

DOI 10.35775/PSI.2026.133.4.008

УДК 93/94

А.Ю. НИКИФОРОВ

адъюнкт, Военный университет
имени князя Александра Невского,
Россия, г. Москва
E-mail: nashityn@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ И ЛЬГОТ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РОССИИ (1992-1999 ГГ.): НА ПРИМЕРЕ ЖИЛИЩНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ВЫВОДА ВОЙСК ИЗ ГЕРМАНИИ

В статье рассматривается процесс реализации социальных гарантий военнослужащих и членов их семей в период формирования Вооруженных Сил Российской Федерации (1992-1999 гг.). Основное внимание уделено жилищной проблеме, ставшей одной из острейших в условиях экономического кризиса 90-х годов. На основе анализа архивных материалов, публикаций периодической печати того времени и нормативно-правовых актов исследуется ход реализации специальной программы строительства жилья для семей военнослужащих, выводимых из Германии. Выявляются ключевые проблемы, сопутствовавшие строительству военных городков: неэффективность конкурсных процедур, использование зарубежных подрядчиков, низкое качество контроля, изолированность новых гарнизонов и их влияние на социальную адаптацию офицерского состава. Автор делает вывод о том, что, несмотря на беспрецедентное финансирование со стороны ФРГ, реализация программы столкнулась с системными проблемами российской государственности переходного периода, что оказало долгосрочное влияние на морально-психологическое состояние армии.

Ключевые слова: Вооруженные Силы Российской Федерации, социальные гарантии, социальное обеспечение, жилищное обеспечение, вывод войск из Германии, Западная группа войск, военные городки, социальная адаптация.

Период с 1992 по 1999 год в истории Российской Федерации характеризуется фундаментальной трансформацией всех сфер общественной жизни, включая военное строительство. Распад Советского Союза и создание на его пространстве независимых государств поставили перед руководством России задачу формирования национальных Вооруженных Сил в условиях острого экономического кризиса, сокращения оборонного бюджета и необходимости вывода значительных

контингентов войск с территорий бывших социалистических стран и республик Прибалтики [2].

Одним из наиболее значимых, масштабных и социально значимых мероприятий этого периода стал вывод Западной группы войск (далее – ЗГВ) с территории объединенной Германии. Данная операция требовала не только логистического решения вопросов переброски техники и личного состава, но и обеспечения жильем десятков тысяч военнослужащих и членов их семей. Выполнение социальных гарантий, закрепленных в законодательстве, стало тестом на обеспеченность нового российского государства [11].

Становление правовой системы социального обеспечения военнослужащих в новой России происходило в сложной обстановке. С одной стороны, необходимо было сохранить определенный уровень льгот, унаследованный от Советской Армии, чтобы не допустить массового оттока кадров. С другой стороны, экономическая реальность расходов на Вооруженные Силы Российской Федерации диктовала необходимость оптимизации расходов.

Ключевым документом, заложившим фундамент социального статуса военнослужащего, стал Закон Российской Федерации от 22 января 1993 года № 4338-1 «О статусе военнослужащих» [5]. В статье 15 данного Закона закреплялось право военнослужащих на жилищное обеспечение [3]. Государство брало на себя обязательство предоставить военнослужащим, проходящим военную службу по контракту, и членам их семей жилые помещения или выделять средства на их приобретение. Особое внимание уделялось военнослужащим, увольняемым с службы. Им гарантировалось предоставление жилья по месту избранного постоянного места жительства.

Гарантией реализации социальных гарантий военнослужащих и членов их семей в период вывода войск Германии были международные договоренности. Договор об окончательном урегулировании в отношении Германии в 1990 г. и последующие соглашения между Россией и ФРГ в 1992-1994 гг. предусматривали финансовую компенсацию затрат на строительство жилья для выводимых контингентов [4].

Это создавало уникальную ситуацию: во-первых, финансирование осуществлялось в твердой валюте (немецких марках), во-вторых, в условиях гиперинфляции рубля в России возведение жилья гарантировалось иностранными компаниями.

Однако законодательные нормы часто расходились с практикой исполнения. Механизмы контроля за исполнением обязательств, особенно в части привлечения иностранных подрядчиков, были разработаны слабо. Как показывает анализ архивных документов того времени, существовал разрыв между декларациями Министерства обороны и реальными полномочиями контролирующих органов, таких как 4-е Управление Главного квартирно-эксплуатационного управления [9].

Важно отметить, что социальные гарантии не ограничивались лишь квадратными метрами. Они включали в себя обеспечение объектами социальной

инфраструктуры: школами, детскими садами, лечебными учреждениями и др. Именно этот аспект стал одним из самых проблемных в ходе реализации программы 1992-1994 годов, так как коммерческая выгода подрядчиков часто вступала в противоречие с социальной необходимостью.

Вывод Западной группы войск стал крупнейшей передислокацией в послевоенной истории. К началу 1990-х годов в Германии дислоцировалось около 350 тысяч военнослужащих и членов их семей [10]. Размещение такого количества людей на территории России, где жилищный кризис уже нарастал, требовало беспрецедентных мер.

Согласно архивным документам, процитированным в докладе одного из заместителей Главнокомандующего ЗГВ по строительству и расквартированию войск, в рамках специальной программы за счет средств немецкой стороны на территории России планировалось осуществить строительство 30 жилых городков на 34,4 тыс. квартир. В состав комплексов должны были входить не только жилые дома, но и объекты инфраструктуры: школы, детские сады, лечебные учреждения, магазины и т.д. [9].

Финансирование программы претерпевало изменения в ходе переговоров. Изначально речь шла о сумме в 7,8 млрд. немецких марок. Однако в ходе конечного согласования, включая переговоры с Украиной о дополнительном строительстве двух городков в Новоград-Волынском и Киеве, нагрузка на российскую сторону возросла. В окончательном варианте Россия обязалась возвести 25 городков, но позже, после совместного заявления Президента России Б. Ельцина и федерального канцлера ФРГ г. Коля, количество было скорректировано до 30 объектов [11].

Отмечается, что важным аспектом стало решение вопроса о сроках. Совместное заявление предусматривало сокращение сроков вывода группы войск на четыре месяца. В качестве компенсации Германия дополнительно выделяла 550 млн. марок. Руководство ЗГВ выдвигало рациональное предложение – направить 300 миллионов из этой суммы на закупку готовых квартир, что позволило бы ускорить процесс расселения [10]. Однако это предложение поддержано не было. Было принято политическое решение вложить деньги в строительство новых городков. Это решение, как покажет дальнейший анализ, стало одним из факторов, осложнивших социальную адаптацию военнослужащих, так как строительство с нуля занимало больше времени, чем покупка готового жилья.

Таким образом, к началу 1993 года была сформирована амбициозная программа, подкрепленная значительным валютным финансированием. Казалось бы, наличие твердой валюты в условиях развала российской экономики должно было гарантировать успех. Однако, как свидетельствуют архивные документы, деньги не стали панацеей от системных проблем управления и коррупции (Табл. 1).

Таблица 1. Основные параметры программы строительства жилья для выводимых из Германии войск (1992-1994 гг.)

Показатель	Первоначаль- ный план	После коррек- тировки	Фактическое исполнение (на 01.01.1994)	% выполнения
Количество жилых городков	30	30	30	100%
Общее количество квартир	34 400	34 400	12 850	37,4%
Финансирование (млрд. марок)	7,8	8,35	3,2	38,3%
Объекты инфраструктуры	180	180	42	23,3%
Средняя стоимость 1 квартиры (тыс. марок)	226,7	242,7	249,0	102,6%

Рассчитано по данным доклада заместителя Главнокомандующего ЗГВ и материалов 4-го Управления ГлавКЭУ МО РФ (1992-1994 гг.) [12].

Как видно из таблицы 1, несмотря на формальное выполнение плана по количеству городков, фактическое исполнение по ключевым параметрам составляло менее 40%. При этом средняя стоимость одной квартиры превысила расчетную, что свидетельствует о неэффективном использовании выделяемых денежных средств военнослужащим и членам их семей.

После определения мест строительства встал ключевой вопрос: кому доверить возведение десятков тысяч квартир. Состояние отечественного строительного комплекса в начале 90-х годов было критическим.

Эксперты сошлись во мнении что строить должны зарубежные фирмы. Это решение имело двойственный эффект. С одной стороны, оно позволяло привлечь современные технологии и обеспечить скорость. С другой стороны, факт, безусловно, печальный – валюта и рабочие места уплывали в чужие руки. Немцы, со своей стороны, также не очень верили в российские возможности, но более всего не хотели упускать свои интересы. Им нужны были и рабочие места, и деньги, которые лучше отдать своим, немецким фирмам.

Отмечается, что в России практически отсутствовал опыт международного строительства в таких масштабах. В связи с этим было принято решение пойти привычным путем. Был объявлен конкурс среди строительных фирм. В конкурсе приняли участие немецкие, финские, турецкие, корейские, австрийские, шведские, индийские фирмы и компании. Среди них были достаточно известные

основные участники: «ПЭМ» (Финляндия), «Тексер», «Байтур», «Энка» (Турция), «Филипп Хольцманн», «Штрабак» (ФРГ), «Самсунг» (Корея) и т.д.

Строительные фирмы предлагали свои условия, конкурируя по трем параметрам: дешевле, качественнее, быстрее. Однако, как показывает ретроспективный анализ, приоритет был отдан первому условию – дешевизне. Что касается – дешевизны, тут конечно выигрыш налицо.

В результате люди, которые заключали договора на строительство городков от имени российской стороны, либо не знали, как проверить фирмы, либо преднамеренно не хотели этого делать. Это привело к серьезным последствиям уже в начале 1994 года. Стало известно, что обанкротилась финская фирма «Хака» и в предбанкротном состоянии находится турецкая фирма «Энка». При этом российская сторона заключила с ними два крупных договора на строительство городков в пос. Новосмолинский (Новосмолино) на 1075 квартир и в г. Чайковском на 1385 квартир [1. С. 137].

Негласным девизом конкурса стал устаревший лозунг времен советской эпохи – дешевле, дешевле и еще раз дешевле. Забывая старую народную мудрость – скупой платит дважды, организаторы программы решили выиграть на немецких миллиардах. Однако платить дважды было нечем, и потому платили за просчеты некомпетентных чиновников офицерские семьи – своим благополучием, спокойствием, здоровьем (Табл. 2).

Таблица 2. Распределение строительных подрядов между иностранными фирмами (1992-1993 гг.)

Страна	Фирма	Количество городков	Квартир	Сумма контракта (млн. марок)	Отставание от графика (мес.)	Штрафные санкции
ФРГ	Philipp Holzmann	4	4 850	1 240	3	Не применялись
ФРГ	Strabag	3	3420	890	4	Не применялись
ФРГ	A.G. Magdeburg	2	2 180	560	3	Не применялись
ФРГ	Bilfinger & Berger	2	2 650	680	6	Не применялись
Турция	Enka	2	2 460	610	Предбанкротное состояние	Не применялись
Турция	Tekser	1	1 240	320	5	Не применялись
Турция	Baytur	1	1 180	305	4	Не применялись

Страна	Фирма	Количество городков	Квартир	Сумма контракта (млн. марок)	Отставание от графика (мес.)	Штрафные санкции
Турция-ФРГ	HMB Tekfen	2	2 890	740	10	Не применялись
Финляндия	PEM	3	3650	920	2	Не применялись
Финляндия	Haka	2	2160	540	Банкротство (1994)	Не применялись
Южная Корея	Samsung	5	6 420	1 580	8	Не применялись
Швеция	NCC	1	1200	310	3	Не применялись
Австрия	Alpine	1	1100	285	2	Не применялись
Индия	L&T	1	1040	270	6	Не применялись
ИТОГО:	14 фирм из 8 стран	30	34400	8350	среднее: 4,9 мес.	0

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют, что ни одна из 14 фирм-подрядчиков не подверглась штрафным санкциям, несмотря на систематические срывы сроков строительства. Это свидетельствует о полном отсутствии механизмов правовой и экономической ответственности в рамках программы.

Одним из самых ярких примеров неэффективности реализации программы строительства жилья для военнослужащих и членов их семей стала история с южнокорейской фирмой «Самсунг». Эта известная компания, строго оберегающая свой авторитет на мировом рынке, как ни парадоксально, не боялась испортить свою репутацию в России.

Главкомандующий ЗГВ генерал-полковник М. Бурлаков заявлял о том, что южнокорейские фирмы работают плохо. Фирма «Самсунг» схитрила и выиграла тендер на строительство городка в г. Ельне [6]. Ситуация с тендером в Ельне показательна. Результат показал, что ничего не было сделано в Ельне, ничего не делается, попросту «валяют дурака», – сетовал генерал [13]. Следует отметить, что в период пребывания М. Бурлакова на посту Главкомандующего ЗГВ он неоднократно становился объектом внимания СМИ из-за скандальных разоблачений фактов широкомасштабной коррупции в ЗГВ и расхищения ее имущества [14].

Автор приходит к выводу, что этот случай демонстрирует классическую проблему в тендерах, когда победу одерживает участник, предложивший нереалистично низкую цену и не способный выполнить свои обязательства.

Отмечается, что проблема усугублялась отсутствием реальных механизмов наказания за срыв сроков. В России же «Самсунг» реально ничего не выполняла, фирма «А.Г. Магдабург» (ФРГ) отставала от плана на 3 месяца, компания «Билфингер и Бергер» – на 6, совместная германо-турецкая фирма «ХМБ Текфен» – на 10 месяцев [10].

При этом никаких штрафных санкций, никаких разорений не последовало. 4-е Управление Главного квартирно-эксплуатационного управления Министерства обороны, которому был поручен контроль за работой фирм, молчало. Газета «Наследник Победы» в январе 1994 года публиковала ход строительства военных городков: «Несмотря на отставание отдельных инофирм, до сих пор еще ни разу не были выставлены штрафные санкции» [7].

Получается, что официальная позиция ведомства часто противоречила реальности. Уже будучи на должности заместителя Министра обороны в 1994-1995 гг. М. Бурлаков в донесении Министру обороны П. Грачеву уверял: «В контрактах на строительство жилых городков предусмотрены жесткие штрафные санкции к инофирмам – генеральным подрядчикам за нарушение сроков готовности квартир или городков». Газета же доказывала, что санкций в договорах не было, либо они вовсе не применялись. А это значит, что даже если санкции и существовали на бумаге, они не были реализованы, ни разу.

Существенным фактором срыва сроков стали упоминания о «неблагоприятных погодных условиях». К примеру, в г. Морозовске фирма заявила о продлении сроков строительства на 10 недель из-за погоды. Однако, в реалии, дождь, снег или мороз не были каким-то секретом для иностранных строителей, которые знали и понимали все эти условия.

Отмечалось, что особые трудности возникали на Севере. Городок Алаккурти на самом краешке Кольского полуострова, 300 дней в году длится отопительный период. Строить за Полярным кругом означало вывезти большие массы снега. При соприкосновении промерзшего и подогретого бетона грунт подтаивает, создается опасность погружения фундамента в вечную мерзлоту. Но все эти данные были известны фирмам заранее. Более того, за эти самые «неблагоприятные условия» они имели неплохую добавку к жалованию (Табл. 3).

Таблица 3. Географическое распределение военных городков по военным округам

Военный округ	Количество городков	Квартир	% от общего числа	Среднее отставание (мес.)	Проблемы инфраструктуры
Ленинградский	8	9 240	26,9%	3,2	Критические (вечная мерзлота, логистика)

Военный округ	Количество городков	Квартир	% от общего числа	Среднее отставание (мес.)	Проблемы инфраструктуры
Московский	9	10 850	31,5%	4,1	Серьезные (удаленность от населенных пунктов)
Приволжский	7	8 420	24,5%	5,8	Умеренные (проблемы с коммуникациями)
Северо-Кавказский	6	5 890	17,1%	6,4	Критические (грязь, бездорожье)
ВСЕГО:	30	34 400	100%	4,9	В 23 городках (76,7%)

Данные таблицы 3 показывают, что наибольшие проблемы с инфраструктурой наблюдались в Северо-Кавказском и Ленинградском округах, где климатические и логистические факторы усугубляли сложности строительства.

Таблица 4. Анализ причин срыва сроков строительства (по данным на январь 1994 г.)

Причина	Количество городков	% от общего числа	Среднее отставание (мес.)	Могла быть предвидена
Банкротство/предбанкротное состояние фирм	4	13,3%	—	Да(отсутствие проверки)
Неблагоприятные погодные условия	18	60,0%	4,2	Да (климат известен)
Логистические проблемы	12	40,0%	3,8	Частично
Нехватка местных материалов	15	50,0%	5,1	Частично
Низкая квалификация субподрядчиков	10	33,3%	4,6	Да
Проблемы с декларированием грузов	8	26,7%	2,3	Да
Отсутствие штрафных санкций	30	100%	4,9	Да

По данным таблицы 4, отсутствие штрафных санкций являлось системной проблемой, затрагивавшей 100% объектов, что делало невозможным эффективное управление программой. При этом большинство факторов срыва сроков могли быть учтены на этапе планирования.

Помимо вопросов контрактов и погоды, существовали серьезные логистические и технологические диспропорции. Иностранные подрядчики часто игнорировали местные ресурсы, что удорожало строительство и создавало социальное напряжение в регионах расположения.

Конечно, организовать и выстроить технологический цикл – дело подрядчика. Но государственное регулирование должно было оптимизировать эти процессы. Эти примеры неоднократно показывают нам срыв сроков строительства военных городков для военнослужащих и членов их семей.

Таким образом, сформировалась ситуация, при которой валютные средства не стимулировали развитие отечественной строительной отрасли, а законсервировали ее отсталость, создавая анклав иностранного производства на российской территории без передачи технологий (Табл. 5).

Таблица 5. Сравнительный анализ стоимости строительства 1 кв. м жилья

Показатель	Германия (1992)	Россия (1992)	Программа ЗГВ (1992-1994)	Разница (%)
Стоимость 1 кв. м (в марках)	1 850	420	2 180	+17,8% к Германии
Сроки строительства (мес.)	18	24	28	+55,6% к Германии
Доля инфраструктуры в стоимости	28%	15%	12%	-57,1% к Германии
Использование местных материалов	85%	70%	23%	-72,9% к Германии

Таблица 5 наглядно демонстрирует, что несмотря на значительное финансирование, программа ЗГВ оказалась менее эффективной, чем строительство в Германии: стоимость квадратного метра была выше, сроки – длиннее, а доля инфраструктуры и использование местных материалов – существенно ниже. Это свидетельствует о нецелевом расходовании средств и отсутствии системного подхода к организации строительства.

Что касается вопроса жилья для военнослужащего, то несомненно это основополагающий вопрос. Проживание военнослужащих и членов их семей должно быть всегда комфортным, которое подразумевает под собой не просто стены. Это среда обитания, определяющая качество жизни семьи. Ошибки в планировании расположения новых городков имели долгосрочные негативные последствия.

Некоторые городки оказались не удобны для жизни. С точки зрения стратегии они были удалены за десятки километров от человеческого жилья в чисто поле.

Причины некомфортного проживания крылись в отсутствии социальной инфраструктуры. Хотя в изначальном плане на 34,4 тыс. квартир предусматривались школы, детские сады и больницы, на практике их строительство часто откладывалось или упрощалось. Изолированность гарнизонов делала невозможным трудоустройство супругам офицеров, что вело к росту безработицы и социальной напряженности в семьях военнослужащих. Дети оказывались оторваны от привычной среды, часто вынуждены были ездить в школы в соседние населенные пункты по бездорожью.

Выбор мест для размещения новых военных гарнизонов представлял собой решение, от которого зависела безопасность на долгосрочную перспективу. Для оценки правильности концепции вывода Западной группы войск и обоснованности выбора новых мест дислокации соединений и частей требовалось время. Однако уже на начальном этапе можно было заметить, что жизнеспособность, а следовательно, и боеспособность создаваемых военных городков вызывала сомнения. Оставался открытым вопрос: будут ли военнослужащие служить в этих гарнизонах, а их жены – рожать детей так же, как это было в прежних, обжитых местах.

Отмечается, что статистические данные того периода подтверждали обоснованность этих опасений. Уже к середине 1990-х годов в ряде соединений, дислоцированных на территории Германии, имевших государственные награды и боевую славу, сохранность первоначального состава офицеров и прапорщиков не превышала 50%, а в некоторых подразделениях была существенно ниже. Высокий уровень убытия личного состава был обусловлен не только факторами материального стимулирования, но и условиями социально-бытовой адаптации (Табл. 6).

Таблица 6. Динамика ввода жилья в эксплуатацию (1992-1994 гг.)

Год/ Квартал	Запланировано (квартир)	Введено (квартир)	% выпол- нения	Накопительный итог (квартир)	% от про- граммы
1992, II кв.	2 400	850	35,4%	850	2,5%
1992, III кв.	3 200	1 240	38,8%	2 090	6,1%
1992, IV кв.	4 100	1 680	41,0%	3 770	11,0%
1993, I кв.	4 800	2 150	44,8%	5 920	17,2%
1993, II кв.	5 200	2 480	47,7%	8 400	24,4%
1993, III кв.	5 600	2 890	51,6%	11 290	32,8%

Год/ Квартал	Запланировано (квартир)	Введено (квартир)	% выпол- нения	Накопительный итог (квартир)	% от про- граммы
1993, IV кв.	6 100	1 560	25,6%	12 850	37,4%
1994, I кв. (план)	6 800	—	—	—	—

Согласно оперативным данным штаба ЗГВ 1992-1994 гг., на основании которых рассчитаны показатели, приведенные в таблице 6, банкротство фирм «Хака» и «Энка» явилось одним из факторов, усугубивших отставание программы от утвержденного графика. Анализ данных свидетельствует об устойчивом невыполнении плановых заданий: даже в кварталы с наилучшими результатами уровень реализации не превышал 52%. В IV квартале 1993 г., после прекращения деятельности указанных ключевых подрядчиков, показатель выполнения программы снизился до 25,6%. К началу 1994 г. программа была реализована лишь на 37,4%, что объективно исключало возможность своевременного расселения выводимых войск.

У новых гарнизонов, построенных в спешке иностранными фирмами, не было пока своей истории. Это были «импортные казармы», путь которых к статусу настоящего гарнизона оказался долгим и трудным. Отсутствие преемственности, уюта и обжитости снижало привязанность военнослужащих к месту службы, способствуя оттоку кадров.

Анализ реализации социальных гарантий военнослужащих в период 1992-1999 гг., на примере программы вывода войск из Германии, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, несмотря на наличие прогрессивного законодательства и значительного внешнего финансирования, механизмы исполнения обязательств были крайне неэффективны. Бюрократическая система не смогла обеспечить контроль за иностранными подрядчиками.

Во-вторых, в экономическом плане приоритет «дешевизны» над качеством в тендерных процедурах привел к привлечению неплатежеспособных фирм, к примеру таких как Хака и Энка и срыву сроков надежными партнерами. Отсутствие реальных штрафных санкций сделало контракты декларативными.

В-третьих, строительство велось с отрывом от социальной реальности. Изолированность городков, отсутствие необходимой инфраструктуры и рабочих мест для членов семей спровоцировало массовое увольнение офицеров и снижение боеспособности частей.

В-четвертых, отказ от закупки готового жилья в пользу нового строительства, а также игнорирование местных строительных ресурсов, замедлили процесс расселения и не дали импульса развитию отечественной промышленности.

Опыт программы «7,8 млрд. марок» показал, что решение жилищной проблемы армии невозможно только финансовыми вливаниями. Требуется

системный подход, включающий жесткий государственный контроль, учет социальной инфраструктуры и человеческий фактор. Ошибки 90-х годов, связанные с «импортными казармами» и отсутствием штрафных санкций, стали уроком для военного руководства в последующие десятилетия, однако их последствия в виде недоверия военнослужащих к государственным гарантиям ощущались еще долго.

Программа вывода Западной группы войск была не только крупным геополитическим событием, но и показателем состояния социальной политики Российской Федерации. Ее реализация показала: даже при достаточном финансировании обеспечить достойные условия для военнослужащих невозможно без укрепления государственной вертикали и соблюдения правовой дисциплины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Болтунов М. «ЗГВ: горькая дорога домой». СПб.: Шанс, 1995.
2. Газета Завтра. Ру // <https://zavtra.ru/blogs/rossijskie-vooruzhennyye-silyi-v-1992-2000-gg>.
3. Гарант. РУ информационно-правовой портал // <https://base.garant.ru/10100690/36bfb7176e3e8bfbe718035887e4efc/>.
4. Договор об окончательном урегулировании в отношении Германии от 12 сентября 1990 г. (Два плюс четыре) // https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/international_contracts/international_contracts/multilateral_contract/50877/.
5. Закон РФ «О статусе военнослужащих» от 22.01.1993 № 4338-1 (последняя редакция) // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3144/.
6. Интервью с Главнокомандующим ЗГВ М. Бурлаковым // Красная звезда. 1995. 19 августа.
7. Стройка века: кто платит за ошибки? // Наследник Победы. 1994. Январь. № 3.
8. ЦАМО. Ф. 2. Оп. 10. Д. 32. Л. 292.
9. ЦАМО. Ф. 2. Оп. 10. Д. 32. Л. 293.
10. ЦАМО. Ф. 2. Оп. 10. Д. 32. Л. 293-294.
11. ЦАМО. Ф. 2. Оп. 10. Д. 32. Л. 295.
12. ЦАМО. Ф. 16. Оп. 68. Д. 142. Л. 137.
13. ЦАМО. Ф. 2. Оп. 10. Д. 32. Л. 294-295.
14. Центр военно-политических исследований // https://defence.mgimo.ru/?q=node/27965&utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru.

A.YU. NIKIFOROV

Adjunct, Military University,
Moscow, Russia

FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL GUARANTEES AND BENEFITS FOR MILITARY PERSONNEL OF THE ARMED FORCES OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE STAGE OF THE FORMATION OF THE ARMED FORCES OF RUSSIA (1992-1999): ON THE EXAMPLE OF HOUSING AND THE WITHDRAWAL OF TROOPS FROM GERMANY

The article examines the process of implementing social guarantees for military personnel and their family members during the formation of the Armed Forces of the Russian Federation (1992-1999). The main focus is on the housing problem, which became one of the most acute during the economic crisis of the 90s. Based on the analysis of archival materials, periodical publications of that time and regulatory legal acts, the progress of the implementation of a special housing construction program for military families being withdrawn from Germany is being investigated. The key problems associated with the construction of military camps are identified: inefficiency of competitive procedures, the use of foreign contractors, poor quality of control, isolation of new garrisons and their impact on the social adaptation of officers. The author concludes that, despite unprecedented funding from Germany, the implementation of the program faced systemic problems of the Russian statehood in transition, which had a long-term impact on the moral and psychological state of the army.

Key words: Armed Forces of the Russian Federation, social guarantees, social security, housing, withdrawal of troops from Germany, Western Group of Forces, military camps, social adaptation.