

GORĄCZKA

Kartkę A4 zapisano za pomocą staromodnej, nawet wówczas – w kwietniu 2001 roku – maszyny do pisania. Na bezowej kopercie nie było nadawcy. Dokument należał do typu anonimów, które dziennikarze lubią najbardziej: lakoniczny, telegraficznie konkretny. Pamiętam tytuł: „Zestawienie zakładów pogrzebowych, które za łapówki przejęły prosekatoria w łódzkich szpitalach”. Później następowała wyliczanka: „1. W szpitalu A prosekatorium dzierżawione jest od roku... przez firmę pogrzebową B. W dniu... umowę podpisał dyrektor szpitala C za łapówkę od tej firmy w kwocie... zł. 2. Dyrektor szpitala D przyjął łapówkę od właściciela zakładu pogrzebowego E za wynajęcie prosekatorium w placówce w wysokości...”. I tak do końca. List przyszedł do redakcji łódzkiej „Gazety Wyborczej” i teraz leżał na biurku, a my od dobrej godziny zastanawialiśmy się, co z nim począć i jak ugryźć temat.

My, czyli Marcin Stelmasiak i ja, tworzyliśmy wówczas coś w rodzaju samozwańczego mikrodziału śledczego łódzkiej „Wyborczej”. Od mniej więcej dwóch lat zajmowaliśmy się skomplikowanymi tematami wymagającymi dłuższej pracy. Rzecz jasna w śledztwa dziennikarskie bawiliśmy się

równoległe z redakcyjną bieżączką. Od kilku lat byłem redaktorem i kierownikiem działu miejskiego „Gazety”, a Marcin obsługiwał jedną z kluczowych dziennikarskich działek jako reporter odpowiedzialny za sprawy policyjno-kryminalne. Mieliśmy zaledwie po dwadzieścia osiem lat, lecz doświadczenie – dodam może nieskromnie – już całkiem spore. Do „Wyborczej” zacząłem pisać w 1991 roku, czyli na pierwszym roku studiów prawniczych. Marcina, który był moim kolegą z bloku na łódzkim Widzewie, a potem także ze mną studiował, ściągnąłem do redakcji trzy lata później. Obaj przeszliśmy podobną dziennikarską drogę. Najpierw pod okiem starszych kolegów pisaliśmy o wszystkim, czym żyła blisko milionowa aglomeracja. Biegaliśmy na briefingi polityków, miejsca wypadków i katastrof, godzinami przesiadywaliśmy na nudnych sesjach rady miejskiej i wyciągaliśmy ekskluzywną wiedzę od rozmaitej maści informatorów. W szalonych i dzikich latach dziewięćdziesiątych obserwowaliśmy, jak znika wielkie robotnicze miasto szwaczek i tkaczy, w ogromnych fabrykach z czerwonej cegły rodzi się „nowe”, a wraz z nim dwie kategorie mieszkańców: ci, którym udało się w wolnej Polsce, i reszta, która odpadła z wyścigu.

Obaj najlepiej czuliśmy się, pisząc o sprawach policyjno-kryminalno-sądowych. Najpierw ja, a po przejęciu tej działki ode mnie Marcin wypełnialiśmy notesy kontaktami do stałych informatorów. Takich, dzięki którym na bieżąco wiedzieliśmy, co w Łodzi piszczy. Bo jeśli wiesz, czym zajmują się w mieście przestępcy, wiesz, czym żyje miasto. Dzięki temu możesz dostrzec zjawiska większe. W kwietniu 2001 roku kończyliśmy pracę nad dwoma ważnymi z punktu widzenia całego kraju reportażami. Jeden dotyczył olbrzymiej korupcyjno-politycznej pajęczyny stworzonej przez szefa funduszu ochrony środowiska (*Pan na Funduszu*, „Gazeta Wyborcza”, 27.04.2001), drugi przejmowania publicznych miliardów złotych przez prywatne firmy handlujące długami szpitali (*Ścieżka zdrowia*,

„Gazeta Wyborcza”, 10.08.2001). Rozglądaliśmy się więc za nowym tematem. Anonim o łapówkach za wynajem szpitalnych chłodni dla zwłok trafił do nas w odpowiednim momencie.

Na podstawowe pytanie laika: „Po co płacić łapówki za wynajem prosektorium?”, odpowiedź znaleźliśmy. Od początku polskiego kapitalizmu najważniejszym towarem na rynku usług pogrzebowych był stały dostęp do informacji, kto i gdzie umarł. A ściślej dostęp do rodziny zmarłego dysponującej jego ostatnim zasiłkiem. Wyplacany przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych zasiłek pogrzebowy przysługiwał w zasadzie każdemu, i tak jest do dziś. Był też wówczas – na tle innych świadczeń społecznych w Polsce – dość wysoki. Przykładowo: jeszcze w 2000 roku ponad 3700 złotych zasiłku niemal we wszystkich miastach (poza najdroższą Warszawą) wystarczało na organizację porządnego tradycyjnego pochówku. Bardziej pomyslowym firmom zdarzało się nawet kusić biedniejszych klientów zyskiem: „Jeśli weźmiesz moją firmę, z zasiłku pogrzebowego zostaną ci pieniądze na przykład na nową pralkę albo telewizor”.

Trzeba pamiętać, że mimo stałego i powszechnego popytu na usługi funeralne w tej branży nie działa jedno z podstawowych praw rynku – świadomy wybór usługodawcy przez klienta. Przyczyna jest prosta: po śmierci bliskiego mało kto ma głowę do zbierania ofert zakładów pogrzebowych i porównywania jakości ich usług. Zwłaszcza gdy śmierć męża, ojca czy córki przychodzi niespodziewanie, a kosztu nie pokrywamy z własnej kieszeni. Poza tym decyzję trzeba podjąć szybko, bo zwłoki muszą gdzieś leżeć, a ich przewóz do chłodni kosztuje – to część oferty zakładu.

Zanim więc klient dotrze do firmy, ta powinna dotrzeć do niego. By działać, niezbędny jest firmie stały i jak najszybszy dostęp do informacji o zgonach, a źródła tych informacji są tam, gdzie umierają ludzie. Można je uzyskać od pracowników szpitali, w karetkach pogotowia, od policjantów drogówki lub

strażaków, jeżeli zgon nastąpił w wyniku wypadku. Czasem też w urzędach stanu cywilnego, dokąd przychodzą po akt zgonu krewni, którzy jeszcze nie wynajęli zakładu.

W szpitalach zakład pogrzebowy może znaleźć punkt zacze-
pienia w chłodni czy prosektorium. Chęć zysku przedsiębior-
ców funeralnych spotkała się tu z ogólnoświatowym trendem,
któremu na imię outsourcing. W polskim wydaniu lat dzie-
więćdziesiątych, ale i później, państwowe zakłady pracy zle-
cały niemal wszystkie zadania niezwiązane bezpośrednio ze
swoją podstawową działalnością innym firmom – prywatnym.
Szkoły masowo pozbywały się kuchni i kucharek, zastępując je
cateringiem, sprzątaczką w urzędach były zastępowane przez
jednoosobowe firmy sprzątające, szpitale zaś „wyprowadzały
na zewnątrz” wszystko, co się dało, w tym prosektoria. Chęt-
nych do wynajęcia firm było mnóstwo, zwłaszcza że w cza-
sach rodzącego się rynku pogrzebowego niewiele zakładów
stać było na budowę chłodni. Do dyżurującego w prosektorium
pracownika firmy w naturalny sposób trafiali członkowie ro-
dzin zmarłych na oddziałach – w tej sytuacji wystarczyło de-
likatnie polecić usługi danego domu pogrzebowego. Po latach,
wraz z zaostrzeniem rywalizacji na rynku, obecność w szpi-
talu na co dzień była dla firm funeralnych jeszcze ważniejsza:
z tej pozycji łatwiej było wyprzedzać lub neutralizować ruchy
konkurentów polegające na bezpośrednim przekupywaniu
pracowników szpitala (pielęgniarek, salowych, pracowników
administracyjnych i lekarzy), którzy za łapówkę namawiali
rodzinę pacjenta tuż po jego śmierci (czasem nawet jeszcze
w trakcie agonii!) do skorzystania z usług konkretnej firmy. Dy-
rektorzy szpitali najczęściej przymykali oko na zjawisko eks-
pansji firm funeralnych na teren ratującej zdrowie placówki,
tłumacząc się brakiem możliwości udowodnienia procederu,
a w przypadku wynajmowania prosektoriów – koniecznością
zdobycia poprzez outsourcing wciąż brakujących na wszyst-
ko pieniędzy. Jedyny moment refleksji, a może opamiętania,

przyszedł w maju 1995 roku, kiedy ówczesny minister zdrowia Jacek Żochowski po prostu zabronił wynajmu szpitalnych pomieszczeń firmom pogrzebowym. Niestety dwa lata później minister zmarł, a razem z nim idea ograniczenia zjawiska.

W samej Łodzi firmy pogrzebowe wynajmowały w tym czasie pomieszczenia w dwunastu szpitalach. Przy takim natłoku chętnych łapówki zdarzały się w skali całego kraju. Część szpitali organizowała co prawda przetargi na wynajem chłodni, ale i wówczas wręczona dyrektorowi koperta miała sens: w przypadku powszechnych w Polsce konkursów typu „100 procent cena” (wygrywa, kto da więcej) pozwalała z wyprzedzeniem poznać oferty konkurencji, przebić choćby minimalnie stawkę i wygrać.

W pogotowiu, drogówce czy straży pożarnej było jeszcze prościej: wystarczyło zapłacić pracownikowi danej służby za przekazanie informacji o zgonie na miejscu akcji, a w wersji rozszerzonej, która w zasadzie dotyczyła tylko pogotowia, namówić – niby bezinteresownie – zrozpaczoną rodzinę do skorzystania z usług firmy.

Dla jasności: gdy siedzieliśmy nad anonimem, w redakcji wiedzieliśmy o tym wszystkim doskonale. Nie tylko my: opisany wyżej mechanizm był powszechnie znany wśród pracowników i „menedżerów” służby zdrowia, służb mundurowych i części lokalnych dziennikarzy.

„Wyścig karawanów, za informację o zgonie płacą 1200 zł” – donosiły „Wiadomości Dnia” o sytuacji w Gdańsku. „Nekrobiznes – rodziny zmarłych zmuszane są w szpitalach do płacenia za wydanie zwłok” – informował poznański korespondent „Gazety Wyborczej”. *Zew zwłok* i *Wyścig po zwłoki* – to już łódzkie media, odpowiednio „Dziennik Łódzki” i „Express Ilustrowany”.

Od wczesnych lat dziewięćdziesiątych w Łodzi, ale i w innych dużych miastach Polski co kilka-kilkanaście miesięcy

gazety lokalne pisały o zjawisku w formie reportaży interwencyjnych. Członkowie rodzin zmarłych skarżyli się, że zakład pogrzebowy wynajmujący chłodnię żądał opłaty za wydanie ciała, aby w ten sposób nakłonić bliskich do pochówku przez tę konkretną firmę, lub oczekiwał horrendalnej opłaty za „przewóz zwłok”, by zrekompensować sobie łapówkę dla pogotowia czy drogowki. Najczęściej publikacje brały się stąd, że rodzina zapłaciła nadzwyczaj dużo za pogrzeb bliskiego, a po jakimś czasie od konkurencyjnej firmy dowiadywała się, że w cenę była wkalkulowana łapówka. Bliscy szli do mediów, dziennikarz do dyrekcji pogotowia. Zespół z karetki zaprzeczał, dyrektor rozkładał ręce, „słowo przeciwko słowu”. Koniec artykułu. Z rzadka dziennikarze szli krok dalej. Łódzka Telewizja Polska zorganizowała nawet prowokację, w ramach której nagrała nocne przekazywanie pieniędzy załodze karetki. Nie zmieniło to jednak tego, że w oczach opinii publicznej przypadki handlu informacjami o zgonach były zjawiskiem o marginalnym znaczeniu, niebudzącym wielkiego zainteresowania i oburzenia, bo traktowano je jak – używając języka komunistycznej propagandy – błędy i wypaczenia systemu. W istocie wypaczony był cały system.

Mieliśmy z Marcinem Stelmasiakiem lekką przewagę nad dziennikarską konkurencją. Pisząc przez lata o policji, przestępcach i zbrodniach, wiedzieliśmy co nieco o branży domów pogrzebowych. Jeszcze więcej wiedział o niej nasz kolega z publicznego Radia Łódź Przemek Witkowski. Przemek, duży facet o tubalnym głosie, przenikliwym spojrzeniu i jowialnym uśmiechu, jeżdżąc po mieście pomalowanym w kwiatki oldskulowym trabantem, obsługiwał dla radia działkę policyjną. Tworzyliśmy z nim nieformalną spółdzielnię, wymieniając się informacjami na temat bieżących wydarzeń. Branża pogrzebowa to był konik Przemka – parę miesięcy wcześniej wygrał konkurs dla młodych radiowców imienia Jacka Stwory – w nagrodzonym reportażu asystował grabarzom w tajnej operacji

na łódzkim cmentarzu. Historia była niesamowita. W drewnianym domu przy jednej z ostatnich pokrytych brukiem i pozbawionych kanalizacji ulic na obrzeżach Łodzi doszło do zbrodni: niejaki Jan Ząbek zastrzelił swoich dwóch braci. Sprawa stała się głośna, zwłaszcza że morderca po kilku dniach odebrał życie także sobie. Znalezione w innej części Łodzi ciało Ząbka trafiło do dzierżawionej przez firmę pogrzebową szpitalnej chłodni, pech jednak chciał, że w tym samym czasie przywieziono do niej zwłoki innego Jana Ząbka, samotnego łodzianina, który spokojnie zmarł w swoim mieszkaniu. Ten drugi Ząbek nie miał rodziny i miasto zgodnie z procedurą szybko zorganizowało pogrzeb. Przygotowanych do pochówku zwłok samotnego faceta nikt nie oglądał: pracownik zakładu sprawdził imię i nazwisko, po czym zawiózł trumnę z ciałem na cmentarz. Problem pojawił się, gdy po dłuższym czasie policjanci poprosili o przewiezienie zmarłego mordercy Jana Ząbka na dodatkowe badania, a szef zakładu zauważył, że zabójca... jest już pochowany. Postanowił jednak uratować swoją reputację i naprawić pomyłkę. Pod osłoną nocy pracownicy firmy pojechali na cmentarz, rozkopali grób i dokonali szybkiej podmianki ciał – wykopali Ząbka zabójcę, do tego w całkiem dobrym stanie. Teraz najlepsze: Przemek wykorzystał swoje kontakty z pechowym zakładem i namówił jego szefa na towarzyszenie z mikrofonem w nocnej akcji. Powstał niesamowity, śmieszno-straszny, by nie powiedzieć hrabalowski w duchu, radiowy materiał o przemijaniu i loterii życia, oparty na dialogach grabarzy przerywanych – chrup, chrup, chrup – odgłosami pracy łopat.

Wracając do rzeczy. Gdy siedzieliśmy w redakcji nad anonimem o łapówkach za wynajem szpitalnych chłodni w Łodzi, dzięki naszym i Przemka kontaktom wiedzieliśmy już, że proceder handlu informacjami o zgonach odbywa się na znacznie większą skalę, niż wynikałoby to z rzadkich medialnych doniesień. Właśnie tym postanowiliśmy się zająć: dziennikarsko

udokumentować zjawisko korupcyjnego handlu informacjami, które napędza branżę pogrzebową. Zależało nam, aby wskazać, jak bardzo jest niebezpieczne. Na zdrowy rozum: jeśli zgon oznacza zysk, ratowanie życia w dużej społeczności i na przestrzeni lat musi zejść, przynajmniej u słabszych jednostek, na drugi plan. Oczywiście o masowym opóźnianiu wyjazdów, nieudzielaniu pomocy i zabijaniu pacjentów nie mieliśmy wówczas bladego pojęcia.

Kombinowaliśmy dalej i zastanawialiśmy się, czy leżący przed nami anonim i szerzej: handel informacjami w szpitalach to dobry punkt wyjścia. Uznaliśmy, że niezły, ale nie najlepszy z punktu widzenia informatorów, do których mogliśmy dotrzeć. Szpitale zatrudniały mnóstwo ludzi, a większość z nich nie miała nic wspólnego z tym procederem. Nie mając wytypowanych z góry rozmówców, musielibyśmy szukać ich po omacku.

I jeszcze jedno: każdy doświadczony dziennikarz wie, że najlepszym źródłem są często nie ludzie, którzy znajdują się w centrum wydarzeń, lecz „byli”. Byłe żony i byli mężowie, byłe kochanki i byli alfonsi, byli pracownicy i ich szefowie niezwiązani już siecią interesów i zależności. Ci, którzy zamknęli za sobą drzwi i z bezpiecznego dystansu mogą w końcu wyrzucić z siebie wiedzę przyprawioną złością, frustracją i żalem do tych, którzy zostali w środku. Gdy szukaliśmy dostępu do „byłych” zaangażowanych w handel informacjami o zgonach, wpadliśmy na to, że łatwiej niż w szpitalach będzie ich znaleźć w środowisku pogotowia ratunkowego. Tam, gdzie znakomita większość zespołu ma kontakt z informacją o zgonach, a rotacja pracowników – z powodu ciężkiej pracy, słabych zarobków i niskiego prestiżu – przez lata była olbrzymia.

– Kiedy przyszedłem do pogotowia, nie miałem o skórach pojęcia – zapewniał i z tego, co wiemy, nie kłamał. Rzadki ptak, ale tłumaczy go to, że ledwie kilka lat wcześniej skończył

studia. Bardzo uprzejmy, budząca zaufanie twarz i (to jeden z niewielu takich przypadków) w pogotowiu nie miał wrogów. Ci, którzy na końcu wyjechali z tej parszywej historii na białym koniu, mówili o nim w superlatywach. Choć brał jak prawie wszyscy. – Po kilku naturalnych zgonach pacjentów sanitariusz z mojej karetki dał mi kilkaset złotych. Dopytywałem, za co ta kasa, ale powiedział tylko: „Bierz, nie pytaj. To za skóry”. Dalej nie rozumiałem, ale zacząłem zbierać do kupy fakty. Kiedy z różnymi zespołami jeździliśmy do zgonów, wchodziliśmy do mieszkania pacjenta razem, ale sanitariusze i kierowcy, po stwierdzeniu przeze mnie zgonu, zostawiali jeszcze z rodziną. Czasem mówili mi wtedy wprost, że jestem młody i mam wyjść. – Chłopak był przed trzydziestką i bał się postawić doświadczonym i starszym kolegom. – To się powtarzało, a ja coraz bardziej zachodziłem w głowę, co oni robią w mieszkaniu po moim wyjściu.

W pewnym momencie młody lekarz zaczął się nawet głowić, czy „skóra” nie oznacza zbrodni. Kombinował tak: ktoś zabija tych ludzi, on jest na tyle niedoświadczony, że nie potrafi tego stwierdzić podczas badania ciała, potem będący w zmowie z zabójcami zespół karetki odbiera kasę. Przemyślał sprawę i uznał, że tak nie jest, bo zwłoki bada przecież porządnie.

– W końcu sanitariusze i kierowcy nabrali do mnie zaufania. Na tyle, że po zbadaniu zwłok zostawiałem z nimi w mieszkaniu i rozumiałem, co się dzieje. Zaczynało się najczęściej od tego, że zrozpaczona rodzina sama pytała: „Co robić dalej z ciałem?”. Wtedy zagadywał kierowca lub sanitariusz. Mówili, że można skorzystać z przewozu, i podawali nazwę firmy. Na początku, w 1999 roku, była to H. Skrzydlewska, później zależy: Anubis, Hades, Wieczność, Epitafium i Czarna Róża.

– A kiedy rodzina nie pytała albo nie chciała polecanej firmy?

– I tak próbowali nakłonić ją do zmiany zdania: „Ta firma jest najtańsza”, „Ze wszystkich najbardziej solidna” i tak

dalej. Ale na takie nachalne działanie już się nie zgadzałem. Włączałem się i mówiłem, że firmę można wziąć z ogłoszenia w jakiegokolwiek gazecie. Zastanawiałem się też, czy branie za to pieniędzy jest legalne, chociaż koledzy twierdzili, że to nic takiego.

Nawet dziś, po latach, wszystkiego napisać nie mogę. Przede wszystkim nie mogę ujawnić tożsamości informatorów, którzy chcieli pozostać anonimowi. Nie chodzi tylko o nazwiska czy pseudonimy, trzeba ominąć treści wskazujące źródło. Równocześnie mylenie tropów ułatwia mi fakt, że informacje, które kawałek po kawałku zbieraliśmy, układając skomplikowane puzzle, zostały po upublicznieniu przez nas afery potwierdzone w wieloletnim prokuratorskim śledztwie oraz procesach, a o większości sytuacji i zdarzeń mówili ich uczestnicy i świadkowie podczas przesłuchań. Dzięki temu dziś, w niewygodnych momentach opowieści, mogę się odwołać do ich słów powiedzianych *ex post* – po ujawnieniu afery.

Pozostawmy chwilowo na boku rozterki młodego lekarza i zatrzymajmy się na kwestii przekonywania rodziny. To kluczowy moment handlu skórą: żeby zrozumieć położenie i stan umysłu bliskich zmarłego pacjenta pogotowia, cofnijmy się nieco w czasie. Do momentu, gdy wzywali – najczęściej w emocjach – karetkę. Mechanizm opisaliśmy później w reportażu *Łowcy skór* „Gazety Wyborczej”.

Telefon alarmowy – wówczas najczęściej ogólnopolski 999 – odbierał dyspozytor. Na podstawie rozmowy ze zgłaszającym musiał ocenić, na ile poważny jest stan pacjenta i czy oraz jaką wysłać karetkę: przewozową (bez lekarza, tylko kierowca i sanitariusz, którzy wiozą chorego do stacji pogotowia, czasem opatrują na miejscu), wypadkową (z lekarzem, kierowcą i sanitariuszem) czy reanimacyjną (dodatkowo z pielęgniarką – taki zespół ma działać w sytuacjach ratowania życia). Karetki czekają rozstawione w różnych punktach miasta, a rolą dyspozytora

jest wybrać właściwy rodzaj i tę, która dotrze do pacjenta najszybciej. Jeśli pacjent umiera, lekarz powinien stwierdzić zgon i wypełnić dokumenty – przede wszystkim kartę zgonu, i wrócić do karetki. Tyle że rodzina zostaje z problemem. W myśl przepisów sanitarnych ciało nie może długo leżeć w domu. Trzeba je przewieźć do chłodni. Mamy wolny rynek, zatem od bliskich zależy, która firma zabierze i przechowa ciało, a później zajmie się przygotowaniem pogrzebu i samym pochówkiem. Rodzina dzwoni do wybranego zakładu, przyjeżdża karawan, ciało trafia do chłodni. Gdzie tu miejsce na sprzedaż skóry? W szpitalach, bo – jak wspominałem – prawie nikt nie ma po utracie bliskiego głowy do wertowania ofert. Wiele osób w ogóle nie wie, co robić. Z mieszkania nie wyszedł jeszcze zespół pogotowia, więc na usta ciśnie się prośba: pomóżcie. Lekarz, sanitariusz, kierowca powinni wyjaśnić procedurę. Rzecz w tym, że mogą też podać telefon do firmy. Może nawet od razu zadzwonić do zakładu.

A jeśli rodzina o nic nie pyta? Wtedy – jak w handlu – zwyciężają kreatywni.

„Zawodowiec nie powie, że przyjedzie firma pogrzebowa, bo krewni mogą stwierdzić: »nie życzymy sobie« – tłumaczył na podstawie własnych doświadczeń jeden z przedsiębiorców. – Zamiast tego słyszą więc: »Proszę państwa, zaraz przyjedzie przewóz i zawiezie zwłoki do chłodni« albo »Zamawiam dla państwa przewóz ciała«. – Przeciętny zrozpaczony człowiek sądzi, że to dalsza część procedury – ciągnął przedsiębiorca. – Lekarz, sanitariusz lub kierowca wychodzą i dzwonią, potem wchodzi dwóch smutnych panów. Nie przedstawiają się, tylko mówią: »Proszę podpisać dokumenty«. Niewielu w tym momencie czyta papiery. Podpisują. Dopiero na drugi dzień patrzą, gdzie mają przyjechać, załatwić resztę formalności, i widzą, że nie do pogotowia, tylko do zakładu pogrzebowego”.

Pozostał ostatni element układanki. Zwyczajowo uznana przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych praktyką było pobieranie zasiłku pogrzebowego przez przedstawiciela firmy funeralnej na podstawie pisemnego upoważnienia rodziny. To jeden z dokumentów, które podpisała „dwóm smutnym panom” rodzina. Znów przedsiębiorca: „Krewni w zakładzie stoją już pod ścianą – bo ta firma skoro świt załatwiła wszystkie dokumenty i – co najważniejsze – wzięła z ZUS-u zasiłek. A ludzie nie zauważyli, że podpisali w umowie zgodę na organizację pogrzebu i że jeśli się wycofają, to zapłacą tyle i tyle kary. Nie chcą się klócić, bo zmarły, tragedia – wiadomo”.

Z upływem lat i wraz ze wzrostem stawki pomysłowość rosła, a uczestnicy procedury zaczęli przekraczać kolejne etyczne granice. Jak piszemy w *Łowcach skór*:

Dyspozytorzy zawierali nieformalne układy z zespołami ratowniczymi: ja pierwszy wiem o zgonie, wyślę twoją karetkę po skórę, ty odpalisz działkę. I walczyły, by mieć formalną podstawę do wysłania wybranej karetki (np. reanimacyjnej).

Dla przykładu: krewny dzwoni na numer alarmowy: „Babcia umarła”. Skoro umarła, pogotowie nie musi się śpieszyć, zgon można stwierdzić za godzinę. Ale dyspozytorowi zależy, żeby jak najszybciej po skórę pojechała jego zaprzyjaźniona załoga, a nie inna. Więc tak prowadzi rozmowę, by uzyskać wpisaną później w kartę zlecenia wyjazdu formułkę „chyba nie żyje” – zamiast „nie żyje”. „Czy pan sprawdzał tętno? Czy pan jest pewien, że babci nie można już pomóc? Czy pan jest lekarzem, żeby mieć pewność?”. Dyspozytor słyszy w końcu upragnione „chyba” i może wysłać w trybie pilnym zaprzyjaźnioną erkę, która pędzi na sygnale.

„Z kim jeździsz/jeździliś?” – to pytanie, którym już po paru tygodniach otwieraliśmy rozmowę z kolejnymi ludźmi z pogotowia. Chodziło nie o kolegów i koleżanki z karetki,

lecz o układ z dyspozytorem stacji i konkretną firmę pogrzebową, której sprzedają/sprzedawali informacje o zgonach. Szybko bowiem, gdzieś na początku czerwca, mieliśmy pewność, że zainteresowaliśmy się sprawą w ostatniej chwili. Gołym okiem widać było, że machina handlu informacjami o zgonach jest o niebo bardziej rozbudowana, niż zakładaliśmy. Handlowali niemal wszyscy, a kiedy pytaliśmy, kto konkretnie, słyszeliśmy: „Szybciej powiem wam, kto tego nie robi”. Po czym padało dosłownie kilka powtarzanych przez kolejnych informatorów nazwisk.

– Sanitariusze Boguś P. i „Śpiący Rafał”, z lekarzy doktor K. z Górnej, znany jako „Halo Baza”, bo tylko on w taki dziwny sposób wywoływał centralę przez radio, Marcin Wojtczuk, anestezjolog Morawski – wymieniał czystych na palcach jednej ręki młody lekarz. – Dzięki temu ostatniemu w części okalających Łódź miast, w których pracował, między innymi w Zgierz, Aleksandrowie i Ozorkowie, nie brano pieniędzy od firm, bo na bieżąco temu zapobiegał.

Ostatnie z nazwisk – anestezjologa Janusza Morawskiego – warto zapamiętać. Będzie wielokrotnie wracało w tej opowieści.

Nie pamiętam już, który z naszych rozmówców pierwszy użył terminu „skóra” na określenie zmarłego pacjenta sprzedanego firmie pogrzebowej. Po wybuchu afery posypały się na nas gromy między innymi za to, że w kluczowym tekście *Łowcy skór* i późniejszych publikacjach epatowaliśmy tym odrażającym i dehumanizującym terminem. Jednak naszą rolą było oddanie atmosfery panującej w pogotowiu, tam zaś, gdy ktoś użył innego określenia, był traktowany tak, jakby urwał się z Marsa. Dziś zresztą myślę, że określenie „skóra” było – z punktu widzenia handlarzy – na swój sposób sensowne. Zmarły przestawał być człowiekiem, „stawał się towarem na sprzedaż. Dobrym, chodliwym towarem” – pisaliśmy w reportażu. Na tym tle obowiązuje przykład w krakowskim

pogotowiu ratunkowym pluszowy termin „śpioch” lub „śpioszek” na oznaczenie dokładnie tego samego – zwłok człowieka sprzedanych firmie pogrzebowej – wydaje mi się przejawem jednej z głównych polskich cech narodowych – hipokryzji.

Licytacja stawek za skórę trwała w najlepsze od początku lat dziewięćdziesiątych. Jej dynamika jednak rosła proporcjonalnie do wzrostu konkurencji na rynku usług pogrzebowych i chciwości sprzedawców. W 1995 roku skóra kosztowała 500 złotych, ale w 1997 już 800 złotych, a rok później – 1000 złotych. Kiedy zaczęliśmy przyglądać się pogotowiu (maj 2001), większość zakładów płaciła za informację 1300–1500 złotych.

Rozpędlone koło fortuny wymusza ewolucję systemu rozliczeń. Włodzimierz Sumera, były przedsiębiorca pogrzebowy, pamiętający początki procederu, mówił nam: „Dla wygody czasem płaciłem pogotowiu ryczałtem za dziesięć skór z góry. Kiedy się limit wyczerpał, dyspozytor dzwonił do mnie po następną kopertę. Jak oni się dzielili potem z zespołem – to był już ich układ”.

– W pierwszej fazie tak było, bo pieniądze dzielili dyspozytor i chodziło o to, żeby karetki nie jeździły do niego po kasę specjalnie. Raz czy nawet pięć razy dziennie – precyzował sanitariusz z zespołu W. – Teraz zespół sprzedający skórę rozlicza się bezpośrednio z zakładem, bo tego jest tyle, że trzeba łapać króliczka od razu. A firmy zmieniają się tak często, że na początku zmiany w danym dniu musimy ustalić z lekarzem i dyspozytorem, jaka jest sytuacja i który zakład wzywamy.

„Wraz ze wzrostem stawki nasilała się konkurencja wśród lekarzy. Niektórzy – jeśli rodzina nie chciała się zgodzić na proponowaną firmę – szantażowali ją. Rodzina miała niewielkie szanse w tym starciu, bo lekarz miał kartę przetargową w postaci karty zgonu. Stwierdzał w niej przyczynę śmierci i mógł »wykluczyć udział osób trzecich« (stwierdzić zgon naturalny) lub »nie wykluczyć udziału osób trzecich«, czyli podejrzewać zabójstwo. W tym przypadku procedura

się komplikowała, rodzina nie dostawała ciała, które trafiło na sekcję zwłok. A pogrzeb mógł opóźnić się nawet o kilka tygodni” – pisaliśmy. Oto dwa przykłady, które kilka miesięcy później udało nam się udokumentować i które zamieściliśmy również w *Lowcach skór*:

W październiku 2001 roku lekarka pogotowia wezwana do stwierdzenia zgonu mieszkańca Widzewa zaproponowała zięciowi zmarłego wezwanie firmy A. Miała pecha – zięć okazał się lekarzem i doskonale znał procedurę. Zaprotestował, a zirytowana lekarka na jego oczach podała kartę zgonu z adnotacją „wykluczam udział osób trzecich” i błyskawicznie wypisała drugą: „nie wykluczam”. Na początku stycznia 2002 na Górnjej lekarz zrobił to samo, gdy kobieta nie zgodziła się na wezwanie do zmarłej siostry firmy Czarna Róża.

„Manewry z kartą zgonu wymyślili dość szybko – mówił później prokuratorowi kierowca, który sam brał za skóry, choć »sporadycznie«. – Był 1993, może 1994 rok, pamiętam, że prowadziłem jeszcze starą nysę. Zgon tuż przy stacji pogotowia na osiedlu nazywanym łódzkim Manhattanem, zwłoki kobiety, wisiała w drzwiach wejściowych do kuchni. W mieszkaniu był jej syn, odkrył ciało, a teraz dał lekarzowi napisany przez mamę list pożegnalny. Zwróciłem uwagę, że lekarz H. o pseudonimie »Skórolap« nawet nie oglądał zwłok, wypisał kartę informacyjną, w której »wykluczył udział osób trzecich«, i od razu zapytał, czy »w domu jest telefon, żeby zadzwonić do firmy przewozowej«. A tu nagle do mieszkania wchodzi policja! Na to doktor z pretensjami do tego syna: »Co pan, kurwa, policję wezwalesz? Teraz trzeba wszystko zmienić«. Na moich oczach podał kartę i wypisał nową, w której nie wykluczył zabójstwa i »stwierdził krwawienia z narządów rodnych«. Wszystko na złość, bo już nie mógł sprzedać skóry”.

Nigdy nikomu nie udało się choćby w przybliżeniu oszacować, ile zabójstw pozorowanych na samobójstwa mogło nie zostać wykrytych z powodu coraz bardziej gorączkowego handlu skórami przez służby medyczne i mundurowe. Wnioski z tej i innych podobnych historii były jednak oczywiste: graniczący z szaleństwem proceder rozrósł się do monstualnych rozmiarów. Musieliśmy działać szybko.