

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**  
**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**  
**Московской области «Электростальский колледж»**

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УР

  
И.В. Краснобельмова  
« 31 » августа 2020г.

**Комплект контрольно-оценочных средств**

по дисциплине **ОП.01 Экономические и правовые основы профессиональной  
деятельности**  
по программе

подготовки квалифицированных рабочих и служащих

**43.01.02 Парикмахер**

**Разработчик:**

преподаватель Ибрагимова Алия Халитовна

г.о. Электросталь, 2020 год

## **1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств**

Комплект оценочных средств (далее - КОС) предназначен для оценки результатов освоения дисциплины ОП.01 «Экономические и правовые основы профессиональной деятельности» общепрофессионального цикла в рамках основной профессиональной образовательной программы и разработан на основе ФГОС СПО по профессии 43.01.02 Парикмахер.

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме:

- *аттестация по текущим оценкам;*
- *тестирование;*
- *практические работы, включая решение задач;*
- *проведение дискуссий по пройденному материалу (тема свободная);*
- *оценивание защиты презентаций и докладов, устных сообщений, рефератов по предложенной тематике;*
- *дифференцированного зачет.*

Контрольно-оценочные средства полностью соответствуют разработанной рабочей программе дисциплины, а также календарно-тематическому плану дисциплины, и входит в учебно - методический комплекс дисциплины.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС следующими умениями, знаниями, владениями которые формируют общие компетенции:

### **Уметь:**

ориентироваться в общих вопросах экономики сферы обслуживания и организаций сферы обслуживания; применять экономические и правовые знания при освоении профессиональных модулей и в профессиональной деятельности; защищать свои трудовые права в рамках действующего законодательства;

объяснять причинно-следственные и функциональные связи изученных социальных объектов (включая взаимодействия человека и общества, важнейших социальных институтов, общества и природной среды, общества и культуры, взаимосвязи подсистем и элементов общества);

раскрывать на примерах изученные теоретические положения и понятия социально-экономических и гуманитарных наук;

осуществлять поиск социальной информации, представленной в различных знаковых системах (текст, схема, таблица, диаграмма, аудиовизуальный ряд); извлекать из неадаптированных оригинальных текстов (правовых, научно-популярных, публицистических и др.) знания по заданным темам; систематизировать, анализировать и обобщать неупорядоченную социальную информацию; различать в ней факты и мнения, аргументы и выводы;

оценивать действия субъектов социальной жизни, включая личность, группы, организации, с точки зрения социальных норм, экономической рациональности;

формулировать на основе приобретенных обществоведческих знаний собственные суждения и аргументы по определенным проблемам;

подготавливать устное выступление, творческую работу по социальной проблематике;

применять социально-экономические и гуманитарные знания в процессе решения познавательных задач по актуальным социальным проблемам.

### **Знать:**

понятия спроса и предложения на рынке услуг; особенности формирования, характеристику современного состояния и перспективы развития сферы обслуживания и услуг парикмахерских законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в области профессиональной деятельности; основные положения законодательства, регулирующего трудовые отношения; типовые локальные акты организации; организационно -правовые формы организаций; формы оплаты труда

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК.1.6. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 2.3. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 3.4. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 4.3. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

## 2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Оценка самостоятельной работы (рефератов, докладов), мониторинг
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели способов её достижения, определённых руководителем	Оценка самостоятельной работы
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	контрольные работы и зачеты по темам учебной дисциплины.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	оценка самостоятельной работы (рефератов, докладов)
ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	оценка самостоятельной работы (рефератов, докладов)
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Наблюдение за ролью обучающихся в группе.
ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Своевременная постановка на воинский учет. Проведение воинских сборов.

ПК.1.6. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 2.3. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 3.4. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

ПК 4.3. Выполнять заключительные работы по обслуживанию клиентов.

## 3. Оценка освоения учебной дисциплины

### 3.1. Формы и методы оценивания

Формой аттестации по учебной дисциплине ОП.01. Экономические и правовые основы профессиональной деятельности является зачет.

При изучении учебной дисциплины предусмотрены следующие виды **текущего контроля** знаний обучающихся:

устный опрос – контроль, проводимый после изучения материала в виде ответов на вопросы, позволяет не только проконтролировать знание темы урока, но и развивать навыки свободного общения, правильной устной речи;

письменный контроль – выполнение практических заданий по отдельным темам, разделам, позволяет выявить уровень усвоения теоретического материала и умение применять полученные знания на практике;

комбинированный опрос – контроль, предусматривающий одновременное использование устной и письменной форм оценки знаний, позволяющий опросить большое количество обучающихся;

защита и презентация домашних заданий (внеаудиторная самостоятельная работа) – контроль знаний по индивидуальным или групповым домашним заданиям с целью проверки правильности их выполнения, умения обобщать пройденный материал и публично его представлять, проследить логическую связь между темами курса.

Для проведения **промежуточного контроля** проводятся практические занятия по темам изучаемой дисциплины, с целью проверки усвоения изучаемого материала.

**Итоговый контроль** по дисциплине проводится в форме зачета, для подготовки к которому обучающиеся заранее знакомятся с перечнем вопросов по дисциплине.

### 3.2. Задания для оценки освоения учебной дисциплины

При организации контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины составляется план-график проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Критерии оценки ответов студентов на зачёте:

**Оценка «отлично»** ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, обнаруживает максимально глубокое знание терминов, понятий, категорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует свой ответ, приводит убедительные примеры, умеет проводить сравнительный анализ, делает содержательные выводы. Оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала и дополнительных источников информации.

**Оценка «хорошо»** ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры, однако наблюдается некоторая непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется специальная лексика. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебно-программного материала и дополнительных источников информации.

**Оценка «удовлетворительно»** ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии специальных понятий. Ответ недостаточно аргументируется, и носит преимущественно теоретический характер, примеры отсутствуют.

**Оценки "удовлетворительно"** заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, предусмотренном программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на зачёте, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в ответах на вопросы, предусмотренные программой. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны.

## 4. Контрольно-оценочные материалы для аттестации по учебной дисциплине

**Критерии оценки тестов части:**

«5» - 8-10 правильных ответов

«4» - 5-7 правильных ответов

«3» - 3-4 правильных ответа

«2» - 0-2 правильных ответа

## **Темы для изучения:**

### **Раздел 1: Введение: Понятие экономики**

1.1 Понятие и устройство экономики. Потребности. Блага. 1.2 Экономические основы. 1.3. Экономические системы. 1.4. Формы бизнеса. 1.5. Виды бизнеса.

### **Раздел 2: Прогноз объектов и производства реализации товаров и услуг.**

2.1 Характеристика продукции и услуг 2.2 Оценка сильных и слабых сторон (парикмахерских услуг). 2.3 Исследование рынка 2.4 Спрос и предложения 2.5 Прогноз объемов производства 2.6 Реализация товаров и услуг 2.7 Потребности в финансирование 2.8 Маркетинговая стратегия 2.9 Анализ и динамика 2.10 Объем спроса (в парикмахерских салонах) 2.11 Ценовая политика (Салонов)

### **Раздел 3: Организационная структура предприятия**

3.1 Организационная структура предприятия 3.2 Виды собственности 3.3 Финансовый план 3.4 Прогноз доходов и расходов 3.5 Регистрация компании (Личного дела – парикмахерской) 3.6 Выбор системы налогообложения 3.7 Сбор документов и изготовление печати 3.8 Подача документов 3.9 Постановка на учет в качестве страхователя 3.10 Получение уведомления Росстата 3.11 Статистика 3.12 Открытие расчетного счета в банке, выбор банка 3.13 Применение кассовой техники 3.14 Отчетность перед ГОС органами

## **7 Примерные варианты тестовых и практических и самостоятельных заданий.**

### **Тест №1 к разделу 1 пункт 1.4 1.5**

Выбрать варианты ответов из данных вопросов:

- Что из перечисленного характеризует торговое предпринимательство
- Предприятие, которым владеет и управляет один человек
- Верны ли суждение о предпринимателе
- Верны ли суждения о бизнесе
- Какие из перечисленных терминов соответствуют понятиям «Форма бизнеса»
- Кого называют предпринимателем

### **Тест №2 к разделу 1 пункт 1.4 1.5**

Выбрать варианты ответов из данного вопроса:

- Что является главной целью бизнеса
- Ценная бумага, дающая владельцу право на управление предприятие и получение
- Верны ли суждение о предпринимательстве
- Верны ли суждения о индивидуальном предприятии
- Какой из терминов соответствует определению собственность
- Назовите различные формы бизнеса, как они связаны между собой

**Самостоятельные работы к 1 разделу: к пункту 1.1 1.2 1.3 1.4 1.5** Составление экономического словаря и терминов:

1. Предмет экономической теории

- Предмет экономической теории
- Цель экономической теории
- Три раздела экономической теории

2. Методы экономической теории

- Метод, анализ, синтез
- индукция, дедукция
- системный подход, математическое моделирование, явление, процесс, эффективность
- научная абстракция

3. Экономическая теория

- образовательная, понятие о рынке, определение свойств
- практическая

-прогностическая

#### 4. Экономические категории и законы

- экономические законы, отражение, явление

- Система экономических законов

- Закономерность

-Типы экономических законов (Специфические, особенные)

#### **Самостоятельная работа к разделу 2 пункт 2.2**

Рассмотреть по каким принципам сегментируется парикмахерский потребительский рынок? С финансовой точки, найти плюсы и минусы предлагаемых сегментов:

-Территориальное?

- Демографическое?

- Психологическое?

- Поведенческое?

#### **Самостоятельная работа к разделу 2 пункт 2.4**

Мониторинг клиентской базы:

Провести финансовый анализ и составить статистику клиентов по платеже способности. Привести примеры, что влияет на уровень благосостояния клиента.

#### **Самостоятельная работа к разделу 2 пункт 2.9 2.10 2.11**

Составление диаграмм:

В 1-ой, диаграмме «Частота обращения потребителей в парикмахерские» указать (необходимость, три похода в полугодие, два похода в квартал, и один поход в месяц, три похода в квартал, два похода в месяц, один поход в неделю или чаще).

В 2-ой диаграмме, «Усиливающие факторы»

(Стоимость услуг, местоположение салона, сотрудничество с мастером, другое)

В 3-ей, «Структура отрасли по уровню цен» указать (Эконом, средний класс, люкс, VIP салоны)

#### **Самостоятельная работа: к разделу 3 пункт 3.11-3.16**

- Разобрать чем будет заниматься ваше предприятие (парикмахерская и ее разновидности)?

- Стадия вашего развития (Создание, рост, низкий денежный оборот, прочее)

- Организационно-правовая форма вашего предприятия (частное предприятие, ООО и т.д)

- Ваша управленческая организация (директор, администратор)

- Консультанты со стороны (бухгалтер, программное обеспечение)

-В чем состоит ваша привлекательность ваших товаров и услуг по сравнению с другими, представленными на рынке?

- Ваши цели и задачи

- Ваш девиз, слоган, миссия

- Планируемый ежегодный оборот (первый год, второй год, третий год).

Как вы планируете достичь желаемого ежегодного оборота.

#### **Практическая работа к разделу 1 пункт 1.3**

Дать определение традиционной экономической системе, рыночно экономической системе.

Составить таблицу и вставить в нее (преимущества, недостатки)

#### **Практическая работа к разделу 1 пункт 1.4 1.5**

Составить схему: формы и виды владения бизнеса (1. Частная, 2. Товарищество и что к нему относится(полное товарищество и товарищество на вере) 3. Хозяйственное общество и что к нему относится(хозяйственное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество – закрытого типа и открытого типа))

#### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.4**

Составить графики 1. Закона и предложения (показывает: денежные доходы потребителей возрастают, то возрастает и количество покупаемых товаров, и наоборот, если доходы покупателей

снижаются, то при тех же ценах уменьшается и объем производимых покупок), 2 Закон предложения (показывает: цены и наличие других товаров и услуг, среди которых выделяют взаимозаменяемые (товары субституты) и взаимно - дополняемые товары (товары комплименты). Для взаимозаменяемых товаров характерно то, что рост цены одного из товаров приводит к росту спроса на другой) 3. Равновесие цены (показывает: вкусы и предпочтения потребителей). Развитие производства, мода, культурно и исторические особенности заказывают влияние на вкусы и предпочтения людей. Большую роль, играет и конкуренция среди потребителей и покупательская психология)

### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.5**

Составить таблицу «Виды прогнозов»

- Признаки классификации прогнозов 1. Временной охват (горизонт прогнозирования) 2. Типы прогнозирования 3. Степень вероятности будущих событий 4. Способ представления результатов прогноза

- Виды прогнозов

1. краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные 2. Поисковые, нормативные, основанные на творческом введении 3. Вариантные и инвариантные 4. Точечные и интервальные

### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.6**

Система товародвижения в маркетинге

Учебная цель: закрепить знания полученные при изучении темы «Система товародвижения, сбытовая политика».

Задачи: 1. Повторить ранее изученный материал по пройденной теме. 2. Научиться определять переменные, используемые при сегментировании рынка. 3. Научиться решать задачи по товародвижению.

### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.7**

1. Разработать план стратегии финансирования предприятия; (посредством привлечения акционерного капитала, посредством привлечения заемных денежных средств, заключения и лизинговые сделки)

2. Анализ эффективности проекта (отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, отчет движения денежных средств, отчет об использовании прибыли)

### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.8**

Определение затрат на проведение рекламной компании, разработка рекламного бюджетного

1. Сколько надо затратить на рекламу?

- Уровень вашего парикмахерского салона, его категория: Салон люкс, салон – парикмахерская, парикмахерская?

- Ваш планируемый доход?

- желаемый процент прибыли?

- максимально возможные имеющиеся финансовые средства для рекламы салона?

- Ваши потенциальные клиенты?

Специфика ваших услуг, их конкурентоспособность и «плотность» конкурентной среды?

- Этап жизненного цикла вашего салона (новизна салона)?

- Предполагаемая эффективность тех или иных рекламных мероприятий?

### **Практическая работа к разделу 2 пункт 2.9 2.10 2.11**

Определить основные экономические показатели работы парикмахерской; ее цены, заработную плату, денежные расчеты с клиентурой. Логически верно аргументировать и ясно изложить как в письменной, так и в устной речи.

### **Практическая работа к разделу 3 пункт 3.6 - 3.16**

Составить план: Составление подробного поэтапного плана открытия салона (определенного уровня) от сбора и оформления документации и подачи во все гос. органы.

**Дифференцированный зачет:**

**Подготовка презентации.** Логически верно аргументировать и ясно изложить как в устной речи, так и в письменной форме. Рассчитать и полностью спрогнозировать открытие собственного производства(парикмахерской).

1. Резюме проекта салона красоты – цель проекта.
2. Основными услугами являются: (парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, косметические услуги, уход за кожей, солярий, продажа косметических средств).
3. Описание отрасли компании -цель настоящего проекта, описываемого в бизнес-плане.
4. Формат и специализация
5. Структура управления
6. Инвестиции
7. Финансовые показатели
8. Форма собственности и налогообложения
9. Описание услуг салона красоты: (парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, косметические услуги, уход за кожей, солярий, продажа косметических средств).
10. Составить таблицу с перечнем услуг их описание и ценовой политикой.
11. Составить таблицу реализуемых товаров (наименование и стоимость)
12. Продажи и маркетинг салона красоты
13. Составить таблицу факторов конкуренции (факторы, конкуренты (средние, ниже среднего, хорошие, высокие, средние) салоны красоты)
14. Производственный план
15. Таблица с затратами на оборудование  
1. (наименование - зона ресепшн, парикмахерский зал, кабинет маникюра, педикюра, визжа и наращивание ресниц, косметический кабинет, кабинет массажа, солярий, администрация и зона отдыха)  
2. цена в рублях  
Количество в штуках  
Стоимость в рублях
16. Персонал салона красоты
17. Штатное расписание и фонд оплаты труда
18. Организационный план салона красоты
19. Финансовый бизнес-план(траты на регистрацию, ремонт планирование, закупка оборудования, рекламные акции, арендная плата, фот, бухгалтерия, реклама, коммунальные услуги, плата за электроэнергию, управленческие расходы, вывоз мусора и волос)
20. Оценка эффективности проекта (таблица с показателями и значениями)
21. Риски и гарантии.

#### **Список используемой литературы для составления самостоятельных и практических работ:**

1. Н.В. Рубцова Н.Н Даниленко учебник «Сервисная деятельность салона» издательство Академия 2018г.
2. Пособие «Основ красоты и маркетинга парикмахерского искусства» ООО «Проктер энд Гэмбл»
3. Учебник «Экономика» для профессий и специальностей социально экономического профиля А.Г.Важенин издательский цент Академия 2018г.
4. «Экономика Организации»Н.П. Котерева«Академия» 2015
5. Политология: Учебник / Под ред. В.И.Буренко, В.В.Журавлева.М.: Издательство «Экзамен», 2016.
6. Политология: учебник для вузов. Издание второе.Мухаев Р.Г.М.: «Приор-издат», 2015.