

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЕТ

по учебной ознакомительной практике
Агентство недвижимости, ИП Москалев Петр
Егорович, г. Петропавловск-Камчатский

Студент
группы БЭУ-22-ХД2



В.А. Котенева

Руководитель
канд. экон. наук, доцент



Т.А. Левченко

Руководитель от предприятия
ген. директор



П.Е. Москалев

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент



Т.А. Левченко

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Кафедра экономики и управления

ЗАДАНИЕ
на учебную ознакомительную практику

Студенту: Котеневой Веронике Алексеевне
Группы: БЭУ-22-ХД2

1. Цель учебной ознакомительной практики - получение студентами первичных профессиональных умений и навыков по сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.

2. Задачи практики:

- получение практических навыков поиска информации о деятельности организации в СПС;

- ознакомление с различными аспектами деятельности предприятия (организации) базы практики: направлениями и видами хозяйственной деятельности, организационной структурой, системой налогообложения, основными показателями хозяйственной деятельности, и др.;

- развитие навыков сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности предприятий (организаций);

- развитие навыков расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта;

- развитие умений интерпретировать основные экономические показатели на микро- и макроуровне.

3. Отчет по учебной ознакомительной практике должен содержать следующие разделы:
Введение.

Раздел 1. Особенности деятельности, производственно-экономическая характеристика исследуемого предприятия (организации), анализ основных экономических показателей его деятельности (ОПК-2)

Раздел 2. Социально-экономический анализ сферы риэлторских услуг Камчатского края (ОПК-3)

Заключение.

Список использованных источников (не менее 10 позиций не старше 2019 года).

4. К защите представить Отчет, выполненный в письменной форме в соответствии с Требованиями к оформлению текстовой части выпускных квалификационных работ, курсовых работ (проектов), рефератов, контрольных работ, отчетов по практикам, лабораторным работам (СК-СТО-ТР-04-1.005-2015). К отчету прилагаются рабочий график (план), характеристика от предприятия, заверенная руководителем практики от предприятия и печатью организации.

Руководитель практики от университета
канд. экон. наук, доцент, доцент каф. ЭУ

Левченко Т.А.

Задание получил. «10» июня 2024 г.

Котенева В.А.

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации
Генеральный директор, ИП «Москалев П.Е.»



Москалев П.Е.

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении учебной ознакомительной практики студента (ки)

Студент Котенева Вероника Алексеевна №курса/группы 2 курс БЭУ-22-ХД2 направления «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО ВГУЭС с 10 июня 2024 года по 13 июля 2024 года прошла (прошел) учебную ознакомительную практику по получению первичных профессиональных умений и навыков по сбору, анализу и обработке данных в ИП «Москалев П.Е.», находящийся по адресу Камчатский край, г. Елизово, ул. Магистральная, д. 4в.

В период практики были изучены вопросы производственно-экономической характеристики предприятия и анализа основных экономических показателей его деятельности.

Во время прохождения практики Котенева Вероника Алексеевна показал(а), что умеет планировать и организовывать собственную деятельность, способна налаживать взаимоотношения с другими сотрудниками, имеет хороший уровень культуры поведения, умеет работать в команде, высокая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

В целом работа Котеневой В.А. заслуживает оценки «отлично».

Руководитель практики от предприятия
генеральный директор ИП «Москалев П.Е.»



Москалев П.Е.

Содержание

Введение	3
1 Особенности деятельности исследуемого предприятия	4
1.1 Производственно-экономическая характеристика предприятия	4
1.2 Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия	9
2 Социально-экономический анализ сферы риэлторских услуг Камчатского края	11
Заключение	18
Список использованных источников	19

Введение

Учебная ознакомительная практика является необходимой составляющей учебного процесса по подготовке студентов.

Целью учебной ознакомительной практики является получение студентами первичных профессиональных умений и навыков по сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.

Задачами практики являются:

- получение практических навыков поиска информации о деятельности организации в СПС;
- ознакомление с различными аспектами деятельности предприятия (организации) базы практики: направлениями и видами хозяйственной деятельности, организационной структурой, системой налогообложения, основными показателями хозяйственной деятельности, и др.;
- развитие навыков сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности предприятий (организаций);
- развитие навыков расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта;
- развитие умений интерпретировать основные экономические показатели на микро- и макроуровне.

В процессе подготовки отчета по учебной ознакомительной практике использовались материалы бухгалтерской отчетности, нормативно-правовые акты в области бюджетного и налогового законодательства Российской Федерации, а также официальные статистические данные, публикуемые Федеральной службой государственной статистики.

Учебная ознакомительная практика проходит в период с 10 июня по 13 июля 2024 года в ИП «Москалев П.Е.», г. Елизово.

1 Особенности деятельности исследуемого предприятия

1.1 Производственно-экономическая характеристика предприятия

Индивидуальный предприниматель Москалев Петр Егорович (сокращенное наименование – ИП «Москалев П.Е.») зарегистрирован индивидуальным предпринимателем управлением ФНС России по Камчатскому краю 5.06.2023г., ведет предпринимательскую деятельность по адресу: Камчатский край, г. Елизово, ул. Магистральная, д. 4в. В 2022 году Москалев П.Е. применял специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (НПД). Плательщики НПД также именуется самозанятыми.

Деятельность предприятия регулируется Гражданским Кодексом Российской Федерации, Налоговым Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 года №129-ФЗ, а также другими нормативными правовыми актами: законами и другими подзаконными актами, регулирующие вид деятельности, который ведет индивидуальный предприниматель [1].

Основной вид деятельности: «Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом — 68.20».

Дополнительные виды экономической деятельности:

- 46.38 Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
- 46.43 Торговля оптовая бытовыми электротоварами
- 46.49 Торговля оптовая прочими бытовыми товарами
- 46.90 Торговля оптовая неспециализированная
- 47.19 Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
- 47.23 Торговля розничная рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах

- 68.10 Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
- 68.32 Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе
- 70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
- 77.11 Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
- 77.12 Аренда и лизинг грузовых транспортных средств
- 77.33 Аренда и лизинг офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику
- 77.39 Аренда и лизинг прочих видов транспорта, оборудования и материальных средств, не включенных в другие группировки
- 82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки [2]

Компания работает в следующих отраслях народного хозяйства (в соответствии с классификатором ОКОНХ):

- 1 Торговля;
- 2 Материально-техническое снабжение;
- 3 Операции с недвижимым имуществом;
- 4 Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка [3].

Поставщиками являются предприятия, которые обеспечивают предприятие оборотными средствами для нормального его функционирования. Заключение договоров происходит для бесперебойной работы предприятия.

У предприятия есть договора со следующими поставщиками:

- ООО «Форте Климат ГМБХ»
- ООО «ПЛАСТИЛЮКС-ГРУПП»
- ООО «РК-Регион»
- АО «Сталепромышленная компания»

- ООО «Энергосфера»
- ООО «Мегастрой»
- ООО «Мегатрейд»
- ООО «Опт Приморье»

Также и с покупателями:

- ООО «СБ-СИГМА»
- ООО «РЕИНИ»
- ООО «ВЕСТФИШ»
- ООО «Рус Агро»
- ООО «ТехноЭнергоСтрой»
- ООО «Раушен-Кам»
- АО «КамчатТурРегион»

На рисунке 1.1 представлена организационная структура ИП «Москалев П.Е.».

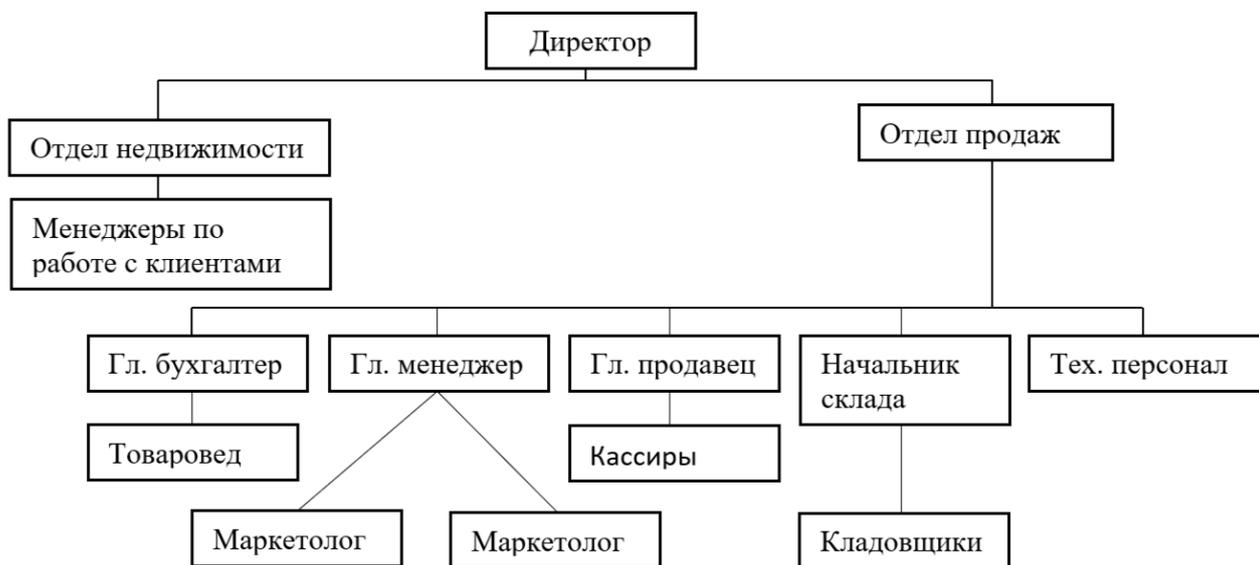


Рисунок 1.1 – Организационная структура предприятия

Основные функции отдела недвижимости на предприятии могут включать:

- 1 Управление портфелем недвижимости:
 - поиск, оценка и приобретение/аренда подходящих помещений для деятельности предприятия;

- контроль эксплуатации и состояния арендуемых/лизинговых объектов;

- оптимизация использования недвижимости (сдача в субаренду, перепрофилирование и т.д.).

2 Договорная работа:

- подготовка и заключение договоров аренды/лизинга;

- контроль исполнения договорных обязательств сторон;

- ведение переговоров по пролонгации, изменению или расторжению

договоров;

3 Финансовое управление:

- планирование и контроль платежей по арендным/лизинговым

договорам;

- учет и анализ затрат на содержание арендуемой/лизинговой

недвижимости;

- взаимодействие с финансовыми службами предприятия.

4 Взаимодействие с контрагентами:

- поиск и коммуникация с арендодателями;

- решение спорных вопросов и конфликтных ситуаций;

- согласование ремонтных работ, реконструкции и т.д.

5 Административно-правовое сопровождение:

- оформление документации по сделкам с недвижимостью;

- взаимодействие с государственными органами;

- юридическое сопровождение арендных/лизинговых отношений.

Таким образом, отдел недвижимости играет роль в эффективном управлении недвижимостью предприятия, оптимизируя использование площадей и минимизируя связанные с этим затраты [4].

Основные функции отдела продаж на предприятии включают:

1 Анализ рынка и клиентской базы:

- сбор и анализ информации о потенциальных клиентах, конкурентах

и рыночных тенденциях;

- сегментация клиентской базы и определение целевых групп;
 - выявление потребностей и предпочтений клиентов.
- 2 Планирование и организация продаж:
- разработка и реализация стратегии продаж;
 - установление планов продаж;
 - организация эффективной системы взаимодействия с клиентами.
- 3 Управление портфелем продуктов/услуг:
- участие в разработке новых продуктов/услуг;
 - ценообразование и формирование ассортимента;
 - продвижение и позиционирование предложений на рынке.
- 4 Работа с клиентами:
- поиск и привлечение клиентской базы;
 - консультирование клиентов, презентация продуктов/услуг;
 - ведение переговоров, заключение и сопровождение сделок.
- 5 Контроль и управление продажами:
- контроль выполнения планов продаж, анализ эффективности;
 - управление дебиторской задолженностью и возвратами;
 - постпродажное обслуживание и работа с претензиями клиентов.
- 6 Введение бухгалтерского учета:
- формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации;
- обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов [5].

Обязанность по ведению бухгалтерского учёта возложена на главного бухгалтера. Управление продажами и ведение бухгалтерского учёта ведётся с

использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С: Управление торговлей», редакция 10.3.

Отдел продаж является ключевым звеном в обеспечении успешной коммерческой деятельности предприятия.

К основным ресурсам предприятия относятся [6]:

1 финансовые – самый важный ресурс, без которого не может существовать ни одно предприятие. У предприятия они представляют собой собственный и заёмный капитал;

2 материальные – оборудование, грузовые транспортные средства, офисные машины, компьютеры, офисная мебель, стеллажи, автомобили;

3 человеческие – персонал и его квалификация;

4 научно-технологические – консультирование.

В состав факторов прямого воздействия на предприятие входят - капитал, трудовые ресурсы, потребители, поставщики, транспортные компании, конкуренты, законы, ГОСТы, налоги.

В состав факторов косвенного воздействия на предприятие входят - экономическое состояние, социальный фактор, погодные условия, сезонность, научно-технический прогресс [7].

Для того чтобы рынок был завоеван, предприятие работает над повышением конкурентоспособности выпускаемой продукции и совершенствованием ассортимента продукции и услуг.

1.2 Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия

ИП «Москалев П.Е.» обслуживает отделение ОАО «Сбербанк РФ», находящееся в г. Петропавловск-Камчатский по адресу: ул. Набережная, д.30, в котором у предприятия находится расчетный счет, где предприятие хранит свободные денежные средства на соответствующих счетах на договорных условиях.

Предприятию необходимо регулярно анализировать экономические показатели. Они позволяют оценить работу предприятия, подразделения или сегмента компании в достижении стратегических целей развития. С помощью показателей руководитель может ставить реальные цели развития, оперативно корректировать бизнес-процессы, мотивировать персонал, повышать качество продукции и увеличивать обороты. Основные экономические показатели ИП «Москалев П.Е.» приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1. – Анализ основных экономических показателей

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонения	
			Абсолютное, (+,-)	Относительное, %
1. Выручка от реализации, тыс. руб	16250	53774	37524	330,92
2. Себестоимость продаж, тыс. руб	10345	29090	18725	281,2
3. Прибыль от продаж, тыс. руб	5905	24684	18779	418,02
4. Рентабельность продаж, %, (п.3:п.1)*100	36,34	45,9	9,56	126,31
5. Численность, чел	-	16	-	-
6. Среднегодовой фонд оплаты труда, тыс. руб	-	8107,97	-	-
7. Среднегодовая заработная плата (п.6:п.5)	-	506,75	-	-

Из приведенных данных таблицы следует, что выручка в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 37524 тыс. руб. или на 230,92 процента. Себестоимость продаж в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 18725 тыс. руб. или на 181,2 процента. Прибыль от продаж в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 18779 тыс. руб. или на 318,02 процента. Рентабельность продаж в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличилась на 26,31 процента.

Таким образом, наблюдается рост экономических показателей предприятия, что говорит о положительной динамике.

2 Социально-экономический анализ сферы риэлторских услуг Камчатского края

Несмотря на огромную занимаемую площадь территории Камчатского края – численность населения в 2022 году составила всего 312,7 тыс. человек (начиная с 90-х годов численность населения постоянно уменьшается). Территория Камчатского края непохожа ни на один субъект Российской Федерации – на его территории расположены два округа 41 – территория бывшей Камчатской области и 82 – бывший Корякский автономный округ, являющийся районом крайнего Севера. Именно эта особенность Камчатского края и создает особые сложности при определении стоимости объектов, расположенных на территории Корякского округа, в связи с чем, данная территория обладает своими уникальными ценообразующими факторами на объекты недвижимости:

- отсутствие развитой транспортной инфраструктуры;
- изолированность и закрытость многих населенных пунктов;
- короткий навигационный и строительный сезоны;
- высокая сейсмичность территорий;
- отсутствие инженерных сетей на территории сельских поселений, расположенных в Корякском округе.

Все это существенно оказывает влияние на объекты недвижимости и их стоимость, а соответственно, на развитие экономики Камчатского края [8].

Обобщив приведенные в литературе определения активных и неактивных рынков, можно основываться на следующих понятиях.

Активный рынок («сильный» рынок или рынок продавца) – это рынок, характеризующийся большим объемом совершаемых операций, высокой конкуренцией и небольшой разницей между ценами предложений и реальных сделок. На этом рынке именно продавцы диктуют правила, устанавливая более высокие цены на объекты недвижимости, фактически его регулируют.

Неактивный рынок («слабый» рынок или рынок покупателя) – это рынок, характеризующийся незначительным количеством предложений, нерегулярными

сделками (по некоторым сегментам сделки вообще отсутствуют), большим разбросом цен на объекты недвижимости. На этом рынке наблюдается полная или частичная закрытость информации об объектах недвижимости, включая цены. На этом рынке главную роль играют покупатели из-за преобладания спроса над предложением. Покупатели в данной ситуации формируют снижение цен [9].

Исходя из приведенных определений, а также учитывая наличие всех признаков рынок недвижимости на отдаленных территориях Камчатского края является неактивным, следовательно сфера риэлторских услуг там отсутствует.

Особенности рынка недвижимости Камчатского края:

1 Географическое изолированное положение части территории края имеет частично изолированную экономику даже от краевой столицы (транспортная доступность сезонная, нерегулярная, отсутствует автомобильная транспортная сеть), что существенно сказывается на цены предложений.

2 Различная степень развитости рынка по видам объектов недвижимости, по операциям с недвижимостью (ограниченный оборот, небольшое количество сделок, а в некоторых районах их полное отсутствие), в целом по территории;

3 Размытость спроса;

4 Наличие «серого» рынка – реальные цены сделок отличаются от зафиксированных в договорах, часть сделок происходит без юридической регистрации;

5. Информационная закрытость, аналитические фирмы отсутствуют, отсутствуют системы обмена информацией, нет единого стандарта представления информации [10].

Состояние рынка недвижимости в Камчатском крае подобно остальным секторам экономики определяется динамикой макроэкономических и финансовых показателей. Рынок недвижимости в регионе находится под влиянием многочисленных внешних факторов, в том числе:

- изменения, связанные с общей социально-экономической ситуацией в стране;
- изменения, связанные с региональной экономической конъюнктурой;
- колебанием сезонной активности (в регионе активность завязана на период путины, а также на реализацию государственных программ льготного ипотечного кредитования);
- изменения в денежной политике правительства;
- изменения в политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделки купли-продажи недвижимости;

Несмотря на огромную территорию края, рынок недвижимости развит только в нескольких населенных пунктах, в остальных районах доля предложения не достигает и 1 процента.

На рисунке 2.1 представлено соотношение численности населения в разрезе муниципальных образований с долей рынка, на примере самых развитых сегментов рынка недвижимости: рынка жилых квартир и индивидуальных жилых домов [8].

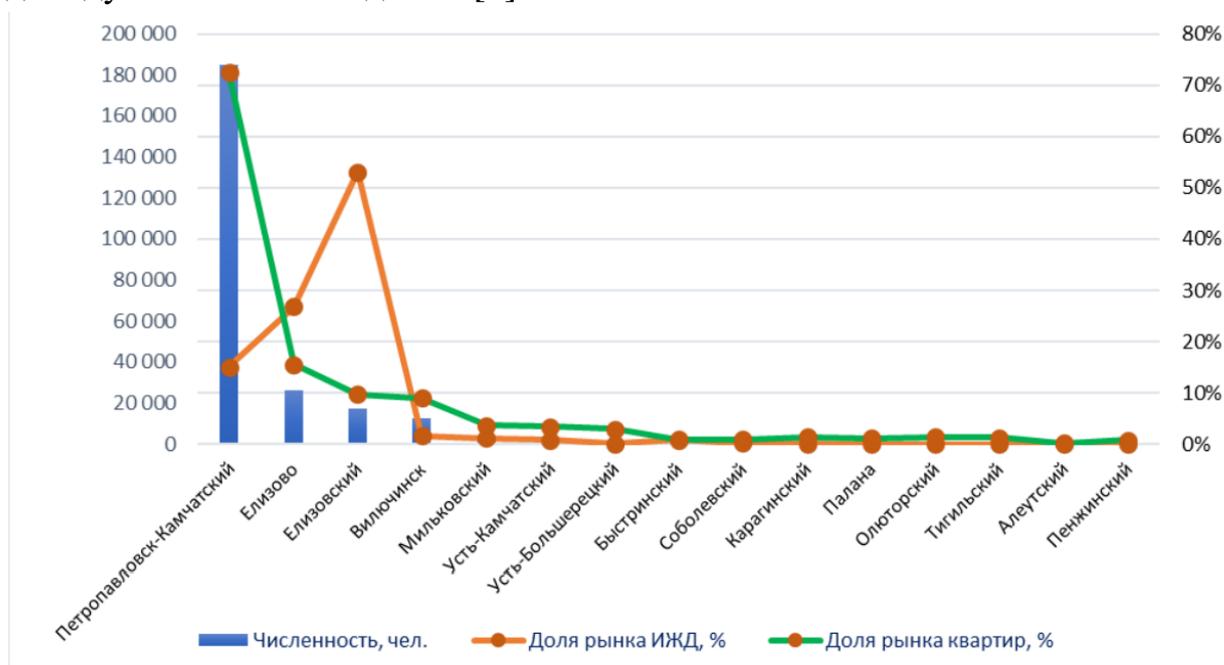


Рисунок 2.1 – Соотношение численности муниципального образования к доле рынка объектов недвижимости за 2022 год

Наибольшая активность рынка наблюдается в административном центре – г. Петропавловск-Камчатский и прилегающем к нему г. Елизово. Елизовский муниципальный район является основным расположением всех загородных домов окружающих его городов (Петропавловск-Камчатский и Елизово), а также дачных территорий.

Самая низкая активность рынка недвижимости зафиксирована в Алеутском районе и в отдаленных (северных) территориях – районы Корякского округа.

В таблице 2.1 отражены сводные данные по купле-продаже земельных участков за 2 года, включая информацию по зарегистрированным в Росреестре сделкам и собранным предложениям из открытых источниках информации [8].

Таблица 2.1 – Структура сделок и предложений в общем объеме рынка земельных участков в разрезе муниципальных образований Камчатского края

Округ	Муниципальное образование	Количество предложений	Количество сделки
41	Елизовский район	1 270	2 009
41	г. Петропавловск-Камчатский	252	323
41	г. Елизово	266	157
41	Мильковский район	18	76
41	Усть-Большерецкий район	13	62
41	Усть-Камчатский район	3	42
41	Быстринский район	14	27
41	Соболевский район	0	8
41	Алеутский район	1	1
	Корякский округ:		
82	Тигильский район	1	19
82	Карагинский район	0	10
82	Олюторский район	0	9
82	Городской округ «Палана»	1	6
82	Пенжинский район	0	1

Анализ количества предложений в сегменте земельных участков с учетом всех зарегистрированных сделок также показывает, развитость рынка недвижимости в 3-4 муниципальных образованиях.

Рынок недвижимости остальной части территории Камчатского края является неактивным и неразвитым (существующая доля рынка сформирована при мониторинге рынка недвижимости преимущественно по существующим единичным сделкам, имеющим закрытый характер. Данное обстоятельство существенно затрудняет проведение оценки объектов недвижимости на данных территориях. Вся существующая информация имеется в основном в отношении объектов жилого назначения – сегмента «Квартиры».

Рынок недвижимости коммерческого назначения и земельных участков – практически отсутствует, а, по имеющимся сведениям, в сделках имеется колоссальный разброс цен, который в большинстве случаев, не поддается анализу.

Приведу в качестве примера сведения по предложениям и состоявшимся сделкам за 2022 года по северным районам Камчатского края [8].

Таблица 2.2 – Структурный состав сделок и предложений в разрезе сегментов рынка недвижимости

Сегмент рынка недвижимости	Карагинский	Олюторский	Палана	Пенжинский	Тигильский
Жилые дома	3	-	-	-	-
Квартиры	9	10	15	1	11
Общественное питание	-	-	-	-	1
Офисная недвижимость	-	2	-	-	5
Производственно-складская недвижимость	2	1	-	-	1
Торговая недвижимость	2	2	1	-	1
Общий итог	16	15	16	1	19

По приведенным в таблице сведениям видно, насколько рынок недвижимости и в каких сегментах отсутствует и (или) является неактивным и неразвитым. Единичные предложения зафиксированы в сегментах коммерческого нежилого назначения (офисы, магазины, общественного питания, производство и склады), а также в сегменте жилого назначения – индивидуальные жилые дома.

Таким образом, для оценки объектов недвижимости, расположенных в

отдаленных районах, в том числе на северных территориях Камчатского края, рынок недвижимости для которых отсутствует или представлен единичными предложениями со значительным разбросом цен, применяется преимущественно затратный подход, который может отразить фактически понесенные затраты на строительство с учетом сейсмичности территории, предпринимательской выгоды и физического состояния, а также может учесть влияние отраслевых, экономических и региональных факторов конкретного местоположения путем расчета величины внешнего устаревания (что является основной проблемой при оценке недвижимости, в связи со сложностью обоснования расчетной величины, выбора метода расчета).

Единственным сегментом рынка недвижимости в отдаленных районах Камчатского края (территория Корякского округа), по которым имеется хоть какая-то ценовая информация, является рынок жилой недвижимости сегмента «Квартир». Также можно предположить, что продажа квартир осуществляется непосредственно физическими лицами, без помощи риелторов.

Таблица 2.3 – Диапазон удельных показателей цен предложений / сделок по северным территориям Камчатского края в разрезе сегмента рынка недвижимости «Квартиры» [8]

Территория Камчатского края	Минимум, руб./кв.м	Максимум, руб./кв.м	Среднее, руб./кв.м	Количество предложений / сделок
Карагинский район	3 169,57	24 038,46	20 524,61	9
Олюторский район	24 926,69	40 677,97	37 573,32	10
пгт Палана	7 936,51	52 381,00	31 487,15	15
Пенжинский район	25 267,99	25 267,99	25 267,99	1
Тигильский район	10 934,39	32 323,23	28 127,04	7

По приведенным данным отмечен значительный разброс цен несмотря на небольшое количество предложений (сделок), что указывает напрямую на неразвитость рынка недвижимости в сегменте «Квартиры».

Продолжая тему о специфике рынка недвижимости Камчатского края, стоит отметить влияние такого фактора как «закрытый» характер населенных пунктов. На территории Камчатского края расположен городского округ –

Вилючинск, являющийся закрытым административным территориальным образованием. Большую площадь территории Вилючинска занимают земли Министерства обороны, а около 50 км² территории относится к морским акваториям. На территории города расположен ряд объектов, принадлежащих Министерству обороны, в том числе пункт базирования Тихоокеанского флота. При этом, если рынок недвижимости городов Елизово и Петропавловска-Камчатского являются схожими по ценообразованию и уровню развитости, то рынок недвижимости города Вилючинска сильно отличается из-за его статуса, имеющего пропускной режимом.

Рассмотрев особенности формирования рынка недвижимости с учетом уникальных особенностей территории Камчатского края, можно сделать вывод, что проведение оценки объектов, расположенных на отдаленных территориях края, представляет собой сложный процесс, заключающийся в ограничении использования основного подхода к оценке – сравнительного подхода. Таким образом, единственным возможным способом корректного расчета рыночной стоимости недвижимости является затратный подход с обязательным расчетом величины внешнего устаревания.

Таким образом, рынок недвижимости Камчатского края относится к пассивным и малоактивным, а в некоторых муниципальных образованиях – к неактивным рынкам. Сфера риэлторских услуг присутствует только в некоторых населенных пунктах, большая часть сделок проходит без юридической регистрации.

Заключение

В ходе учебной практики на предприятии ИП «Москалев П.Е.» были закреплены теоретические знания, выполнены задачи и приобретены профессиональные навыки. Практика позволила глубже понять особенности работы в области бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности и применить теоретические знания на практике.

В процессе работы были успешно выполнены следующие задачи:

- получены практические навыки поиска информации о деятельности организации в СПС;
- были ознакомлены с различными аспектами деятельности предприятия (организации) базы практики: направлениями и видами хозяйственной деятельности, организационной структурой, системой налогообложения, основными показателями хозяйственной деятельности, и др.;
- развиты навыки сбора данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности предприятий (организаций);
- развиты навыки расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта;
- развиты умения интерпретировать основные экономические показатели на микро- и макроуровне.

Полученный опыт и знания оказались важными для моего профессионального развития. Взаимодействие с коллегами и руководством компании позволило лучше понять структуру и функционирование предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" – Текст: электронный // СПС «КонсультантПлюс»: [сайт]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/ (дата обращения 15.06.24)
- 2 Москалев Петр Егорович – Виды деятельности – Текст: электронный // Компаниум: [сайт]. – 2023 – URL: <https://companium.ru/> (дата обращения 16.06.24).
- 3 Общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства – Текст: электронный // КонтурНорматив: [сайт]. – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=38114> (дата обращения 17.06.24).
- 4 Основные функции управления недвижимостью – Текст: электронный // ГК «Конкиста»: [сайт]. – 2023 – URL: <https://konkista.ru/osnovnye-funkcii-upravlenija-nedvizhimostju/> (дата обращения 18.06.24).
- 5 Как организовать отдел продаж: типы структур и функции – Текст: электронный // Контур: [сайт]. – 2020 – URL: <https://kontur.ru/articles/5889> (дата обращения 18.06.24).
- 6 Ресурсы предприятия – Текст: электронный // Справочник: [сайт]. – URL: <https://spravochnick.ru/lektoriy/resursy-predpriyatiyanaadv/> (дата обращения 19.06.24).
- 7 Самодуров М.И. Влияние факторов внешней среды на деятельность предприятия/ М.И. Самодуров // Экономика и бизнес – 2022. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-faktorov-vneshney-sredy-na-deyatelnost-predpriyatiya> (дата обращения 20.06.24).
- 8 Данилова Г.В. Развитие рынка недвижимости как фактор упрочения экономики Камчатского края – Текст: электронный / Г.В. Данилова, Е.В. Лисицына // Всероссийская научно-практическая конференция – 2023. – URL:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=ztxdzh> (дата обращения 20.06.24).

9 Активный рынок: основные понятия и термины – Текст: электронный // Финанс: [сайт]. – 2023 – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/aktivnyy-rynok-20230628-2023/> (дата обращения 20.06.24).

10 Веприкова Е.Б. Социально-экономический профиль Камчатского края – Текст: электронный / Е.Б. Веприкова, Р.В. Гулидова // Восточный центр государственного планирования – 2021. – URL: <https://vostokgosplan.ru/wp-content/uploads/kamchatskij-kraj-socialno-jekonomicheskij-profil.pdf> (дата обращения 20.06.24).