

- ПРАВО И ЭКОНОМИКА -

Дата поступления рукописи в редакцию: 04.02.2026 г.

DOI: 10.24412/2782-3830-2026-1-101-107

Дата принятия рукописи в печать: 16.02.2026 г.

БАЖАНОВ Сергей Андреевич,
ведущий научный сотрудник отдела
по совершенствованию нормативно-правового
регулирующего деятельности уголовно-исполнительной системы
центра изучения проблем управления и организации исполнения
наказаний в уголовно-исполнительной системе
ФКУ НИИ ФСИН России,
e-mail: sergey.bazhanov62@yandex.ru

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА И ФИНАНСОВО-НАЛОГОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ УИС: ОЦЕНКА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ЭФФЕКТОВ

Аннотация. В статье анализируется влияние налоговой реформы 2024–2025 гг. на производственный сектор учреждений уголовно-исполнительной системы Российской Федерации (далее — УИС) как на совокупность организационно-экономических механизмов, обеспечивающих занятость осужденных и выпуск продукции (работ, услуг) для внешнего и внутрисистемного потребления. Цель исследования — определить прямые и косвенные каналы воздействия изменений налогового законодательства на устойчивость производственной деятельности учреждений УИС, параметры ценообразования, бытовую политику и социально значимые результаты труда осужденных. Методологическую основу составили институционально-правовой анализ налогового режима учреждений, сравнительная оценка налоговых изъятий по основным налогам, а также прикладная интерпретация научных результатов о налоговых льготах, ценообразовании, сбыте и оплате труда в производственном секторе УИС. Показано, что прямой эффект повышения ставки налога на прибыль организаций с 2025 г. для учреждений, действующих в статусе казенных, ограничен вследствие исключения определенных доходов из налоговой базы при условии их перечисления в бюджет, тогда как ключевым непосредственным налоговым фактором при внешней реализации остается НДС, влияющий на цену, денежный поток и конкурентоспособность. Обосновано, что основная нагрузка реформы проявляется косвенно: через удорожание поставок и услуг контрагентов, усложнение налогового администрирования, усиление требований к доказательственной базе, а также через изменение условий участия в государственных закупках. Сформулированы управленческие выводы и практико-ориентированные меры адаптации: усиление раздельного учета и контроля налоговых рисков, корректировка калькулирования полной себестоимости с выделением налогового клина, переориентация сбытовой стратегии и более тесная привязка производственных решений к задачам трудовой адаптации и справедливой оплаты труда.

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система; производственный сектор; налоговая реформа; НДС; налог на прибыль; налоговые льготы; казенные учреждения; труд осужденных; ценообразование; бытовая политика; государственные закупки.

BAZHANOV Sergey Andreevich,
Researcher, Department for Improving the Legal Regulation
of the Activities of the Criminal Executive System of the Center
for the Study of Management Problems and the Organization
of the Execution of Sentences in the Criminal Executive System
Federal Government Research Institute
of the Federal Penitentiary Service of Russia

TAX REFORM AND FISCAL FRAMEWORKS OF PRODUCTION ACTIVITY IN PENAL SYSTEM INSTITUTIONS: ASSESSING DIRECT AND INDIRECT EFFECTS

Annotation. *The paper examines how Russia's 2024–2025 tax reform affects the production sector of penal system institutions, understood as a set of organizational and economic mechanisms ensuring inmate employment and the output of goods, works, and services for external and internal consumption. The study aims to identify direct and indirect channels through which tax-law changes influence production sustainability, pricing, sales policy, and socially significant outcomes of inmate labor. The methodology combines institutional and legal analysis of the fiscal status of penal institutions, comparative assessment of major tax burdens, and applied interpretation of Russian academic findings on tax incentives, pricing, sales constraints, and inmate wages. The results show that the direct impact of the 2025 corporate profit tax rate increase on treasury (kazennoye) institutions is limited due to the exclusion of certain budget-transferable revenues from the profit tax base, while VAT remains the key direct tax factor for external sales, affecting prices, cash flows, and competitiveness. The reform's main pressure is indirect: higher costs passed through suppliers and contractors, increased tax compliance and evidentiary requirements, and changing conditions in public procurement. Managerial implications and adaptation measures are proposed, including stronger segregated accounting and tax-risk controls, full-costing with explicit tax wedge allocation, sales strategy adjustments, and closer alignment of production decisions with labor adaptation and fair wage objectives.*

Key words: *penal system; production sector; tax reform; VAT; corporate profit tax; tax incentives; treasury institution; inmate labor; pricing; sales policy; public procurement.*

Современная трансформация правовой и управленческой политики в сфере исполнения наказаний усиливает значение экономических инструментов, которые одновременно обеспечивают режимные требования, социальную функцию труда и рациональное использование бюджетных ресурсов. Производственный сектор учреждений УИС в этой системе занимает особое место: он формирует материальную основу для организации труда осужденных, поддерживает профессиональную подготовку и позволяет частично компенсировать затраты на функционирование учреждений, не подменяя, однако, публично-правовые цели исполнения наказаний. На практике устойчивость производственного контура определяется не только наличием заказов и оборудования, но и тем, насколько финансово-правовая среда допускает прогнозируемое планирование, законное ценообразование и управляемость налоговых рисков. Поэтому налоговая реформа 2024–2025 гг., изменившая ключевые параметры налогообложения прибыли организаций и усилившая значение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц, закономерно требует оценки применительно к специфике УИС как сектора с особым правовым статусом и ограниченной «рыночной свободой» производственных решений.

Производственный сектор УИС институционально неоднороден и включает несколько организационных форм: производственные подразделения при исправительных учреждениях (в том

числе центры трудовой адаптации осужденных и мастерские), а также хозяйствующие субъекты, вовлеченные в производственные цепочки с использованием труда осужденных. В литературе подчеркивается, что масштабы инфраструктуры значительны и охватывают сотни подразделений, формирующих рабочие места и портфель заказов; при этом экономическая эффективность не может оцениваться исключительно коммерческими критериями, поскольку результативность включает социально-правовой эффект трудовой адаптации [1]. Сбытовая политика учреждений УИС, по данным исследований, характеризуется ограниченной долей конкурентных закупок и значимой зависимостью от узких сегментов спроса — внутрисистемного потребления, отдельных видов коммерческих услуг и ограниченного взаимодействия с государственными и муниципальными заказчиками [5]. Это означает, что любые налоговые изменения, даже формально не адресованные УИС, способны изменить «допустимое множество» управленческих решений: что производить, в каком объеме, на каких условиях заключать договоры, как обеспечивать рентабельность без ущерба целям занятости.

Налоговая реформа 2024–2025 гг. включает ряд изменений, имеющих значение для производственного сектора УИС. Во-первых, с 1 января 2025 г. повышена основная ставка налога на прибыль организаций с 20% до 25% (с изменением распределения по уровням бюджетной системы) [9]. Во-вторых, введена пятиступенчатая прогрессивная шкала налогообложения доходов физи-

ческих лиц для основной налоговой базы, что усложняет функции налогового агента и повышает требования к качеству расчетов [9]. В-третьих, общий вектор реформы связан с усилением налогового администрирования и доказательственных стандартов добросовестности налогоплательщика: даже при неизменности отдельных ставок возрастает значение корректного учета, квалификации операций и документального подтверждения правомерности налоговых позиций. Для УИС это особенно важно, поскольку производственный сектор одновременно действует в пространстве бюджетного права и гражданско-правовых договорных отношений, а смешанный характер операций (внутрисистемные перемещения, выполнение работ для внешних заказчиков, производство продукции с различным назначением) повышает риск неоднозначной налоговой квалификации.

Оценка прямого влияния повышения ставки налога на прибыль на учреждения УИС должна исходить из их финансово-правового статуса. Значительная часть исправительных учреждений функционирует как казенные учреждения, для которых характерны жесткие правила бюджетного учета и перечисления доходов. Налоговый кодекс Российской Федерации закрепляет, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются отдельные поступления и доходы целевого характера, а также устанавливает специальный подход к средствам, полученным казенными учреждениями от приносящей доход деятельности при условии их перечисления в бюджетную систему [8]. Следовательно, для типовой модели «производственные подразделения внутри казенного учреждения» повышение ставки налога на прибыль не трансформируется автоматически в рост налогового платежа с результата производственной деятельности. Однако данное ограничение не означает отсутствия эффекта: во-первых, сохраняются налоговые риски при неправильном разграничении доходов, подлежащих перечислению, и доходов, остающихся в распоряжении учреждения; во-вторых, часть производственных операций может осуществляться через иные организационно-правовые формы, где режим налога на прибыль применяется в общем порядке; в-третьих, даже при отсутствии прямого платежа по прибыли учреждение несет косвенную нагрузку через контрагентов, которые включают возросший налоговый клин в цену поставок и услуг.

Ключевым непосредственным налоговым фактором для производственного сектора УИС при реализации продукции, работ и услуг внешним заказчикам остается налог на добавленную стоимость. В исследованиях, посвященных налоговым льготам и преференциям в производствен-

ном секторе УИС, показано, что налоговая нагрузка в значительной степени формируется именно НДС, поскольку он влияет на конечную цену, порядок расчетов и оборотный капитал, а также требует строгого соблюдения документальных стандартов [1]. Для производственных подразделений УИС НДС выполняет двойную роль. С одной стороны, как косвенный налог он может быть «переложен» на покупателя через цену. С другой стороны, практическая возможность переложения ограничена конкурентной средой, спецификой госзаказа и переговорной позицией учреждения. Кроме того, НДС напрямую воздействует на денежный поток: временной разрыв между начислением налога при реализации и фактическим получением оплаты по контракту, а также особенности вычетов и подтверждения правомерности применения ставок и освобождений создают для учреждений кассовые разрывы, которые в условиях ограничений бюджетной дисциплины трудно компенсировать.

НДС тесно связан с проблемой ценообразования на продукцию производственного сектора УИС. В работах, анализирующих особенности ценообразования, подчеркивается, что цена должна учитывать не только прямые материальные затраты и оплату труда, но и комплекс организационно-режимных расходов, связанных с обеспечением безопасности, надзора и специфики трудового использования осужденных [4]. В этой конструкции НДС выступает системным элементом калькуляции: при недостаточно точном выделении налогового компонента учреждение рискует либо проигрывать конкуренцию по цене, либо заключать экономически убыточные контракты, что приводит к сокращению объема производства и рабочих мест. Налоговая реформа усиливает значимость такого расчета, поскольку общая стоимость комплаенса растет, и «ошибка в цене» становится более дорогостоящей. На уровне управленческих решений это означает необходимость перехода от укрупненных калькуляций к детализированному расчету полной себестоимости по видам продукции с явным выделением налогового клина и режимных издержек.

Существенное значение для устойчивости производственного сектора имеют льготы по имущественным и земельным налогам, поскольку они уменьшают постоянные расходы на владение производственной инфраструктурой. Налоговый кодекс Российской Федерации освобождает организации и учреждения УИС от налога на имущество организаций в отношении имущества, используемого для осуществления возложенных на них функций [8]. Аналогично предусмотрено освобождение по земельному налогу в отношении земельных участков, предоставленных для непосредственного выполнения функций учреж-

дений и органов УИС [8]. Для производственного сектора УИС эти льготы имеют принципиальный характер по двум причинам. Во-первых, производственная инфраструктура в учреждениях УИС в силу режимных требований маломобильна: перенос площадок и фондов невозможен без крупных капитальных затрат и юридических процедур. Во-вторых, производственные здания и земельные участки часто совмещают режимные и производственные функции, и льгота снижает риск того, что постоянная налоговая нагрузка будет «вытеснять» средства, которые могли бы направляться на обновление оборудования и создание рабочих мест. В контексте налоговой реформы наличие таких льгот выполняет стабилизирующую функцию: даже если растут переменные издержки и усложняется администрирование, постоянная база расходов не увеличивается пропорционально, что повышает шансы сохранения производственных программ.

Однако центральная проблема влияния налоговой реформы на УИС заключается в доминировании косвенных каналов. Повышение ставки налога на прибыль влияет на производственный сектор учреждений УИС через изменение поведения контрагентов. Поставщики сырья, материалов, энергии, транспортных и ремонтных услуг сталкиваются с ростом налогового изъятия по прибыли и, как правило, компенсируют его через повышение цен или ужесточение условий расчетов (сокращение отсрочек, рост требований к авансированию, увеличение штрафных оговорок). Для производственного сектора УИС это означает рост материальной составляющей себестоимости при ограниченной возможности оперативно менять поставщиков и логистику из-за режимных ограничений и требований безопасности. В результате маржинальность внешних контрактов снижается, а учреждение может быть вынуждено перераспределять ресурсы в пользу тех направлений, где налогово-ценовой риск ниже (например, внутрисистемные поставки или простые услуги с коротким циклом производства).

Дополнительным косвенным фактором выступает структура сбыта и ограниченность участия учреждений УИС в конкурентных процедурах. Исследования сбытовой политики фиксируют, что доля конкурентных закупок, выигранных учреждениями УИС, по объемам остается невысокой, а значительная часть реализации осуществляется в более «закрытых» сегментах и через ограниченный круг контрагентов [5]. Это снижает способность сектора быстро наращивать выручку при росте издержек и адаптировать ассортимент под новые налоговые условия. Если частный сектор может реагировать диверсификацией рынков, изменением структуры клиентов

и перераспределением налоговой нагрузки через корпоративные решения, то учреждения УИС ограничены не только экономически, но и правовым режимом исполнения наказаний. Следовательно, налоговая реформа повышает значение стратегического выбора ниш: предпочтение получают изделия и услуги с устойчивым спросом и предсказуемой налоговой квалификацией, что, с одной стороны, снижает риск доначислений и кассовых разрывов, но, с другой стороны, может сузить спектр профессий и видов деятельности, доступных осужденным.

Прогрессивная шкала НДФЛ как элемент реформы оказывает на производственный сектор УИС преимущественно административное и организационное воздействие. По объективным причинам большинство осужденных не достигают уровней доходов, при которых применяются повышенные ставки, однако для учреждения как налогового агента важно усложнение алгоритмов расчета налоговой базы и ставок, а также необходимость корректного распределения доходов по видам налоговых баз [9]. Любое усложнение функций налогового агента увеличивает издержки учета и кадровой нагрузки финансовых служб. При ограниченном административном ресурсе и высокой нормативной нагрузке это приводит к росту операционных рисков, включая ошибки в удержаниях и перечислениях. В социальном измерении важнее не сама ставка НДФЛ, а то, что совокупное усложнение налогово-финансовой среды может снижать возможности учреждений расширять программы материального стимулирования и повышать оплату труда осужденных, если экономический результат внешних контрактов ухудшается.

Проблема оплаты труда осужденных в УИС является системной и напрямую связана с устойчивостью производственного сектора. В исследованиях подчеркивается, что низкий уровень начислений и значительные удержания уменьшают мотивацию к труду, ограничивают ресоциализационный эффект и формируют конфликт между экономическими интересами учреждения и целями исправления [6]. В этой логике налоговая реформа способна влиять на трудовую сферу через «финансовое давление второго порядка»: даже если прямые налоги учреждения не растут, ухудшение условий сбыта и удорожание поставок сокращают ресурс для повышения заработка и улучшения условий труда. Возникает риск сохранения формальной занятости при снижении производительности и качества продукции, что, в свою очередь, ухудшает конкурентоспособность и еще больше сокращает выручку. Таким образом, налоговые изменения могут опосредованно усиливать «ловушку низкой оплаты», если не будет предпринят комплекс управленческих мер.

С точки зрения налогово-правовой техники особое значение приобретает корректная квалификация операций и ведение раздельного учета. Для учреждений УИС типичны смешанные операции: часть продукции потребляется внутри системы, часть реализуется внешним заказчиком; могут существовать операции, облагаемые НДС, и операции, по которым применяются специальные режимы или освобождения; отдельные доходы подлежат перечислению в бюджет, а отдельные — учитываются иначе. В работах по организации анализа производственно-хозяйственной деятельности подразделений УИС подчеркивается, что без факторного анализа затрат и результата, без сопоставимости учетной политики по территориям и видам деятельности невозможно достоверно оценить эффективность и управлять рисками [7]. В условиях налоговой реформы эта проблема усиливается: любая несогласованность учетных подходов приводит не только к управленческим ошибкам, но и к повышению вероятности налоговых претензий, поскольку неоднозначность учета увеличивает риск переквалификации операций.

Налоговая реформа, будучи ориентированной на повышение фискальной устойчивости государства, также влияет на условия участия в государственном и муниципальном заказе. Для учреждений УИС, которые в ряде случаев ориентируются на закупки как на источник стабильного спроса, важны две взаимосвязанные обстоятельства: во-первых, повышение себестоимости за счет удорожания поставок и комплаенса уменьшает «ценовой коридор» участия в конкурентных процедурах; во-вторых, требования к обоснованию цены и документальному сопровождению возрастут, поскольку контроль в сфере закупок и налоговое администрирование фактически усиливают друг друга. В итоге учреждение может терять возможность участия в тех процедурах, где цена является ключевым критерием, и будет вынуждено переходить к менее конкурентным, но более предсказуемым формам реализации. Данный вывод согласуется с результатами исследований сбытовой политики, указывающих на ограниченность конкурентных продаж и необходимость совершенствования маркетинговых и контрактных механизмов в УИС [5].

Отдельного рассмотрения заслуживает влияние реформы на кооперацию с гражданским сектором. Модели взаимодействия, при которых частные предприятия размещают заказы в учреждениях УИС или участвуют в организации производственных процессов, рассматриваются как потенциальный источник технологического обновления, расширения ассортимента и повышения квалификации осужденных [3]. Однако

такие модели чувствительны к росту транзакционных издержек: если налоговая среда становится сложнее, а прибыльная нагрузка выше, инвесторы и контрагенты склонны избегать проектов с повышенными организационными рисками. Для УИС это означает, что для сохранения и расширения кооперации необходимо компенсировать налогово-административный «шум» управленческими решениями: стандартизировать договорные конструкции, сокращать сроки согласований, обеспечивать предсказуемость доступа к производственным площадкам, формировать прозрачную систему учета и отчетности по заказам. При отсутствии таких мер реформа может привести к сокращению партнерских проектов и, как следствие, к стагнации обновления производственной базы.

Суммарно влияние налоговой реформы на производственный сектор учреждений УИС следует описывать как сочетание ограниченного прямого эффекта по налогу на прибыль (в части казенных учреждений) и значительного косвенного эффекта через НДС, цепочки поставок, администрирование и сбыт. Практический смысл этой оценки заключается в корректной постановке управленческих приоритетов. Ошибочной будет стратегия, при которой внимание сосредотачивается исключительно на росте ставки налога на прибыль: для большинства производственных подразделений УИС ключевыми становятся НДС и комплаенс, а также способность удерживать себестоимость и цену в пределах, приемлемых для узких сегментов спроса. В этой связи можно выделить несколько взаимосвязанных направлений адаптации, которые не требуют изменения правового режима, но повышают устойчивость сектора.

Во-первых, требуется усиление раздельного учета и регламентации налоговых процедур на уровне ведомственной методологии: единые правила квалификации операций, единые шаблоны первичных документов и контрольные процедуры по НДС и по разграничению доходов, подлежащих перечислению в бюджет. Научные разработки по налоговым льготам в УИС подчеркивают, что преференции и специальные режимы дают эффект только при корректном выполнении условий их применения и документальном подтверждении [1]. Во-вторых, необходимо пересмотреть методики калькулирования: цена должна формироваться на основе полной себестоимости с выделением налогового клина и режимных издержек, что соответствует выводам исследований по ценообразованию в УИС [4]. В-третьих, сбытовая стратегия должна учитывать ограничения конкурентных продаж и ориентироваться на те сегменты, где возможно обеспечить устойчи-

вый портфель заказов и стабильную загрузку рабочих мест, что согласуется с выводами о сбытовых ограничениях и направлениях совершенствования [5]. В-четвертых, социальная составляющая труда осужденных должна быть встроена в экономическое управление: рост производительности и качества продукции невозможен без повышения мотивации, а мотивация напрямую зависит от воспринимаемой справедливости оплаты труда и прозрачности удержаний, что подтверждается исследованиями по формированию справедливой оплаты труда осужденных [6].

Таким образом, налоговая реформа выступает не столько фактором изменения «налоговой арифметики», сколько фактором повышения требований к управленческой зрелости производственного сектора учреждений УИС. В условиях ограниченной рыночной гибкости и высокой нормативной нагрузки выигрыш получают те модели, где экономический расчет становится более точным, учет — более дисциплинированным, а сбыт — более стратегическим. При этом сохранение социально-правовой цели труда требует, чтобы экономические решения не подменяли исправительную функцию: задача состоит в создании устойчивых рабочих мест, в профессиональной подготовке и в формировании мотивации к законопослушному поведению через труд, а не в максимизации коммерческой прибыли как самоцели. Такой баланс достижим при условии, что налоговые риски управляемы, себестоимость прозрачна, а контракты заключаются в тех сегментах, где учреждение способно выполнять обязательства без кассовых разрывов и без снижения качества трудовой адаптации.

Заключение. Налоговая реформа 2024–2025 гг. оказывает влияние на производственный сектор учреждений УИС преимущественно через косвенные каналы, тогда как прямой эффект повышения ставки налога на прибыль организаций с 2025 г. для казенных учреждений ограничен особенностями формирования налоговой базы и бюджетного режима перечисления доходов [8; 9]. Ключевым непосредственным налоговым фактором для внешней реализации продукции производственного сектора остается НДС, воздействующий на цену, денежный поток и конкурентоспособность, а также повышающий роль корректного документооборота и раздельного учета [1; 4]. Существенными стабилизаторами остаются льготы по налогу на имущество и земельному налогу, поскольку они снижают постоянную нагрузку на производственную инфраструктуру и поддерживают возможность сохранения производственных площадок в условиях роста переменных издержек [8]. Основное практическое следствие реформы связано с удорожанием

поставок и услуг контрагентов, ростом издержек администрирования и усложнением участия в рынках сбыта и закупках, что при ограниченной диверсификации продаж может приводить к сокращению экономического результата и снижению ресурса для повышения оплаты труда осужденных [5; 6]. Для нейтрализации негативных эффектов необходимы управленческие меры, основанные на научных подходах к анализу производственно-хозяйственной деятельности в УИС: стандартизация учета и налогового контроля, пересмотр калькулирования полной себестоимости с выделением налогового клина, развитие сбытовой стратегии и укрепление кооперации с гражданским сектором при снижении трансакционных издержек [3; 7]. В долгосрочной перспективе эффективность адаптации к налоговой реформе будет определяться тем, насколько производственный сектор УИС сможет одновременно сохранить социальную функцию труда и обеспечить финансово-правовую устойчивость производственных программ в рамках действующих ограничений публичного статуса учреждений.

Список литературы:

- [1] Неустроева Н. Н. Налоговые льготы и преференции в производственном секторе уголовно-исполнительной системы // Вопросы современной науки и практики. 2020. № 2(3). С. 72–78.
- [2] Долинин А. Ю., Огородников В. И. Повышение эффективности правового регулирования труда и трудового использования осужденных к лишению свободы // Уголовно-исполнительное право. 2021. Т. 16(1–4). № 1. С. 63–73.
- [3] Пантелеев В. А. Функционирование производственного сектора уголовно-исполнительной системы в условиях инновационной экономики // Гуманитарные научные исследования. 2019. № 4.
- [4] Попова Т. В., Стулов А. С. Особенности ценообразования на продукцию производственного сектора уголовно-исполнительной системы // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2018. № 4(191). С. 30–37.
- [5] Чернышов И. Н., Соловкин О. Н. Сбытовая политика учреждений уголовно-исполнительной системы: результаты, ограничения, пути совершенствования // Экономическая безопасность. 2024. Т. 7. № 4. С. 999–1022.
- [6] Дятлов Ю. Н., Нотченко В. В. Современные особенности и направления формирования справедливой оплаты труда осужденных к лишению свободы // Экономика труда. 2025. Т. 12. № 6. С. 965–980.
- [7] Шукаева А. В. Организация анализа производственно-хозяйственной деятельности под-

разделений уголовно-исполнительной системы: монография. Рязань: Академия ФСИН России, 2015. 85 с.

[8] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. и доп.).

[9] О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: федер. закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ.

References:

[1] Neustroeva N. N. Tax benefits and preferences in the production sector of the penal system// Issues of modern science and practice. 2020. № 2(3). S. 72-78.

[2] Dolinin A. Yu., Ogorodnikov V. I. Increasing the effectiveness of legal regulation of labor and labor use of those sentenced to imprisonment//Criminal enforcement law. 2021. T. 16 (1-4). № 1. S. 63-73.

[3] Panteleev V. A. Functioning of the production sector of the penal system in an innovative economy//Humanitarian scientific research. 2019. № 4.

[4] Popova T. V., Stulov A. S. Peculiarities of pricing for products of the production sector of the penal system//Vedomosti of the penal system. 2018. № 4(191). S. 30-37.

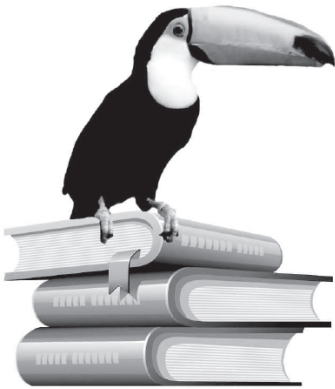
[5] Chernyshov I.N., Solovkin O.N. Sales policy of penitentiary system institutions: results, limitations, ways to improve//Economic security. 2024. VOL. 7. № 4. PP. 999-1022.

[6] Dyatlov Yu. N., Notchenko V. V. Modern features and directions of the formation of fair wages for those sentenced to imprisonment//Labor Economics. 2025. VOL. 12. № 6. S. 965-980.

[7] A.V. Shukaeva. Organization of the analysis of the production and economic activities of the units of the penitentiary system: monograph. Ryazan: Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, 2015. 85 pp.

[8] Tax Code of the Russian Federation (part two): feder. Law of 05.08.2000 No. 117-FZ (ed. And add.).

[9] On amending parts one and two of the Tax Code of the Russian Federation, certain legislative acts of the Russian Federation and invalidating certain provisions of legislative acts of the Russian Federation: feder. Law No. 12.07.2024 of 176-FZ.



ЮРКОМПАНИ

www.law-books.ru

Юридическое издательство
«ЮРКОМПАНИ»

Издание учебников,
учебных и методических
пособий, монографий,
научных статей.

Профессионально.

В максимально
короткие сроки.

Размещаем
в РИНЦ, E-Library.