Teatr kabuki Trumpa na Ukrainie: Żadne istotne kwestie nie zostają rozwiązane

To, że nic nie zostaje rozwiązane, nie jest błędem systemu. To jego cecha. Otwiera to bowiem ścieżkę do robienia „interesów” – do zawierania układów między „interesariuszami” i do dzielenia miliardów w ramach łapówek i wypłat. To jest geopolityczny model transakcyjny Trumpa: biznes wypiera tradycyjne negocjacje (przynajmniej dopóki płyną pieniądze); pieniądz staje się polityką.

Mówi się, że Trump, Witkoff i Kushner są pewni, że potrafią skonstruować system nagród finansowych dla zachodnich posiadaczy długu, inwestorów i polityków (a w przypadku Ukrainy – dla otoczenia Zełenskiego), który skutecznie „zachowa finansowe korzyści z wojny – bez dodatkowego składnika w postaci rozlewu krwi”.

Z perspektywy Trumpa i Witkoffa, gdy płatności zostaną już rozdzielone, „kwestie terytorialne, gwarancje bezpieczeństwa, status członkostwa w UE i pozycja NATO to szczegóły drugorzędne, które nastąpią po zorganizowaniu większego systemu płatności. Innymi słowy, przechodzą do tego, co naprawdę ma znaczenie: do pieniędzy”.

Przy takim światopoglądzie negocjacje między USA a Rosją

prowadzone są przez dwóch nowojorskich „guru” nieruchomości (Witkoffa i Kushnera) wraz z Joshem Gruenbaumem, który został również mianowany sekretarzem Trumpa w „Radzie Pokoju w Gazie”. Wcześniejsze doświadczenie zawodowe Gruenbauma wiąże się z funduszem KKR, który, choć nie jest stricte „funduszem sępem”, specjalizuje się w agresywnym inwestowaniu w długi zagrożone.

Gdzie w tych rozmowach są doświadczeni profesjonaliści z rosyjskiej służby zagranicznej? Są wyraźnie nieobecni. Minister spraw zagranicznych Ławrow w nich nie uczestniczy.

Dlaczego? Ponieważ hipoteza Trumpa i Witkoffa zakłada, że konflikt na Ukrainie można „rozwiązać poprzez system, w którym okazja do korzyści finansowych trwa nadal. To znaczy, że ci, którzy odnosili korzyści finansowe z wojny na Ukrainie – »interesariusze« – nadal będą się nimi cieszyć. Mówiąc bardziej cynicznie: »Program Dobrobytu na rzecz Wspierania Odbudowy Ukrainy« to zakodowane określenie dla Senatu USA i UE na utrzymanie mechanizmu finansowego, który można eksploatować dla korzyści osobistych”.

Zasadniczo jest to nowojorskie doświadczenie Trumpa z branży nieruchomości przeniesione na grunt realnego konfliktu – w którym „krew” zazwyczaj stanowi prawdziwą walutę zainwestowaną w spór. Takie podejście podkreśla degradację Zachodu w stronę nihilizmu, który postrzega poświęcenia mężczyzn i kobiet na rzecz swojego kraju jako błahostkę, którą można wykupić.

Spójrzmy na zespół Witkoffa – z jednej strony mamy Blackrock i jego dyrektora generalnego Larry’ego Finka, którym Witkoff zlecił pozyskanie funduszy na odbudowę Ukrainy. Larry Fink ściśle współpracuje również z zespołem Witkoffa przy dzieleniu potencjalnych „okazji” do odbudowy (ale nie bierze bezpośredniego udziału w rozmowach w Moskwie z prezydentem Putinem).

Z drugiej strony są Rothschildowie, którzy są głównymi

doradcami Ministerstwa Finansów w Kijowie i odpowiadają za zarządzanie ogromnym ukraińskim długiem obligacyjnym wynoszącym ponad 216 miliardów dolarów – to znaczy, że Rothschildowie odpowiadają za negocjacje z wierzycielami obligacyjnymi i zarządzanie ich roszczeniami wobec Kijowa. Istnieją również wierzyciele państwowi, którzy zagwarantowali pożyczki dla Ukrainy z instytucji finansowych, takich jak MFW i Bank Światowy. Sama UE zagwarantowała 193 mld euro.

Ci „interesariusze" w strukturze Witkoffa – wierzyciele Ukrainy, interesy Blackrock i być może KKR – mają szansę dobrze zarobić na pakiecie odbudowy w przypadku porozumienia politycznego zawartego między USA a Moskwą. „Według stanu na luty 2026 r. ukraińskie obligacje dolarowe są przedmiotem obrotu w przedziale od 60 do 76 centów za dolara, co odzwierciedla silną wrażliwość rynku na potencjalne propozycje pokojowe. Ceny znacznie odbiły od minimów na poziomie 19–20 centów odnotowanych pod koniec 2024 i na początku 2025 roku, w miarę budowania dynamiki dyplomatycznej".

Rothschildowie mogą, ale nie muszą, mieć bezpośredni interes w pakiecie długu Ukrainy, ale jako „firma" mają gorzką historię w relacjach z prezydentem Putinem w związku z tym, co stało się z Jukosem. Było to największe przedsiębiorstwo naftowo-gazowe w Rosji w latach 90.

W 2003 roku Michaił Chodorkowski, ówczesny szef rosyjskiego giganta naftowego Jukos, mianował lorda Jacoba Rothschilda „gwarantem" lub „protektorem" swojego pakietu kontrolnego w firmie. Przekazanie kontroli nad Jukosem (który dysponował znaczną częścią rosyjskich zasobów ropy i gazu) lordowi Rothschildowi nastąpiło automatycznie w 2003 roku po aresztowaniu Chodorkowskiego przez rosyjskie władze. Zamiarem było wyjęcie tych zasobów spod zasięgu prezydenta Putina. Jednak Jukos został następnie znacjonalizowany i zniszczony przez nałożone podatki, co skutecznie pozbawiło jego aktywa jakiejkolwiek wartości.

Po nowej stronie „wpływów” w „bilansie” Witkoffa, UE i USA zabiegają o fundusz odbudowy po zawarciu pokoju w wysokości 800 miliardów dolarów na pokrycie szkód wojennych na Ukrainie. Wszyscy zidentyfikowani przez Witkoffa interesariusze mają interes w tym, by uszczknąć kawałek tego tortu – Zełenski potrzebuje części, by rozdzielić ją wśród swoich „interesariuszy”, a UE ustawia w kolejce swoich wykonawców z branży obronnej, by również zgłosili roszczenia do swojej części z puli 800 miliardów dolarów.

A po stronie rosyjskiej mamy Kirilla Dmitrieua, wykształconego na Wall Street szefa rosyjskiego Państwowego Funduszu Majątkowego, który zainicjował starania mające na celu zaoferowanie Stanom Zjednoczonym możliwości inwestycyjnych jako elementu strategii interesariuszy, by przywrócić więzi gospodarcze i sprzyjać negocjacjom. Obejmowały one wspólne projekty dotyczące minerałów ziem rzadkich oraz rozwoju Arktyki.

Z perspektywy Moskwy – i przy jasnym zrozumieniu przez Moskwę merkantylnej i transakcyjnej psychiki Trumpa – być może wciągnięcie Waszyngtonu poprzez „okazje do interesów” w rozmowy z Rosją (po długim okresie zerwanej komunikacji) i w czasie, gdy przywództwo USA jest niestałe i kapryśne, uznano za lepszą stronę odwagi.

Jednak ta metodologia „najpierw biznes” ma poważną wadę: „negocjacje” z zespołem Witkoffa nie działają. Sprawy idą w złym kierunku, co minister spraw zagranicznych Ławrow podkreślił w szczerych słowach w dwóch niedawnych wywiadach (w zeszłym tygodniu z Rickiem Sanchezem w Russia Today oraz we wtorek w rosyjskiej telewizji NTV).

MSZ Ławrow podkreślił, że porozumienia osiągnięte w Anchorage utknęły w martwym punkcie – a wręcz są wycofywane, „zmieniając kierunek na niewłaściwy” – ostrzegł Ławrow. Sugerował, że nie tylko stosunki ulegają ochłodzeniu; nasilają się działania asymetryczne i rośnie ryzyko eskalacji.

O co więc chodzi?

Po pierwsze, u podstaw podejścia Trumpa do jego „strategii biznesowej” leży kilka odrębnych parametrów – głównym z nich jest kultura zawierania umów skoncentrowana na „systemie nagród finansowych”. Takie podejście ignoruje rzeczywistość. Kwestia stosunków Rosji z Ukrainą (i USA) nie opiera się na umownym krojeniu tortu odbudowy wartego miliardy dolarów.

Sednem jest raczej imperatyw osiągnięcia porozumienia co do tego, gdzie dokładnie powinna przebiegać granica strefy interesów NATO. A co za tym idzie – dokąd sięga granica Rosji i Azji Środkowej.

Lecz sprawy idą w przeciwnym kierunku: frustracja Ławrowa jest w tych wywiadach bardzo widoczna. Trump staje się coraz bardziej skupiony na amerykańskiej dominacji (napędzanej w niemałym stopniu przez kryzys dolara i zadłużenia USA). To dążenie do dominacji stoi w diametralnej sprzeczności z multipolarnością mocarstw opartą na poszanowaniu interesów bezpieczeństwa narodowego każdej ze stron.

Prowadzi to do drugiego parametru – faktu, że nie wszystkie konflikty i wojny dają się rozwiązać poprzez przekupstwo finansowe. Istnieje „historia” i złożone w ofierze życie. Szansę na sukces ma tylko rozwiązanie obejmujące zrozumienie pełnego kontekstu, który w pierwszej kolejzie doprowadził do konfliktu. A przyczyny sporu to właśnie to, co zostaje wykluczone w ramach koncepcji Witkoffa.

Osobno, dziedzictwo kultury europejskich i amerykańskich interesów bankowych i finansowych sprzyja utrzymaniu ukraińskiego status quo jako części ich historycznej postawy. Podejście polegające na „dbaniu o interesariuszy” automatycznie przeradza się w dążenie do kontynuacji istniejących struktur władzy w Kijowie, bez których wartość rynkowa ukraińskich obligacji – z których wiele znajduje się w rękach europejskich rządów – spadnie do zera.

Analityk rynku Alex Krainer stwierdził, że „narody europejskie, w tym Wielka Brytania, znajdują się w katastrofalnej sytuacji fiskalnej, częściowo dlatego, że pożyczyły (lub zagwarantowały) Ukrainie setki miliardów, które prawdopodobnie staną się »złymi długami«”.

Moskwa bardzo wyraźnie dawała do zrozumienia, że aby jakakolwiek stabilna koegzystencja między Rosją a Kijowem była możliwa, musi nastąpić transformacja kultury przywództwa na Ukrainie. Dla Moskwy kontynuacja kultury radykalnej wrogości reżimu Zełenskiego byłaby postrzegana jako wystawienie Rosji na przyszłość pełną powtarzających się konfliktów, w miarę jak Ukraina będzie okresowo dozbrajana i przegrupowywana przez państwa europejskie.

Jednak jakakolwiek domniemana zmiana stylu ukraińskiego przywództwa wyjęłaby grunt spod starannie zaaranżowanego przez Witkoffa „systemu nagród finansowych”. Wynik konfliktu oparty na faktach militarnych na miejscu, prowadzący do zmiany kultury w Kijowie, byłby nie do przyjęcia dla systemu korzyści interesariuszy.

„Interesariusze” są zjednoczeni w sprzeciwie wobec takiej ewentualności. Plan Witkoffa w rzeczywistości podsyca ich opór wobec jakiejkolwiek zmiany status quo. Nic więc dziwnego, że minister Ławrow sygnalizuje wycofywanie się z negocjacyjnego przedsięwzięcia Witkoffa. Ono nie działa. Oddala Rosję od jej imperatywów bezpieczeństwa. Zamiast tego toruje drogę do kontynuacji wojny przeciwko Rosji.