

# Preprodajanje kanabisa

## Cannabis dealing

Saša Rozman

### **Povzetek**

Saša Rozman, univ. dipl. soc. ped., Poljšica pri Podnartu 4, 4244 Podnart. Avtorica predstavlja empirične izsledke kvalitativne raziskave z naslovom "Preprodajanje kanabisa: miti, domneve in dejstva". V raziskavi celostno in kompleksno proučuje pojav preprodajanja kanabisa na srednjih in nižjih ravneh distribucije v Sloveniji, pri tem pa dosledno uporablja kvalitativne metodološke postopke in izhaja iz zornega kota samih preprodajalcev, s katerimi je opravila polstrukturirane intervjuje. V članku najprej na kratko poda teoretska izhodišča, nato opiše metodologijo raziskovanja, nazadnje pa kot rezultat svojega dela predstavi utemeljeno teorijo, v kateri je izsledke raziskave povezala s teoretičnim okvirom in z lastnimi razmišljanji ter tako raziskovan pojav predstavila na abstraktnejši in kompleksnejši ravni. Njene ugotovitve zaradi narave uporabljenega metodološkega pristopa niso posplošljive, temveč so vezane na socialne kontekste njenih intervjuvancev.

**Ključne besede:** kanabis, preprodajanje drog, preprodajalci drog

**Abstract**

*The author presents the empirical results of her qualitative research project called 'Cannabis dealing: myths, assumptions and facts'. In her research, she took a comprehensive and complex approach to cannabis dealing in Slovenia at the middle and lower levels of distribution, consistently applying qualitative methods and procedures, and starting from the viewpoint of the dealers' themselves whom she interviewed in using half-structured field interviews. In the article, she first provides an overview of the theory applied in the research, describes her research methods, and finally work presents a grounded theory of cannabis dealing. Due to the nature of the applied approach, her conclusions cannot be generalised as they remain linked to the social context of her interviewees.*

**Key words:** *cannabis, drug dealing, drug dealers*

## 1 Uvod

Preprodajanje drog je v današnji družbi, prežeti s "problemom drog", zelo pogosta in aktualna tema, vendar pa v resnici o tem pojavu vemo zelo malo, saj zaradi njegove prikritosti vanj nimamo vpogleda. Javno mnenje o preprodajanju drog in preprodajalcih tako temelji predvsem na senzacionalističnih informacijah in zgodbah, ki nam jih vsakodnevno posredujejo predvsem mediji, te pa so pogosto netočne, poenostavljene in pretirane.

Trgovino z drogami si ponavadi predstavljamo kot ogromen, dobro organiziran, urejen, enoten, trden in strogo hierarhičen piramidni sistem v rokah mednarodnih kriminalnih organizacij. Takšne predstave se morda približajo dejanskemu delovanju trgovine na višjih ravneh, nikakor pa ne tudi na srednjih in nižjih ravneh; preprodajanje drog na teh ravneh je namreč predvsem zelo raznoliko, spremenljivo, neurejeno in sestavljeno iz najrazličnejših oblik preprodajalskih dejavnosti, ki so proti dnu hierarhije vse bolj neodvisne, neorganizirane, nestrukturirane, nesistematične in individualne. Preprodajalci drog

se med seboj močno razlikujejo glede na najrazličnejše dejavnike, ki določajo njihovo dejavnost: po vrsti droge<sup>1</sup>, značilnosti in razvitosti tržišča, zgodovinskih<sup>2</sup> in geografskih dejavnikih, preprodajalčevih virih, možnostih, motivih in sredstvih, socialnem in kulturnem ozadju preprodajalca in njegovih strank, prostorih preprodajanja, lastni uporabi droge, stopnji profesionalizacije, agresivnost ponudbe in še čem (Dorn in drugi, 1992). Pri vsakem konkretnem preprodajalcu je preplet teh dejavnikov enkrat in večkrat tudi precej nenavaden, vendarle pa nekateri od njih večkrat nastopajo skupaj.<sup>3</sup>

Preprodajalci na srednjih in nižjih ravneh distribucije se močno razlikujejo tudi po svojih osebnih značilnostih, največkrat pa so to mladi ljudje, moškega spola, ki tudi sami uživajo drogo, imajo nižji socialnoekonomski statusi in izobrazbo, pripadajo različnim marginalnim skupinam in so pogosto brezposelni, sicer pa v ničemer posebej ne odstopajo od ostalih državljanov (Layton MacKenzie in Uchida, 1994; Spergel, 1995). Njihov vstop v preprodajanje drog najpogosteje ni rezultat hladne in preračunljive odločitve služiti denar na nesreči drugih, ampak nekega ne povsem načrtovanega procesa, ki se začne z lastno uporabo droge in nadaljuje z ne čisto nadzorovanim vse resnejšim vpletanjem v posel. Njihovo preprodajalsko življenje pogosto ni le razkošno, lagodno in zabavno, temveč tudi stresno, naporno in nevarno. Pri preprodajanju običajno niso povsem brez

---

<sup>1</sup> Trg heroina 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)

<sup>2</sup> Ko se je v začetku šestdesetih let uživanje drog šele začelo močneje širiti, so na tržišču prevladovali zelo amaterski in predvsem socialno motivirani preprodajalci, 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, po drugi strani pa so ga spodbujale tudi policijske intervencije, ki so z aktivnim preganjanjem preprodajalcev le-te spodbudile k mnogo bolj profesionalnemu delovanju, za kar pa so zahtevali tudi večje dobičke.

<sup>3</sup> Tako na eni strani pogosto najdemo skupaj naslednje značilnosti preprodajanja: nerazvito tržišče, 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 pogosto nastopajo skupaj tem nasprotni značilnosti.

vesti in občutkov krivde, ampak skušajo delovati tako, da svojo dejavnost lahko opravičijo vsaj pred seboj. Njihova ponudba drog največkrat ni agresivna, temveč so ponavadi uporabniki sami tisti, ki pridejo do njih, ker želijo kupiti drogo; nabava in prodaja droge običajno potekata prek poznanih uživalcev in preprodajlcev, zelo redko pa prek neznancev (Flaker, 1999; Dekleva, 1999).

Stereotipi o preprodajalcih, ki jih skušam razbiti v zgornjih vrsticah, še toliko manj veljajo za preprodajalce kanabisa – droge, ki je mnogo manj donosna od drugih prepovedanih drog, ki ne povzročajo fizične odvisnosti in katero deloma še vedno spremlja hipijevska pacifistična kultura, zato je njeno tržišče precej manj kriminalno in manj neizprosno. Vendar pa se tudi to spreminja v negativno smer, saj ob naraščajočem povpraševanju in ponudbi postaja ta trgovina vse donosnejša in vse zanimivejša za profesionalne kriminalce, poleg tega pa se vse intenzivneje prepleta s trgi nevarnejših prepovedanih drog, ki udeležencem prinašajo tudi mnogo večja tveganja (Robinson 2000)<sup>4</sup>.

## **2 Namen in problem raziskave**

Z raziskavo želim čim bolj celostno, avtentično in kompleksno spoznati in predstaviti preprodajanje kanabisa na srednjih in nižjih ravneh distribucije v Sloveniji, in sicer predvsem s sociološkega vidika ter z zornega kota samih preprodajalcev. Pri tem me usmerja zelo široko in odprto raziskovalno vprašanje: kdo so preprodajalci kanabisa, kako delujejo in kakšna je njihova resničnost?

## **3 Uporabljen raziskovalna metodologija**

### Vrsta raziskave

Raziskava je povsem kvalitativne narave, saj se strogo drži izhodišč kvalitativnega raziskovanja, uporablja le kvalitativne metodološke postopke in temelji na hermenevtični paradigmi.

---

<sup>4</sup> Uvod je kratek povzetek članka iste avtorice (Rozman, 2004). V prejšnjem članku so podrobneje predstavljena teoretična izhodišča, v tem članku pa so predstavljeni rezultati empiričnega dela raziskave. Več in podrobneje o vsem tem pa govori avtoričino diplomsko delo (Rozman, 2002).

## Vzorec in postopek vzorčenja

Vzorec raziskave sestavlja šest moških preprodajalcev kanabisa, da katerih sem prišla na različne načine, zato vzorčenje lahko označim kot oportunistično. Iskanje in pridobivanje preprodajalcev za sodelovanje je zaradi nezakonitosti njihove dejavnosti zahtevalo veliko truda, časa, iznajdljivosti ter izkoriščanje najrazličnejših priložnosti in poznanstev. Do večine intervjuvancev mi je uspelo priti prek prijateljev in znancev, ki so bili hkrati tudi prijatelji in stranke preprodajalcev ter so me pri njih predstavili kot neogrožajočo in zaupanja vredno osebo.

## Raziskovalni instrument in zbiranje podatkov

Za raziskovalni instrument sem sestavila shemo okvirnih vprašanj, s katero sem izvajala polstrukturirane osredotočene intervjuje po metodi odprtega ustnega spraševanja. Intervjuje sem opravljala od maja do oktobra 2001<sup>5</sup> v svojih ali intervjuvančevih zasebnih prostorih, trajali pa so od ene do poltretje ure. Z dovoljenjem intervjuvancev sem jih snemala na diktafon, jih takoj za tem dobesedno prepisala (pri tem sem izpuščala ali spreminjala podatke in izraze, po katerih bi bilo intervjuvance mogoče prepoznati), zvočne zapise nato uničila, prepisane intervjuje pa dala intervjuvancem še enkrat v vpogled, da bi lahko še kaj popravili ali prikrili. S skrbnim ravnanjem s podatki sem intervjuvancem zagotovila kar največjo anonimnost in kar najmanjšo možnost odkritja, kar je bilo pri načrtovanju zbiranja podatkov moje temeljno vodilo. Po drugi strani me je močno vodila tudi želja, da bi dobila čim bogatejše, pristnejše in celovitejše intervjuje, za kar sem si v prvi vrsti morala pridobiti zaupanje intervjuvancev in ustvariti pogoje, v katerih se bodo počutili varno in sproščeno. To sem skušala doseči predvsem s spoštljivim, sprejemajočim in sproščenim odnosom do njih, z natančnimi pojasnili o namenu in načinu uporabe intervjuja, z jamčenjem varovanja njihove identitete ter z neogrožajočim, nemoralizirajočim, odprtim in prilagodljivim spraševanjem. Na ta način mi je uspelo dobiti zelo bogate in zanimive intervjuje, s katerimi so bili zadovoljni tudi sami intervjuvanci.

---

<sup>5</sup> Ker je od tega že skoraj tri leta, so nekateri empirični izsledki raziskave morda že malce zastareli.

### Obdelava in analiza podatkov

Zbrane podatke sem analizirala kvalitativno, torej na beseden način, in sicer v več korakih. Najprej sem vse intervjuje natančno pregledala ter tako dobila okvirni vtis o njihovi vsebini in pomembnih temah. Nato sem določila pomensko zaokrožene enote posameznega intervjuja ter jim prosto pripisovala pojme, s katerimi sem čim bolj točno in jedrnato označila njihovo bistvo. V naslednjem koraku sem ob ponovnem prebiranju intervjujev in pripisanih pojmov na velik list papirja sproti zapisovala vse pomembnejše pojme, in sicer tako, da sem tiste, ki so se mi zdeli sorodni, zapisovala čim bolj skupaj, jih z barvami in puščicami med seboj povezovala, bodisi v nadrejen oziroma podrejen odnos bodisi v bolj abstraktne pojme oz. kategorije, te pa naprej v še bolj abstraktne pojme – teme.

Na ta način sem prišla do nekakšnega “pojmovnega zemljevida” s približno desetimi osrednjimi širšimi temami, okoli katerih je bilo nanizanih manjše število kategorij in okrog teh večje število pojmov. Zemljevid sem ob ponovnem prebiranju intervjujev dopolnila z neuvrščeni pojmi in ga izpopolnila z nadaljnjim povezovanjem sorodnih pojmov ter tako dobila dokončno ogrodje za nadaljnjo analizo podatkov, ki je jasno nakazovalo, katere bodo glavne teme ter o čem (o katerih pojmi in kategorijah) se bo v okviru določene teme govorilo.

Nato sem za vsako temo posebej v posebno datoteko zbrala vse izjave, ki so bile v gradivu označene s pojmi, ki sodijo vanjo, ter jih uredila po posameznih pojmih oz. kategorijah, tako da je vsaka skupina izjav nekaj sporočala o nekem vidiku pojava. Nad vsak tak sklop izjav sem to sporočilo na kratko povzela in zraven podala tudi kratko interpretacijo izjav. Tako sem dobila čez dvesto strani obdelanega gradiva, na podlagi katerega sem v naslednjem koraku za vsako temo posebej napisala poglavje v obliki lepo berljivega strnjene besedila. Pri tem sem se še vedno zvesto držala razlag in razmišljanj samih intervjuvancev, zato sem na mnogih mestih zgolj parafrazirala njihove izjave ali celo podajala njihove dobesedne izjave, ki pa sem jih primerjala med seboj, jih povezovala, vpenjala v širši kontekst intervjuvancev, iskala njihove globlje pomene in jih opremila z lastnimi razmišljanji in razlagami.

V predzadnjem koraku sem izdelala preglednico, v kateri sem glede na različne pomembne in razločujoče spremenljivke povzela bistvene značilnosti za vsakega posameznega intervjuvanca ter s

tem na kratek, jedrnat in zelo konkreten način odgovorila na svoje raziskovalno vprašanje. Kot vrhunec svojega dela sem v zadnjem koraku oblikovala t.i. utemeljeno, torej kontekstualno vezano teorijo, ki prek iskanja in izpostavljanja različnih značilnosti, vzorcev, elementov, struktur in povezav strnjeno pojasnjuje preprodajanje kanabisa, vendar pa ni zelo splošna (Mesec, 1998). Tu sem povzela izsledke raziskave na abstraktnejši in kompleksnejši ravni ter jih povezala s teoretičnim okvirom, pa tudi z lastnim znanjem, izkušnjami in razmišljanji, pri tem pa sem upoštevala širši kontekst in zapletene krožne povezave med posameznimi vidiki raziskovanega pojava.

V 4. poglavju prikazujem tako sestavljeno utemeljno teorijo preprodajanja kanabisa, ki sem jo za pričujoči članek zaradi lažje berljivosti razdelila na posamezna poglavja. Čeprav besedilo te teorije na več mestih daje vtis, da gre za posplošene ugotovitve, moramo ob branju imeti v mislih, da se nanaša samo na analiziran vzorec šestih preprodajalcev.

## **4 Utemeljena teorija preprodajanja kanabisa**

### **4.1 Značilnosti preprodajalcev**

Preprodajanje kanabisa je zelo raznolik pojav, ki se kaže v mnogih različnih pojavnih oblikah in katerega različni vidiki so med seboj prepleteni na številne kompleksne in krožne načine. Preprodajalci kanabisa se po svojih značilnostih, načinu delovanja in zaznavanju resničnosti med sabo močno razlikujejo, saj delujejo v zelo raznolikih socialnih in fizičnih svetovih, preprodajajo kanabis iz različnih razlogov in z različnimi motivi ter imajo zato zelo različne zunanje in notranje pogoje. Ker se glede na različne kriterije (socialno ozadje, osebnostne lastnosti, življenjski slog, način in strategijo delovanja, motive in razloge za preprodajanje, intenzivnost, profesionalnost in načrtnost ukvarjanja s poslom, nabavne in prodajne količine, zasluzke, stranke, način izvajanja preprodajalskih transakcij, odnos do svoje dejavnosti, zaznavanje tržišča kanabisa in še marsikaj drugega) med seboj tako močno razlikujejo, bi bilo o njih nemogoče napraviti kake enotne zaključke ter oblikovati splošno veljavno teorijo. To je še toliko manj mogoče zaradi narave moje raziskave ter zaradi njenega malega vzorca, ki

v skladu s kvalitativno metodologijo nikakor ni reprezentativen oziroma za katerega pravzaprav sploh ne vem, kako dobro predstavlja populacijo preprodajalcev, saj te ne poznam. Vsekakor pa na podlagi svoje raziskave lahko izluščim nekatere značilnosti, pojave, vzorce, strukture in procese, ki zelo dobro razlagajo pojav preprodajanja kanabisa in se pri njem pogosto pojavljajo, vendar pa veljajo le v kontekstih, ki so podobni kontekstom mojih intervjuvancev.

Preprodajalci kanabisa so večinoma precej običajni ljudje, bolj podobni splošni populaciji kot pa različni od nje, kljub temu pa pri njih pogosteje kot pri ljudeh na splošno lahko najdemo nekatere značilnosti, ki verjetno igrajo pomembno vlogo pri tem, da se ukvarjajo s to prepovedano dejavnostjo: skoraj vsi so moškega spola, praviloma tudi sami uživajo svojo drogo, večinoma so mladi, njihov socialnoekonomski položaj je pogosto nekoliko nižji, precej nizka je tudi njihova izobrazba in pogosto so manj uspešni na različnih življenjskih področjih ter imajo v družbi na splošno slabše možnosti. Pri njih pogosto najdemo naslednje osebne lastnosti: ekstravertiranost, nekonformizem, pogum, nekonvencionalnost, dobro energetsko opremljenost, nagnjenost k akciji in tveganju, iznajdljivost, lagodnost, slabo razvite delovne navade, veliko potrebo po pozornosti in drugačnosti, materialistične vzgibe, lahkomišelnost. Njihov življenjski stil je običajno še pred začetkom ukvarjanja s preprodajo nekoliko odklonski, svobodnjaški in nekonvencionalen (npr. ne hodijo v šolo, niso zaposleni, nimajo partnerja, intenzivno uživajo kanabis in morda tudi druge droge, živijo lahkotno, v brezdelju in iz dneva v dan, iščejo bližnjice, ne živijo v skladu z družbenimi normami), zaradi česar ponavadi veliko časa preživijo zunaj, na ulici, se zabavajo in gibljejo med uživalci drog, kar jim omogoča, da sploh pridejo v stik s preprodajanjem.

Navedene značilnosti ugotavljamo predvsem pri preprodajalcih na nižjih in deloma srednjih ravneh distribucije, ki se s svojim poslom ukvarjajo razmeroma resno in dlje časa ter tudi sami sebe definirajo kot preprodajalce, ni pa to nujno za vsakega izmed njih, saj obstajajo tudi popolnoma netipični primeri. Na nekoliko višjih ravneh distribucije so običajno nekoliko starejši (nad trideset let), bolj izobraženi in socialno uspešnejši preprodajalci z boljšim socialno-ekonomskim statusom. To so ponavadi zelo običajni in neizstopajoči ljudje, večinoma brez kriminalne preteklosti, ki živijo precej običajno življenje, pogosto pa so uživalci kanabisa



in poznajo sceno drog še iz mladih dni. Preprodajanje kanabisa je zanje najpogosteje ob legalni zaposlitvi postranski posel, s katerim se ukvarjajo zelo diskretno, tako da okolje ponavadi ničesar ne posumi. Pri nekaterih ljudeh pa je prekupčevanje s kanabisom zgolj ena izmed različnih nezakonitih dejavnosti, s katerimi se ukvarjajo v svojem splošno kriminalnem življenjskem stilu.

## 4.2 Stopnja profesionalizacije preprodajanja

Po načinu delovanja se preprodajalci kanabisa nahajajo med dvema skrajnostma: med popolnoma profesionalnim in pa popolnoma amaterskim preprodajanjem. Za profesionalno preprodajanje, ki ga usmerjajo zgolj finančni motivi in ga preprodajalec dojema izključno kot posel, je značilen zelo načrten, sistematičen, organiziran in tržen pristop, s katerim preprodajalec skuša dosežati predvsem čim večje dobičke, pogosto pa tudi širjenje posla, njegovo dolgoročno uspešnost in vzpenjanje po preprodajalski hierarhiji. Profesionalni preprodajalci ponavadi uporabljajo zelo podobne tržne pristope in poslovne strategije kot legalni trgovci: trudijo se biti konkurenčni; skrbijo za kakovost blaga, ugodno, nespremenljivo, dostopno, pošteno, hitro in gotovo oskrbo, ki zagotavlja zadovoljne stranke in s tem tudi lastno promocijo; ves čas povečujejo kapital, s katerim kupujejo vse večje količine po vse ugodnejših cenah, in ga čim hitreje obračajo; stalno iščejo nove in boljše vire oskrbe ter dobre poslovne priložnosti in poslovne povezave; s svojo ponudbo se odzivajo na potrebe trga in na povpraševanje; imajo pestro ponudbo, ki zadovoljuje različne potrebe strank (npr. kanabis prodajajo v najrazličnejših količinah in prodajajo tudi druge vrste drog); uporabljajo različne metode za privabljanje in ohranjanje strank (npr. ugodne cene, dobre mere, različne ugodnosti za dobre in stalne stranke); jasno ločujejo med poslom in prijateljstvom, med zasebnim in poslovnim področjem; poslujejo racionalno in prilagodljivo. S strogo profesionalnim pristopom in intenzivnim delom je ob ustreznih pogojih (dovolj velikem povpraševanju, ustreznih osebnostnih lastnostih, zadostnem kapitalu, dobrih poslovnih veščinah) s preprodajanjem kanabisa mogoče precej dobro zaslužiti, vendar pa so zaslužki glede na stopnjo tveganosti in stresnost dejavnosti ter vložek dela, časa in energije, razmeroma nizki, še posebej v primerjavi s preprodajanjem t.i. trdih drog. Zaradi tega, pa tudi iz nekaterih drugih razlogov (specifične kulture preprodajanja

kanabisa, predvsem tesne povezanosti preprodajanja z uživanjem te droge), je čistih profesionalcev, motiviranih edinole finančno, med preprodajalci kanabisa malo. Profesionalnega preprodajanja se bodo lotili predvsem tisti, ki na vsak način morajo (na primer zaradi brezposelnosti, dolgov ali odvisnosti) ali hočejo zaslužiti (ker na primer hočejo izboljšati svoj življenjski standard ali kupiti neko dražjo stvar), a za to nimajo na voljo dobrih legalnih možnosti (na primer nimajo izobrazbe). Nezakonito preprodajanje kanabisa je v tem primeru lahko eno boljših in bolj sprejemljivih razpoložljivih sredstev za zaslužek ali celo preživetje (na primer v primerjavi s krajami ali preprodajanjem trdih drog). Nekateri preprodajalci pa imajo tudi razmeroma dobre legalne možnosti, vendar pa bi za dosego cilja po legalni poti morali vložiti mnogo več sredstev, časa in energije, zato se raje odločijo za preprodajanje kot lažjo pot.

Za skrajno amaterski način delovanja, ki ga usmerjajo predvsem socialni motivi in motiv lastne oskrbe s kanabisom ter ga preprodajalec dojema tudi kot svoj življenjski stil, je značilen precej nenačrten, nesistematičen, kaotičen in neprofesionalen pristop. Amaterski preprodajalci se pravzaprav nimajo za preprodajalce v pravem pomenu te besede, sploh pa ne za kriminalce, ampak bolj za nekakšne pomočnike in posrednike. Bolj kot finančni dobički so jim pomembne različne druge nagrade, ki jih lahko uživajo v vlogi in življenjskem stilu preprodajalcev, recimo svobodno in poceni uživanje kanabisa, socialni status in uveljavitev v določeni socialni skupini (na primer med vrstniki), zanimivo, dinamično in razburljivo življenje, druženje in zabava, gibanje po sceni užívalcev, spoznavanje novih ljudi, sklepanje prijateljstev, različni pozitivni občutki o sebi (občutek moči, obvladovanja scene, zaželenosti, pomembnosti, uspeha), identiteta, upiranje avtoritetam, lagoden in svobodnjaški življenjski stil. Takšni preprodajalci svojega posla ne ločujejo od zasebnega življenja, ampak ju združujejo, tako da se njihov prosti in delovni čas ves čas prepletata; tako se med poslom tudi zabavajo, družijo in uživajo kanabis, se gibajo po sceni in uživajo še druge socialne vidike svoje dejavnosti, v prostem času pa sproti tudi sklepajo kupčije. Pri amaterskih preprodajalcih se mešajo prijateljski in poslovni odnosi, saj so njihove stranke pogosto tudi njihovi prijatelji, tako da se z njimi družijo in skupaj z njimi uživajo kanabis, hkrati pa jim ga tudi prodajajo. Čeprav so pri amaterskih preprodajalcih morda vodilo tudi finančni motivi, so njihovi zaslužki ponavadi zelo nizki in večkrat

komaj pokrijejo stroške, saj imajo preprodajalci zaradi svojega kaotičnega in neprofesionalnega pristopa ter dobrodelnega delovanja (npr. pogostega uživanja svojega kanabisa skupaj s prijatelji) ponavadi mnogo izgub. Donosnost posla ponavadi znižuje tudi intenzivno in nenadzorovano uživanje kanabisa, ki odžira dobičke in pogosto negativno vpliva tudi na preprodajalčeve delovne sposobnosti, saj ga lahko pahne v lenobnost in nemotiviranost.

Tudi strogo amaterski preprodajalci so danes na tržišču kanabisa precej redki (čeprav še vedno mnogo pogostejši kot na tržišču trdih drog), saj njihov dobrodelni način delovanja v današnjem kapitalističnem in materialističnem svetu, kjer se na človeške interakcije največkrat gleda z vidika denarja, zelo težko dobro uspeva. Najdemo jih predvsem med mladostniki, kjer je preprodajanje kanabisa pogosto del vrstniške kulture oziroma kulture uživanja kanabisa, "diler" pa je ena izmed hvaležnih vlog, ki jo mladostnik lahko prevzame v krogu svojih vrstnikov, ki uživajo kanabis. Takšni preprodajalci lahko dobro funkcionirajo le v majhnih in tesno povezanih skupinah z močnimi normami in izgrajeno kulturo v zvezi s preprodajanjem, ki usmerja vedenje članov. V nasprotnem primeru pa bo socialno motiviran amaterski preprodajalec skoraj zagotovo razočaran, saj ne bo mogel zadovoljiti svojih motivov oziroma bo ugotovil, da imajo socialne nagrade, ki jih uživa kot preprodajalec, lažne temelje. Pozitivno vedenje strank do preprodajalca namreč pogosto ni pristno, ampak instrumentalno naravnano, saj se v ozadju pogosto skrivajo izkoriščevalske težnje (če je stranka preprodajalčev prijatelj, bo na primer lahko z njim zastoj uživala kanabis). Za amaterskega preprodajalca je to lahko zelo boleče spoznanje, ki ga spodbudi k opustitvi posla ali pa k bolj profesionalnemu pristopu, ki mu bo prinesel vsaj finančne dobičke, če že socialni motivi ostajajo neizpolnjeni.

Čistih profesionalcev in čistih amaterjev je torej med preprodajalci kanabisa zelo malo. Večinoma so nekje vmes med obema skrajnostma, bodisi bliže amaterskemu bodisi bliže profesionalnemu, pri tem pa se značilnosti obeh pristopov kombinirajo na najrazličnejše, pogosto tudi precej nenavadne načine (socialno motiviran preprodajalec npr. lahko deluje precej načrtno, sistematično in profesionalno, zasluži pa zelo malo). Profesionalni pristop je bolj značilen za višje ravni distribucije, za poslovanje v večjih količinah, za starejše preprodajalce, za neuporabnike ali zmerne uporabnike droge in

za razvito oz. zrelo preprodajalsko kariero, amaterski pristop pa ravno obratno - za nižje ravni distribucije, za poslovanje v majhnih količinah, za mlajše preprodajalce, za intenzivne uživalce kanabisa in za začetne faze preprodajalske kariere. Preprodajalci kanabisa v primerjavi s preprodajalci trdih drog delujejo mnogo bolj amatersko, a vse manj, saj tudi kanabis počasi izgublja vlogo sredstva, ki združuje podobno misleče ljudi, in vse bolj dobiva pomen sredstva za zaslužek oz. tržnega elementa. Na splošno pa lahko rečem, da delovanje preprodajalcev kanabisa največkrat usmerjajo tako finančni kot tudi drugi motivi in prednosti, kot so lastno udobje, uživanje različnih socialnih vidikov svoje dejavnosti, dobro počutje v vlogi preprodajalca, čim manj stresa, svoboden življenjski stil, brezskrbnost in podobno; vse to blaži komercializiranost njihovega pristopa. Svojo dejavnost običajno skušajo organizirati tako, da z njo kujejo zadovoljive dobičke, hkrati pa prek nje uživajo tudi različne druge ugodnosti, pa čeprav so zaslužki zaradi tega nekoliko manjši. Preprodajalci s svojo dejavnostjo običajno ne nameravajo obogateti, ampak zgolj pridobiti dodaten vir dohodka, s katerim bodo lahko pokrili stroške lastne porabe kanabisa, izboljšali svoj življenjski standard ter si zagotovili nekoliko razkošnejše in lepše življenje.

### **4.3 Načini in prostori preprodavanja**

Kakšen preprodajalec bo nekdo in kako bo deloval, je torej močno odvisno od njegovih prevladujočih motivov, ciljev in pričakovanj pri preprodajanju, poleg tega pa tudi od njegovih osebnih značilnosti in lastnosti (npr. kakšne so njegove podjetniške veščine, kako pošten je, kakšen je njegov socialnoekonomski položaj), od pogojev in sredstev za preprodajo (npr. kolikšen kapital ima, kakšne ljudi pozna, kakšna sredstva bo lahko uporabljal pri poslu) ter še posebej od socialnega in fizičnega okolja ter pogojev za preprodavanje v njem (npr. v kakšnem okolju živi, v kakšnih krogih ljudi se giblje, kdo so njegove stranke, kakšne so norme in kultura v njegovem okolju). Preprodajalci se gibajo po zelo raznolikih socialnih svetovih, zato delujejo zelo različno ter zelo raznoliko izkušajo, zaznavajo in doživljajo preprodajalsko stvarnost in tržišče kanabisa, to pa spet vpliva na njihov način delovanja. Če bo nekdo preprodajal predvsem delinkventnim mladostnikom in deloval v socialno dezorganiziranem okolju, ki je naklonjeno odklonskosti, kjer je socialna kontrola šibka, kjer norme nimajo prave teže, kjer je konkurenca močna in kjer so

različna nedovoljena sredstva (npr. nasilje ali goljufanje) dojemana kot povsem legitimna pot za doseg določenih ciljev, in če bo posledično tržišče kanabisa zaznaval kot zelo goljufivo, kriminalno in nasilno, bo temu verjetno prilagodil tudi svoj način delovanja: tudi sam bo deloval goljufivo, neizprosno, agresivno, naravnano le na čim večje dobičke, previdno in nezaupljivo. Če pa bo nekdo posloval z zreliimi, urejenimi in poštenimi strankami v prijetnih socialnih okoljih, bo tudi trgovino s kanabisom doživljal kot zelo pošteno, prijetno, nekriminalno in nenasilno ter bo verjetno tudi sam deloval na tak način. Spet drugače bo deloval in zaznaval preprodajalsko stvarnost vrstniški preprodajalec, ki se giblje po raverski sceni. Značilnosti preprodajalcev in njihovega delovanja so pogosto zelo podobne značilnostim njihovih strank (recimo glede starosti, socialnoekonomskega položaja, poštenosti), saj ponavadi delujejo v krogu ljudi, ki jih poznajo in s katerimi se družijo. Ker vemo, da so uporabniki kanabisa zelo različni ljudje z najrazličnejšimi ozadji, lahko razumemo, da je tudi raznolikost preprodajalcev zelo velika.

Tudi glede konkretnega načina preprodajanja in izvajanja preprodajalskih transakcij lahko med slovenskimi preprodajalci kanabisa najdemo precej različne vzorce, na splošno pa je v zadnjih letih najbolj razširjeno "mobilno" preprodajanje z dostavo kanabisa na dogovorjeno mesto. Mobilni telefon je danes preprodajalcem edini skorajda nepogrešljiv pripomoček, saj jim omogoča, da so v času preprodajanja takoj in povsod dosegljivi, če pa ne poslujejo, lahko telefon preprosto izklopijo oziroma se ne oglašajo na klice. Preprodajalci, ki se s svojim poslom ne ukvarjajo profesionalno in ga torej ne ločujejo od zasebnega življenja, običajno nimajo točno določenega delovnega časa, ampak so dosegljivi vedno, kadar nimajo drugih obveznosti ali načrtov, stranke pa ponavadi približno vedo, katere ure v dnevu so to. Tipična preprodajalska transakcija poteka takole: stranka preprodajalca pokliče po telefonu v času, ko je dosegljiv, dogovorita se za kraj in čas kupčije (zaradi nevarnosti prisluškovanja ponavadi v šifrah), nato se dobita, se dogovorita za količino droge (če se o tem nista sporazumela že po telefonu) ter si izročita denar in drogo. Manjše količine kanabisa (do deset gramov) se običajno ne merijo v gramih, ampak v denarnih enotah in jih preprodajalci največkrat odmerjajo sproti, na licu mesta in približno. Nekateri preprodajalci imajo že vnaprej pripravljene paketke različnih vsebnosti, zelo redko pa se preprodajajo tudi že zviti *jointi*. Preprodajalske transakcije se

zaradi prepovedanosti dejavnosti morajo izvesti čim bolj prikrito, hitro in konspirativno,<sup>6</sup> zato stranka običajno nima možnosti preizkusiti drogo. Drugače je v primeru transakcij z večjimi količinami kanabisa: te se vedno tehtajo, ponavadi pa tudi preizkusijo.

Prostori transakcij so pri mobilnem preprodajanju ponavadi različna diskretna javna mesta (lokali, parkirišča, parki, šole, postaje, ulice, prostori v naravi), ki počasi postanejo stalne lokacije za opravljanje kupčij ter večkrat dobijo posebna imena, ki jih poznajo le preprodajalci in njihove stranke. Preprodajanje na domu med slovenskimi preprodajalci kanabisa ni razširjeno, saj bi bilo to zaradi pogostih obiskov in posedovanja droge v lastnem stanovanju po njihovem mnenju preveč tvegano; v zasebnih stanovanjih se ponavadi opravljajo le večje kupčije, ki zahtevajo popolno zasebnost, in pa kupčije z najboljšimi prijatelji, ki kupčijo opravijo ob prijateljskem obisku. Še redkejša je pri slovenskih preprodajalcih kanabisa klasično ulično preprodajanje, torej preprodajanje na določenih lokacijah, poznanih kot lokalna tržišča drog, kjer je drogo mogoče nabaviti tudi od popolnoma nepoznanega preprodajalca. Za naše tržišče in kulturo kanabisa je namreč značilno, da se kanabis nabavlja od določenega (poznane) človeka, ne pa na določenem kraju, zato so takšna lokalna tržišča z odprtim dostopom pri nas izjeme. Obstajajo pa določene lokacije (ponavadi lokali), kjer se nekateri preprodajalci zelo pogosto in veliko časa zadržujejo ter tam tudi opravljajo svoje kupčije, tako da uživalcem kanabisa počasi postanejo poznane kot možne prodajne točke z neposrednim dostopom, vendar pa imajo dostop do tamkajšnjih preprodajalcev ponavadi le poznane stranke. Možni prostori preprodajanja so tudi raverske in druge zabave ter šole.

#### **4.4 Odnos s strankami**

Za slovensko kulturo preprodajanja kanabisa je torej značilno nabavljanje pri poznanih preprodajalcih in preprodajanje poznanim

---

<sup>6</sup> Tudi zunaj samih transakcij morajo preprodajalci posvečati veliko pozornosti skrbi za varnost, zato uporabljajo različne metode, s katerimi zmanjšujejo možnost odkritja: s strankami se po telefonu pogovarjajo v šifrah, droge nikoli ne spravljajo v zasebnem stanovanju, nikoli ne hodijo naokrog z večjo količino kanabisa, transakcij ne izvajajo v zasebnem stanovanju in podobno. Vendar pa je možnost odkritja eno izmed tveganj, ki ga preprodajalec mora sprejeti, saj se pred njo ne more popolnoma zaščititi.

strankam, ki uživajo preprodajalčevo zaupanje. Preprodajalec ob razvoju posla seveda sprejema tudi nove in nepoznane stranke, vendar pa mora zaradi tveganja odkritja predhodno nekako dobiti jamstvo, da so vredne zaupanja. Tega največkrat pridobi od že poznanih strank, ki so običajno vezni člen med preprodajalcem in novo stranko in ki ju medsebojno priporočijo in jima pomagajo vzpostaviti stik. Pridobivanje novih strank ob razmeroma dobrem delu ni poseben problem, saj je povpraševanje po kanabisu zelo veliko, stranke pa običajno same pridejo do preprodajalca in ne narobe. Zaradi tega, pa tudi zaradi same kulture preprodajanja kanabisa, v kateri je agresivno ponujanje droge popolnoma nesprejemljivo, je agresivna ponudba zelo redka in se dogaja le na področjih, kjer je konkurenca zares huda. Preprodajalci pri svojih strankah cenijo zelo podobne lastnosti kot legalni trgovci; dobra stranka je dober kupec in dober plačnik, upošteva dogovore, je diskretna in vredna zaupanja, ima do preprodajalca spoštljiv odnos in se ne pritožuje, če za to nima dobrega razloga. Če stranka preveč odstopa od preprodajalčevih predstav o dobri stranki, ji bo ta verjetno "odpovedal", saj bo najprej poskrbel za lastno udobje in varnost, pa čeprav bodo zaslužki zato nekoliko nižji. Dinamika odnosa med preprodajalcem in stranko je pri kanabisu popolnoma drugačna kot pri trdih drogah; ker stranke niso fizično odvisne od kanabisa in jim ga torej ni treba nabaviti za vsako ceno, preprodajalci nad njimi nimajo posebne moči, zato so odnosi precej enakopravni, razporeditev moči pa je odvisna tudi od tega, komu je bolj v interesu, da pride do kupčije.

## 4.5 Odnos preprodajalcev do lastne dejavnosti

Preprodajalci kanabisa sami sebe ponavadi nikakor ne doživljajo kot kriminalce ali slabe ljudi in niti ne kot "preprodajalce" z vsemi negativnimi konotacijami, poleg tega pa je njihov posel pogosto kar najtesneje povezan z zasebnim življenjem, na katerega ima zelo močan vpliv. Zato običajno skušajo delovati tako, da svojo dejavnost lahko opravičijo pred seboj in pred drugimi, da jo lahko vključijo v svoje življenje, da imajo do nje lahko pozitiven odnos, da lahko ohranjajo čisto vest in da vlogo preprodajalca lahko združijo s svojimi drugimi vlogami (pri tem si nekateri pomagajo tudi z različnimi nevtralizacijskimi strategijami, racionalizacijami in podobnim). Običajno se skušajo držati določenih norm, pravil in meja, ker želijo zmanjšati negativne učinke svoje dejavnosti ter

ohraniti identiteto dobrih, moralnih in poštenih preprodajalcev, ki jim ne gre zgolj za denar. Zato na primer preprodajajo le kanabis in ne drugih drog, ne prodajajo zelo mladim strankam in začetnikom, preprodajajo pošteno, niso agresivni s ponudbo, ne gledajo le na denar, preprodajajo le kakovostno drogo, z zasluženim denarjem pomagajo prijateljem v finančni stiski, strankam svetujejo glede uporabe kanabisa, se z njimi pogovarjajo o pozitivnih in negativnih vidikih uživanja in podobno. Do svoje dejavnosti imajo običajno precej pozitiven odnos, saj so prepričani, da z njo ne povzročajo velike škode, ker na pošten in neškodljiv način zgolj prodajajo tisto, po čemer ljudje povprašujejo, nekateri pa celo menijo, da ljudem pomagajo. Tako pozitiven odnos izvira tudi iz pozitivnega odnosa do samega kanabisa; čeprav se preprodajaci zavedajo različnih negativnih učinkov njegove intenzivne uporabe in zagovarjajo zmerno uživanje, so prepričani, da je v primerjavi z drugimi prepovedanimi drogami razmeroma varen in neškodljiv ter da uporabnik ob pametni uporabi z njim lahko celo veliko pridobi (razširi svoje svetove, hitreje odraste in podobno). Prohibicionistična politika do kanabisa se jim zdi neutemeljena in napačna, zato je po njihovem mnenju njegovo preprodajanje popolnoma legitimna pot do zaslužka. Preprodajanje kanabisa močno razlikujejo od preprodajanja drugih, predvsem trdih drog, ki je po njihovem mnenju mnogo manj sprejemljivo že zaradi same škodljivosti teh drog, še zlasti pa zaradi načina delovanja njihovih preprodajalcev, ki da je mnogo bolj kriminalno, agresivno in nepošteno. Preprodajalce trdih drog po eni strani obsojajo, po drugi strani pa se zavedajo tudi stičnih točk z njimi, zato čutijo veliko potrebo po poudarjanju svoje poštenosti in moralnosti v primerjavi z njimi ter po opravičevanju in argumentiranju svojega početja. Tako pri kanabisu kot tudi pri drugih drogah po ločujejo bolj in manj sprejemljivo preprodajanje.

## **4.6 Poštenost preprodajanja**

Čeprav med preprodajalci kanabisa najdemo tudi ljudi, ki pri doseganju svojih ciljev ne izbirajo sredstev, lahko na splošno rečemo, da trgovina s kanabisom v primerjavi s trgovino z drugimi drogami deluje precej pošteno ter ima razmeroma malo kriminalnih in nasilnih elementov. Razloge za to lahko najdemo predvsem v naslednjih dejstvih: zaradi precej nizke donosnosti tržišče kanabisa



ni tako zanimivo za "karijerne kriminalce" (pri preprodajalcih kanabisa je njihova dejavnost običajno edino kaznivo dejanje) in na njem ni tolikšnega boja za moč, prevlado in bogastvo; ker kanabis ne povzroča fizične odvisnosti, uporabnikov ne sili v poseganje po raznih spornih sredstvih zaradi neodložljive potrebe po drogi; uživanje in preprodajanje kanabisa spremljata precej močna ideologija in kultura, izhajajoči iz hipijevskega gibanja (kanabis kot sredstvo, ki združuje ljudi ter prinaša ljubezen in mir), ki narekuje, usmerjata in regulirata delovanje udeležencev tržišča ter določata tudi norme za preprodajalce (na primer: kanabis se prodaja pošteno, z njim se "počasti" prijatelje, ne gleda se le na dobiček), te pa blažijo tržno razmišljanje preprodajalcev in omejujejo različne negativne vzorce delovanja (na primer goljufanje). Ker pa živimo v času kapitalizma, ki močno spodbuja pohlep po denarju ter tekmovalnost za moč in bogastvo in v katerem je vse bolj samoumevno, da je vsako delovanje v končni fazi naravnano na finančni učinek, kanabis vse bolj izgublja svoje ideološko naličje in vse bolj dobiva pomen tržnega elementa. Kultura in norme preprodajanja v mnogih socialnih svetovih (predvsem na razvitih tržiščih z močno konkurenco, v socialno dezorganiziranih soseskah, med profesionalnimi in finančno motiviranimi preprodajalci, med ljudmi, ki so si domači s kriminalnim svetom) vse bolj izgubljajo svoj pomen in moč, preprodajalci kanabisa pa vse bolj tržno razmišljajo in so finančno motivirani. Pri vedno večjem številu preprodajalcev pohlep po denarju premaguje različne zadržke, vrednote in meje, tako da so jih v želji po čim hitrejšem in čim večjem zaslužku pripravljeni kršiti. Poleg tega se tržišče kanabisa močno razvija, širi ter postaja vse bolj donosno, zato nanj vstopa vse več profesionalnih preprodajalcev, konkurenca na njem pa je vse močnejša. Na trgu ni več dovolj prostora za vse, da bi na enostaven način razmeroma dobro zaslužili, ampak lahko s poštenim pristopom dobro zaslužijo le tisti, ki vanj vložijo veliko dela, časa in energije. Preprodajalci, ki za to nimajo volje, časa, znanja, energije, potrpljenja ali še česa drugega, a vseeno hočejo na hitro zaslužiti, bodo morda uporabili enostavnejša, pa čeprav morda tudi zanje moralno oporečna sredstva. Ko enkrat začnejo prestopati meje, ponavadi v tem stilu tudi nadaljujejo. Iz omenjenih razlogov tudi tržišče kanabisa postaja vse bolj kriminalno, komercialno in neizprosno, na njem pa hkrati vse pogosteje prihaja do različnih negativnih pojavov, kot so goljufanje, agresivna ponudba, nasilje in včasih tudi teritorialni monopolizem. Ti pojavi spodbujajo tudi

nezakonitost trga kanabisa, ne urejajo ga nobeni formalni predpisi, ki bi štutili žrtev, zato storilcu ne grozijo nobene formalne sankcije.

Med raznimi nezaželenimi pojavi so na trgu kanabisa (in verjetno tudi na trgih drugih drog) najpogostejše manjše in tudi nekoliko večje goljufije v zvezi s količino, kakovostjo in čistostjo droge; žrtve takšnih že skorajda ustaljenih goljufij so stranke. V zadnjih letih pa se predvsem na zelo razvitih tržiščih kanabisa z močno konkurenco ter šibkimi normami občasno dogajajo tudi mnogo hujše goljufije, katerih žrtve so preprodajalci; njihov cilj je običajno z nasiljem, groženjami, krajo, prevaro, ponarejanjem denarja ali še čem drugim pridobiti večjo količino denarja ali droge. Takšne goljufije lahko preprodajalca močno prizadenejo in mu povzročijo ogromno škodo, zato lahko s povračilnimi ukrepi skuša povrniti izgubo ali vsaj zadostiti želji po maščevanju. Ker preprodajalci za to nimajo na voljo legalnih sredstev, pogosto uporabijo nasilje (grožnje, izsiljevanje, pretepanja, poškodovanja premoženja, orožje in še kaj), ki se jim v nekaterih primerih zdi povsem legitimno sredstvo za poravnavanje sporov in doseganje svojih ciljev. Goljufanje, maščevalnost in nasilje lahko sprožijo verižno reakcijo krutih medsebojnih obračunavanj, ki lahko trajajo tudi več let ter preprodajalcu močno zagrenijo življenje. Vendar pa so izgube le redko povrnjene, zato jih mnoge žrtve raje "pogoltnejo" in si tako prizanesejo z vpletanjem v takšne kriminalne igre, počasi pa se tudi naučijo strategij, s katerimi zmanjšujejo tveganje goljufij. Preprodajalci se morajo pogosto sprijazniti tudi z izgubami zaradi številnih neplačanih dolgov, ki so na trgu kanabisa precej pogost pojav in jih prav tako lahko razumemo kot neko obliko goljufije. Ker preprodajalci dolgove zelo težko izterjajo, se jim skušajo izogibati, vendar pa večina večkrat popusti pritiskom, prošnjam in zagotovilom strank, zato imajo mnogi številne dolžnike.

## **4.7 Vstopanje v dejavnost preprodajanja**

Preprodajalci vstopajo v svet preprodaje na zelo različne načine, iz različnih razlogov, z različnimi motivi, v različnih okoliščinah ter z različnimi osnovnimi pogoji in možnostmi. Vstop na tržišče kanabisa v vlogi preprodajalca je razmeroma enostaven, saj je povpraševanje po tej drogi zelo veliko, posel pa ne zahteva velikega začetnega kapitala, posebnih znanj, sredstev ali česa drugega. Bistven pogoj za vzpostavitev posla je poznavanje scene

in pravih ljudi, od katerih bo preprodajalec lahko nabavljal kanabis in katerim ga bo lahko prodajal. Če izpolnjuje ta pogoj in če ima začetni kapital za nakup večje količine, bo lahko začel s poslom zelo hitro, zavestno, načrtno in naenkrat, kar je značilno predvsem za profesionalne preprodajalce. Ker pa je teh na trgu kanabisa malo in ker je največ preprodajalcev kanabisa mladostnikov, ki nimajo začetnega kapitala za zagon posla in pri katerih preprodajanje pogosto ni posledica zavestne odločitve, ampak nekega logičnega in pogosto ne čisto nadzorovanega procesa napredovanja v karieri preprodajalca, je mnogo bolj značilno postopno vstopanje v posel, ki pogosto poteka po naslednjem vzorcu. Mladostnik uživa marihuano ter tako spozna sceno, ljudi na njej in tržišče kanabisa nasploh. Ker pozna prave ljudi in ima torej enostaven dostop do virov oskrbe, svojim prijateljem, ki tega nimajo, na njihovo prošnjo občasno naredi uslugo in jim preskrbi kanabis, pri tem pa ga pogosto del odvzame zase, da ima od svojega posredništva tudi sam nekaj koristi, vendar pa se na tej stopnji še ne opredeljuje za preprodajalca in ne razmišlja, da bi to postal. Če so takšna posredništva pogosta, se jih počasi naveliča, saj od njih nima veliko koristi, hkrati pa začne vse bolj jasno zaznavati možnosti in priložnosti za posel, s katerim bo lahko predvsem pokril stroške lastne uporabe kanabisa (ki ob intenzivnem uživanju lahko postanejo precej visoki) pa tudi nekaj zaslužil. Če so temu naklonjene določene okoliščine (torej če ima mladostnik dovolj poguma in drugih ustreznih osebnostnih lastnosti, če preprodajanje ni v prevelikem nasprotju z njegovimi vrednotami in normami, če bo dejavnost lahko vključil v svoje siceršnje življenje in preprodajalsko vlogo v svojo identiteto, če živi v socialnem okolju, ki bo lahko dobro sprejelo njegovo dejavnost), bo začel preprodajati kanabis. Ker takšen mladostnik ponavadi nima niti posebnih poslovnih znanj, veščin in izkušenj, niti kapitala za nakup večje količine kanabisa po ugodni ceni in ne načrta, da bo postal velik preprodajalec, je preprodajanje na začetku ponavadi precej kaotično in nekontinuirano; preprodajalec določeno obdobje posluje, določeno pa ne (ker recimo nima denarja za nakup večje količine ali ker ima začasno dovolj droge zase in se mu ne ljubi delati), njegove cene nihajo, ves čas spreminja svoje poslovne strategije in podobno. Mnogi preprodajalci tudi v nadaljevanju kariere delujejo zelo nestanovitno in neprofesionalno ter ves čas ostajajo pri poslovanju z zelo majhnimi količinami in pri zelo nizkih zaslužkih. Nekateri pa tudi brez kapitala že na samem začetku

pristopijo zelo sistematično, načrtno in ciljno ter počasi razvijajo in širijo svoj posel, pri tem pa si pomagajo z različnimi strategijami, kot so jemanje droge na kredit, pobiranje denarja od strank vnaprej ter postopno kopičenje kapitala in kupovanje vedno večjih količin. Večina mladostniških preprodajalcev se ustavi že na začetnih stopnjah opisanega procesa napredovanja v karieri preprodajalca, redki pa močno razvijejo in razširijo svoj posel ter se vidneje povzpnejo po preprodajalski lestvici.

## **4.8 Povezanost med preprodajanjem in uživanjem kanabisa**

Pri večini preprodajalcev je preprodajanje kanabisa neločljivo povezano z njegovim uživanjem, tako da eno početje spodbuja, vzdržuje in podpira drugo. Uživanje kanabisa je po eni strani pogoj za preprodajanje, saj mladostnik šele tako lahko spozna sceno in njene ljudi ter zazna možnosti za vzpostavitev posla, po drugi strani pa je uživanje najpogosteje tudi bistveni razlog za vstop v ta posel, saj je na začetku preprodajalske kariere največkrat prevladujoči motiv prav kritje stroškov lastne uporabe. Kasneje sicer pri preprodajalcih, ki jim posel dobro uspeva, pogosto stopi v ospredje finančni motiv ali pa ta prevladuje že na samem začetku, vendar pa je motiv lastne oskrbe poglaviten pri skoraj vseh preprodajalcih, saj so praviloma vsi tudi uživalci, največkrat precej intenzivni, in sicer tudi na nekoliko višjih ravneh distribucije. Preprodajanje in uživanje kanabisa je mogoče lepo združiti v poseben življenjski stil, ki lahko prinese preprodajalcu veliko pozitivnih stvari.

## **4.9 Negativni vidiki (“stroški”) preprodajanja**

Po drugi strani pa ima preprodajanje kanabisa lahko tudi mnogo negativnih plati, zaradi katerih je lahko zelo stresno in neprijetno: preprodajalec je stalno izpostavljen tveganju odkritja; del življenja mora živeti tajno in ga dosledno prikrivati pred okoljem; soočati se mora s stigmo, z obsojanjem in s pritiski bližnjih k prenehanju (neuživalcem se preprodajanje kanabisa navadno zdi popolnoma nesprejemljivo); srečevati se mora z različnimi neprijetnimi pojavi, kot so goljufanje, kršenje dogovorov in nezaupanje; prenašati mora različna neprijetna vedenja strank, kot so barantanje, prepričevanje, pogajanje in izkoriščanje; soočati se mora s slabo vestjo in

odgovornostjo za stranke; pogosto se znajde v tveganih situacijah, ki so zelo stresne; zaradi preprodajanja ima lahko premalo zasebnosti; preprodajanje kanabisa pogosto slabo vpliva na prijateljske odnose, ki lahko postanejo zelo nejasni, instrumentalni in izkoriščevalski; živeti mora zelo intenzivno; pri poslu ima lahko številne izgube. Če preprodajalec deluje na takšen način in v takšnem okolju, da te negativne plati zelo močno občuti, lahko te počasi prevladajo nad pozitivnimi platmi ter začnejo zelo negativno vplivati nanj (npr. tako, da postaja živčen, napet in paranoičen) in na njegovo življenje. Ko preprodajanje kanabisa ni več združljivo z normalnim življenjem in ko stroški postanejo večji od dobičkov, se preprodajalec znajde na razpotju. Nekateri preprodajalci se na tej točki odločijo za bolj profesionalen in tržen pristop, s katerim bodo lahko povečali svoje dobičke in zmanjšali stroške, zato redefiniirajo svojo dejavnost in svojo vlogo, spremenijo svoj način delovanja, postavijo jasnejše meje in pravila pri poslu, ga ločijo od zasebnega življenja in nadaljujejo s preprodajanjem v smeri vzpenjanja po preprodajalski lestvici. Večina mladostniških preprodajalcev pa na tej točki začne razmišljati o prenehanju, saj svojega posla običajno ne vidijo kot vseživljenjsko aktivnost, iz katere bodo naredili kariero in postali veliki preprodajalci. Preprodajanje kanabisa se jim namreč zaradi nezakovitosti največkrat ne zdi združljivo z "normalnim" življenjem odraslih (družino in službo), ki bi ga nekoč radi živeli, poleg tega pa se pogosto tudi nočejo vpletati v resnejše in bolj kriminalne prepovedane posle. Na preprodajanje kanabisa največkrat gledajo kot na prehodno dejavnost, ki je vezana na določeno (mladostniško) življenjsko obdobje in na specifične okoliščine (uživanje kanabisa, gibanje v krogih užívalcev, brezposelnost); ko bo to obdobje minilo (ko se bodo npr. zaposlili ali prenehali uživati kanabis), pa nameravajo opustiti tudi preprodajanje in zaživeti normalno (legalno) življenje.

#### 4.10 Opuščanje preprodajanja

Mnogi dejansko opustijo preprodajanje, ko začnejo preveč intenzivno občutiti njegove negativne plati (ko na primer posel postane preveč tvegan in stresen, ko strah pred odkritjem, njegovimi posledicami in stigma postane preveč intenziven), ko se spremenijo pomembne okoliščine v njihovem življenju (ko na primer dobijo dekle, zamenjajo družbo, nehajo uživati kanabis, končajo šolo ali se zaposlijo), ko ne morejo več združevati različnih vlog in

različnih svetov ali pa se preprosto naveličajo scene in se ne najdejo več v vlogi preprodajalca. Mnogo lažje bodo opustili posel tisti preprodajalci, ki se z njim ukvarjajo krajši čas, ki so uspešni na različnih drugih področjih življenja, ki imajo razmeroma dobre legalne možnosti v družbi, ki igrajo tudi več drugih zadovoljujočih vlog in ki preprodajanju ne pripisujejo zelo velikega pomena. Za preprodajalce z nasprotnimi značilnostmi (preprodajajo že dolgo časa in svojemu poslu v svojem življenju pripisujejo zelo velik pomen, so neuspešni v legalnih dejavnostih, odklonski, nimajo dobrih družbenih možnosti, se močno identificirajo z vlogo preprodajalca) pa bo prenehati mnogo težje, saj bodo izgubo različnih, zase pozitivnih plati preprodajanja (predvsem finančne in socialne varnosti, zaslužka, boljšega življenjskega standarda in lastne oskrbe z drogo, pa tudi različnih socialnih nagrad, načina preživljanja prostega časa, življenjskega stila, zaposlitve, identitete, vloge in podobno), občutili mnogo bolj intenzivno. Prenehanje od takšnega preprodajalca zahteva korenite spremembe v življenju in zares trdno odločitev, kar nekaterim uspe, drugi pa to sicer želijo in načrtujejo, vendar pa ne zmorejo narediti odločilnega koraka ali pa ga naredijo, a se spet in spet vračajo k preprodajanju. Takšni preprodajalci lahko leta in leta ostajajo na mrtvi točki, saj ves čas sanjajo o opustitvi preprodajanja in zato ne vlagajo v razvoj posla, prenehati pa jim dejansko ne uspe. To se dogaja predvsem tistim preprodajalcem, ki so preprodajanje postavili v središče svojega življenja in dopustili, da jih je vsrkalo vase, zato pa zanemarili mnogo drugih pomembnih vidikov življenja (na primer niso dokončali šole ali našli dekleta), na katere bi se sicer lahko oprli in se izvlekli. Preprodajalci se na splošno s preprodajo ukvarjajo različno dolgo, od nekaj dni do več deset let, najpogosteje pa krajše obdobje, recimo leto ali dve.

#### **4.11 Ponudba na slovenskem trgu kanabisa**

Slovensko tržišče kanabisa je dokaj dobro razvito in zapolnjeno s ponudbo vse leto. Glavni razlog za to je dejstvo, da so bile v zadnjih letih vzpostavljene redne linije uvoza velikih količin kanabisa (po več deset kilogramov ali tudi po tonah), predvsem iz Albanije, ki so po mnenju intervjuvancev v rokah dobro organiziranih preprodajalskih skupin. Nekaj kanabisa iz uvoza pride na naše tržišče tudi prek slabše organiziranih in bolj priložnostnih skupin ali prek posameznikov, ki občasno pretihotapijo srednje velike količine kanabisa (nekaj

kilogramov), največkrat iz držav nekdanje Jugoslavije (Bosne, Črne Gore, Hrvaške in Srbije). Del tržišča zapolni tudi domača pridelava kanabisa, bodisi s strani uživalcev, ki ga gojijo za lastne potrebe, viške pridelka pa dajo na trg, bodisi s strani nekoliko večjih profesionalnih gojiteljev. V Sloveniji se pridelava tudi nekaj *skunka*, večina pa ga pride k nam z Nizozemske. Domača pridelava, ki je med slovenskimi uživalci precej razširjena, je v preteklosti, ko je bilo povpraševanje še precej manjše, skoraj v celoti zapolnila tržišče, iz uvoza pa so prihajale na trg le manjše količine. Od takrat je povpraševanje po kanabisu močno naraslo, skladno z njim pa je narasla in se obogatila tudi njegova ponudba, tako da je razmerje med njima ustrezno in tržišče deluje precej usklajeno. Kanabis je danes precej lahko dostopen, in sicer tudi v precej velikih količinah, kljub temu pa ga kupec ne more kupiti tako kot legalne artikle, ampak mora za nakup poznati ljudi, ki imajo stik s tržiščem. Najbolj dostopna je marihuana, po kateri je tudi največje povpraševanje (saj je poceni, enostavna za uporabo in ima močne učinke), nekoliko manj *skunk*, še manj hašiš (dostopen je predvsem hašiš slabše kakovosti), hašiševega olja pa skorajda ni mogoče dobiti. Ponudba kanabisa je razširjena tudi že po vaseh, tako da vaški preprodajalci niso več nobena izjema.

Na našem trgu je mogoče dobiti tudi vse druge droge, vendar pa dostop do nekaterih vrst (halucinogenih gob, kokaina, LSD-ja, pa tudi amfetaminov in heroina) ni tako zelo enostaven; zahteva predvsem poznavanje pravih ljudi, ki kupcu zaupajo, in seveda denar, večkrat pa tudi mnogo truda, časa, iskanja in čakanja. Če nekdo nima stikov s tržiščem drog, bo imel z nakupom gotovo precej velike težave.

## **4.12 Hierarhija, konkurenca in cene na trgu kanabisa**

Trgovina s kanabisom je po domnevanjih intervjuvancev na višjih ravneh urejena precej hierarhično, položaj v hierarhiji pa določajo predvsem količine droge, s katerimi nekdo trguje. Sledi hierarhije lahko najdemo tudi na srednjih in nižjih ravneh trgovine, vendar pa tu nikakor ne bi mogli govoriti o strogi hierarhični urejenosti, saj ravni hierarhije niso trdne in ostro ločene, ampak se med seboj mešajo in prehajajo druga v drugo. Zelo grobo in teoretično preprodajalce v slovenskem prostoru sicer lahko razdelimo na velike uvoznike, ki posedujejo po nekaj deset kilogramov kanabisa, veletrgovce, ki posedujejo po nekaj kilogramov, srednje velike trgovce, ki posedujejo kilogram ali dva, preprodajalce

na drobno, ki posedujejo po sto ali nekaj sto gramov kanabisa hkrati in uporabnike, ki posedujejo zelo majhne količine. Vendar pa jih v praksi pogosto ne bi mogli točno razvrstiti po teh ravneh, saj preprodajalci pogosto prodajajo zelo različne količine kanabisa (na primer od nekaj gramov do kilograma), preprodajalci večjih, recimo kilogramskih količin, večkrat preprodajajo tudi na drobno, preprodajalci na drobno pa se občasno spuščajo tudi v kupčije z večjimi količinami.

Ker je ponudba kanabisa precej velika in ker se s preprodajo ukvarja precejšnje število preprodajalcev, je na trgu tudi precej močna konkurenca. Kljub temu uživalec kanabisa večkrat precej težko najde dobrega preprodajalca, saj so mnogi od njih zelo mladi, neizkušeni, neveščji svojega posla ter imajo precej negotovo in nekakovostno ponudbo. Konkurenca tudi ni tolikšna, da preprodajalec na trgu ne bi mogel najti prostora za vzpostavitev svojega posla, če le pozna prave ljudi ter je pripravljen delati dobro in tržno. Zaradi tega konkurenca za preprodajalce večinoma ni moteča, takšna pa postane, če s svojim poslom želijo zelo veliko zaslužiti. Konkurenca ni povsod po Sloveniji enako močna; na področjih, kjer je zelo močna, je mnogo več različnih neprijetnih spremljevalcev ilegalnega trga, kot so nasilje, goljufanje, teritorialni monopolizem in agresivna ponudba, odnosi med preprodajalci pa so mnogo močnejše zaznamovani z napetostjo, nevoščljivostjo, tekmovalnostjo in individualizmom. V Ljubljani je konkurenca v primerjavi z mnogimi drugimi mesti precej šibka, zato so tu cene kanabisa precej visoke. Cene zaradi vse večje konkurence, ponudbe in dostopnosti ter vse učinkovitejšega distribucijskega sistema in tržnih manipulacij velikih preprodajalcev ves čas nekoliko padajo in se od kraja do kraja, od preprodajalca do preprodajalca, od kakovosti do kakovosti precej razlikujejo. Maloprodajne cene za marihuano se gibljejo okoli 400 SIT za gram, za močnejša *skunk* in hašiš pa so cene precej višje. Z večanjem količine cena kanabisa pada in tako se cene za 100 gramov gibljejo med 20.000 in 35.000 SIT, za kilogram pa med 150.000 in 300.000 SIT, kar je odvisno predvsem od kakovost kanabisa pa tudi od tega, kakšno je razmerje med kupcem in preprodajalcem, kako dobra stranka je kupec, kako se zna pogajati in podobno. Neprestano padajo tudi cene drugih drog, katerih tržišča se prav tako razvijajo ter jih zaznamuje stalno naraščanje povpraševanja in ponudbe. V zadnjih letih se je še posebej razvilo tržišče plesnih drog, predvsem ekstazija, ki je postal precej lahko dostopen, pa tudi tržišče kokaina, saj so bile vzpostavljene redne linije uvoza te droge.



## 4.13 Diferenciacija oz. specializacija preprodajalcev kanabisa

Tržišča različnih drog so med seboj do neke mere ločena, vendar pa se tudi mešajo in prepletajo, saj tudi sami uporabniki različnih drog niso ostro ločeni, ampak isti uporabnik večkrat uporablja zelo različne droge, tako da se tudi scene različnih drog med seboj prepletajo. Preprodajalci običajno preprodajajo eno vrsto oziroma skupino drog, ki glede na uporabo nekako sodijo skupaj: nekateri preprodajajo predvsem kanabis, nekateri predvsem plesne droge (ekstazi in amfetamine, morda tudi LSD in halucinogene gobe), nekateri pa predvsem trde droge (heroin in/ali kokain). Vendar pa meje med temi skupinami niso ostre, ampak isti preprodajalec lahko prodaja droge iz različnih skupin, neka vrsta pa mu običajno predstavlja glavni posel. Nekateri preprodajalci težijo tudi k čim bolj pestri in bogati ponudbi, da tako lahko zadovoljujejo različne potrebe različnih ljudi in na ta način veliko zaslužijo, vendar pa pri tem igrajo pomembno vlogo preprodajalčeve meje, pa tudi njegove možnosti. Katere vrste drog bo nekdo preprodajal in katerih ne, je odvisno predvsem od tega, katere droge sam uporablja, ter od njegovih strank in njihovega povpraševanja. Najpestrejšo ponudbo drog imajo običajno preprodajalci plesnih drog, ki so na raverski sceni, kjer se običajno uživajo zelo različne droge; poleg ekstazija bodo verjetno preprodajali tudi kanabis, saj so uporabniki ekstazija večinoma hkrati tudi uporabniki te droge, večkrat bodo sposobni preskrbeti tudi kokain, ki se prav tako uporablja kot plesna droga, in morda celo heroin, ki ga uporabniki plesnih drog včasih uporabljajo za prijetnejše "spušcanje" (torej za blaženje neprijetnih občutkov ob popušcanju učinka zaužitih plesnih drog). Razvoj raverske kulture, ki vključuje uporabo široke palete različnih drog in omogoča enostaven stik z njimi, je veliko prispeval k mešanju tržišč različnih drog in brisanju meja med njimi. Plesne droge so dobile vlogo nekakšnega vmesnega člana med trdimi in mehkiimi drogami; preko kanabisa lahko človek pride v stik s plesnimi drogami in preko plesnih s trdimi. Med seboj se danes najmočneje prepletajo: trg kanabisa in trg plesnih drog, trg plesnih drog in trg kokaina ter trg heroina in trg kokaina (uprabniki heroina v zadnjih letih na ljubljanski sceni zelo pogosto uporabljajo tudi kokain). Meja med trgom kanabisa in trgom heroina je še vedno precej jasna, tako da udeleženci tržišča kanabisa običajno nimajo nobenega stika s tržiščem heroina in ga tudi dojemajo kot nekaj čisto drugega, drugačnega,

mного bolj kriminalnega, nasilnega, donosnega, tujega in podobno. Porabniki na trgu heroina pa imajo s trgom kanabisa močnejši stik, saj poleg heroina pogosto uporabljajo tudi to drogo, zato preprodajalci heroina večkrat prodajajo tudi kanabis.

Preprodajalci kanabisa najpogosteje preprodajajo le to drogo, k čemur veliko prispevajo njihove norme, meje, pozitiven odnos do kanabisa, imidž, identiteta nekriminalcev, kultura preprodajanja kanabisa in seveda tudi samo povpraševanje strank. Pogosto so specializirani tudi znotraj svoje droge, tako da prodajajo bodisi marihuano bodisi hašiš bodisi *skunk*, najpogosteje pa marihuano. Druge droge ponavadi le občasno in neprofitno preskrbijo prijateljem, če s tem nimajo posebnih težav. Vendar pa meje med takšnim preskrbovanjem in pravim preprodajanjem večkrat niso čisto jasne in absolutne; če je povpraševanje po drugih drogah veliko in če obeta visoke zaslužke, bo preprodajalec morda prestopil oz. raztegnil svoje meje in razširil ponudbo, še posebej seveda, če tudi sam uživa druge droge in se giblje v krogih njihovih uporabnikov; tako bo lahko oskrbovanje sčasoma preraslo v pravo preprodajanje.

## 5 Razprava in zaključek: za legalizacijo trga kanabisa

Trgovina s kanabisom je precej manj problematična kot trgovina z drugimi, mnogo donosnejšimi in nevarnejšimi prepovedanimi drogami: deluje razmeroma pošteno, ima dokaj malo kriminalnih in nasilnih elementov, ni tako komercialno naravnana ter ne deluje tako organizirano in profesionalno. Vanjo so vključeni sicer zelo različni, a ponavadi precej običajni in nekriminalni mladi ljudje (močno drugačni od stereotipnih predstav o "preprodajalcih"), katerih preprodajanje je neločljivo povezano z uporabo kanabisa, z zasebnim življenjem in posebnim življenjskim slogom ter je navadno vezano na mladostniško obdobje. Njihovo delovanje je prej amatersko kot profesionalno in ga ne usmerjajo le finančni, ampak tudi drugi motivi, prioritete in moralna pravila, ki blažijo njihovo komercialno naravnost in jim omogočajo, da imajo do svoje dejavnosti razmeroma pozitiven odnos. Vendar pa se tržišče kanabisa v današnjem času kapitalizma in prevlade trga močno razvija in spreminja v negativno smer. Pacifistična kultura, ki je v preteklosti močno usmerjala vedenje udeležencev trga, izgublja svojo moč, kanabis pa počasi dobiva

pomen golega tržnega elementa. Zaradi naraščajočega povpraševanja in ponudbe postaja tržišče vse donosnejše ter s tem vse zanimivejše za prave kriminalce in profesionalne preprodajalce, ki v želji po čim večjih zaslužkih večkrat ne izbirajo sredstev, zato je vse bolj komercialno, kriminalno, nepošteno, agresivno, prepleteno s tržišči drugih drog ter dopušča vse manj prostora za amaterske in socialno motivirane preprodajalce. Takšno tržišče omogoča udeležencem (tako preprodajalcem kot tudi uživalcem) stik s precej bolj kriminalnim svetom in mnogo nevarnejšimi drogami, kar je prav gotovo učinek prohibicionistične politike, ki neutemeljeno izenačuje kanabis z drugimi prepovedanimi drogami in ga povsem prepoveduje.

Dejstva kažejo, da prohibicionistična politika do kanabisa ni samo povsem neučinkovita pri zmanjševanju uživanja te droge<sup>7</sup>, ampak je tudi škodljiva, saj poraja mnogo negativnih učinkov: uživalce po nepotrebnem stigmatizira, jih odriva na družbeni rob in v kriminalno podzemlje ter jih odtuja od temeljnih družbenih institucij in vrednot; ustvarja številne škodljive mite in predsodke v zvezi s kanabisom in drogami nasploh; kanabisu daje čar prepovedanega sadu in simboliko upora; neučinkovito troši ogromno energije in sredstev organov pregona; predvsem pa ustvarja vse bolj problematično nezakonito trgovino s kanabisom z vsemi njenimi razdiralnimi posledicami. Zaradi takšnih negativnih učinkov sedanje politike do kanabisa je nujno razmišljati o njeni spremembi. Legalizacija kanabisa verjetno ne bi bistveno povečala povpraševanja po njem, odpravila pa bi negativne posledice prohibicionistične politike, pri čemer je še posebej pomembno, da bi tržišče razmeroma neškodljivega kanabisa ločila od trgov nevarnejših drog, da bi odpravila vse bolj kriminalno nezakonito trgovino z njim ter da bi država lahko vzpostavila nadzor nad tržiščem. Poleg tega bi država z legalizacijo privarčevala mnogo sredstev, ki jih danes namenja boju z nezakonito trgovino s kanabisom, ter z obdavčenjem kanabisa pridobila tudi nova sredstva; ta bi lahko namenila za mnogo koristnejše projekte, kot je neučinkovito preganjanje uživalcev in preprodajalcev. Ker pa naša družba, polna predsodkov, najbrž še ni zrela za temeljite spremembe in bi te zato lahko imele tudi negativne učinke, jo je nanje najprej treba dobro pripraviti in si prizadevati za realistično, resnično, točno in pravilno poročanje ter izobraževanje javnosti prek različnih medijev. Poleg tega

<sup>7</sup> Raziskave kažejo, da niti stroga niti blaga politika nimata velikega vpliva na uporabo kanabisa, saj je delež uživalcev v državah z različnimi politikami približno enak. Povsod po svetu je uživanje marihuane naraslo v 60. in 70. letih, upadlo v 80. letih in ponovno naraslo v devetdesetih. (Zimmer in Morgan, 1997).

je treba še boljše razviti programe zmanjševanja škode uporabe vseh vrst drog ter mlade, ki so se iz tega ali onega razloga odločili za uporabo, učiti, kako živeti z drogami ter kako jih uporabljati varno in odgovorno.

## 6 Literatura

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

Dekleva, B. (1999). *Ekstazi in plesne droge*. Ljubljana: DRPPD in Pedagoška fakulteta v Ljubljani.

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

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

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

Mesec, B. (1998). *Uvod v kvalitativno raziskovanje v socialnem delu*. Ljubljana: Visoka šola za socialno delo.

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

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.

Rozman, S. (2002). *Preprodajanje kanabisa: miti, domneve in dejstva*. Diplomsko delo. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.

Rozman, S. (2004). Preprodajanje drog na srednjih in nižjih ravneh distribucije - sociološki vidik. *Socialna pedagogika*, 8/1, 1-27.

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.

Zimmer, L. in Morgan, J. P. (1997). *Marijuana Myths, Marijuana Facts*. New York: Lindesmith Center.