GLOBALNIE

WYGRAĆ WOJNĘ BEZ WYSTRZAŁU. CZY SANKCJE SĄ SKUTECZNE?

Konrad Kleszcz · 1 kwietnia 2026

Im częściej USA sięgają po sankcje, tym szybciej erodują warunki, które ten instrument czynią skutecznym.



Sztuka prowadzenia wojen jest tak stara jak historia ludzkości. Konflikty toczone o terytorium, zasoby czy wpływy zwykle polegają na gromadzeniu wojsk, prowadzeniu ofensyw i odpieraniu ataków wroga. Istnieje jednak również inny sposób osiągnięcia oczekiwanych rezultatów – bliższy ideałowi zaprezentowanemu przez Sun Zi, który pisał: „Najwyższa doskonałość polega na przełamywaniu oporu wroga bez walki". Czy właśnie taki sposób prowadzenia wojny staje się w dzisiejszym świecie skuteczny?

Próby nakładania sankcji, a tym samym wykorzystywania zależności gospodarczych – takich jak import surowców czy innych krytycznych produktów – nie jest pomysłem nowym. Nasi przodkowie także próbowali wykorzystać przymus ekonomiczny dla osiągnięcia swoich celów. Wszyscy znamy z podręczników historii próbę blokady kontynentalnej oraz zakazu handlu z Anglią nałożonego Europejczykom przez Napoleona Bonaparte.

Bardziej nowoczesnym przykładem, który lepiej pokazuje, dlaczego sankcje i przymus ekonomiczny wcześniej nie działały, jest przykład z działania Ligi Narodów wobec Włoch Mussoliniego. W 1935 roku, kiedy faszystowskie Włochy zaatakowały Etiopię, Liga Narodów nałożyła embargo na eksport broni, zakazała

importu włoskich towarów oraz wstrzymała udzielanie kredytów. Sankcje w takim kształcie nie mogły powstrzymać Włoch przed zrealizowaniem swoich zamierzeń. Nie obejmowały one ograniczenia importu ropy – co, jak przyznał sam Mussolini, zmusiłoby go do zakończenia działań militarnych w Afryce – ani nie zobowiązywały Wielkiej Brytanie do zamknięcia kanału sueskiego, przez który przepływały statki zaopatrzeniowe dla włoskiej armii. Przykład ten pokazuje, że gospodarki ówczesnych państw były mniej zależne od globalnego systemu finansowego, zaś pozycja funta nie była tak dominująca jak obecnie dolara.

Inaczej wygląda świat, który uformował się po II wojny światowej. Porządek ten ulegał modyfikacjom – jak w 1971 roku, kiedy decyzją Nixona USA odeszły od parytetu złota czy w 1991 roku, kiedy rozpadł się ZSRS. Jego obecna postać jest owocem gwałtownej globalizacji połączonej z rewolucją cyfrową i internetową. Aby bank mógł zrealizować transakcję transgraniczną, która będzie dokonywana przy użyciu dolara, musi skorzystać z jednego z dwóch systemów płatności – Clearing House Interbank Payments System (CHIPS) lub z systemu Fedwire Rezerwy Federalnej. Oba systemy kontrolowane są przez USA oraz podlegają amerykańskiemu prawu. Daje to Waszyngtonowi niespotykaną wcześniej sprawczość, dzięki czemu sankcje i przymus ekonomiczny mogą w końcu zadziałać.

Kij do gry

Jak zauważył jeden z amerykańskich urzędników Departamentu Skarbu z administracji Obamy: „Z uwagi na dominację dolara i przewagę amerykańskich instytucji na światowych rynkach finansowych, nawet działając w pojedynkę [USA – KK], moglibyśmy mieć znaczący wpływ na Rosję [jest to czas aneksji Krymu przez Rosję – KK], może niemal równy temu, który wywieraliśmy razem z Europą". Cytat ten pokazuje, jak USA postrzegają swój sposób działania nacisku przez użycie zależności gospodarczych.

Amerykanie posiadają wystarczające narzędzia mogące przymusić inne kraje lub instytucje do zerwania handlu z danym kontrahentem, nawet jeżeli ten nie chce tego robić. W 2014 roku amerykańscy urzędnicy nałożyli karę w wysokości 8,9 mld dolarów na francuski bank BNP Paribas, za to, że przez lata pośredniczył on w transakcjach dolarowych między pomiotami objętymi sankcjami dotyczącymi Iranu. Choć bank zarabiał na tych transakcjach, sama kara była na tyle wysoka, że bank przyznał się do winy, a także zaniechał samego procederu.

Instytucje finansowe dobrowolnie podporządkowują się nakładanym ograniczeniom z obawy przed odcięciem od systemu dolarowego, co oznaczałoby miliardowe straty i brak możliwości rozliczania międzynarodowych transakcji. Skutkiem egzekwowania kar były prośby innych banków – w tym dużych instytucji takich jak HSBC, ING czy Commerzbank – o tzw. *self-disclosure*. Polega ono na dobrowolnym zgłoszeniu się do amerykańskich kontrolerów w celu sprawdzenia zgodności działalności z polityką sankcyjną Waszyngtonu.

Razem nie zawsze znaczy lepiej

Kiedy na początku 2014 roku Rosja zaanektowała Krym, USA uznały sankcje gospodarcze za główne narzędzie reakcji na zaistniałą sytuację. Z racji tego, że zarówno prezydent Obama, jak i kanclerz Merkel nie zgadzali się na wysłanie broni – przede wszystkim pocisków Javellin – możliwą odpowiedzią na zaist-

niałą sytuację pozostały retorsje gospodarcze i pomoc humanitarna.

USA wraz z grupą G7 oraz innymi państwami, jak Polska i Norwegia, utworzyły grupę kontaktową w ramach nałożenia sankcji na Rosję za agresję wobec Ukrainy. Podczas tworzenia zarysu odpowiedzi Zachodu na aneksję ujawnił się najistotniejszy problem w ramach wypracowywania sankcji – uderzenie w gospodarkę Rosji wpłynęłoby negatywnie na same kraje nakładające ograniczenia ekonomiczne, a których gospodarki wciąż cierpiały z powodu konsekwencji kryzysu z 2008 roku.

Wyborem państw Zachodu stały się sankcje bankowe – zakaz udzielania nowych kredytów, odcięcie mniejszych banków od dolara oraz ograniczenie transferu technologii do Rosji. Doszły do tego także sankcje nałożone na osoby najbliższe otoczeniu Putina, lecz nie były to działania, które mogłyby w sposób zdecydowany powstrzymać operację prowadzoną przez Moskwę. Koszty, jakie poniosłyby kraje Zachodu, były zbyt wysokie – koszt odcięcia Europy od tanich węglowodorów z Rosji był w tamtym momencie nieakceptowalny dla polityków ze Starego Kontynentu, a odcięcie Rosji od systemu SWIFT i dolara nieakceptowalne dla samego Białego Domu. Barack Obama wolał zachowawcze działania i wywieranie stopniowej presji.

> Działania te ukazały słabość koalicyjnego nakładania sankcji – brak woli politycznej do poniesienia konsekwencji, które mogłyby uderzyć we własne społeczeństwa, a także brak zdecydowania samych Stanów Zjednoczonych, które nie chciały poczynać działań bez uzgodnienia i współdziałania z państwami UE.

Kontrola technologii

Doświadczenia związane z ograniczoną skutecznością sankcji wobec Rosji w 2014 roku skłoniły kolejnego rezydenta Białego Domu – Donalda Trumpa – do poszukiwania bardziej bezpośrednich i precyzyjnych narzędzi nacisku. Nowa administracja odwróciła swoją uwagę w kierunku problemu Huaweia, chińskiego potentata technologicznego, który chciał wprowadzić na rynek technologię 5G. Jak zauważył Robert Lighthizer, główny architekt wojny handlowej w pierwszej administracji Trumpa, w swoim raporcie 301: „[Chiński rząd] dąży do osiągnięcia krajowej dominacji i globalnego przywództwa w szerokim zakresie technologii ze względów gospodarczych i ze względów bezpieczeństwa narodowego". Dominacja ta pozwoliłaby wyprzedzić technologicznie Dolinę Krzemową, a tym samym stać się najbardziej zaawansowaną gospodarką na świecie, co zagroziłoby bezpośrednio pozycji USA na globie.

Biorąc pod uwagę, że Huawei był największą firmą oferującą 5G w Chinach i na rynki zagraniczne, Washington uderzył właśnie w nią – w 2019 roku Departament Handlu wpisał chińskiego producenta na listę podmiotów (Entity List), która spowodowała, że firmy znajdujące się na niej nie mogą swobodnie kupować amerykańskich technologii, komponentów i oprogramowania. Był to przykład zastosowania tego samego mechanizmu przymusu, który wcześniej wykorzystywano wobec banków – tym razem przeniesionego na sektor technologiczny. Spowodowało to utratę dostępu do usług Googla, a także do oprogramowania Androida. Koszt nałożenia tych sankcji na chińskiego producenta to spadek dochodów międzynarodowych o 40% ze sprzedaży smartphonów, co uderzyło w finanse firmy.

Kolejnym ciosem wyprowadzonym w Huaweia w maju 2020 roku była Zasada Bezpośredniego Produktu Zagranicznego (FDPR), która wprowadzała regułę, że jeżeli zagraniczne fabryki produkują wrażliwe technologie przy użyciu amerykańskiej technologii, to podlegają pod kontrolę eksportu USA. Zasada ta stawia firmy pod wyborem: albo sprzedajecie swoje produkty Huaweiowi, albo macie dostęp do amerykańskich technologii. Przed takim wyborem stanął największy producent półprzewodników na świecie – TSMC, którego Huawei był drugim co do wielkości klientem, odpowiadającym za ponad 15% przychodów, zaraz po Apple. TSMC wybrał opcje dostępu technologii, a sprzedaż kluczowych komponentów została zamknięta. Same ograniczenia nałożone na Huawei spowodowały spadek przychodów o 28%, a także nakłoniły wiele krajów zachodnich, jak Niemcy czy Wielką Brytanię, do zerwania kontraktów na budowę sieci 5G przez chińskiego giganta.

Atak Rosji na Ukrainę

Wojna na Ukrainie zmieniła wszystko. Kiedy przed rozpoczęciem ataku z 24 lutego Zachód zaczął przygotowywać sankcje, głównym celem było odstraszenie Kremla przed rozpoczęciem inwazji. Jak wszyscy dobrze wiemy, odstraszanie to zawiodło. USA, nauczone błędami administracji Obamy, w której Biden był wiceprezydentem, dało urzędnikom w Białym Domu zielone światło do wdrożenia sankcji, które realnie mogłyby uderzyć w gospodarkę Rosji.

Sankcje rozpoczęto od odcięcia dwóch największych banków – VTB i Sbierbank – od możliwości dokonywania transakcji w dolarach. Gospodarka rosyjska została również odcięta od importu technologii, przede wszystkim półprzewodników i procesorów z Zachodu. Po kilku dniach i przekonaniu sekretarz skarbu Janet Yellen przez ówczesnego premiera Włoch Mario Dragiego USA nałożyły sankcje odcinające Bank Centralny Federacji Rosyjskiej od możliwości korzystania z jej międzynarodowych rezerw walutowych, które opiewały na około 630 mld dolarów, w tym około 270 mld zdeponowanych w euro i dolarach. Był to moment, w którym po raz pierwszy w historii zamrożenie rezerw banku centralnego stało się realną bronią geopolityczną. Sekretarz skarbu początkowo wahała się przed weaponizacją dolara, obawiając się podważenia jego międzynarodowej wiarygodności.

Uderzenie w Bank Centralny Rosji było szczególnie ważne, jeśli stawiano sobie za cel uniknięcie powtórki z 2014 roku, kiedy rosyjski NBP skupował własną walutę, wykorzystując swoje rezerwy walutowe. Cel ten został osiągnięty – wartość rubla spadła o 50% w ciągu kilkunastu dni, a Rosjanie w panice ruszyli do banków, aby wypłacić oszczędności w euro i dolarach. Odpowiedzią Rosji było zamknięcie giełdy, podniesienie stóp procentowych do 20% i sztuczny popyt na rubla. Brak ograniczenia zakupów węglowodorów pozwalał jednocześnie na dalszy napływ twardej waluty. Elwira Nabiullina, szefowa rosyjskiego banku centralnego, nakazała firmom wymieniać 80% przychodów zagranicznych na ruble w celu stabilizacji kursu, który latem 2022 roku powrócił do stanu sprzed inwazji, choć był sztucznie wykreowany przez Kreml.

Dlatego Zachód musiał ograniczyć przychody z ropy, które napędzały machinę wojenną Putina. Pomysłem było ustalenie maksymalnej ceny baryłki, powyżej której zachodnie firmy nie mogłyby ubezpieczać transportu ropy. Idea *price capu* była kompromisem między całkowitym zablokowaniem eksportu Rosji – co mogłoby destabilizować gospodarkę światową – a pozostawieniem części przychodów Moskwy. Mechanizm spełnił swoją funkcję częściowo: w 2023 roku dochody Rosji ze sprzedaży ropy i produktów ropopochodnych spadły, lecz eksport do Chin i próby omijania sankcji spowodowały, że efekt nie był pełny.

Ograniczona skuteczność sankcji

Najlepszym obrazem ograniczonej skuteczności sankcji są słowa Singha, jednego z architektów sankcji nałożonych na Rosję w 2022 roku, który przyznał, iż nie obawia się ich nieskuteczności, lecz tego, że ich skutki mogą wymknąć się spod kontroli. Wypowiedź ta pokazuje, iż sami projektanci wojen handlowych mają świadomość, że ich największy atut – zglobalizowana gospodarka – jest jednocześnie ich największą słabością. Skala wzajemnych powiązań sprawia bowiem, że uderzenie w jedną dużą gospodarkę może wywołać efekty uboczne o charakterze systemowym.

Zbyt gwałtowne uderzenie w Rosję mogłoby doprowadzić do światowej recesji, co tłumaczy ostrożność Zachodu w 2014 roku oraz stopniowe zaostrzanie sankcji po rozpoczęciu pełnoskalowej inwazji na Ukrainę. Celem nie było jedynie ukaranie Moskwy, lecz także uniknięcie destabilizacji globalnych rynków, w szczególności kryzysu energetycznego w Europie oraz wstrząsów gospodarczych o zasięgu światowym. Sankcje od początku projektowano więc jako narzędzie nacisku, a nie jako instrument maksymalnej destrukcji gospodarczej.

Brak woli politycznej do wprowadzenia najbardziej dotkliwych restrykcji, których koszty bezpośrednio odczułyby społeczeństwa państw nakładających sankcje, pozostaje głównym powodem, dla którego wojny handlowe rzadko są w stanie powstrzymać państwa silnie zdeterminowane do realizacji swoich strategicznych celów.

> Sankcje mają nikłe szanse na odstraszenie od podjęcia działania, ponieważ są narzędziem o długim horyzoncie odziaływania. Ich realny wpływ na gospodarkę ujawnia się dopiero po latach, pod warunkiem konsekwentnego egzekwowania i szczelności reżimu sankcyjnego.

Z tego względu naciski na Kreml przed rozpoczęciem inwazji w 2022 roku musiały zakończyć się fiaskiem, a sama Rosja zakładała, że zanim restrykcje gospodarcze w pełni wejdą w życie, kampania militarna zostanie już rozstrzygnięta.

Jednocześnie państwa objęte sankcjami uczą się funkcjonować w warunkach ograniczeń. Rosja, w odpowiedzi na sankcje po 2014 roku, stworzyła własny odpowiednik systemu SWIFT. Zjawiska takie jak re-routing handlu, czyli przekierowywanie strumieni handlowych do państw, które nie przyłączyły się do sankcji, prowadzą do zacieśniania współpracy między krajami objętymi restrykcjami oraz do wykorzystywania państw trzecich w celu ich omijania. W efekcie sankcje rzadko prowadzą do natychmiastowego załamania gospodarki, a zamiast tego wymuszają proces adaptacji oraz poszukiwania alternatywnych kanałów dostępu do rynków, technologii i kapitału.

Kto mieczem wojuje, ten od miecza ginie

Im częściej Stany Zjednoczone sięgają po sankcje jako instrument polityki zagranicznej, tym szybciej erodują warunki, które ten instrument czynią skutecznym. Wykorzystywanie przywileju dolara oraz kontroli najważniejszych technologii powoduje, że kraje zagrożone odcięciem od systemu budują własną, niezależną infrastrukturę, której zadaniem jest uniezależnienie się od polityki Waszyngtonu. Chiny w 2015 roku uruchomiły program „Made in China 2025", który przypiseszył po nałożeniu sankcji na ZTE i Hu-

aweia, Rosja stworzyła własny system SWIFT, a także rozpoczęła sprzedaż ropy z ominięciem dolara. Powrót Trumpa i rozpoczęcie kolejnej kampanii nakładania ceł tylko ten proces przyspieszy, a kraje gotowe do rywalizacji także użyją swoich arsenałów kontroli krytycznych branży przeciw USA, nakładając sankcje i cła.

Bibliografia

F. Farrell, A. Newman, *The Weaponized World Economy: Surviving the New Age of Economic Coercion*, https://www.foreignaffairs.com/united-states/weaponized-world-economy-farrell-newman [dostęp: 16.08.2025].

E. Fishman, *Punkty Krytyczne*, Warszawa 2025.

Informacja o nałożeniu kar na BNP Paribas, Departament Sprawiedliwości USA, https://www.justice.gov/archive/usao/nys/pressreleases/June14/BNPParibasPlea.php [dostęp: 30.06.2014].

G. Keskin, *Weaponised Finance: Sanctions, SWIFT and the Future of Global Political Risk*, https://atlasinstitute.org/weaponized-finance-sanctions-swift-and-the-future-of-global-political-risk/ [dostęp: 01.05.2025].

Oświadczenie Przedstawiciela USA ds. handlu Roberta Lighthizera, https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/april/ustr-robert-lighthizer-statement [dostęp: 05.04.2018].

Oryginał: https://nlad-kopia1113.instawp.site/wygrac-wojne-bez-wystrzalu-czy-sankcje-sa-skuteczne/

DOBRA ANALIZA WYMAGA CZASU

Rzetelny tekst to dni pracy: źródła, dane, redakcja. Każda wpłata pozwala nam przygotować kolejny. Nawet niewielka kwota ma znaczenie.

WSPIERAM ANALIZY

wspieram.nlad.pl



Zeskanuj, aby wesprzeć