

Būs firmas veikals

Pie traukiem nav trauku — tik nepārsūdzami daudz! Iedzīvotāji vērtē stāvokli, kāds vērojams abu pilsētu un arī lauku veikalos. Šis vērtējums attiecināms uz Līvānu stikla fabrikā ražotajiem šķirnes traukiem, kurus plaši pazīst ne tikai ārpus mūsu rajona, bet arī aiz republikas robežām. Vēl jāpiebilst, ka šī produkcija domāta arī eksportam.

Patiešām, par vietējās stikla fabrikas jaunāko produkciju mēs zinām vāstam ja nu vienīgi no reklāmām un sludinājumiem, jo lielākā daļa šīs produkcijas, apējot mūsu tirdzniecības punktus, tiek nosūtīta vai nu uz Rīgu — firmas veikalam, vai arī uz republikānisko tirdzniecības bāzi vai...

Sevišķi apbēdināti jūtas līvānieši: pašiem sava stikla fabrika, bet nav iespējams iegādāties tās labākos izstrādājumus, nemeklējot nekādus aplinkus ceļus — dažāda veida «sarunāšanu», «paziņošanu».

Par šo tematu mēs runājam ar Līvānu stikla fabrikas direktoru J. SKREIVERU.

— Ceru, ka jūs nesāksiet noliegt tos pārmērumus, ko jūsu fabrikai adresējuši gan potenciālie pircēji, gan dažāda līmeņa sapulču dalībnieki, gan arī, visbeidzot, partijas rajona komitejas plēnuma dalībnieki.

— Iebilst tiešām ir grūti. Piegādes līgumi ir noslēgti tā, ka mūsu produkcija, lai cik paradoksāli tas arī būtu, tiek nosūtīta uz jebkuriem, tikai ne uz sava rajona veikaliem. Dažnedažādi tirdzniecības organizatori to vien dara, kā noņemt fondus lauku veikaliem, kamēr Daugavpils starprajonu bāze, kas apkalpo rajona tirdzniecības punktus, ir tieši lauku veikalu apgādātāja. Tas, protams, nevar neietekmēt stikla izstrādājumu sortimentu vietējos veikalos.

— Kāda ir izeja?

— Tā izlemējas jau diezgan skaidri. Nepieciešams uzbūvēt pašiem savu firmas veikalu, kurā preču apgrozība gadā būtu apmēram 100 tūkstoš rubļu. Es uzveru — apmēram. Jo daudz kas ir atkarīgs no veidojošās konjunktūras.

— Kādu jūs iedomājaties Līvānu stikla fabrikas firmas veikalu?

— Sāksu ar to, kas šodien zināms jau pavisam skaidri: veikals būs izvietots topošās 15 dzīvokļu mājas pirmajā stāvā. Šo māju uzbūvēsim saimnieciskā kārtā Rīgas un Raiņa ielas stūrī Līvānos. Veikals aizņems 160 kvadrātmetrus. Domāju, ka tas būs pietiekami.

Nebūt ne pēdējā vietā liekama tā saucamā preču parādīšana no labākās puses. Pēc personīgi gūtās rūgtās pieredzes esmu pārliecinājies, ka pat galvaspilsētas pārdevējiem nerūp mūsu izstrādājumu liktenis: kā gan izskatās vāze, ja tā izstādīta plauktā, tikko izņemta no iesaiņojuma! Esmu pārliecināts, ka gluži citādi tas pats izstrādājums izskatīsies uz spoguļstikla sienas fona. Un ja vēl pārdevējs konsultants parūpēsies, lai apmierināti būtu pat pircēji ar visizsmalcinātāko gaumi (un mūsu plēnākums ir ieinteresēts šo pārdevēju tā strādāt), domāju, tad tā lieta ies. Kas attiecas uz precī, mēs pacentīsimies piegādāt to ne tikai partijās, pastāvīgi atjauninot sortimentu.

Uzskatu, ka rajona iedzīvotājiem iepatiksies arī šāds pakalpojums: veikalā varēs oficiāli noformēt pasūtījumus, pēc kuriem tiks izgatavoti dāvanu komplekti — piņģadības svētkiem, kāzām, jubilejām utt. Tas darīs galu ne vienmēr likumīgā ceļā kārtotiem darījumiem starp pasūtītāju un izgatavotāju.

Un, visbeidzot, pēc talonu sistēmas veikalā apkalpos mūsu fabrikas strādniekus. Tādi ir mūsu pašreizējie plāni.

— Negaidot absolūti precīzu atbildi, es tomēr gribu pajautāt — kad isti jaunais veikals vērs savas durvis pircējiem?

— Jums taisnība, konkrētu termiņu nosaukt es nevaru. Patlaban radām tehniskos priekšnoteikumus dzīvojamās mājas celtniecībai un šogad plānojam ielikt tai pamatus. Turpmākais būs atkarīgs no daudz un dažādiem apstākļiem. Diemžēl tos mainīt ne vienmēr ir uzņēmuma spēkos. Tomēr firmas veikals būs — tas ir neapstrīdams fakts.

Intervēja I. KOROLOVA