

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

## Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci  
Bogusława Drelich-Skulska  
Małgorzata Domiter  
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek  
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz  
Korekta: Barbara Cibis  
Łamanie: Beata Mazur  
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.pracnaukowe.ue.wroc.pl](http://www.pracnaukowe.ue.wroc.pl)  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons  
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2015

**ISSN 1899-3192**  
**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-544-5**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:  
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120  
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: [econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)  
[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

---

### Część 1. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

---

<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
<b>Maciej Walkowski:</b> Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
<b>Edward Molendowski, Łukasz Klimczak:</b> Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
<b>Jowita Świerczyńska:</b> Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
<b>Magdalena Nawrot:</b> Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska:</b> Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
<b>Rafał Szymanowski:</b> Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
<b>Magdalena Ziętek:</b> Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima:</b> Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
<b>Marzena Anna Weresa:</b> Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

---

### Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

---

<b>Sebastian Bobowski:</b> Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
<b>Paweł Pasierbiak:</b> Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

<b>Bogusława Drelich-Skulska:</b> Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii .....	169
<b>Szymon Mazurek:</b> Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
<b>Anna Wróbel:</b> Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
<b>Zbigniew Wiktor:</b> Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
<b>Marta Ostrowska:</b> Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
<b>Kazimierz Starzyk:</b> Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
<b>Małgorzata Barbara Fronczek:</b> Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
<b>Przemysław Skulski:</b> Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku .....	252

---

### **Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego**

---

<b>Wawrzyniec Michalczyk:</b> Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
<b>Bartosz Michalski:</b> Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i> .....	284
<b>Joanna Michalczyk:</b> Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
<b>Anna Odrobina:</b> Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych .....	316
<b>Karolina Pawlak:</b> Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
<b>Marek Wróblewski:</b> Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy .....	341
<b>Agnieszka Majka:</b> Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
<b>Patrycja Krawczyk:</b> Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
<b>Zbigniew Bentyn:</b> Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

## Summaries

---

### Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

---

<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Banking union – protection against crisis?.....	13
<b>Maciej Walkowski:</b> Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
<b>Edward Molendowski, Łukasz Klimczak:</b> Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
<b>Jowita Świerczyńska:</b> Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market .....	51
<b>Magdalena Nawrot:</b> Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland .....	64
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development .....	76
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska:</b> The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
<b>Rafał Szymanowski:</b> Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
<b>Magdalena Ziętek:</b> Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima:</b> Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
<b>Marzenna Anna Weresa:</b> The development of technological innovation systems in the world economy: the case if ICT.....	132

---

### Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

---

<b>Sebastian Bobowski:</b> Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables? .....	147
<b>Paweł Pasierbiak:</b> Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
<b>Bogusława Drelich-Skulska:</b> The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
<b>Szymon Mazurek:</b> Export support for ICT clusters in India.....	182
<b>Anna Wróbel:</b> Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
<b>Zbigniew Wiktor:</b> The economy and politics in China in 2013-2014 .....	202
<b>Marta Ostrowska:</b> Chinese vs. Indian development model – effects and barriers.....	215

<b>Kazimierz Starzyk:</b> Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
<b>Małgorzata Barbara Fronczek:</b> The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
<b>Przemysław Skulski:</b> Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century .....	252

---

### **Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development**

---

<b>Wawrzyniec Michalczyk:</b> The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states .....	269
<b>Bartosz Michalski:</b> Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
<b>Joanna Michalczyk:</b> The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
<b>Anna Odrobina:</b> Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations .....	316
<b>Karolina Pawlak:</b> Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
<b>Marek Wróblewski:</b> Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
<b>Agnieszka Majka:</b> Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
<b>Patrycja Krawczyk:</b> Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020 .....	364
<b>Zbigniew Bentyń:</b> Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

## Przemysław Skulski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: przemyslaw.skulski@ue.wroc.pl

---

# POZYCJA PAŃSTW BLISKIEGO WSCHODU NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU BRONI NA POCZĄTKU XXI WIEKU

---

## COUNTRIES OF THE MIDDLE EAST AND THEIR POSITION ON THE INTERNATIONAL ARMS MARKET AT THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

---

DOI: 10.15611/pn.2015.407.21

**Streszczenie:** Bliski Wschód należy do regionów o strategicznym znaczeniu politycznym, militarnym i ekonomicznym. Konsekwencją tego są znaczące wydatki na zbrojenia, jakie ponoszą państwa tej części świata. W ostatnich latach istotny wpływ na wydatki związane z bezpieczeństwem militarnym ma niestabilna sytuacja panująca na Bliskim Wschodzie, a przede wszystkim walki w Syrii, działania zbrojne prowadzone przez Państwo Islamskie (ISIS), napięcia wokół programów zbrojeniowych Iranu oraz konflikty etniczne i religijne występujące w wielu krajach tego obszaru. Od początku XXI wieku kraje bliskowschodnie zajmują czołowe pozycje na listach największych importerów uzbrojenia. Prognozy ekonomiczne na najbliższą dekadę powodują, że region ten zachowa swoją atrakcyjność dla eksporterów uzbrojenia. Na rynkach bliskowschodnich obecni są najwięksi eksporterzy uzbrojenia, co sprawia, że panuje na nich bardzo silna konkurencja. Z tego względu pojawienie się nowych dostawców uzbrojenia wydaje się mało prawdopodobne. Podobnie mało realne wydaje się znaczące zwiększenie eksportu uzbrojenia przez producentów z Bliskiego Wschodu (z wyjątkiem Izraela).

**Słowa kluczowe:** międzynarodowy rynek uzbrojenia, handel bronią, Bliski Wschód.

**Summary:** The Middle East is a region of the strategic role on many planes – political, military and economic. The beginning of the XXI century is a time of significant readjustments on the international arms market, with the continued trend of increased military spending, also with regard to the Middle East countries. An important factor to affect the level of military spending in the region is the present turbulence in some of the Middle East countries, particularly the armed conflict in Syria, military activity of the Islamic State (ISIC) and the tensions around Iran. At the onset of the XXI century, countries of the region still rank very high as the major importers of military equipment. Economic forecasts suggest that the region under study will attract major arms exporters for the foreseeable future. It must be noted, however, that the competition in the Middle East is fierce.

**Keywords:** international arm market, arms trade, Middle East.

## 1. Wstęp

Początek XXI wieku jest okresem istotnych zmian zachodzących na międzynarodowym rynku uzbrojenia. W pierwszych latach obecnego stulecia utrzymywał się wzrost wydatków na cele militarne, a tendencja ta występowała także na Bliskim Wschodzie<sup>1</sup>. Jednak skutki globalnego kryzysu ekonomicznego 2007/2008+ wpłynęły na spadek wydatków zbrojeniowych. W poszczególnych regionach globu spadek jest jednak zróżnicowany. Największe zmiany zaszły w tym względzie w Europie Zachodniej, gdzie wiele krajów drastycznie ograniczyło budżety wojskowe. Natomiast na Bliskim Wschodzie wydatki na cele militarne mają tendencję wzrostową. W dużym stopniu wynika to ze strategicznej roli, jaką ma ten obszar i to w wielu płaszczyznach – politycznej, militarnej i ekonomicznej. Niebagatelny wpływ na wydatki związane z bezpieczeństwem militarnym ma także niestabilna sytuacja panująca w regionie bliskowschodnim, a przede wszystkim walki w Syrii, działania zbrojne prowadzone przez Państwo Islamskie (ISIS), programy zbrojeniowe Iranu (przede wszystkim program nuklearny) oraz konflikty etniczne i religijne występujące w wielu krajach Bliskiego Wschodu (Egipt, Irak, Liban, Syria).

## 2. Wydatki na cele militarne na Bliskim Wschodzie

Wydatki ponoszone przez poszczególne kraje na cele związane z zapewnieniem bezpieczeństwa militarnego traktowane są w sposób zróżnicowany i ani w rozważaniach teoretycznych, ani w praktyce nie ma w tym zakresie jednoznacznych poglądów. Wydatki te ponoszone są na różnych szczeblach i związane są z realizacją różnych celów. Wyodrębnić można trzy rodzaje wydatków związanych z szeroko rozumianą obronnością [Stańczyk 2009, s. 87]: obronne, wojskowe i zbrojeniowe.

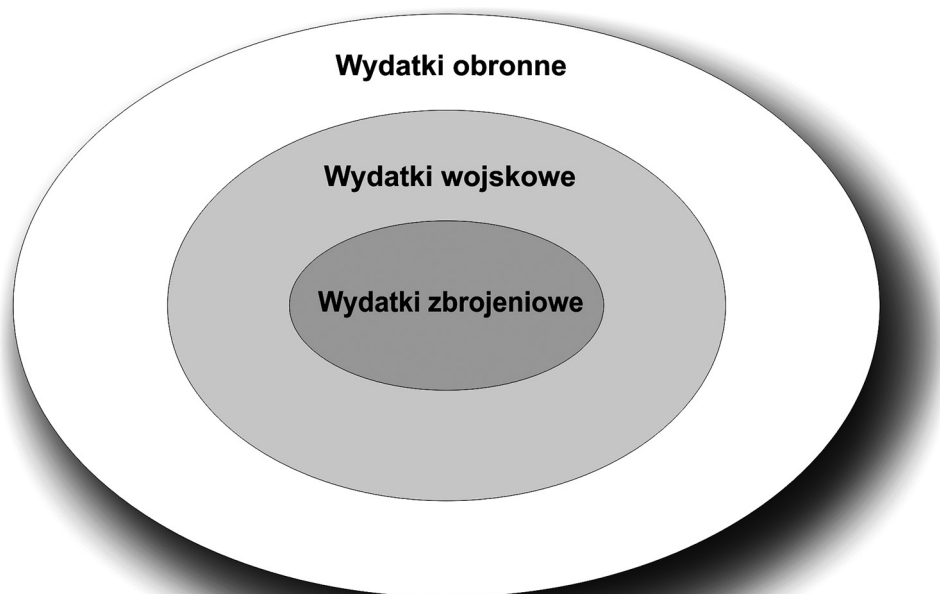
Rysunek 1. przedstawia zakres i zależności, jakie zachodzą pomiędzy wydatkami na obronność. Najszerszą kategorią jest pojęcie wydatków obronnych, które odnoszone jest do nakładów na funkcjonowanie i rozwój systemu obronnego państwa. Składa się ona z wielu wzajemnie powiązanych elementów (ludzi, organizacji, urządzeń), które działają na rzecz zachowania bezpieczeństwa zewnętrznego państwa. Do jego elementów można zaliczyć: siły zbrojne, rezerwy państwowe, obronę cywilną, przemysł zbrojeniowy, infrastrukturę obronną, prace badawczo-rozwojowe z zakresu bezpieczeństwa, pomoc wojskową z zagranicy oraz niekiedy straż graniczną (ponieważ w niektórych krajach podlega ona Ministerstwu Obrony Narodowej, a nie Ministerstwu Spraw Wewnętrznych).

Do wydatków obronnych należy także zaliczyć koszty związane z systemem kierowania bezpieczeństwem państwa oraz inne elementy (np. wydatki na świadcze-

---

<sup>1</sup> W artykule przyjęto, że rejon Bliskiego Wschodu obejmuje następujące państwa: Arabię Saudyjską, Bahrajn, Egipt, Irak, Iran, Izrael, Jemen, Jordanię, Katar, Kuwejt, Liban, Oman, Syrię i Zjednoczone Emiraty Arabskie.





Rys. 1. Zakres i zależności wydatków związanych z obronnością państwa

Źródło: [Stan i prognoza rozwoju wydatków wojskowych... 2004, s. 8].

nia emerytalno-rentowe byłego personelu wojskowego). Jak zauważa K. Stańczyk [2009, s. 87], „w zależności od przyjętej polityki obronnej w danym państwie poszczególne elementy tego systemu uzyskują różny priorytet. Stąd istotne jest, aby zwracać uwagę na zawartość tego typu wydatków i źródła ich finansowania”.

Węższą kategorią są wydatki wojskowe, odnoszące się do funkcjonowania sił zbrojnych. Ich najistotniejsze części składowe obejmują kwoty związane z utrzymaniem stanów osobowych, szkoleniem wojsk, wyposażeniem w uzbrojenie i sprzęt wojskowy oraz utrzymaniem infrastruktury wojskowej. W poszczególnych państwach definicje wydatków wojskowych są różne i mogą obejmować: wydatki bieżące, związane z utrzymaniem sił zbrojnych, szkolenie oraz grupę innych wydatków związanych z zakupem mediów czy opłat telekomunikacyjnych i wydatkami o charakterze inwestycyjnym (prace badawczo-rozwojowe, zakup uzbrojenia i sprzętu wojskowego, zakup wyposażenia i sprzętu cywilnego oraz inwestycje budowlane). Definicja stosowana w oficjalnych opracowaniach Sojuszu Północnoatlantyckiego (NATO) zawiera następujące elementy [Budżet obronny Polski... 2010, s. 14]: wyposażenie i utrzymanie stanów osobowych, emerytury i renty wojskowe, zakup podstawowych systemów uzbrojenia, eksploatacja i utrzymanie sprzętu technicznego, budownictwo wojskowe i rozwój infrastruktury NATO. Natomiast wydatki zbrojeniowe,

które są kategorią najwęższą, związane są z zakupem i modernizacją uzbrojenia oraz sprzętu wojskowego, prowadzonymi pracami badawczo-rozwojowymi (finansowanymi przez resort obrony) oraz z budownictwem wojskowym. Znaczący wpływ na wydatki zbrojeniowe mają działania związane w rozwojem sił zbrojnych w poszczególnych państwach. W przypadku Polski dokumentami określającymi zakres aktywności w tym obszarze są „Program rozwoju Sił Zbrojnych RP w latach 2013-2022” oraz „Plan modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP w latach 2013-2022”. Ten drugi dokument zakłada wydanie w dziesięcioletnim okresie kwoty 130 mld zł, która ma być przeznaczona na zakupy nowego uzbrojenia (priorytetem jest system obrony powietrznej i przeciwlotniczej), przedsięwzięcia modernizacyjne użytkownego sprzętu oraz prace badawczo-rozwojowe [Ciślak 2013].

Zakończenie „zimnej wojny” na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku doprowadziło do spadku wydatków na cele obronne w większości krajów świata. Taka tendencja utrzymywała się do końca XX wieku, kiedy wydatki zbrojeniowe ponownie zaczęły wzrastać. Było to szczególnie wyraźnie widoczne po 2001 r., co wiązało się z rozpoczęciem „globalnej wojny z terroryzmem”. Wzrost wydatków obronnych został zahamowany dopiero przez skutki globalnego kryzysu ekonomicznego 2007/2008+. Nastąpiło to jednak z pewnym opóźnieniem, ponieważ po raz pierwszy w XXI wieku wydatki na cele militarne spadły w 2012 r. Był to jednak spadek niewielki, wynosił bowiem 0,4% w stosunku do roku poprzedniego. Nieco większy spadek (1,9%) zanotowano w 2013 r., a w 2014 r. obniżenie poziomu wydatków obronnych wyniosło 0,4%. Należy zauważyć, że globalne wydatki na cele obronne w 2014 r. osiągnęły poziom 1,776 bln USD (w cenach bieżących), który należy uznać za bardzo wysoki. Dlatego przy relatywnie niewielkich spadkach wydatków na cele obronne w ostatnich 3 latach trudno mówić o wyhamowaniu tempa zbrojeń. Tym bardziej że biorąc pod uwagę niestabilną sytuację polityczną i militarną w wielu obszarach świata, w najbliższych latach można się spodziewać wzrostu wydatków obronnych w skali globalnej. W tabeli 1. przedstawione zostały regionalne wydatki na cele obronne w 2014 r. wraz ze zmianami, jakie zaszły w tym zakresie w latach 2005-2014.

W 2014 r. Ameryka Północna zachowała pozycję regionu, który jest liderem pod względem wydatków obronnych. Jest to wynikiem bardzo wysokich wydatków ponoszonych w tym zakresie przez USA (610 mld USD), nawet jeżeli w stosunku do 2013 r. nastąpił ich spadek o 6,5%. Wysoki poziom wydatków w 2014 r. miał miejsce także w Azji (411 mld USD) oraz Europie (386 mld USD). Analizując wydatki w skali regionów w okresie 2005-2014, należy zauważyć, że największy ich wzrost wystąpił w przypadku Afryki – 91%, Azji – 62% i Ameryki Środkowej i Południowej – 58%. Państwa bliskowschodnie zwiększyły w tym okresie wydatki na cele obronne o 57%. Istotny jest jednak fakt, że dane dotyczące wydatków obronnych ponoszonych przez niektóre kraje tego regionu obarczone są niedoskonałościami. Odnośnie do Iranu, Kataru, i Jemenu brak jest informacji na ten temat, a dostępne dane dotyczące innych państw (Izrael, Liban, ZEA) budzą wątpliwości co do ich

**Tabela 1.** Wydatki na cele obronne według regionów w 2014 r. (w mld USD, ceny bieżące)

Region	Wydatki w 2014	Zmiany (w %)	
		2013-2014	2005-2014
Afryka	(50,2)	5,9	91
Ameryka Północna	627	- 6,4	- 0,3
Ameryka Środkowa i Południowa	77,7	- 0,5	58
Azja	411	5	62
Oceania	28	6,9	26
Bliski Wschód	(196)	5,2	57
Europa	386	0,6	6,6

Uwaga: dane szacunkowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Perlo-Freeman i in. 2015, s. 1-2].

wiarygodności. Sytuację na Bliskim Wschodzie w zakresie transparentności dotyczącej polityki obronnej dobrze ilustruje przekazywanie danych o wydatkach militarnych do przygotowywanego przez ONZ zestawienia UN Standardized Instrument for Reporting Military Expenditures. W 2012 r. spośród 14 krajów regionu żaden nie przekazał stosownych informacji [*World military spending 2012*]. W kolejnych latach sytuacja w tym zakresie nie poprawiła się.

Problemem są również różnice w podejściu do definicji Bliskiego Wschodu. Powoduje to, że Turcja i Cypr w niektórych opracowaniach są zaliczane do tego obszaru, a w innych nie<sup>2</sup>. W oczywisty sposób odbija się to na danych dotyczących analizowanego regionu.

Analizując sytuację w poszczególnych krajach bliskowschodnich, należy stwierdzić, że największy poziom wydatków na cele obronne zanotowano w 2014 r. w Arabii Saudyjskiej – 80,8 mld USD oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich – 22,8 mld USD. Równocześnie w okresie 2005-2014 oba kraje zanotowały znaczący wzrost wydatków zbrojeniowych: w ZEA o 135%, w Arabii Saudyjskiej 112%. Należy też zauważyć, że aż w 9 krajach analizowanego regionu poziom wydatków zbrojeniowych przekroczył 4% PKB. Najwyższy poziom w 2014 r. zanotowano w Omanie (12%), Arabii Saudyjskiej (7,8%), Izraelu (7,7%), Syrii (4,3%), Libanie (4,2%) i Zjednoczonych Emiratach Arabskich (3,7%). W tych państwach wysoki poziom wydatków utrzymuje się od wielu lat, stanowiąc obciążenie dla ich gospodarek [Perlo-Freeman i in. 2015, s. 7].

<sup>2</sup> W niektórych opracowaniach SIPRI zarówno Turcja, jak i Cypr są zaliczane do regionu Bliskiego Wschodu, np. w rejestrze transakcji zbrojeniowych, a w innych nie, np. w zestawieniach pokazujących wydatki na cele militarne.

### 3. Eksport i import broni z Bliskiego Wschodu

Kraje leżące na Bliskim Wschodzie są aktywnym graczami na międzynarodowym rynku uzbrojenia. Czołowe pozycje w ogólnościowych zestawieniach zajmują jednak przede wszystkim jako importerzy uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Dane dotyczące eksportu uzbrojenia z Bliskiego Wschodu w okresie 2010-2014 zostały przedstawione w tabeli 2<sup>3</sup>. Wynika z nich, że dominującą pozycję wśród państw regionu posiada Izrael – sprzedaje za granicę więcej uzbrojenia niż wszystkie pozostałe państwa Bliskiego Wschodu łącznie. Izrael od wielu lat bierze także aktywny udział w kooperacji z podmiotami zagranicznymi, głównie amerykańskimi oraz zachodnioeuropejskimi. Współpraca międzynarodowa zapewnia izraelskim firmom przede wszystkim dostęp do nowoczesnych technologii zbrojeniowych oraz ułatwia wejście na rynki zagraniczne.

Niektóre państwa bliskowschodnie dysponują potencjałem eksportowym, wynikającym z faktu posiadania rozbudowanego sektora zbrojeniowego. W tym gronie należy wymienić przede wszystkim Arabię Saudyjską, Iran, Egipt, ZEA oraz Jordanię. Należy jednak dodać, że powstające w tych państwach uzbrojenie w zdecydowanej większości zostało zaprojektowane za granicą, a jego wytwarzanie (produkcja lub montaż) zazwyczaj jest uzależnione od zagranicznych części/podzespołów i specjalistów. Samodzielne opracowanie przez państwa bliskowschodnie nowoczesnego uzbrojenia, które stwarzałoby realne możliwości eksportowe, w najbliższej przyszłości wydaje się mało prawdopodobne.

**Tabela 2.** Najwięksi eksporterzy uzbrojenia na Bliskim Wschodzie (2010-2014)

Kraj	Wartość sprzedaży broni (wyrażona wskaźnikiem TIV, miliony)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014
Izrael (10)	647	587	530	756	824	3345
Jordania (24)	111	-	20	1	114	246
Iran (28)	45	86	21	12	42	205
ZEA (33)	39	3	-	43	2	87
Arabia Saudyjska (39)	1	62	-	-	-	63
Syria (45)	20	-	-	-	-	20
<b>USA (1)</b>	<b>8169</b>	<b>9111</b>	<b>9018</b>	<b>7384</b>	<b>10 194</b>	<b>43 876</b>

Uwagi: w nawiasach podano pozycję kraju na świecie; dla porównania uwzględniono USA, jako największego eksportera uzbrojenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [SIPRI Yearbook 2012; SIPRI Yearbook 2014].

<sup>3</sup> Wyrażono je za pomocą wskaźnika TIV wprowadzonego przez SIPRI, którego zadaniem jest zapewnienie porównywalności danych.

W tabeli 3. przedstawione zostały dane dotyczące importu uzbrojenia przez kraje bliskowschodnie. Należy zaznaczyć, że są to dane niepełne, co wynika z braku dostępu do informacji o niektórych transakcjach. W przypadku Izraela i Egiptu istotną rolę odgrywa pomoc wojskowa, która trafia do tych państw z USA, co deformuje obraz dotyczący funkcjonowania rynku zbrojeniowego na Bliskim Wschodzie. Podobnie wygląda sytuacja Iraku, wspieranego przez USA i niektóre państwa zachodnie. Zamieszczone w tabeli dane potwierdzają dominującą pozycję Arabii Saudyjskiej i ZEA, które od lat znajdują się w gronie największych odbiorców uzbrojenia w regionie (w okresie 2010-2014 na Arabię Saudyjską przypadało 23% bliskowschodniego importu uzbrojenia, a na ZEA 19% [Wezeman, Wezeman 2015, s. 8]), jak i zachowują pozycje czołowych importerów w skali globalnej (odpowiednio 2. i 4. miejsce na świecie).

**Tabela 3.** Najwięksi importerzy uzbrojenia na Bliskim Wschodzie (2010-2014)

Kraj	Wartość importu broni (wyrażone wskaźnikiem TIV, miliony)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014
Arabia Saudyjska (2)	1020	1215	899	1192	2629	6955
ZEA (4)	605	1210	1088	2252	1031	6186
Egipt (16)	686	630	281	628	292	2518
Irak (17)	453	605	476	344	627	2505
Syria (26)	298	368	371	361	10	1408
Oman (27)	30	21	120	490	738	1398
Izrael (32)	54	65	400	352	184	1055
Jordania (43)	87	214	173	117	166	756
<b>Indie (1)*</b>	<b>2955</b>	<b>3682</b>	<b>4591</b>	<b>5566</b>	<b>4243</b>	<b>21 036</b>

Uwagi: w nawiasach podano pozycję kraju na świecie; dla porównania uwzględniono Indie, jako największego importera uzbrojenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [SIPRI Yearbook 2012; SIPRI Yearbook 2014].

Jeżeli chodzi o największych dostawców uzbrojenia na rynki bliskowschodnie, to zostali oni przedstawieni w tabeli 4. Wyraźnie widoczna jest kluczowa rola USA, które są dostawcą uzbrojenia aż do 12 krajów regionu. W okresie 2010-2014 Amerykanie dostarczyli 47% uzbrojenia zakupionego przez kraje bliskowschodnie. Na rynkach wielu państw (Izrael, Arabia Saudyjska, Oman) USA utrzymały pozycję dostawcy głównego, zdecydowanie dominującego na nich. Liczącymi się eksporterami uzbrojenia na Bliski Wschód są również kraje zachodnioeuropejskie: Francja, Wielka Brytania, Niemcy i Włochy. W ostatnich latach w analizowanym regionie uaktywnili się inni dostawcy zachodnioeuropejscy: Belgia, Holandia i Hiszpania. W przypadku dwóch pierwszych państw wiąże się to ze sprzedażą nadwyżek sprzętowych, wynikającą z redukcji ich potencjału wojskowego (głównie jest to spowo-

**Tabela 4.** Dostawcy uzbrojenia do państw Bliskiego Wschodu (2007-2014)

	Dostawcy
Arabia Saudyjska	USA, Wielka Brytania, Niemcy, Kanada, Francja, Hiszpania
Bahrajn	USA, Belgia, Francja, Turcja, Rosja
Egipt	USA, Rosja, Ukraina, Chiny, Holandia, Francja
Irak	USA, Ukraina, Rosja, Niemcy, Czechy, RPA
Iran	Rosja, Chiny, Korea Północna
Izrael	USA, Niemcy, Włochy, Kanada
Jemen	USA, Ukraina, Białoruś, Arabia Saudyjska, Jordania
Jordania	USA, Belgia, Holandia, Rosja, Wielka Brytania, Ukraina
Katar	Francja, USA, Niemcy, Włochy, Hiszpania
Kuwejt	USA, Francja, Rosja, Włochy, Norwegia
Liban	USA, Belgia, Francja, Niemcy, Arabia Saudyjska, Jordania
Oman	USA, Francja, Wielka Brytania, Hiszpania, Włochy
Syria	Rosja, Iran, Chiny, Białoruś, Korea Północna
ZEA	USA, Francja, Niemcy, Włochy, Rosja, Szwecja, RPA, Kanada

Źródło: opracowanie własne na podstawie [SIPRI Yearbook 2012; SIPRI Yearbook 2014].

dowane względami ekonomicznymi). Początek drugiej dekady XXI wieku przyniósł też zwiększenie eksportu uzbrojenia i sprzętu wojskowego na Bliski Wschód przez Kanadę (przede wszystkim pojazdy pancerne i silniki lotnicze). Na uwagę zasługuje także wzrost aktywności Rosji, która na wielu rynkach bliskowschodnich w przeszłości miała bardzo silną pozycję. Pomimo spadku eksportu uzbrojenia na początku XXI wieku kraj ten zachował pozycję dominującego dostawcy do Iranu i Syrii. Jednocześnie podejmowane są działania mające na celu odbudowanie pozycji w Egipcie oraz zdobycie nowych rynków (Bahrajn, Jordania, Kuwejt, ZEA). W efekcie w okresie 2010-2014 Rosjanie byli dostawcami 12% uzbrojenia, które trafiło do odbiorców z analizowanego obszaru [Wezeman, Wezeman 2015, s. 8]. Na początku XXI wieku zwiększyły się dostawy uzbrojenia na Bliski Wschód z innego kraju wschodnioeuropejskiego – Ukrainy. W latach 2007-2014 broń z tego państwa trafiła do kilku odbiorców (Egiptu, Iraku, Jemenu). Kraj ten posiadał ambitne plany, aby w najbliższych latach zwiększyć swoją obecność w regionie bliskowschodnim, jednak ze względu na wojnę z rosyjskimi separatystami i częściowe zniszczenie zakładów zbrojeniowych wydaje się to nierealne [Wojciechowski 2013].

## 4. Uwarunkowania handlu bronią na Bliskim Wschodzie

Na specyfikę uwarunkowań branżowych oddziałujących na zawierane transakcje handlowe zwraca uwagę wielu autorów zajmujących się biznesem międzynarodowym. Do czynników charakteryzujących otoczenie rynkowe można zaliczyć: strukturę rynku zbytu oraz rynku zaopatrzeniowego, istniejące segmenty rynku, funkcjonujące na rynku kanały dystrybucji, media umożliwiające komunikowanie się z obecnymi i potencjalnymi nabywcami (w tym dostępność do mediów globalnych) oraz występujące zależności o charakterze korzyści skali (w produkcji, komunikowaniu się, dystrybucji) [Duliniec 2009, s. 58-59].

Problemem jest jednak nie tylko konieczność wyodrębnienia specyficznych czynników, charakterystycznych dla danej branży, ale także uchwycenie ich zróżnicowanego oddziaływania. Poszczególne czynniki otoczenia w odmienny sposób wpływają bowiem na prowadzone działania rynkowe. Znaczenie uwarunkowań polityczno-prawnych odmiennie jest np. w odniesieniu do rynku lotniczego czy odzieżowego. Dobrym przykładem pokazującym specyfikę branżową jest również międzynarodowy rynek uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Do uwarunkowań wpływających na funkcjonowanie tej branży można zaliczyć następujące czynniki: polityczno-prawne, militarne, technologiczne, ekonomiczne, naturalne i społeczno-kulturowe [Skulski 2013, s. 198]. Należy przy tym zwrócić uwagę, że pomiędzy poszczególnymi czynnikami występują interakcje. Przykładem może być silne powiązanie uwarunkowań polityczno-prawnych i militarnych.

### 4.1. Uwarunkowania polityczno-prawne i militarne

Jedną z najistotniejszych cech rynku broni jest silne uzależnienie od uwarunkowań polityczno-prawnych. Produkcja uzbrojenia i sprzętu wojskowego, a także obroty towarami i usługami militarnymi dla zdecydowanej większości państw są elementami polityki zagranicznej. Praktycznie w każdym kraju obroty uzbrojeniem podlegają ograniczeniom i są kontrolowane przez wyspecjalizowane instytucje państwa oraz podlegają różnorodnym regulacjom prawnym. Z tych względów można mówić o zjawisku polityzacji handlu bronią [Terlikowski 2011, s. 12]. Znajduje to swoje odzwierciedlenie m.in. w działaniach prowadzonych przez polityków w zakresie wspierania transakcji zbrojeniowych. Bardzo wyraźnie jest to widoczne w przypadku czołowych eksporterów uzbrojenia, aktywnie działających w regionie bliskowschodnim. W promocję amerykańskiego, brytyjskiego, francuskiego czy włoskiego uzbrojenia zaangażowani są prezydenci, premierzy, ministrowie oraz personel dyplomatyczny. Bez takiego wsparcia nie jest możliwe zaistnienie na jakimkolwiek rynku, nie tylko bliskowschodnim. Potwierdza to przykład kontraktu na dostawę francuskich samolotów Rafale i fregaty FREMM dla Egiptu, zawartego na początku 2015 r. Francuzi bardzo szybko zareagowali na zmianę polityki USA wobec Egiptu (polegającą m.in. na ograniczeniu sprzedaży broni) i wykorzystali możliwość dostawy uzbrojenia o wartości 4,5-5,2 mld USD. Sukces ten był możliwi dzięki aktywnej

postawie prezydenta F. Hollande'a i ministra obrony narodowej J-Y Le Driana [Pacholski 2015].

Należy zaznaczyć, że bliskie relacje pomiędzy światem polityki, wojskiem i przemysłem zbrojeniowym (tzw. żelazny trójkąt, przed którym w latach 60. XX wieku ostrzegał prezydent Dwight Eisenhower) mogą rodzić nieprawidłowości. Takie zjawisko wystąpiło np. przy kontrakcie na dostawę brytyjskiego uzbrojenia do Arabii Saudyjskiej (tzw. kontrakt Al Yamamah). Jak wykazało przeprowadzone śledztwo, specyficzne relacje na linii przemysł zbrojeniowy–wojsko–polityka były źródłem korupcji i malwersacji [Gilby 2009, s. 103-110]. Dlatego często negocjowane kontrakty w krajach demokratycznych wzbudzają protesty społeczne oraz stymulują działania opozycji. Taka sytuacja miała miejsce, gdy opozycja w Niemczech sprzeciwiła się kontraktowi na dostawę czołgów Leopard 2 do Arabii Saudyjskiej, uznanej za kraj niedemokratyczny. Towarzyszyła temu kampania protestów społecznych pn. „Legt den Leo an die Kette” (Założ Leopardowi łańcuch) [Graesslin 2013, s. 581].

Do czynników militarnych wpływających na transakcje zbrojeniowe należy zaliczyć m.in. doktrynę militarną, wizję rozwoju sił zbrojnych, potencjał militarny ewentualnych przeciwników, sojusze militarne oraz przynależność do ugrupowań obronnych. W znacznej mierze uwarunkowania militarne związane są z oddziaływaniem polityki. Po wojnach w Zatoce Perskiej (1991, 2003) wzmocniła się pozycja Stanów Zjednoczonych na Bliskim Wschodzie uległa, co odbyło się kosztem Rosji oraz krajów zachodnioeuropejskich. Agresywną politykę eksportową w zakresie uzbrojenia, prowadzoną przez waszyngtońską administrację, można uznać za jeden z kluczowych czynników budowania dominującej pozycji politycznej i militarnej USA w krajach bliskowschodnich. Istniejące w regionie sojusze militarne i porozumienia o współpracy wojskowej, np. bliskie relacje amerykańsko-saudyjskie czy amerykańsko-izraelskie, ułatwiają działania amerykańskim koncernom zbrojeniowym na rynkach tych dwóch państw bliskowschodnich.

#### 4.2. Uwarunkowania ekonomiczne

Uwarunkowania ekonomiczne w dużym stopniu wpływają na wielkość budżetów przeznaczonych na cele obronne. W ostatnich latach coraz wyraźniej widoczne są implikacje globalnego kryzysu ekonomicznego dla sektora zbrojeniowego. W wielu krajach świata wydatki zbrojeniowe są obniżane – wstrzymywana jest realizacja nowych projektów wojskowych, redukowane są prace modernizacyjne, spadają zamówienia dla armii. Jednak, jak zauważono wcześniej, na Bliskim Wschodzie w ostatnich latach ma miejsce wzrost wydatków zbrojeniowych, w tym związanych z zakupami uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Według analiz IHS Jane's do 2021 r. wydatki zbrojeniowe w regionie bliskowschodnim nie ulegną zmniejszeniu [Hypki 2013]. Według prognoz analityków zajmujących się rynkiem uzbrojenia nie wpłynie na to nawet odnotowany jesienią 2014 r. spadek cen ropy [Perlo-Free-man i in. 2014, s. 4].



### 4.3. Uwarunkowania technologiczne

Rynek zbrojeniowy zaliczany jest to obszarów podatnych na oddziaływanie nowoczesnych technologii. Nie ulega wątpliwości, że czynnik ten często w znaczącym stopniu wpływa na możliwości eksportu uzbrojenia. Bogaci odbiorcy z Bliskiego Wschodu zamawiają nowoczesne systemy uzbrojenia (np. samoloty Rafale oraz Eurofighter czy czołgi Leclerc), zapewniające ich siłom zbrojnym przewagę nad potencjalnymi przeciwnikami; często jednak generują one problemy z obsługą i serwisowaniem, ich użytkowanie wymaga bowiem wysokiego poziomu kultury technicznej oraz liczego grona specjalistów.

Niektóre kraje Bliskiego Wschodu (Irak, Jordania, Egipt) wykazują też zainteresowanie uzbrojeniem starszych generacji, co często nie wynika z ich ograniczonych możliwości finansowych, ale może być traktowane jako przejaw pragmatyzmu. Potwierdzeniem tego są transakcje dotyczące uzbrojenia używanego (tzw. *second handy*), które w ostatnich latach odbiorcom bliskowschodnim oferuje wielu dostawców, m.in. USA, Belgia, Holandia i Francja.

### 4.4. Uwarunkowanie naturalne i społeczno-kulturowe

Uwarunkowanie naturalne i społeczno-kulturowe należą do czynników, które na rynku uzbrojenia odgrywają rolę pomocniczą. Nie znaczy to jednak, że mogą być pominięte.

Do najistotniejszych czynników naturalnych należy zaliczyć warunki klimatyczne, takie jak poziom i występujące różnice temperatur, wilgotność powietrza oraz rodzaj i ilość opadów. Warunki klimatyczne, jakie panują w większości krajów bliskowschodnich, wymuszają konieczność odpowiedniego przygotowania sprzętu wojskowego oferowanego na tych rynkach. Przykładem może być konieczność przystosowania silników pojazdów wojskowych czy silników lotniczych do wysokich temperatur. W pustynnych rejonach niezbędne są natomiast filtry przeciwpyłowe. Należy zwrócić uwagę na fakt, że ekstremalne warunki klimatyczne utrudniają prowadzenie działań usługowych, takich jak szkolenia, treningi specjalistyczne, doradztwo, serwis czy wykonywanie prac modernizacyjnych.

Analizując wpływ czynników naturalnych na działania biznesowe na rynku uzbrojenia, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na te elementy, które mogą być wykorzystane w działaniach rynkowych. W praktyce oznacza to oferowanie przez producentów tropikalnych lub pustynnych wersji uzbrojenia, co stanowi także uzasadnienie dla podniesienia ich ceny (przykładem może być francuski czołg Leclerc UAE Tropicalized – wersja pustynna przygotowana dla ZEA). Często są to jednak bardziej zabiegi marketingowe niż dokonywanie rzeczywistych zmian w oferowanym uzbrojeniu.

Uwarunkowania społeczno-kulturowe zaliczyć można do czynników, które w przypadku aktywności na rynku zbrojeniowym mają znaczenie pomocnicze. Na-

leży jednak zwrócić uwagę na fakt, że znajomość komunikacji (werbalnej i niewerbalnej) oraz wartości i postawy (zwyczaje, tradycje, religia) często odgrywają istotną rolę w procesie negocjacji i pozwalają na unikanie kosztownych błędów.

W odniesieniu do handlu uzbrojeniem można również mówić o wykorzystywaniu efektu kraju pochodzenia (Country of Origin Effect – COE), który jest wynikiem zarówno aktywności na polu marketingu, jak i polityki. Przewaga technologiczna nad konkurentami oraz wieloletnie doświadczenia związane z produkcją i prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych z pewnością ułatwiają uzyskanie tego efektu. Przykładem mogą być niemieckie okręty podwodne czy amerykańskie samoloty bojowe, które cieszą się uznaniem w wielu krajach świata, w tym także w regionie Bliskiego Wschodu. Oczywiście, zachowując wszelkie proporcje, należy mieć świadomość, że siła oddziaływania efektu COE na rynku uzbrojenia jest jednak mniejsza niż na rynku cywilnym. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że może to być punkt wyjścia do budowy silnej marki na rynku międzynarodowym. Jak zauważają Kotler i Pfoertsch [2008, s. 15-24], w ostatnich latach rośnie znaczenie marki w segmencie B2B. Specyfika firm zbrojeniowych predestynuje ich ofertę do budowania marek o zasięgu światowym (globalnym) i regionalnym, które na ogół są stosowane w odniesieniu do produktów zaawansowanych technologicznie (*hi-tech products*) oraz produktów o wysokiej wartości emocjonalnej (*hi-touch products*), związanych z wysokimi kosztami prac badawczo-rozwojowych. W przypadku uzbrojenia i sprzętu wojskowego występują oba te elementy.

## 5. Polskie doświadczenia w handlu bronią na Bliskim Wschodzie

W okresie zimnej wojny Polska była obecna na rynku bliskowschodnim jako dostawca uzbrojenia podstawowego (samoloty, pojazdy pancerne, okręty) oraz drobnego (broń strzelecka, amunicja). Stan taki utrzymywał się jeszcze w latach 90. XX wieku. Na liście odbiorców polskiej broni znalazły się takie kraje, jak Egipt, Irak, Iran, Jemen, Syria i Sudan. Początek XXI wieku przyniósł załamanie się polskiego eksportu uzbrojenia, nie tylko na Bliski Wschód. Duże nadzieje na odbudowanie pozycji liczącego się dostawcy broni wiązane były z zaangażowaniem się Polski po stronie koalicji walczącej przeciwko reżimowi Saddama Husajna. Niestety, nie przełożyło się to na zawarcie kontraktów, na które liczył polski przemysł zbrojeniowy (przede wszystkim dostawy sprzętu pancernego). Praktycznie jedynym sukcesem był kontrakt o wartości 400 mln USD realizowany w latach 2004-2007, w ramach którego Polska dostarczyła do Iraku broń strzelecką, amunicję, pojazdy patrolowe Dzik-3, cysterny, urządzenia elektroniczne oraz wyposażenie indywidualne żołnierzy. W jego realizacji brały udział firmy wchodzące w skład Grupy Bumar oraz przedsiębiorstwa prywatne (AMZ Kutno, Intral, Assa Poland, Noma, Work 11, Zasta). Wykorzystywano także podwykonawców i poddostawców z Niemiec, Szwajcarii, Włoch, Węgier, Bułgarii, Kirgizji, Ukrainy, Litwy, Rosji oraz ChRL. Zdobycie

kontraktu stało się możliwe dzięki wsparciu ze strony Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Obrony Narodowej oraz zaangażowaniu ówczesnego ambasadora Polski w Iraku Stanisława Smolenia.

Od 2010 r. realizowano kontakt z saudyjską firmą Military Industries Co. (MIC) na dostawę karabinów snajperskich WKW 0,5 inch z ZM Tarnów z celownikami Bazalt oraz amunicji treningowej 7,62 mm. W kolejnych latach zawarto następne porozumienie, o wartości 12 mln USD, dotyczące dostawy 31 mln sztuk amunicji. Prowadzone były także rozmowy na temat produkcji granatów 40 mm do granatników, masek przeciwgazowych MP6 oraz systemu obrony przeciwlotniczej, który bazował na zestawie Poprad. Nie zaowocowały one jednak umowami i dostawami sprzętu [Hypki i in. 2013].

Wydaje się więc uzasadnione stwierdzenie, że polska obecność na rynkach bliskowschodnich pozostaje marginalna. Wynika to nie tyle z mało atrakcyjnej oferty, ile ze zbyt małej aktywności zarówno ze strony firm, jak i przedstawicieli polskiej dyplomacji. Zastrzeżenia można także mieć co do odpowiedniego przygotowania kadr (przedsiębiorstwa, personel dyplomatyczny) do działań w tym wymagającym regionie.

## 6. Zakończenie

Kraje bliskowschodnie od dziesięcioleci odgrywają istotną rolę na międzynarodowym rynku broni. Na początku XXI wieku państwa z tego regionu zajmują pozycje czołowych importerów uzbrojenia. Ze względu na prognozy dotyczące sytuacji ekonomicznej wydaje się, że w najbliższych latach obszar ten zachowa swoją atrakcyjność dla eksporterów uzbrojenia. Należy jednak zaznaczyć, że na Bliskim Wschodzie panuje bardzo silna konkurencja. Na większości rynków lokalnych silną pozycję (a na wielu z nich wręcz dominującą) mają USA, które sprzedaż broni wykorzystują do realizacji swoich celów w polityce zagranicznej oraz zapewnienia korzystnych warunków funkcjonowania sektora zbrojeniowego. W niektórych państwach bliskowschodnich silną pozycję zajmują kraje europejskie, przede wszystkim: Wielka Brytania, Niemcy, Francja oraz Włochy. Zauważyć należy, że w ostatnich kilku latach w regionie Bliskiego Wschodu aktywnie działają również inne kraje zachodnie: Belgia, Holandia, Hiszpania oraz Kanada. Widoczne są także próby odbudowania silnej pozycji przez Rosję, co przynosi już efekty w postaci nowych kontraktów.

Zagrożeniem dla działań biznesowych może być natomiast sytuacja polityczna i militarna na Bliskim Wschodzie. Region ten wprawdzie nigdy nie należał do spokojnych, ale sytuacja w Egipcie, Syrii, Iraku i Iranie oraz działania prowadzone przez Państwo Islamskie powodują, że jakakolwiek aktywność gospodarcza (nie tylko związana z sektorem zbrojeniowym) jest obciążona dużym ryzykiem. Z drugiej strony poczucie zagrożenia i strach przed konfliktami zbrojnymi stanowią silny bodziec do dokonywania kolejnych zakupów uzbrojenia.

## Literatura

- Budżet obrony Polski na początku XXI w. Fakty i oczekiwania*, 2010, red. Płaczek J., Wydawnictwo AON, Warszawa.
- Ciślak J., 2013, *Plan modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP na lata 2013-2022*, Nowa Technika Wojskowa, nr 1.
- Freeman A., 2013, *Middle East defence spending in brief*, www.yourmiddleeast.com (20.10.2013).
- Duliniec E., 2009, *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa.
- Gilby N., 2009, *The no-nonsense guide to the arms trade*, New Internationalist, Oxford.
- Graesslin J., 2013, *Schwarzbuch Waffenhandel. Wie Deutschland am Krieg verdient*, Wilhelm Heyne Verlag, Munchen.
- Hypki T., 2013, *Świat się zmienia*, WTO Raport, nr 9.
- Hypki T., Nipun Ch., Wilczyński A., 2013, *Koniec Bumaru?*, cz. 3: *Zmarnowane miliardy*, WTO Raport, nr 5.
- Kotler Ph., Pfoertsch W., 2008, *Zarządzanie marką w segmencie B2B*, PWN, Warszawa.
- Pacholski Ł., 2015, *Francuskie uzbrojenie dla kraju faraonów*, Nowa Technika Wojskowa, nr 3.
- Perlo-Freeman S., Solmirano C., 2014, *Trends in World Military Expenditure, 2013*, SIPRI Fact Sheet, April.
- Perlo-Freeman S., Fleurant A., Wezeman P.D., Wezeman S.T., 2015, *Trends in World Military Expenditure, 2014*, SIPRI Fact Sheet, April.
- Perlo-Freeman S., Skons E., Solmirano C., Wilandh H., 2013, *Trends in World Military Expenditure, 2012*, SIPRI Fact Sheet, April.
- Saudi Arabia military spendings rises to \$80 bn: SIPRI report*, 2015, www.dw.de (14.04. 2015).
- SIPRI Yearbook 2012*, 2012, *Armaments, disarmament and international security*, Oxford University Press, Oxford.
- SIPRI Yearbook 2014*, 2014, *Armaments, disarmament and international security*, Oxford University Press, Oxford.
- Skulski P., 2013, *Uwarunkowania komunikacji na międzynarodowym rynku uzbrojenia i sprzętu wojskowego*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Stan i prognoza rozwoju wydatków wojskowych w Polsce na tle tendencji światowych*, 2004, red. Płaczek J., Wydawnictwo AON, Warszawa.
- Stańczyk K., 2009, *Wydatki wojskowe jako standard informacji gospodarczo-obronnej państwa*, [w:] Płaczek J. (red.), *Zarys ekonomiki bezpieczeństwa*, Wydawnictwo AON, Warszawa.
- Terlikowski M., 2011, *Liberalizacja rynku produktów obronnych w Unii Europejskiej*, Materiały Studialne PISM no 15, PISM, Warszawa.
- Wezeman P.D., Wezeman S.T., 2015, *Trends In international arms transfers, 2014*, SIPRI Fact Sheet, March.
- Wojciechowski Ł., 2013, *Ukraińska potęga eksportowa*, WTO Raport, nr 6.
- World military spending*, 2012, www.sipri.org (25.10.2013).
- Zieliński Z., 2013, *130 mld zł na modernizację*, WTO Raport nr 1.