

# Preprodajanje drog na srednjih in nižjih ravneh distribucije - sociološki vidik

## Drug dealing at the middle and lower levels of distribution, viewed from the sociological perspective

Saša Rozman

### ***Povzetek***

Saša Rozman, univ. dipl. soc. ped., Poljšica pri Podnartu 4, 4244 Podnart. *Avtorica obravnava različne značilnosti preprodajanja prepovedanih drog na srednjih in nižjih ravneh distribucije, in sicer predvsem s sociološkega vidika. Pri tem izhaja iz redkih virov strokovne literature s tega in sorodnih področij ter jih kritično dopolnjuje z lastnimi razmišljanji in znanji. V uvodu poda tipologijo preprodajalcev drog, nato predstavi njihove značilnosti, razloži vzorec kariere preprodajanja drog ter nadaljuje s predstavitvijo različnih vidikov preprodajalske dejavnosti: načinov delovanja preprodajalcev, značilnosti preprodajalskih transakcij, agresivnosti ponudbe, odnosa med preprodajalcem in njegovo stranko, pozitivnih in negativnih plati preprodajalskega življenja, povezanosti preprodajanja drog z nasiljem, goljufanjem in teritorialnim monopolizmom.*

**Ključne besede:** prepovedane droge, preprodajanje prepovedanih drog, preprodajalci prepovedanih drog, kariera preprodajalca prepovedanih drog

### **Abstract**

*The writer looks at various features of illegal drug dealing at the middle and lower levels of distribution, mainly from the sociological perspective. Her discussion is based on the scarce literature available in this and similar fields of research, complemented by her own views and knowledge. In her introduction, she presents a typology of drug dealers, which is followed by drug dealers' main traits and their career pattern. She further presents various aspects of drug dealing, i.e., the methods and techniques used, the main features of drug dealing transactions, aggressive marketing, the relationship between the dealer and the customer, the advantages and disadvantages of drug dealer's life, the links between drug dealing and violence, cheating and territorial monopolism.*

**Key words:** illegal drugs, drug dealing, drug dealers, career of a drug dealer

## **Tipologija preprodaje in preprodajalcev prepovedanih drog**

Preprodajanje drog<sup>1</sup> je zelo raznolik, kompleksen, prikrit in stalno spreminjajoč se pojav, tako da je pravzaprav nemogoče jasno opredeliti njegove značilnosti. Stereotipna predstava o trgovanju z drogami kot dobro organiziranem in urejenem hierarhičnem sistemu pod nadzorom velikih kriminalnih organizacij se najbrž kar precej

<sup>1</sup> Članek predstavlja del teoretičnega uvoda avtoričinega diplomskega dela z naslovom *Preprodajanje kanabisa: miti, domneve in dejstva*.

približa dejanskemu delovanju trgovine na višjih ravneh, tega pa nikakor ne bi mogli trditi tudi za srednje in nižje ravni. Preprodajanje drog na teh ravneh je namreč predvsem zelo raznoliko, spremenljivo in neurejeno, saj na vsako konkretno preprodajalsko dejavnost vpliva ogromno določujočih dejavnikov: vrsta droge<sup>2</sup>, značilnosti in razvitost tržišča, zgodovinski in geografski vidik, socialno in kulturno ozadje preprodajalca in njegovih strank, njegovi viri, možnosti, motivi in sredstva. Da bi bolje razumeli to fluidno in razgibano sliko preprodajalske dejavnosti, bom za začetek povzela zanimivo tipologijo preprodajalcev drog, ki so jo na podlagi raziskave britanskega trga drog oblikovali avtorji knjige *Traffickers* (Dorn in drugi 1992). Tipologija osvetljuje poleg raznolikosti tudi zgodovinski razvoj preprodajanja; v začetku šestdesetih let, ko se je uživanje drog šele začelo močneje širiti, so namreč na tržišču prevladovali zelo amaterski in predvsem socialno motivirani preprodajalci, ki jih zajemata prva dva tipa, s širjenjem tržišča pa je preprodajanje drog postajalo vse bolj organizirano, profesionalno in usmerjeno v dobiček, trgi drog z vse izdatnejšo in pestrejšo ponudbo pa vse bolj kriminalni in neizprosni. Takšen razvoj je po eni strani narekovalo naraščajoče povpraševanje, ki mu je samoumevno sledila tudi vse boljša ponudba in obratno, po drugi strani pa so ga spodbujale tudi policijske intervencije, ki so s svojim aktivnim preganjanjem preprodajalcev povzročile, da so ti začeli delovati mnogo bolj profesionalno, za to pa so zahtevali tudi vse večje dobičke (Dorn in drugi 1992).

### • Dobrodelna prodaja ("trading charities")

Predstavniki tega tipa se s preprodajanjem drog ukvarjajo predvsem zaradi svojega posebnega življenjskega stila, močno zaznamovanega z uporabo droge in druženjem z njenimi uporabniki (njihove stranke so običajno njihovi prijatelji), s čimer zadovoljujejo predvsem lastne socialne motive (druženje, poznavanje scene ipd.), dobiček pa je zanje obrobnegega pomena. Delujejo bolj ali manj neorganizirano, neprofesionalno in nesistematično, zato tudi ne

---

<sup>2</sup> Trg heroína je v primerjavi s trgov marihuane mnogo bolj organiziran, prilagodljiv in učinkovit sistem, saj ta droga prinaša velike dobičke na vseh ravneh distribucije, poleg tega pa povzroča močno zasvojenost in zato uporabnike sili v neprestano in neodloljivo oskrbo, ki zahteva tudi dobro organizacijo tržišča. (Parker in drugi 1998)

morejo kovati velikih dobičkov; zaradi lastne uporabe, podarjanja droge prijateljem in hedonističnega življenjskega stila imajo pri poslu običajno mnogo izgub. Do svoje droge, največkrat marihuane, imajo povsem pozitiven odnos in jo tudi sami uživajo, zavedajo pa so se, da so nekatere droge in nekateri načini uporabe lahko precej škodljivi, zato se jih izogibajo. Še zdaleč se nimajo za prestopnike in niti ne za prave preprodajalce, ampak prej za nekakšne posrednike, ki pomagajo prijateljem, ker imajo prave veze in poznanstva; zato tudi zavračajo sodelovanje s profesionalnimi kriminalci. Ta tip preprodajalca sicer lahko najdemo v vseh obdobjih in poredko tudi pri drugih drogah, močno pa je prevladoval v šestdesetih letih na tržišču kanabisa v povezavi s hipijevsko kulturo.

### • **Vzajemne družbe (“mutual societies”)**

Ta tip označuje mreže soodvisnih uporabnikov preprodajalcev, ki droge prodajajo drug drugemu ali jih med seboj zamenjujejo, pri čemer se v njej stalno izmenjujejo v vlogah kupcev in preprodajalcev; vsak oskrbovanec je tudi potencialni oskrbovalec in narobe. Uživanci drog se v takšne mreže povezujejo predvsem iz praktičnih razlogov, saj je tako mnogo lažje priti do droge, še posebej uživalcu začetniku, ki še ne pozna scene; več uporabnikov in preprodajalcev ko človek pozna, boljša in bolj gotova bo njegova oskrba z drogami, pri tem pa bo lahko pomagal tudi drugim. Tudi ta način oskrbovanja, ki je prav tako zelo nenačrten, neorganiziran, neprofesionalen in nedonosen, je bolj kot za današnje dni značilen za obdobje hipijevske kulture, ko se je večina drog dobila tako, da so jih ljudje prinašali s potovanj po različnih deželah sveta in jih prodajali po simbolični ceni, ko pa jim je zaloga pošla, so tudi sami kupovali od koga drugega. Še posebej je značilen za kanabis, ker že sama kultura njegovega uživanja narekuje deljenje jointa z drugimi v krogu; pri tem ni vpleten denar, od vsakega izmed sodelujočih pa se pričakuje, da bo kdaj tudi sam preskrbel drogo in jo delil z drugimi. Danes je takšen način oskrbovanja značilen tudi za uporabnike heroína, ki se pogosto povezujejo v rahle in fluidne mreže, prek katerih si medsebojno pomagajo pri oskrbi ter si izmenjujejo informacije o virih heroína, njegovih cenah, čistosti, dobrih preprodajalcih in še čem.<sup>3</sup> (Dorn in drugi 1992)

<sup>3</sup> Flaker (1993) v tem kontekstu razlaga, da je pogosto težko razmejiti vlogi preprodajalca in odvisnika, saj večina odvisnikov vsaj občasno preprodaja, večina malih preprodajalcev heroína pa je odvisnikov, ki večkrat tudi sami iščejo drogo za lastno uporabo.

## • **Postranski zaslužkarji (“sideliners”)**

Ta tip preprodajalca ima vzpostavljen nek legalen posel (npr. avtoprevozniški ali gostinski), ki je krinka za vzporedno prekupčevanje z drogami in mu hkrati nudi določene vire, ki mu pomagajo pri nelegalni dejavnosti (npr. prevoz, ustrezne prostore, možnost pranja denarja). Na ta način je mogoče vzpostaviti zelo donosen posel, ki pa je precej tvegan, saj morebitno razkritje zaradi očitnih finančnih in drugih dokazov prinese visoko zaporno kazen; z vidika preprodajalcev se ga je zato smiselno lotiti zgolj za krajše obdobje. Ker pa so predstavniki tega tipa pogosto navzven zelo spodobni in spoštovani državljani, ki ne vzbujajo nikakršnega suma, da bi imeli kako zvezo s kriminalnimi dejavnostmi in z drogami, jih je težko odkrivati.

## • **Vsestranski kriminalci (“criminal diversifiers”)**

Po sedemdesetem letu so na trgu drog namesto amaterskih in socialno motiviranih preprodajalcev začeli vse bolj prevladovati profesionalni preprodajalci, katerih delovanje je bilo motivirano predvsem z zaslužkom. Del takšnih preprodajalcev so avtorji raziskave uvrstili v tip “vsestranskih kriminalcev”, ki se ukvarjajo z zelo različnimi donosnimi prepovedanimi dejavnostmi, (preprodajanjem različnih ukradenih ali neukradenih predmetov, izsiljevanjem, ropanjem ...), med drugim tudi s preprodajanjem droge. Običajno so organizirani v preprodajalske skupine s specializiranimi preprodajalskimi vlogami, kar jim daje večjo moč, prodornost, obsežnejši posel in seveda tudi večje zaslužke. Zaradi večjega nadzora, zaupanja in varnosti takšne združbe največkrat temeljijo na družinskih vezeh, njihovi člani, ki običajno niso redni uporabniki drog, pa imajo ponavadi bogate kriminalne izkušnje. Njihovo delovanje je zelo profesionalno in vsebuje najrazličnejše sofisticirane metode, ki povečujejo varnost in učinkovitost njihove dejavnosti. Čeprav lahko posel vzpostavijo z razmeroma majhnim kapitalom ter skromnimi vezami in poznanstvi na trgu drog, navadno zelo hitro in močno napredujejo po preprodajalski lestvici ter razvijejo zelo mogočen in donosen posel. Vstop takšnih dobro organiziranih profesionalnih preprodajalskih skupin je prinesel na tržišče drog precejšnje spremembe: oskrba je postala mnogo bolj stabilna, stalna in gotova, hkrati pa je zavladala vse večja konkurenca

med različnimi združbami in boj za monopol, zato je tržišče postalo mnogo bolj kriminalno in nasilno.

- **Priložnostni nepridipravi (“opportunistic irregulars”)**

Tudi predstavniki tega tipa preprodajalcev se ukvarjajo z zelo različnimi kriminalnimi dejavnostmi in so pri svojem delovanju usmerjeni predvsem v dobiček. Vendar pa v primerjavi z vsestranskimi kriminalci delujejo mnogo manj načrtno, premišljeno in organizirano, imajo mnogo manj izkušenj in so v povprečju precej mlajši, med njimi pa močno prevladujejo moški. Njihova bistvena značilnost je, da se odzivajo na kakršnekoli kratkoročne priložnosti na trgu, ne glede na to, ali so legalne ali nelegalne, in ne glede na to, za katero blago gre, pomembno je le to, da gre dobro v promet in da prinaša zaslužek. Droge doživljajo zgolj kot eno izmed številnih koristnih vrst blaga, s katerim bodo lahko dobro zaslužili. Večkrat jih tudi sami uživajo, vendar pa lastna oskrba nikakor ni njihov prevladujoči motiv za preprodajanje; njihovi temeljni cilji so denar, vznemirjenje, zabava ter prepoznavnost in socialni status na klubski sceni in v lokalnih socialnih mrežah. Ker delujejo zelo nenačrtno, je izid njihovih aktivnosti pogosto odvisen predvsem od sreče, ves čas pa so pripravljeni, da bodo nemudoma zgrabili novo dobro priložnost, ko se bo ta pojavila na trgu, pri čemer so zelo iznajdljivi in polni “ulične modrosti”. Z uličnimi dejavnostmi lahko zaslužijo kar precej denarja, ki pa ga običajno zelo lahkomiiselno zapravijo. Pogosto sodelujejo in se združujejo med seboj, vendar pa njihove povezave nikakor niso stalne in dokončne.

- **Maloprodajni specialisti (“retail specialists”)**

Ta tip, značilen le za zelo razvita tržišča drog, zajema stabilne, hierarhične, zelo specializirane in dobro organizirane skupine preprodajalcev drog na drobno, ki po svoji organiziranosti, strukturi, delitvi dela in načinu delovanja zelo spominjajo na legalna komercialna podjetja. Tudi tu je na čelu vodilni član organizacije, menedžer, ki načrtuje posle in vodi organizacijo, pod njim so posamezniki, odgovorni za bolj specifična področja, recimo finance, transport ali prodajo, še nižje pa so obrobnejši člani z manj pomembnimi in odgovornimi vlogami. Slednji so pravzaprav najeta

delovna sila za opravljanje različnih zelo specializiranih nalog v zvezi z distribucijo drog (recimo za ulično prodajo v manjših količinah, dostavo manjših pošilk, zbiranje plačil, zagotavljanje varnosti, raziskovanje in odstranjevanje konkurence, zapeljevanje preiskovalcev) in za opravljeno delo dobijo dobro plačilo. Ena od podjetniških značilnosti tovrstnih preprodajalskih organizacij, v katerih pogosto sodelujejo tudi ženske, je točno določen obratovalni čas. Njihovi "uslužbenci" večkrat tudi sami uživajo droge, vendar pa jim delodajalci ponavadi strogo prepovedujejo uporabo med opravljanjem dela, saj bi to lahko prizadelo njihovo učinkovitost in zanesljivost, lahko pa bi tudi goljufali organizacijo zaradi lastne oskrbe. Pri vodilnih članih so vzorci uporabe drog zelo različni: nekateri so popolni abstinenti, drugi pa tudi precej hudi odvisniki.

### **• Preprodajalci pod pokroviteljstvom države ("state sponsored traders")**

Ta tip zajema preprodajalce, za katere represivni organi sicer vedo, vendar jih ne preganjajo, pogosto jih celo spodbujajo pri njihovi dejavnosti, saj imajo od tega določene koristi. Tipičen primer so informatorji, ki jim kriminalisti dovoljujejo nemoteno preprodajanje drog, v zameno pa od njih dobivajo koristne informacije o drugih preprodajalcih.

\* \* \* \* \*

Opisana tipologija nam sicer ponuja okvirno predstavitev preprodajalcev drog na srednjih in nižjih ravneh distribucije, jasno pa je, da ne more upoštevati vseh dejavnikov, ki določajo nekega konkretnega preprodajalca. Poleg tega ni povsem prenosljiva v slovenski prostor, saj je naša scena drog manj razvita, opisovani procesi so se pri nas dogajali s časovnim zamikom in manj intenzivno. Zato bom v nadaljevanju za boljše razumevanje pojava predstavila še nekaj drugih možnih delitev preprodajalcev:

- Glede na temeljno motivacijo za preprodajanje lahko ločujemo med finančno motiviranimi preprodajalci, preprodajalci s prevladujočimi motivi lastne oskrbe z drogo in med socialno motiviranimi preprodajalci.
- Glede na uporabo drog lahko preprodajalce razdelimo na neuživalce in uživalce, slednje pa naprej na rekreativne



uporabnike in odvisnike.

- Glede na vrsto droge uživalci ločujejo preprodajalce mehkih drog (predvsem kanabisa), preprodajalce trdih drog (predvsem heroina in kokaina) in preprodajalce plesnih drog (predvsem ekstazija in amfetaminov).
- Glede na agresivnost ponudbe uporabniki delijo preprodajalce na tiste, ki sami ne ponujajo droge, ter one, ki so agresivni s svojo ponudbo in namensko vpeljujejo nove stranke (Dekleva 1998).
- Glede na prostor delovanja ločujemo ulične preprodajalce, preprodajalce na domu in pa mobilne preprodajalce, ki so dostopni po telefonu in drogo dostavljajo na dogovorjeno mesto (Flaker 2002).
- Glede na stopnjo profesionalizacije lahko ločimo med sistematičnim, organiziranim in profesionalnim preprodajanjem ter naključnim, neorganiziranim in priložnostnim preprodajanjem (Dekleva 1998).
- Glede na pozicijo v preprodajalski hierarhiji, ki jo določata predvsem količina droge in vrsta strank, lahko okvirno ločujemo med velikimi uvozniki droge, preprodajalci na debelo, preprodajalci na drobno in preprodajalci uživalci (Petrović 1989).

Uživalci delijo preprodajalce tudi na dobre in slabe, stalne in občasne, poštene in goljufive (Flaker 1999) ter še na številne druge načine, pri čemer upoštevajo najrazličnejše kriterije od narodnosti pa do značilnosti strank. Pri vsakem konkretnem preprodajalcu je preplet temeljnih značilnosti, ki ga opredeljujejo kot preprodajalca, enkrat in večkrat tudi precej nenavaden, vendar pa se nekatere značilnosti večkrat pojavljajo skupaj. Tako na eni strani pogosto nastopajo skupaj naslednje značilnosti: delovanje na nižjih ravneh distribucije, prevladujoči socialni motivi in motivi lastne oskrbe, lastna uporaba droge, preprodajanje mehkih drog, neagresivna ponudba, neorganizirano, nesistematično in naključno delovanje ter nizki zaslužki, na drugi strani pa tem nasprotne značilnosti: delovanje na višjih ravneh distribucije, prevladujoči finančni motivi, neuporaba drog, preprodajanje trdih drog, agresivna ponudba, profesionalno, načrtno, sistematično in organizirano delovanje, visoki zaslužki.



## **Značilnosti preprodajalcev**

Preprodajalci drog se sicer med seboj močno razlikujejo, vseeno pa lahko izpostavimo nekatere lastnosti, ki veljajo za večino od njih. V trgovino z drogami se vključujejo predvsem moški, kar po mnenju beograjskih raziskovalcev (Petrović in drugi 1980) lahko razlagamo z dejstvom, da gre pri tem za kazniva dejanja, ki so že po svoji naravi tipično "moška". Zelo značilno je tudi, da so preprodajalci na nižjih in večkrat tudi srednjih ravneh distribucije tudi sami uživalci svoje droge, in sicer ne glede na njeno vrsto. Večina se jih namreč za preprodajanje na začetku odloči prav zato, da bi si zagotovili lastno oskrbo, da jim torej za nabavo droge ne bi bilo potrebno izvrševati drugih kaznivih dejanj (Layton MacKenzie in Uchida 1994). Vlogi preprodajalca in uživalca torej največkrat nista dobro razmejeni, tako da stereotip, da gre pri kaznivih dejanjih v zvezi z drogami na eni strani za kriminalca, ki drogo razpečuje, in na drugi strani žrtev, ki jo uživa, v resnici pogosto ne drži.<sup>4</sup> Na splošno pa velja, da bolj ko je neka scena drog razvita, bolj jasno so preprodajalske vloge razločene od vlog uživalcev, pa tudi same vloge preprodajalcev so mnogo bolj diferencirane. Do podobne ugotovitve pridemo tudi, če opazujemo diferenciranost vlog od dna proti vrhu distribucijske piramide; više po piramidi ko gremo, bolj so njeni členi zgolj razpečevalci in manj tudi uživalci (Flaker 1993).

V preprodajo drog na nižjih ravneh distribucije se vključujejo predvsem ljudje, ki imajo slabše možnosti za zadovoljive legalne zaposlitve, zato med njimi najdemo mnogo oseb drugih narodnosti in rase, z nižjo izobrazbo in socialnoekonomskim statusom, brez zaposlitve ter nasploh pripadnikov marginalnih skupin (Spergel 1995). Ti ljudje imajo objektivno manj možnosti, da bi uspeli po legalni poti, zato se ukvarjajo s preprodajanjem drog, ki je sicer nezakonito, prinaša pa razmeroma dobre in lahko dosegljive zasluške, v primerjavi s katerimi zagrožena kazen nima prave teže (Layton MacKenzie in Uchida 1994). Jasno pa je, da se s preprodajanjem drog ne bo ukvarjal kar vsakdo, ki nima dobrih zakonitih možnosti za zaslužek, ampak le tisti, ki mu je scena drog

<sup>4</sup> Flaker (1993) v zvezi s tem dejstvom govori o pogostem pojavu barantanja z identiteto: odvisnik, ki obenem tudi preprodaja, bo v kočljivih situacijah raje prevzel bolj sprejemljivo vlogo odvisnika in zatajil vlogo preprodajalca, saj se bo tako bolje izmazal.

domača, ki živi v okolju, kjer je posel mogoče vzpostaviti, ki ima dovolj ohlapne moralne norme, da se mu bo to zdelo sprejemljivo, in za katerega je denar pomembna vrednota, ki prevladuje nad drugimi vrednotami. Seveda pa so v distribucijo drog vključeni tudi ljudje z razmeroma dobrimi legalnimi možnostmi, ki pa v trgu drog vidijo boljši vir zaslužka z manj truda, kot ga zahtevajo legalne dejavnosti, ali pa dober dodaten vir zaslužka. Nasploh velja, da so ljudje z zelo nizkim socialnoekonomskim statusom vključeni predvsem v nižje ravni distribucije, boljši status pa je bolj značilen za srednje in višje ravni.

Za preprodajalce drog je značilno, da so to pretežno mladi ljudje, stari okrog 20 let. Avtorji ene od ameriških raziskav vidijo razloge za to predvsem v naslednjih dejstvih: za mlade je v mestih zelo malo dobrih zakonitih priložnosti, zato so hitro pripravljeni vstopiti v donosne nedovoljene dejavnosti; ob morebitnem odkritju dobijo mnogo milejše kazni kot odrasli in se teh tudi mnogo manj bojijo; v primerjavi s starejšimi so tudi mnogo bolj pripravljeni prenašati nasilje in stres, ki sta večkrat povezana s preprodajo drog (Layton MacKenzie in Uchida 1994). Prednost mladih preprodajalcev je tudi v tem, da mnogo lažje kot odrasli vstopajo v mladostniške svetove, kjer se droge največ uporabljajo (Sande 1998).

## **Preprodajalska kariera**

Preprodajanje drog ima zaradi ilegalnosti sicer nekatere čisto posebne značilnosti, v mnogih ozirih pa je zelo podobno legalnim poslom. Tako kot legalni podjetnik mora tudi preprodajalec prehoditi neko poklicno pot, napredovati v svojih znanjih in veščinah, razvijati svoj posel, se učiti, skratka to je nek proces, ki ga označujemo s pojmom kariera. V sociologiji pa pojem kariera označuje vzorce razvoja dogodkov na življenjski poti pripadnikov deviantnih skupin, torej napredovanje v vlogi devianta. Velika vrednost pojma kariera je v njegovi dvoplastnosti, saj je po eni strani povezan s človekovo samopodobo in občuteno identiteto, po drugi strani pa z njegovim položajem v družbi in stilom življenja (Flaker 1999).

V nadaljevanju bom opisala tipičen vzorec razvoja kariere preprodajalca, torej njegovo napredovanje v "poklicu" pa tudi v vlogi devianta. Prikazati ga želim predvsem zato, da bi opozorila na

postopnost razvoja vloge preprodajalca ter na nekatere pomembne prelomnice v njem, ki občutno spremenijo tako samo dejavnost kot tudi motive zanj, odnos do nje, definiranje sebe in svoje vloge, življenjski stil in še kaj. Tega procesa pa ni mogoče posplošiti na večino preprodajalcev, saj ti začenjajo in tudi končujejo svojo preprodajalsko pot na vseh stadijih, le manjši del pa jih gre skozi celotni proces.

Ljudje začnejo preprodajati droge na zelo različne načine. Nekateri v posel vstopijo zavestno, načrtno in nenadno, precej značilno, še posebej za mlade ljudi, pa je tudi postopno vstopanje v preprodajanje, ki večkrat ni posledica povsem zavestne odločitve, temveč počasnega in slabo kontroliranega zdrsa v to dejavnost. Ta proces se običajno začne z uživanjem drog, zaradi česar človek spozna sceno drog in jo vse bolj obvladuje. To mu zagotavlja dokaj enostaven dostop do droge, lahko pa jo priskrbi tudi svojim prijateljem, ki te možnosti nimajo. Od takšnih uslug oziroma "posredništev" ima sicer lahko določene koristi, recimo povabilo k skupnemu zaužitju droge, vendar pa zanje ne zahteva plačila. Ker svoje dejavnosti ne opravlja redno in načrtno ter pri njej nima teženj po zaslužku, se na tej stopnji kariere običajno doživlja predvsem kot pomočnika in posrednika ter se otepa oznake "diler"<sup>5</sup>. Mladostnik s takšno vlogo posrednika med vrstniki sicer pogosto uživa ugled in status, vendar pa je izpostavljen tudi različnim tveganjem in drugim bremenom oskrbovanja. Njegova vloga med vrstniki pa hkrati lahko postaja vse bolj samoumevna in vse manj cenjena, tako da ima od nje pravzaprav premalo koristi glede na stroške in tveganja.

Zato veliko takšnih posrednikov sčasoma noče več delati zastonj, ampak svojo dejavnost organizirajo tako, da z njo pokrijejo stroške lastne uporabe. To običajno storijo na ta način, da od vsakega zavojčka odvzamejo del droge zase, lahko pa tudi sem ter tja kupijo nekoliko večjo količino droge po ugodnejši ceni, jo prodajo toliko, da pokrijejo stroške nabave, ostalo pa imajo za lastno uporabo. Takšna oblika preprodajanja je zelo razširjena v vrstniških mrežah;

---

<sup>5</sup> Besedi "diler" in "dilanje" sta med udeleženci trga drog popolnoma uveljavljena pogovorna izraza, ki povsem nadomeščata knjižna izraza "preprodajalec" in "preprodajanje" ter ju celo presegata, saj imata natančnejši, sočnejši in bogatejši pomen. A ker sta izraza povsem neslovenska in neknjižna ter zato neustrezna za uporabo v strokovnem besedilu, v članku pretežno uporabljam knjižna in nevtralna izraza "preprodajalec" in "preprodajanje".

običajno jo spremljajo in uravnavajo različne norme, običaji in prepovedi (recimo prepoved goljufanja), ki jo ohranjajo "uporabniku prijazno" in moralno sprejemljivo (Dekleva 1998). Vendar pa se ta vloga razlikuje od "posredništva", kjer droga med vrstniki prehaja pretežno horizontalno, ker gre že za vertikalni način prehajanja, v katerega je potrebno vložiti več truda in previdnosti. V tej fazi je vloga preprodajalca že izrazitejša, tako da se mora posameznik z njo nekako soočiti, saj je ne more več zanikati.

Na tej stopnji preprodajalske kariere še vedno niso v ospredju finančni motivi. Tu se večina uporabnikov ustavi ali celo preneha z dejavnostjo, če prenehajo uživati droge. Tudi če hočejo napredovati in bolj razviti svoj posel, nekaterim to nikoli ne uspe, saj jim lastna uporaba preveč zmanjšuje zaslužke (Sande 1998). Nekaj pa jih vendarle naredi še naslednji korak v preprodajalski karieri, pri čemer že stopi v ospredje finančni interes kot primarni motiv in dojemanje droge kot tržnega blaga, s katerim se da predvsem dobro zaslužiti. Na to stopničko bo človek prestopil le, če bodo norme v njegovih vrstniških kontekstih, ki usmerjajo in omejujejo tržno vedenje v povezavi z drogami, dovolj ohlapne in šibke, da jih ne bo tako težko prekršiti in da temu ne bodo sledile sankcije, ter če bo pred seboj videl nove možnosti preprodajanja in dovolj veliko povpraševanje (Dekleva 1998). Za preprodajanje na tej stopnji je že značilno dokaj profesionalno, tržno in načrtno delovanje ter težnja k poslovanju v čim večjih količinah, saj te prinašajo tudi večje zaslužke. Temeljna taktika takšnega preprodajalca je: kupiti čim več droge po čim ugodnejši ceni pri prodajalcu na debelo, to čim hitreje prodati, da se denar hitro obrne, spet kupiti še večjo količino, najti čim bolj zanesljive in stalne stranke ter širiti njihov krog. (Prav tam) Od tod naprej se kariera lahko razvija le še v smer povzpenjanja po preprodajalski lestvici do trgovanja v večjih količinah, kjer preprodajalec nima več neposrednega stika z uporabniki, ampak prodaja drogo preprodajalcem nižjega ranga. Zgornja meja profesionalnega preprodajanja in tudi vrh preprodajalske kariere pa je že organizirani kriminal, ki vsebuje mednarodne povezave in zelo velike količine droge (Sande 1998).

Preprodajalec lahko zaključi svojo kariero na katerikoli izmed omenjenih stopenj, na splošno pa velja, da globlje ko je v poslu, težje bo z njim prenehal. Dokončna opustitev preprodajanja pogosto ni enkrat in hiter podvig, ampak dolgotrajnejši proces z več poskusi

in padci, saj se preprodajalci ob vrnitvi v legalno življenje običajno srečajo s številnimi težavami, med katerimi je še posebej "boleča" izguba materialnega blagostanja ter lagodnega in vznemirljivega življenja. Prenehanje od preprodajalca pogosto zahteva kompleksne spremembe v njegovem življenjskem stilu in tudi definiranju samega sebe. Običajno ni rezultat enega samega dogodka, ampak skupka dolgotrajnih pritiskov z različnih strani, med katerimi so najbolj odločilni pritiski represivnega aparata države ter bližnjih ljudi (Layton MacKenzie in Uchida 1994).

## **Načini delovanja preprodajalcev**

Način delovanja preprodajalca je odvisen predvsem od njegovih ciljev in motivov ter od njegovih virov in sredstev. Če bo s preprodajanjem hotel zadostiti zgolj svojim socialnim motivom, bo lahko deloval zelo amatersko in brez posebnih sredstev. Če pa bo hotel veliko zaslužiti, bo moral posel dobro organizirati in načrtovati, vložiti vanj velik kapital, veliko delati, vzpostaviti dobre zveze, imeti veliko strank in obvladovati različne poslovne veščine. Ključno sredstvo za vzpostavitev posla je začetni kapital, s katerim bo kupil prvo količino droge za nadaljnjo prodajo; večji kapital ko bo imel, več droge bo lahko kupil, po nižji ceni jo bo dobil in več bo zaslužil. Bistveni pogoj za uspešno preprodajanje drog je tudi poznavanje pravih ljudi s tržišča drog, torej tako preprodajalcev, od katerih bo lahko drogo kupil, kot tudi potencialnih strank. V današnjih časih je zelo pomembno sredstvo preprodajalcev tudi mobilni telefon, brez katerega morda zmorejo le še tisti, ki drogo prodajajo v lastnem stanovanju. Nekateri preprodajalci pri svojem poslu uporabljajo še tehtnico za odmerjanje količin in prevozno sredstvo za dostavo pošiljk, drugih sredstev in pripomočkov pa ponavadi ne potrebujejo. Orožje kot sredstvo za reševanje različnih kritičnih situacij srečamo pri preprodajalcih na drobno zelo redko (Dorn in drugi 1992).

Ker je preprodajanje drog kaznivo dejanje, ki predvideva stroge kazenske sankcije, poteka način delovanja preprodajalcev močno pod pritiski, da njihove dejavnosti ne bi odkrili. Preprodajalec mora poslovati zelo previdno, prikrito in za neudeležene nevidno, hkrati pa mora biti dovolj dostopen za odjemalce; več strank ko ima in več droge ko proda, večji bo njegov dobiček, vendar pa se bo s

tem povečalo tudi tveganje, da bo odkrit. Preprodajalci največkrat poskrbijo za svojo varnost tako, da imajo neposreden dostop do njih le preverjene stranke, na pa tudi nepoznani ljudje, nove stranke pa sprejemajo le preko že znanih strank, ki jim zaupajo (Dorn in drugi 1992). Skrb za varnost se ponavadi kaže tudi v številnih drugih vidikih organizacije posla: kje preprodajalec spravlja drogo, kje in kako opravlja kupčije, s kakšnimi ljudmi posluje, na kakšen način je dosegljiv, kako se dogovarja za posle ipd. Prav zaradi nenehne nevarnosti odkritja preprodajanje drog nikoli ne postane rutinsko, temveč od preprodajalca zahteva prožnost, prilagodljivost in stalno iskanje novih metod oskrbovanja, s katerim bo zmanjšal tveganje<sup>6</sup> (Hagedorn 1994).

Preprodajalci lahko delujejo individualno ali skupinsko; organiziran skupinski posel je sicer donosnejši, vendar pa tudi bolj tvegan, zato veliko preprodajalcev posluje povsem individualno. Skupinsko delovanje je značilno le za zelo razvita in stabilna tržišča, kjer je povpraševanje po drogah zelo veliko, zato zahteva dober distribucijski sistem. V takšnih okoljih (predvsem v ZDA) so se razvile kompleksne preprodajalske organizacije že omenjenih "maloprodajnih specialistov" z mnogimi ustaljenimi hierarhično razporejenimi pomožnimi preprodajalskimi vlogami<sup>7</sup> (Spergel 1995). Pri nas je tržišče drog manj razvito in stabilno, zato so takšne organizacije pri preprodaji na drobno redke. Kot ustaljena pomožna preprodajalska vloga se pojavlja le vloga posrednika, ki je na meji med vlogama preprodajalca in uživalca.

Glede na svoje motive, norme, zmožnosti, veščine, sredstva in sposobnosti lahko preprodajalci svoj posel organizirajo zelo različno. Njihov način delovanja pa ni zgolj stvar osebnih okoliščin in odločitev, temveč je močno odvisen tudi od okolja, v katerem poslujejo; uspešni bodo lahko le, če se bo dobro prilagodil njegovim

<sup>6</sup> Raziskovalci iz ZDA (Layton MacKenzie in Uchida 1994) poročajo, da se tamkajšnji preprodajalci zelo hitro prilagodijo in spremenijo vzorce prekupčevanja, če se poostri nadzor organov pregona nad njimi: spremenijo lokacijo in čas poslovanja, zmanjšajo obseg transakcij iz roke v roko, uporabljajo opazovalce in druge pomagače, prodajajo le večje količine, ne prodajajo na ulici, takoj po prodaji izginejo ipd.

<sup>7</sup> Na dnu hierarhije v takšnih skupinah so opazovalci (lookouts), ki opozarjajo svoje sodelavce, kadar jim grozi nevarnost od policije, kurirji (runners), ki dostavljajo manjše količine droge po terenu, in krmarji (steerers), ki obveščajo kupce, kdaj in kje se bodo odvijale kupčije. (Spergel 1995)

značilnostim. V nemirnem okolju, kjer je trg drog zelo nestabilen, kjer so organi pregona zelo aktivni in kjer je velika konkurenca, prav gotovo ne bo mogla uspešno delovati organizacija preprodajalcev z nefleksibilno vertikalno organizacijo, ampak bo bolj primerno individualno, fleksibilno, ohlapno organizirano in prilagodljivo preprodajanje. Če so preprodajalčeve stranke zgolj revnejši ljudje iz bližnje okolice, bo lahko deloval individualno in precej malo organizirano. Če pa so njegove stranke premožnejši ljudje, ki prihajajo tudi od drugod, in se torej pojavijo možnosti za večje dobičke, bo ustreznejša dobro organizirana skupinska preprodaja (Hagedorn 1994).

## **Značilnosti preprodajalskih transakcij**

Velika mera previdnosti in prikrivanja, ki jo zahteva preprodajanje droge, je še posebej pomembna med samo preprodajalsko transakcijo, ko pride do dejanske izmenjave droge in denarja, saj je takrat preprodajalec zaradi materialnih dokazov še bolj izpostavljen. Zato se morajo transakcije opraviti kar se da hitro in konspirativno, da ostanejo skrite očem javnosti, kar je še posebej pomembno, če se dogaja na ulici. Zaradi potrebe po prikritosti je zelo pomembno, da vlada ob sami transakciji med preprodajalcem in stranko vzdušje zaupanja. Neko mero zaupanja zagotavlja že samo dejstvo, da je obema v interesu, da pride do transakcije in da ta ostane prikrita, vendar pa so v ozadju lahko tudi drugi interesi, ki to zaupanje znižujejo (npr. interes preprodajalca, da bi stranko ogoljufal). Vzdušje zaupanja lahko motijo tudi zunanji dejavniki, recimo poostren nadzor organov pregona ali prevelika radovednost mimoidočih (Flaker 1999). Zaradi vseh teh okoliščin potekajo preprodajalske transakcije običajno v nekoliko napetem in živčnem ozračju, kar pa je po drugi strani lahko za nekatere preprodajalce, ki iščejo predvsem doživetja in razburljivost, vrhunec in bistvo vsega dogajanja, podobno napetim prizorom v filmih.

Običajna preprodajalska transakcija vsebuje zgolj izmenjavo denarja in droge, vendar pa ima ta temeljni vzorec različne variacije. Droga se lahko plačuje tudi z uslugami, na primer seksualnimi, ali pa z materialnimi dobrinami, ki pa jih preprodajalec običajno vzame precej pod ceno in so pogosto ukradene. Sistem preprodajanja pogosto



vsebuje tudi dajanje droge na kredit, pri čemer gre najpogosteje za uslugo strankam, včasih pa tudi za uvajanje in ohranjanje klientele (Flaker 1999). Pri večjih kupčijah je zaradi varnosti zlato pravilo preprodajalcev, da se droge in denarja nikoli ne izmenja hkrati, ampak se najprej preda eno, na drugem mestu in ob drugem času pa še drugo stvar (Dorn in drugi 1992).

Kot že rečeno, preprodajalci lahko izvajajo svoje transakcije ne domu ali na javnem mestu (ulici, trgu, lokalu, parku, stopnišču, dvigalu, parkirišču), v zadnjih letih pa se je močno uveljavilo tudi mobilno preprodajanje, torej preprodajanje prek mobilnega telefona z dostavo na dogovorjeno zasebno ali javno mesto. Preprodajanje v zasebnem prostoru omogoča preprodajalcu, da obvladuje prostor in situacijo ter mu obenem zagotavlja določeno zaščito, saj zunanji svet vanj nima vpogleda. Vendar pa se med transakcijo zasebni prostor dejansko spremeni v poslovnega, kar pa je treba prikriti pred zunanjim svetom. Preprodajalec mora stranke, ki vstopajo v njegov dom, navzven predstaviti kot zasebne obiskovalce, ker pa je to pri obsežnejšem poslu in večjem številu strank skorajda nemogoče, lahko situacija postane precej očitno sumljiva in stresna. Preprodajanje v stanovanju je zato primerno le za preprodajalce, ki poslujejo z manjšim številom strank, katerim lahko zaupajo in katerih vstopanje v njihov zasebni prostor ne bo pretirano motilo njihove zasebnosti (Flaker 1999).

Preprodajanje na javnem mestu mnogo manj vdira v preprodajalčevo zasebnost, obenem pa mu nudi mnogo večjo anonimnost. Ljudje so v javnosti navadno "vljudnostno nezainteresirani" za stvari, ki se dogajajo okoli njih in se jih ne tičejo, zato javni prostor omogoča opravljanje prepovedanih transakcij, ki so videti kot naključne interakcije in so v množici neopazne. Za to pa morata preprodajalec in stranka obvladati umetnost prepoznavanja znakov in vzpostavljanja stikov, ki jima bodo pomagali ustvariti ozračje zaupanja in zasebnosti, ki ne bodo videti nevsakdanji in ki bodo drugim nedostopni (Flaker 2002). Vendar pa pogosto izvajanje preprodajalskih transakcij na točno določenih lokacijah ne more večno ohranjati podobe naključnih interakcij, saj te zaradi ponavljanja postanejo opazne. Ustaljeni javni prostori preprodajanja sčasoma postanejo poznani tudi nevpletenim in organom pregona, zato je preprodajanje na njih lahko precej tvegano.

Še najbolj varno in zato danes verjetno tudi najbolj razširjeno je preprodajanje prek mobilnega telefona z dostavo na dogovorjeno mesto, ki preprodajalcu omogoča tudi največjo fleksibilnost in gibljivost. Pri tem načinu preprodajalec ni vezan na določeno mesto, bodisi javno bodisi zasebno, ampak je stalno dostopen "v etru", obenem pa ima možnost izbire, s kom bo imel opravka. Ker se o količini droge, ceni, kraju in načinu transakcije pri mobilnem preprodajanju preprodajalec in stranka lahko dogovorita že po telefonu, je neposreden stik med njima lahko skrčen zgolj na izmenjavo, zato jima ni potrebno obvladovati umetnosti konspirativnega dogajanja med transakcijo. Obvladati pa morati skrivni skupni jezik, saj se zaradi nevarnosti prisluškovanja morata po telefonu pogovarjati v šifrah (Flaker 2002).

## **Agresivnost ponudbe drog**

Splošne ljudske predstave o preprodajanju drog obvladujejo številni miti in stereotipi; eden najbolj izrazitih in utrjenih je stereotip, da je ponudba drog zelo agresivna, kar naj bi se manifestiralo na različne načine - od prodajanja drog pred osnovnimi šolami ter podtikanja drog v hrano in pijačo, do zapeljevanja potencialnih strank na najrazličnejše podle načine<sup>8</sup>. Vendar pa se takšne predstave o agresivnih preprodajalcih ujemajo le z osamljenimi primeri, sicer pa so precej daleč od resnice, kajti običajno so ljudje sami tisti, ki pridejo do preprodajalca, ker pač želijo kupiti drogo. Pritiski k uživanju drog navadno ne prihajajo s strani preprodajalcev, ampak s strani vrstnikov (Dekleva 1998a). Raziskave (Flaker 1999) kažejo, da uživalci praviloma kupujejo drogo prek poznanih uživalcev in preprodajalcev, le zelo poredko pa od neznancev. Nabavljanje in prodajanje drog sta namreč strukturirana kot mreža neformalnih prikritih stikov, ki ni javna in vsem dostopna, ampak se vanjo lahko vključijo le ljudje, ki poznajo pripadnike te mreže. Začetnikom drogo v večini primerov preskrbijo oziroma prvič ponudijo njihovi vrstniki

<sup>8</sup> Takšne predstave kreirajo predvsem mediji, ki problematiko drog prikazujejo zelo senzacionalistično, netočno, površno in enostransko, pri tem pa so pogosto osredotočeni samo na kriminalni vidik pojava. Na ta način ustvarjajo vtis, da so za celotno problematiko drog krivi le zlobni preprodajalci, ki uživalce silijo v odvisnost, s tem pa odvrčajo pozornost od drugih pomembnih tem, kot so politika do drog, preventiva in družbene razmere.

in prijatelji, zelo poredko pa nepoznani preprodajalci, ki bi skušali z zastonjsko prvo ponudbo pridobivati novo klientelo. Zgodi pa se, da je preprodajalec tudi prijatelj uživalca in tako lahko prijateljstvo spodbuja, lajša in pospešuje nabavljanje droge (Flaker 1993).

Dekleva (1998) v svoji raziskavi ugotavlja, da tudi kasneje večina uporabnikov nabavlja drogo od prijateljev in znancev, kar polovica vprašanih uporabnikov pa je pri nabavi že pomagala tudi drugim, vendar pa nabavljanje za prijatelje večinoma ostro ločujejo od preprodajanja. Dve tretjini vprašanih uporabnikov meni, da ponudba drog ni agresivna, tretjina pa jo ocenjuje kot agresivno. Večina vprašanih pravi, da do drog pridejo "lahko" ali "malo teže", kar kaže na široko ponudbo drog v zadnjih letih, ki skorajda več ne pozna sušnih obdobj. Vendar pa Dekleva poudarja, da je tudi pri drogah verjetno tako kot pri vsakem drugem blagu, da je namreč ponudba nadležna, ko se blaga ne išče, ko pa se išče neko konkretno kakovostno blago, se pogosto izkaže, da je ponudba slaba. Prav tako je treba poudariti, da bi vprašanje o ponudbi in dostopnosti drog dobilo precej drugačne odgovore, če bi ga zastavili neuporabnikom, ki ne poznajo scene drog. Večina uporabnikov iz Deklevove raziskave trdi, da jih v uživanje droge nihče ni silil, oni pa ne drugih, in da je droga stvar osebne odločitve, na katero pa seveda vplivajo določeni zunanji dejavniki, recimo uporaba v vrstniškem krogu.

Vendarle pa imajo nekateri uživalci izkušnje tudi z agresivno ponudbo drog. Ta je bolj pogosta na zelo razvitih tržiščih z močno konkurenco, kjer preprodajalci dobesedno tekmujejo za stranke na najrazličnejše načine. V zvezi z agresivnostjo ponudbe se je pojavil pojem "pritiskaška" (angl. pusher) ekonomija droge, ki se običajno navezuje na preprodajanje heroina in kokaina. Beseda "pusher" ("pritiskač") ima izrazito negativno konotacijo, označuje pa preprodajalca, ki nasilno vstopa med potencialne kupce svoje droge in si z različnimi, moralno spornimi metodami, načrtno pridobiva vedno večji krog strank – odvisnikov, ki jim bo lahko prodajal drogo (Sande 1998). Tudi nekateri slovenski uživalci heroina iz Flakerjeve (1999) raziskave poročajo o preprodajalcih, ki iščejo in zapeljujejo potencialne stranke, na začetku in v času abstinence dajejo drogo zastonj, vzpostavljajo navidezno prijateljske odnose in podobno.

## **Odnos med preprodajalcem in stranko**

Čeprav je stranka nemalokrat preprodajalčev znanec ali celo prijatelj, so odnosi med njima v zvezi s samo preprodajo droge predvsem kapitalistični, poslovni in instrumentalni: preprodajalec je uživalcu v prvi vrsti sredstvo, prek katerega bo prišel do droge, uživalec pa preprodajalcu sredstvo, prek katerega bo lahko zaslužil. Ker torej drug drugega potrebujeta in je dobro sodelovanje med njima v interesu obeh, običajno skušata vzdrževati razmeroma dobre odnose. Njun odnos med samim poslom pa običajno ni čisto horizontalen, ampak ima v njem, drugače kot pri običajnih komercialnih poslih, nekoliko večjo moč prodajalec. V trenutku, ko potrebuje drogo, uživalec in še posebej odvisnik potrebuje preprodajalca bolj kot ta njega, potreba po drogi pa obenem pomeni tudi odvisnost od preprodajalca. Zaradi te odvisnosti se mora vesti do njega sprejemljivo, pragmatično in ga tudi ne more kar izdati, če mu gre za nohte.<sup>9</sup> Preprodajalec pa svojo stranko potrebuje bolj dolgoročno, saj je zanj vir zaslužka in je torej v njegovem interesu, da je ne izgubi, zato se tudi on mora do nje vesti spodobno. Odvisnost je torej obojestranska in če se uživalec tega zaveda, lahko svojo moč v odnosu uporabi v lastno korist (Flaker 1993).

Zelo pomemben del odnosa med preprodajalcem in stranko je zaupanje med njima. To je predpogoj za njuno dolgotrajnejše sodelovanje. Zaupanje je že sicer zelo pomembno v vseh komercialnih odnosih, tu pa še toliko bolj, saj tovrstnih aktivnosti zaradi njihove nezakonite narave ne urejajo nobene formalne norme in pravila, po katerih bi lahko reševali morebitne konflikte. Preprodajalec in stranka sicer običajno poznata vsebino nezapisanih pogodbenih odnosov med njima, torej kakšne so njune pravice in dolžnosti, kakšna je poštena kupčija in podobno. Ker pa so udeleženci v trgovini z drogami v želji po čim večji koristi zase te nenapisane pogodbene odnose precej pogosto pripravljeni kršiti, je za razliko od običajnega trgovskega odnosa, kjer je zaupanje apriorno, pri preprodajanju droge večkrat temelj odnosa nezaupanje. Oba udeleženca v poslu morata drug drugega že vnaprej oceniti, če

<sup>9</sup> Vendar pa Flaker (2002b) poroča, da so odvisniki, ki jih prime policija, na začetku sicer ponavadi trdno odločeni, da ne bodo izdali svojega preprodajalca, ko pa so že dolgo na zaslišanju in nastopi abstinenčna kriza, so mnogi pripravljeni povedati marsikaj, da bi si rešili kožo (Flaker 2002b).

sta vredna tolikšnega zaupanja, da se bosta spustila v prepovedano kupčijo, ki vedno predstavlja določeno mero tveganja<sup>10</sup> (Flaker 2002b).

Za uživalca drog, še posebej za odvisnika, je zelo pomembno, kakšnega preprodajalca ima, saj je od tega močno odvisna kakovost njegove oskrbe z drogami. Z njegovega vidika je dober tisti preprodajalec, ki prodaja kakovostno drogo, ki je vreden zaupanja, pošten, zanesljiv in dosegljiv, ki se drži dogovorov in s katerim se je mogoče pogajati. Uživalcu je prihranjenih veliko težav v zvezi z nabavo droge, če mu uspe najti dobrega stalnega preprodajalca, saj to pomeni redno, gotovo in razmeroma kvalitetno oskrbo. Vendar pa je zaradi nestabilnosti trga, aretacij, pogostega goljufanja in podobnega dober stalni preprodajalec privilegij, ki pripada le nekaterim, največkrat tistim z zrelo uživalsko kariero.

Za preprodajalce je pomembno, kakšne so njihove stranke; najraje poslujejo s tistimi, ki so pri sklepanju kupčij zanesljivi, poštene, vredni zaupanja, diskretni in redni plačniki (Flaker 1993). Ker takšne stranke preprodajalcu ne povzročajo težav in so obenem dober vir dohodka, se pri svojem poslovanju z njimi običajno potrudijo, da jih ne izgubijo. Izogibajo pa se strank, ki nimajo zgornjih lastnosti, še posebej tistih, ki jih zaradi nediskretnega poslovanja spravljajo v nevarnost.

## **Pozitivne in negativne plati preprodajalskega življenja**

Preprodajanje droge lahko prinese preprodajalcu mnogo različnih pozitivnih nagrad, med katerimi najbolj izstopata zaslužek in oskrba z drogo za lastne potrebe, katerih pomena, prednosti in privlačnosti ni potrebno posebej razlagati. Nekaterim preprodajalcem veliko pomenijo tudi različne socialne nagrade, ki jim jih prinese njihova dejavnost, na primer socialni status, priljubljenost in spoštovanje med vrstniki, možnost vstopa v različne socialne skupine, preizkušanje družbenih meja in uveljavljanje mladostniške upornosti, pomoč prijateljem, občutek pomembnosti in zaželenosti, samozavest,

<sup>10</sup> Preprodajalec mora recimo oceniti, ali uživalec ima denar, ali ni morda policaj in ali ga ne bo izdal, uživalec pa, ali mu bo preprodajalec dal dobro drogo in ustrezno količino.

identiteta in podobno. Za preprodajalca je preprodajanje droge lahko privlačno tudi samo po sebi, ker uživa v sklepanju kupčij, v razburljivem, dinamičnem in adrenalinskem preprodajalskem življenju in nasploh v vsem, kar spremlja njegov posel. Fagan (1989) poudarja, koliko nagrad hkrati lahko ameriškemu mladostniku s slabimi ekonomskimi in socialnimi možnostmi prinese vključitev v nek geng, ki se ukvarja s preprodajo drog: preprodajanje bo zanj dobra služba, kakršne v legalnih dejavnostih nikoli ne bi mogel dobiti, s katero bo lahko veliko zaslužil in v kateri bo imel možnosti napredovanja; vključenost v geng in prepoznavanje sebe kot dobrega preprodajalca mu bo dalo identiteto, samozavest, občutek pomembnosti in status; sam geng mu bo lahko pomenil pomembno referenčno skupino, v kateri bo našel občutek varnosti, zaupanja, zaščite, pripadnosti in s katero bo lahko preživel prosti čas.

Življenje preprodajalca je torej lahko po eni strani lagodno, razkošno in razburljivo, po drugi strani pa lahko prinese s seboj tudi mnogo težav in neprijetnosti, katerih vrsta in intenzivnost sta močno odvisni od značilnosti posla. Tako se bo recimo preprodajalec heroína, ki je močno vpleten v kriminalno podzemlje, veliko zaslužil in dela s hudimi odvisniki, srečeval z mnogo večjimi in drugačnimi problemi kot pa preprodajalec kanabisa, ki prodaja predvsem svojim prijateljem v majhnih količinah, malo zaslužil in sicer živi pošteno življenje. Vseeno pa obstajajo nekatere temeljne težave, s katerimi se morajo bolj ali manj intenzivno prej ali slej soočiti vsi preprodajalci.

Ker je preprodajanje drog prepovedano, je preprodajalec pravzaprav ves čas v nevarnosti, da bi ga odkrili organi pregona, kar bi mu lahko prineslo zaporno kazen ali vsaj kakšno manjšo izgubo, zato mora svojo dejavnost ves čas skrivati. To od ravnodušnejših in manjših preprodajalcev terja zgolj previdnost in dosledno izvajanje določenih varnostnih ukrepov, sicer pa ne pomeni pretiranega bremena. Za občutljivejše ali pa tiste, ki se vpletajo v nevarnejše posle, pa je izpostavljenost nevarnosti prijetja lahko zelo težko breme, ki jih ves čas drži v stanju napetosti in stresa ter lahko zelo slabo vpliva na njihovo duševno stanje. Če gre za upravičen strah, ima ta pravzaprav pozitivno funkcijo, saj preprodajalca varuje pred nevarnostmi, pa čeprav je zaradi tega izpostavljen stresu. Pri nekaterih preprodajalcih pa se lahko razvije tudi iracionalen, neutemeljen strah, ki nastopa tudi v situacijah, ki ne zahtevajo

takšnega čustvenega odziva: preprodajalec je recimo prepričan, da ga ves čas opazujejo, da mu prisluškujejo, da ga stranke izdajajo, da zanj vsak policist nevaren in podobno.

Preprodajalcu ni treba skrivati svoje dejavnosti le pred organi pregona, ampak tudi pred številnimi ljudmi iz lastnega socialnega okolja, recimo pred starši, sorojenci, sošolci, sosedi, sorodniki in sodelavci, saj bi ga ti lahko izdali ali ga vsaj obtoževali, stigmatizirali, obsojali in nad njim izvajali razne pritiske. Tudi to je zanj lahko zelo obremenjujoče, saj zahteva mnogo laži, izmikanj in stresnih trenutkov ter lahko slabo vpliva tudi na njegove siceršnje odnose z drugimi in življenje nasploh.

Kako negativno bo preprodajanje drog vplivalo na preprodajalčevo življenje in duševno stanje, je močno odvisno tudi od njegovega lastnega odnosa do svoje dejavnosti. Ta odnos določajo tako same značilnosti te dejavnosti kot tudi preprodajalčeve osebne lastnosti. Preprodajalcem, ki preprodajajo zgolj kanabis v manjših količinah na pošten in neagresiven način ter so prepričani, da je njihovo početje povsem sprejemljivo in neškodljivo, se ne bo treba srečevati z neprijetnimi občutki krivde. To pogosto velja tudi za preprodajalce višjih rangov, ki nimajo neposrednega stika z drogami in uživalci ter svojo dejavnost dojemajo izključno kot posel (Sande 1998). Precej težav z ohranjanjem čiste vesti pa imajo lahko finančno motivirani preprodajalci trdih drog, ki delujejo agresivno in se tudi sami zavedajo škodljivosti svojega početja. Ker se preprodajalci običajno zavedajo problematičnosti svoje dejavnosti, jo pogosto skušajo nekako zanikati ali pa racionalizirati, da bi jo moralno nevtralizirali. Najbolj pogosta in tipična oblika racionalizacije je pravzaprav upravičeno prepričanje, da so preprodajalci pač zato, ker ljudje hočejo kupiti drogo, verjetno najbolj skrajna pa, da se preprodajalci ukvarjajo s svojim poslom, ker pač potrebujejo denar (prav tam). Dekleva (1998) je v svoji raziskavi o plesnih drogah ugotovil, da si veliko preprodajalcev pri ohranjanju (relativno) čiste vesti pomaga tudi tako, da si pri svoji dejavnosti postavijo določena pravila: recimo, ne preskrbijo droge začetnikom ali premladim strankam; prodajajo le določeno vrsto drog, recimo kanabis; neizkušene stranke poučujejo o drogah in njihovih nevarnostih; pri ponudbi niso agresivni; prodajajo le kakovostno drogo. Tudi Flaker (2002) ugotavlja, da je preprodajanje drog za preprodajalce največkrat moralno vprašljivo, zato si nekateri postavijo določena



pravila, vendar pa so nasploh naravnani predvsem na finančni učinek, tako da večinoma tudi delujejo temu primerno.

Poleg zgoraj omenjenih stresnih dejavnikov pogosto bremenijo preprodajalce drog tudi drugi neprijetni pojavi, ki izvirajo iz same narave njihovega posla: kriminal, nasilje in strah pred njim, težavne stranke, močna konkurenca, velika poslovna tveganja, goljufije in podobno (Hagedorn 1994). Avtorji knjige *Traffickers* (Dorn in drugi 1992) menijo, da preprodajalci tako kot ljudje v mnogih legalnih poslih zaradi stalnega stresa in napetosti pri delu podlegajo sindromu izgorevanja, zato se morajo občasno spočiti od posla ali ga celo opustiti, saj lahko začne resno ogrozati njihovo duševno in telesno zdravje. Preprodajanje drog torej lahko sicer prinese mnogo pozitivnih nagrad, ki pa jih pogosto spremlja tudi mnogo negativnih pojavov, tako da so v nekaterih primerih stroški, ki jih terja ta posel, pravzaprav večji od dobičkov, ki jih prinaša.

## **Nekateri posebni pojavi nezakonitega trga drog: nasilje, goljufanje in teritorialni monopolizem**

Ker je tržišče drog nezakonito, ga ne urejajo nobeni formalni predpisi in institucije. Zato njegovi udeleženci za urejanje odnosov na trgu, reševanje konfliktov, vzdrževanje razmerij moči in pravil igre ter preprečevanje in sankcioniranje različnih prestopkov in kršitev nenapisanih pogodbenih odnosov uporabljajo namesto formalnih sredstev svoja lastna sredstva, med njimi zlasti nasilje.

Nasilje, povezano z drogami, se dogaja na različnih relacijah. Medsebojno nasilni so lahko sami preprodajalci, ki se borijo za prevlado na trgu za čim večje zaslužke, za teritorije, za stranke, ali pa obračunavajo zaradi goljufanja. Takšno nasilje je posebno problematično zato, ker pogosto ni enkratno in enostransko, ampak lahko sproži verižno reakcijo, v kateri se zvrsti cela serija vse resnejših medsebojnih obračunov (Dorn in drugi 1992). Nasilje včasih izvajajo tudi stranke nad preprodajalci, in sicer predvsem zato, da bi jih disciplinirale, če so recimo pri preprodajanju nepošteni ali če nočejo dati droge na up, redko pa se zgodi tudi, da uživalec nasilno vzame preprodajalcu drogo (Flaker 2002). Najbolj

značilno za tržišče drog pa je nasilje, ki ga preprodajalci izvajajo nad svojimi strankami, če se te ne držijo pogodbenih odnosov, torej če ne poravnavaajo dolgov, če jim kradejo, preveč govorijo o njih in podobno. Nekateri preprodajalci postanejo do strank, ki so jim dolžne večje vsote denarja, prav neizprosni: najprej jim naložijo obresti, potem jih izsiljujejo in jim grozijo, nato izvajajo prisilne izterjave, včasih tudi z orožjem in pretepanjem. Nasilje preprodajalca nad stranko ima pogosto tudi namen zgleda za druge, da vidijo, kaj se jim bo zgodilo, če se ne bodo držali dogovorov, in pa vlogo zagotavljanja avtoritete (prav tam).

Eden najpogostejših sprožilcev nasilja v trgovini z drogami je vsekakor goljufanje, ki je značilno predvsem za preprodajalce, izvajajo pa ga tudi uživalci. Uživalec lahko preprodajalca ogoljufa predvsem tako, da mu ne plača za drogo ali pa ga okrade, preprodajalec pa lahko stranko ogoljufa predvsem na tri načine: dá mu premalo droge, dá mu slabo drogo ali pa mu namesto droge dá neko drugo snov. Določena mera goljufanja je pri poslu z drogami že kar pravilo in pričakovan način ravnanja, ki ga uživalci avtomatično vzamejo v zakup. Goljufanje je še posebej značilno za preprodajalce odvisnike, ki želijo iz droge iztisniti vse do zadnjega miligrama, da bi prišli do svojega odmerka. Stopnja verjetnosti goljufanja je odvisna tudi od tega, ali gre za enkratno kupčijo med dvema neznancema ali pa za dobro stalno stranko, od katere bo preprodajalec lahko imel še naprej koristi. Najbolj razvita pa je "folklora" goljufanja v razmerju do uživalcev začetnikov in do uživalcev iz manjših krajev, ki ne poznajo dobro tržišča in virov droge, niso dobro vključeni v mreže prodaje in nabave, ne uživajo zaupanja in spoštovanja drugih preprodajalcev ter ne obvladujejo mehanizmov, s katerimi bi si zagotovili kakovostno oskrbo. Da bi prišli do droge, si morajo večkrat pomagati s skupinsko nabavo ali še pogosteje s posredništvom, prav tu pa se zgodi največ goljufij; čisto običajno je, da posrednik od preskrbljene droge vzame delež zase, večkrat pa se zgodi tudi, da vzame zgolj denar in droge sploh ne prinese (Flaker 1999).

Najznačilnejša oblika goljufanja je redčenje oziroma mešanje droge z najrazličnejšimi snovmi, ki po videzu spominjajo na drogo, s čimer se povečuje količina droge in posledično tudi dobiček, a seveda na račun čistosti in kakovosti droge. Droge v prašku ali v tekočem stanju, kot so heroin, kokain, amfetamini in GHB, so vedno zredčene, vprašanje je le, koliko; skozi več rok ko gre droga, slabše

kakovosti bo, zato se jo uživalcu najbolj splača kupiti pri večjem preprodajalcu. V manjših krajih je zelo razredčena droga skorajda pravilo, saj gre prek še več posrednikov kot v mestih, zato uživalci raje nabavljajo v mestih. Mešanje je zlasti pogosto, če droge na tržišču primanjkuje ali pa če je trg zelo nestabilen (Flaker 2002). Zelo razredčeni drogi se uporabnik lahko izogne tako, da jo pred nakupom, če ta poteka v varnem okolju, preveri po videzu in okusu, vendar pa jo zares lahko preizkusi šele med pripravo in uživanjem, običajno torej šele po nakupu. Zelo pomemben za zmanjševanje tveganja nakupa slabe droge je tudi pretok informacij med uživalci o virih dobre droge in posameznem preprodajalcu. Najbolje pa se uporabnik zavaruje pred goljufanjem, če ima široko mrežo raznih zvez v povezavi s preprodajo in če si preskrbi dobrega stalnega preprodajalca, vendar pa je to običajno le privilegij izkušenih uživalcev (Flaker 2002).

Pri nas sicer redke, a zelo zanimiv pojav na ilegalnem trgu drog je tudi teritorialni monopolizem, ki je eden od načinov spopadanja s konkurenco in se dogaja predvsem na zelo razvitih tržiščih. Njegovo bistvo je v tem, da si določen preprodajalec ali skupina preprodajalcev lasti ekskluzivno pravico do prodaje droge na določenem teritoriju (ki se lahko nanaša na mesto, četrt, ulico, lokal, v najbolj skrajnih primerih pa tudi zgolj na klopco ali ulično svetilko), drugim pa preprodajo na tem mestu strogo prepoveduje, razen morda, če so drogo, ki jo prodajajo, kupili od njega. Preprodajalci morajo ta nenapisana pravila o tem, kje kdo lahko preprodaja drogo in kje je ne sme, poznati in spoštovati, saj bodo sicer izgnani s teritorija ali celo hujše kaznovani z nasiljem (Dorn in drugi 1992).

## Sklep

Preprodajanje drog je pojav, o katerem se zelo veliko govori, dejansko pa vemo o njem zaradi njegove prikritosti zelo malo. Stereotipne predstave o preprodajalcih kot zakrknjenih in zlobnih kriminalcih, ki v pohlepu po čim večjem dobičku zapeljujejo nedolžne žrtve in pri svojem delovanju ne izbirajo sredstev, veljajo le za peščico, večinoma pa so precej zgrešene, še posebej za preprodajalce nižjega ranga. Ti se namreč med seboj močno razlikujejo po najrazličnejših merilih (razlogih in motivih za

preprodajanje, organiziranosti, profesionalnosti, kriminalnosti, intenzivnosti in agresivnosti delovanja, zaslužkih, osebnih okoliščinah, moralnih lastnostih in še čem) in so precej bolj podobni "normalnim" ljudem kot pa se od njih razlikujejo. Dejstvo, da je njihovo početje v kakršnikoli obliki z vidika "poštenega državljana" moralno močno sporno, je neizpodbitno, vendar to še ne pomeni, da jim lahko naprtno vso odgovornost za problematiko drog. Veliko povpraševanje po drogah namreč ni preprosto le rezultat obstoja preprodajalcev, ampak kompleksnega prepleta najrazličnejših dejavnikov od politike do drog pa do splošnih družbenih razmer.

## Literatura

Curk, A. (ur.) (2001). *Zbirka zakonskih in podzakonskih aktov povezanih s področjem drog*. Ljubljana: Urad Vlade RS za droge.

Dekleva, B. (1998). *Metodologija kvalitativnega raziskovanja škodljivih posledic uporabe drog med mladimi. Zaključno poročilo raziskovalne naloge*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.

Dekleva, B. (1998a). *Tobak, alkohol in druge droge med šolsko mladino v Ljubljani v letu 1998. Zaključno poročilo raziskovalne naloge*. Ljubljana: Inštitut za kriminologijo pri Pravni fakulteti v Ljubljani.

Dekleva, B. (1999). *Ekstazi in plesne droge*. Ljubljana: Društvo za razvijanje preventivnega in prostovoljnega dela in Pedagoška fakulteta.

Dorn, N. in drugi (1992). *Traffickers: Drug Markets and Law Enforcement*. London and New York: Routledge.

Fagan, J. (1989). The social organization of drug use and drug dealing among urban gangs. *Criminology*, 27(4), 633-669.

Flaker, V. (2002). *Živeti s heroinom II: K zmanjševanju škode*. Ljubljana: Založba/\*cf.

Flaker, V. (1999). Družbena konstrukcija kariere uživalca drog. *Socialno delo*, 38(4/6), 211-240.

Flaker, V. (1993). *Droge in nasilje*. Ljubljana: Mirovni inštitut.

Hagedorn, J. M. (1994). Neighborhoods, Markets, and Gang Drug Organization. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 31(3), 264-294.

Layton MacKenzie, D. in Uchida, C.D. (ur.) (1994). *Drugs and Crime: Evaluating Public Policy Initiatives*. New Delhi: International Educational and Professional Publisher.

Parker, H. in drugi (1998). *New Heroin Outbreaks Amongst Young People in England and Wales*. London: Home Office, Police Research Group.

Petrović, M. in drugi (1980). *Droga i mladi*. Beograd: Izdavačka radna organizacija »Privredna štampa«.

Petrović, P. S. (1989). *Droga i ljudsko ponašanje*. Gornji Milanovac: Dečje novine.

President's Commission on Organized Crime (1986). *Drug Abuse, Drug Trafficking and Organized Crime. Marijuana Trafficking*. Pridobljeno 16.7. 2001. s svetovnega spleta: <http://www.druglibrary.org/schaffer/govpubs/amhab/ahmenu.htm>.

Robinson, R. (2000). *Velika knjiga o konoplji: popoln vodič po okoljski, komercialni, medicinski in duhovni rabi ene od najbolj izjemnih rastlin na zemlji*. Ljubljana: Samozaložba Aleksander Urbančič.

Sande, M. (1998). *Kultura zadetosti*. Diplomsko delo. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.

Spergel, A. (1995). *The Youth Gang Problem*. A Community Approach. New York: Oxford University Press.

Šuperina, Z. (1999). *Rajski putevi pakla: osnove poznavanja nezakonitog prometa droga*. Rijeka: Samozaložba.

Yamane, M. (1997). *The Drug Trade*. Pridobljeno 16. 7. 2001. s svetovnega spleta: <http://www.chez.com/bibelec/publications/interational/drugtrade.htm>.

*Pregledni znanstveni članek, prejet novembra 2003.*