc pracy w zakładach zbrojeniowych. Widać tu wpływ wolnego rynku i liberalizacji w gospodarce światowej oraz spadku nakładów na zbrojenia, zwłaszcza w latach 90. XX w.
2. Internacjonalizacja produkcji związana z globalizacją i wynikającymi z tego inwestycjami, a także z warunkami, na podstawie których zawierano kontrakty. Mowa o tzw. umowach offsetowych, w których zapisywano konieczność inwestycji koncernów w krajowy przemysł zbrojeniowy, a tym samym czyniono z niego kooperanta firmy wygrywającej przetarg. Dla przykładu, w ten sposób w Polsce produkowane są części dla amerykańskich firm lotniczych.
3. Konsolidacja przemysłu obronnego, która w USA odbyła się w latach 1993–1998 i była odpowiedzią na sytuację na rynku uzbrojenia, zarówno

⁹ Za: *World Military Expenditures and Arms Transfer 1996*, US Arms Control and Disarmament Agency (ACADA), Washington 1997, s. 19, <https://www.state.gov/documents/organization/185645.pdf>.

wewnętrznym, jak i międzynarodowym. W ten sposób powstał np. koncern Lockheed Martin. Pozwoliło to m.in. ograniczyć koszty, zwiększyć asortyment towarów i utrzymać wysokie nakłady na badania i rozwój, co musiało przełożyć się na przewagę na rynku międzynarodowym. W Europie przybrała ona formę łączenia wielu małych przedsiębiorstw i tworzenia dużych grup zbrojeniowych mających monopol na własnym rynku (w Polsce mowa o Polskiej Grupie Zbrojeniowej). Zbyt mało projektów obejmowało współpracę pomiędzy firmami z różnych państw (tak jak np. przy budowie myśliwca Eurofighter), co było związane z kwestiami politycznymi i ekonomicznymi. Zwłaszcza chęcią ochrony własnego rynku pracy oraz traktowania przemysłu zbrojeniowego jako części strategicznych zasobów państwa, gwarantujących mu bezpieczeństwo i samowystarczalność. Dodatkowo przedsiębiorstwa europejskie musiały mierzyć się z małymi zamówieniami wewnętrznymi wynikającymi z przekonania o bezpieczeństwie gwarantowanym na lata bez konieczności wysokiej opłaty za nie oraz z obecnością sił USA na kontynencie europejskim. Niestety ograniczono także wydatki na badania i rozwój, które sprzyjały utracie konkurencyjności przez firmy europejskie.

4. Odbudowa pozycji na rynku uzbrojenia Federacji Rosyjskiej, której udział w stosunku do lat 90. wzrósł o ok. 20%¹⁰. Stało się to kosztem firm z państw europejskich dzięki wprowadzeniu na rynek nowych, konkurencyjnych produktów za ceny mniejsze, niż oczekiwane przez przedsiębiorstwa zachodnie za sprzęt podobnej klasy np. przeciwlotniczy i przeciwrakietowy. Przy czym wzrostowi eksportu towarzyszył wzrost zamówień na rynku wewnętrznym związany z polityką prezydenta Federacji Rosyjskiej Władimira Putina, której celem było wzmocnienie sił zbrojnych i wykorzystanie ich do odbudowy rosyjskiej strefy wpływów oraz pożegnania pamiętnych lat 90., kiedy to Federacja Rosyjska nie była traktowana podmiotowo przez swoich zachodnich partnerów. Putin mówił o tym już na początku swoich rządów. Należało go tylko słuchać i traktować poważnie, niech za przykład posłużą następujące słowa Putina z 2006 r.: „USA wydają na obronę 25 razy więcej niż Rosja. Zuchy! Ich dom jest twierdzą. I my powinniśmy wzmacniać swój dom! Widzimy przecież, co się dzieje na świecie”¹¹.
5. Znaczny wzrost wydatków na zbrojenia po 11 września 2001 r., który przełożył się na wzrost sprzedaży oraz eksport broni, zwłaszcza do państw Bliskiego Wschodu oraz Indii. Spadki na tym rynku zaczęto odnotowywać pod wpływem światowego kryzysu finansowego od 2008 r. (i wycofania sił zbrojnych USA z Iraku), kiedy to wydatki obronne wielu państw zna-

¹⁰ Za: *SIPRI Yearbook 2013: Summary*, Stockholm 2013, s. 10.

¹¹ Za: T. Bielecki, *Putin: Wyścig zbrojeń się nie skończył*, 11.05.2006, www.serwisy.gazeta.pl/swiat/1,34174,3336314.html.

cząco malały, były bowiem źródłem oszczędności dla budżetów państw. Efekty były widoczne w wielu państwach Europy Zachodniej. Niestety także w obszarze badań i rozwoju.

6. Impulsem do ponownego znaczącego wzrostu na rynku uzbrojenia była aneksja Krymu przez Federację Rosyjską w 2014 r. i związane z tym zmiany polityki obronnej w wielu państwach, zwłaszcza europejskich, za czym poszły zamówienia na sprzęt wojskowy kierowane do firm amerykańskich np. z Polski i Holandii. Dodatkową motywacją była rozpoczęta w tym samym czasie wojna przeciwko tzw. Państwu Islamskiemu. Z jednej strony rządy państw chciały pozyskiwać uzbrojenie z obawy przed agresywną polityką Federacji Rosyjskiej, z drugiej – ze względu na zagrożenie terroryzmem oraz skutkami tzw. arabskiej wiosny. Warto przyjrzeć się bliżej zmianom, jakie zaszły od 2014 r.

Globalny rynek handlu bronią w drugiej dekadzie XXI wieku

Dla danych dotyczących międzynarodowego handlu bronią w drugiej dekadzie XXI w. cezura początkowa to rok 2014. Wydarzenia, jakie miały w ówczesnym czasie miejsce w znaczący sposób wpłynęły na zaprezentowane poniżej dane.

Tabela 1. Najwięksi eksporterzy broni w latach 2008–2013 (TIV)

Państwo/rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Łącznie
ChRL	649	1140	1479	1253	1509	2006	8037
Francja	2007	1929	897	1758	1035	1492	9118
Niemcy	2380	2521	2725	1351	847	738	10562
Federacja Rosyjska	6232	4969	6091	8568	8283	7805	41948
USA	6828	6912	8063	9087	9122	7660	47672

Źródło: SIPRI database, 2008–2013, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

Łączna wartość wyeksportowanej broni na świecie wyniosła 159 319 TIV. W latach 2008–2013 Federacja Rosyjska odbudowała swoje miejsce na międzynarodowym rynku. Dodatkowo zaś ChRL wyrosła na globalnego gracza prześcigając Wielką Brytanię, którą wypchnęła z pierwszej piątki eksporterów uzbrojenia. Zgodnie z danymi SIPRI głównymi odbiorcami broni w tym okresie były Indie (19 930), ChRL (8500), Pakistan (7598), Republika Korei (6598), Zjednoczone Emiraty Arabskie (6459). Arabia Saudyjska (6167) znalazła się na 6 miejscu¹².

¹² Za: SIPRI database, 2008–2013, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

Z powyższych danych można wyciągnąć wniosek, że ChRL pozostawała eksporterem i importerem broni o prawie tej samej wartości, zaś największym odbiorcą na rynku były Indie. Uwzględniając Pakistan oraz państwa arabskie można zauważyć, że największymi importerami były te państwa, które musiały mierzyć się z zagrożeniem militarnym oraz budują swoją pozycję na świecie jako mocarstwa globalne i regionalne. Temu ma służyć wzrost nakładów na zbrojenia, których wykorzystanie przeznaczone jest do realizacji podstawowych interesów narodowych.

Na liście największych importerów nie ma państw Unii Europejskiej. Wśród pierwszej piątki eksporterów pozostały jedynie Francja i Niemcy. Strategiczne zaskoczenie roku 2014 winno wpłynąć w sposób zdecydowany na politykę oszczędności na obronności, jaką prowadzono w państwach Europy Zachodniej we wcześniejszym okresie. Tym bardziej, że wiele z państw przyjęło nowe założenia dotyczące budowy zdolności wojskowych przedstawiane w formie białych ksiąg obronności. Zakładano w nich często wzrost wydatków na zbrojenia, budowę nowych zdolności sił zbrojnych, co za tym idzie zakup nowego sprzętu lub jego modernizację. Widać to np. w białej księdze opublikowanej przez władze Holandii¹³. Nawet jeśli plany były skromne, to jednak sygnalizowały one zmianę niekorzystnego trendu, jakim była redukcja wydatków na obronność. Dostępne dane SIPRI dotyczące handlu bronią pozwolą sprawdzić, czy doszło do zwiększenia obrotów na tym rynku i zmiany udziałów w nim. To tym ważniejsze, że niektóre państwa np. Polska i Holandia, wskazywały firmy amerykańskie jako dostawcę potrzebnego im sprzętu. Nie wynikało to jedynie z konkurencyjności oferty tamtejszych przedsiębiorstw, ale z chęci wzmocnienia relacji politycznych, wręcz budowy partnerstwa strategicznego, jak ma to miejsce w przypadku Polski. Lata 2014–2017 dobitnie pokazują, że handel bronią jest instrumentem polityki państwa.

Tabela 2. Najwięksi eksporterzy broni w latach 2014–2017 (TIV)

Państwo/rok	2014	2015	2016	2017	Łącznie
ChRL	1152	1832	2192	1131	6306
Niemcy	1774	1769	2536	1653	7731
Francja	1697	2077	2278	2162	8214
Federacja Rosyjska	5224	5608	6937	6148	23 917
USA	9656	10 048	10 304	12 394	42 402

Źródło: SIPRI database, 2008–2013, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

Łączna wartość wyeksportowanej broni na świecie wyniosła 118 669 TIV. Porównanie wyników eksportu z obu tych okresów pozwala na wyciągnięcie cie-

¹³ 2018 Defence White Paper: Investing in our people, capabilities and visibility, Ministry of Defence.

kawych wniosków. Po pierwsze, eksport z USA w latach 2014–2017 osiągnął podobną wartość, co w latach 2008–2013. Zatem w okresie o dwa lata krótszym. Po drugie, Amerykanie zdystansowali Federację Rosyjską, której wynik jest blisko połowę mniejszy. Oznacza to, że militaryzacja polityki zagranicznej i zagrożenie, jakie stwarzają, jest korzystne dla przemysłu amerykańskiego, tym bardziej, że w rządzie USA wielu odbiorców broni widzi gwaranta swego bezpieczeństwa. Płacąc przemysłowi amerykańskiemu płaci się pośrednio rządowi USA, co przekłada się na koniunkturę. W przypadku Federacji Rosyjskiej, nie widać zwiększenia udziału w rynku, jej polityka imperialna nie przekłada się na znaczący wzrost liczby klientów, nawet jeśli napędzane przez nią konflikty zbrojne wymagają ciągłych dostaw uzbrojenia także do państw przez nią wspieranych. Można stwierdzić, że polityka Putina sprzyja gospodarce USA, co trudno uznać za jej zamierzony efekt. Po trzecie, pozostałe państwa nie osiągają większych korzyści z globalnego wzrostu wydatków na broń. Generowane przez niego środki trafiają do USA.

Największymi importerami w tym okresie były: Arabia Saudyjska (13 190), Indie (12 726), Egipt (5898), Australia (5315) i Algieria (5112). Zatem państwa, które w większości można uznać za klientów USA. Pierwsze miejsce Arabii Saudyjskiej kolejny raz dowodzi znaczenia tego rynku dla USA i decyzji politycznych podejmowanych przez administrację Donalda Trumpa. Można uznać, że dysponując dużymi środkami finansowymi dowolne państwo byłoby w stanie kupić sobie przychylność supermocarstwa, nawet jeśli nie dysponowałoby innymi atutami niż kontrakty zbrojeniowe. Ta kwestia dowodzi, jak duże znaczenie polityczne ma handel bronią i właściwy dobór dostawcy i odbiorcy. W tym okresie wydatki ChRL wyniosły około połowy tego, co w latach 2008–2013. Można jednak uznać, że w ciągu kolejnych dwóch lat osiągnął podobny poziom, zgodnie z chińskimi planami¹⁴.

Warto zwrócić uwagę, jak na tym tle przedstawiają się wydatki na zakup broni państw Unii Europejskiej w omawianych latach (tabela 3).

Wpływ szoku roku 2014 na państwa Unii Europejskiej przełożył się w kolejnych latach na znaczący wzrost wydatków na zakup broni na rynku międzynarodowym. Ma to swoje źródło we wzroście wydatków na obronność, które wg danych Europejskiej Agencji Obrony w 2014 r. wynosiły 194,8 mld euro, a w 2016 r. 207,9 mld euro¹⁵. Nie jest to wzrost gwałtowny, ale potwierdza odwrócenie tendencji spadkowej. Przy tym zgodnie z tym samym źródłem, za ów wzrost w znaczącej części odpowiada region Europy Wschodniej¹⁶. Ten, którego mieszkańcy obawiają się agresywnej polityki Federacji Rosyjskiej. Potwierdza to ocenę, że wygenerowany przez Rosję popyt na uzbrojenie służy USA, ponieważ to tam

¹⁴ Zakładając wzrost wydatków ChRL oraz Indii, tradycyjnych odbiorców rosyjskiej broni, udział Federacji Rosyjskiej w rynku powinien wzrosnąć w kolejnych latach.

¹⁵ Za: *Defence Data 2006–2016*, European Defence Agency 2017, s. 4.

¹⁶ Za: *Defence Data 2016–2017, Key Findings and Analysis*, European Defence Agency 2018, s. 8.

znajdują się firmy oferujące niezbędne produkty i polityczny patron, jakiego chcą pozyskać rządy zagrożonych, czy obawiających się polityki Putina państw.

Tabela 3. Wydatki na import uzbrojenia w państwach Unii Europejskiej w latach 2008–2017 (TIV)

Rok	Wartość
2008	3892
2009	4099
2010	3629
2011	2032
2012	2492
2013	2135
2014	1734
2015	2544
2016	2691
2017	2697

Źródło: *SIPRI database*, 2008–2013, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

Podsumowując dane z lat 2008–2017 można stwierdzić, że światowy rynek handlu bronią mierzony wskaźnikiem TIV urósł z 24 145 do 31 106¹⁷. Głównym beneficjentem tego wzrostu są firmy amerykańskie. Potwierdza to zawartość listy 100 największych przedsiębiorstw zbrojeniowych publikowanej przez SIPRI. Powstaje ona w oparciu o ogólnodostępne dane i uwzględnia państwa OECD oraz państwa rozwijające się, z wyjątkiem ChRL. Zgodnie z *The SIPRI Arms Industry Database*¹⁸ w 2008 r. w pierwszej 10 największych firm tego typu 6 pochodziło z USA, a 4 z Europy Zachodniej. Przy czym największą sprzedaż osiągnęła brytyjska BAE Systems, jednak z niewielką różnicą wobec kolejnych trzech firm amerykańskich. W 2016 r. w pierwszej 10 było także 6 firm z USA i 4 z Europy Zachodniej, ale przedsiębiorstwa amerykańskie zajmowały już pierwsze trzy miejsca; pierwsze z nich Lockheed Martin Corp. miało sprzedaż prawie dwukrotnie większą niż pierwsza firma europejska (BAE Systems) i prawie ośmiokrotnie większą niż pierwsza firma rosyjska. To pokazuje, jak duża stała się różnica pozycji rynkowej przedsiębiorstw amerykańskich i tych z innych części świata.

Na tym całościowo nakreślonym obrazie globalnego rynku handlu bronią, uwzględniającym kwestie polityczne i ekonomiczne, warto pokazać, jakie miejsce zajmuje wybrane państwo.

¹⁷ Za: *SIPRI database*, 2008–2013, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

¹⁸ Za: *SIPRI Arms Industry Database*, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.

Przemysł obronny Ukrainy na globalnym rynku handlu bronią w drugiej dekadzie XXI wieku

Upadek systemu bipolarnego wpłynął znacząco na przekształcenia kompleksu wojskowo-przemysłowego (KWP) Ukrainy. W chwili uzyskania niepodległości około 17% całego KWP Związku Radzieckiego znajdowało się na jej terytorium, a 700 tys. specjalistów pracowało w ponad 2000 przedsiębiorstwach¹⁹. Ukraina miała znakomite perspektywy rozwoju tej gałęzi gospodarki. Była ona monopolistą na terenie Związku Radzieckiego w produkcji rakiet międzykontynentalnych na paliwo płynne i rakiet kosmicznych, lotniskowców, ciężkich wojskowych samolotów transportowych, oraz silników do helikopterów²⁰. Mimo takiego potencjału, do szybkiego rozwoju ukraińskiego KWP nie doszło.

Czynnikiem destrukcyjnym dla KWP w latach 90. był spadek globalnego popytu na broń w wyniku zakończenia zimnowojennego wyścigu zbrojeń. Do 1999 r. ukraińskie przedsiębiorstwa obronne otrzymały zamówienia o wartości zaledwie 7% w stosunku do ich potencjału produkcyjnego. Brak jakichkolwiek zasad kontroli eksportu broni do 1996 r. spowodował handel strategicznie ważnymi dobrami i zasobami, w tym bronią. Nawet utworzenie Ukraińskiej Państwowej Komisji do spraw Polityki Kontroli Eksportu i Współpracy Wojskowo-Technicznej z Zagranicą (1999) nie wpłynęło pozytywnie na wizerunek Ukrainy, jako państwa, w którym można dokonać zakupu uzbrojenia z pominięciem obowiązujących norm prawnych, zarówno wewnętrznych, jak i międzynarodowych. Dowodem na to były liczne skandale związane ze sprzedażą broni do Macedonii (2001), Iraku (2002), Libii (2002), a nawet talibom²¹. W tym okresie ponad 80% eksportowanej broni wyprodukowano jeszcze za czasów Związku Radzieckiego. Oznaczało to zmniejszenie dużych zapasów, jakie miała Ukraina i co za tym idzie jej potencjału obronnego. W celu poprawy tej sytuacji zdecydowano się na próbę podniesienia efektywności zarządzania KWP, zwiększenia wielkości produkcji własnej i eksportu, do czego środkiem miało być utworzenie w 2010 r. Narodowego Koncernu Ukroboronprom. Od tego roku można wyróżnić trzy główne grupy producentów broni na Ukrainie: koncern Ukroboronprom, inne przedsiębiorstwa państwowe, firmy prywatne.

Ukroboronprom zjednoczył pod swoim szyldem 126 niezależnych przedsiębiorstw, zajmujących się projektowaniem, produkcją i sprzedażą wyrobów

¹⁹ Za: Ю. Мостовая, *Украина имеет все шансы войти в пятерку мировых экспортеров военной техники* [Ukraina ma wszelkie szanse na wejście do czołowej piątki światowych eksporterów sprzętu wojskowego], 31.01.1997, ZN,UA, https://zn.ua/ARCHIVE/ukraina_imeet_vse_shansy_voyti_v_pyaterku_mirovyh_eksporterov_voennoy_tehniki.html.

²⁰ Za: А. Храпчихин, *Что осталось от бывшей военной мощи Украины* [Co pozostaje z dawnej potęgi militarnej Ukrainy], 23.10.2013, Topwar, <https://topwar.ru/36348-что-осталос-от-былой-военной-мосчи-украины.html>.

²¹ Zob. szerzej: *От иракских „Кольчуг” до корейских ракет* [Od iraakijskich „Kołczug” do rakiet koreańskich], 14.08.2017, Strana.UA, <https://strana.ua/news/86999-eksport-oruzhija-iz-ukrainy-komu-kiev-postavljal-oboronnuju-produktsiju.html>.

przemysłu obronnego, zarówno na potrzeby wewnętrzne, jak i na rynek zewnętrzny²². Koncern znacząco podniósł poziom jakości produktu oraz zdobył zaufanie zagranicznych partnerów. Obecnie Ukroboronprom jest jedynym ukraińskim producentem uwzględnionym w rankingu Top 100 największych producentów broni oraz firm świadczących usługi zbrojeniowe.

Tabela 4. 100 największych producentów broni oraz firm świadczących usługi zbrojeniowe

Miejsce (2016)	Miejsce (2017)	Przedsiębiorstwo	Państwo	Sprzedaż broni (2017)	Sprzedaż broni (2016)
1	1	Lockheed Martin Corp.	Stany Zjednoczone	44920	40630
2	2	Boeing	Stany Zjednoczone	26930	29510
3	3	Raytheon	Stany Zjednoczone	23870	22910
81	79	Ukroboronprom	Ukraina	1020	1060

Źródło: SIPRI database, 2016–2017, dane wygenerowane 6 grudnia 2018, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.

Rok 2014 był punktem zwrotnym dla działalności koncernu. Prezydent Ukrainy Petro Poroszenko zerwał umowy o współpracy w dziedzinie wojskowej z Rosją, w wyniku czego przemysł obronny stracił 3,3 mld UAH. Utracono przy tym przedsiębiorstwa znajdujące się na Krymie oraz na okupowanych terytoriach obwodów donieckiego i ługańskiego. Jednak dzięki wzrostowi popytu wewnętrznego w drugiej połowie 2014 r. Narodowy Koncern był w stanie zamknąć rok z zyskiem w wysokości 140 milionów UAH, dostarczając w ciągu jednego roku więcej broni ukraińskiej armii niż podczas swojej całej wcześniejszej działalności²³. Przyczyniły się do tego także nowe kontrakty zagraniczne, w tym rozpoczęcie produkcji uzbrojenia, które nie było wcześniej wytwarzane na Ukrainie. Przykładem może być pocisk rakiety niekierowany RS-80 „Oskol”²⁴.

Przedsiębiorstwa państwowe, które nie są w strukturach Ukroboronpromu, odgrywają niewielką rolę w eksporcie i realizacji zamówień obronnych; są to zazwyczaj firmy o niskim potencjale, często nierentowne i pozbawione pewnych nieoficjalnych przywilejów udzielanych przez Ministerstwo Obrony, na przykład stosowania uproszczonego systemu przetargów.

Jednak najciekawsze zmiany w związku z wydarzeniami 2014 r. zaszły w przedsiębiorstwach prywatnych KWP. Większość dużych prywatnych przedsiębiorstw KWP powstało w wyniku prywatyzacji i przeszły one w ręce ukraiń-

²² Za: P. Романов, *Оружие для армии Украины: что сделал, делает и может сделать Укроборонпром* [Broń dla armii Ukrainy: co robił, robi i może zrobić Ukroboronprom], rozmowę przeprowadził Bohdan Butkiewicz, Argumentua, <http://argumentua.com/stati/oruzhie-dlya-armii-ukrainy-chto-sdelal-delaet-i-mozhet-sdelat-ukroboronprom>.

²³ *Ibidem*.

²⁴ Za: РС-80 „ОСКОЛ” ВІД ДАХК „АРТЕМ” [RS-80 Oskol od SH Artem], 18.09.2018, Ukroboronprom, <https://ukroboronprom.com.ua/uk/media/rs-80-oskol-vid-dahk-artem-vogneve-zastosuvannya-bombarduvalnykom-su-24m-video.html>.

skich oligarchów lub osób bliskich ich klanom we wczesnych latach 90. Przede wszystkim mowa tu o firmach zaangażowanych w produkcję towarów podwójnego zastosowania, ponieważ tylko takie przedsiębiorstwa mogły utrzymać się w tym czasie na rynku postsowieckim z uwagi na ogólny spadek popytu na broń. Ich sytuacja istotnie zmieniła się dopiero w 2014 r., kiedy wraz ze wzrostem popytu na rynku krajowym rozpoczęła się także częściowa liberalizacja produkcji i eksportu. Możliwe stało się także pozyskanie większych środków na inwestycje, zarówno ze źródeł krajowych jak i zagranicznych. Przedsiębiorstwa prywatne wraz ze swoim potencjałem produkcyjnym stały się niezbędnym elementem KWP, który musiał zaspokajać zwiększone zamówienia obronne.

Intensywna współpraca z przedsiębiorstwami sektora prywatnego rozpoczęła się dopiero w pierwszych dniach konfliktu zbrojnego na wschodzie państwa²⁵, ale szybko udowodniła swoją skuteczność. Od 2017 r. dwie trzecie²⁶ zamówień Ministerstwa Obrony realizowane było przez firmy niepaństwowe. Według sekretarza Rady Bezpieczeństwa Narodowego i Obrony Ukrainy, Ołeksandra Turczyjniowa, „prywatne przedsiębiorstwa dają impuls do konkurencji, w wyniku czego poprawia się jakość produktów i spada ich cena”²⁷. Działo to mobilizująco na Ukroboronprom, który będąc monopolistą na rynku, nie podejmował żadnych kroków w celu poprawy konkurencyjności Koncernu. Sytuacja musiała się zmienić. Przedsiębiorstwa prywatne okazały się elastyczne i zaawansowane technicznie, co stworzyło im szansę do stania się lokomotywą gospodarki narodowej. Głównymi obszarami produkcji przedsiębiorstw prywatnych są broń i amunicja oraz systemy radarowe śledzenia i wykrywania celów. Przedsiębiorstwa są zaangażowane w opracowanie nowych modeli broni i sprzętu wojskowego: lekkich pojazdów opancerzonych, rozpoznania, nadzoru, kierowania pociskami balistycznymi, broni elektronicznej, systemów, symulatorów, środków ochrony osobistej. Atutem prywatnych firm stała się bardziej nowoczesna organizacja i, mniejsza podatność na korupcję, ponieważ ich kierownictwo ryzykuje własne środki.

Obecna sytuacja na rynku uzbrojenia sprzyja stopniowemu poszerzaniu kooperacji i rozwojowi współpracy z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Przykładem tych procesów było powstanie Ligi Przedsiębiorstw Obronnych Ukrainy dwa lata temu (w 2017). Uzasadniano ją nie tylko chęcią pogłębiania współpracy technologicznej, ale i potrzebą wspólnej ochrony interesów prywatnego biznesu i ujednoczenia stosowanych rozwiązań prawnych i handlowych wobec przedsiębiorstw prywatnych i państwowych z branży obronnej²⁸.

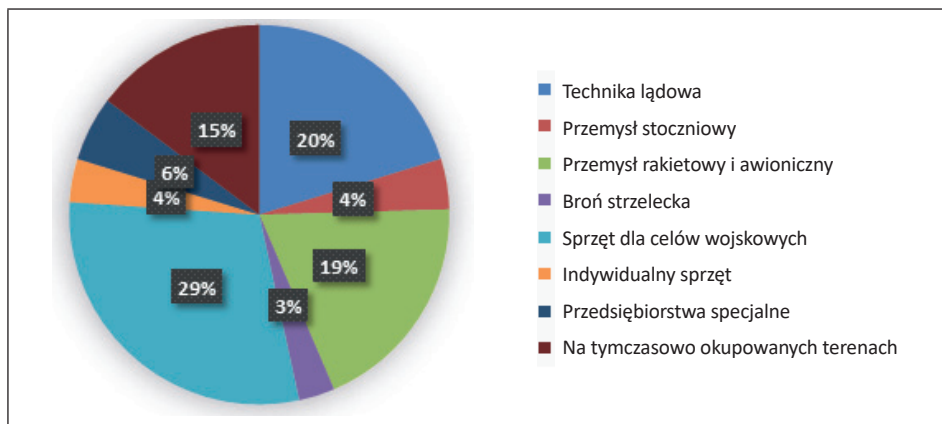
²⁵ Za: *Україна має потужний науковий потенціал в оборонній сфері – Турчинов* [Ukraina ma potężny potencjał naukowy w sferze obrony – Turczyniow], 6.12.2018, Unian, <https://www.unian.net/weapons/10366779-ukraina-imeet-moshchnyy-nauchnyy-potencial-v-oboronnoy-sfere-turchinov.html>.

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ *Ibidem.*

²⁸ Za: Statut Ligi Przedsiębiorstw Obronnych Ukrainy, s. 2–6, 31.01.2018, LDC, <http://ldc.org.ua/pravlinnya-ligi>.

Wykres 1. Przedsiębiorstwa ukraińskiego kompleksu wojskowo-przemysłowego



Źródło: *Ukroboronprom database*, 2017, dane wygenerowane 7 grudnia 2018, <https://ukroboronprom.com.ua/uk/category/struktura>.

Udział KWP w międzynarodowym handlu bronią według Sztokholmskiego Międzynarodowego Instytutu Badań nad Pokojem (SIPRI) przez ostatnich pięć lat zmniejszył się w przypadku eksportu broni przez Ukrainę o 26%. W latach 2008–2012 Ukraina zapewniała 2,5% światowego eksportu broni. W ciągu ostatnich pięciu lat udział Ukrainy zmniejszył się do 1,7%, co ma bezpośredni związek ze wzrostem zapotrzebowania na rynku wewnętrznym oraz trudnościami z eksportem broni do Federacji Rosyjskiej. Mimo to Ukraina nadal zajmuje 11 miejsce w rankingu największych eksporterów broni na świecie.

Tabela 5. Najwięksi eksporterzy broni i ich odbiorcy (udział procentowy)

	Eksporter	Udział państw eksportujących		Zmiana pomiędzy okresami	Główni klienci (udział całkowitego eksportu), 2013–2017		
		2008–2012	2013–2017		1.	2.	3.
1	Stany Zjednoczone	30%	34%	25%	Arabia Saudyjska (18%)	ZEA (7,4%)	Australia (6,7%)
2	Rosja	26%	22%	-7,1%	Indie (35%)	Chiny (12%)	Wietnam (10%)
3	Francja	5,8%	6,7%	27%	Egipt (25%)	Chiny (8,6%)	Indie (8,5%)
11	Ukraina	2,5%	1,7%	-26%	Rosja (23%)	Chiny (20%)	Tajlandia (12%)

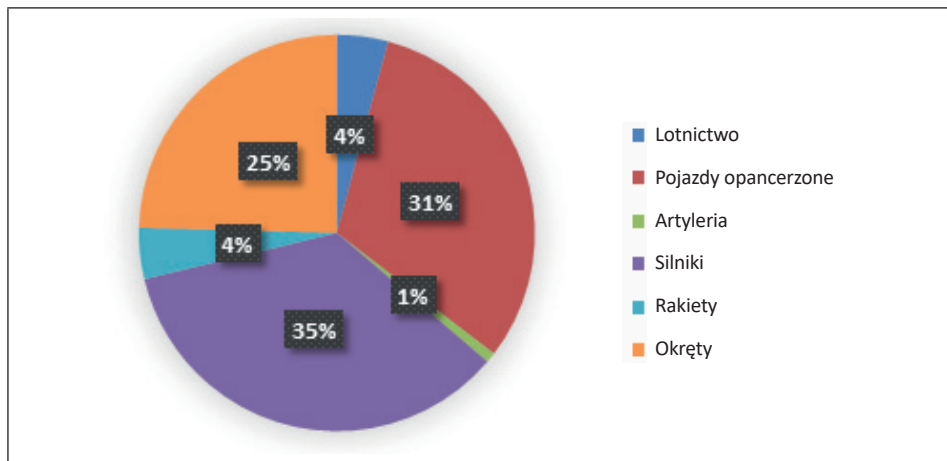
Źródło: *SIPRI database*, 2008–2017, dane wygenerowane 8 grudnia 2018, <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/toplist.php>.

SIPRI informuje, że Federacja Rosyjska jest obecnie największym importerem broni z Ukrainy, jednak warto wziąć pod uwagę fakt, że dostępne statystyki

obejmują lata 2013–2017, a kontrakty z Rosją zostały zerwane w roku 2014. Otwartą kwestią pozostają ukryte dostawy ukraińskich komponentów wojskowych dla przemysłu rosyjskiego. Dla przykładu realizowane za pośrednictwem Mongolii, do której eksportowane są komponenty niezbędne do budowy okrętów. Następnie zaś tamtejsze firmy odsprzedają je do Rosji. To pokazuje, że mimo toczących się działań wojennych i aneksji Krymu związki przemysłów obronnych państw pozostają trwałe. Innym strategicznym partnerem Ukrainy są Chiny, dla których produkuje się m.in. silniki do samolotów. Dla przykładu w 2017 r. ukraińska firma Motor Sich („Мотор Січ”) podpisała umowę z chińską firmą na dostawę silników do samolotów bojowych K-8²⁹.

Poza wymienionymi państwami do ważnych odbiorców ukraińskiej broni zaliczyć można Tajlandię, z którą w 2011 r. podpisano kontrakt na dostawę 49 czołgów „Oplot” („Оплот”)³⁰. Następnie Indie, do których w ciągu ostatnich trzech lat wyeksportowano towar wartości ok. 400 mln USD. Ukraina dostarcza tam turbiny gazowe dla okrętów marynarki wojennej i produkty „Spetstechno-exportu”. W 2016 r. Ukraina zawarła także umowę z Ministerstwem Obrony Indii, która przewiduje sprzedaż wojskowych samolotów transportowych.

Wykres 2. Całkowita produkcja broni, którą eksportuje Ukraina



Źródło: SIPRI databases, 2017, dane wygenerowane 8 grudnia 2018, http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.

Ze względu na prowadzone działania wojskowe Ukraina jest bardzo zainteresowana importem broni i zaawansowanych technologii wojskowych z państw

²⁹ Za: В. Дутчак, *Самолеты и танки: в какие страны и какое оружие продает Украина* [Samoloty i czołgi: do jakich krajów i jaką broń sprzedaje Ukraina], 16.04.2018, Etcetera, <https://etcetera.media/samolety-i-tanki-v-kakie-stranyi-i-kakoe-oruzhie-product-ukraina.html>.

³⁰ Za: *Main battle tank Oplot*, Malyshev Plant, <http://www.malyshevplant.com/en/content/main-battle-tank-oplot>.

Unii Europejskiej i NATO. Jest to duże wyzwanie np. ze względu na obowiązujący Kodeks postępowania Unii Europejskiej w sprawie wywozu broni³¹, który wzywa państwa UE do ostrożnych relacji z państwami, na których terytorium toczy się konflikt zbrojny. W przypadku Ukrainy sprzedaż broni byłaby potraktowana jako wrogie działanie wobec Federacji Rosyjskiej, a tego wiele państw Unii chce uniknąć. Niemniej jednak władze ukraińskie aktywnie działają na rzecz nawiązania kontaktów handlowych w tym obszarze z państwami zachodnimi. Już w 2010 r. Ukraina importowała części wojskowe od partnerów z NATO: Polski, Włoch, Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i Francji. Jest to konsekwencja strategicznego kursu politycznego Ukrainy, mającego na celu reorientację wektora polityki w kierunku zachodnim.

Ukraiński KWP w ostatniej dekadzie przeszedł duże przemiany. Z subsydiowanego sektora gospodarki przemysł ten zmierza do stania się siłą napędową gospodarki, oferując władzom państwa potężne narzędzie polityki wewnętrznej i międzynarodowej. Za najważniejszą funkcję ukraińskiego KWP uznaje się utrzymanie zdolności obronnych sił zbrojnych. W przeszłości ta rola była ignorowana (dla wielu obserwatorów było to działaniem celowym, zmierzającym do osłabienia państwa), co pośrednio doprowadziło do podjęcia działań wojskowych przeciwko Ukrainie. W związku z tym, by sytuacja się nie powtórzyła, przemysł musi zapewnić uzbrojenie, które pozwoli siłom zbrojnym bronić państwo przed zagrożeniami zewnętrznymi.

Podsumowanie

Międzynarodowy handel bronią po zakończeniu zimnej wojny przechodził liczne zmiany – od globalnego zmniejszenia obrotu tego typu produktami, co było związane z zakończeniem podziału świata na dwa bloki i zniknięciem groźby wybuchu konfliktu zbrojnego o skali światowej, przez stopniową utratę pozycji firm europejskich, mniej i bardziej udane próby konsolidacji przemysłu zbrojeniowego, wreszcie wzrost produkcji i handlu ze względu na rosnące poczucie zagrożenia nowymi, negatywnymi zjawiskami w obszarze bezpieczeństwa międzynarodowego.

Kluczowym okresem, w którym doszło do znacznego wzrostu eksportu i importu broni są lata 2014–2017. Głównym beneficjentem handlu bronią są firmy amerykańskie, które czerpią z niego największe zyski. Zdecydowanie większe, niż przedsiębiorstwa rosyjskie, co pokazuje analiza listy największych przedsiębiorstw zbrojeniowych. Sprzedaż broni traktowana jest nie tylko jako środek na wzmocnienie sił zbrojnych, ale i nawiązanie bliższych relacji politycz-

³¹ Kodeks postępowania Unii Europejskiej w sprawie wywozu broni, 20.03.2009, Dz. Urz. Unii Europejskiej, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:066E:0048:0049:PL:PDF>.

nych ze sprzedawcą. W przypadku USA sprzyja temu polityka Donalda Trumpa, której naczelną zasadą jest zrobienie „dobrego interesu”. W ten sposób państwa klienci kupują sobie przychylność administracji amerykańskiej, licząc, że idą za tym jej gwarancje bezpieczeństwa. W przypadku dużych nabywców, takich jak Arabia Saudyjska, kontrakt ma znaczenie uzależniające dla obu stron. Ogranicza bowiem możliwość radykalnych kroków politycznych podejmowanych w przypadku łamania różnego rodzaju norm międzynarodowych, w przeciwnym razie mogłyby doprowadzić do zerwania współpracy i utraty miejsc pracy i zysków itp., na co Trump nie jest gotowy się zgodzić. Dlatego współczesny handel bronią stał się bardziej narzędziem politycznym, niż ekonomicznym i wojskowym. Polska jest państwem importującym i bardzo niewiele eksportującym, ponieważ nasze produkty nie są konkurencyjne na międzynarodowych rynkach.

Miejsce Ukrainy w światowym rankingu handlu bronią powinno być rozpatrywane z uwzględnieniem najważniejszych wydarzeń we współczesnej historii ukraińskiej – wybuchu działań zbrojnych na wschodzie Ukrainy i zakazu współpracy z Rosją w dziedzinie militarno-technicznej w 2014 r. Według danych SIPRI udział ukraińskiego eksportu broni na rynku światowym stopniowo spadał od roku 2014, co doprowadziło do obniżenia jej miejsca w rankingu o dwie pozycje i wypadnięcia jej z pierwszej dziesiątki eksporterów broni. Jednocześnie najbardziej charakterystycznymi tendencjami ukraińskiego importu broni stały się reorientacja wektora współpracy na kierunek zachodni, a także rosnące tempo zastępowania rosyjskich komponentów przez własną lub wspólną z państwami zachodnimi produkcję broni zgodnie ze standardami NATO. Konflikt zbrojny na Ukrainie stał się kamieniem milowym dla przemysłu obronnego tego państwa. Sytuacja, która zagrażała suwerenności i integralności Ukrainy, zmobilizowała wszystkie dostępne zasoby i nadała potężny impuls rozwojowi KWP i współpracy międzynarodowej. Główne trendy w nowej polityce ukraińskiego przemysłu obronnego to:

1. Gwałtowny wzrost popytu na produkty wojskowe na rynku wewnętrznym.
2. Znaczny wzrost produkcji i modernizacja broni.
3. Szybki wzrost udziału prywatnych przedsiębiorstw na ukraińskim rynku broni.
4. Wszechstronna współpraca z UE i NATO w zakresie dostaw wojskowych, rozwoju produkcji broni i komponentów.

Bibliografia

- 2018 Defence White Paper. *Investing in our people, capabilities and visibility*, Ministry of Defence.
- Bielecki T., *Putin: Wyścig zbrojeń się nie skończył*, 11.05.2006, www.serwisy.gazeta.pl/swiat/1,34174,3336314.html.
- Choi D., *Trump says 'we have a tremendous order' with Saudi Arabia, doesn't want to cancel defense contracts 'as retribution' for Jamal Khashoggi's death*, 19.10.2018,

- Business Insider, <https://www.businessinsider.com/trump-reaction-jamal-khashoggi-death-saudi-arabia-defense-contract-2018-10?IR=T>.
- Defence Data 2006–2016*, European Defence Agency 2017.
- Defence Data 2016–2017, Key Findings and Analysis*, European Defence Agency 2018.
- Kodeks postępowania Unii Europejskiej w sprawie wywozu broni, 20.03.2009, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:066E:0048:0049:PL:PDF>.
- Lasoń M., *Polsko-niemiecka współpraca wojskowa w drugiej dekadzie XXI w.*, [w:] *Znaczenie nowej roli międzynarodowej Niemiec dla współpracy polsko-niemieckiej w drugiej dekadzie XXI wieku. Część 2: Wyzwania współpracy polsko-niemieckiej oraz polityki wschodniej Unii Europejskiej w kontekście kryzysu ukraińskiego*, red. E. Cziomer, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 2(XIII).
- Main battle tank Oplot*, Malyshev Plant, <http://www.malyshevplant.com/en/content/main-battle-tank-oplot>.
- Mróz M., *Traktat o konwencjonalnych siłach zbrojnych w Europie (CFE)*, Raport nr 74, maj 1995, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych.
- Münkler H., *Wojny naszych czasów*, Kraków 2004.
- SIPRI Arms Industry Database*, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>.
- SIPRI database, 2008–2013*, dane wygenerowane 5 grudnia 2018 r., http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.
- SIPRI database, 2008–2013*, http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php.
- SIPRI Yearbook 2013: Summary*, Stockholm 2013.
- Soboń M., *Międzynarodowy obrót bronią konwencjonalną. Bezpieczeństwo. Polityka. Społeczeństwo*, Poznań 2017.
- Statut Ligi Przedsiębiorstw Obronnych Ukrainy, 31.01.2018, LDC, <http://ldc.org.ua/pravlinnya-ligi>.
- World Military Expenditures and Arms Transfer 1991–1992*, US Arms Control and Disarmament Agency (ACADA), Washington 1994, <https://www.state.gov/documents/organization/185648.pdf>.
- World Military Expenditures and Arms Transfer 1996*, US Arms Control and Disarmament Agency (ACADA), Washington 1997, <https://www.state.gov/documents/organization/185645.pdf>.
- Дутчак В., *Самолеты и танки: в какие страны и какое оружие продает Украина* [Samoloty i czołgi: do jakich krajów i jaką broń sprzedaje Ukraina], 16.04.2018, Etcetera, <https://etcetera.media/samoletyi-i-tanki-v-kakie-stranyi-i-kakoe-oruzhie-prodaet-ukraina.html>.
- Мостовая Ю., *Украина имеет все шансы войти в пятерку мировых экспортеров военной техники* [Ukraina ma wszelkie szanse na wejście do czołowej piątki światowych eksporterów sprzętu wojskowego], 31.01.1997, ZN,UA, https://zn.ua/ARCHIVE/ukraina_imeet_vse_shansy_voyti_v_pyaterku_mirovyh_eksporterov_voennoy_tehniki.html.
- От иракских „Кольчуг” до корейских ракет* [Od irakijskich „Kołczug” do rakiet koreańskich], 14.08.2017, Strana.UA, <https://strana.ua/news/86999-eksport-oruzhija-iz-ukrainy-komu-kiev-postavljal-oboronnuju-produktsiju.html>.

- Романов Р., *Оружие для армии Украины: что сделал, делает и может сделать Укроборонпром* [Broń dla armii Ukrainy: co robił, robi i może zrobić Ukroboronprom], rozmowę przeprowadził Bohdan Butkiewicz, Argumentua, <http://argumentua.com/stati/oruzhie-dlya-armii-ukrainy-chto-sdelal-delaet-i-mozhet-sdelat-ukroboronprom>.
- РС-80 „ОСКОЛ” ВІД ДАХК „АРТЕМ” [RS-80 Oskol od SH Artem], 18.09.2018, Ukroboronprom, <https://ukroboronprom.com.ua/uk/media/rs-80-oskol-vid-dahk-artem-vogneve-zastosuvannya-bombarduvalnykom-su-24m-video.html>.
- Украина имеет мощный научный потенциал в оборонной сфере – Турчинов* [Ukraina ma potężny potencjał naukowy w sferze obrony – Turczyniow], 6.12.2018, Unian, <https://www.unian.net/weapons/10366779-ukraina-imeet-moshchnyy-nauchnyy-potencial-v-oboronnoy-sfere-turchinov.html>.
- Храмчихин А., *Что осталось от бывлой военной мощи Украины* [Co pozostaje z dawnej potęgi militarnej Ukrainy], 23.10.2013, Topwar, <https://topwar.ru/36348-chto-ostalos-ot-byloy-voennoy-moschi-ukrainy.html>.

Arms Trade on an International Scale: The Main Tendencies in the 21st Century. The Role and Place of Ukraine

The purpose of the article is to analyze the modern arms trade, as well as the position of Ukraine in this market. It is necessary to proceed from the fact that in recent years there has been an increase in imports and exports caused by changes in the international security system, for instance, the annexation of the Crimea and military actions in eastern Ukraine, as well as the war in Syria. For this reason, it is worth noting the differences that have arisen between the time intervals of 2014–2017 and 2008–2013. This will allow to compare changes in the arms trade market. This period is also a milestone for the arms industry of Ukraine, as it has been undergoing significant changes since 2014. The source basis will be data from the Stockholm International Peace Research Institute, as well as documents on the analysis of the Ukrainian market, provided, for example, by the Ukroboronprom Concern.

Key words: International Arms Trade, XXI century, Defence industry of Ukraine, Ukroboronprom

Handel bronią w skali międzynarodowej: główne tendencje w XXI wieku. Rola i miejsce Ukrainy

Celem artykułu jest analiza współczesnego handlu bronią oraz miejsca Ukrainy na tym rynku. W ostatnich latach nastąpił wzrost eksportu i importu broni spowodowany zmianami w międzynarodowym systemie bezpieczeństwa, zwłaszcza takimi jak aneksja Krymu i działania zbrojne na wschodzie Ukrainy oraz wojna w Syrii. Analiza różnic pomiędzy okresem lat 2014–2017 a 2008 i 2013 pozwoli na porównanie przeobrażeń rynku handlu bronią. Wybrana cezura jest także kluczowa dla przemysłu zbrojeniowego Ukrainy, ponieważ od 2014 r. zaszły na nim znaczne zmiany. Podstawę źródłową są dane publikowane przez Sztokholmski Międzynarodowy Instytut Badań nad Pokojem oraz dokumenty i analizy rynku ukraińskiego przedstawione przez Ukroboronprom.

Słowa kluczowe: międzynarodowy handel bronią, XXI wiek, przemysł obrony Ukrainy, Ukroboronprom

