

Duży panowie uprawnieni

Stereotragifarsa w jednym akcie

AUTOR ZNANY REDAKCJI

Rzecz dzieje się w mieście powiatowym. Geodeta A to uprawniony prowadzący małą firmę. Biuro na uboczu, bo w centrum za drogo. Geodeta B jest długoletnim pracownikiem ODGiK, też ma uprawnienia zawodowe i małą firmę. Przychodzi klient.

Geodeta A

Dzień 1. Nareszcie zjawia się jakiś klient. Rozmawiamy o mapce, jakiej potrzebuje. Temat banalny. Przechodzimy do ceny. Negocjujemy. Obniżyłem do 1250 zł. Biorę zlecenie (pierwsze od tygodnia). Wypisuję zgłoszenie, wsiadam w samochód, jadę do powiatowego ośrodka dokumentacji. Oddaję zgłoszenie. Materiały archiwalne będą dostępne za trzy dni. Wracam do biura i czekam na klientów.

Dzień 4. Po trzech dniach znowu jadę do ośrodka. Tam czekam, bo jest kolejka, a takich jak ja – pięciu. Wreszcie pani Ania przynosi mi stos operatów archiwalnych, siadam w kącie pokoju i wertuję je, bo na zewnątrz nie wolno ich wydawać. Robię kserokopie, pani Ania zapisuje ile. Wracam do biura. Pracownik mówi, że był jakiś klient, ale jak usłyszał cenę z cennika, to się zmył. Z kopii wklepuję współrzędne do komputera, przeglądam jeszcze raz inne materiały.

Dzień 5. Rano zbieramy się do wyjazdu w teren. Pakujemy sprzęt i papiery, zamykam biuro, przyklejam kartkę, żeby dzwoniło na komórke. Jedziemy. Wracamy o 16. Sąsiad mówi, że był jakiś facet, który obiecał, że zadzwoni. Ale jakoś nie zadzwonił.

Dzień 6. Opracowuję wyniki pomiarów. Mapę robię w komputerze, potem plotuję, bo ośrodek preferuje system papier-komputer-papier. Dopieszczam operat – inspektor jest drobiazgowy. Najczęściej muszę jeszcze udać się do ośrodka, żeby nanieść zmiany na mapach. No więc jadę. Akurat moich sekcji mapy nie ma. Ktoś je wypożyczył. Skartuję jutro.

Dzień 7. Zawożę operat do kontroli. Odbiór za tydzień. Pan inspektor ma dużo roboty. Proszę go, że może parę dni wcześniej, ale on pokazuje mi stosik operatów, a mój kładzie na spód.

Dni 8-15. Klient wydzwaniał co drugi dzień. Nie mógł zrozumieć, czemu trwa to tak długo. Po tygodniu jadę do ośrodka. Biorę fakturę, płacę, odbieram dokumenty. Grzecznie dziękuję, mimo wszystko się uśmiecham, bo przecież jeszcze nie raz tu przyjadę.

Dzień 16. Dzwonię do klienta, że wszystko gotowe. Przyjechał wieczorem do domu. Jeszcze się targował. Obniżyłem cenę o 50 zł. Nie mógł zrozumieć, dlaczego za kilka kresek płaci 1200 zł. Nie tłumaczyłem gościowi, że z tych 1200 złotych zostanie mi w rękę ze 200. ■

Geodeta B

Dzień 1. Przyszedł klient z polecenia kolegi z innego wydziału. Rozmawiamy o mapce, jakiej potrzebuje. Temat banalny. Przechodzimy do ceny. Negocjujemy. Stało na 1250 zł. Klienta przyjąłem w godzinach pracy. Szef widział, ale to w porządku facet. A poza tym skąd może wiedzieć, czy rozmawiam służbowo czy prywatnie? Wypisuję zgłoszenie, zanoszę do pani Ani piętro wyżej. Mogę to zrobić tylko w godzinach pracy, bo w innych ośrodek jest przeciw zamknięty.

Po oddaniu zgłoszenia (a czasami i bez tego) sam biorę z szaf operaty archiwalne. Jako długoletni pracownik ośrodka wiem najlepiej, gdzie leżą. Jak się nie wyrabiam, pomaga mi pani Ania (nieraz podrzucam jej w ramach wdzięczności drobne zlecenie). Oczywiście wszystko w godzinach pracy. Operaty chowam do biurka, żeby były pod ręką.

Dzień 2. Kiedy szef nie widzi, wklepuję współrzędne do służbowego komputera, a potrzebną kserokopię robię na służbowej kopiarce. Operaty odnoszę pani Ani. Jeśli jest większa robota, albo gdy nie mam czasu w biurze, zabieram je do domu, chociaż to zabronione. Ale jeść trzeba. Po pracy biorę szwagra (czasami chłopaczka na czarno) i jedziemy w teren. Niekiedy udaje mi się zrobić pomiar w godzinach pracy, gdy robota jest nie za daleko, a szef w delegacji. Urlop biorę w ostateczności.

Dzień 3. Obliczenia robię w domu albo podrzucam pani Ani. Potem szybciej drukuję, co trzeba, na służbowej drukarce, a mapki dla klienta odbijam na służbowej kopiarce. Pierworysy i matryce pani Basia wypożycza mi do domu. Jeśli kreślenia jest niedużo, robię to w godzinach pracy. Muszę się sprężyć, bo mam już kilka nowych zleceń.

Dzień 4. Zanoszę operat do kontroli. To znaczy daję koledze inspektorowi, gdy ten siedzi u mnie na kawie. To konieczne, bo jutro mój klient ma odebrać robotę, a ja kasę. Czasami podsyłam inspektorowi jakiegoś klienta. Trzeba przecież żyć. Po godzinie kolega inspektor dzwoni, żebym wpadł poprawić kilka usterek. Nie ma tego dużo, nie jest zbyt drobiazgowy. O 14 tego samego dnia operat trafia na biurko szefa do podpisu.

Dzień 5. Nazajutrz pani Basia daje znać, że dokumenty są do odebrania. Idę po dokumenty i fakturę. Zapłacę na drugi dzień, jak skasuję klienta. Zadzwoniłem do niego z biura, że wszystko gotowe. Przyjechał przed 15. Jeszcze się targował. Opuściłem 50 zł. W końcu, czemu nie? Wyszedł zadowolony. Dałem mu wizytówkę kolegów z wydziału budownictwa oraz oczywiście swoją. Urzędową. ■