

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
 (vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

Profesionālā kvalifikācija "Mazumtirdzniecības komercdarbinieks" **3. profesionālās kvalifikācijas līmenis**

PĀRBAUDĪJUMA PROGRAMMA

Pārbaudījuma mērķis

Pārbaudīt un novērtēt eksaminējamā profesionālās kompetences profesionālajā kvalifikācijā "Mazumtirdzniecības komercdarbinieks" atbilstoši profesijas standarta prasībām.

Pārbaudījuma adresāts

Izglītojamais profesionālās izglītības programmas noslēgumā vai persona, kura vēlas, lai novērtē tās ārpus formālās izglītības sistēmas apgūto profesionālo kompetenci.

Pārbaudījuma darba uzbūve

Pārbaudījumu veido komplekss uzdevums, kurā pārbauda pārbaudījuma adresāta (turpmāk tekstā "eksaminējamais") zināšanas ar mutiskiem jautājumiem un profesionālās kompetences pārbauda ar praktiskiem uzdevumiem, kas atbilst profesijas standarta prasībām.

Mutisko jautājumu apjoms ir 8 % jeb 16 punkti no kopējā maksimāli iegūstamā punktu skaita.

Profesionālās kvalifikācijas pārbaudījuma mutisko jautājumu saturu veido atbilstoši profesijas standartā norādītajām zināšanu grupām.

Pārbaudījuma kopējais izpildes laiks ir 325 minūtes.

Pārbaudījuma saturs un iegūstamo punktu sadalījums

Nr. p.k.	Pārbaudāmās profesionālās kompetences (t.sk. zināšanu, prasmju un attieksmes kopums)	Maksimāli iegūstamais punktu skaits
1.	Spēja pētīt tirgu (pētījuma process un metodes, statistika, datorprasmes).	50
2.	Spēja aprēķināt un analizēt, tas ir – esošās situācijas finanšu analīze (finanses, lietišķie aprēķini, kalkūlācijas, datorprasmes).	50
3.	Spēja piedāvāt radošus risinājumus uzņēmuma/produkta attīstībai (tirgzinības, komercdarbības organizācija, darbības novērtēšanas un lēmuma pieņemšanas atbalsta metodes).	50
4.	Spēja pārdot produktu (prezentācija, komunikācija).	50
	Kopā:	200

Eksaminējamais ierodas uz pārbaudījumu ar iepriekš sagatavotu un noformētu darbu mapi (uzņēmuma darbības analīzi) izdrukas formā.

Darbu mapes sadaļas:

1. Uzņēmuma apraksts.
2. Pētījumi.
3. Analīze.
4. Iepirkšana un pārdošana.
5. Tirdzniecība.
6. Komunikācija un datu bāzes sistēma.
7. Plānošana (risinājumi, uzņēmuma darbība, pasākumu plānošana, utt.).
8. Pašvērtējums.

Eksaminējamais komisijas klātbūtnē saņem praktiski veicamu Mazumtirdzniecības komercdarbinieka kvalifikācijai atbilstošu uzdevumu: "Uzņēmuma esošā tirdzniecības sortimenta pilnveide". Uzdevuma izpilde notiek kā viens kompleksi veikts pārbaudījuma darbs, kurā ietvertas visas "Pārbaudījuma satura un iegūstamo punktu sadalījuma matricā" iekļautās sadaļas. Mutiskos (teorētisko zināšanu pārbaudes) jautājumus komisija uzdod kā intervijas jautājumus, pārbaudot eksaminējamā zināšanas par matricas 1-4.sadaļā ietvertajām tēmām un atbilstoši eksaminējamā sagatavotās prezentācijas saturam.

Uzdevuma izpildei drīkst izmantot interneta resursus, darba mapes resursus, bibliogrāfiskus avotus.

Pārbaudījums tiek veikts darba intervijas formā. Eksaminējamajam piemēro darba ņēmēja lomu. Komisijai piemēro darba devēja lomu.

Pārbaudījums tiek organizēts divās daļās:

1. daļa.

Uzdevuma izpilde un prezentācijas sagatavošana. Uzdevuma izpilde un prezentācijas sagatavošana notiek atsevišķā, uzdevuma izpildei atbilstoši iekārtotā telpā. Visi eksaminējamie nodod izpildītos darbus komisijai. Uzdevuma izpildes laiks – 300 min., ar iespējamu 10 minūšu pārtraukumu.

2. daļa.

Prezentēšana, atbildes uz mutiskiem jautājumiem – individuāli, katram eksaminējamajam maksimums 15 minūtes prezentēšanai, izsmeltoši izskaidrojot uzdevuma izpildes soļus. Atbildes uz izvērstiem jautājumiem 10 minūtes. Pēc komisijas pieprasījuma uzrāda darbu mapi.

Pārbaudījuma norisei nepieciešamais aprīkojums, palīgīdzekļi un telpas

Pārbaudījuma norisei nepieciešams: zila vai melna pildspalva, projektors ar ekrānu, printeris, katram eksaminējamajam – darba vieta ar datoru, interneta pieslēgumu un uzdevuma veikšanai nepieciešamajām lietojumprogrammām; papīrs (A4 formāts), kalkulatori, citi palīgīdzekļi pārbaudījuma veikšanai atbilstoši uzdevumu specifikai.)

Telpas un to aprīkojums atbilst darba drošības prasībām, tehnoloģiskās iekārtas ir darba kārtībā.

Pārbaudījuma vērtēšanas kārtība

Pārbaudījuma darbus vērtē eksaminācijas komisija. Pārbaudījumā veiktos uzdevumus vērtē atbilstoši eksaminācijas institūcijas izstrādātajiem vērtēšanas kritērijiem.

Pārbaudījumā iegūtais kopējais punktu skaits nosaka vērtējumu ballēs pēc šādas skalas:

Vērtējums ballēs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Iegūto punktu skaits	1– 40	41 – 81	82 – 104	105 – 119	120 – 130	131– 145	146 – 163	164 – 179	180– 189	190– 200

Pārbaudījums ir nokārtots, ja vērtējums ir ne zemāks par 5 ballēm (viduvēji).

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

Profesionālās kvalifikācijas "Mazumtirdzniecības komercdarbinieks" alternatīvās mācību rezultātu novērtēšanas formas izvēles pamatojums

Profesionālā kvalifikācija: Mazumtirdzniecības komercdarbinieks.

Izvēlētā alternatīvā mācību rezultātu novērtēšanas forma (*nosaukums*):

Kombinēts, ar situācijas analīzi saistīts pārbaudījums.

Izvēlētās novērtēšanas formas priekšrocības:

1. Parāda profesionālajai kvalifikācijai būtiskās kompetences un prasmes.
2. Simulē reālās darba situācijas.
3. Var novērtēt gan procesu, gan rezultātu.
4. Var novērtēt attieksmi.
5. Var novērtēt informācijas ieguves prasmes.
6. Pārbauda komunikācijas prasmes.
7. Pašnovērtējums.
8. Var pielietot neformālās izglītības atzīšanai.
9. Pieejami materiāli, palīg līdzekļi, lai sagatavotu eksāmenu.
10. Pārbaudījuma formu varēs īstenot visās skolās.

Izvēlētās novērtēšanas formas trūkumi:

1. Iespējama nekvalitatīvi sagatavota darbu mape.
2. Darba devējs var neļaut iekļaut darbu mapē informāciju, ko uzskata par komercnoslēpumu.
3. Vērtējumu var pasliktināt eksaminējamā individuālas mutiskās komunikācijas īpatnības.
4. Iespējama daļēja novērtēšanas subjektivitāte (novērs ar precīzi definētiem vērtēšanas kritērijiem).

Informācijas avoti:

Geidžs, N.L., Berliners, D.C. Pedagoģijas psiholoģija. – Zvaigzne ABC, 1998.

Autoru kolektīvs. Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca. – Zvaigzne ABC, 2000.

Vispārējās izglītības likums.

ESF Nacionālās programmas projekta metodiskais materiāls "Profesionālās kvalifikācijas eksāmenu satura izstrādes metodika".

Darba grupas dalībnieki:

Darba grupas vadītājs: Zaiga Finka

Nozares pārstāvis: Agnese Pastare

Profesionālās izglītības pedagogi: Indra Ruperte
Inguna Antona
Tatjana Džugleja

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

ALTERNATĪVAS MĀCĪBU REZULTĀTU NOVĒRTĒŠANAS FORMAS PĀRBAUDĪJUMA DARBA UZDEVUMS KVALIFIKĀCIJAI "MAZUMTIRDZNICĪBAS KOMERCEDARBINIEKS"

1.komplekts

Pārbaudījuma darba komplekss uzdevums¹:

1. daļa.

1. Izstrādāt tirdzniecības sortimenta pilnveidošanas priekšlikumus uzņēmuma konkurences paaugstināšanai:

- 1.1. Veikt uzņēmuma potenciāla novērtējumu, tā dzīves cikla stadiju, mērķa tirgu, uzņēmuma mērķus atbilstoši tā produktam (*darba mapes* dati).
- 1.2. Izvēlēties un pamatot tirgus pētīšanas metodes, primāros un sekundāros datu avotus, argumentēt izvēli.
- 1.3. Pamatojoties uz pieejamiem datiem, raksturot un vizualizēt tirgus situāciju (patēriņa vai industriālā tirgus, sagādes tirgus, konkurentu analīze), pielietojot statistikas metodes, veikt preču pieprasījuma analīzi, argumentēt izvēli.
- 1.3. Izplānot un pamatot nepieciešamās pārmaiņas tirdzniecības zāles plānojumā vai pamatot esošā tirdzniecības zāles plānojuma saglabāšanu.
- 1.4. Izvēlēties un pamatot tirdzniecības sortimenta pilnveidošanas mērķa sasniegšanas pasākumus.
- 1.5. Veikt pasākumu ieviešanas izmaksu (budžeta) aprēķinus un novērtēt to efektivitāti.
- 1.6. Sagatavot prezentāciju par uzņēmuma tirdzniecības sortimenta pilnveidošanas iespējām.

2. daļa.

1. Prezentēt izstrādāto darbu par uzņēmuma tirdzniecības sortimenta pilnveidošanas iespējām.
2. Atbildēt uz eksaminācijas komisijas četriem atvērtajiem jautājumiem no šādām jautājumu tēmām, kas saistītas ar izstrādātajiem reklāmas risinājumu priekšlikumiem uzņēmuma produkta virzīšanai tirgū.

Darba intervijas jautājumu tēmas:

1. Tirgus pētījuma process un metodes, datu apstrāde un analīze, statistiskās analīzes metodes, datu vizualizācija, lietojumprogrammu pielietošanas iespējas.
2. Preču pieprasījuma analīzes metodes.
3. Tirdzniecības zāles plānošanas principi.
4. Mērķa sasniegšanas pasākumu kopuma izmaksu aprēķināšana un analizēšana, budžeta veidošana, lietojumprogrammu pielietošanas iespējas.
5. Radošu risinājumu piedāvāšana uzņēmuma/produkta attīstībai, tirgzinību, komercdarbības organizācijas un darbības novērtēšanas jomās.
6. Produkta pārdošana un prezentēšana komercdarbībā.

¹ Uzdevums veicams, pamatojoties uz uzņēmumā veidoto darbu mapi, interneta resursiem un bibliogrāfiskiem avotiem.

Vērtēšanas kritēriji

Pārbaudāmās prasmes un profesionālās kompetences	%	Maksimāli iegūstamie punkti	Uzdevuma izpildes kvalitātes kritērija apraksts	Maksimāli piešķiramo punktu sadalījums
1. Spēja pētīt tirgu (pētījuma process un metodes, statistika, datorprasmes):	23%	46		
1.1. Lietojumprogrammu funkciju pielietošana.	15%	6	Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto visas nosauktās lietojumprogrammu iespējas – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	6
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto divas no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	4
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto vienu no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	2
1.2. Izvēlas datu avotus un pētījuma metodes atbilstoši pētījuma mērķim.	15%	7	Gan izvēlētās datu avotu, gan izvēlētās pētījumu metodes pilnībā atbilst pētījuma mērķim.	7
			Izvēlētās datu avotu un/ vai izvēlētās pētījumu metodes daļēji atbilst pētījuma mērķim.	3
1.3. Statistikas metožu izmantošana datu analīzē.	25%	12	Datu analīzē piemēro kā minimumu trīs dažādas statistikas metodes.	12
			Datu analīzē piemēro divas dažādas statistikas metodes.	8
			Datu analīzē piemēro vienu statistikas metodi.	4
1.4. Iegūto pētījuma datu vizualizēšana.	15%	7	Ir virsraksts, kura informācija sniedz atbildes uz jautājumiem <i>KAS?</i> , <i>KUR?</i> , <i>KAD?</i> , ir pievienotas datu etiķetes ar kategoriju nosaukumiem un vērtībām, vai atbilstošiem skaidrojumiem, attēls ir pārskatāms un vizuāli viegli uztverams (izmērs un proporcijas).	7

			Ir virsraksts, kura informācija sniedz atbildes uz jautājumiem <i>KAS?</i> , <i>KUR?</i> , <i>KAD?</i> , nav pievienotas datu etiķetes, attēls ir pārskatāms un vizuāli viegli uztverams (izmērs un proporcijas).	5
			Ir virsraksts, bet informācija nesniedz atbildes uz jautājumiem <i>KAS?</i> , <i>KUR?</i> , <i>KAD?</i> , nav pievienotas datu etiķetes, attēls nav pārskatāms un vizuāli viegli uztverams (izmērs un proporcijas).	2
1.5. Iegūto pētījuma datu interpretēšana.	30%	14	Izskaidro, pārliecinoši argumentē savu viedokli.	14
			Izskaidro, argumenti daļēji pārliecinoši.	7
			Skaidrojums formāls, bez argumentācijas.	3
2. Spēja aprēķināt un analizēt, tas ir – esošās situācijas finanšu analīze (finanses, lietišķie aprēķini, kalkulācijas, datorprasmes):	23%	46		
2.1. Lietojumprogrammu funkciju pielietošana.	10%	5	Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto visas nosauktās lietojumprogrammu iespējas – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	5
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto divas no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	3
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto vienu no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	1
2.2. Budžeta izstrādāšana.	20%	9	Ieteicamā pasākuma budžets izstrādāts ar izpratni par saimnieciskās darbības procesiem un to savstarpējo saistību.	9
			Ieteicamā pasākuma budžets izstrādāts ar daļēju izpratni par saimnieciskās	4

			darbības procesiem.	
2.3. Specifisko aprēķinu pielietošana.	50%	23	Aprēķinos ir izmantoti kā minimums četri dažādi, nozares specifikai atbilstoši finanšu un/ vai ekonomiskās darbības rādītāji, kas nepieciešami izvirzītā mērķa ekonomiskajam pamatojumam.	23
			Aprēķinos ir izmantoti trīs dažādi, nozares specifikai atbilstoši finanšu un/ vai ekonomiskās darbības rādītāji, kas nepieciešami izvirzītā mērķa ekonomiskajam pamatojumam.	17
			Aprēķinos ir izmantoti divi dažādi, nozares specifikai atbilstoši finanšu un/ vai ekonomiskās darbības rādītāji, kas nepieciešami izvirzītā mērķa ekonomiskajam pamatojumam.	11
			Aprēķinos ir izmantots viens nozares specifikai atbilstošs finanšu un/ vai ekonomiskās darbības rādītājs, kas nepieciešams izvirzītā mērķa ekonomiskajam pamatojumam.	5
2.4. Aprēķināto finanšu rādītāju interpretēšana.	20%	9	Izskaidro, pārliecinoši argumentē viedokli.	9
			Skaidrojums formāls, argumenti daļēji pārliecinoši.	4
3. Spēja piedāvāt radošus risinājumus uzņēmuma/produkta attīstībai (tirgzinības, komercdarbības organizācija, darbības novērtēšanas un lēmuma pieņemšanas atbalsta metodes):	23%	46		
3.1. Lietojumprogrammu funkciju pielietošana.	11%	5	Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto visas nosauktās	5

			lietojumprogrammu iespējas – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto divas no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	3
			Aprēķiniem, vizualizācijai un aprakstiem izmanto vienu no lietojumprogrammu iespējām – formulas, grafikus, tekstu formatēšanu.	1
3.2. Piedāvāto risinājumu īstenošanas pasākumu izstrādāšana.	30%	14	Izvēlēti virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķauditorijai un produktam, definēts izvēlēta pasākuma mērķis. Nosaukti atbilstoši virzīšanas pasākuma līdzekļi, izskatīšanas veidi un mērķauditorijas sasniegšanas veids/ vieta.	14
			Izvēlēti virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķauditorijai un produktam, definēts izvēlēta pasākuma mērķis.	9
			Izvēlēti virzīšanas pasākumi, kas daļēji atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķauditorijai un produktam, definēts izvēlēta pasākuma mērķis.	4
3.3. Inovatīvu risinājumu piedāvāšana.	9%	4	Piedāvā inovatīvus risinājumus.	4
3.4. Piedāvāto risinājumu argumentēšana.	20%	9	Pamato izvēli, piedāvātos risinājumus argumentē ar atbilstošiem faktiem.	9
			Izvēles pamatojums formāls, piedāvātos risinājumus argumentē ar daļēji atbilstošiem faktiem.	4
3.5. Piedāvāto risinājumu efektivitātes novērtēšanas metožu pielietošana.	30%	14	Ieguldījumi un ieguvumi ir salīdzināti, ir izmantotas kā minimums divas efektivitātes novērtēšanas metodes.	14

			Ieguldījumi un ieguvumi ir salīdzināti, ir izmantota viena efektivitātes novērtēšanas metode.	7
4. Spēja pārdot produktu (veidot un uzturēt komunikāciju ar klientiem, veidot atgriezenisko saiti):	23%	46		
4.1. Lietojumprogrammu funkciju pielietošana.	11%	5	Pārdomāta, rūpīgi sagatavota prezentācija, prasmīgi izmantojot modernās tehnoloģijas.	5
			Maz pārdomāta, virspusēji sagatavota prezentācija, daļēji izmantojot modernās tehnoloģijas.	2
4.2. Uzstāšanās prasme.	15%	7	Izteiksmīga, skaidra, pārliecinoša valoda, nodibina kontaktu ar klausītājiem, spēj noturēt klausītāju uzmanību, runa ir loģiska.	7
			Monotona, nepārliecinoša valoda, runa ir loģiska.	3
4.3. Atbildēšana uz jautājumiem.	20%	9	Demonstrē erudīciju komercdarbības jomā, spēj koncentrēties, loģiski atbild uz jautājumiem, argumentē savu viedokli, elastīgi reaģē situācijā.	9
			Demonstrē pamatzināšanas komercdarbības jomā, spēj koncentrēties, savu viedokli argumentē daļēji.	4
4.4. Vizuālā tēla veidošana.	10%	5	Apģērbs, stāja, uzvedība pilnībā atbilst komercdarbinieka etiķetei atbilstošajā komercdarbības nozarē.	5
			Brīvā stila apģērbs un stāja, uzvedība atbilst komercdarbinieka etiķetei atbilstošajā komercdarbības nozarē.	2
4.5. Radošas pieejas izmantošana.	20%	9	Prezentācija veidota funkcionāli atbilstoši, izmantojot radošu pieeju (izmantots nestandarta risinājums, t.i., prezentācijas idejas bagātinātas ar detaļām, izmantota neparasta vizualizācija – jebkura vizuāla perspektīva, kas atšķiras no statiska, taisnvirziena skatupunkta).	9

4.6. Prezentācijas satura loģiska veidošana.	24%	11	Saturs atbilst uzdevumam, prezentācijas daļas veidotas loģiskā secībā, pietiekami daudz uzmanības ir veltīts katrai uzdevuma daļai. Ir ietvertas visas nepieciešamās prezentācijas sadaļas, tai skaitā atsauces uz avotiem.	11
			Saturs atbilst uzdevumam, prezentācijas daļas veidotas loģiskā secībā, neproporcionāli sadalīta uzmanība starp uzdevuma daļām. Ir ietvertas visas nepieciešamās prezentācijas sadaļas, iztrūkst atsauces uz avotiem.	7
			Saturs atbilst uzdevumam, prezentācijas daļas veidotas neloģiskā secībā. Ir daļēji ietvertas nepieciešamās prezentācijas sadaļas.	3
5. Atbildēšana uz darba intervijas jautājumiem	8%	16		
5.1. Atbildēšana uz pirmo darba intervijas jautājumu.		4	Pārlicinoši, argumentēti un atbilstoši izvirzītajam uzdevumam atbildēts jautājums, pamatots savs viedoklis.	4
			Daļēji atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	3
			Daļēji atbildēts jautājums, bez argumentācijas, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	2
			Vāji, nepārlicinoši atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde neatbilst izvirzītajam uzdevumam.	1
5.2. Atbildēšana uz otro darba intervijas jautājumu.		4	Pārlicinoši, argumentēti un atbilstoši izvirzītajam uzdevumam atbildēts jautājums, pamatots savs viedoklis.	4
			Daļēji atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	3
			Daļēji atbildēts jautājums, bez argumentācijas, atbilde	2

			daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	
			Vāji, nepārliecinoši atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde neatbilst izvirzītajam uzdevumam.	1
5.3. Atbildēšana uz trešo darba intervijas jautājumu.		4	Pārliecinoši, argumentēti un atbilstoši izvirzītajam uzdevumam atbildēts jautājums, pamatots savs viedoklis.	4
			Daļēji atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	3
			Daļēji atbildēts jautājums, bez argumentācijas, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	2
			Vāji, nepārliecinoši atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde neatbilst izvirzītajam uzdevumam.	1
5.4. Atbildēšana uz ceturto darba intervijas jautājumu.		4	Pārliecinoši, argumentēti un atbilstoši izvirzītajam uzdevumam atbildēts jautājums, pamatots savs viedoklis.	4
			Daļēji atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	3
			Daļēji atbildēts jautājums, bez argumentācijas, atbilde daļēji atbilst izvirzītajam uzdevumam.	2
			Vāji, nepārliecinoši atbildēts jautājums, vāja argumentācija, atbilde neatbilst izvirzītajam uzdevumam.	1