



## ARMIA JAKO GRUPA INTERESU. PROBLEM STOSUNKÓW CYWILNO-WOJSKOWYCH

ARMY AS A GROUP OF INTERESTS,  
THE PROBLEM OF CIVIL AND MILITARY RELATIONS

*Natalia Olszanecka\**

— ABSTRAKT —

W ramach demokratycznego systemu politycznego siły zbrojne znajdują się pod kontrolą władz cywilnych. Głównym zadaniem armii jest obrona państwa i społeczeństwa. Coraz częściej siły zbrojne próbują jednak definiować swój charakter i wpływać na politykę państwa za pomocą oficjalnych i nieoficjalnych instytucji. Armia staje się wtedy grupą interesu. Celem artykułu jest określenie sposobu funkcjonowania armii jako grupy interesu na bazie istniejących teorii dotyczących sprawowania cywilnej kontroli nad armią.

**Słowa kluczowe:** Siły zbrojne, stosunki cywilno-wojskowe, kontrola cywilna nad armią

— ABSTRACT —

Within democratic political system, armed forces and police force are under civilian control. The task of army is to secure the state and nation. Increasingly, the armed forces try to define their character and influence the state's policy through official and unofficial institutions. The army becomes an interest group. The purpose of this article is to determine how the army functions as an interest group based on existing theories concerning the civilian control over the military.

**Keywords:** armed forces, civil-military relations, civilian control over the military

---

\* Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Politologii i Studiów Międzynarodowych.

Politolodzy są zgodni, że armia może odgrywać różne role w życiu politycznym. Zależy to głównie od modelu przyjętego reżimu politycznego, uwarunkowań historycznych i geopolitycznych. Do najważniejszych z nich zaliczamy: rolę narzędzia wojennego; gwaranta politycznego porządku i stabilności; grupy interesu oraz rolę alternatywy dla władzy cywilnej. Głównym celem armii jest służenie jako instrument wojny. Zdolność do obrony kraju przed agresją z zewnątrz jest powodem, dla którego prawie wszystkie państwa posiadają siły zbrojne. Siła wojskowa może być również ważnym czynnikiem w polityce krajowej. Wojsko może być wykorzystane w przypadkach wyjątkowych, jak np. klęski żywiołowe czy niepokoje wewnętrzne. Również w momencie, gdy polityczna legitymacja upada całkowicie, armia może stanowić jedyną ostoję reżimu, zabezpieczając go przed powszechnym buntem czy rewolucją (Heywood, 2008). Kwestie odnoszące się do udziału armii w życiu politycznym są bardzo często pomijane lub ograniczane do analiz kontroli cywilnej nad siłami zbrojnymi.

Żadna z istniejących do tej pory teorii w sposób zadowalający nie ukazuje różnorodności ról zajmowanych przez wojsko jako grupy interesu w sferze politycznej i społeczno-gospodarczej. Celem niniejszego artykułu będzie sprawdzenie, w jakim stopniu popularne teorie odnoszące się do stosunków cywilno-wojskowych mogą być aplikowalne do przedstawiania armii jako grupy interesu. Określone zostaną także sposoby wywierania nacisku przez wojsko na aparat władzy państwowej w reżimach demokratycznych.

## ARMIA JAKO GRUPA INTERESU

Terminy „grupa interesu”, „grupa nacisku” i „lobbing” są często stosowane zamiennie. Na gruncie teoretycznym występują jednak zasadnicze różnice. „Grupa nacisku” jest pojęciem węższym. Słowo „nacisk” zakłada, że grupa kieruje żądania pod adresem organu państwowego, partii czy parlamentarzysty. Sugeruje także, że niespełnienie takiego żądania pociągnie za sobą następstwa w postaci np. strajku. Grupy nacisku mają często większy wpływ na życie polityczne od partii politycznych. Przez „lobbing” należy rozumieć system realizacji interesów grup i organizacji obywatelskich poprzez wpływ na proces legislacyjny i działania administracyjne agencji rządowych. W węższym znaczeniu, „lobbing” oznacza bezpośrednio interakcje grupy interesów z organami władzy poprzez kanały formalne i związki nieformalne. Lobbying jest więc formą działalności grup naci-

sku, które starają się osiągnąć cel, oddziałując bezpośrednio na ustawodawstwo (Clamen, 2005; Jasiński, Molęda-Zdziech, Kurczewska, 2006).

Jedną z najczęściej stosowanych definicji „grup interesu” jest ta stworzona przez Davida Trumana, mówiąca, iż *grupa interesu to grupa zajmująca wspólne stanowisko i wysuwająca określone żądania wobec innych grup społecznych* (Truman, 1951). Grupa interesu będzie więc organizacją lub ruchem społecznym niewysuwającym kandydatów w walce wyborczej i niewalczącym o udział we władzy państwowej (Antoszewski, Herbut, 1993). Eunan O’Halpin w swojej funkcjonalnej definicji stwierdza, iż grupy interesu „dążą do osiągnięcia swych celów i wywierają wpływ na politykę przez publiczne i prywatne kanały, bezpośredni lub pośrednio (...) przez połączenie publicznych i prywatnych sfer wywierania presji na instytucje państwa, polityków i inne grupy interesu oraz poprzez wykorzystanie środków masowego przekazu” (Coakley, Gallagher, 1992).

Tak rozumiane grupy interesu można podporządkować m.in. według kryterium organizacyjnego, genetycznego<sup>1</sup> (Blondel, 1995), motywacji<sup>2</sup> (Herbut, 2003), strategii czy instrumentalnego (Rubisz, 2003). Najczęściej stosowanym podziałem grup interesu jest ten, stworzony przez amerykańskich teoretyków Gabriela A. Almonda i G. Bingham Powella. Podzielili oni grupy interesu na cztery kategorie, biorąc pod uwagę poziom organizacji wewnętrznej. Wyodrębnione przez nich typy to:

- grupy nieustrukturyzowane (*anomic groups*) – stanowiące spontaniczny i krótkotrwały wyraz zbiorowych emocji negatywnych,
- grupy niezrzeszeniowe – zorganizowane słabo, działające epizodycznie, bazujące na identyfikacji grupowej,
- grupy instytucjonalne – dobrze zorganizowane, zdolne do reprezentowania interesu grupowego w polityce państwa, np. Kościoły, armie,

---

<sup>1</sup> Typologia genetyczna została zastosowana m.in. przez Jacques-François Blondel’a i odzwierciedla ona sposób komunikacji między członkami grupy i charakter jej działalności. Teoretyk zdefiniował dwa przeciwstawne „typy idealne” grup, które oczywiście nie występują w rzeczywistości w czystej postaci. Są to grupy tradycyjne i grupy zrzeszeniowe. Członkowie grupy tradycyjnej są ze sobą ściśle powiązani, należą do wspólnoty, czyli realizują swoje pragnienia dopiero w drugiej kolejności. Zrzeszeniowe grupy są natomiast tworzone przez ludzi całkiem świadomie do realizacji konkretnych interesów.

<sup>2</sup> Uwzględniając kryterium motywacji, jakim kieruje się grupa interesu, wyróżniamy grupy promocyjne i sekcjonalne. Promocyjne reprezentują interesy nieekonomiczne, skupiając się na danej wartości lub zasadach. Grupy sekcjonalne reprezentują dany segment społeczeństwa, a ich celem jest reprezentacja jego partykularnych interesów. Są one legitymizowanym partnerem w negocjacjach z agendami władzy.

- grupy zrzeszeniowe (*associational groups*) – uformowane instytucjonalnie po to, by reprezentować i promować interes zbiorowy (Almond, Powell, Strrm, Dalton).

Kolejną ważną dla niniejszej pracy typologią jest ta zaproponowana przez Wyna Granta. Zaproponował on klasyfikacje grup interesu ze względu na charakter stosowanych przez nie strategii, nastawionych na uzyskanie wpływu na proces decyzyjny. Wydzielił dwa rodzaje grup: wewnętrzne, zewnętrzne. Wewnętrzne to te, które zostały uznane przez podmioty publiczne za legitymizowanego uczestnika procesu decyzyjnego, a zewnętrzne pozostają poza sferą zainteresowań decydentów publicznych (Grant, 1989).

Konkludując, armię należałoby ujmować jako grupę instytucjonalną (według typologii Almonda G.B Powella) oraz wewnętrzną (Grant). Do jej cech charakterystycznych należy więc zaliczać:

- dobrą organizację działania,
- etatowy personel zawodowy,
- jasno sprecyzowany interes, który wiąże się ze specyfiką podejmowanych działań na rzecz społeczeństwa,
- spełnianie funkcji wynikających ze swoich zadań,
- dobrowolne członkostwo,
- akces do grupy obarczony wieloma trudnościami,
- silną identyfikację grupową,
- hierarchiczność,
- bycie legitymizowanym uczestnikiem procesu decyzyjnego,
- bycie aparatem opiniotwórczym w trakcie przygotowania projektów decyzji,
- zinstytucjonalizowany dostęp do rządu na drodze rutynowych konsultacji czy delegowania przedstawicieli do ciał państwowych,
- specjalistyczną wiedzę i informacje,
- zaufanie decydentów.

## PROBLEM KONTROLI CYWILNEJ NAD ARMIAŁ – UJĘCIE TEORETYCZNE

W pierwszej kolejności wymienione zostaną popularne teorie określające relacje cywilno-wojskowe, których nie da się jednak, według autorki, zastosować do badań nad armią jako grupą interesu. Będzie to teoria instytucjonalna, kon-

wergencji, nierównomiernego dialogu, strukturalna oraz koncepcja Jacobusa van Doorna. W dalszej części przedstawione zostaną teorie, które tworzyły podwaliny pod badania armii jako siły politycznej w państwach demokratycznych, czyli teoria agencji, teorie Richarda Kohna, Samuela Finera oraz tzw. teorie interwencyjne.

Wzrost zainteresowania kwestią stosunków cywilno-wojskowych nastąpił na początku XX wieku i wiązał się z rosnącą rolą militarystyki. Pod koniec lat 50. Samuel P. Huntington i Morris Janowitz dokonali pierwszych teoretycznych analiz relacji cywilno-wojskowych. Teoria instytucjonalna Huntingtona zakłada istnienie obiektywnej kontroli cywilnej nad siłami zbrojnymi, która polega na tworzeniu przez władze cywilne mechanizmów narodowej kontroli polityki obronnej, czyli jasnym określeniu podziału kompetencji i władzy między wojskiem a cywilną administracją państwową. Aby wykonywać swoje statutowe zadania, wojsko posiada jednak pewien zakres autonomii – określa sposób realizacji polityki państwa, podczas gdy cywilny rząd ustanawia cele polityczne. Logiczny łańcuch zdarzeń zaproponowany przez Huntingtona wygląda więc następująco: autonomia wojska prowadzi do jego profesjonalizacji (czyli do politycznej neutralności i dobrowolnego podporządkowania się), która skutkuje zapewnieniem kontroli cywilnej. Trudno nie zwrócić uwagi na fakt, iż teoria Huntingtona nie odzwierciedla w pełni dzisiejszych realiów i nie jest aplikowalna do określania armii jako grupy interesu. Założenie, iż istnieje jasno określona sfera wojskowa, która jest definiowana przez wojnę, a także jest niezależna od społeczeństwa i polityki, jest obarczone błędem czasu (Huntington, 1957).

Również teoria konwergencji – Janowitza – nie oddaje roli armii jako grupy interesu. Według niego mimo iż wojsko jest konserwatywne i opiera się zmianom, to korzysta ono z ingerencji z zewnątrz. Teoria konwergencji dopuszcza więc funkcjonowanie armii jako części systemu politycznego. Janowitz twierdzi, że wraz ze zmianami w „technologii, społeczeństwie i misjach” rola żołnierza zawodowego stała się „nieuchronnie bardziej polityczna”. Według niego nie da się odpolitycznić armii. Oficerowie zajmują bowiem ważne miejsce w procesie dyskusji na temat bezpieczeństwa. Janowitz traktuje cywilną kontrolę nad armią w zakresie kontroli społecznej, a nie państwowej czy instytucjonalnej. Dopuszcza ingerencję wojska w sprawy cywilne, tylko gdy będzie ona celowa, odpowiedzialna i dokonana pod nadzorem władz cywilnych (Janowitz, 1960).

Teorię nierównomiernego dialogu Eliota Cohena trudno jest natomiast przełożyć na czas pokoju. Jego badania koncentrowały się na określeniu relacji cywilno-wojskowych w trakcie trwania konfliktu zbrojnego. Badając historię

wojen toczonych przez Stany Zjednoczone, Eliot Cohen zauważa, że od czasu wojny w Wietnamie dochodzi do coraz większej ilości napięć między władzami cywilnymi a dowódcami wojskowymi. Dowodzi on, że w trakcie trwania konfliktu wojsko powinno być poddane kontroli, mimo iż ma o wiele większe kompetencje na gruncie powadzenia działań zbrojnych. Podkreśla, iż wojna jest zjawiskiem politycznym, czyli jest prowadzona dla celów wyznaczonych przez władze cywilne. Cohen zauważa, iż amerykańskie społeczeństwo staje się coraz bardziej odłączone od wojska i jest mniej skłonne do udzielenia mu pełnego wsparcia. Sercem teorii jest znalezienie odpowiedzi na pytanie: jak zagwarantować cywilną kontrolę nad wojskiem, a jednocześnie zapewnić wojsku zdolność do zapewnienia bezpieczeństwa. Jego propozycją było stworzenie mechanizmu szkolenia i funkcjonowania profesjonalnego, apolitycznego żołnierza. Żołnierz ten byłoby w stanie skupić się na obronie państwa bez konieczności rozbudowania kontroli cywilnej (Cohen, 2006).

Michael C. Desch w teorii strukturalnej zakłada, że cywilna kontrola nad armią zależy od korelacji między stopniem zagrożenia międzynarodowego i krajowego. Zgodnie z teorią armia będzie podlegała silnej kontroli ze strony rządu, gdy zagrożenia wewnętrzne są niskie a międzynarodowe wysokie. Cywilna kontrola będzie natomiast w gorszej sytuacji, gdy zagrożenia wewnętrzne są wysokie, a zewnętrzne niskie. Środkowe przypadki, w których krajowe i międzynarodowe zagrożenia są albo równie wysokie albo niskie, będą niejednoznaczne (Deash, 2001). Desch podkreśla również, że dopóki wojsko jest przedstawicielem narodu, nie może zaistnieć konflikt między tym, czego ludzie oczekują od żołnierzy, a tym, co wojsko jest gotowe zrobić. W tak pojmowanym systemie kryzys w stosunkach cywilno-wojskowych występuje, gdy wojsko jest odizolowane od reszty społeczeństwa. Teoria strukturalna odnosi się głównie do sytuacji w Stanach Zjednoczonych i trudno zastosować ją, badając inne systemy<sup>3</sup>.

Duży wkład w badania stosunków polityczno-wojskowych wniosła koncepcja Jacobusa van Doorna. Zakłada ona tworzenie wymiaru obywatelsko-militarnego, przez „militaryzację” społeczeństwa i „ucywilizowanie” armii. Według teoretyka kontrola cywilna zakłada prywatną indoktrynację polityczną. Innymi słowy, wojsko zaczyna dzielić normy i wartości cywilnej elity, co naturalnie

<sup>3</sup> Rozważając współczesne relacje cywilno-wojskowe na gruncie amerykańskim, można śmiało powiedzieć, iż teoria ta opatrzona jest błędem. Przedstawiciele wojska mają bowiem aspiracje polityczne i tworząc lobby czy grupy interesu, wpływają skutecznie na kurs polityki obronnej i zagranicznej. Normy ustanowione w amerykańskiej doktrynie wojennej nie mają wpływu na działania „ambitnych” dowódców wojskowych.

włącza je w proces polityczny. Doorn uznaje konieczność udziału armii w życiu politycznym. Nie traktuje on jednak wojska jako grupy interesu, a bardziej jako instytucję polityczną. W teorii Doorna brakuje określenia tego, czym wojsko kieruje się, ingerując w politykę, jakie są jego cele polityczne oraz co chce osiągnąć (Doorn, 1969).

### Teoria agencji (agency theory)

Twórcą teorii agencji był Peter D. Feaver, który opowiadał się za bliższą współpracą między wojskiem a cywilnym kierownictwem. W swoim ujęciu teoretycznym użył on podejścia przełożony-agent (principal-agency), zaczerpniętego z mikroekonomii, aby zbadać zachowania poszczególnych aktorów. Dostosowując teorię do problematyki cywilnej kontroli nad armią, Feaver proponuje, by za „przełożonego” uznać władzę cywilną. W jego konstrukcji jest ona odpowiedzialna za ustanowienie polityki krajowej i zagranicznej. „Agentem” jest natomiast wojsko jako całość. Armia może „działać” (przeprowadzać wyznaczone zadania) lub „uchylać się” (nie wykonywać zleceń lub promować własne interesy). Teoria Feavera przewiduje, że jeśli koszty kontrolowania agenta przez rząd są niskie, to przełożony użyje inwazyjnych metod kontroli (inspekcje, raporty, przeglądy planów wojskowych, szczegółowa kontrola budżetu, przesłuchania komisji nadzoru). Z drugiej strony, jeśli prawdopodobieństwo wykrycia tego, iż agent stosuje strategię „uchylania się” jest wysokie, to nie będzie on ryzykował. Koncepcja zakłada więc, że działanie wojska wynika z postawy, jaką przyjmą organy władzy. Traktuje on na armię jak jednolity organizm ekonomiczny, który posiada własne instytucje, jasno zdefiniowaną hierarchię i charakteryzuje się wysokim stopniem dyscypliny. Bada system relacji między wojskiem i władzami cywilnymi na zasadzie „targowania się” między liderami obu grup (Feaver, 1996).

Feaver nie poświęcił swoich badań *stricte* na przedstawianie armii jako grupy interesu. Uważał jednak, że ma ona znaczący wpływ na organy władzy poprzez wywieranie nacisku związanego z dostępem do informacji. W swoim modelu ogranicza liczbę uczestników określających relacje cywilno-wojskowe do dwóch – monolitycznego rządu i prawie monolitycznego dowództwa armii. Zabieg ten w znacznym stopniu upraszcza problematykę wzajemnych relacji. Badania Feavera, choć niedoskonałe, stanowią podwaliny pod ujmowanie armii jako grupy interesu.

## Teoria Richarda Kohna

Kohn w swoich badaniach koncentruje się głównie analizie sytuacji w Stanach Zjednoczonych. Jest on zwolennikiem twierdzenia o słabnącej kontroli cywilnej nad siłami zbrojnymi. Kontrola ta osłabła, ponieważ armia jako całość uchyla się lub udaremnia polecenia rządu. Według Kohna należy podjąć wszelkie starania, aby ograniczyć zadania wojska do obrony zewnętrznej tak, żeby działało jako przedstawiciele całego społeczeństwa. Funkcją wojska jest także doradzanie władzy cywilnej, informowanie rządu o potrzebach armii. Armia nie powinna jednak działać na zasadzie grupy interesu ani promować swoich potrzeb publicznie. W ten sposób dochodzi bowiem do osłabienia kontroli cywilnej (Owens, 2011).

Mimo że Kohn jest przeciwnikiem funkcjonowania armii na zasadzie grupy interesu, to stworzył on bazę teoretyczną określającą jej działanie. Podkreśla bowiem, że wojsko amerykańskie przypomina grupy lobbingowe. Wymienia jednak wyłącznie negatywne sposoby osiągnięcia przez siły zbrojne swoich celów: naciąganie faktów, tworzenie fałszywych symulacji, ograniczanie dostępu do informacji, wpływanie na opinię publiczną. Całkowicie pomija konstytucyjne sposoby wpływania na aparat władzy. Według Kohna amerykańskie wojsko w ostatnich latach stało się grupą interesu *większą, aktywniejszą biurokratycznie, bardziej polityczną, bardziej partyjną, bardziej celową, bardziej wpływową niż kiedykolwiek w USA* (Owens, 2011). Teoretyk zaznacza, iż w ostatnich czasach nawet działalność doradczą przedstawicieli wojska stała się bardziej publiczna. W jego ujęciu działania armii w obronie swoich interesów zawsze wpływają negatywnie na siłę państwa: paraliżują obronę, zmniejszają możliwości funkcjonowania armii za granicą, zmniejszają wiarygodność sił zbrojnych.

## Teoria Samuela Finera

W swoich badaniach Finer wychodzi od krytyki huntingtonowskiej teorii podziału świata na część cywilną i wojskową oraz idei cywilnej kontroli obywatelskiej nad armią. Analiza reżimów wojskowych w Ameryce Łacińskiej i Afryce doprowadziła go do opracowania teorii, według której między wojskiem a cywilnym rządem dochodzi do ciągłej interakcji. Finer skupia się na przewidywaniu warunków, w jakich instytucje wojskowe wywierają nacisk na władzę cywilną, a w niektórych przypadkach także obalają rządy. Stwierdza on przede



wszystkim, iż armia posiada nad organizacjami cywilnymi przewagę na trzech obszarach, są to: wyższość ekonomiczna, emocjonalny status oraz monopole na użycie siły (Finer, 1962). W swoich badaniach Finer stara się określić, z czego wynikają interwencje wojska w politykę. Podaje on, iż ich głównym powodem są: interes narodowy, interes wspólny wojska, interes społeczny (etniczność, klasa), interesy własne. Najwięcej uwagi teoretyk poświęca kwestii ochrony interesu narodowego. Według niego wojsko uważa, że jego obowiązkiem politycznym jest bycie strażnikiem interesu narodowego. Oznacza to, iż armia z jednej strony może rządzić w sposób jawny i stanowić agendę polityczną. Z drugiej zaś strony wojsko może być uznawane za siłę, która będzie interweniowała, gdy decyzja władz cywilnych będzie postrzegana jako zagrożenie dla interesu narodowego. Interwencja w imieniu interesu narodowego jest często używana przez wojskowych jako pretekst kryjący prawdziwe motywy (interesy prywatne i korporacyjne; Finer, 1962).

Trudno nie zgodzić się z głównym twierdzeniem Finera, iż skłonności do interwencji wojska w sprawy cywilne zależy od kultury politycznej społeczeństwa. Teoretyk przyznaje, iż armia w państwach rozwiniętych funkcjonuje na zasadzie grupy interesu, niestety koncepcji tej dalej nie rozwija. Zaznacza wyłącznie, że nacisk oficerów na rząd w państwach demokratycznych wynika z pełnionych przez nich obowiązków, nie zaś z interesów armii jako instytucji lub własnych korzyści materialnych. Inaczej sytuacja przedstawia się w reżimach niedemokratycznych, gdzie motywem może być zapewnienie korporacyjnych interesów lub osobiste ambicje oficerów. Finer do literatury wprowadza pojęcie interesów korporacyjnych, przez które rozumie m.in. zapewnianie szkoleń, sprzętu, broni. Skupia się bardziej na wyjaśnieniu sytuacji, w których dochodzi do przejścia władzy przez wojsko. Interwencja w politykę, w sposób przewidziany przez prawo krajowe, nie należy niestety do zakresu zainteresowań teoretyka.

### Teorie interwencyjne

Na gruncie badań stosunków cywilno-wojskowych do grupy tych teorii zaliczają się m.in. badania prowadzone przez Erica A. Nordlinger oraz Amosa Perlmuttera. Nordlinger twierdzi, że nie ma jednego modelu cywilnej kontroli, który może być skutecznie stosowany we wszystkich państwach. Uważa, że każda instytucja publiczna (służba cywilna, władza ustawodawcza, wykonawcza,

sądownicza, siły zbrojne) dąży do ochrony i poprawy własnych interesów korporacyjnych. Wszystkie one mają podobny cel: uzyskanie odpowiedniej autonomii budżetowej, zarządzanie swoimi sprawami wewnętrznymi oraz zachowanie ciągłości instytucji. Wojsko posiada autonomię, która wyklucza wpływ rządu cywilnego na program nauczania i kształcenia zawodowego, przydzielanie oficerów do poszczególnych stanowisk, formułowanie strategii obronnych oraz wszelkie próby penetracji kadry oficerskiej. Nordlinger, podając przyczyny interwencji wojska, stwierdza, że nie zawsze prowadzi do niej odmowa zaspokojenia interesów budżetowych. Główną przyczyną interwencji jest natomiast ingerencja władz cywilnych w wewnętrzne sprawy armii, co jest postrzegane jako atak na jej interesy korporacyjne. Interesem korporacyjnym, w ujęciu Nordlingera, jest natomiast zachowanie systemu politycznego i hierarchii (Nordlinger, 1977).

Również Perlmutter uważa, że interes korporacyjny jest kluczem do określenia współczesnych relacji cywilno-wojskowych. Problem tkwi w stopniu korporacjonizmu, który określa, czy wojsko będzie skłonne do interwencji w sprawy polityczne (Perlmutter, 1977). Twierdzi on, iż zawód żołnierza jest znakomitym przykładem nowoczesnego profesjonalnego korporacjonizmu. Maksymalizacja kontroli rządów cywilnych i minimalizacja wojskowej motywacji do interwencji muszą być analizowane nie tylko w zakresie profesjonalizacji instytucji wojskowych, ale również w odniesieniu do wojskowych interesów korporacyjnych, które są bardzo silne. Interesy te mogą motywować armię albo do zabezpieczenia stabilnych ram systemu politycznego, albo do zakwestionowania niestabilnego systemu. Stosunki cywilno-wojskowe zależą nie tyle od stopnia spełnienia wojskowych potrzeb, ale także od podporządkowania oraz zaakceptowania popularności systemu (Perlmutter, 2006).

Obie teorie wnoszą olbrzymi wkład w badania nad wojskiem jako grupą interesu w państwach demokratycznych. Teoretycy precyzują cele armii jako grupy interesu, do których należą: odpowiednia autonomia budżetowa, zarządzanie swoimi sprawami wewnętrznymi, zachowanie ciągłości instytucji.

## WNIOSKI

Państwa demokratyczne najchętniej odwołują się do huntingtonowskiego modelu cywilnej kontroli nad armią. W ujęciu takim rola sił zbrojnych może być ograniczona tylko do poziomu konsultowania polityki obronnej z dowódcami wojskowymi. W dzisiejszych czasach wojsko, nawet w państwach demokratycznych, najczęściej wykracza jednak poza swoją dotychczasową rolę, stając się grupą interesu. Aby zdefiniować jej cele i sposoby oddziaływania, należy odwołać się do teorii agencji, teorii interwencyjnych, teorii Kohna i Finera.

Specyficzne cele armii jako grupy interesu polegają na wywieraniu nacisków na rząd w kwestii rozbudowy zbrojeń, uzyskania dotacji budżetowych na cele etc. Według interwencjonistów armia dąży przede wszystkim do zwiększenia budżetu wojskowego. Interesy armii Nordlinger podzielił na cztery grupy: narodowe, korporacyjne, prywatne i społeczne. Do tych najważniejszych, z punktu widzenia ujmowania ramii jako grupy interesu, należą interesy korporacyjne, czyli: uzyskanie wyższych dotacji budżetowych, zapewnianie odpowiedniego poziomu szkolenia, zakup nowoczesnego uzbrojenia i sprzętu, uzyskanie autonomii budżetowej. Do grupy tej włącza się także dążenia wojska do uzyskania większej niezależności od władz cywilnych, którą może realizować poprzez zarządzanie własnymi sprawami wewnętrznymi. Wojsko dąży także do wzmocnienia swoich wpływów w procesie kreowania polityki obronnej i strategicznej oraz w procesie decyzyjnym.

Do sposobów oddziaływania armii jako grupy interesu należą m.in. bezpośrednie wpływy przedstawicieli kół wojskowych i przemysłowych na władze wykonawcze i ustawodawcze. Może być to realizowane poprzez branie udziału w konsultacjach, bycie członkiem organów opiniotwórczych, delegowanie przedstawicieli do instytucji. Dowódcy wojskowi mogą stanowić także grupę lobbującą i w sposób bezpośredni wpływać na proces ustawodawczy. Ważne miejsce, zgodnie z teorią Feavera, zajmuje także sfera wpływów realizowanych dzięki ważnej pozycji zajmowanej przez kompleks wojskowo-przemysłowy w życiu gospodarczym państwa. Ścisłe powiązane z armią są także instytucje i organizacje kombatanckie oraz paramilitarne. Wpływy te są widoczne w polityce obronnej i zagranicznej. Zarówno Feaver, jak i Kohn podkreślają, że ze względu na swoją strategiczną pozycję w państwie armia może osiągać swoje cele poprzez wykorzystywanie technik szantażu wobec władz cywilnych. Posiada ona bowiem cenne informacje, które są niezbędne do funkcjonowania państwa. Aby zapewniać swoje interesy korporacyjne lub interesy własne wojsko może tworzyć fałszywe symulacje, ograniczać dostęp do informacji, wpływać na opinię publiczną.

## BIBLIOGRAFIA:

- Almond, G., Powell, G.B., Strm, K., Dalton, R. (2001). *Comparative Politics. A Theoretical Framework*. New York: HarperCollins College Publishers.
- Antoszewski, A., Herbut, R. (1993). *Systemy polityczne demokracji zachodnioeuropejskich. Wstęp do analizy porównawczej*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Blondel, J. (1995). *Comparative Government. An introduction*. Londyn: Routledge.
- Clamen, M. (2005). *Lobbying i jego sekrety*. Warszawa: PWN.
- Cohen, E. (2006). Principles, Imperatives, and Paradoxes of Counterinsurgency. *Military Review, March–April*, s. 49–53.
- Desch, M.C. (2001). *Civilian Control of the Military: The Changing Security Environment*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Doorn, J. (1969). *The Military Profession and Military Regimes*. Den Haag: Mouton.
- Feaver, P.D. (1996). The Civil-Military Problematique: Huntington, Janowitz and the Question of Civilian Control. *Armed Forces & Society*, 23(2), s. 149–178.
- Finer, S. (1962). *The Man on Horseback. The Role of the Military in Politics*. Londyn: Transaction Publishers.
- Grant, W. (1989). *Pressure Groups, Politics and Democracy in Britain*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Herbut, R. (1998). Interes polityczny jako kategoria politologiczna. W: A.W. Jabłoński, L. Sobkowiak (red.), *Studia z teorii polityki, tom 1*. (s. 53–72). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Heywood, A. (2008). *Politologia*. Warszawa: PWN.
- Huntington, S.P. (1957). *The Soldier and the State; the Theory and Politics of Civil-Military Relations*. Cambridge: Harvard University Press.
- Janowitz, M. (1960). *The Professional Soldier: A Social and Political Portrait*. Glencoe: Free Press.
- Jasiecki, K., Mołęda-Zdziech M., Kurczewska, U. (2006). *Lobbying. Sztuka skutecznego wywierania wpływu*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Nordlinger, E.A. (1977). *Soldiers in Politics: Military Coups and Governments*. BMW: Prentice-Hall.
- O’Halpin, E. (1992). Policy Making. W: J. Coakley, M. Gallagher (red.), *Politics in the Republic of Ireland*. Galway: Routledge.
- Owens, M.T. (2011). *US Civil-Military Relations After 9/11: Renegotiating the Civil-Military Bargain*. Nowy Jork: Continnum.
- Perlmutter, A. (1977). *The Military and Politics in Modern Times: On Professionals, Praetorians, and Revolutionary Soldiers*. New Haven: Transaction Publishers.
- Perlmutter, A. (2006). *Purple Patch: Military Corporatism*. Pobrane z: [http://www.dailytimes.com.pk/default.asp?page=2006\11\25\story\\_25-11-2006\\_pg3\\_6](http://www.dailytimes.com.pk/default.asp?page=2006\11\25\story_25-11-2006_pg3_6).
- Rubisz, L. (2003). Przez wartości do korzyści – Aksjologiczny wymiar grup interesów w Polsce. W: Z. Machelski, L. Rubisz (red.), *Grupy interesu. Teoria i działanie* (s. 129–141). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Truman, D. (1951). *The Governmental Proces*. New York: Institute of Governmental Studies.