

Głos w dyskusji w nawiązaniu do tekstu polemicznego Andrzeja Stankiewicza (GEODETA 5/95) i artykułu Józefa Rackiego (GEODETA 3/96).

# Za co płacimy w ODGiK?

JACEK SMUTKIEWICZ

**Wyobraźmy sobie, że wypożyczymy żelazko i opłata zależy od tego, co nim będziemy prasowali. Postępowanie takie dostarczyłoby pewnie materiałów kabaretom satyrycznym, tymczasem mało znana branża geodezyjna uprawia po cichu właśnie taki proceder. Od lat ośrodek pobiera za udostępnione materiały opłatę wprost proporcjonalną do kwoty umownej uzgodnionej między zleceniodawcą a wykonawcą prac geodezyjnych.**

Dotychczas stosowany system opłat pobieranych przez Ośrodki Dokumentacji Geodezyjnej za materiały geodezyjne budzi wiele zastrzeżeń i wątpliwości. ODGiK jako monopolista ustanawia warunki finansowe, co prowadzi do sytuacji, w której normalne prawa rynku nie działają. Na tle rozliczeń finansowych powstają anomalie i byłyby one nieraz bardzo śmieszne, gdyby równocześnie nie były tak kosztowne (czyli opłacane naszą pracą).

## Jak ruszyć zadowolonego i przygłuchego monopolistę?

Oczywiste jest, że za poprawne rozwiązanie można uznać wyłącznie sytuację, w której cena jest proporcjonalna do wartości „towaru” wydanego przez ośrodek! Jest to ważna zasada obowiązująca w ustroju, który sobie w 1989 roku wybraliśmy, i powinniśmy ją wprowadzać wszędzie tam, gdzie to jest możliwe.

W takim razie należy zadać sobie pytanie: od czego zależy w geodezji wartość „towaru”, tj. dokumentacji geodezyjnej? Z dużym przybliżeniem można powiedzieć, że wartość ta zależy od ilości pracy włożonej w jej uzyskanie (jeżeli pominąć śladowe wartości materiałów, na których została ona przedstawiona – plansze, dyskiety, folie, papier itp.).

Jeżeli uznać powyższą definicję za prawidłową, to co z niej wynika? Zleceniodawca powinien zapłacić cenę proporcjonalną do wartości dokumentacji. Nie oznacza to wcale, że pierwszy klient, „który się nawinie”, powinien pokryć pełny koszt uzyskania dokumentacji geodezyjnej. Pierwszy kierownik na nowo otwartej autostradzie też nie zwróci kosztów inwestycji! Najczęściej dokumentacja wykorzystywana jest wielokrotnie, można więc sobie wyobrazić, że pełny koszt jej uzyskania zostanie podzielony na kilku (kilkunastu) zainteresowanych i splecony, jak inwestycja, w ciągu określonego czasu (np. dwóch lat). W przewidywaniu liczby zainteresowanych dokumentacją z określonego obszaru powinno nam pomóc doświadczenie pracowników ośrodka. Przy takich założeniach można sobie wyobrazić działanie ośrodka w sposób następujący:

1. Obszar działania ośrodka zostanie podzielony na strefy obrazujące zagęszczenie obiektów.
2. Wewnątrz stref zagęszczenie obiektów określonego rodzaju na jednostkę powierzchni (np. na km<sup>2</sup>) będzie się mieściło w zdefiniowanych przedziałach.
3. Strefy zostaną określone oddzielnie dla warstwy: katastralnej, uzbrojenia terenu, sytuacji, rzeźby, elementów zagospodarowania przestrzennego.
4. Obowiązujące ceny dla ww. stref w odpowiednich warstwach tematycznych zostaną określone przez centralne władze geodezyjne, jako ceny urzędowe.
5. Ww. cennik będzie dotyczyć wyłącznie materiałów aktualnych o pełnej przydatności dla zleceniodawcy, tj. bezpośrednio zainteresowanego klienta ośrodka – geodety uprawnionego, firmy geodezyjnej itp.
6. Wydany materiał powinien być autoryzowany przez ośrodek.
7. Do materiałów nieaktualnych – o częściowej przydatności – należałoby zastosować współczynniki obniżające cenę, zależne od stopnia ich dezaktualizacji.
8. Materiały nieaktualne należałoby zaopatrzyć w odpowiednią klauzulę ograniczającą zastosowanie.

Istotną sprawą są oczywiście pożądane relacje między ośrodkami a wykonawcami. Sprawa „niewchodzenia sobie w drogę” odżywa dosyć często na różnych szczeblach organizacyjnych, jednak radykalnych zmian idących w kierunku dokonania sensownego podziału zadań nie widać. Wydaje się, że brać geodezyjna ma dosyć wykryty pogląd na rolę ośrodka w branży geodezyjnej.

## Kto czym powinien się zająć?

Nie ulega wątpliwości, że ośrodek winien pilnować treści obligatoryjnej mapy zasadniczej i za nią odpowiadać. Do treści obligatoryjnej należałoby zaliczyć: dokumenty istotne dla działania katastru, dane dotyczące położenia urządzeń technicznych, dane dotyczące uzgodnionych i wydanych lokalizacji obiektów. Inne elementy interesujące potencjalnych klientów, jak sytuacja czy rzeźba terenu, też winny być treścią

mapy zasadniczej, ale poglądy na temat, co zaliczyć do treści obligatoryjnej, a co do fakultatywnej nie są już tak jednolite. Wyraźnie widać rozgraniczenie dotyczące wykonawstwa. Prace terenowe to domena firm geodezyjnych podlegających prawom rynku. Drobne prace kameralne, związane szczególnie z treścią mapy zasadniczej, to powinna być sprawa ośrodka (mam na myśli rejestrację na mapie zasadniczej podłączeń domowych itp.), gdyż udostępnienie wykonawcom spoza ośrodka oryginalnych map czy też nawet aktualizacja przez nich bazy danych w przypadku działania mapy numerycznej nie miałyby uzasadnienia ani organizacyjnego, ani ekonomicznego. Większe prace kameralne winny być wykonane przez wykonawcę zewnętrznego, którego wielkość (moc produkcyjną) można elastycznie dostosować do wielkości zadania. To zadanie w zasadzie samo się rozwiązuje, gdyż wykonawcę i zleceniodawcę wiąże umowa i oczywiste jest, że wykonawca powinien uwzględnić w swojej kalkulacji czynności związane z pracami w ośrodku.

Ażeby ośrodek mógł wydać ze spokojnym sumieniem materiał zleceniodawcy i poświadczyć na tymże materiale aktualność, niezbędne jest w wielu przypadkach sprawdzenie mapy w terenie. Logiczne jest, żeby wykonywał to pracownik ośrodka, tym bardziej że powinno się kłaść coraz większy akcent na odpowiedzialność ośrodka za poprawność wydanych materiałów.

Z powyższym tematem łączy się jeszcze kontrola terenowa, która obecnie, zależnie od rejonu kraju, traktowana jest bardzo różnie. Byłoby uzasadnione, ażeby pewną drobną kwotą główny wykonawca roboty geodezyjnej przewidział na przeprowadzenie niezależnej kontroli. Niezależnej, tzn. wykonanej przez losowo wybraną firmę.

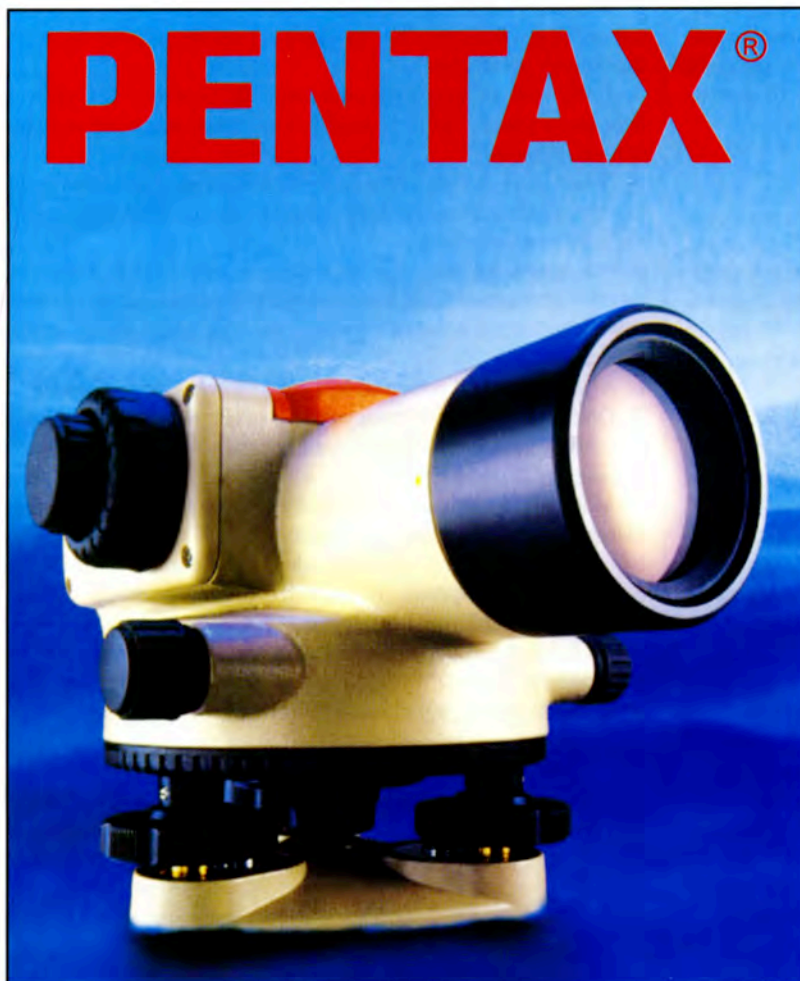
### Jakie powinno być wyposażenie ośrodka?

Zadałem takie pytanie, bo sprawa ta budzi różne emocje, szczególnie gdy ośrodek dostaje ze środków budżetowych np. sprzęt, oprogramowanie. Wykonawstwo geodezyjne zadaje sobie wtedy pytanie, czy pojawi się na rynku uprzywilejowany, dobrze wyposażony konkurent, który za chwilę zacznie uprawiać produkcję iniskimi cenami (bo większość kosztów produkcji ma opłaconych ze środków budżetowych: płace, podatki, sprzęt, lokal itp.) wyłączy tych, którzy „krwawicą” dorobili się jakiegoś statusu. Ośrodek powinien oczywiście mieć możliwość przeglądania zawartości bazy danych, aktualizacji posiadanej dokumentacji, wydawania kopii dokumentów, zaświadczeń itp. Z powyższego wynika, że niezbędne wyposażenie ośrodka będzie się zmieniało od typowych urządzeń reprodukcyjnych do nowocześniejszych narzędzi zgodnych z duchem czasu.

Wydaje się też, że zachowanie wymienionych wcześniej warunków podziału zadań między ośrodkiem i wykonawcami zminimalizowałoby niebezpieczeństwo zbytznego rozrostu ośrodka.

### Co jeszcze byłoby niezbędne do szczęścia?

Myślę, że życzylibyśmy sobie (na nowy 1997 rok), ażeby ośrodki mogły lepiej płacić swoim pracownikom, co wszystkim „wyszłoby na zdrowie”. Co prawda wszyscy zdają sobie z tego sprawę, tylko nie widać jakiejś jasnej perspektywy – nic się w tej dziedzinie nie dzieje. Nie muszą jednak kończyć w nastroju pesymistycznym, gdyż od nowego roku działa nasz nowy GUGiK, nowi ludzie i nowy duch. Zobaczymy! ■



# PENTAX®

## Autofocus narodziny jakości

**Pierwszy  
samoogniskujący  
niwelator na świecie**

*Przyjdź i zobacz*

Ceny tak niskie,  
że nie warto ich drukować



**EOPRYZMAT**

*Geodezja to nasza pasja*

05-090 Raszyn, ul. Mieszka I 49,  
tel./fax (0 22) 720-28-44,  
tel. 0 90 29-78-34