

Detektywi zmieniają profil działalności

Franchising Info, 2007-07-26 06:00

Choć śledzenie zdradzających mężów i żon jest wciąż głównym źródłem utrzymania detektywów, coraz częściej dostają oni zlecenia biznesowe. Tropią podejrzanych pracowników i pomagają w zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.



Właściciel firmy przygotowywał się do podpisania kontraktu z nowym kontrahentem. Miał jednak wątpliwości dotyczące płynności finansowej przyszłego partnera, mimo zapewnień, że kondycja spółki jest wyjątkowo dobra. Wynajął detektywa, który sprawdził stan finansowy przedsiębiorstwa – dotarł do danych, których nie ma w Krajowym Rejestrze Sądowym i innych ogólnodostępnych źródłach. Raport dla zleceniodawcy zawierał informacje o długach zaciągniętych przez firmę i indywidualnie przez każdego z jej wspólników, wierzytelnościach i źródłach finansowania – szereg liczb świadczących o dużym ryzyku powodzenia transakcji. Negocjacje zostały zerwane.

Inny przykład: do właścicieli sieci stacji paliw zgłaszają się potencjalni franczyzobiorcy. Na pierwszy rzut oka współpraca wydaje się być perspektywiczna. Jednak franczyzodawca standardowo sprawdza kondycję finansową i przeszłość partnerów, korzystając z usług biura detektywistycznego. Po prześwietleniu kandydatów, wielu zostaje odrzuconych ze względu na niejasne źródła pochodzenia majątku, zatajanie rzeczywistej kondycji finansowej albo inne czynniki eliminujące nawiązanie współpracy.

Coraz częściej biznes sięga po pomoc biur i agencji detektywistycznych. Duże przedsiębiorstwa zatrudniają nawet na stałe detektywa, który ma zapobiegać kradzieżom i nieprawidłowościom wewnątrz firmy oraz sprawdzać wiarygodność partnerów albo pracowników. Zdecydowana większość podmiotów gospodarczych zgłasza się do detektywów post factum.

Na „profilaktykę”, czyli np. szkolenia w zakresie bezpieczeństwa biznesu, decydują się przede wszystkim spółki z kapitałem zagranicznym, a i to sporadycznie.

– Polski biznes nie wyznaje zasady, że lepiej jest ujawniać, niż ukrywać, lepiej zapobiegać niż leczyć – mówi detektyw Michał Rapacki. – Próbujemy organizować różnego rodzaju szkolenia, zachęcać firmy, by korzystały z naszych usług zanim pojawi się kłopot, ale bez skutku. Rzadko też zlecają nam ocenę ryzyka kontraktu, choć prowadzimy pełen wywiad gospodarczy związany z majątkiem firmy, wspólników, zdolnościami finansowymi, wierzytelnościami i innymi informacjami potrzebnymi do oceny kontrahenta w kategorii wiarygodności – dodaje. Według detektywa Rapackiego nawet banki mają słabo rozwinięty system bezpieczeństwa wobec kontrahentów.

– BGŻ stworzył komórkę bezpieczeństwa z przedstawicielami terenowymi do weryfikacji kredytów hipotecznych, pewne próby podjął GE Money Bank. Ale nie znam banku, który opracowałby mechanizm zapobiegania długom kredytowym albo sprawdzania dokumentów – mówi Rapacki.

– Przy wyludzeniach kredytowych przez podmioty gospodarcze często samo zaświadczenie o prowadzeniu działalności gospodarczej jest już fałszywe, bo kredyt wypłacony jest w ciągu tygodnia, a weryfikacja w urzędzie miasta trwa dwa tygodnie. Wystarczyłoby zatrudnić detektywa lub osobę uprawnioną i przeszkoloną, a weryfikacja dokumentów potrwałaby dzień – twierdzi.

Podobnie jest z zabezpieczeniem przed nieuczciwą konkurencją. W opinii detektywów, prewencja to właściwy sposób postępowania. Jeśli przedsiębiorca zauważy jakies nieprawidłowości, powinien natychmiast to zgłaszać.

W chwili, gdy zwleka, albo, co gorsza, sam interweniuje, może tylko stracić, bo podejrzany zatrze wcześniej wszystkie ślady. Jako przykład do naśladowania, fachowcy wskazują postępowanie właściciela dużej sieci pizzerii. Przedsiębiorca planował wprowadzić nową promocję we wszystkich swoich lokalach. Jednak na tydzień przed terminem rozpoczęcia akcji promocyjnej, taka sama zniżka pojawiła się w ofercie konkurencji. Wszystko wskazywało na to, że wśród pracowników znajduje się „wtyka”. Właściciel postanowił zatrudnić detektywa. Specjalista zatrudniony w celu wskazania sabotującego członka personelu potwierdził podejrzenia szefa sieci. Okazało się, że jedna z osób pracuje jednocześnie dla konkurencji.

Wyřęczając policję

O tym, jakie korzyści może przynieść współpraca z detektywem, świadczą chociażby listy referencyjne. Michał Rapacki posiada wiele referencji znanych firm: zarówno tych liczących 10-15 zatrudnionych osób, jak i tych zaliczanych do pierwszej dziesiątki największych firm w Polsce. Wśród jego klientów są również firmy franczyzowe. Właściciel agencji detektywistycznej nie narzeka na brak zleceń. Zajmuje się w większości przypadków wykroczeniami typu: podrabianie towarów, nieuczciwa konkurencja pracowników wobec pracodawcy, czyli ujawnianie tajemnicy służbowej, sprzedaż informacji oraz wzorów zastrzeżonych, a także ochroną marki, czyli wykrywaniem i eliminacją produkcji, albo handlu nielegalnym towarem danego producenta.

– Na rynku mamy bardzo dużo podrobionych kosmetyków. Producent oryginalnych perfum o wartości rynkowej 300 zł traci na każdej podrobionej butelce 100-150 zł. Kupujący perfumy za 50-100 zł nie zdaje sobie sprawy, że na drugi dzień jego skóra może po prostu śmierdzieć albo zareagować alergicznie. A gdy tak się stanie, zgłasza się z pretensjami do producenta, a traci na tym wizerunek marki. To samo dotyczy procederu rozprowadzania nielegalnego alkoholu. Zajmują się tym najczęściej zorganizowane grupy przestępcze – mówi Michał Rapacki. – Staramy się zidentyfikować zagrożenie, rozpoznać rynek: sprawdzamy hurtownie, bazy, stoiska nielicencjonowane. Dowiadujemy się, kto handluje podrobionym asortymentem, a kto jest producentem.

Kupujemy nawet mniejsze lub większe partie towaru. Przygotowujemy materiał dowodowy tak, by nasz klient, zgłaszając przestępstwo na policji, miał przy sobie rzetelną argumentację, łącznie z listą świadków, którzy są do przesłuchania, i zdjęciami. Skracamy cały proces dochodzeniowy, który w policji trwa, np. pół roku, do dwóch miesięcy. Rapacki działa w branży od 5 lat. Wcześniej był policjantem, pracował również w Centralnym Biurze Śledczym. Na początku zajmował się tylko wierzytelnościami: ich odzyskiem i obrotem. Zdarzały się też zlecenia prywatne, np. śledzenie małżonków podejrzewanych o zdradę. Dziś

przyjmuje – jak sam określa – bardziej ambitne zadania: w sprawach gospodarczych (wyłudzenia, kradzieże), odnalezienie osób po dziesiątkach lat albo ukrywających się przed wierzycielami.

Jego pracownicy śledzą niewiernych mężów i żony, ale robią to w wolnych chwilach. Dzięki błahym sprawom udoskonalają techniki obserwacji i kontroli osób niezbędne przy każdym poważniejszym śledztwie.

– Ćwiczą zatem pracę w terenie. Przy tego typu zleceniach wymagana jest umiejętność prowadzenia obserwacji, wyuczona przez byłych policjantów, a nie kompleksowa usługa – mówi detektyw i przyznaje, że zlecenia osób prywatnych wciąż stanowią większość spraw, jakimi zajmują się agencje detektywistyczne.

Liczy się oko i doświadczenie

Najlepszymi detektywami są byli policjanci. Zdaniem Michała Rapackiego, zatrudnienie osoby, która nie przeszła przeszkolenia w policji mija się z celem. Nawet wiedza zdobyta w szkołach ochraniarskich nie przyniesie oczekiwanych rezultatów. Umiejętności potrzebne w zawodzie detektywa wypracowuje się latami w służbach mundurowych. – Tu potrzebna jest zdolność obserwacji. Detektywi muszą być niewidzialni, reagować albo zbierać materiały dwa razy szybciej, niż człowiek bez doświadczenia. Pracownik firmy detektywistycznej nie może się bać podejść za obserwowanym nawet pod drzwi jego mieszkania i zrobić to w sposób niezauważalny dla śledzonego. Tyle, że umiejętność pracy w terenie nabywa się latami – wyjaśnia Rapacki.

Inną przydatną cechą jest łatwość tworzenia „legend”, czyli zmyślonych historyjek pomocnych w dochodzeniu. Nie można przecież powiedzieć otwarcie komuś, że jest się pracownikiem biura detektywistycznego i chce się uzyskać informację. Ważne jest, by dostosować swój wygląd i zachowanie do sytuacji. Jeżeli detektyw ma zdobywać informacje wśród biznesmenów, to powinien wyglądać jak oni. Potrzebna jest także sprawność w poruszaniu się samochodem: nie tyle szybko, co w sposób, który nie zdradzi intencji kierowcy. Pracę detektywa ułatwia również umiejętność posługiwania się różnego rodzaju sprzętem, pozwolenie na broń. Byli policjanci zwykle posiadają wszystkie wymienione predyspozycje – co, z punktu widzenia właściciela agencji detektywistycznej, znacznie zwiększa efektywność pracy i zmniejsza koszty klienta.

– Tydzień obserwacji kosztuje około 10 tys. zł. Człowiekowi z doświadczeniem ustalenie faktów powinno zająć znacznie mniej czasu – zapewnia Michał Rapacki. Przyznaje jednak, że są również nieuczciwi zleceniobiorcy, którzy wydłużają czas pracy po to, by podbić stawkę i więcej zarobić. Tymczasem, jak twierdzi detektyw, w tym zawodzie istotna jest uczciwość wobec klienta. Jeden błąd czy próba oszustwa może zniszczyć reputację agencji.

Wizerunek całej branży niszczą za to sami jej przedstawiciele. Choćby najbardziej chyba popularny detektyw Rutkowski, którego za detektywa uważali wszyscy – z wyjątkiem ludzi z branży. Dodatkowo na rynku działa wielu pseudodetektywów nie posiadających licencji.

Pseudodetektywi zwykle zaniżają ceny rynkowe, choć bywa i tak, że przyjmują zadatek rzędu 4-5 tys. zł, nie robiąc nic w zamian. Nie mają prawa do wykonywania zawodu detektywa, a opracowane przez nich raporty nie mają żadnej wartości. Często nie wystawiają faktur i tym samym narażają klientów na postępowanie karno-skarbowe. – To ogromny problem, bo

ludzie nie mają świadomości, że pytając o licencję, sprawdzają wiarygodność detektywa. Jak dotąd, nikt nie żądał ode mnie pokazania licencji, a to powinien zrobić każdy zleceniodawca – twierdzi detektyw Rapacki.

Zawód licencjonowany

Posiadanie licencji na działalność w zawodzie detektywa jest konieczne. Nawet najbardziej rzetelny raport sporządzony przez detektywa bez uprawnień nie ma żadnej wartości.

– Na sali sądowej, kiedy raport detektywa przedstawiany jest jako dowód, pierwsze pytanie adwokata strony przeciwnej dotyczy posiadania licencji. Jeśli jej nie ma – raport jest nieważny, klienci – oszukani, a wobec detektywa mogą być nawet wyciągnięte sankcje karne – mówi Michał Rapacki. Ustawa o usługach detektywistycznych z dnia 6 lipca 2001 roku wykonywanie czynności detektywistycznych bez licencji traktuje jako przestępstwo zagrożone karą pozbawienia wolności do lat dwóch.

Zgodnie z Ustawą o usługach detektywistycznych z dnia 6 lipca 2001 roku wykonywanie czynności detektywistycznych bez licencji jest przestępstwem zagrożonym karą pozbawienia wolności do lat 2. Aby otrzymać licencję detektywa, wydawaną przez komendanta wojewódzkiego policji, należy zdać egzamin organizowany przy komendach wojewódzkich Policji dwa razy w roku. Uzyskanie prawa do działalności w zawodzie jest kosztowne i pracochłonne. Trzeba zapłacić około 3-3,5 tys. zł i zdać egzamin m.in. z szesnastu działów prawa oraz ze znajomości kilkunastu ustaw, wiedzy operacyjnej policyjnej, kryminologii (nauka o przestępstwach) i kryminalistyki, wiktymologii (nauka o ofiarach przestępstwa) oraz psychologii sądowej.

Do egzaminu na licencję detektywa przygotowują na przykład policealne szkoły detektywistyki i ochrony. – Egzamin zdają jedynie nieliczni. Łatwiej jest go zdać policjantowi po wyższej szkole oficerskiej i jeszcze najlepiej po specjalizacji związanej z prawem – mówi detektyw Rapacki. Sam jest absolwentem Wyższej Szkoły Oficerskiej w Szczytnie. Posiadanie licencji ma jeszcze jeden atut: daje prawo do przetwarzania danych osobowych, nawet bez wiedzy osoby, której dotyczą te dane.

Kolekcjoner informacji

Jeśli ktoś zapyta detektywa, w jaki sposób zdobywa informacje, i tak nie otrzyma wyczerpującej odpowiedzi. Powód? Te najcenniejsze dane (wyciągi z konta, dostęp do policyjnych baz danych) zdobywane są nielegalnie.

Przechowywanie baz danych, sięganie do urzędowych źródeł czy analiza billingów telefonicznych to tylko część narzędzi pracy. Liczą się przede wszystkim kontakty. Podstawą jest umieć je zdobyć – co nie jest wcale taką prostą sprawą.

– Każdy przypadek jest indywidualny. Czasami trzeba się naprawdę postarać, żeby dotrzeć do konkretnej osoby, a niekiedy wystarczy, że odwiedzi się osobę, która siedzi cały dzień w oknie albo u sąsiada – wyjaśnia Michał Rapacki.

Bardzo trudno jest wydobyć informacje z urzędów skarbowych i jest to praktycznie niemożliwe. Szybciej można uzyskać informacje od przeciwnika sprawdzanej osoby czy podmiotu gospodarczego, np. męża skłóconego z żoną bądź konkurencyjnej firmy.

– Stosujemy też tzw. biały wywiad. Detektyw udaje się bezpośrednio do kontrahenta, pokazuje licencję, przedstawia się i wyjaśnia cel swojej wizyty. Następnie prosi o bilans z ostatnich trzech lat albo zaświadczenia składane do urzędu skarbowego – mówi detektyw Rapacki. – O dziwo, firmy coraz częściej się na to godzą.

Przy zdobywaniu informacji detektywom nie wolno naruszyć sfery intymnej człowieka. Przynajmniej nie w sposób bezpośredni. – Nie podsłuchujemy osób i nie filmujemy aktów seksualnych – mówi detektyw. – Jeżeli klient chce pożyczyć sprzęt nagrywający, to my mu go użyczamy, instruujemy, jak obsługiwać i umieszczać urządzenia. We własnym domu czy firmie może założyć wszystko z urządzeniami szpiegującymi włącznie, ale może to zrobić wyłącznie on sam w oparciu o prawo ochrony własności gospodarczej. Tyle, że my nie umieszczamy uwag klienta w raporcie i nie wykorzystujemy zebranych przez niego informacji w sądzie.

Detektyw nie pracuje sam

Amerykański wizerunek detektywa, który sam siedzi w samochodzie, zajada kanapkę i obserwuje podejrzanego to błędny obraz przedstawiciela zawodu. Wbrew wszelkim stereotypom, duże znaczenie ma praca w grupie i podział obowiązków. Od sprawnej organizacji zadań i od liczby pracowników zależy to, ile spraw można prowadzić jednocześnie, co w konsekwencji przekłada się na wysokość zarobków. – Nigdy jedna sprawa nie jest prowadzona przez jedną osobę – twierdzi detektyw Rapacki. – Zatrudniam na stałe czterech pracowników (jeśli to konieczne, korzystam z usług osób współpracujących) i nie przyjmuję więcej niż trzy sprawy w tym samym czasie. Na dodatek muszą one być odmienne.

Nie robi się też tzw. longa, czyli nie prowadzi obserwacji dzień w dzień. Mamy inne sposoby. Na przykład przez dwa, trzy dni poznajemy zwyczaje lub miejsca przebywania śledzonego, a po tym czasie rozstawiamy ludzi tylko w danych punktach obserwacyjnych. Często przez 3 dni prowadzimy sprawę zza biurka po to, żeby potem przez trzy dni zakończyć ją w terenie. Oprócz umiejętności organizacji zadań, właściciel agencji detektywistycznej musi dodatkowo umieć negocjować umowy, zainteresować klienta i przedstawić mu ryzyko, jakie wiąże się ze zleceniem, oraz potencjalne koszty.

– Jeśli przez 10 dni śledzę męża, którego żona sobie ubzdurała, że ją zdradza, choć on w tym czasie urządzi ich wspólne mieszkanie, by zrobić żonie niespodziankę, to informuję ją o tym, ale wymagam też zapłaty za swoją pracę w podanych godzinach – podaje przykład Michał Rapacki, ale przyznaje, że zdarzają się klienci niewypłacalni albo odmawiający zapłaty.

Wypracował też sposoby zabezpieczenia przed „trudnymi klientami”: Zleceniodawca zawsze płaci zaliczkę w wys. 50 proc. od przewidywanych kosztów i nie dostaje do ręki raportu, dopóki nie ureguluje reszty należności.

Informacja jest jak towar. Klient dostaje ją w zamian za pieniądze. Jeśli nie chce zapłacić, piszemy pozew do sądu – mówi detektyw.

Na co jeszcze musi być przygotowany detektyw? Na pracę przez całą dobę w całej Polsce, a często w całej Europie. Na nocleg w samochodzie, ewentualnie w motelach z karaluchami albo długotrwałe wyczekiwanie w szczerym polu, a zimą ogrzewanie się w aucie – wylicza

Rapacki. – To wyczerpująca praca, ale przynosi wiele satysfakcji – także finansowych. Czasem jedno zlecenie wystarczy, by zwróciły się koszty otwarcia działalności.

Aneta Wieczorek
Miesięcznik Własny Biznes