



Rapport 2007:7

Narkotikadistributörer

En studie av grossisterna

brå

brottsförebyggande rådet

Narkotikadistributörer

En studie av grossisterna

Rapport 2007:7

Brå – centrum för kunskap om brott och åtgärder mot brott

Brottsförebyggande rådet (Brå) verkar för att brottsligheten minskar och tryggheten ökar i samhället. Det gör vi genom att ta fram fakta och sprida kunskap om brottslighet, brottsförebyggande arbete och rättsväsendets reaktioner på brott.

Denna rapport kan beställas hos bokhandeln eller hos
Fritzes Kundservice, 106 47 Stockholm. Telefon 08-690 91 90,
fax 08-690 91 91, e-post order.fritzes@nj.se

Produktion:

Brottsförebyggande rådet, Information och förlag,
Box 1386, 111 93 Stockholm. Telefon 08-401 87 00, fax 08-411 90 75,
e-post info@bra.se

Brå på Internet www.bra.se

Författare: Daniel Vesterhav, Johanna Skinnari, Lars Korsell

Omslag: Ylva Hellström

Omslagsillustration: Bertil Hegland. Ur *Levande livet*, nr. 18, 1951

Tryck: Edita Norstedts Västerås 2007

© Brottsförebyggande rådet 2007

ISSN 1100-6676

ISBN 978-91-85664-62-7

Innehåll

FÖRORD	5
SAMMANFATTNING	7
Även global organiserad brottslighet behöver lokala marknader	7
Fågel, fisk eller mittemellan?	7
Beroende av pengar eller narkotika – olika drivkrafter på olika nivåer	8
Varierande inkomster, krediter och penningvävt ”light”	8
Sällan ”nine to five”	9
Total kontroll eller spridda risker	9
En logistik byggd kring säkerhet	10
Kvalitet viktigt på en konkurrensutsatt marknad	10
Identifierade angreppspunkter	11
INLEDNING	12
Syfte och frågeställning	13
Metod	14
Disposition av texten	18
NARKOTIKADISTRIBUTÖRER	19
Inledning	19
NIVÅ I DISTRIBUTIONSKEDJAN	22
Definitioner	22
INDIVID	25
Egenskaper	25
Psykologiska faktorer	31
Social situation	45
RELATIONER, NÄTVERK OCH ORGANISATIONER	48
Tidigare forskning	48
Inträde och utträde	48
Organisation	57
Konkurrens mellan distributörer	62
VERKSAMHET	82
Omfattning	82
Inriktning	85
Förankring	86
LOGISTIK	89
Transporter	89
Lagring	90
Säkerhetsarrangemang	92
Teknik	100
FÖRSÄLJNING	102
Förpackning och utblandning	102
Försäljningsplatser	103

EKONOMI OCH RESURSER	105
Register	105
Krediter	105
Investeringar	110
Profit och ekonomiska resurser	111
Penningtvätt	113
Makt och våld	114
ÖVERGRIPANDE SLUTSATSER	117
Narkotika i parti eller minut – de olika distributionsnivåernas kännetecken	117
Marknadsstrategi – risk kontra vinst	120
Distributörernas ekonomiska situation	121
Psykologiska faktorer	123
STRATEGIER OCH METODER RIKTADE MOT NARKOTIKA-MARKNADENS DISTRIBUTÖRER	125
Inledning, teori och metod	125
Åtta angreppspunkter	127
En ny modell	128
1. Mellannivådistributionen – den lokala marknadens nyckelfigur	129
2. Högnivådistributionen – den utländske leverantörens port till Sverige	130
3. Långsiktiga entreprenörer eller tillfälliga lycksökare – en fråga om prioriteringar	131
4. Distributörerna är viktiga, men också deras nätverk	132
5. Skapa oreda i de kriminella nätverken	133
6. Försämra narkotikadistributörernas arbetsmiljö	134
7. När polis och tull får arbeta långsiktigt leder det till resultat	134
8. Narkotikadistributörens oglamourösa vardag	135
REFERENSER	136

Förord

Varor brukar säljas i parti eller minut. Det gäller även förbjudna varor, som narkotika. I detta arbete möter vi narkotikamarknadens partiförsäljare, grossisterna. Det är de som köper stora kvantiteter och sedan säljer narkotikan genom distributionsnätet till grossister på lägre nivåer innan den når detaljisterna.

Rapporten är en fortsättning på *Narkotikabrottslighetens organisationsmönster* (Brå 2005:11), där grossister pekades ut som den kanske viktigaste måltavlan för de brottsbekämpande myndigheterna. Skälet är att grossisterna är en del av den kriminella miljön och har kontakter både uppåt och nedåt i distributionskedjan. De kan parera störningar som uppkommer på tillgångssidan samtidigt som de alltid hittar kunder på efterfrågesidan.

Syftet med rapporten är att från narkotikamarknadens kartblad förstora grossisten och syna denne aktör från alla hörn och vinklar. På det sättet blir det möjligt att identifiera svaga sidor i grossistens kriminella affärsverksamhet och rikta brottsförebyggande och brottsbekämpande åtgärder mot dem.

Rapporten har kommit till efter inspirerande samtal med kriminalkommissarie Tommy Andersson, chef för Kriminalpolisen i Uppsala, kriminalinspektör Mats Petersson, Kriminalunderrättelsetjänsten vid Rikskriminalpolisen och Walter Kegö, ansvarig för polis- och tullfrågor vid Mobilisering mot narkotika (MOB).

Projektet har finansierats av MOB. Rapporten har skrivits av utredarna Daniel Vesterhav och Johanna Skinnari under ledning av jur. dr Lars Korsell vid Brå:s Sekretariat för forskning om ekonomisk och organiserad brottslighet.

Vi vill rikta ett varmt tack till följande seminariedeltagare, som diskuterat centrala resultat och kommit med förslag på brottsförebyggande och brottsbekämpande åtgärder och strategier: kriminalkommissarie Tommy Andersson, Kriminalpolisen i Uppsala, Lars Bjurling, ställföreträdande KUT-chef vid Rikskriminalpolisen, kriminalinspektör Nils-Göran Castillo, Rikskriminalpolisen, Kriminalunderrättelsetjänsten, vice överåklagare Astrid Eklund, Åklagarmyndighetens Utvecklingscentrum i Stockholm, Bosse Hansén, kriminalinspektör, kriminalunderrättelseroteln, Södermanlands polismyndighet, Walter Kegö, ansvarig för polis- och tullfrågor vid MOB, kammaråklagare Ewa Korpi, Åklagarmyndighetens Utvecklingscentrum i Stockholm, sambandsman Mikael Lindgren, Tullverket, Lettland/Litauen, Anne Munch, analytiker, kriminalunderrättelseroteln, Södermanlands polismyndighet, Torbjörn Munther, chef för bekämpning av grova narkotikabrott vid Uppsalapolisen, kriminalinspektör Johan Nilsson, projektledare vid Rikskriminalpolisen, överåklagare Gunnar Stetler, Åklagarmyndighetens Utvecklingscentrum i Stockholm, Polismästare Peter Tjäder, Polismyndigheten i Skåne, Per

Westberg, chef Tullkriminalen, Tullverket, Huvudkontoret och representanter från Rikskriminalpolisen. Vi vill också tacka professor Per Ole Johansen, Institutt for kriminologi og rettssociologi vid Oslo Universitet och dr. pol. Paul Larsson, Politihøgskolen i Oslo, som varit vetenskapliga granskare till detta arbete och lämnat värdefulla kommentarer.

Vi vill slutligen tacka de personer som ställt upp på intervjuer i projektet, deras bidrag har varit mycket värdefulla.

Stockholm i mars 2007

Jan Andersson
Generaldirektör

Sammanfattning

Även global organiserad brottslighet behöver lokala marknader

Organiserad narkotikabrottslighet för tankarna till något stort och mäktigt: en maffia bestående av gränsöverskridande kriminella nätverk med drogbaroner som drar i trådarna. Brottsligheten styrs långt borta från Sveriges gränser av farliga och mäktiga intressen. Inför denna bild är det lätt att känna sig maktlös och handlingsförlamad. Det framstår som om enda sättet att bekämpa en sådan utmålad brottslighet är genom omfattande internationella insatser.

I själva verket är den organiserade brottsligheten inte långt borta; den finns här och nu till följd av sitt beroende av lokala marknader. Det är missbrukare som i slutändan köper narkotikan från sin lokala distributör och gör verksamheten lönsam.

Som andra importvaror passerar också narkotikan olika distributionsled, från generalagenter och andra grossister ner till detaljisten. I denna distributionskedja finns en rad svaga länkar som kan utnyttjas för att förebygga och bekämpa narkotikabrottsligheten. I detta arbete följer vi de olika distributörernas verksamhet i syfte att identifiera de svaga länkarna.

Eftersom narkotikadistributörer är måna om att dölja sin verksamhet är ämnet svårutforskat. För den här undersökningen valdes tre kvalitativa metoder som kompletterar varandra, och därmed bedömdes kunna ge en god bild av grossisternas verksamhet. De är:

En totalundersökning av domar för grova narkotikabrott eller grov narkotikasmuggling för år 2004 och urval av tillhörande förundersökningsprotokoll.

En genomgång av Rikskriminalpolisens särskilda undersökningsregister (SUR).

Intervjuer med 13 personer som varit verksamma på narkotikamarknaden.

Fågel, fisk eller mittemellan?

Narkotikamarknaden är dynamisk och därför finns inte samma tydliga grossistroller som för legala varor. I rapporten delas distributionskedjan in i tre olika nivåer: hög, mellan och låg. I praktiken är denna nivåindelning inte lika distinkt och det kan exempelvis förekomma flera led på varje nivå. En distributionskedja inom Sverige varierar vanligtvis från två till tio olika led beroende på vilken affärs- och riskstrategi som narkotikadistributörerna tillämpar.

Ett argument för att dela in distributionskedjan i tre nivåer är att dessa skiljer sig åt på några centrala punkter. De högre nivåerna har

färre kunder och leverantörer än de lägre nivåerna. De högre nivåerna har dessutom ofta en lägre grad av riskexponering, högre lönsamhet och har i större utsträckning personer rekryterade för olika uppgifter än de lägre nivåerna. De sistnämnda har emellertid ofta ett bredare utbud av olika preparat och en bättre lokal förankring.

Högnivådistributörerna fungerar som narkotikabrottslighetens generalagenter för de utländska leverantörerna och fyller därmed en viktig funktion som deras inkörsport till den svenska marknaden. Via mellannivådistributörerna når narkotikan de lokala marknaderna. Mellannivådistributörerna är därmed den svenska narkotikamarknadens mest centrala figurer. De måste vara väl förankrade i lokalsamhället och ha uppbyggda kanaler både uppåt och nedåt i distributionskedjan för att affärerna ska flyta på utan störningar och avbrott.

Beroende av pengar eller narkotika – olika drivkrafter på olika nivåer

Den främsta drivkraften för distributörerna är pengar, men även den status och livsstil som narkotikabrottsligheten kan innebära. Hög- och mellannivådistributörerna har ofta mer utpräglade entreprenörsegenskaper än lågnivådistributörerna, vilket tar sig uttryck i mer avancerade affärsupplägg med distributionsgrupperingar, arbetsdelning och användning av legala företag. För detaljister och en del lågnivådistributörer är emellertid det främsta syftet att finansiera sitt eget missbruk.

I fråga om distributörernas inställning till narkotikahandeln går det att tala om två huvudtyper. Den ena typen anser sig vara mer affärsman än kriminell, medan den andra betraktar sig som yrkeskriminell. "Affärsmännen" har en diskret framtoning med ett återhållsamt konsumtionsmönster och döljer att de sysslar med kriminell verksamhet. De kan emellertid ha ett behov av att framstå som framgångsrika, men vill ge sken av att pengarna är intjänade på legal väg.

De "yrkeskriminella" ser narkotikahandeln som en del av sin livsstil. De förstärker den kriminella identiteten med olika attribut som tatueringar, smycken och vissa typer av kläder. De har ofta en utåtriktad livsstil med ett inslag av överdådig konsumtion.

Varierande inkomster, krediter och penningtvätt "light"

Hög- och mellannivådistributörernas inkomster från narkotikahandeln varierar från tid till annan; en vinst kan snabbt förvandlas till förlust till följd av polis- och tullbeslag, stölder eller obetalda krediter. Till detta kommer en hög konsumtionsnivå och en kostnadskrävande livsstil. På de lägre nivåerna går pengarna åt till att finansiera missbruk. Konsekvensen blir att många av aktörerna på narkotikamarknaden saknar de

ekonomiska resurserna att köpa narkotika kontant. Lösningen är det kreditsystem som narkotikamarknaden till stor del baseras på. Krediterna är en nödvändighet för att marknaden ska fungera, men samtidigt ställer det till med mycket bekymmer för distributörerna i form av skulder och ekonomiska problem.

Den ekonomiska situationen leder till att det för de flesta distributörer inte finns ett stort behov av penningtvätt, inte ens på de högre nivåerna. När penningtvätt förekommer, rör det sig ofta om en enklare form av penningtvätt – penningtvätt ”light” – vilket innebär att det finns en nödortförlig men legitim täckning för de pengar som innehas för tillfället. Detta kan ske genom att distributören har skaffat sig kvitton för spelvinster eller lånat pengar från ett kreditinstitut.

Sällan ”nine to five”

Narkotikadistributörerna lever under en hård psykisk stress. De brottsbekämpande myndigheterna kan hela tiden ”lura bakom hörnet”, och ett enda misstag kan resultera i ett långvarigt fängelsestraff. Detta leder till att de ständigt måste vara på sin vakt och misstänksamt betrakta sin omgivning för att kunna identifiera civilpolisier eller misstänka informanter. Det finns även risk för stölder från medarbetare och konkurrenter.

Utöver detta måste verksamhetens logistik hela tiden upprätthållas för att garantera ett kontinuerligt flöde av narkotika och pengar. Som en följd av verksamhetens illegala karaktär är oförutsedda händelser mer regel än undantag och kräver en ständig beredskap och tillgänglighet dygnet runt. Situationen förbättras knappast av att ekonomiska problem uppstår som en konsekvens av det instabila kreditsystem som narkotikamarknaden vilar på.

Denna stressiga, riskabla och påfrestande livsföring är en av anledningarna till att många distributörer så småningom vill dra sig ur narkotikamarknaden den dag då tillräckligt stora ekonomiska tillgångar har säkerställts. En kostnadskrävande livsstil och hög konsumtionsnivå leder emellertid till att några riktigt höga belopp sällan ackumuleras. Det blir därför svårt att klara sig utan narkotikainkomsten. På de lägre distributionsnivåerna är det dessutom vanligt att ett tungt missbruk omöjliggör ett utträde från narkotikamarknaden.

Total kontroll eller spridda risker

Olika distributörer tillämpar olika metoder för att reducera riskerna. En del strävar efter att arbeta som självständiga entreprenörer och ha full kontroll över verksamheten. Andra arbetar i partnerskap eller driver distributionsgrupperingar där personer rekryteras för olika uppgifter. Arbetsuppgifter som kan förekomma i en distributionsgruppering är transportör, försäljningskoordinator, lagerhållare, utblandare, förvarare

av pengar och kvalitetstestare. För uppgiften att förvara pengar och att ansvara för det som kan kallas för narkotikadistributörernas huvudlager rekryteras gärna ostraffade personer utanför de kriminella nätverken.

En logistik byggd kring säkerhet

Säkerhet, både mot brottsbekämpande myndigheter och mot andra aktörer på narkotikamarknaden, är av naturliga skäl en central del i distributionsverksamheten och sätter sitt avtryck i logistiken, till exempel när det gäller lagerhållning. För att minimera behovet av förvaring väljer en del distributörer att finna köpare redan innan de själva skaffar ett narkotikaparti, medan andra använder sig av ett huvudlager och flera olika mellanlager.

Kommunikation sker genom mobiltelefoner och med hjälp av kodord, vilket inte sällan leder till missförstånd mellan distributörerna. När detaljer ska diskuteras föredrar man fysiska möten, vilket kan innebära en hel del resande.

Trots att säkerhetstänkande prioriteras är det vanligt att stressande situationer gör att säkerheten emellanåt åsidosätts. Om kunder blir missnöjda eller om konflikter uppstår mellan affärspartner förekommer det att exponeringsgraden för distributörerna ökar till följd av att de uppträder mindre diskret och till exempel talar i klartext vid telefonsamtal.

Det finns även en risk för att distributörer som är verksamma under en längre tid utan att bli gripna av polisen får en övertro på sin egen förmåga att klara sig undan de brottsbekämpande myndigheterna och tar större risker än de gjorde i början av sin kriminella karriär.

Kvalitet viktigt på en konkurrensutsatt marknad

De sjunkande narkotikapriserna i Sverige är till stor del en konsekvens av att det har blivit fler distributörer på marknaden och att ett större antal personer nöjer sig med att göra en mindre vinst än vad som var brukligt förr. Detta har lett till att tillgången på narkotika ökat. Generellt sett råder det dessutom en relativt fri narkotikamarknad i Sverige, vilket innebär att det är mycket ovanligt med revir eller monopol i någon större utsträckning.

En av de viktigaste strategierna för att konkurrera med övriga distributörer på narkotikamarknaden är att tillhandahålla narkotika av god kvalitet. Kvaliteten är dessutom av avgörande betydelse om distributören har för avsikt att verka långsiktigt på narkotikamarknaden. En distributör som säljer narkotika av låg kvalitet får snabbt dåligt rykte på marknaden och blir varken särskilt långvarig eller framgångsrik.

Andra vanligt förekommande konkurrensmetoder är generösa betalningsvillkor, som krediter, samt en god service och tillgänglighet.

Identifierade angreppspunkter

Rapporten innehåller en brottsförebyggande och brottsbekämpande strategi mot narkotikadistributörerna. De åtgärder som föreslås kan sammanfattas enligt följande.

- Mellannivådistributörerna fyller en viktig funktion för de lokala marknaderna. Genom att ha en uttalad strategi som är inriktad mot denna distributörsgrupp bedöms de lokala marknaderna kunna påverkas.
- Högnivådistributörer och importörer är de utländska leverantörernas inkörsport till Sverige. En strategi som fokuserar på att slå ut högnivådistributörer och importörer kommer därför att störa de stora utländska leverantörerna eftersom högnivådistributörer är svåra att ersätta. Det är ett tillvägagångssätt som är intressant ur ett internationellt perspektiv och där Sverige kan stötta andra nationer i detta arbete.
- Distributörer som säljer narkotika av hög kvalitet är en indikator på en långsiktig affärsstrategi. Genom att fokusera på dessa distributörer dräneras narkotikamarknaden på de personer som är eller kommer att bli viktiga aktörer inom narkotikahandeln.
- Myndigheterna bör inte enbart rikta uppmärksamheten mot de kriminella miljöerna utan också mot andra kontaktytor. På det sättet kan det vara möjligt att ta huvudlager och penninglager i beslag. Skälet är att särskilt känsliga uppgifter kan anförtros personer som inte är kända av polisen.
- Vid krissituationer ökar den psykiska stressen för distributörerna och det är inte ovanligt att de avviker från sina säkerhetsrutiner. Det innebär att kontakter tas, som inte borde tas, att telefonsamtal inte sker med användning av kodord utan på klarspråk och att liknande misstag görs, som exponerar aktörerna. Myndigheterna kan utnyttja detta och skapa turbulens i nätverket genom att till exempel hemlighålla gripanden av narkotikakurirer och beslag av såväl pengar som narkotika samt använda informatörer i högre grad.
- När tull och polis ges möjlighet att kartlägga nätverk och samla bevis leder det till goda resultat genom att centrala och viktiga aktörer slås ut. Detta långsiktiga arbete tar visserligen tid, kräver mer resurser och ger färre avtryck i statistiken men bedöms ha stor effekt.

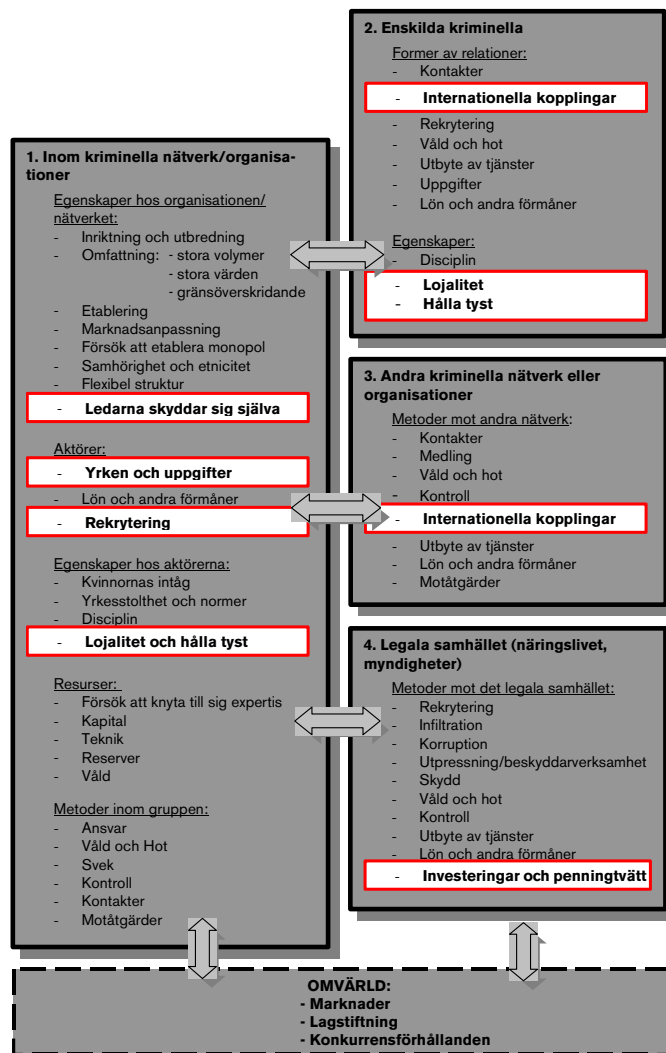
Inledning

I rapporten *Narkotikabrottslighetens organisationsmönster* (Brå 2005:11) kartlades den organiserade narkotikabrottsligheten i Sverige. Särskilt beskrevs den organisatoriska strukturen på de nätverk och grupperingar som försörjare marknaden med narkotika. Med hjälp av studien identifierades olika områden som bedömdes vara viktiga för den organiserade narkotikabrottslighetens funktionsförmåga och därmed lämpliga angreppspunkter för brottsförebyggande och brottsbekämpande åtgärder (figur 1). Ett av områdena var *yrken och uppgifter*, där särskilt narkotikamarknadens grossister pekades ut som viktiga länkar i narkotikabrottslighetens struktur.

Vi bedömde att den lokala och regionala grossisten i grunden är viktigare för narkotikamarknaden än den person som styr smugglingsoperationerna och som brukar betecknas som "ledaren". Skälet är att ledare kan bytas ut, men grossister förtjänar sina sporrar genom att under lång tid ha varit en del av den kriminella miljön och således byggt upp ett förtroende som gett dem goda kontakter. Vem som helst får inte "access" till denna miljö. Grossister kan parera störningar genom att ha kontakter "uppåt" med flera smugglare och leverantörer. De har också kontakter "neråt" till andra grossister och distributörer och kan därför få avsättning för sina varor. Det är grossisterna som får narkotikamarknadens hjul att snurra.

För att kunna rikta effektiva insatser mot grossisterna krävs en detaljerad kartläggning av denna yrkesgrupp, en kartläggning som beskriver grossisternas roll i nätverken, relationer till andra aktörer på narkotikamarknaden, arbetsmetoder, logistik, planering och ekonomi. Vår ambition är att ge en sådan detaljerad karta över narkotikamarknadens grossister¹.

¹ I nära anslutning till denna rapport ges ett arbete ut som beskriver en annan identifierad angreppspunkt, nämligen den organiserade narkotikabrottslighetens ekonomihantering (Brå 2007:4).



Figur 1. Modell från Brå 2005:11 över den organiserade narkotikabrottslighetens struktur. Vitmarkerade är identifierade områden som bedöms som lämpliga för brottsförebyggande och brottsbekämpande åtgärder mot denna brottslighet.

Syfte och frågeställning

Syftet med studien är att få en ökad kunskap om narkotikamarknadens distributörer för att kunna formulera effektiva brottsförebyggande och brottsbekämpande strategier.

Frågeställningarna är följande:

1. Hur ser distributörernas nätverk ut?
2. Hur kan olika nätverk typologiseras?

3. Vilken annan brottslighet kan finnas i distributörernas nätverk?
4. Hur går kontakterna uppåt och nedåt till i distributionskedjan?
5. Hur går logistiken till med transporter, lagring etc.?
6. Hur ser distributörernas ekonomiska verklighet ut, med krediter uppåt och neråt?
7. Vad karaktäriserar de personer som fungerar som distributörer?
8. Vilka resurser – pengar, makt, våld – har grossisterna tillgång till?

Metod

Av naturliga skäl är det problematiskt att undersöka narkotikadistributörer, särskilt på de högre nivåerna i distributionskedjan. Det ligger i narkotikabrottslighetens natur att verksamheten hålls så dold som möjligt och skyddas från insyn från utomstående. Inte ens de aktörer som är aktiva på narkotikamarknaden har full översikt över alla led i distributionskedjan (Brå 2005:11).

Hur går man då tillväga för att undersöka distributörerna? En del tidigare studier har med viss framgång använt sig av intervjuer (se till exempel Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Reuter & Haaga, 1989), andra av deltagande observationer (se till exempel Adler och Adler, 1992; Zaitch, 2002) och några av självbiografier (se till exempel Morselli, 2000). Var och en av dessa metoder har naturligtvis sina för- och nackdelar, och det är svårt att peka ut den ena metoden som mer fruktbar än den andra.

I Frankrike utförde fyra olika forskargrupper en utvärdering av olika källor som kunde tänkas vara användbara för att undersöka narkotikamarknaden. Syftet var att utifrån ett metodologiskt perspektiv bedöma dessa källors kvalitet och relevans. Av de direkta och indirekta källorna som undersöktes bedömdes domar och förundersökningsprotokoll vara två av de mest beständiga och tillgängliga källorna (Schiray, 2000). Materialet ger emellertid inte någon komplett bild eftersom det är resultatet av en selektionsprocess (jfr Korsell, 2003). Forskning som endast utgår från förundersökningar och domar riskerar att endast återupprepa rättsväsendets blinda fläckar. Ett alternativ är därför att även tillämpa andra forskningsmetoder, till exempel intervjuer med personer som varit verksamma på narkotikamarknaden. De intervjupersoner man hittar är naturligtvis även de resultatet av en selektionsprocess, men samtidigt är det sannolikt att de har mer kunskap om narkotikamarknaden än vad som kommer till polisens kännedom (jfr Zaitch, 2002). Intervjuer kan därför sprida ljus över en del utforskade aspekter.

För denna studie har tre kvalitativa metoder valts ut. De är:

- Systematisk genomgång av domar och förundersökningar
- Genomgång av särskilt undersökningsregister (SUR)
- Intervjuer

Det finns stora fördelar med att kombinera data från olika typer av källor (jfr Rhodes, 2000; Jupp, Davies och Francis, 2000). Metoderna kommer att beskrivas och diskuteras nedan.

Totalundersökning av domar och förundersökningsprotokoll

Den första metoden, som också svarar för den största mängden data, är en totalundersökning av tingsrättsdomar för grovt narkotikabrott eller grov narkotikasmuggling för år 2004. Det rör sig om 284 domar eller 496 lagförda personer. Från dessa domar valde vi ut 60 förundersökningsprotokoll för en närmare genomgång. Protokollen valdes för att de innehöll data om distributörer, men hänsyn tog också till att få en spridning av brottmål från hela landet och av förundersökningar som gäller samtliga preparat, detta eftersom tidigare forskning tyder på att regionala narkotikamarknader kan skilja sig åt (jfr Naylor, 2004).

En systematisk genomgång av domar och förundersökningsprotokoll har i tidigare studier visat sig vara en fruktbar metod då man undersöker svårstuderade områden (se till exempel Brå 2005:11). Det är emellertid viktigt att parallellt även använda sig av flera källor och undersökningsmetoder. Det beror på att den bild som förmedlas genom domar och förundersökningsprotokoll är den narkotikabrottslighet som myndigheterna har upptäckt och känner till. Dessa data är dessutom endast insamlade för att utreda brott, och därför kan en hel del information som kan vara relevant vid en explorativ undersökning av narkotikadistributörer saknas. Zaitch (2002), som har forskat om colombianska narkotikadistributörer i Nederländerna, menar att domar och förundersökningar inte ger någon tydlig bild av de förväntningar som finns hos dem som är involverade i brottsligheten, vilken bakgrund och vilka brottsliga karriärer de har. Exempelvis saknas regelmässigt uppgifter om tidigare framgångsrika brott. Även gråzoner, ickebrottsliga aktiviteter och relationer till det legitima näringslivet saknas.

En genomgång av polis- och domstolsdata har även begränsningar på grund av den selektion som sker innan ett fall hamnar där, men det finns samtidigt inget annat material som innehåller så pass standardiserade data om marknadsdeltagare, deras relationer och arbetssätt såväl som information om hur rättsväsendet reagerat mot deltagarna (von Lampe, 2003).

I den här studien bedömer vi att domar och förundersökningar kan förmedla en bild som täcker in vissa områden av narkotikadistributörernas verksamhet. Doms- och förundersökningsmaterialet är dock inte tillräckligt eftersom där endast finns den typ av information som tullen

och polisen prioriterar. Genom att använda oss av flera metoder strävar vi efter att även kunna vidga synfältet till delar av de fält som domar och förundersökningar inte omfattar.

Genomgång av särskilt undersökningsregister (SUR)

Nästa metod var en genomgång av det särskilda undersökningsregister (SUR) som drivs vid före detta narkotikaroteln inom Rikskriminalpolisens nybildade kriminalunderrättelsesektion. En SUR kan beskrivas som ett register där uppgifter från pågående utredningar lagras. I den här undersökningen gjorde vi djupdykningar i olika narkotikaärenden som bedömdes innehålla information om distributörer. De uppgifter som ansågs vara relevanta för vår studie sovrades ut och bröts ned efter ett kvalitativt kodschema baserat på en analysmodell framtagen med hjälp av tidigare forskning².

De data som erhöles från SUR har både styrkor och svagheter. En fördel jämfört med doms- och förundersökningsmaterialet är att de innehåller en mängd information som inte kommer med i ett slutligt förundersökningsprotokoll och ännu mindre i en dom. Det finns även enskilda uppgifter och fall som kan tillföra kunskap om vissa särskilda aspekter, men där helhetsbilden inte är så omfattande att det kommer att leda till åtal och en fällande dom. De här uppgifterna gör data från SUR till ett viktigt komplement till datamaterialet från domarna och förundersökningarna. Nackdelen är att tillförlitligheten på data från SUR är av varierande grad. En stor del av informationen består av olika underrättelseuppslag, vilket gör det svårt att värdera källan. Vi har tagit hänsyn till denna aspekt vid analysen och iakttagit försiktighet för att inte dra alltför djuplodande tolkningar utifrån enskilda data från SUR. Tillsammans med de övriga metoderna har emellertid uppgifterna från SUR varit ett värdefullt komplement och gjort det möjligt att identifiera vissa återkommande mönster.

Intervjuer

De två ovan beskrivna metoderna begränsas båda av att de baseras på myndigheternas kunskap och misstankar om personer verksamma på narkotikamarknaden. Därför har tretton intervjuer genomförts med personer som har varit aktiva på narkotikamarknaden.

Elva av intervjuerna omfattar interner som är dömda för grovt narkotikabrott eller grov narkotikasmuggling. De har kunnat berätta om narkotikahandel i en vidare kontext än vad som upptäckts eller utretts av polisen. Två av intervjuerna har dessutom gjorts med personer på narkotikamarknaden som undgått att lagföras för narkotikabrott. De tretton intervjupersonerna har tillsammans handlat med alla de vanligaste narkotikapreparaten. Endast en kvinna har intervjuats, av anonymitetsskäl omnämns därför sällan intervjupersonernas kön i resultatre-

² Analysmodellen presenteras i avsnittet Narkotikadistributörer.

dovisningen. Intervjupersonerna har bedömts vara fördelade på följande positioner i distributionskedjan under den tid som de var aktiva narkotikadistributörer³.

Högnivådistributör	7
Mellannivådistributör	3
Lågnivådistributör	2
Kontaktförmedlare	1

Figur 2. Intervjupersonernas positioner i distributionskedjan.

En av högnivådistributörerna låg på en helt annan nivå än de övriga sex högnivådistributörerna och hade erfarenheter av narkotikapartier på tonnivå. En annan intervjuperson hade inte varit involverad i narkotikahandeln direkt utan hade haft en kontaktförmedlarroll, en form av mellanledsposition.

Tidigare studier som har omfattat intervjuer med narkotikadistributörer har varit framgångsrika, och metoden anses vara ett viktigt komplement till registerdata (Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Reuter & Haaga, 1989; Zaitch, 2002).

En begränsning med intervjuer med dömda distributörer är att det finns en risk att de inte vill avslöja någonting om sin egen brottslighet eller om narkotikamarknaden generellt. Eftersom det var frivilligt för internerna att ställa upp på en intervju hade emellertid de som inte hade för avsikt att berätta något redan sållats bort. Det finns även en risk att den information som lämnas antingen är en överdrift eller en underdrift, beroende på hur personen vill framställa sig själv. Det försökte vi undvika genom att fokusera mer på narkotikamarknadens uppbyggnad på ett generellt plan än på intervjupersonens egen brottslighet. Det är en metod som tidigare använts med framgång (Brå 2005:11; jfr Brå 2006:2).

En intervjuguide användes som grundstruktur, men som Snertingdal (2006) skriver gäller det att vara flexibel och låta intervjupersonen tala fritt. Eftersom ett syfte med intervjuerna var att bland annat få uppgifter om det som myndigheterna inte nödvändigtvis intresserar sig för i brottsutredningar, var frågorna breda och anpassade efter vad intervjupersonerna ville och kunde berätta (jfr Wedin och Sandell, 1995; Trost, 2001). Som nyss nämnts tillfrågades intervjupersonerna inte specifikt om sin egen brottslighet, utan de fick tala om hur narkotikamarknaden fungerar generellt. Vid samtliga intervjuer refererade emellertid intervjupersonerna spontant till sin egen brottslighet när de ville förtydliga eller illustrera något. Intervjupersonerna har inte pressats att berätta om brott de begått utan fokus har istället legat på hur distributionsverksamheten kan se ut och för- och nackdelar med olika upplägg.

³ De olika nivåindelningarna kommer att förklaras i avsnittet Narkotikadistributörer.

Seminarier

Forskargruppen har även hållit i två seminarier med företrädare för rättsväsendet och myndigheter i kontrollkedjan. Vid det första seminariet diskuterades analysmodellen, och vid det andra seminariet presenterades några huvudresultat och brottsförebyggande förslag diskuterades⁴.

Etik och sekretess

De data som används i undersökningen skyddas av sekretess. Särskilt känsliga är uppgifterna från Rikskriminalpolisens särskilda undersökningsregister (SUR) och intervjuerna. Undersökningarna kommer därför att presenteras på ett sådant sätt att ingen enskild person kan komma att identifieras eller att myndigheternas kunskapsläge om enskilda avslöjas.

För att intervjupersonerna skulle känna sig tryggare spelades intervjuerna inte in utan intervjuaren förde anteckningar under samtalen och skrev rent dem direkt efter att intervjun avslutats. Därför är de intervju-citat som redovisas i rapporten redogörelser där intervjupersonens egna uttryck används, men där det av naturliga skäl inte handlar om direkta citat utan om refererat av vad personen berättar.

Disposition av texten

Genomgången av tidigare forskning och resultatredovisningen kommer att göras i enlighet med analysmodellen. Dispositionen är ordnad så att tidigare forskning och resultat varvas efter analysmodellens olika delar för att ge en bättre överblick över likheter och skillnader mellan resultat från andra studier och denna undersökning. Först diskuteras distributionskedjan, sedan redovisas individfaktorer samt faktorer relaterade till relationer, nätverk och organisationer. Slutligen redovisas forskning och resultat om faktorer kopplade till verksamhet, logistik, försäljning samt ekonomi och resurser. Därefter följer de övergripande slutsatserna. Rapporten avslutas med en del där brottsförebyggande och brottsbekämpande metoder och strategier diskuteras mot bakgrund av resultaten från undersökningen.

⁴ Vilka som deltagit vid det brottsförebyggande seminariet framgår av förordet.

Narkotikadistributörer

Inledning

På samma sätt som det finns olika typer av organisationsgrad och strukturer för de kriminella nätverken finns det inte heller någon entydig grossistroll. Vissa aktörer är både importörer och grossister, andra säljer direkt till konsumenter, som detaljister, vid sidan av sin grossistverksamhet. Problematiken med begreppet grossist blir även tydligt vid en genomgång av internationell forskning på området, eftersom "grossist" har olika innebörd i olika studier. Det är därför enklare att tala om en distributionskedja, det vill säga en skala som varierar från den lägsta distributionsnivån till den högsta. Längst ner i distributionskedjan finns detaljisterna som säljer direkt till konsumenterna, och högst upp finns importörerna och storgrossisterna som för in de stora partierna i landet. En *distributör* kan alltså befinna sig på olika positioner i skalan. För att få en uppfattning om ungefär var i distributionskedjan en aktör befinner sig kan man tala om *lågnivå*-, *mellannivå*- och *högnivådistributörer*.

Som ett teoretiskt ramverk för studien har vi tagit fram en analysmodell som baserar sig på internationell forskning om narkotikadistributörer. Analysmodellen har sedan reviderats i takt med de empiriska undersökningarna, och den modell som redovisas här är den slutliga modellen.

Att modellen till stor del är baserad på internationell forskning reser naturligtvis frågan om hur väl denna forskning överensstämmer med svenska förhållanden. Den utländska forskningen har inte använts som beskrivning av hur den svenska narkotikamarknaden ser ut. Detta är inte möjligt eftersom förhållandena skiljer sig åt mellan olika länder. Däremot har forskningen använts för att beskriva olika karaktäristiska moment i distributörers verksamhet. Dessa moment bör rimligtvis på ett generellt plan vara typiska för distributörer även om betydelsen av dem sannolikt varierar mellan olika narkotikamarknader. Vår bedömning är således att den internationella forskningen utgör en relevant grundläggande beskrivning av narkotikadistributörer, och om det finns områden där de svenska distributörerna avviker från internationella förhållanden kommer det att tydliggöras när analysmodellen används vid de empiriska undersökningarna.

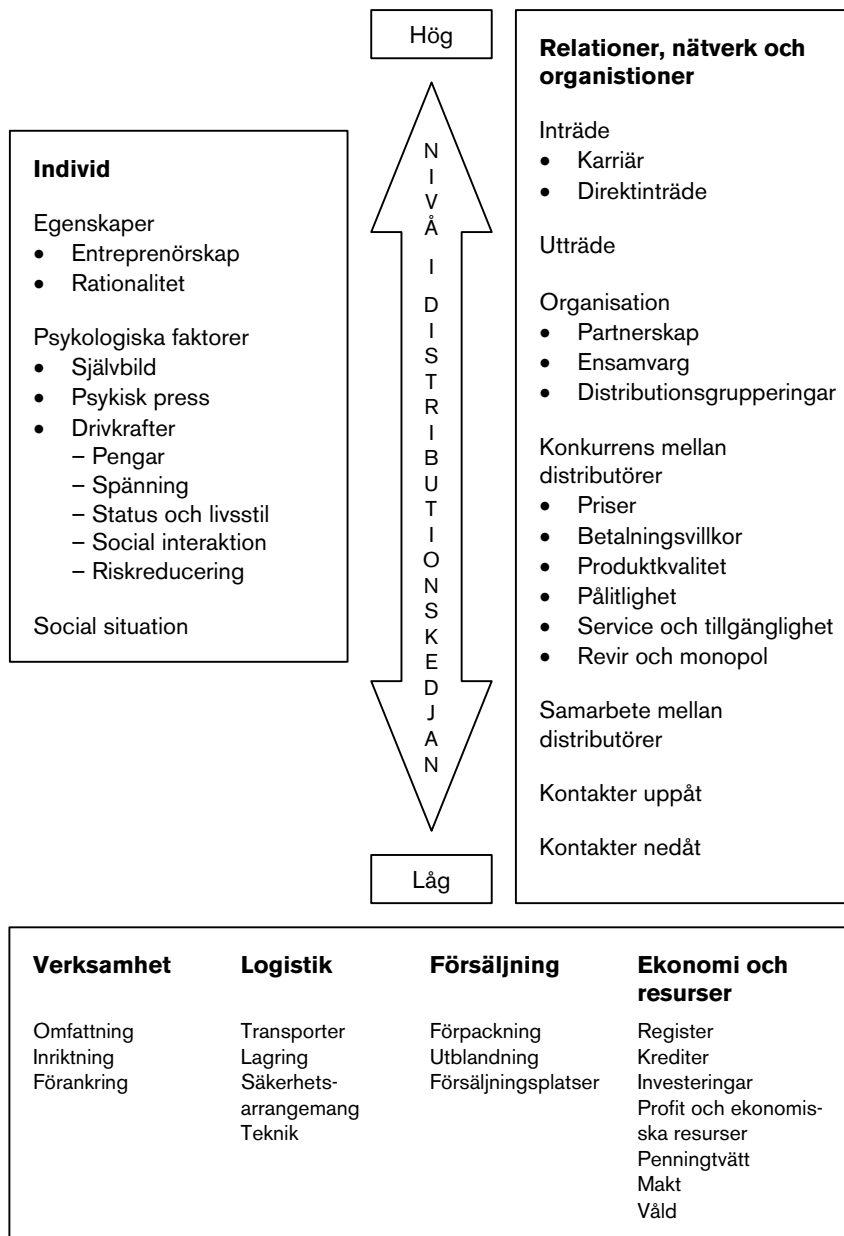
Totalt har 18 studier använts för att ta fram analysmodellen. Merparten av studierna är internationella, endast fyra berör svenska förhållanden (Brå 2005:11; Lalander, 2001; Svensson, 1996 och Vesterhav, 2005). Förutom de svenska studierna är tre inriktade på andra europeiska länder (Ahktar & South, 2000; Dorn, Murji och South, 1992 och Zaitch, 2002), nio gäller USA (Adler & Adler, 1992; Curcione, 1997; Curtis & Wendel, 2000; Eck & Gersh, 2000; Johnson, Dunlap och Tourigny, 2000; Morselli, 2000; Redlinger, 1975; Reuter & Haaga,

1989 & Tunnel, 1993), en avser Kanada (Desroches, 2005) och ytterligare en gäller Australien (Langer, 1977).

Studiernas inriktning varierar. En del tar sikte på högnivådistributörer (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005; Morselli, 2001 och Reuter & Haaga, 1989), några omfattar lågnivådistributörer (Akhtar & South, 2000; Lalander, 2001; Redlinger, 1975; Svensson, 1996; Tunnel, 1993), och ett antal är inriktade på mellannivådistributörer, (Curcione, 1997; Eck & Gersh, 2000, Langer, 1977 och Vesterhav, 2002) och några omfattar distributörer på olika nivåer (Brå 2005:11; Johnson, Dunlap och Tourigny, 2000 och Zaitch, 2002).

Även undersökningsperioderna varierar mellan studierna. En undersökning är utförd mellan åren 1960 och 1970 (Redlinger, 1975), två mellan åren 1970 och 1980 (Adler & Adler, 1992 och Langer, 1977), två omfattar åren 1980–1990 (Morselli, 2001; Reuter & Haaga, 1989), nio åren 1990–2000 (Akhtar & South, 2000; Curcione, 1997; Curtis & Wendel, 2000; Dorn, Murji & South, 1992; Eck & Gersh, 2000; Johnson, Dunlap & Tourigny, 2000, Svensson, 1996; Tunnel, 1993 och Zaitch, 2002) och fyra är utförda mellan åren 2000 och 2005 (Brå 2005:11; Desroches, 2005; Lalander, 2001 och Vesterhav, 2005).

Förutom dessa studier av narkotikamarknaden har vi även använt litteratur om andra kriminella marknader där vi ansett det relevant.



Figur 3. Analysmodell över narkotikadistributörer.

Nivå i distributionskedjan

Som nyss nämnts är det problematiskt att använda sig av begreppet *grossist* eftersom narkotikamarknaden är dynamisk till sin karaktär och det är svårt att peka ut en specifikt avgränsad grossistroll. Desroches (2005:2) definierar till exempel narkotikagrossister som ”dealers who purchase drugs in large quantities and sell them to other distributors or dealers down the chain”. Eftersom det inte är klart angivet vad som räknas som stora kvantiteter innebär det att en grossist kan finnas på flera olika nivåer i distributionskedjan. Det huvudsakliga kriteriet som måste uppfyllas för att vara en grossist är enligt Desroches att sälja droger till personer som i sin tur säljer narkotika vidare.

Även om det inte är möjligt att avgränsa en exakt position i distributionskedjan som grossist är det av analytiskt intresse att kunna skilja på olika nivåer av grossister. En lösning är att använda distinktionerna *hög-*, *mellan-* och *lågnivådistributör*. Tidigare forskning har använt sig av olika varianter på dessa kategoriseringar, där till exempel Johnson, Dunlap och Tourigny (2000) gör en uppdelning av distributionskedjan i

1. lågnivådistributörer
2. säljare
3. langare
4. högnivådistributörer

I denna uppdelning omfattar *säljare* detaljister som säljer direkt till konsumenten och *lågnivådistributörer* är de riktiga lågstatusjobben som utkik, löpare, drogtestare och liknande.

Reuter och Haaga (1989) använder sig av en uppdelning i *importörer* (de entreprenörer som personligen organiserar smugglingstransaktionen), *grossister* (de aktörer som köper droger direkt från importörer och säljer till andra langare), *detaljister* (de aktörer som säljer till personer som konsumerar största delen av drogerna de köper).

Definitioner

I denna rapport används begreppen *hög-*, *mellan-* och *lågnivådistributör*. Begreppen fungerar som överlappande nivåuppdelningar av distributionskedjan. *Högnivådistributör* omfattar aktörer som själva importerar och säljer narkotika vidare till andra distributörer eller personer som köper narkotikapartier direkt från importörer i syfte att sälja partiet vidare till andra distributörer. *Mellannivådistributör* omfattar de aktörer som köper narkotika från högnivådistributörer och säljer vidare till olika lågnivådistributörer. *Lågnivådistributörer* omfattar de aktörer som säljer narkotika till personer som själva konsumerar en stor del av drogerna de köper. De personer som säljer direkt till konsumenten benämns *detaljister*.

Anledningen till att dessa flytande definitioner används är för att distributörerna kan vara flexibla i sin verksamhet och utföra affärer både som exempelvis *högnivådistributör* och *mellannivådistributör*. Som teori- och resultatgenomgången kommer att visa är narkotikamarknaden dynamisk och flexibel till sin natur och man tillämpar olika affärsupplägg och strategier. Det kan ligga nära till hands att begrepp som distributörer på olika nivåer, exempelvis grossister och detaljister, för tanken till att den kriminella ekonomin är en kopia av den legala. Det är emellertid ett felaktigt antagande. Stora likheter finns, men också skillnader. Kriminella distributörer kan inte bedriva en stabil och strukturerad verksamhet eftersom själva förutsättningarna för detta inte finns. Risker för upptäckt, riskminimering, myndigheternas motåtgärder, alternativa projekt, affärsmissiga problem och hinder, allt detta är faktorer som leder till en projektinriktad och ryckig verksamhet.

Det innebär att distributörer i vissa fall hoppar över steg i distributionskedjan. Det är ändå av stort analytiskt värde att beskriva den typiska kedjan med uppdelningen på hög-, mellan- och lågnivådistributörer, för att kunna formulera brottsförebyggande och brottsbekämpande strategier och metoder. Härigenom blir det också möjligt att i myndigheternas operativa arbete bedöma på vilken nivå (eller nivåer) en distributör verkar, och mot bakgrund av denna forskning, bättre kunna förstå distributörernas sätt att arbeta.

Resultat: Nivå i distributionskedjan

Uppdelningen av distributionskedjan i hög-, mellan- och lågnivådistributörer behöver följaktligen inte betyda att den består av tre led, utan nivåerna ska mer betraktas som tre olika segment. Det kan således finnas olika positioner inom varje segment. Datamaterialet antyder att distributionskedjan vanligtvis kan variera från två till tio olika led beroende på vilken affärs- och riskstrategi som tillämpas.

För att åskådliggöra hur en distributionskedja kan vara uppbyggd beskrivs nedan en autentisk distributionskedja för cannabis efter en högnivådistributörs beskrivning. Som påpekats flera gånger är dock narkotikamarknaden dynamisk, och det finns en stor variation av olika typer av distributionskedjor. Exemplet är emellertid relevant för att ge en bild över segmenten hög-, mellan- och lågnivå.

Exempel på distributionskedja med hög-, mellan- och lågnivådistributioner

Led 1. (Högnivå)

Detta led bestod av en person, en högnivådistributioner, som med jämna mellanrum köpte 100 kilo cannabis från en leverantör i utlandet. Högnivådistributioner sålde sedan cannabis till fyra mellannivådistributioner och en annan högnivådistributioner.

Led 2. (Mellannivå)

Av de fyra mellannivådistributioner köpte en 20 kilo och resterande tre mellannivådistributioner 10 kilo var åt gången. Högnivådistributioner köpte 50 kilo åt gången. Dessa distributioner sålde i sin tur cannabis vidare till omkring fem till femton andra mellannivådistributioner.

Led 3. (Mellannivå)

Dessa mellannivådistributioner köpte omkring tre till fem kilo cannabis per person och gång. Varje distributioner sålde sedan narkotikan vidare till ett varierande antal lågnivådistributioner eller detaljister, från 3–100 personer.

Led 4. (Lågnivå/detaljist)

Dessa lågnivådistributioner eller detaljister köpte var och en från ett hekto till ett kilo var. De distributioner som köpte ett kilo sålde cannabis vidare till omkring 10 till 100 lågnivådistributioner eller detaljister.

Led 5. (Detaljist/slutkonsument)

Distributioner i detta led köpte runt ett hekto och ett gram var. De detaljister som köpte ett hekto cannabis sålde i sin tur vidare till mellan 10 och 100 slutkonsumenter.

Led 6. (Slutkonsument)

Narkotikan köptes på gramnivå av slutkonsumenten.

Olika faktorer och mekanismer inom distributionskedjan, som till exempel beroendeförhållanden och kontakter uppåt och neråt kommer att beskrivas i avsnittet Relationer, nätverk och organisationer.

Individ

Efter att ha fått en första översikt över de olika nivåerna i distributionskedjan, ska vi nu gå närmare in på själva individerna, det vill säga distributörerna. Områden som kommer att tas upp är *egenskaper*, *psykologiska faktorer* och *social situation*.

Egenskaper

Två egenskaper som i tidigare studier har pekats ut som utmärkande för en del narkotikadistributörer är entreprenörskap och rationalitet. Vid genomgången nedan av den tidigare forskningen kommer entreprenörskap och rationalitet att redovisas tillsammans, och i resultatredovisningen, som är mer djuplodande, redovisas de separat.

Tidigare forskning: Entreprenörskap och Rationalitet

Högnivå- och i viss mån mellannivådistributörer, kännetecknas som regel av ett utpräglat entreprenörskap, där ambition och sinne för affärer är viktiga egenskaper (Desroches, 2005; Dorn Murji & South, 1992; Tunnel, 1993; och Reuter & Haaga, 1989; Zaitch, 2002). Det är med andra ord vanligt att de besitter samma typer av egenskaper som karakteriserar legala företagare som driver en egen verksamhet (Reuter & Haaga, 1989; Zaitch, 2002). Högnivådistributörerna är rationellt beräknande och ekonomiskt planerande och väger risk mot vinst (Desroches, 2005). Riskbedömningarna är som alltid subjektiva, vilket innebär att vissa aktörer är mer villiga att ta risker än andra (Desroches, 2005; Reuter och Haaga, 1989). Det primära för verksamheten är inte att det rör sig om narkotika utan att det är en vara på vilken det går att göra en mycket bra vinst. Sedan råkar det vara kriminellt (Dorn, Murji och South, 1992).

För lågnivådistributörer är entreprenörskap inte en lika framträdande egenskap som på de högre nivåerna i kedjan. I Tunnels (1993) studie var det endast återförsäljare med ett utpräglat entreprenörskap som lyckades göra karriär inom distributionskedjan. Planering och rationellt tänkande kan givetvis förekomma hos lågnivådistributörer, men ofta är det rationella tänkandet begränsat, och aktörerna kan ta stora risker för små vinster (Desroches, 2005).

Resultat: Entreprenörskap

I det datamaterial som samlades in för denna studie var det, likt den tidigare forskning som nyss beskrevs, möjligt att se tecken på att mellan- och högnivådistributörer ofta har mer utpräglade entreprenörsegenskaper än lågnivådistributörerna. Ett exempel är en intervjuad högnivådistributör som beskrev entreprenörsegenskaperna på följande sätt:

Det handlar om förmågan att veta hur man säljer en vara men under illegala former.

Enligt denna intervjuperson är receptet för att vara en framgångsrik distributör att vara bildad, men samtidigt ha psykopatiska tendenser, det vill säga vara manipulativ. Det är även mycket viktigt att ha personkännedom för att kunna hantera de olika människor man kommer i kontakt med. Dessa egenskaper i kombination med ett bra kontaktnät är grunden för ett framgångsrikt entreprenörskap. Intervjupersonen betonade att egenskaperna naturligtvis är viktiga på alla nivåer i distributionskedjan, men att de är särskilt centrala för mellan- och högnivå-distributörer som är mer affärsmässigt inriktade än de lägre leden. En annan intervjuad högnivå-distributör bekräftade bilden och beskrev sig själv som en extrem kontrollmänniska som hela tiden har ett stort behov av att "ha kontroll" över situationen. Denna högnivå-distributör drev tidigare en legal firma och ansåg sig vara en entreprenör "ut i fingerspetsarna". När han satte igång med narkotikahandel bestämde han sig för att satsa stort redan från början, och anledningen till detta beskrevs på följande sätt:

Jag ansåg mig smartare än de andra som höll på. Dessutom så är konkurrens-villkoren bättre på narkotikamarknaden än på den legala marknaden. Folk är inte så duktiga entreprenörer på narkotikamarknaden jämfört med den legala marknaden.

En skillnad mellan lågnivå-distributörer å ena sidan och mellan- och högnivå-distributörer å andra sidan, och som till viss grad kunde observeras i förundersökningsmaterialet, är att det oftast handlar om mer avancerade affärsupplägg på de högre nivåerna. På den allra lägsta nivån i distributionskedjan är ambitionen att tjäna pengar i princip obefintlig, det som prioriteras är i stället att finansiera sitt eget missbruk. Denna bild bekräftades även i intervjumaterialet. En intervjuad lågnivå-distributör förklarade till exempel att det är ovanligt att lågnivå-distributörer och detaljister säljer narkotika för att göra en ekonomisk vinst. Det förekommer som regel enbart hos mellan- och högnivå-distributörer.

Det finns emellertid en risk för att begäret efter pengar blir så starkt hos en del distributörer att det leder till att de tar större risker än de egentligen behöver. Ett exempel från förundersökningsmaterialet är en distributör som hanterade relativt stora mängder narkotika och därför kunde karakteriseras som en högnivå-distributör. Ändå envisades han med att sälja direkt till slutkonsumenten, som en detaljist, för att få ut maximal profit för narkotikan. I en telefonavlyssning mellan denna distributör och en kollega beskrevs narkotikahandeln som ett heltidsarbete där distributören förklarade att han gärna jobbade en stund till för att kunna sälja lite mer: "Vem kan tacka nej till 5000 friska?"

En intervjuad lågnivå-distributör menade att det är förhållandevis ovanligt att distributörer som hanterar stora partier säljer direkt till

slutkonsumenten och att de som gör det är de ”mest dumdristiga och giriga personerna”.

Sedan finns det ju undantag. Jag vet en man som åkte fast för att han blev för greedy, han åkte fast när han sålde kabbar till heroinmissbrukare, men han var egentligen distributör. Han åkte ju dit ordentligt, polisen hittade ju stora mängder heroin hos honom. Man kan inte tafsa på alla led.

Ett annat tecken på entreprenörskap visade de hög- och mellannivådistributörer som drev eller hade drivit legala företag. I många fall var dock den legala verksamheten inte särskilt lönsam, och en del distributörer i datamaterialet hade startat med narkotikahandel till följd av att den legala verksamheten hade gått dåligt. Det var emellertid inte en självklarhet att det gick bättre med illegala affärer än med legala. Följande fallbeskrivning är ett exempel på ett sådant misslyckande.

En man drev ett företag som inte gick särskilt bra och till slut gick företaget i konkurs. Till följd av konkursen var företagarens ekonomi mycket ansträngd, och för att förbättra sin ekonomi köpte han ett narkotikaparti av en bekant för 50 000 kr. Avsikten var att sälja partiet i mindre poster till missbrukare och på det sättet göra en god förtjänst. Narkotikan visade sig emellertid vara av dålig kvalitet. Trots detta försökte mannen blanda ut narkotikan ännu mer för att maximera vinsten. Resultatet blev att narkotikan förstördes och blev mycket svårsäld.

Även i den kriminella världen lönar det sig således att vara seriös och satsa på kvalitet. Detta återkommer vi till senare i rapporten.

Narkotikadistributörernas entreprenörsegenskaper var tydligast i de fall som handlade om distributionsgrupperingar, det vill säga när flera personer med olika arbetsfördelning var inblandade. Den hög- eller mellannivådistributör som var huvudman strävade ofta att hålla sig så långt borta från narkotikan som möjligt och lade ut alla riskfyllda uppgifter på andra. Ett exempel på ett sådant upplägg från förundersökningsmaterialet är en högnivådistributör som omsatte tolv kilo amfetamin i månaden. Han hade i princip lagt ut alla uppgifter på andra personer. En medarbetare ansvarade för förvaringen av narkotikan (lagerhållare), en annan transporterade narkotikan (transportör), en tredje person såg till att det hela tiden fanns köpare och organiserade affärerna (försäljningskoordinator), en fjärde person hade till uppgift att prova kvaliteten på de köpta amfetaminpartierna (kvalitetsgranskare) och så vidare⁵.

En intervjuad högnivådistributör förklarade att när man leder en distributionsgruppering är det viktigt att se till att ”de som arbetar åt en är nöjda och pålitliga”. Den beskrivning som gavs av den kriminella världens lönesättning var i princip en regelrätt beskrivning av hur en förnuftig lönepolitik bedrivs i det reguljära näringslivet:

⁵ De olika arbetsuppgifterna kommer att beskrivas mer utförligt i avsnittet *Resultat: Distributionsgruppering*.

Alla ska känna att de får lön för mödan. Ju mer nöjda de anställda är desto mer lojala är de. Genom att ge folk bra betalt binder man upp dem.

Ett utpräglat entreprenörskap kan också yttra sig på så sätt att narkotikabrottslighet kombineras med annan vinstinriktad kriminalitet. Exempel på detta är distributörer som även sysslade med illegal handel med vapen, cigaretter och alkohol samt trafficking. En intervjuad högnivå-distributör berättade att det var många kolleger till honom som hade gått över till cigarettsmuggling när tobaksskatten höjdes på nittio-talet. Plötsligt var det möjligt att göra en god vinst på cigaretter utan att riskera de höga straff som narkotikasmugglingen innebar. Smugglarna kunde till stor del tillämpa samma logistik och smugglingsvägar som de redan använde vid narkotikasmuggling.

Entreprenörskandan kan vara så stark att inte ens en fängelsevistelse leder till ett avbrott i verksamheten. I förundersökningsmaterialet förekom sju fall där personer som avtjänade fängelsestraff fortsatte att bedriva sin narkotikahandel från anstalten. Det rörde sig då ofta om grupperingar som distributören kunde leda från anstalten. Ett exempel är en distributör i ett förundersökningsprotokoll som, trots att han satt på anstalt, själv framhöll att han tjänade över 100 000 kronor i månaden på narkotikahandel och låneverksamhet med ockerräntor.

Flera intervjupersoner menade att det bästa sättet att bli framgångsrik som distributör är att i princip agera på de illegala marknaderna som om de vore legala. Till följd av narkotikamarknadens komplexa och flexibla karaktär är det emellertid lättare sagt än gjort. Eftersom affärsverksamheten är illegal kan förutsättningarna ändras med kort varsel, och det kan ibland vara synnerligen bråttom att genomföra en transaktion. Det kan leda till problem, eftersom det inte finns några direkt regelbundna arbetstider i den kriminella världen. Det finns flera exempel i förundersökningsmaterialet på situationer där det uppstår friktion i mötet mellan en strikt affärsmässig inställning och den mer fria kriminella livsstilen. Ett exempel är en distributionsgruppering som tog emot en kurir som kom med ett halvt kilo kokain till Sverige. Affärsupplägget var att 60 procent av narkotikapartiet skulle betalas direkt vid leverans, och dessa pengar skulle kuriren ha med sig tillbaka. Det ledde till panik hos distributionsgrupperingen eftersom de var tvungna att omgående få tag i köpare till halva partiet. De hade nämligen inte tillräckligt med kontanter i kassan för att kunna prestera delikviden.

Men när klockan är 07.30 på en vardagsmorgon så finns det inte direkt många tunga kriminella människor som är vakna.
(Citat från förhørsprotokoll)

Ett annat exempel är när en högnivå-distributör som ledde en distributionsgruppering på ett mycket entreprenörmässigt sätt, försökte få en av

sina anställda att reda ut några affärer tidigt på morgonen. Han fick då följande svar:

Jag har inte hunnit ringa nåt samtal eller nånting alltså. Du trodde jag skulle gå upp och ringa nio eller sex på morgonen. Jag känner ingen som är vaken på morgonen, det är bara såna som du som är det.
(Citat från telefonavlyssning)

Resultat: Rationalitet

I fråga om rationella val för narkotikadistributörer handlar det ofta om en avvägning mellan å ena sidan snabba affärer och högre risker och å andra sidan försiktiga affärer och lägre risker. Det gäller risken både för att "åka dit" och för ekonomiska förluster. Strävan är naturligtvis att hitta en balans mellan risk och vinst, men förmågan att göra sådana avvägningar varierar hos distributörerna. Många gånger gör de överväganden utifrån tidigare erfarenheter av kriminell affärsverksamhet i kombination med en bedömning av de brottsbekämpande myndigheternas strategier. Ett exempel från förundersökningsmaterialet på hur en sådan planering kan se ut är ett västafrikanskt nätverk som över telefon utförligt diskuterade hur nätverkets ansvarsfördelning såg ut. Anledningen var att de hade förlorat en stor summa pengar eftersom de hade "gått i borgen" för en person som inte kunde betala tillbaka. Det som bestämdes vid detta samtal var att de i fortsättningen inte kunde "chansa" och sälja till kunder som de inte litade på bara för att snabbt bli av med stora partier. Den nya affärsstrategin skulle vara att enbart sälja till pålitliga personer och låta det ta den tid det tar. Till följd av att polisen hade lyckats gripa en person i nätverket infördes dessutom nya regler för hur själva affärstransaktionen skulle göras.

Någonting som är påtagligt i det studerade datamaterialet är att den inte sällan väl genomtänkta och välplanerade kriminella verksamheten många gånger plötsligt förstörs av mycket oprofessionella och irrationella uppträdanden. Kännetecknande för den kriminella verksamheten på dessa nivåer är att de noggranna uppläggen går hand i hand med mindre välavvägda göranden och låtanden. Ett exempel är en högnivå-distributör som blev berusad och stökig på ett flygplan. Han blev därför avslängd vid en mellanlandning. Ett annat exempel är distributörer som gömde narkotikapartier ute i skogen och sedan aldrig lyckades hitta tillbaka till platsen igen.

Det finns även tecken i datamaterialet på att många distributörer har en övertro på sin förmåga att klara sig undan de brottsbekämpande myndigheterna. Kanske är det ett resultat av det starka ego som utmärker fullfjädrade entreprenörer. Ett exempel från förundersökningsmaterialet är en högnivå-distributör vars affärskontakt och vän greps av polisen. Högnivå-distributören besökte rättegången mot kollegan, och denne dömdes till tio års fängelse. Under tingsrättsförhandlingen framgick det tydligt att åklagaren hade tillgång till ett omfattande telefonavlyssningsmaterial, som även omfattade samtal mellan den dömda och hög-

nivådistributören; en person som således var åhörare vid rättegången. Trots dessa tydliga indikationer på att polisen var högnivådistributören på spåren fortsatte han sin kriminella verksamhet, men försökte samtidigt att vara lite försiktigare. Det ledde så småningom till att även högnivådistributören greps.

En slutsats baserad på intervjumaterialet är att det inte alltid är enkelt att fatta rationella beslut i "stridens hetta". Distributörerna utsätts för stark stress, vilket vi kommer att utveckla mera senare i rapporten, och det är därför naturligt att besluten inte alltid är genomtänkta, särskilt inte som det ofta uppstår problem och oförutsedda händelser. Flera av de intervjuade internerna reflekterade över sina beslut och erkände att de nog inte alla gånger hade varit särskilt rationella när de i efterhand såg tillbaka på hur de agerat. En intervjuad högnivådistributör ångrade bittert att han över huvud taget hade börjat med narkotikaaffärer. Innan han blev aktiv som högnivådistributör sysslade han med vapenhandel och bedrägerier. Enligt honom finns det egentligen mer pengar att tjäna på dessa brottsområden samtidigt som straffsattserna är lägre. En annan intervjuad högnivådistributör gav en liknande bild och menade att i princip alla hög- och mellannivådistributörer, inklusive han själv, ansåg sig vara rationellt tänkande individer, "men om man verkligen var det så skulle man inte hålla på med narkotikahandel".

Dessutom är inte ett rationellt agerande någon garanti för att en distributör ska klara sig undan de brottsbekämpande myndigheterna eller klara sig från att bli lurad av andra kriminella, eftersom en distributionskedja inte är starkare än sin svagaste länk. Ett tydligt exempel på en sådan situation är följande fallbeskrivning.

En distributör hade en yngre person anställd. Denne var mycket tacksam för att få arbeta med en etablerad distributör och var mycket noga med att vara diskret i deras telefonsamtal med varandra, det vill säga att inte prata mer än nödvändigt och använda sig av kodord. Problemet var bara att den yngre personen var så stolt över att få arbeta med denne distributör och till följd av detta ringde sina kamrater och uttryckte beundran för distributören. Dessa, av polisen avlyssnade, telefonsamtal var inte alls lika diskreta och konsekvensen blev att de båda slutligen greps.

Egenskaper: Resultat i Fokus

- Mellan- och högnivådistributörer har ofta mer utpräglade entreprenörsegenskaper än lågnivådistributörerna. Dessa egenskaper kan yttra sig på följande sätt:
 - Avancerade affärsupplägg.
 - En del högnivådistributörer leder distributionsgrupperingar.
 - En del hög- och mellannivådistributörer driver legala företag. Många gånger är dessa verksamheter dock inte så lönsamma.
 - En del distributörer kombinerar narkotikabrottsligheten med annan vinstinriktad kriminalitet.
 - En del distributörer som avtjänar fängelsestraff fortsätter att bedriva narkotikahandel från anstalten.
- För detaljisterna är inte syftet med narkotikaförsäljningen att gå med vinst, utan deras främsta drivkraft är att finansiera sitt eget missbruk.
- Många hög- och mellannivådistributörer lägger ner mycket tid på säkerhetsmässiga bedömningar, som avvägningar mellan risk och vinst.
- Trots välplanerade och genomtänkta upplägg är det relativt vanligt att distributörerna emellanåt uppträder oprofessionellt och irrationellt.

Psykologiska faktorer

Nästa steg i analysmodellen är psykologiska faktorer. Vi redovisar vad tidigare forskning och våra resultat ger för bild av hur distributörerna ser på sig själva och hur de vill framställa sig själva, hur de påverkas av den psykiska stressen samt vilka drivkrafter som ligger bakom deras aktivitet på narkotikamarknaden.

Tidigare forskning: Självbild

Många av högnivådistributörerna i Desroches (2005) studie såg sig själva som intelligenta och hade ett starkt självförtroende. Detta förstärktes genom att våga ta risker, genomföra framgångsrika operationer, tjäna pengar och "lura" polisen.

Sättet att se på sig själv i rollen som narkotikadistributör kan emellertid variera beroende på om aktören har en lång kriminell bakgrund eller ej. Högnivådistributörer med en lång kriminell bakgrund tenderar att betrakta sig själva som yrkeskriminella. Deras kriminella verksamhet är en del av deras livsstil och ger dem respekt (Desroches, 2005). Denna självbild framhävs genom beteenden och attribut som förknippas med deras kriminella livsstil och leder till en påfallande hög konsumtion av kläder och bilar samt ett utsvävande nöjesliv på ineställen (Desroches, 2005).

Medan högnivådistributörerna med lång kriminell bakgrund sträva efter att utstråla framgång och rikedom verkar det vara viktigare för lågnivådistributörer att framstå som tuffa och respektingivande. De lågnivådistributörer som Ahktar och South (2000) intervjuade i sin stu-

die betraktade sig själva som "players", vilket innebär att man har förmåga att ta hand om sig själv om det uppstår problem. Själva framtoningen är en relevant del i rollen som "player", och det är viktigt att det syns utåt att distributören är hård och kan använda våld om det behövs. Om personen inte har alla de egenskaper som krävs för att vara en "player" kan de istället försökas framhävas i klädstil och beteende.

Skillnaden i statusmarkörer mellan hög- och lågnivådistributörer speglar i vilka kretsar de ingår och vilka personer de vill imponera på. De olika statusmarkörerna har också en rationell innebörd. En högnivådistributör tjänar på att signalera framgång, eftersom det kan gynna affärskontakterna. Framgång kan inge en känsla av att man står framför en person som vet vad han eller hon gör. En lågnivådistributör har behov av att markera att den kan klara sig i den mer vardagliga kriminella miljön med polisingripanden och andra störningsmoment. Den tuffa attityden är viktig för att visa att det finns kraft bakom orden och att avtal ska hållas.

En del mellan- och lågnivådistributörer anser sig tillhöra den mest utsatta gruppen i distributionskedjan (Langer, 1977). De tjänar mycket mindre pengar än de aktörer som är ovanför dem i distributionskedjan trots att de utsätts för större risker att bli gripna eller lurade. Det leder till avundsjuka, både mot aktörerna ovanför dem som tjänar väsentligt mer och mot dem som står under dem och kan köpa droger utan några större problem. De mellan- och lågnivådistributörer som Langer intervjuade ansåg att de tjänade dåligt på sin verksamhet och att de pengar som de trots allt fick var välförtjänta (Langer, 1977).

De högnivådistributörer, och även vissa mellannivådistributörer, som inte har en lång kriminell bakgrund uppvisar en annan självbild. Tvärt emot distributörer med en lång kriminell bakgrund betraktar sig aktörer utan ett sådant förflutet ofta mer som affärsmän än som statuskriminella (Desroches, 2005; Curcione, 1997). De definierar inte sin verksamhet som organiserad brottslighet utan betraktar den som en affärsverksamhet där de tillhandahåller en efterfrågad vara (Desroches, 2005; Curcione, 1997). Den uppfattningen avspeglas tydligt i hur de talar om sin verksamhet. De illegala aktiviteterna benämns ofta "affärer", och de illegala drogerna kallas för "produkter" (Desroches, 2005). Högnivådistributörerna betraktar sig inte heller som vilka affärsmän som helst, utan ser sig ofta mer som fristående privata entreprenörer än som byråkratbundna affärsmän (Adler & Adler, 1992).

Även inom andra områden ser framgångsrika kriminella på sig själva mer som affärsmän än som lagöverträdare. Flera studier om hälare visar att denna kriminella yrkesgrupp distanserar sig från de för verksamheten nödvändiga tjuvarna. (Klockars, 1974; Steffensmeier, 1986; Steffensmeier och Ulmer, 2005). Själva gör de affärer med varor och hjälper många människor som har det svårt genom att erbjuda fördelaktiga villkor och priser.

Curciones (1997) studie av mellannivådistributörer utan en lång kriminell bakgrund gav en bild av personer med medelklassvärderingar som inte ansåg sig stå utanför samhällets konventionella medelklassnormer. De intervjuade och studerade aktörerna i undersökningen hade konventionella yrken som redan hade givit dem en stämpel som relativt framgångsrika. Den narkotikahandel som de sysslade med betraktade de endast som en alternativ väg för att uppnå sina konventionella mål. Till följd av att dessa distributörer hade en någorlunda trygg position i sin medelklassfär strävade de efter att arbeta självständigt och försökte så långt som möjligt att hålla sig borta från kriminella grupper (Curcione, 1997).

Resultat: Självbild

I vårt datamaterial var det möjligt att identifiera vissa generella skillnader i fråga om hur aktörerna ser på sig själva i sin roll som narkotikadistributörer. Den tydligaste skiljelinjen gick, i linje med den tidigare forskningen, mellan de distributörer som inte vill se sig själva som kriminella respektive de som betraktar sig som yrkeskriminella. De distributörer som inte vill se sig själva som kriminella hade en mer diskret framtoning och strävade efter att dölja att de sysslade med kriminell verksamhet. En del gick så långt att de även dolde att de hade ganska gott om pengar och utövade därför en ganska modest livsstil, även om det var vanligare i materialet att aktörerna gärna ville utstråla framgång och rikedom samtidigt som de gav sken av att de hade uppnått detta på ett konventionellt sätt. Många gånger såg inte heller distributörerna något omoraliskt med det som de höll på med. Ett vanligt svar vid intervjuerna var att man tillhandahöll en vara som var efterfrågad. Distributörerna ansåg inte heller att de hade något ansvar för narkotikans skadliga effekter eftersom de inte tvingade narkotika på någon. De som brukar narkotika gör ett fritt val och det är upp till var och en att bestämma om de vill ta droger eller inte. Däremot förekom att intervjupersonerna hade satt upp egna moraliska gränser för sin verksamhet. En högnivådistributör som handlade med amfetamin berättade till exempel att han tog avstånd från heroinhandeln. Denna uppfattning delades av flera intervjupersoner som ansåg att heroin är en alldeles för beroendeframkallande drog som begränsar individens fria valmöjligheter. En annan högnivådistributör, som var inriktad på kokain, tog i sin tur avstånd från amfetamin då han ansåg att denna drog var en inkörspport till tyngre droger.

På liknande sätt som i de tidigare studierna var narkotikahandeln en del av identiteten för de distributörer i vår undersökning, som betraktar sig som yrkeskriminella. Likt övriga distributörer strävar även de efter att utstråla rikedom och framgång, men för dessa individer är det inte lika viktigt att dölja att de håller på med kriminell verksamhet. Tvärtom förstärktes istället ofta den kriminella identiteten med olika attribut som tatueringar, tjocka guldkedjor, vissa typer av kläder etc. Ett exempel

från förundersökningsmaterialet är följande citat, då en person beskriver en mellannivådistributör med orden:

[X] ser sig som en guds gåva till det kriminella samfundet. Det är svårt att hitta någon som har en så vriden bild av sig själv, maffiakungssyndromet.

Ett annat exempel är intervju personer som flera gånger under intervjuerna använde sig av olika gangsterfilmsklypschor. Till exempel, "Don't do the crime if you can't do the time" och "Don't get high on your own supply"⁶.

För de yrkeskriminella distributörerna är det möjligt att urskilja ytterligare en dimension i självbilden, nämligen skillnaden mellan det som skulle kunna kallas för den "nya" och den "gamla" generationen distributörer. Skillnaden kan bäst beskrivas som två olika "skolor", där man har olika syn på hur kriminella affärer ska bedrivas och olika syn på etik och moral i den kriminella världen. En intervju person från den yngre generationen, en högnivådistributör, beskrev skillnaden på följande sätt:

Grejen är den att min generation prioriterar respekt. Det är en principalsak. Det är ett mycket hårdare klimat på narkotikamarknaden i dag än det var förr. Förr i tiden sköttes konflikter mer diskret, det syns och hörs mycket mer idag än det gjorde för 10–15 år sen. Det är ett hårdare klimat på gatorna idag. Det beror på att det är en annan attityd hos min generation. Man tar in mycket från gangsterfilmer och gangsterkulturen, till exempel "Tony Montana". Det kanske låter lite löjligt men den bild som ges av det livet är den bild som många vill leva efter. Det handlar inte bara om pengar utan även om respekten till mig. Innan var det mer affärer, idag är det viktigt att ingen blåser mig. Det är mer en principalsak. (...) I grund och botten handlar det om att visa upp sig. Jag är en tjuv och ingen mes.

Den bild som i intervjuerna förmedlades av den nya generationen var att den kriminella livsstilen, status och respekt utgör de viktigaste beståndsdelarna. De är uppväxta i en förortskultur där våld är ett sätt att vinna och utstråla respekt och status. Till följd av detta använder de våld i situationer som egentligen inte kräver våld. Flera intervju personer, även från den yngre generationen, menade att den gamla generationen istället försöker lösa problemen och reparera skadan så gott det går utan våld. De ser våld som en sista utväg. För den nya generationen är emellertid våld ett naturligt inslag i den kriminella livsstilen.

⁶ Från tv-serien Baretta (1975) och filmen Scarface (1983).

De är ingenting men vill få en position, respekt. De är farliga eftersom de är så angelägna om att snabbt få respekt. Denna stora angelägenhet gör att de inte är lojala, de har konstiga och tillfälliga sympatier. Det kan vara vad som helst, nynazister eller vad som helst. Om ett halvår är det något annat som gäller, de är vindflöjlar. (...) Glina tror att de måste skjuta någon för att vinna respekt. De förstår inte att de stora i branschen har VIP-kort på krogen därför att de gör av med mycket pengar där, det har inget med våld att göra. Det är filmerna som förstör, folk tror att det är som på film och att man kan slå folk i huvudet med baseballträ utan att de dör.

(Mellannivådistributör)

På ett liknande sätt som denna intervjuperson uttryckte det ansåg samtliga intervjupersoner som tillhörde den äldre generationen att den yngre generationen hade dåligt omdöme och var omogen i sin kriminalitet. Det ansågs vara farligt och riskfyllt att göra affärer med dem.

Det är en annan sorts drivkraft som präglar de yngre. Den stora skillnaden mellan "gråtjuvar" och de yngre är att de yngre tänker vinningsbaserat. Naturligtvis vill "gråtjuvarna" tjäna pengar men man följer vissa normer och har vissa spär-rar, men många av de yngre är beredda att gå hur långt som helst för att göra lite extra pengar. Till exempel så kan de lura eller "köra över" gamla vänner. De yngre har ingen kriminell uppfostran, inga kriminella normer. De är posörer. De vill dansa med men de har ingen erfarenhet. Till exempel så pratar de för mycket.

(Högnivådistributör)

En intervjuperson som tillhörde den yngre generationen ansåg däremot att våld är ett praktiskt verktyg.

Jag vill inte låta hjärtlös men det är hårda regler i den här branschen. En gång sköt jag en kille i knäet för 30 000 kronor, man måste markera att man menar allvar.

(Mellannivådistributör)

De frågor som uppstår är om den yngre kriminella generationen kommer att ha kvar sina värderingar även när de blir äldre? Innebär detta att narkotikamarknaden står inför en omvälvande förändring där klimatet blir ännu hårdare i framtiden?

Den vanligaste uppfattningen hos intervjupersonerna var att narkotikamarknaden är på väg att utvecklas mot att bli ett ännu tuffare spel-fält. En intervjuad högnivådistributör från den äldre generationen me-nade att detta kommer att leda till mer turbulens, vilket i sin tur kom-mer att underlätta för polisen:

Nu för tiden förekommer det mycket rån på narkotikamarknaden. Det beror på ett generationsskifte som förstör marknadsstrukturen. Många från den gamla generationen är på väg att dra sig ur som en följd av detta. Förr byggde allt på förtroende. Nu är förtroendet borta, vilket spelar polisen i händerna, för det är mycket mer strul nu vilket leder till fler telefonsamtal och möten.

En intervjuperson från den yngre generationen menade emellertid att trots förändringarna kommer även de yngre att bli lite mer återhållsamma när de blir äldre.

Det är ett paradigmskifte på gång. Samtidigt blir man ju naturligtvis försiktigare ju äldre man blir. Om man fortsätter med narkotikahandel efter två vändor i fängelset är man naturligtvis försiktigare och inser att det är dumt att ta risker genom våld.

(Högnivådistributör)

Det finns distributionsgrupperingar på narkotikamarknaden som har skäl till att inte vilja dra till sig uppmärksamhet. En intervjuperson som var verksam inom ett västafrikanskt nätverk berättade att de sällan tog till våld. Den främsta orsaken var att de flesta av dem vistades illegalt i landet, och därför var de extra noga med att inte dra till sig myndigheternas uppmärksamhet i onödan för att inte riskera att bli utvisade.

Tidigare forskning: Psykisk stress

Att vara verksam som narkotikadistributör innebär en psykisk stress till följd av verksamhetens illegala karaktär. Oron över att polisen är en på spåren eller att någon av ens kontakter är informatör är ständigt närvarande (Akhtar & South, 2000; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Zaitch, 2002). Till detta kommer alla problem som uppstår i verksamheten. Flera intervjuade låg- och mellannivådistributörer i Akhtar och Souths (1992) studie menade att uttrycket ”enkla pengar” inte alls stämmer särskilt bra in på narkotikamarknaden. Distributörerna tjänade visserligen mer än de skulle ha gjort i ett vanligt arbete, men det var för den skull inte ett ”enkelt” arbete. Att vara narkotikadistributör är påfrestande, och ett bättre uttryck för att beskriva verksamheten skulle i så fall vara ”snabba pengar”. Johansen (2006) ger en liknande bild av spritsmugglare och beskriver att den psykiska stressen kan bli så hög att de är tvungna att ta en paus från den illegala verksamheten eller fortsätta i mindre skala.

Resultat: Psykisk stress

Datamaterialet innehåller en mängd information om hur psykisk stress kan uppstå och påverka narkotikadistributörerna i deras verksamhet och vardag. En av de intervjuade distributörerna gav emellertid en bild som avvek från det övriga materialet. Det var en högnivådistributör som ansåg att det varken är särskilt psykiskt påfrestande eller tidskrävande att hålla på med narkotikahandel. Intervjupersonens uppfattning var att det nog var de som missbrukade narkotika som var paranoida. De övriga intervjuerna samt materialet från förundersökningarna och det särskilda undersökningsregistret, SUR, förmedlar däremot en bild av att psykisk stress är mycket vanligt förekommande.

I denna studie har vi identifierat faktorer och aktörer som kan påverka den psykiska stressen. De har delats in i fyra olika kategorier:

- De brottsbekämpande myndigheterna
- Andra kriminella
- Ekonomi
- Löpande verksamhet

Kategorierna beskrivs nedan.

De brottsbekämpande myndigheterna

Till följd av narkotikabrottslighetens illegala karaktär finns det en ständigt oro hos distributörerna för att de brottsbekämpande myndigheterna är dem på spåren. Denna oro gestaltade sig ofta hos distributörerna i datamaterialet i en hög grad av misstänksamhet mot omgivningen. En viss misstänksamhet anses emellertid som positivt av aktörerna på narkotikamarknaden eftersom det leder till att de är alerta och inte slappnar av i sitt säkerhetstänkande. Ett exempel på detta från förundersökningsmaterialet är en leverantör som i ett telefonsamtal med en högnivådistributör påminde denne om att det var viktigt att inte bli så lat att man slutade att oroa sig för säkerheten.

Problemet är att det många gånger råder en stor ovisshet om huruvida polisen verkligen är dem på spåren eller inte. Balansgången mellan en sund misstänksamhet och ren och skär förföljelsemani är hårfin. Det fanns fall där det för distributörerna inte rädde någon tveksamhet om att polisen spanade på dem, men i många fall baserades misstanken och oron inte på några konkreta bevis utan på en intuitiv känsla av att någonting var fel.

Man präglas hela tiden av paranoia. Ibland kunde man få en känsla av att det var något som inte stod rätt till och därför dök man upp två dygn för sent till ett möte.

(Lågnivådistributör)

Om oron växer sig för stark finns det en risk att distributören drabbas av panik och tar till säkerhetsåtgärder som istället ökar risken att dra till sig ännu mer uppmärksamhet. Exempelvis genom att flytta på ett narkotikaparti fast det egentligen inte behövs.

Andra kriminella

Förutom yttre hot från de brottsbekämpande myndigheterna, ger datamaterialet en bild av att även risker inom de kriminella nätverken kan vara ett stressmoment. Det kan till exempel vara osämja mellan olika aktörer inom nätverket, stölder inom nätverket, hot och våld från andra kriminella samt misstankar och oro över att vissa aktörer är polisinformatorer.

Dessutom är man rätt ensam på narkotikamarknaden. Om man har gjort karriär upp så har man trampat på rätt många personer på vägen upp och när man sedan faller är det inte så många som tar emot. Det förekommer mycket svek

och motsättningar under karriären. Det skapar en hel del stress och känslor som man inte har räknat med. Samtidigt händer så mycket annat som påverkar en psykiskt. Man måste till exempel bli kall och kunna stänga av känslor. Man blir misstänksam mot alla runt omkring sig. Hela tiden ställer man sig frågan: Vem är min vän och vem kan jag lita på?
(Högnivådistributör)

Ekonomi

Olika former av ekonomiska problem är en mycket vanligt förekommande stressfaktor i datamaterialet. Många distributörer hade kunder som var försenade med sina betalningar eller som helt lät bli att betala. Det förekom även att distributörerna själva hade problem med att i sin tur betala leverantörerna. Ofta var detta en konsekvens av att de inte hade fått in pengarna från personerna längre ner i distributionskedjan. Problem med försenade eller uteblivna betalningar tycks förekomma på alla nivåer i distributionskedjan, men framstår som vanligast på de lägsta nivåerna.

Andra former av ekonomiska aspekter som kan leda till en ökad stress är att affärerna allmänt sett går dåligt. Ett exempel på detta är en mellannivådistributör inriktad på opium som i ett avlyssnat samtal beklagade sig över att priserna på opium hade gått ner. Det hade blivit svårare att göra stora vinster. Tiderna var hårda.

Löpande verksamhet

Eftersom narkotikahandel går ut på att tjäna pengar måste aktörerna se till att ha ett kontinuerligt flöde av pengar och narkotika. Alla logistiska detaljer måste hela tiden klaffa och en distributör måste löpande försäkra sig om att narkotikamarknadens hjul snurrar. Datamaterialet ger en bild av att det är vanligt att oförutsedda händelser uppstår till följd av verksamhetens illegala karaktär. Därför krävs det att distributörerna är mycket flexibla och ständigt tillgängliga. Ibland kan man behöva fatta snabba beslut. Oförutsedda händelser kan till exempel vara att en kurir eller leverantör drar sig ur, att polisen eller tullen gör ett beslag eller att ett särskilt gynnsamt tillfälle dyker upp som kräver att distributören handlar snabbt.

Det är aldrig läge att pusta ut för att man har rott en operation i hamn utan man måste ha en kontinuitet i verksamheten. Detta leder till att man är ständigt uppbunden av sitt jobb. (...) Man måste hela tiden se till att man kan tillgodose köparnas behov. Man har inte råd att inte klara av att uppfylla kundens behov mer än någon gång. Sen är risken stor att man förlorar denna kund. Kontinuiteten är därför ett ständigt dilemma. Att hela tiden vara osäker på om man ska kunna tillgodose efterfrågan är enormt stressande. Detta leder till att man blir stressad och slutkörd.
(Högnivådistributör)

Motsatsen till att inte kunna uppfylla efterfrågan är problem med att avyttra befintliga narkotikapartier. Detta kan uppstå när distributörens

kunder blivit gripna eller på annat sätt försvunnit från marknaden eller när ett köpt narkotikaparti har en låg kvalitet.

Att kunder klagat och uttrycker sitt missnöje över narkotikans kvalitet förekom i telefonavlyssningsmaterialet. Detta är naturligtvis mycket påfrestande för distributörerna.

Det var relativt vanligt att de narkotikapartier vi köpte inte höll måttet kvalitetsmässigt och då fick leverantören komma till Sverige och hämta tillbaka det. Det var alltid en massa tjafs i dessa sammanhang. Det som brukade hända när man klagade på kvaliteten var att leverantören utomlands skickade upp någon som skulle kontrollera detta. Dessa situationer var alltid stressiga och kaotiska eftersom de utgjorde en säkerhetsrisk. När kunder var missnöjda och kände sig lurade slarvade de med sitt säkerhetstänkande och kunde till exempel ringa på vanliga telefonen och prata i klartext. En ytterligare säkerhetsrisk var att man var tvungen att ta med den personen från utlandet som skulle kontrollera kvaliteten på partiet till huvudlagret.

(Högnivådistributör)

Som tidigare nämndes finns det av naturliga skäl inga direkt regelbundna arbetstider på narkotikamarknaden utan verksamheten präglas av en stor flexibilitet. Även detta bidrar till en ökad stress eftersom aktörerna aldrig kan slappna av helt. Ett tecken på denna oregelbundenhet är de samtalslistor som ingick i förundersökningsprotokollen, där det var vanligt att samtal hade registrerats nästan alla tider på dygnet.

Tidigare forskning: Drivkrafter

En central drivkraft för narkotikadistributörer är pengar (Brå 2005:11). Det finns emellertid även andra faktorer som kan motivera en aktör att syssla med narkotikaaffärer. Det kan vara den spänning som den kriminella världen erbjuder, status och livsstil samt den sociala interaktionen med andra aktörer på narkotikamarknaden som ger en samhörighetskänsla. En drivkraft till att göra karriär inom distributionskedjan och bli verksam på en högre nivå kan även vara att man strävar efter att minska sin exponering och reducera risken att åka fast. I detta avsnitt kommer varje drivkraft att beskrivas var för sig.

Pengar

Även om pengar är en central drivkraft för narkotikadistributörer betyder det inte att aktörerna har börjat med narkotikaaffärer till följd av att de befunnit sig i en desperat ekonomisk situation. Endast åtta av de 70 intervjuade högnivådistributörerna i Desroches (2005) studie hade börjat med narkotikabrottslighet till följd av ekonomiska problem som hotade deras levnadsstandard. Mer vanligt var att högnivådistributörerna, och i viss mån mellannivådistributörerna, hade tänkt bedriva sin kriminella verksamhet under en begränsad tid, tills de hade uppnått de ekonomiska mål som de satt upp (Ahktar och South, 2000; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Zaitch, 2002). Problemet var att när målet väl hade uppnåtts hade kanske ett nytt mål redan formulerats. Ett

exempel på detta var en intervjuperson i Ahktar och Souths (2000) studie som berättade att hans tanke var att endast hålla på med narkotikaaffärer tills han hade nått sitt ekonomiska mål och sedan dra sig ur verksamheten. Det som emellertid skedde när målet hade uppnåtts var att han spenderade pengarna på en sportbil och följaktligen satte upp ett nytt ekonomiskt mål.

Det förekom också att högnivådistributörer slutade med narkotikaaffärer när de hade fått ihop ett tillräckligt stort kapital och investerade det i en legal verksamhet (Desroches, 2005; Dorn Murji & South, 1992). Det förekom att de distributörer som hade en etnisk koppling till ett annat land investerade i sitt ursprungsland och att de sedan återvände dit (Zaitch, 2002). Problemet var att om det legala företaget gick dåligt förelåg en överhängande risk att aktörerna gick tillbaka till att bli verksamma som narkotikadistributörer igen (Desroches, 2005). För att stötta en legal verksamhet kunde därför före detta distributörer, som egentligen hade slutat med kriminalitet göra ett och annat gästspel på narkotikamarknaden.

Spänning

Förutom pengar är den spänning som den kriminella världen erbjuder en drivkraft för både hög-, mellan-, och lågnivådistributörer (Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Tunnel, 1993). Vanliga personlighetsdrag hos distributörer är att de är risktagare och spänningssökare (Desroches, 2005). Även i andra former av kriminell verksamhet beskrivs spänningen som en viktig drivkraft, även för den som har uppnått stora framgångar och borde ha möjlighet att bedriva en verksamhet helt lagligt (Klockars, 1974; Steffensmeier & Ulmer, 2005).

Social status och livsstil

Andra drivkrafter för narkotikadistributörer kan vara den status och livsstil som är förknippad med narkotikabrottsligheten (Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Tunnel, 1993). Dessa drivkrafter är oftast inte den primära anledningen till att en aktör blir verksam som narkotikadistributör utan det handlar mer om ett motiv som har utvecklats under resans gång (Desroches, 2005).

Som tidigare nämnts hade de flesta av högnivådistributörerna i Desroches studie inte börjat med sin kriminella verksamhet som en följd av allvarliga ekonomiska problem. Däremot gav de snabba pengar som narkotikabrottsligheten erbjöd en möjlighet till att ha en livsstil som andra karriärval inte kunde erbjuda. Många av intervjupersonerna blev beroende av denna livsstil, som förknippas med lyx, makt, status, frihet och god ekonomi (Desroches, 2005). Det har även noterats vid sprit-smuggling (Johansen, 2004) och andra typer av vinstinriktad kriminalitet (Junninen, 2006).

Tidigare nämndes även att det finns en skillnad i självbilden hos de högnivådistributörer, som har en lång kriminell bakgrund och de som

inte har det. Denna skillnad i självbild leder naturligtvis även till olikheter mellan grupperna när det gäller livsstil.

De distributörer som inte hade en lång kriminell bakgrund var i Desroches (2005) studie ofta äldre, gifta och arbetade, eller hade arbetat, med reguljär affärsverksamhet. Deras livsstil var av en mer konventionell karaktär, där de tillbringade tid med sina familjer och spenderade pengar på till exempel hus, bilar, möbler, barnens utgifter och investeringar.

De distributörer som hade en lång kriminell bakgrund var ofta yngre personer som strävade efter att leva ett "kändisliv", där mottot var att "vardagen är en fest", en inte ovanlig inställning i en kriminell livsstil (jfr Wahlin, 1998; Skinnari och Korsell, 2006). De ägnade sig åt ett utsvävande festande som inkluderade frekventa besök på ineställen där de omgav sig med en stor bekantskapskrets. Den egna framgången framhävdes gärna genom att man betalade notan för sina vänner. Mycket pengar spenderades även på dyra kläder, bilar, båtar och motorcyklar (Desroches, 2005; Zaitch, 2002).

Social status är viktigt för narkotikadistributörer och det omfattar status både i den kriminella världen, men även gentemot familj och bekanta (Desroches, 2005; Tunnel, 1993; Zaitch, 2002). Den första typen av social status var naturligtvis viktigast för distributörerna med en lång kriminell bakgrund medan den sistnämnda typen efterfrågades mer av distributörerna utan lång kriminell bakgrund.

Social interaktion

Den sociala interaktionen och samhörighetskänslan med andra aktörer på narkotikamarknaden är också en drivkraft som kan uppstå under den verkamma tiden som distributör (Dorn, Murji & South, 1992). Att vara någon att räkna med, att ha ett namn i den kriminella miljön och tillträde till slutna sällskap är en drivkraft som inte ska underskattas (jfr Steffensmeier och Ulmer, 2005).

Riskreducering

För de distributörer som har arbetat sig upp till högre nivåer inom distributionskedjan är det inte enbart den ökade vinsten som har varit en drivkraft för att avancera. En annan central faktor är riskreducering (Desroches, 2005). Ju längre ner i distributionskedjan en aktör befinner sig desto mer måste denna person exponera sin kriminella verksamhet eftersom det innebär ett större antal kundkontakter. En hög- eller mellannivådistributör behöver till exempel endast ha upp till fem kunder (Desroches, 2005; Zaitch, 2002), medan en lågnivådistributör kanske har upp till 50. För aktörer högre upp i distributionskedjan är det dessutom lättare att vara selektiv och välja vilka man vill göra affärer med, och endast de personer som distributören litar mest på får detta förtroende (Desroches, 2005).

Resultat: Drivkrafter

Resultatet från vår studie stödjer den tidigare forskning som pekat ut pengar som den främsta drivkraften för distributörerna. En del väljer emellertid att ha en relativt diskret livsstil för att inte dra till sig uppmärksamhet, men det finns samtidigt tydliga tecken i datamaterialet på att det är mycket vanligt att en hel del pengar spenderas på statusprylar och livsstil. Lockelsen för distributörerna att få visa för omvärlden att de har mycket pengar kan vara stark, för att inte säga oemotståndlig.

Jag låg lågt i två år livsstilmässigt. Sen började jag umgås med en kompis som jag inte sett på tre år och då eskalerade det. (...) Är man ung är det schysst att flasha och man får brudar. Livsstilen blir ett beroende. Mycket pengar går åt på lyxkonsumtion. Bil, mc, försäkringar. Man kan göra av med 100 000 kronor på en kväll på en klubb. Koks och skumpa hör till. En vanlig dag när man inte gör något speciellt går det åt 1 000–1 500 kr. (...) Många av oss som håller på i denna bransch är dåliga på att hålla i pengarna.
(Högnivådistributör)

Ett annat exempel är en högnivådistributör som brukade skryta med hur mycket pengar han hade. Vid ett tillfälle hade han visat upp 100 000 kronor kontant.

Som konstaterades under avsnittet Självbild är det möjligt att se skillnader i datamaterialet mellan dem som betraktar sig som yrkeskriminella och dem som inte vill se sig som kriminella. Även för dem som inte betraktar sig som kriminella kan det finnas ett behov att för omvärlden signalera hur framgångsrika de är.

Man vill att folk ska se att man är framgångsrik. Det ska synas att man har lyckats men det ska inte synas att man har lyckats kriminellt utan det ska gesken av att pengarna har tjänats på legal väg.
(Högnivådistributör)

Tidigare forskning har beskrivit den sociala interaktionen med andra aktörer inom den kriminella världen som en av drivkrafterna. I vår studie verkar emellertid denna drivkraft vara viktigare för de personer som betraktar sig som yrkeskriminella än för dem som inte vill se sig som kriminella.

Det finns ca 5 000 yrkeskriminella i Sverige. Jag känner ett antal av dem. Vi lever i vår värld med egna regler som är oskrivna. Det tar ett halvt liv att sätta sig in i de här reglerna och för att bli betrodd. Jag har varit med hela mitt liv.
(Distributör i förhörprotokoll)

En drivkraft som genomsyrade en stor del av intervjuerna var den möjlighet som narkotikahandel ger att bli framgångsrik i samhället för dem som annars inte har dessa chanser.

Narkotikan är en fattig mans arbetsgivare. Narkotikabrottsligheten utvecklas främst i förortsstrukturerna nu för tiden. Det faktum att narkotika är illegalt gör den extra attraktiv av två olika orsaker. Den första orsaken är att det blir extra

spännande att konsumera narkotika eftersom det betraktas som en "förbjuden frukt". Den andra orsaken är att det är en handelsvara som det går att göra mycket pengar på till följd av dess illegala karaktär.

I förorterna frodas en kriminell livsstil. De som bor där har inte samma möjligheter som personer från andra områden och skikt i samhället. De känner ett utanförskap och ser därför ingen anledning att leva innanför samhällets regler. Narkotikan blir därför ett sätt för dem att kunna bli framgångsrika och uppnå en bra levnadsstandard samt få bekräftelse och respekt. De som kommer från denna förortsmiljö och sysslar med narkotikahandel använder sig av yttre attribut för att symbolisera denna livsstil, till exempel guldringar och guldhalsband. Detta leder till att de yngre förmågorna ser upp till dessa personer och dras med i den kriminella verksamheten.

(Högnivådistributör)

Att aktörerna anser sig exkluderade från samhällets konventionella möjligheter till att bli framgångsrika behöver emellertid inte betyda att de har det särskilt dåligt ställt ekonomiskt. Det fanns i datamaterialet flera exempel på distributörer som hade haft en relativt stabil ekonomi men inte kunnat motstå frestelsen att tjäna mer. Följande citat från en intervjuperson, som berättade varför han blev aktiv som narkotikadistributör, är ett målande exempel på hur aktörerna uppfattade sig ha begränsade möjligheter jämfört med andra skikt i samhället.

Jag höll på med anman kriminalitet tidigare, mest var det bedrägerier och vapenhandel. Jag drev också en oregistrerad exportfirma. Under den här tiden hade jag två legala jobb. Jag jobbade väldigt hårt, sju dagar i veckan och tjänade samtidigt ganska bra, ungefär 30 000 till 35 000 kr i månaden. Problemet var att efter ett år fick jag en skattesmäll på 80 000 kronor eftersom jag tydligen skulle betala 30 procent i skatt på det ena jobbet och 50 procent i skatt på det andra jobbet. Detta gjorde mig förbannad och jag ledsnade på att försöka tjäna pengar på ärlig väg. Det är omöjligt att tjäna ärliga pengar i Sverige. Det är en klassfråga. Man tillåts inte bli rik i Sverige. De som redan är rika får fortsätta att vara detta och de som är fattiga ska inte ges någon möjlighet att lyckas.

(Högnivådistributör)

Tre av intervjupersonerna hade haft kopplingar till västafrikanska nätverk och även de förmedlade en bild av narkotikahandel som en möjlighet att tjäna mer pengar än vad som är möjligt med ett konventionellt jobb. När det gällde dessa nätverk framstod även ett försörjningsansvar mot släktingar i Afrika som en av drivkrafterna.

Jag ensam behöver inte narkotikapengarna. Jag skulle kunna ta ett svartjobb. Men jag har en fattig familj i Afrika.

(Högnivådistributör)

Intervjupersonen verkade emellertid ha anpassat sig väldigt fort till den livsstil som narkotikapengarna tillät och uttryckte att "pengar är som narkotika, man blir beroende". Han berättade att den största delen av inkomsten gick åt till hans egen livsstil; "fin bil, fin tjej och snygga kläder". Av det som han tjänade gick 30 procent till familjen i Afrika. Ett annat exempel är en distributör i förundersökningsmaterialet som

skickade ner sitt asylbidrag till sin familj i Afrika varje månad och själv levde på sina narkotikainkomster.

Även den spänning som den kriminella världen erbjuder har av forskningen lyfts fram som en drivkraft för narkotikadistributörer. Den bilden förmedlades även i denna studie, men det var inte själva spänningen som var den egentliga drivkraften. Den spänning som uppstod till följd av att det som distributörerna höll på med är olagligt beskrivs som lite "kittlande" i början av karriären, men sedan övergick spänningen ofta till oro och blev därmed en belastning. Flera intervjupersoner förklarade att själva drivkraften egentligen utgjordes av den "kick" som de fick när de lyckades ro en svår affär i hamn. Själva utmaningen var att kunna bedriva en framgångsrik affärsverksamhet under svåra förutsättningar. Denna drivkraft stod med andra ord i relation till narkotikadistributörernas entreprenörsegenskaper. En högnivådistributör berättade till exempel att han höll på med legala affärer från anstalten. När han lyckades med dessa affärer uppnådde han samma känsla som han gjorde när han lyckades med en narkotikaaffär, det vill säga känslan av att ha klarat av någonting riktigt svårt.

Psykologiska faktorer: Resultat i fokus

- Det är möjligt att tala om olika distributörstyper i fråga om distributörernas inställning till narkotikahandeln. Den ena typen anser sig vara mer affärsmän än kriminell medan distributörerna i den andra gruppen betraktar sig som yrkeskriminella.
 - "Affärsmän":
 - Diskret framtoning.
 - Döljer att de sysslar med kriminell verksamhet.
 - Många vill ge sken av att pengarna är tjänade på legal väg.
 - "Yrkeskriminella"
 - Narkotikahandeln en del av deras identitet.
 - Den kriminella identiteten stärks med olika attribut som tatueringar, tjocka guldkedjor, vissa typer av kläder etc.
 - Utåtriktad livsstil och ett överdådigt konsumtionsmönster.
- Det finns även en skillnad mellan de olika generationerna på narkotikamarknaden när det gäller inställningen till hur de kriminella affärerna ska skötas.
 - "Yngre generationen"
 - Prioriterar respekt, status och kriminell livsstil.
 - Drar sig inte för att använda våld.
 - "Äldre generationen"
 - Prioriterar diskretion och ett affärsmässigt agerande.
 - Undviker våld i den mån det är möjligt.
- Narkotikadistributörerna agerar under stark psykisk stress. Denna stress härrör från faktorer och aktörer som
 - oro för att bli upptäckt av de brottsbekämpande myndigheterna
 - oro för stöld, konflikt eller angiveri från andra kriminella
 - oro för ekonomisk förlust och obetalda skulder.
 - att upprätthålla verksamhetens logistik och ha ett kontinuerligt flöde av narkotika och pengar.
- De tre mest framträdande drivkrafterna för narkotikadistributörerna är
 - pengar
 - status
 - livsstil.

Social situation

Tidigare forskning: Social situation

Hög- och mellannivådistributörer utan en lång kriminell bakgrund lever ofta ett relativt laglydigt liv bortsett från sin inblandning i narkotikaaffärer (Curcione, 1997; Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989). Det är inte ovanligt att de har familj och bor i medelklass- eller överklassområden. De har ofta lång yrkeserfarenhet inom den reguljära arbetsmarknaden, och många äger eller har ägt en legal verksamhet (Curcione, 1997; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Reuter & Haaga, 1989; Zaitch, 2002). Karakteristiskt för dem är att de strävar efter att hålla en låg profil, och de vill inte på något sätt bli förknippade med kriminell verksamhet (Curcione, 1997; Desroches, 2005; Zaitch, 2002).

Det leder till en affärsstil där de försöker att hålla verksamheten på en så diskret nivå som möjligt och de undviker att använda våld i den mån det är möjligt (Desroches, 2005).

De låg och mellannivådistributörer som har en lång kriminell bakgrund är ofta själva användare av narkotika (Redlinger, 1975). Redlingers studie av heroin- och marijuanadistributörer visade att det största hotet för dem, vid sidan av polisen, var att hamna i ett heroinmissbruk. De distributörer som lyckades göra karriär inom distributionskedjan var oftast inte tunga missbrukare. Om de brukade heroin överhuvudtaget var de "lätta" brukare (Redlinger, 1975).

Resultat: Social situation

Om man endast utgick från intervjumaterialet framträdde en bild av att narkotikamissbruk kunde förekomma i de lägre distributionsleden, men att det var mycket ovanligt på de högre nivåerna. De intervjuade hög- och mellannivådistributörerna förklarade att eftersom narkotikahandel är en ren affärsverksamhet undvek de att befatta sig med missbrukare.

En pålitlig person kan på inga villkor vara missbrukare. Sysslar man med narkotikaaffärer får det inte vara några missbrukare med i bilden.
(Mellannivådistributör)

När doms- och förundersökningsmaterialet samt underrättelseuppgifterna lades till vid analysen komplicerades emellertid bilden något. Det som hände var att det var möjligt att se en problematik i definitionen av missbruksbegreppet. Distributörernas uppfattning av missbruk var något snävare än det konventionella samhällets. Att intervjupersonerna framhävde att missbruk var ovanligt betydde inte att narkotika inte brukades på de högre nivåerna. Tvärtom var det relativt vanligt att bruk av narkotika förekom, ibland endast i festsammanhang och ibland dagligen. Narkotikan var ju dessutom av naturliga skäl lättillgänglig för distributörerna. En rimlig tolkning är att det som de intervjuade distributörerna menade med *missbruk* var när narkotikabruket hade blivit så omfattande att det påverkade affärsverksamheten negativt samt gjorde personen opålitlig. En koppling kan göras till det dolda missbruket i det legala samhället där personer lyckas upprätthålla en fasad utåt med arbete och socialt liv trots alkoholism eller narkotikaberoende. Bedömningen av det samlade datamaterialet ger en bild av att toleransnivån för ett omfattande bruk av narkotika hos distributörerna är relativt hög. Bilden bekräftas av en intervjuad lågnivådistributör som uttryckte sig på följande sätt.

Missbruk kan ta sig ganska högt upp i distributionskedjan, beroende på preparat och hur mycket man använder. Stabila narkotikaanvändare kan fungera som distributörer.
(Lågnivådistributör)

Det fanns endast ett fåtal mellan- och högnivådistributörer i materialet som uppgav att de aldrig ens provat narkotika. Det var även möjligt att se en tendens till att missbruket var mer uttalat och synligt hos lågnivå-distributörerna än hos mellan- och högnivådistributörerna.

Relationer, nätverk och organisationer

Efter genomgången av individrelaterade faktorer för narkotikadistributörer, flyttar vi oss nu till analysmodellens högra del, och tittar närmare på områden som är relaterade till själva distributionskedjan och distributörernas nätverk. Aspekter som kommer att belysas är inträde i och utträde ur distributionskedjan, organisationsstruktur, konkurrens och samarbete mellan distributörer, kontakter uppåt och nedåt i distributionskedjan samt beroendeförhållanden mellan aktörer på narkotikamarknaden.

Tidigare forskning

Vår egen tidigare studie beskrev den organiserade narkotikabrottsligheten i Sverige som ”*nätverksbaserade projekt, kort- eller långlivade, som bedrivs i organisationsliknande former*” (Brå, 2005:11, s. 97). Denna bild stämmer väl överens med den internationella forskningen, som beskriver den organiserade brottsligheten i termer av nätverk (se till exempel Albanese, 1995; Desroches, 2005; Johansen, 2003; Paoli, 2002; Schiray, 2001). Distributörer i nätverken, som verkar på en lokal nivå, är ofta relativt självständiga och köper narkotika av grupperingar ovanför dem i distributionskedjan. Sedan slussar de narkotikan vidare till individer eller grupperingar längre ner (Adler & Adler, 1992; Brå, 2005:11, Desroches, 2005; Morselli, 2001; Reuter & Haaga, 1989; Vesterhav, 2005). En framgångsrik distributionsverksamhet behöver alltså inte baseras på en organisation. Sådana förekommer visserligen, men det är även möjligt att bli framgångsrik som självständig distributör (Reuter & Haaga, 1989). Internationell forskning ger en bild av att det, i motsats till narkotikadistributörer som tillhör hierarkiska organisationer, är vanligare att distributörerna arbetar självständigt i form av nätverksbaserade partnerskap där varje partner utför affärer på eget bevåg (Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989). Relationen mellan leverantörerna och distributörerna består av mer eller mindre kontinuerliga transaktioner där distributören agerar som en fristående affärsman. Leverantören har vanligtvis ingen formell makt över distributören, men besitter däremot en informell makt i form av tillgängligheten till narkotikan som distributören efterfrågar (Desroches, 2005).

Inträde och utträde

Tidigare forskning: Inträde och utträde

Tillvägagångssättet varierar för hur en aktör får tillträde till en distributionskedja och lyckas etablera sig som mellan- eller högnivådistributör.

De distributörer som har en lång kriminell bakgrund har ofta arbetat sig upp från en låg nivå till en högre. Högnivådistributörerna utan en lång kriminell bakgrund har däremot ofta gått in direkt på sin position i distributionskedjan (Desroches, 2005). De två olika sätten att nå en hög position inom distributionskedjan kommer här att beskrivas närmare.

Tidigare forskning: Karriär

En vanlig anledning till att en aktör börjar sälja narkotika och etablerar sig som detaljist är för att finansiera sitt eget narkotikabruk (Reuter & Haaga, 1989; Tunnel, 1993). De flesta av dessa detaljister gör ingen karriär uppåt till högre nivåer inom distributionsnätverket. I Tunnels (1993) studie av lågnivådistributörer var det endast ett fåtal av de studerade och intervjuade distributörerna som över huvud taget gjorde några försök att avancera till högre nivåer. De hade inte heller några direkta möjligheter att göra karriär eftersom de, bortsett från de personer från vilka de inhandlade narkotikan, inte hade några kontakter på högre nivåer. En tolkning som går att göra utifrån Tunnels (1993) studie är att det verkar som om aktörerna längst ner i distributionskedjan endast har som mål att finansiera sitt eget missbruk. De har inte börjat sälja narkotika för att tjäna pengar utan för att själva få råd med droger. Karriärmöjligheterna är begränsade till följd av att de inte har någon större ambition, inget utpräglat entreprenörskap och inga kontakter högre upp i distributionskedjan. De har gjort sitt yrkesval enbart för att kunna överleva och fortsätta med sitt missbruk.

Reuter och Haaga (1989) ger i sin studie av högnivådistributörer en något annorlunda bild än Tunnel (1993) i fråga om karriärmöjligheter. Intervjupersonerna i deras studie hävdade att det inte hade varit några problem att få tillträde till de högsta nivåerna av narkotikamarknaden. De flesta högnivådistributörer i Reuter och Haagas (1989) studie hade nått sina positioner utan att ha behövt arbeta som "lärling" under en längre tid eller bygga upp ett stort startkapital. De ansåg att de faktorer som hade bidragit till deras karriärframgångar var viljekraft, diskretion och tur.

En rimlig tolkning till skillnaderna i Tunnels (1993) och Reuter och Haagas (1989) beskrivningar är att de har undersökt två olika typer av populationer. Eftersom Reuter och Haagas studie är inriktad på högnivådistributörer, omfattar deras population endast de aktörer som faktiskt har lyckats göra karriär medan Tunnels studerade lågnivådistributörer, som följaktligen inte hade lyckats att göra karriärer.

Slutsatsen vi kan dra är emellertid att det finns en del ambitiösa lågnivådistributörer med entreprenörsegenskaper som lyckas göra karriär (Redlinger, 1975; Reuter & Haaga, 1989). Dessa aktörer arbetade som lågnivådistributörer tills de råkade hitta en ny källa högre upp i distributionskedjan som de kunde köpa större narkotikapartier av (Reuter & Haaga, 1989). Till följd av att lågnivådistributören har varit verksam under en längre tid finns ett etablerat kontaktnät med pålitliga personer

på den lägre nivån av distributionskedjan. Dessa personer kan distributören, som flyttar upp ett steg i distributionskedjan, mobilisera som sina egna kunder och detaljister (Reuter & Haaga, 1989). En viktig förutsättning för att kunna göra karriär och etablera sig på en högre position inom distributionskedjan är alltså att ha ett socialt kapital i form av ett etablerat förtroende (Morselli, 2001; Zaitch, 2002). Reuter & Haaga beskriver detta med följande mycket talande formulering:

... those with whom you are currently partying may well become next year's steady outlets.

(Reuter och Haaga, 1989, s. 40)

Vikten av förtroende speglas även i Desroches (2005) studie där det beskrivs hur distributörer som tar in eller flyttar upp en aktör i distributionskedjan är tvungna att gå i god för den personen. Den distributör som tar in en ny person i nätverket är personligt ansvarig för att denne sköter sig. En distributör som inte lever upp till förväntningarna i nätverket riskerar att bli isolerad, det vill säga, ingen annan i distributionskedjan vill befatta sig med distributören i fråga. Konsekvensen blir det som Johnson, Dunlap och Tourigny (2000) kallar för en ”bakåtvänd karriär”. De beskriver i sin studie hur en del lågnivådistributörer lyckades etablera sig som mellannivådistributörer, men sedan fastnade i ett tungt narkotikaberoende, vilket resulterade i att de inte ansågs pålitliga att hantera pengar och droger, och därför ville ingen göra affärer med dem. Konsekvensen blev att deras affärsverksamhet blev reducerad och de fick återgå till rollen som detaljist.

Tidigare forskning: Direktinträde

Mellan- och högnivådistributörer utan en lång kriminell bakgrund har ofta gjort ett direktinträde till sin position i distributionskedjan (Desroches, 2005). Anledningen till att de har blivit narkotikadistributörer beskrivs ofta som orsakad av slumpmässiga omständigheter (Curcione, 1997; Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989). Det vanligaste förfarandet vid ett direktinträde är att det sker som en följd av kontakter med personer som redan är verksamma som narkotikadistributörer. Kontakten är ofta en lokal person med en lång bakgrund som narkotikadistributör (Dorn, Murji & South, 1992; Zaitch, 2002).

Hur kontakterna ser ut eller uppstår varierar. I vissa fall kan det röra sig om att en person rekryteras genom kontakter inom ett etniskt baserat nätverk (Desroches, 2005; Zaitch, 2002) eller en släkting (Adler & Adler, 1992; Zaitch, 2002). De är eftertraktade som affärspartner eftersom det ofta finns ett stort förtroende uppbyggt till följd av samhörigheten (Adler & Adler, 1992; Zaitch, 2002). Personen lockas av de snabba pengar och flexibla arbetstider som finns inom narkotikamarknaden. Andra tillvägagångssätt är att aktören har kommit i kontakt med hög- eller mellannivådistributörer genom sitt yrke (Curcione, 1997; Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989). I Reuter & Haagas (1989) studie

hade flera av intervjupersonerna ägt barer, nattklubbar eller restauranger innan de blev verksamma som narkotikadistributörer. Genom dessa branscher hade de kommit i kontakt med många lågnivådistributörer, och genom dem hade de slutligen även lärt känna distributörer högre upp i kedjan (Reuter & Haaga, 1989). Återigen ges en bild av vikten av att ha ett stort socialt nätverk och ett väl upparbetat socialt kapital. Desroches (2005) beskriver i sin studie hur intervjupersoner som var egna företagare hade fått kontakt med högnivådistributörer som ville utnyttja deras affärsexpertis och det skydd som deras företag kunde ge.

Även om det tycks vara mer ovanligt finns det exempel på mycket målmedvetna och enträgna aktörer som gör ett direktinträde som mellanivådistributörer genom att forcera sig in i distributionskedjan (Adler & Adler, 1992; Curcione, 1997). Det är emellertid inte enkelt att ta sig in på detta sätt eftersom det krävs att personen måste visa sig vara pålitlig innan någon vill göra affärer med denne. Att bygga upp ett förtroende är ofta en tidskrävande process (Curcione, 1997). Det fåtal personer som försöker göra ett direktinträde in i distributionskedjan är ofta sådana som är attraherade av livsstilen och till följd av detta bygger upp ett socialt nätverk med personer som har den livsstilen (Adler & Adler, 1992). Detta sociala nätverk kan sedan underlätta inträdet som mellanivådistributör.

Tidigare forskning: Utträde

Den tidigare forskningens bild av utträde ur distributionskedjan har redan berörts i avsnittet drivkrafter. Det som togs upp var att många distributörer hade för avsikt att dra sig ur när de fått ihop tillräckligt med pengar, men den vanebildande livsstilen och dess konsumtionsmönster ledde till att utträdet hela tiden blev framflyttat (Ahktar & South, 2000; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Zaitch, 2002). Det fanns emellertid ett fåtal distributörer som hade lyckats med att investera pengar i legal verksamhet och sedan dragit sig ur narkotikamarknaden (Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992; Zaitch, 2002).

Resultat: Karriär

Det vanligaste sättet att nå en position som mellan- eller högnivådistributör är, sett till datamaterialet, att arbeta sig uppåt i distributionskedjan. Anledningen till detta är enligt flera av intervjupersonerna, att en av de viktigaste säkerhetsaspekterna på narkotikamarknaden är att bara göra affärer med folk som man känner och litar på. Förtroendet grundläggs genom att de arbetar sig uppåt i distributionskedjan. Det leder till att det blir svårt för utomstående personer att ta sig direkt in på de högre nivåerna i distributionskedjan.

*Vänskap är viktigare än businessintressen. Vem som helst kan inte kliva in. (...)
Även om det stod en person jag inte kände här idag med en miljon i en väska så*

skulle jag inte gå med på den affären. Man måste sätta pengarna och risken i relation till varandra. En fråga man måste ställa sig är: Är jag beredd att låta risken att åka in 10 år i fängelse vila i den här personens öde? Är det värt en miljon?

(Högnivådistributör)

Distributörerna som hade gjort karriär hade börjat med att hantera mindre mängder narkotika och sedan ökat omsättningen successivt vartefter de etablerade kontakter och fick ihop större kontantinsatser.

Jag gjorde karriär upp till min position. Det började med att jag hjälpte en bekant och blev lovad en bra belöning. Sen rullade det på. (...) I början av sin karriär måste man kapa priserna för att etablera sig. Det är viktigast att ha bäst priser och bäst varor. Det vanligaste är att man jobbar sig uppåt. Man börjar med att köpa enkilospartier cannabis och säljer sedan vidare i enhektosposter till köparna under sig. I nästa steg går man upp till fem kilo. Då gäller det även att köparna under sig är redo att börja ta emot enkilosposter. Man strävar alltså att få sina köpare med sig upp ett snäpp på karriärstegen. Nästa steg är att ta emot tio till trettio kilo cannabis, kunderna får då köpa tre till fem kilosposter. Steget efter detta är att köpa hundrakilospartier och då får kunderna köpa tiokilospartier.

(Högnivådistributör)

Vår studie ger stöd för den tidigare forskning som visat att det endast är en liten skara av detaljister och lågnivådistributörer som faktiskt gör karriär. Följande citat från en annan intervjuperson är en målande beskrivning av vad som krävs för att lyckas ta sig uppåt i distributionskedjan.

Det är dock långt ifrån alla som gör karriär. Man måste ha viljan att ta risker och vara hårdhudad. Egentligen funkar karriärsystemet på narkotikamarknaden precis som för en säljare i en klädbutik. Man går upp för trappan. Till slut är säljaren den som exporterar in kläderna från utlandet. Det är samma princip. Det finns många droganvändare och om man ska ha råd med sitt eget bruk måste man sikta uppåt. Det är dock svårt att göra karriär från lägsta nivån, men de som lyckas har mer självdisciplin och mer självkännetämhet än de andra. Det är folk som är bra på att prioritera. Det är så mycket man måste ge upp för att göra karriär. Inte festa varje dag. Hårt arbete som är psykiskt påfrestande. En cannabisrökare som bara tar det lugnt har svårt att orka med att göra karriär. De försöker men faller tillbaka.

För att göra karriär från en lägre nivå måste man lyckas spara ihop pengar för att kunna köpa ett större parti. Folk är villiga att göra affärer, så om man visar sig duktig och pålitlig går det vägen. Om jag köper 100 gram cannabis av samma kille ofta samt är flitig, pålitlig och jobbar hårt är det lättare att göra karriär. Då syns det ju att man har rätt inställning. Man drar till sig ett intresse från distributörerna ovanför eftersom alla strävar efter att bli av med grejerna fort. Dessutom är det vanligt att distributörer på de lägre nivåerna åker dit och därför finns det alltid ett behov av bra ersättare.

(Högnivådistributör)

Bortsett från de detaljister och lågnivådistributörer som är fast i ett tungt missbruk och där den främsta drivkraften är att finansiera detta

missbruk verkar ambitionen att göra karriär i distributionskedjan vara hög för de flesta distributörer. Men även om det finns en uttalad ambition att klättra uppåt i distributionskedjan behöver det emellertid inte betyda att distributörerna har för avsikt att expandera sin verksamhet hur mycket som helst. Detta kommer att diskuteras mer utförligt under rubriken Omfattning.

Ett fängelsestraff behöver inte betyda slutet på en karriär som narkotikadistributör. Det finns flera fall i datamaterialet där den dömda personen tog upp sin distributionsverksamhet igen efter avtjänat straff, inte sällan med nya kontakter som etablerats under anstaltstiden. Dessa relationer behövde emellertid inte leda till direkta affärsförbindelser, utan många gånger kunde det handla om att de nya anstaltskontakterna ledde till att ett samband förmedlades med en leverantör eller köpare.

Fängelser är en bra kontaktbas för framtida brottslighet eftersom den som sitter av sitt straff utan att ange andra personer och utan att bli "kåkrädd" visar att det är en pålitlig person som man har att göra med. Kåkrädda personer är livsfarliga eftersom de kan göra vad som helst, det vill säga att skvallra, för att inte åka in i fängelse igen. Att sitta i fängelse och inte skvallra ger ett betyg, det inger respekt. Pålitliga personer är nödvändigtvis inte sådana som man behöver begå brott tillsammans med utan det kan räcka med att de förmedlar kontakter etc. Om man exempelvis vill köpa ett parti narkotika på ett visst ställe är det viktigt att ha pålitliga kontakter som kan ge ett telefonnummer eller på annat sätt förmedla en kontakt.

(Mellannivådistributör)

Det är emellertid inte alltid som anstaltskontakterna är positiva för karriären. En intervjuad högnivådistributör, som hade avtjänat ett tidigare fängelsestraff, berättade att han startade sin distributionsverksamhet igen efter att ha frigivits. Denna gång involverade han även några nya kontakter från anstaltstiden, men det visade sig ganska snart att dessa personer var mer till besvär än till nytta jämfört med de gamla pålitliga kontakterna. En annan intervjuad högnivådistributör berättade att han som en ren säkerhetsåtgärd undvek personer som hade suttit på anstalt eftersom de lätt drog till sig polisens uppmärksamhet.

Resultat: Direktinträde

Även i vår studie finns det exempel på distributörer som hade gjort direktinträde på en hög nivå i distributionskedjan. Det vanligaste var emellertid att distributörerna började på "golvet" och gjorde karriär.

I datamaterialet förekom exempel på två olika typer av direktinträde. Det ena överensstämde med det direktinträde som en del av den internationella forskningen beskriver, det vill säga personer som utan en lång kriminell bakgrund etablerar en narkotikahandel direkt på en hög nivå. Den andra formen omfattar personer som hade gjort karriär inom en annan kriminell verksamhet än narkotika, till exempel vapenhandel, och sedan gått direkt in på en relativt hög nivå i distributionskedjan, tack vare förankringen i den kriminella miljön och sina kontakter.

Även personerna som gjort direktinträde utan en lång kriminell bakgrund hade haft någon form av kontakt med en person som antingen var narkotikaleverantör i utlandet eller var aktiv som mellan- eller högnivådistributör i Sverige. Det kunde till exempel röra sig om en barn-domskamrat. Denna person kunde komma med ett erbjudande om att bilda ett partnerskap som distributörer.

Följande fallbeskrivning från underrättelsematerialet är ett exempel på hur ett tillfälle till direktinträde kan uppstå.

En man med ursprung i ett europeiskt land fick kontakt med några landsmän som ville etablera en marknad för ett specifikt preparat i Sverige. Personen i Sverige fick en förfrågan om att ta emot ett stort narkotikaparti men avböjde. Landsmännen var mycket påstridiga.

En intervjuad högnivådistributör berättade att han var egen företagare innan han blev aktiv på narkotikamarknaden. Han hade aldrig hållit på med narkotikahandel eller brottslig verksamhet och beskrev sitt inträde som att han ”halkade in på ett bananskal”. Genom den bransch som han var verksam i kom han i kontakt med personer som undrade om han inte kunde ordna narkotikapartier. Intervjupersonen kände till personer i periferin av sin bekantskapskrets, som han visste höll på med narkotikaaffärer och förmedlade därför en kontakt mellan de personer som hade frågat efter narkotika och en vän till en vän som han visste var narkotikadistributör. Efter en tid hörde denna person av sig. Han var mycket nöjd med kontaktförmedlingen och frågade om inte intervjupersonen var intresserad av att börja hjälpa honom med narkotika-verksamheten. Vid denna tidpunkt hade den legala firman börjat gå dåligt, och intervjupersonen såg därför en möjlighet till att tjäna pengar på narkotikahandel och tackade därför ja.

De personer som gör direktinträde, med en annan kriminell karriär bakom sig än narkotika, kan gå direkt in som mellan- eller högnivådistributörer. Dessa personer är redan kända inom den kriminella världen och har byggt upp ett förtroende. Det förekommer även att andra kriminella personer, till exempel rånare, investerar i ett narkotikaparti. En intervjuad högnivådistributör berättade att han egentligen var inriktad på två andra brottstyper från början, men av en slump började han även med storskalig narkotikahandel. Detta var något som han i efterhand bittert ångrade eftersom de andra formerna av brottslighet både var mer lönsamma och mindre riskabla. Utöver detta har narkotikabrott dessutom högre straff än många andra vinstgivande brott, vilket en annan intervjuperson reflekterade över.

Narkotikahandeln är inte lönsam om man jämför med de straff som man riskerar.

(Högnivådistributör)

Resultat: Utträde

Ifråga om utträde från narkotikamarknaden förmedlar vår studie en bild av att många distributörer är medvetna om riskerna med narkotikahandel och till följd av detta har de, i linje med tidigare forskning, inte tänkt hålla på med denna illegala verksamhet för evigt. De snabba pengarna kan dock lätt leda till ett beroende och konsekvensen blir att många distributörer stannar längre i verksamheten än de egentligen har tänkt sig.

Flera av intervjupersonerna berättade att en del aktörer på narkotikamarknaden investerar narkotikapengar i legal affärsverksamhet som en förberedelse inför utträdet från distributionskedjan.

Investeringarna är att betrakta som ett successivt avstamp från narkotikahandeln. Även om man drar sig tillbaka från narkotikaverksamheten håller man dock kvar sina kontakter och relationer i den kriminella världen. Man är väldigt noga med att ha narkotikahandeln att falla tillbaka på om det inte skulle gå så bra med den legala verksamheten.

(Högnivådistributör)

Ett problem verkar vara att trots att många distributörer har ambitionen att dra sig ur narkotikahandeln när de har tjänat ihop tillräckligt med pengar leder den kostnadskrävande livsstilen till att de hela tiden flyttar fram tidsgränsen för sitt utträde. Flera av de intervjuade distributörerna menade emellertid att de så småningom hade dragit sig ur om de inte hade åkt fast. En av de intervjuade högnivådistributörerna hade, när han greps, för avsikt att sluta med narkotikahandeln inom några år och sedan fortsätta med annan kriminell verksamhet. Som tidigare framgått behöver inte heller ett fängelsestraff innebära ett permanent utträde från narkotikamarknaden. Det finns flera fall i förundersöknings- och underrättelsematerial där distributörer fortsatt med narkotikahandel från anstalten eller startat upp sin verksamhet igen efter avtjänat fängelsestraff.

En tolkning som kan göras utifrån datamaterialet är att ett totalt utträde från narkotikamarknaden försvåras till följd av den kostnadskrävande livsstil som distributörerna har vant sig vid. Det är svårt även för de distributörer som har lyckats investera pengar i legal verksamhet, eftersom de sällan tjänar samma summor i sin legala verksamhet som de gjorde på narkotikamarknaden. Dessutom ställs det helt andra administrativa krav på en legal verksamhet.

Många investerar i legal verksamhet men det är svårt att lämna narkotikamarknaden helt till följd av att narkotikahandeln omfattas av en mycket lättare administration, byråkrati och liknande. Det är så mycket krångliga regler i det legala näringslivet att hålla reda på. Dessutom slipper man deklaration och skatter på narkotikamarknaden.

(Högnivådistributör)

Konsekvensen blir att det är stor risk att personen faller tillbaka på narkotikahandeln eller att de legala och illegala verksamheterna drivs parallellt. En intervjuad högnivådistributör menade att det enda sättet att fullständigt lämna narkotikamarknaden är att man är helt införstådd med att leva ett vanligt svenssonliv med allt vad det innebär. Detta förutsätter att personen bryter helt och hållet med den kriminella världen. Följande citat illustrerar denna problematik.

Man behöver inte bekymra sig om räkningar och banklån. Man funderar istället på vart man ska resa, vilken restaurang man ska gå till och vilken tjej man ska bjuda. Om man har vant sig vid att kunna spendera 10 000 kronor på en timme eller dag om man vill, så är det svårt att gå tillbaka till svenssonlivet och tjäna 15 000 kronor i månaden. Nackdelen är dock att svenssontryggheten saknas på narkotikamarknaden. Om man ska lyckas ta sig ur handlar det om hur många band man har kvar till det trygga livet. Jag har bestämt mig för att dra mig ur nu och leva ett svenssonliv. Ok, jag kommer att tjäna mindre pengar men jag är fri från den psykiska stressen, många knasiga människor och beroendet. Jag kan få leva ett liv där jag kan slippa riskerna.

(Högnivådistributör)

Inträde och utträde: Resultat i fokus

- Det var vanligare att distributörerna i studien hade gjort karriär upp till sin position i distributionskedjan än genom direktinträde.
- Genom karriären grundläggs kontakter och förtroenden som är en nödvändighet för en distributionsverksamhet.
- Bland de personer som gjort direktinträde in i distributionskedjan var det möjligt att identifiera två olika typer av inträde.
 - Personer utan lång kriminell bakgrund som gjorde direktinträde med hjälp av en bekant som redan var aktiv som narkotikadistributör.
 - Personer som hade gjort karriär inom en annan kriminell verksamhet och sedan gick direkt in på en relativt hög nivå i distributionskedjan, tack vare förankringen i den kriminella miljön och sina kontakter.
- Ett fängelsestraff behöver nödvändigtvis inte vara slutet på en karriär som narkotikadistributör. En del distributörer fortsätter med narkotikahandel efter avtjänat straff och vissa driver narkotikahandel från anstalten.
- Det finns indikationer i datamaterialet på att många distributörer har en ambition att dra sig tillbaka från narkotikamarknaden när de har tjänat tillräckligt med pengar. Den kostnadskrävande livsstilen och det omfattande konsumtionsmönstret leder emellertid till att det blir svårt att klara sig utan narkotikainkomsten, och som en följd av detta fortsätter de att vara aktiva på narkotikamarknaden längre än de har tänkt sig.

Organisation

Som nyss nämnts förmedlar internationella studier en bild av att det är vanligare att narkotikadistributörer är självständiga eller arbetar i partnerskap än att de är en del av en hierarkisk organisation (Desroches, Reuter & Haaga, 1989). I följande avsnitt ska vi titta närmare på självständiga distributörer, partnerskap och distributionsgrupperingar.

Tidigare forskning: Partnerskap och självständiga distributörer

Enligt Adler & Adler (1992) är partnerskap vanligast bland de distributörer som är importörer och arrangerar narkotikasmugglingar. Orsaken är att det är så många moment involverade i en narkotikasmuggling, vilket gör det svårt för en person att själv ta ansvar för hela verksamheten. Partnerskapet omfattar alltså en arbetsfördelning. En vanlig uppdelning är att en person ansvarar för kontakterna uppåt i distributionskedjan och en annan person har hand om kontakterna nedåt.

Hög- och mellannivådistributörer som inte arrangerar narkotikasmugglingar har bättre förutsättningar att arbeta självständigt eftersom deras verksamhet inte är lika komplex som vid narkotikasmugglingar (Adler & Adler, 1992). Orsaken till att distributörerna inte arbetar i partnerskap, om det inte är en absolut nödvändighet, anges vara en kombination av stolthet, girighet, misstroende och rädsla.

Resultat: Självständiga distributörer

Vid genomgången av förundersökningsmaterialet framstod fristående entreprenörer som den vanligaste distributörstypen. Detta kan emellertid ha varit en konsekvens av olika selektionsprocesser. Eftersom det rör sig om förundersökningsmaterial finns det sannolikt ett intresse hos den gripne personen att framstå som självständig i förhören för att inte avslöja en eventuell partner. De övriga undersökningsmetoderna gav emellertid stöd för att det är vanligt med fristående entreprenörer. Flera intervjupersoner berättade att de var självständiga frilansare, och under rättelsematerialet innehåller en hel del uppgifter om distributörer på hög nivå som arbetade relativt självständigt.

Egentligen har vi ett konstigt system på narkotikamarknaden i Sverige jämfört med utlandet. I Sverige baseras narkotikamarknaden mest på entreprenörer men i utlandet är det vanligare med lönesystem, det vill säga anställda försäljare. Detta anses vara för riskabelt i Sverige.
(Högnivådistributör)

Flera av de intervjuade distributörerna, på olika nivåer i distributionskedjan, betonade däremot att trots att de arbetade relativt självständigt och fristående på sin nivå i distributionskedjan, var det svårt att hävda en fullständig självständighet, eftersom de var beroende av både säljare och köpare. Tydligast blev detta på de lägsta nivåerna av distributionskedjan där det ofta fanns en djup missbruksproblematik med i bilden.

Som [detaljst] är man inte en del av någon gruppering men man är inte heller självständig eftersom man i princip alltid ligger i skuld till sin leverantör. Detta beror på att man nästan alltid får narkotikan på kredit och det är i stort sett vanligare att redovisningen missköts än att den sköts. Ett mycket vanligt förfarande är att man gör av med de pengar som man ska redovisa och att det blir fel vid redovisningen.
(Lågnivådistributör/detaljist)

Resultat: Partnerskap

I datamaterialet var det även möjligt att se exempel på distributörer som arbetade i partnerskap samt olika former av distributionsgrupperingar. Dessa kommer att beskrivas nedan. I de förundersökningsprotokoll där det framgick att det rörde sig om partnerskap handlade det ofta om personer som hade en nära koppling till varandra, till exempel gifta eller sambor, far och son eller bröder. Partnerskap kunde innebära att man delade lika på allt, men det förekom också fall med en uppdelad ansvarsfördelning, som denna intervjuperson berättade om:

Jag arbetade i partnerskap med en annan person. Vi var alltså två personer i ledningsstrukturen. (...) Överenskommelsen var att partnern stod för leverantörerna medan jag tillförde kunder neråt.
(Högnivådistributör)

Resultat: Distributionsgruppering

I fråga om distributionsgrupperingar varierar strukturen från kompisgrupper som säljer narkotika tillsammans till grupper med en eller två huvudmän som har personer rekryterade för de riskfyllda uppgifterna. En tolkning som kan göras är att organisationsstrukturen är ett resultat av vilken strategi som anläggs, när det gäller säkerhet och riskreducering. Vissa distributörer strävar efter att hålla ner antalet inblandade personer och ha kontroll över hela processen själva medan andra istället delegerar uppgifter för att hålla sig så långt borta från de riskabla momenten som möjligt.

I vissa fall kan det dessutom vara nödvändigt med en distributionsgruppering för att över huvud taget kunna bedriva en distributionsverksamhet, till exempel i de fall då distributörerna styr sin verksamhet från en kriminalvårdsanstalt.

Antalet personer och uppgifter i en distributionsgruppering varierar. Det vanligaste mönstret i materialet var emellertid att en person eller ett partnerskap fungerade som huvudmän. De förfogade över ett antal rekryterade personer som hade olika ansvarsområden. I en del fall rörde det sig om att en eller ett fåtal personer utförde flera uppgifter samtidigt, men ibland var arbetsfördelningen tydlig, och varje person hade tilldelats sin egen specifika uppgift. De olika arbetsuppgifter som observerades i datamaterialet är

- transportör
- försäljningskoordinator
- lagerhållare
- utblandare
- förvarare av pengar
- kvalitetstestare.

Dessa olika arbetsuppgifter kommer nu att beskrivas var för sig.

Transportör

En transportör har hand om transporter av narkotika inom landet. Det kan handla om förflyttningar av narkotika mellan olika lager men också om leveranser till kunder. Många gånger rör det sig om transporter inom en specifik stad, men det fanns också exempel i materialet på distributionsgrupperingar där affärsverksamheten hade täckt stora geografiska områden.

En budbilschaufför utförde, vid sidan av sina legala transporter, körningar av cannabispartier inom Sverige åt en högnivådistributör. Enligt chaufförens egen uppgift erhöll han mellan 1 500–4 000 kronor per transport.

Ett vanligt förfarande i datamaterialet var att samma person som hade hand om lagret också ansvarade för transporter.

När det var två distributionsgrupperingar som gjorde affärer med varandra förekom det att transportörerna från respektive gruppering möttes och narkotikapartiet bytte ägare.

Försäljningskoordinator

I ett fåtal fall hade högnivådistributören avskärmat sig så mycket att till och med själva koordineringen av försäljningarna hade delegerats till en annan person. Det vill säga, det fanns en person som hade i uppdrag att kontinuerligt se till att det fanns köpare till narkotikapartierna. Följande fallbeskrivning är ett exempel på ett sådant förfarande.

En man hade blivit utsedd till försäljningskoordinator av en högnivådistributör. När de fick in ett nytt stort narkotikaparti skickade han ut ett kodat SMS till ungefär tio lågnivådistributörer. Dessa kunde sedan ringa till försäljningskoordinatören och beställa narkotika samt komma överens om mötesplats och tid. Försäljningskoordinatören tog då kontakt med transportören som fick åka till lagret och hämta den överenskomna mängden narkotika samt leverera partiet till köparen.

Lagerhållare

Narkotikadistributörernas förfarande vid förvaring av narkotika kommer att beskrivas närmare under rubriken Lagring. De personer i en distributionsgruppering som hade till uppgift att ansvara för förvaringen av narkotikan hade, som nämnts tidigare, ofta även andra uppgifter, men det fanns också personer som endast hade förvarat narkotika mot ersättning.

Utblandare

I ett fåtal fall förekom personer som hade som specifik uppgift att späda ut narkotikapartierna. Ett exempel var en person som fick 5 000 kronor per utblandat parti. Av distributionsgrupperingen kallades personen motsägelsefullt nog för *förädlare*. Det finns inga tecken i datamaterialet på att det krävdes någon djupare grundkunskap hos de personer som hade den här uppgiften. I ett fall fick till exempel utblandaren utförliga skriftliga anvisningar om hur utblandningen skulle gå till.

Förvarare av pengar

Det finns även fall som inkluderade personer som hade till uppgift att förvara pengar. Följande fallbeskrivning är exempel på ett sådant förfarande.

En mellannivådistributör lejde en person vars uppgift var att förvara pengar i sin lägenhet. Lägenheten kallades i konversationer för "valvet" och där förvarades upp till en miljon kronor. Mellannivådistributören besökte "valvet" en gång i veckan eller var fjortonde dag och lämnade eller hämtade pengar.

Att förvara en stor mängd pengar hos en annan person är emellertid mycket riskfyllt och kräver ett stort mått av förtroende. En intervjuerson berättade om en alternativ strategi för att minska riskerna för stöld:

Bankfack är ganska populärt också. Då kan man förvara nyckeln hos en person man litar på som inte är kriminellt belastad. Eftersom nyckeln inte är tillräcklig för att ha tillgång till bankfacket, man behöver ju oftast ha underskrifter också, är det ganska säkert att ha nyckeln hos någon annan.
(Lågnivådistributör)

Kvalitetstestare

De distributionsgrupperingar som strävade efter att sälja narkotika av hög kvalitet kunde använda sig av personer, ofta missbrukare, som fick testa de köpta partierna. Följande fallbeskrivning är ett exempel på användningen av kvalitetstestare.

En högnivådistributör var mycket noga med att kvaliteten på det amfetamin han sålde skulle vara hög. Varje gång ett nytt narkotikaparti köptes in fick en person i uppdrag att testa detta. Vid ett tillfälle meddelade denna person att narkotikans kvalitet inte höll måttet. Han fick då testa narkotikan en gång till dagen därpå. Även denna gång ansåg testaren att kvaliteten var dålig, och högnivådistributören lät då ytterligare en person prova narkotikan för att säkerställa sig om att det verkligen rörde sig om ett dåligt amfetaminparti.

Som framgår av genomgången ovan finns det en stor variation av organisationsstrukturer för distributionsgrupperingar. Förutom de grupperingar som har en eller två personer med en mer ledande roll finns även mer platta distributionsnätverk. Ett exempel på sådana är vad Polisen benämner som västafrikanska nätverk. En intervjuerson som hade kopplingar till ett sådant nätverk förklarade att aktörerna i dem hjälpte varandra lite mer än vad som är brukligt hos övriga narkotikadistributörer. Det hade att göra med att de hade blivit isolerade på narkotikamarknaden.

De som är fattiga vill gärna jobba ihop med dem som är rika, men de som är rika vill inte jobba med dem som är fattiga. Därför uppstår västafrikanska nätverk. Ingen vill arbeta med dem.
(Högnivådistributör)

En annan intervjuerson som också hade kopplingar till västafrikanska nätverk betonade kamratskapet och samhörighetskänslan. Beskrivningen som gavs var att det inte handlar om hierarkiska organisationer utan teamupplägg. Strukturen beskrevs som ett nätverk med en kärna av nära vänner. Man respekterar sina medlemmar och lyssnar på deras åsikter.

Jag talar inte om ligor utan om kompisgäng. Antingen var de kompisar innan de började sälja narkotika eller så blev de kompisar genom narkotikaförsäljningen. (...) Det finns en viss yrkesstolthet. Det kanske låter underligt men man känner

en stolthet över att man gör ett bra jobb. Att man har ett jobb där man får ut sin kreativitet. Många söker ett yrke där de kan vara stolta utåt, på den legala marknaden. Ett yrke där man får ut sin kreativitet, där man blir medlem av ett bra arbetsteam. Där alla personer och deras åsikter möts med respekt.
(Lågnivådistributör)

En tredje intervjuperson som var aktiv i ett västafrikanskt nätverk utvecklade detta resonemang vidare. Han förklarade att olika västafrikanska nätverk kunde vara inriktade på olika preparat. Enligt denne högnivådistributör var cannabisnätverken både längst ner på statusskalan och de mest öppna och flexibla. Heroin- och kokainnätverken var mer slutna och bestod av en hierarkisk kärna högst upp. Däremot hade de lägre leden av dessa nätverk samma öppna struktur och flexibilitet som cannabisnätverken. Den höga graden av flexibilitet hos de västafrikanska nätverken, det vill säga att personer flyttade runt i hela Europa och ofta bytte samarbetspartner, förklarades med att många av dem vistades illegalt i det land de befann sig i. När de upptäcktes av myndigheterna blev de utvisade till sitt hemland. Väl i Afrika skaffade de sedan en ny identitet och återvände till ett nytt europeiskt land. I förundersökningsmaterialet fanns exempel på personer från västafrikanska nätverk som hade haft upp till tio olika identiteter över tid.

Organisation: Resultat i fokus

- Den vanligaste typen av distributörsroll i studien var fristående entreprenörer.
- I de fall där distributörerna arbetar i partnerskap är det vanligt att det handlar om personer med en nära koppling till varandra, till exempel gifta eller sambopar, far och son eller bröder.
- Strukturen på distributionsgrupperingar varierar från kompisgäng som säljer narkotika tillsammans, till grupper med en eller två huvudmän som har personer rekryterade för de riskfyllda uppgifterna.
- Arbetsuppgifter som kan förekomma i en distributionsgruppering är transportör, försäljningskoordinator, lagerhållare, utblandare, förvarare av pengar och kvalitetstestare.

Konkurrens mellan distributörer

Narkotikadistributörerna kan konkurrera med varandra genom priser, betalningsvillkor, produktkvalitet, pålitlighet, service samt revir och monopol. Nedan följer en genomgång av hur tidigare forskning och vår studie beskriver konkurrensmetoderna och vilka som är vanligast respektive ovanligast.

Tidigare forskning: Priser

Enligt Svensson (1996:309) fungerar detaljistledet på narkotikamarknaden som ”en typ av priskartell”. En aktör som på eget bevåg försöker

sänka sina priser i förhållande till den övriga prisnivån på marknaden riskerar att få problem med övriga försäljare. Prisenivån för detaljistledet styrs av aktörerna själva, och det finns inga tecken på att det är några narkotikakarteller som kontrollerar marknaden (Zaitch, 2002).

Enligt Redlinger (1975) finns det två olika metoder för en detaljist att fastställa sitt pris. Det första är att aktören utgår från sina utgifter och sedan lägger på vad som anses vara en rimlig handelsvinst. Det andra sättet, som enligt Svenssons (1996) studie verkar vara det vanligaste, är att använda sig av det rådande marknadspriset, det vill säga det pris som kunderna är vana att betala (Redlinger, 1975). Vid den sistnämnda prissättningsmetoden konkurrerar försäljarna istället genom kvaliteten på drogerna och olika betalningsvillkor, ungefär som vilken affärsverksamhet som helst (Redlinger, 1975; Svensson, 1996).

Prissättningen i detaljistledet kan även påverkas av andra faktorer. Till följd av den ökade risken får nya kunder till exempel ofta betala ett högre pris än regelbundna kunder (Redlinger, 1975). Tillfälliga lokala prisökningar kan också förekomma när det uppstår brist på narkotika eller på säljare på marknaden. En tillfällig brist på detaljister på marknaden är en konsekvens av en plötslig ökning av den upplevda risken. Till exempel kan lokala polistillslag eller en ökad polisaktivitet leda till att flera detaljister ligger lågt med sin verksamhet under en kortare tidsperiod, det kan röra sig om allt från några timmar till dagar, tills situationen anses tillräckligt säker igen (Redlinger, 1975). Enligt Redlinger (1975) uppstår dessa lokala prisförändringar endast på detaljstnivån eftersom det endast är den öppna försäljningen som påverkas och ligger lågt.

Det kan även förekomma långvariga prisförändringar på låg- och detaljstnivå (Redlinger, 1975). De uppstår som en följd av omfattande avbrott mellan kanalerna mellan lågnivådistributörer och detaljister. Den här typen av långvariga prisförändringar är emellertid ovanliga eftersom det finns ett stort antal detaljister.

När det gäller mellan- och högnivådistributörer håller narkotikapri- serna en relativt konstant nivå (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005). Det förekommer att prisnivåerna förändras, men då är det ofta en konsekvens av utvecklingen när det gäller tillgång och efterfrågan (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005; Zaitch, 2002). Till skillnad från på låg- och detaljstnivån kan det räcka med att ett fåtal mellan- och högnivå- distributörer grips för att det ska uppstå långvariga prisförändringar på ett lokalt plan (Redlinger, 1975; Zaitch, 2002).

Ju större narkotikapartier en mellan- eller högnivådistributör köper kontant per gång, desto billigare blir narkotikan per viktenhet. Detta leder till att en distributör kan förbättra sin vinst- eller konkurrenssituation genom att återinvestera sina tidigare vinster vid kontanta transaktioner (Desroches, 2005). Konsekvensen blir att en hög konkurrens kan leda till att allt större narkotikapartier importeras (Larsson, 2006).

Tidigare forskning: Betalningsvillkor

De kunder som distributörerna känner till och har förtroende för kan få handla narkotika på kredit (Desroches, 2005; Redlinger, 1975; Reuter & Haaga, 1989; Vesterhav, 2005). Ett narkotikaparti som köps på kredit är emellertid dyrare än vid kontant betalning (Desroches, 2005). Den kriminella miljön bygger i hög grad på krediter. Utvecklingen på narkotikamarknaden med ett stort utbud har lett till att distributörerna i hög grad börjat acceptera krediter för att i konkurrensen slå vakt om sina kunder (Brå 2005:11).

Tidigare forskning: Produktkvalitet

Kvaliteten på den narkotika som en distributör säljer är en viktig faktor i konkurrensen med andra aktörer på marknaden (Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989; Svensson, 1996). En distributör som hela tiden kan erbjuda narkotika av bra kvalitet betraktas som pålitlig och får ett gott rykte inom narkotikamarknaden. Kvaliteten på den sålda produkten höjer även distributörens status eftersom det signalerar att aktören har bra kontakter uppåt i distributionskedjan (Desroches, 2005). Det leder till att de flesta distributörer med ett långsiktigt perspektiv undviker att späda ut produkten för mycket eftersom de annars riskerar att misslyckas med att upprätthålla en kontinuerlig och lojal kundkrets (Reuter & Haaga, 1989).

Tidigare forskning: Pålitlighet

Som nämnts tidigare är förtroendet mellan affärskontakterna en mycket viktig faktor i distributionskedjan. En distributör som anses vara pålitlig är naturligtvis en eftertraktad affärskontakt. Vissa narkotikaimportörer anser att pålitligheten är så viktig att de alltid informerar sina kunder de gånger det endast finns narkotika av dålig kvalitet. Distributörerna kan då själva avgöra om de vill avstå från det dåliga narkotikapartiet och söka efter narkotika med bättre kvalitet på annat håll (Desroches, 2005).

För de högnivådistributörer, som inte har en lång kriminell bakgrund, värdesätts även diskretion som en egenskap (Desroches, 2005). Det är viktigt att affärskontakterna inte drar till sig onödig uppmärksamhet och därför strävar man efter att ha affärskontakter som betar sig som affärsmän och inte som gangsters (Desroches, 2005).

Tidigare forskning: Service och tillgänglighet

Att kunna tillgodose kundernas efterfrågan är en viktig konkurrensfaktor för distributörer (Reuter & Haaga, 1989; Curcione, 1997). Eftersom förtroendet mellan säljare och köpare är av stor vikt är det eftertraktat att kunna upprätthålla en kontinuerlig kundkrets och därmed undvika att behöva söka efter nya kunder. Kunderna å sin sida förväntar sig ett affärsmässigt agerande, och om en distributör inte lyckas tillgodose efterfrågan på narkotika äventyras affärsrelationerna (Curcione, 1997).

Receptet för framgångsrika distributörer är alltså att ha en eller flera pålitliga källor där de kan få tillgång till stora mängder narkotika och därmed alltid ha förmågan att tillgodose efterfrågan (Reuter & Haaga, 1989).

Tidigare forskning: Revir och monopol

Revir och monopol är ovanligt, och om det förekommer är det ofta på detaljnivån där själva territoriet kan vara begränsat till ett gathörn. I de högre skikten sker konkurrensen istället med andra medel (Desrosches, 2005).

Resultat: Priser

Hur ser då konkurrenssituationen ut på den svenska narkotikamarknaden enligt våra data? De senaste åren har utbudet av narkotika på den svenska narkotikamarknaden ökat samtidigt som gatupriserna sjunkit (Guttormson 2006). Merparten av intervjupersonerna förklarade att denna prissänkning beror på en hårdare konkurrenssituation. I intervjuerna förmedlades en samstämmig bild av att antalet aktörer på narkotikamarknaden har ökat och att det idag finns fler personer som nöjer sig med att göra en mindre vinst än vad som var brukligt förr i tiden. Det har lett till att tillgången på billig narkotika har ökat.

Det finns fler aktörer på arenan nu. Marknaden är mättad. Det har kommit in många personer från öststaterna på narkotikamarknaden. De är kunniga samtidigt som de kommer från fattigdom och lockas därför av pengarna.
(Högnivådistributör)

En annan intervjuperson menade att det nu för tiden är svårt att tjäna riktigt stora pengar på narkotika till följd av att det är så stor konkurrens i Europa.

Marknaden svämmar över av polacker, ryssar och balter. De har billigare logistik och låga priser.
(Högnivådistributör)

Som exempel på att logistiken har blivit billigare nämnde en annan intervjuad högnivådistributör att det finns många ”billiga” öststatschaufförer som kan anlitas som kurirer mot en låg ersättning.

En ytterligare delförklaring till prisminskningen som gavs i ett fåtal av intervjuerna var att kvaliteten på den sålda narkotikan har blivit sämre. En intervjuperson framhöll dessutom att den ekonomiska situationen i Sverige attraherar narkotikadistributörer. Enligt honom är det enklare att sälja stora narkotikapartier kontant i Sverige än i vissa andra länder till följd av att svenskar relativt sett har gott om pengar.

Den hårda konkurrenssituationen avspeglades i förundersökningsmaterialet på så sätt att en del distributörer, främst i de lägre leden av distributionskedjan, hade haft problem med prissättningen. I några tele-

fonavlyssningar beklagade sig distributörer i samtal med varandra över att narkotikapriserna hade gått ner och att det hade blivit svårt att göra stora vinster. En del hade även tvingats höja sina priser, vilket lett till klagomål från kunderna och gjort narkotikan mer svårsåld. Samtidigt riskerade de distributörer som hade för låga priser att få problem med övriga distributörer. Följande fallbeskrivning är ett exempel på detta.

En detaljist sålde en specifik typ av narkotika i en mellanstor svensk stad. Han fick mycket kritik av stadens övriga distributörer för att han hade pressat ner priserna för missbrukarna. Med anledning av detta hade det diskuterats att han inte skulle få sälja mer narkotika i staden.

En prissättningsstrategi som tillämpas i vissa fall är att ha olika priser för olika kunder. Det kan till exempel röra sig om att nära vänner eller trogna kunder får ett mer fördelaktigt pris, men också att vissa personer får ett högre pris än övriga. Ett exempel är en distributör som fick köpa kokainpartier för ett betydligt högre pris än andra distributörer på samma nivå till följd av att hans målgrupp var personer som kom från ekonomiskt starka klasser och att han därmed kunde ta ut ett högre pris i nästa led.

Som tidigare forskning har beskrivit är det möjligt för distributörerna att förbättra konkurrensituationen genom att köpa större narkotikapartier och på så sätt få ett lägre pris per viktenhet. Det finns även en annan metod som följande intervjuperson berättade om.

Ett annat sätt som förekom emellanåt för att få ner priset på det egna partiet var att leverantören skickade med en extra mängd narkotika som man skulle sälja åt honom. Vinsten för denna extra del av partiet skulle gå oavkortat till leverantören.

(Högnivådistributören)

Priser på narkotika: Från importörer till gatuförsäljare

Med hjälp av uppgifter i förundersökningsmaterialet, domarna och intervjuerna har det varit möjligt att få en bild av hur mängden köpt narkotika påverkar priset. Följande räkneexempel gäller priset för cannabis, amfetamin och ecstasy per gram. Genom tabellerna får vi följa priset på narkotikan från högnivådistributörens import via mellan- och lågnivådistributörer till detaljister och slutligen till konsument.

Tabellernas prisuppgifter bör emellertid inte tolkas som att de är exakta, eftersom priset även påverkas av kvalitet och regionala marknader. Syftet med tabellerna är att ge en illustration över sambandet mellan vikt och pris.

Cannabis	Storlek på narkotikaparti	Pris per gram	Nivå för säljare
	10 kilo	15–16 kr	Högnivå
	5 kilo	18–20 kr	Mellannivå
	1 kilo	20–25 kr	Mellannivå
	500 gram	25–35 kr	Mellannivå
	100 gram	30–60 kr	Lågnivå
	10 gram	50–70 kr	Lågnivå/Detailjist
	1 gram	70–100 kr	Detailjist
Amfetamin	Storlek på narkotikaparti	Pris per gram	Nivå för säljare
	1 kilo	50–70 kr	Högnivå
	500 gram	60–100 kr	Mellannivå
	100 gram	95–120 kr	Mellannivå/Lågnivå
	50 gram	140–200 kr	Lågnivå
	10 gram	200–400 kr	Lågnivå/Detailjist
	1 gram	200 – 400 kr	Detailjist
Ecstasy	Storlek på narkotikaparti	Pris per tablett	Nivå för säljare
	2 000 tabletter	20–22 kr	Högnivå
	1 000 tabletter	22–27 kr	Högnivå
	500 tabletter	22–35 kr	Mellannivå
	100 tabletter	35–40 kr	Mellannivå
	10 tabletter	50–100 kr	Lågnivå/Detailjist
	1 tablett	70–100 kr	Detailjist

Figur 4. Ett räkneexempel: Prisuppgifter för tre preparat.

Räkneexemplet illustrerar tydligt att det finns ett samband mellan storlek på partiet och pris per gram. Ju större parti en person köper desto lägre pris per gram får denne sannolikt betala. Eftersom priser kan variera, inte minst efter kvaliteten på narkotikan, men även beroende på vilka priser enskilda distributörer har, överlappar intervallerna varandra en aning.

En tolkning som kan göras är att hög- och mellannivådistributörernas prisbild vanligtvis ligger långt bort från det slutgiltiga priset på narkotikan. Samtidigt är det ofta narkotikans värde i gatuledet som de brottsbekämpande myndigheterna utgår ifrån i sina beräkningar av hur mycket pengar narkotikabrottslingarna omsatt. Detta leder till att bilden av hög- och mellannivådistributörernas ekonomiska vinst riskerar att överskattas. Någon författare har uttryckt att detta sätt att räkna utifrån gaturpriset är som att beräkna vinsten för boskapstjuvar genom att räkna om kornas vikt i vad stekta biffar kostar på en bättre restaurang. På samma sätt som i köttindustrin passerar narkotikan olika distributionsled, vilket gör att priset per viktenhet ökar.

Resultat: Betalningsvillkor

Datamaterialet ger en tydlig bild av att krediter är den klart dominerande betalningsformen för narkotikaaffärer. En intervjuad högnivådistributör förklarade att för säljaren är kredit ett effektivt sätt att hålla kvar kunden. Förundersökningsmaterialet antyder dessutom att en del säljare

tar ut ett dyrare pris vid kreditaffärer än vid kontant betalning. På så sätt kan de öka vinsten av narkotikaaffären. Kreditsystemet kommer att beskrivas mer utförligt under rubriken Krediter.

Resultat: Produktkvalitet

Att kunna tillhandahålla narkotika av en god kvalitet lyftes fram som den främsta konkurrensfaktorn i samtliga intervjuer.

En intervjuad högnivådistributör förklarade att han var mycket noga med att inte blanda ut narkotikan eftersom det var viktigt att ha bra kvalitet på de produkter som såldes. Intervjupersonen menade att de distributörer som blandar ut narkotikan präglas av ett kortsiktigt tänkande. De vill ha en hög vinst. Denna strategi är emellertid ohållbar om en distributör strävar efter att driva en vinstdrivande affärsverksamhet under en längre tid. En fördel med att ha ett rykte om sig att alltid kunna tillhandahålla högklassiga produkter är att det aldrig är något problem med att avyttra stora partier.

Amfetamin med bra kvalitet säljer sig självt.
(Högnivådistributör)

Flera intervjupersoner framhöll dessutom att en distributör med gott rykte har möjlighet att hålla lite högre priser än sina konkurrenter.

Jag sålde heroin för 250 000 kronor kilot men hade en kollega som sålde för 180 000 kronor kilot men det var inget problem. Om jag bara såg till att hålla en hög kvalitet på mina varor så kom mina två kunder tillbaka. Kvaliteten styr.
(Högnivådistributör)

Som tidigare har nämnts förekom det flera fall i förundersökningsmaterialet där distributörerna hade testat kvaliteten på narkotikapartiet innan det sålts vidare. Om kvaliteten bedömdes vara dålig fick leverantören ta tillbaka partiet eller så kasserades det och kunden behövde inte betala något. En annan strategi, som finns exemplifierad i både förundersökningarna och intervjuerna, är den som beskrivs i följande intervju:

Vissa ser till att ha grejor när andra har sålt slut, det är också en variant. Om man råkar få in dåliga grejor kan det vara värt att ligga på dem tills de andra har sålt slut, då går allt att sälja. Ibland orkar man inte byta ut dåliga partier. Jag har varit med om återtransporter när man bytt ut dåliga grejor hos leverantören, men det är inte alltid så lönsamt.
(Lågnivådistributör)

Anledningen till att det i många fall går att ”reklamera” dåliga partier är att distributörer med en långsiktig affärsstrategi är måna om att behålla bra och pålitliga kunder. Det tar tid att bygga upp affärsrelationer, men det kan gå väldigt fort att radera dem.

Jag strävade alltid efter att ha bra kvalitet på grejorna. Då fick man ett bra rykte och därför kom alla till mig och köpte. Om man blandar ut för mycket får man dåligt rykte, och en gång dåligt rykte, alltid dåligt rykte. Visst kan man försöka reparera det, men det är svårt att få tillbaka kunderna.
(Mellannivådistributör)

En metod för att inte riskera att få dåligt rykte var att kompensera missnöjda kunder. Följande fallbeskrivning från en förundersökning är ett illustrativt exempel på en sådan kompensation.

En mellannivådistributör som bland annat sålde GHB fick klagomål från en av sina kunder som tyckte att det var för svagt. För att inte skada affärsrelationen fick denna kund utan kostnad mer GHB av bättre kvalitet.

Distributörer med en kortsiktig affärsstrategi, det vill säga personer som inte är så måna om kundrelationerna, var vanligare på de lägre nivåerna i distributionskedjan. Detta har sannolikt att göra med att det ofta finns en djup missbruksproblematik med i bilden och att den primära drivkraften inte är att långsiktigt tjäna pengar utan att snabbt få sitt narkotikaberoende tillfredsställt.

Det finns också en säkerhetsaspekt med att tillhandahålla narkotika av en god kvalitet. En intervjuperson förklarade att ett av de bästa sätten att ”åka fast på var genom att sälja dåliga produkter”. Det hade att göra med att namnet på en person med dåliga varor spreds snabbt i narkotikakretsarna medan man tvärtom var mycket mån om att hålla en bra affärskontakt för sig själv.

Resultat: Pålitlighet

Som framgått är pålitlighet och gott rykte betydelsefullt för narkotikadistributörer. En intervjuad lågnivådistributör framhöll att de viktigaste egenskaperna, för att leverantörerna ska vara villiga att göra affärer, är att man är pålitlig, punktlig, håller sitt ord och sköter sina redovisningar. Trots dessa krav, är, enligt intervjupersonen, de beskrivna egenskaperna mycket ovanliga hos detaljister och vissa lågnivådistributörer. Sanningen är att det nästan alltid råder kaos mellan leverantör och detaljist, med uteblivna redovisningar och inställda möten. Anledningen är att de lägre leden i distributionskedjan, som nyss nämnts, präglas av en djupare och mer uttalad missbruksproblematik än de högre leden, och till följd av detta är en viss grad av krångel ofrånkomlig. Detta leder till att det finns en högre toleransnivå i det sista marknadsledet.

På de högre nivåerna i distributionskedjan är emellertid inte toleransnivån lika hög. Där förväntas ett affärsmässigt uppträdande, och bra relationer mellan affärsparterna är viktigt och eftersträvanvärt. Intervjupersoner beskrev att det var viktigt att vårda sina kontakter och tänka långsiktigt. Pålitlighet var ett nyckelord och det var betydelsefullt att inte ”blåsa” någon. Vissa distributörer utnyttjade detta i konkur-

renssyfte och spred ut falska uppgifter om att en konkurrent inte var pålitlig för att förstöra dennes rykte.

Resultat: Service och tillgänglighet

I datamaterialet har fyra olika områden identifierats som är kopplade till service och tillgänglighet. Dessa är

- tillgänglighet
- leveranstid
- leveransvillkor
- kontinuitet.

Dessa områden kommer nu att beskrivas var för sig.

Tillgänglighet

Att vara tillgänglig för sina kunder är naturligtvis viktigt i en affärsverksamhet. Tillgängligheten blir emellertid lite komplicerad när det rör sig om en illegal verksamhet, eftersom det inte är möjligt att ha en öppen butik som i det reguljära näringslivet. Många av narkotikadistributörerna i datamaterialet hade löst detta genom att vara tillgängliga via mobiltelefon, ofta i form av SMS-kommunikation. Det förekom också fall där distributörerna hade skickat ut SMS till sina kunder och informerat om att de fått in ett narkotikaparti och att det därför fanns narkotika att tillgå.

En form av narkotikaförsäljning med hög grad av tillgänglighet är Internetförsäljning. Det fanns ett fåtal exempel på denna företeelse i datamaterialet. Ett exempel var en distributör som bedrev en omfattande postförsäljning av ecstasy där beställningar kunde göras över Internet.

På de lägre nivåerna i distributionskedjan, där det handlar om många små affärstransaktioner, är det särskilt viktigt att vara tillgänglig i så stor utsträckning som möjligt. I förundersökningsmaterialet fanns det flera exempel på detaljister och lågnivådistributörer som varit tillgängliga vilken tid på dygnet som helst.

Leveranstid

Korta leveranstider är viktigast på de lägre nivåerna i distributionskedjan eftersom de ligger närmare slutkonsumenten. Datamaterialet gav en bild av att det är vanligt att narkotikan överlämnas en kort tid efter att affären gjorts upp. Följande fallbeskrivning, från förundersökningsmaterialet, är ett exempel på ett sådant förfarande.

En distributionsgruppering hade en försäljningskoordinator. Denne hade kontakt med kunderna och dirigerade en transportör med narkotikan när en beställning gjordes. Grupperingen präglades av en hög grad av tillgänglighet och snabba leveranser. Mindre partier än 50 gram amfetamin till kund levererades aldrig och leveranstiden kunde ligga runt 15 minuter.

Ett annat exempel är två mellannivådistributörer som tillverkade och sålde GHB. De hade aldrig en längre leveranstid än ett dygn, och så lång tid tog det endast när de var tvungna att framställa ny GHB.

Leveransvillkor

Generösa leveransvillkor är också en väl använd konkurrensmetod. Det finns exempel i datamaterialet på distributörer som ordnade, antingen själva eller genom en transportör, att narkotikan levererades hem till kunden eller till avtalad plats. Ibland togs en avgift ut för leveransservicen. Ett exempel var en mellannivådistributör som lade på en extrakostnad på 2 000 kr för hemleveranser av narkotikan.

Kontinuitet

Med kontinuitet menas i detta sammanhang förmågan att kunna tillgodose kundernas efterfrågan på narkotika. Denna egenskap är naturligtvis viktig i en verksamhet som är baserad på återkommande affärstransaktioner. Samtidigt förklarade en intervjuad högnivådistributör att om kontakterna med kunderna är bra och väl etablerade så är det ingen större fara om en distributör inte lyckas tillgodose efterfrågan vid något enstaka tillfälle. Det får dock inte ske allt för ofta. Både i intervjuerna och i förundersökningarna finns exempel på hur distributörer på samma nivå kunde låna narkotikapartier av varandra eller förmedla en kundkontakt när en av dem hade tillfälligt slut på narkotika. Det finns också exempel på distributörer som sökte efter nya leverantörer när narkotikapartier blev fördröjda för att inte kunderna skulle bli missnöjda.

Två mellannivådistributörer med inriktning på opium prioriterade kontinuitet i verksamheten. Vid ett tillfälle inträffade det emellertid att narkotikan var slut när en kund hörde av sig och ville köpa. Istället för att avfärda kunden sökte de upp en annan distributör som hade opium kvar och såg till att han sålde till kunden.

Resultat: Revir och monopol

Den samlade bilden från domar, förundersökningar, underrättelsematerial och intervjuer är att revir och monopol är ovanligt förekommande på den svenska narkotikamarknaden. Det kan emellertid förekomma att distributörer har riktat in sin försäljning på en specifik kundkrets eller målgrupp, till exempel genom att endast sälja narkotika till personer inom en etnisk förening. Flera intervjupersoner berättade att det förekommer större konkurrens bland leverantörerna i utlandet än hos dis-

tributörer i Sverige. Hög- och mellannivådistributörerna i Sverige är relativt toleranta och det förekommer att distributörer på samma nivå umgås med varandra. Däremot kan en konkurrerande distributörs leverantör i utlandet bli förargad om en distributör i Sverige expanderar sin verksamhet för mycket med en annan leverantör. Till följd av detta utgör konkurrenternas leverantörer en större fara för distributörerna i fråga om hot och våld än de konkurrerande distributörerna själva.

På detaljstnivån av distributionskedjan kan det förekomma revir. Enligt en intervjuad lågnivådistributör är det oftast de yngre detaljister som sysslar med detta och reviret är ofta avgränsat till en väg eller ett mindre område.

Att den yngre generationen tenderar till att bli lite mer revirbenägna hävdade även följande intervjuade högnivådistributör som själv tillhörde den yngre generationen.

Det förekommer heller inga revir och monopol när det gäller cannabis. Samtidigt märker man att narkotikamarknaden förändras litegrann i takt med att den nya generationen tar över. Det blir mer revirtänkande, att här ska bara vi sälja grejor. Om revir förekommer består det oftast av ett område, stadsdel, förort eller ghetto.

(Högnivådistributör)

Tidigare forskning: Samarbete mellan distributörer

Samarbete mellan distributörer på samma nivå kan förekomma på flera olika plan. Den vanligaste formen av samarbete är att distributörerna genom sociala kontakter med varandra byter olika typer av information (Adler & Adler, 1992; Curtis & Wendel, 2000; Desroches, 2005; Langer, 1977). Desroches (2005) kallar detta för ”informella informationsnätverk”. Informationen som utbyts kan handla om pågående polisutredningar och de brottsbekämpande myndigheternas strategier (Adler & Adler, 1992; Curtis & Wendel, 2000; Desroches, 2005; Zaitch, 2002), misstänkta informatörer och olika personers rykte och pålitlighet (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005), kunskap om tillvägagångssätt och säkerhet (Adler & Adler, 1992; Curtis & Wendel, 2000; Langer, 1977) samt finansiella frågor, till exempel angående investeringar i legal verksamhet (Adler & Adler, 1992). Kriminella är engagerade i sin verksamhet och därför finns ett stort intresse för information, inte minst hur polisen arbetar (jfr Steffensmeier & Ulmer, 2005).

En annan form av samarbete som förekommer ibland är att distributörer på samma nivå kan köpa eller låna droger av varandra när de har tillfälligt slut (Desroches, 2005). Denna typ av samarbete hänger ihop med vad som tidigare nämndes angående vikten av att alltid kunna tillgodose kundernas efterfrågan för att inte äventyra affärsrelationen. Det kan också förekomma att distributörer med ett stort förtroende mellan sig lånar pengar av varandra eller genom finansiering medverkar i varandras partier vid ekonomiska krissituationer (Adler & Adler, 1992).

Resultat: Samarbete mellan distributörer

Som tidigare nämnts finns det tecken i datamaterialet på att distributörer på samma nivå i distributionskedjan tillfälligt kan låna eller köpa narkotikapartier av varandra för att kunna tillgodose kundernas behov. Det förekom också att distributörer förmedlade en kontakt till en annan distributör när de inte hade den typ av narkotika som kunden frågade efter. Följande fallbeskrivning från förundersökningsmaterialet är ett exempel på ett sådant förfarande.

En mellannivådistributör blev uppringd av en kund som ville köpa cannabis. Mellannivådistributören hade emellertid slut på denna typ av narkotika till följd av ett beslag, men drog sig till minnes att en annan distributör nog hade kvar ett parti cannabis. Kunden fick därför lägga ett bud på detta narkotikaparti och mellannivådistributören förmedlade kontakten.

En annan form av samarbete mellan distributörer på samma nivå kan vara att delar av affärsverksamheten utförs gemensamt för att uppnå vissa skalfördelar. Följande fallbeskrivning är ett målande exempel på ett sådant samarbete.

Två lågnivådistributörer i två närliggande städer bestämde sig för att samarbeta. De fortsatte att sälja i respektive stad, men gick ihop när de skulle köpa narkotikapartier från leverantören. På det sättet kunde de köpa större partier åt gången och därmed få ett bättre pris.

Även på de lägre nivåerna av distributionskedjan kan samarbete förekomma, men enligt en intervjuad lågnivådistributör rör det sig mest om mindre tjänster, till exempel kontaktförmedling och informationsutbyte om "tjallare" och civilpolis.

Konkurrens och samarbete mellan distributörer: Resultat i fokus

- De sjunkande narkotikapriserna i Sverige är till stor del en konsekvens av att det har blivit fler distributörer på marknaden och att fler personer nöjer sig med att göra en mindre vinst än vad som var brukligt förr. Detta har lett till att tillgången på billig narkotika ökat.
- En av de viktigaste strategierna för att konkurrera med övriga distributörer på narkotikamarknaden är att tillhandahålla narkotika av hög kvalitet. Narkotikakvaliteten är av avgörande betydelse för om en distributör blir långvarig som distributör eller ej.
- Andra vanligt förekommande konkurrensmetoder är generösa betalningsvillkor samt god service och tillgänglighet.
- Revir och monopol är ovanligt på den svenska narkotikamarknaden.
- Det förekommer att distributörer på samma nivå kan hjälpa en "konkurrent". Samarbeten kan bestå av att tillfälligt låna eller köpa narkotikapartier av varandra för att tillgodose kundernas behov, kontaktförmedling, vissa affärssamarbeten för att uppnå skalfördelar eller informationsutbyte om "tjallare" och poliser.

Tidigare forskning: Kontakter uppåt

Enligt Adler & Adler (1992) är narkotikadistributörernas kontakter uppåt i distributionskedjan de viktigaste till följd av att tillgången till produkten är avgörande för distributionsverksamhetens överlevnad. De refererar till Best & Luckenbill (1982) som menar att efterfrågan på narkotika alltid är större än tillgången, vilket ger säljaren en marknadsmässig maktposition i affärskedjan⁷. Detta leder till att distributörerna strävar efter att ha en kontinuitet i sina kontakter med leverantörerna (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989).

Zaitch (2002) ger däremot en annan bild i sin studie av kokain-distributörer och menar att kontakterna nedåt i distributionskedjan är viktigare än kontakterna uppåt. Det är kundrelationerna som är de centrala. Leverantörer av narkotika kan lätt bytas ut.

Kontakterna vårdas genom att man visar sig pålitlig och behandlar kunder med respekt. På detta sätt grundläggs en lojalitet hos affärskontakterna som kan förebygga framtida problem. Som en konsekvens av detta strävar distributörerna efter att hitta personer som har samma värderingar och attityder som de själva när de väljer affärspartner (Desroches, 2005). En bra relation med leverantören kan även ge vissa fördelar, som till exempel möjligheten att köpa narkotikapartier på kredit (Adler & Adler, 1992). En distributör som är ny på arenan eller som har förlorat sina kontakter med leverantörer måste öppet söka efter nya kontakter. Det är en mycket sårbar process eftersom det då krävs en viss

⁷ Det kan emellertid diskuteras om detta även gäller i Sverige där det har förts en mycket restriktiv narkotikapolitik under en lång tid.

grad av exponering. Dessutom undviker högnivådistributörerna att ha att göra med någon som de inte känner till (Reuter & Haaga, 1989).

Desroches (2005) beskriver distributionskedjan som en relativt fri marknad baserad på ett informellt normativt system där distributörerna kan byta leverantörer och göra affärer med flera leverantörer på samma gång. Distributörer kan jämföra priser och kvalitet mellan flera olika leverantörer och använda denna information vid affärsförhandlingar. Den största fördelen med att ha flera leverantörer är emellertid att försäkra sig om att hela tiden kunna tillgodose efterfrågan samt tillhandahålla narkotika av hög kvalitet (Adler & Adler, 1992). Högnivådistributörerna tenderar, enligt Adler & Adler (1992) att ha två eller tre olika leverantörer som de köper av. Låg- och mellannivådistributörer kan däremot ha ett större antal leverantörer till följd av att deras kontakter är mindre pålitliga än högnivådistributörernas. Distributörerna, på samtliga nivåer, har oftast inte några kontakter uppåt i distributionskedjan ovanför leverantören, och även kontakten med leverantören kan vara begränsad av säkerhetsskäl (Desroches, 2005). Reuter & Haaga (1989) beskriver i sin studie en grossist som inte hade något sätt att kontakta sina leverantörer på när han behövde narkotika, utan leverantörerna hörde av sig när de hade något att sälja.

Resultat: Kontakter uppåt

I datamaterialet var det vanligt att distributörernas kontakt uppåt i distributionskedjan, det vill säga till leverantören, baserades på någon form av tidigare koppling. En rimlig tolkning är att detta har att göra med att det är mycket viktigt med ett stort förtroende mellan affärsparterna. I många fall var kontakten uppåt en bekant eller en släkting. Alternativt hade kontakten förmedlats genom någon som personen kände väl.

En skillnad kunde emellertid noteras när det handlade om Internetrelaterad narkotikahandel. I dessa fall är det inte lika viktigt att redan ha kontakt med en säljare i sitt sociala nätverk utan en kontakt kan etableras relativt enkelt på nätet. I fråga om narkotikaklassade läkemedel beställs de från utländska hemsidor. Andra typer av narkotika kan beställas genom att distributören får kontakt med leverantörer på särskilda chatkanaler. Dessa kontakter kräver emellertid en viss kommunikation innan förtroendet är tillräckligt stort för att genomföra en affär, men att döma av det fåtal fall som fanns med i det undersökta datamaterialet verkar kontakterna ha etablerats inom några få dagar. Den beställda narkotikan skickades sedan med post eller med en budfirma. Följande fallbeskrivning baserad på uppgifter från ett förhållningsprotokoll ger en bild av hur ett sådant förfarande kan gå till.

En lågnivådistributör gick in på en chatkanal på Internet, som är till för dem som håller på med narkotika. Där fick distributören kontakt med en leverantör som berättade att han sålde partier av det preparat som lågnivådistributören frågade efter. Till en början var lågnivådistributören tveksam eftersom det förekommer att många ljuger på Internet. Leverantören påstod att han skulle skicka narkotikapartiet, under förutsättning att distributören först skickade pengarna. Leverantören bedömde emellertid att risken för att bli lurad var för hög och gick inte med på detta. De två personerna fortsatte emellertid att "chatta" och till slut erbjöd leverantören att skicka narkotikapartiet först och få betalt i efterskott. Lågnivådistributören accepterade detta och narkotikan skickades följaktligen till en postboxadress.

På samma sätt som den tidigare forskningen har beskrivit visar även vår studie att antalet leverantörer som en distributör handlade av ofta varierade beroende på vilken nivå i distributionskedjan distributören befann sig på. Ett vanligt scenario var att distributörerna på de högre nivåerna företrädesvis var inriktade på ett huvudpreparat medan distributörerna längre ner i kedjan kunde marknadsföra flera olika preparat⁸. Detta ledde till att högnivådistributören ofta handlade från endast en leverantör medan mellan- och lågnivådistributörer kunde ha flera olika leverantörer.

Man har 1-2 favoriter, en heroin- och en kokainleverantör, men det är bra att ha en reserv om favoriten är på resa, har åkt fast eller inte har varan inne. Men man kan inte bara ha en leverantör på reserv, man måste handla ibland så att de finns kvar.

(Lågnivådistributör)

Det finns flera exempel i datamaterialet på hur distributörer och leverantörer förhandlar med varandra för att få till stånd en så bra affär som möjligt. Samtidigt betonade en intervjuad högnivådistributör att det är viktigt att inte "gå för hårt fram" i förhandlingarna om det är en bra leverantör. Man vill inte riskera att förstöra goda affärsrelationer.

Affärsförhandlingar och annan detaljplanering är känslig att prata om på mobiltelefon och därför är det inte ovanligt att affärsmöten förekommer. Särskilt viktiga är dessa personliga möten för de högnivådistributörer som även importerar narkotikan eftersom det ofta är många detaljer som behöver diskuteras noggrant för att allt ska gå i lås. En intervjuperson berättade hur det gick till.

I planeringen väger man ofta in ekonomiska aspekter och detta påverkar hur pass avancerade smugglingsupplägg det blir. Det handlar om detaljplanering vilket kan leda till snabba möten utomlands. Det är inte ovanligt att man kan flyga ner till ett annat land för ett timplågt möte med narkotikaleverantören och sedan flyga hem igen. Dessa möten är viktiga eftersom man inte vill diskutera detaljer på telefon. Möten är också viktiga i den aspekten att man vill ha alla detaljer kring affärsuppbyggnaden utredda innan betalning sker. Det kan förekomma

⁸ Detta kommer att beskrivas mer ingående under rubriken Inriktning.

att betalning sker innan narkotikan levereras. (...) Eftersom verksamheten baseras på en handel mellan olika aktörer är det hela tiden en massa detaljer som måste checkas av. Det kan till exempel vara att ett förbestämt möte kommer att bli av, att det finns en rekryterad kurir inför en smuglingsoperation, att allting är klart och uppgjort med mottagare och förvarare, att det finns köpare till partiet, att leverantören inte dragit sig ur affären, att kvaliteten på det beställda partiet är bra, att det inte finns några tecken på något misstänkt i affären etc.
(Högnivådistributör)

För distributörer på samtliga nivåer av distributionskedjan är det naturligtvis viktigt att hålla sin leverantör isolerad från sina kunder. Mest problematiskt är detta i detaljistledet eftersom detaljisterna ofta själva är missbrukare och umgås nära med de personer som de säljer till.

Ofta försökte man avskärma sin kontakt uppåt från kontakterna neråt. Kontakterna neråt var dessutom väldigt nyfikna på vad man hade för kontakter uppåt och försökte "luska" reda på detta. Till exempel så kunde de gå igenom telefonlistorna i ens mobiltelefon när man inte såg.
(Lågnivådistributör)

Tidigare forskning: Kontakter nedåt

På samma sätt som det är viktigt för distributörerna att ha en kontinuitet i sina kontakter med leverantörer är det centralt att ha en stadigvarande kundkrets⁹. Det är både enklare och säkrare för en distributör att upprätthålla befintliga kundkontakter istället för att hela tiden försöka etablera sig på nya marknader och hitta nya kunder (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989; Zaitch, 2002). Därför strävar distributörerna ofta efter att ha en så bra kundrelation som möjligt till exempel genom att erbjuda en god service (Adler & Adler, 1989; Desroches, 2005) eller genom att ha ett affärsmässigt umgänge, det vill säga att köpare och säljare träffas och diskuterar framtida affärer (Langer, 1977). Eftersom både köpare och säljare har nytta av att ha ett långvarigt affärsutbyte strävar båda parter efter att komma fram till rimliga lösningar vid de enskilda affärsförhandlingarna för att inte skada affärsrelationer (Reuter & Haaga, 1989). Det är möjligt att den här typen av affärsrelationer i högre grad grundas på förtroende än i den legala ekonomin (jfr Steffensmeier & Ulmer, 2005). Skälet är att den kriminella verksamheten leder till att konkurrens oftare får ge vika för samarbete som ett led i en strategi att reducera riskerna.

Även i kontakterna nedåt i distributionskedjan prioriteras pålitlighet och förtroende (Desroches, 2005). Eftersträvansvärda egenskaper hos en kund är att den har ett affärsmässigt beteende (Reuter & Haaga, 1989). Många distributörer undviker kunder som anses vara instabila, till exempel som en följd av ett tungt missbruk. Indikatorer på att en kund

⁹ Kontakterna uppåt i distributionskedjan värderas emellertid högre än kontakterna nedåt. Distributörer som hanterar stora volymer anses ha mer prestige än de som hanterar små volymer (Adler & Adler, 1989).

inte är pålitlig kan vara att denne uteblir från planerade möten, missar avbetalningar och regelmässigt kommer med bortförklaringar (Reuter & Haaga, 1989). När en sådan situation uppstår bryter en del distributörer kontakten med kunden av säkerhetsskäl. En ambition hos många distributörer är att bryta affärskontakten på ett så diplomatiskt sätt som möjligt för att det inte ska uppstå konflikter (Desroches, 2005). Det kan ske genom att distributören byter mobilnummer och håller sig undan eller påstår att det inte finns någon narkotika att sälja. I Desroches (2005) studie finns ett fåtal exempel där distributörer uppger att de har brutit kontakten med en opålitlig kund men samtidigt inte velat förlora inkomsten. Därför har de tagit reda på vem deras kund sålde vidare till och istället upprättat en direktkontakt med denna person. En sådan lösning anses emellertid vara mycket riskabel.

När det gäller frågan om hur en kundkrets etableras har de distributörer som gjort karriär inom distributionskedjan en fördel. De personer som har varit verksamma som återförsäljare innan de tog steget upp som distributörer har redan ett etablerat kontaktnät av pålitliga återförsäljare som de ofta kan mobilisera som sin egen kundkrets (Desroches, 2005). För de distributörer som inte redan har ett utbyggt kontaktnät av potentiella kunder är det vanligt att de "kollar upp" nya kunder och vill lära känna dem innan de inleder en affärsrelation (Desroches, 2005, Johnson, Dunlap & Tourigny, 2000). Det förekommer även att distributören gör enskilda bedömningar av nya kunder som baseras på intuition, personkännedom och erfarenhet (Johnson, Dunlap & Tourigny, 2000). Det finns emellertid även mindre nogräknade distributörer som säljer till alla som kan betala så länge det inte finns en misstanke om att det är en "under-cover" polis (Redlinger, 1975).

För hög- och mellannivådistributörer utan kriminell bakgrund förekommer det att kundkretsen baseras på kontakter som etablerats genom att distributören bedriver en legal verksamhet. Det kan till exempel handla om att distributören äger en nattklubb eller restaurang och därigenom kommit i kontakt med lämpliga personer att sälja narkotikapartier vidare till (Curcione, 1997).

Resultat: Kontakter nedåt

Även om leverantören av narkotikan naturligtvis är viktig betonade flera av intervjupersonerna att det är svårt att hitta bra kontakter nedåt.

För en 10 kilosgubbe som jag är det viktigt att hitta bra en- eller tvåkilos köpare. Skulle jag fråga tio personer om de ville köpa skulle alla svara ja. Men det kan vara ren skit. Det gäller att hitta pålitliga personer.
(Mellannivådistributör)

Kontakterna nedåt utgör ofta en större säkerhetsrisk än kontakterna uppåt eftersom exponeringsgraden ökar ju längre ner i distributionskedjan en person befinner sig. Störst säkerhetsrisk är kontakterna på de lägsta nivåerna av distributionskedjan. En intervjuad lågnivådistributör

förklarade att kontakterna nedåt såg ut ungefär som kontakterna uppåt med den skillnaden att det var mycket mer kaos. En hel del tid gick åt till att gallra ut opålitliga kunder och att byta mobilnummer.

Mellan- och högnivådistributörerna är många gånger väldigt noggranna med vilka som accepteras som köpare. Både förundersökningsmaterialet och intervjuerna ger en bild av att det oftast handlar om någon som distributören känner väl. Om köparen inte är känd av distributören är en vanlig lösning att en person som distributören känner får gå i god för köparen, det vill säga garantera dennes pålitlighet. Samtidigt är en av grundstenarna för narkotikaaffärerna att bli av med narkotikapartiet så fort som möjligt. Detta leder till en balansgång mellan att både ha pålitliga köpare och en snabb omsättning. En del distributörer är inte så nogräknade utan säljer till alla som är intresserade till följd av att de prioriterar en snabb försäljning. Detta är en strategi som dock kan leda till problem i det långa loppet.

Man kan vara på ett fint kalas och plötsligt kommer det fram någon rikemansunge och vill köpa ett stort parti. Så säljer man partiet till honom och sen vet han inte vad han ska göra av det.
(Högnivådistributör)

Själva kontakten mellan en distributör och en köpare kan se ut på olika sätt. En del träffas rent fysiskt och genomför affärstransaktioner medan andra använder sig av olika metoder för att minska riskerna för ett polistillslag eller att bli lurad. En metod är att använda sig av mellanhänder som fungerar som ett filter mellan köpare och säljare. En annan metod är att gräva ner narkotikapartiet på en plats och inte tala om var det ligger någonstans förrän köparen har betalat. Ibland används en kombination av båda dessa metoder som följande fallbeskrivning är ett exempel på.

En högnivådistributör använde sig av yngre män som mellanhänder vid sina narkotikaaffärer. De fick i uppdrag att placera den narkotika som skulle säljas på en dold plats, och när detta var utfört ringde distributören till köparen och meddelade att narkotikan var utplacerad. Köparen hade då 10–15 minuter på sig att hämta narkotikan.

Eftersom all telefonkommunikation för distributörerna utgör en risk för avlyssning har vissa köpare och säljare minimerat kommunikationen genom att i förväg kommit överens om ett löpande schema med fasta tider för att överlämna narkotikapartier. Följande fallbeskrivning beskriver ett sådant upplägg.

En mellannivådistributör hade en bestämd tid med sin leverantör varje söndag. Mötesplatserna varierade, en ny plats meddelades genom att skicka en siffra till leverantörens personsökare. Varje siffra stod för en förutbestämd mötesplats. Om någon av affärspartnererna missade mötestiden ringde man inte personen, utan man återvände helt enkelt nästa söndag. Anledningen till att en person uteblev behövde inte vara att denne åkt fast, det kunde vara ett val för att personen misstänkte att han var förföljd.

Tidigare forskning: Beroendeförhållanden

Även om många av distributörerna är relativt självständiga uppstår olika typer av beroendeförhållanden i distributionskedjan. De mest självklara är tillgång och efterfrågan samt kontakterna mellan köpare och säljare (Vesterhav, 2005). Ett annat beroendeförhållande, som har en central betydelse i distributionskedjan, är det som skapas till följd av att skulder uppkommer mellan de olika leden i försäljningshierarkin¹⁰. Om inte en skuld kan betalas tillbaka inom utsatt tid kan distributören bli tvingad att utföra uppgifter och arbeten åt sin långivare och blir alltså mindre självständig (Desroches, 2005; Vesterhav, 2005). Dessa arbeten är ofta mycket riskabla uppgifter som distributören normalt inte befarar sig med, till exempel att agera kurir eller förvara stora narkotikapartier. Obetalda skulder kan på detta sätt göra det lättare att få arbetskraft till de minst attraktiva arbetena inom narkotikabrottsligheten (Vesterhav, 2005).

Resultat: Beroendeförhållanden

När endast datamaterialet från förundersökningarna och domarna vägs in i analysen är det möjligt att se ett liknande mönster som i de nyss nämnda tidigare studierna, det vill säga att skuldsatta personer kan tvingas till att utföra riskfyllda uppgifter åt någon annan. Det var mycket vanligt förekommande i förhörprotokollen att personer hävdade att de agerat under någon form av hot. När vi däremot lade till intervjudatan nyanserades bilden något och det finns anledning att anta att riskfyllda uppgifter som en följd av hot nog inte förekommer i den utsträckning som förundersökningsmaterialet gav sken av. Flera av intervjupersonerna menade att det visserligen kunde förekomma att skuldsatta personer blev tvingade till att utföra riskfyllda uppdrag men att det var relativt sällsynt. En intervjuad högnivådistributör menade att det däremot är mycket vanligt att personer far med osanning om detta i polisförhören, för att framstå närmast som ett offer och visa att man utförde den brottsliga handlingen mot sin egen vilja. Flera intervjupersoner hävdade att anledningen till att det är ovanligt att personer tvingas till att utföra uppgifter beror på att tilliten ofta inte är tillräckligt stor gentemot en person som står i skuld för att ge denne något större ansvar.

Man ger inte skuldbelagda personer riskfyllda uppdrag. Visst kan de få i uppdrag att knäcka ett eller annat ben på någon annan med skulder, eller någon person som man ogillar av andra skäl, men aldrig att man låter dem ta emot partier värda 50 000 kronor etc. Det skulle aldrig jag ha gjort i alla fall. Om någon är skyldig 30 000 kronor skickar man knappast dem att hämta något som är värt 65 000 kronor.

(Mellannivådistributör)

¹⁰ Under avsnittet Krediter kommer denna typ av narkotikahandel beskrivas utförligare.

Förutom skulder och krediter finns det även beskrivningar på en del andra beroendeförhållanden i datamaterialet. Det kan till exempel vara en distributör som saknar tillräcklig kunskap om ett preparat som inhandlats och till följd av detta behöver få hjälp av en mer kunnig utomstående med själva narkotikahandlingen. Beroendeförhållandet kan också baseras på att en distributör inte har någon direktkontakt med en bra leverantör utan är beroende av en person som fungerar som kontaktförmedlare. Kontaktförmedlaren kräver då ersättning för denna tjänst, och ibland kan det röra sig om en procentuell del av själva vinsten.

**Kontakter uppåt, kontakter nedåt och beroendeförhållanden:
Resultat i fokus**

- I det undersökta datamaterialet var det vanligt att kontakterna mellan distributörer på olika nivåer i distributionskedjan ofta baseras på någon form av samhörighet.
- Datamaterialet indikerar att det är vanligt att distributörerna på de lägre nivåerna har fler leverantörer än de högre upp.
- Kontakterna nedåt utgör ofta en större säkerhetsrisk än kontakterna uppåt eftersom exponeringsgraden ökar ju längre ner i distributionskedjan en person befinner sig.
- Olika metoder kan tillämpas vid affärstransaktionerna för att minska riskerna för polistillslag eller för att bli lurad.
- Studiens resultat indikerar att tidigare forskning kan ha överskattat förekomsten av personer som tvingas utföra riskfyllda uppgifter inom narkotikamarknaden mot sin vilja.

Verksamhet

Vi har hittills redovisat faktorer relaterade till distributören som individ och distributörernas nätverk. Vi ska nu rikta in oss på den nedre delen av modellen och beskriva tidigare forskning och våra resultat i fråga om olika verksamhetsaspekter som omfattning, inriktning och förankring.

Omfattning

Tidigare forskning: Omfattning

Som tidigare nämdes i avsnittet Nivå i distributionskedjan har distributörer högt upp i distributionskedjan oftast färre kunder än distributörer längre ner (Adler & Adler, 1992; Desroches, 2005; Lalander, 2001). Det förekommer även att distributörer vid sidan av hanteringen av stora narkotikapartier emellanåt befattar sig med mindre kvantiteter narkotika på gramnivå. Sådana små kvantiteter är avsedda för eget bruk och för försäljning eller gåvor inom det sociala nätverket (Zaich, 2002).

Resultat: Omfattning

Omfattningen av narkotikahandeln för högnivådistributörerna, sett utifrån vårt datamaterial, kännetecknades ofta av att stora mängder såldes till ett fåtal kunder. Utifrån de uppgifter som fanns i förundersökningsprotokoll och intervjuer har följande tabell skapats över hur omsättningen har sett ut i några specifika fall. Detta är naturligtvis inga generella beskrivningar av omsättning för högnivådistributörer utan konkreta exempel på hur det har sett ut i några enskilda autentiska fall. Tanken är att figuren kan ge en uppfattning om ungefär hur stora mängder det kan röra sig om.

Fall 1	2–2,5 kilo heroin/månad
Fall 2	12–30 kilo amfetamin/månad
Fall 3	30– 50 kilo cannabis/månad
Fall 4	2–4 kilo kokain/månad

Figur 5. Mängd narkotika såld under en månad i fyra autentiska fall.

Att det tog en månad att sälja dessa mängder behöver inte per automatik betyda att distributören köpte ett nytt narkotikaparti direkt efter att det förra hade sålts. Det hade främst att göra med att det var mycket vanligt att köparen fick hela eller delar av partiet på kredit. Det var inte heller helt ovanligt att denne köpare även i sin tur sålde narkotikan vidare på kredit. Konsekvensen blev att betalningarna för narkotikapartierna var tvungna att färdas uppåt i distributionskedjan tills alla skulder var reglerade och högnivådistributören fick sina pengar. Denna betalningsprocess kunde vara tidskrävande, och det var först när högnivådistributören erhållit kontant betalning, som denne kunde betala sin eventuella skuld till leverantören och beställa ett nytt narkotikaparti.

De uppgifter som finns i datamaterialet ger en bild av att antalet kunder för en högnivådistributör ofta ligger någonstans mellan två och tio stycken. Intervjudata indikerar att det som avgör antalet kunder är en avvägning mellan att snabbt bli av med narkotikapartiet, att hålla ner antalet kunder men samtidigt göra en bra förtjänst. En strategi för att uppnå den här balansen kan vara den fördelning som följande intervjuperson berättade om.

Det är inte ovanligt att högnivådistributörer tar in hundra kilo cannabis. Då krävs det ungefär tio tiokilosgubbar under sig men helst vill man ha max fyra gubbar. Det bästa är om man kan ha en femtiokilosgubbe och sen några tiokilosgubbar. Helst vill man få ut cannabisen så fort som möjligt. Till följd av detta är det vanligt att man säljer på kredit.
(Högnivådistributör)

Som nämnts i avsnittet Karriär är det vanligt att mellan- och högnivådistributörer har ambitionen att göra karriär i distributionskedjan. Det innebär emellertid inte att de behöver ha som avsikt att expandera sin verksamhet hur mycket som helst. En verksamhet som växer sig för stor är svår att överblicka, svår att hålla dold för brottsbekämpande myndigheter och kan dessutom reta upp konkurrenter. I datamaterialet finns flera fall med personer som valt att inte utvidga av dessa skäl. Det finns även ett fåtal fall med personer som inte kunde motstå frestelsen trots de risker som en expansion innebär. Följande intervjuperson tillhörde den första kategorin.

Jag var nöjd med situationen som den var. I princip gjorde jag ju ingenting, jag beställde ju bara narkotika och förmedlade den vidare och tjänade en massa pengar. Arbetsinsatsen var minimal. Jag var en självständig frilansare, men om det går för bra för en så kan det störa andra. Detta är en av anledningarna till att jag inte ville expandera min verksamhet mera, eftersom det kan dra åt sig hot och våld.
(Högnivådistributör)

En annan högnivådistributör som berättade om sin distributörsverksamhet gav en bild som visade en inställning som stod i motsats till den mer försiktiga strategin.

Visst kan det vara bättre att hålla på i lite mindre skala, till exempel blir det mindre marginaler då vid eventuella förluster, men om man vill tjäna stora pengar måste man satsa.
(Högnivådistributör)

Intervjupersonen förklarade dock att hans strävan att hela tiden expandera verksamheten ledde till problem. Detta berodde på att han systematiskt investerade sina vinster i nya större narkotikapartier. Konsekvensen blev att han aldrig hade något reservkapital vid oförutsedda händelser. Detta visade sig vara mycket bekymmersamt i längden, eftersom förluster är ett tämligen vanligt förekommande inslag i distribu-

tionsverksamheten. Det kan handla om polis- och tulltillslag eller obetalda krediter. Intervjupersonen berättade att ett relativt vanligt förlustscenario är att personer som erhållit narkotikapartier på kredit åker in i fängelse, vilket leder till att pengarna inte kan betalas tillbaka. Dessa förluster var naturligtvis katastrofala för den intervjuade högnivådistributören till följd av att han ofta investerade hela vinsten i ett nytt större narkotikaparti. Följden av den offensiva och risktagande affärsstilen resulterade i att inkomstnivån kunde bli högst varierande.

En månad kunde man tjäna mellan 200 000 och 500 000 kronor. Månaden efter kunde man stå där med en skuld på 500 000 kronor.
(Högnivådistributör)

En av de intervjuade distributörerna skiljde sig från de övriga intervjupersonerna när det gällde omfattning, eftersom han pratade om en helt annan dimension av distributionskedjan, nämligen narkotikapartier på tonnivå. Till följd av att det inte finns några andra data om detta i vårt material är det problematiskt att värdera och bedöma hans uppgifter. Intervjupersonen förklarade emellertid skillnaden mellan tonimportörer och hundrakilosimportörer på följande sätt.

Det som skiljer tonimportörerna från hundrakilosimportörerna är logistiken. Många stannar på hundrakilosnivån av bekvämlighetsskäl. Om du börjar med ett ton kan du inte backa bandet. Det krävs en kontinuitet i logistiken. Det är inte lönsamt att bara köra ett ton cannabis en gång. (...) En tonimportör tar max in ett ton varannan månad men det vanligaste är dock några ton om året. Denna siffra är inte konstant för det är många faktorer som spelar in. Det kommer in mest partier på senhösten och vintern. Detta har med skördarna att göra och att det är billigare då.
(Högnivådistributör)

Efter beskrivningarna av de höga nivåerna i distributionskedjan ska vi nu titta närmare på hur omsättningen såg ut för mellannivådistributörerna i materialet.

Jämfört med högnivådistributörerna hade de mindre partier, fler kunder och ett högre antal affärstransaktioner. Detta ledde till att de exponerades mer på marknaden. Ett exempel på en typisk mellannivådistributör från förundersökningsmaterialet var en person som hade nio kunder och sålde amfetamin och cannabis i hektoposter. De nio kunderna utgjorde det som i studien kallas för lågnivådistributörer och detaljister. I det ledet ökade ofta antalet kunder ytterligare. I det nyss nämnda exemplet hade en av mellannivådistributörens köpare minst 18 kunder som denne i sin tur sålde vidare till. På den här låga nivån var transaktionsfrekvensen så hög att affärer ofta genomfördes dagligen. Ett annat illustrativt exempel är en lågnivådistributör vars två telefoner avlyssnades av polisen under tjugo dagar och genererade 2 200 samtal. Polisen bedömde att de flesta handlade om narkotikaöverlåtelser. Ett annat exempel är en intervjuad lågnivådistributör och detaljist som köp-

te ett hekto amfetamin per gång. Amfetaminet såldes sedan vidare i förpackningar om 1–5 gram. Som mest sålde han narkotika till 30–40 kunder dagligen.

Inriktning

Tidigare forskning: Inriktning

I Redlingers (1975) studie av lågnivådistributörer var det vanligast att de var inriktade på ett huvudpreparat. Det fanns visserligen distributörer som även handlade med andra typer av preparat emellanåt men de var sällsynta. Däremot förekom det att en del distributörer bytte huvudpreparat under sin karriär. Många gick över till heroin eftersom det anses vara den, ur ett marknadsperspektiv, bästa produkten: efterfrågan är hög, det är inte skrymmande, ger en hög vinst, samt är lätt att förvara och importera.

Resultat: Inriktning

Den samlade bedömningen av datamaterialet gav, likt Redlingers (1975) studie, bilden av att ett vanligt mönster är att högnivådistributörerna främst är inriktade på ett huvudpreparat. Antalet preparat som en distributör tillhandahåller ökade emellertid ofta längre ner i distributionskedjan. På de lägsta nivåerna kunde försäljningen beskrivas som en form av diversehandel. Intervjuade högnivådistributörer förklarade emellertid att om en kund frågade efter ett annat preparat gick det oftast att ordna. Antingen genom att preparatet köptes in från en annan leverantör, eftersom leverantörerna ofta själva endast hade ett preparat som huvudinriktning, eller genom att en kontakt förmedlades mellan kunden och en annan högnivådistributör som var inriktad på det efterfrågade preparatet. På mellan- och lågnivå kunde det också förekomma att distributörerna bytte narkotika med varandra för att utöka sitt utbud, till exempel tre kilo cannabis mot ett kilo amfetamin.

Leverantören är alltså ofta inriktad på endast ett preparat, och till följd av detta påverkas högnivådistributörernas orientering av vilken typ av leverantör de har kontakt med. Det finns emellertid även andra faktorer som kan spela in, till exempel marknadsmässiga förhållanden och risk- och säkerhetsbedömningar.

När man bestämmer sig för vilket preparat som man ska rikta in sig på gör man en bedömning av pris och efterfrågan. Jag höll till exempel på med Viagraaffärer vid sidan av cannabis. Jag blev dessutom erbjuden Subutexpartier. Subutex går det att göra bra med pengar på men jag tackade nej till detta erbjudande eftersom det fungerar som så att de preparat som man säljer till sina kunder brukar de även själva börja ta och jag ville inte riskera att mina köpare skulle börja gå på Subutex.

(Högnivådistributör)

Grunderna för vilket preparat man väljer kan också vara av etisk och moralisk art.

Den grupp som jag ingick i hade heroin som första preparat. Men det är inget bra preparat, vi hade motföreställningar om preparatet, och när man såg missbrukarna... Det var nog därför vi hittade en marknad för kokain istället. Ibland fick man ta det preparat som det fanns tillgång till, men när man kunde välja valde vi kokain. Vi hade långa diskussioner där vi diskuterade preparat. Vi hade vänner som hade missbruksproblem. Det var förfärligt att se. Detta ledde till sorg, självanklagelser med mera...
(Lågnivådistributör)

Inriktning omfattar också frågan om huruvida distributörerna också var inriktade på annan brottslighet eller om de endast var orienterade mot narkotika. Av de distributörer som ingick i studien var det vanligast att de endast hade varit inriktade på narkotikabrottslighet, även om annan brottslighet förekom i materialet. Det kan emellertid finnas en risk att multibrottslighet är vanligare än vad som framgick i materialet eftersom förundersökningarna var inriktade på grova narkotikabrott och annan brottslighet därmed kan ha selekterats bort. De vinstinriktade brottstyper som fanns representerade i materialet var bland annat illegal handel med cigaretter och alkohol, häleri, trafficking, rån, ekobrott samt bedrägerier.

Förankring

Tidigare forskning: Förankring

Reuter och Haaga (1989) menar att det är vanligt att distributörer inte är bundna till det egna geografiska området för att avsätta narkotika utan opererar nationellt. Detta resultat motsägs av annan forskning som hävdar att det är vanligast att distributörerna är lokalt förankrade (Brå, 2005; Eck & Gersh 2000; Langer, 1977; Redlinger, 1975; Zaitch, 2002). Distributörerna fungerar som en knutpunkt mellan olika nätverk och centrala personer. De har kontakter uppåt samtidigt som de har kontakter nedåt regionalt eller lokalt (Brå 2005:11; Eck & Gersh, 2000; Zaitch, 2002). Uppåt kan de parera beslag, gripande och en störning i leveransen genom att kontakta andra importörer (Brå, 2005:11). Nedåt känner de aktörer som de kan sälja vidare till. Kunderna vill ofta endast göra affärer med någon som de känner till och vet är pålitlig, och därför är det en stor fördel om distributören är känd i området (Brå, 2005:11; Redlinger, 1975). Zaitch (2002) menar att den lokala förankringen är så viktig att "nykomlingar", som inte har tillträde till de lokala resurserna, i princip är utestängda från den lokala marknaden. Zaitch beskriver vidare att en del av de colombianska kokaindistributörerna i Nederländerna har en begränsad tillgång till köpare och säljare. Eftersom de inte är lokalt förankrade saknar de tillgång till infrastruktur och lokalt beskydd. Detta leder till att de måste uppträda mycket professionellt för

att kunna attrahera affärskontakter samtidigt som de måste hålla en mycket låg profil för att inte dra till sig polisens uppmärksamhet. En metod är att hålla sig borta från pengarna genom att hela tiden skicka dem till Colombia och att undvika våld.

Hög- och mellannivådistributörer är ett stabilare segment i distributionskedjan än lågnivådistributörerna. Det beror på att det tar lång tid att etablera affärs- och kundkontakter, och dessa kontakter är därför mer långvariga än på lägre nivåer i distributionskedjan (Brå, 2005:11; Langer, 2000).

Resultat: Förankring

Datamaterialet tyder på att den lokala förankringen inte är så viktig för högnivådistributörer. Som tidigare nämnts har de ofta ett fåtal kunder som dessutom geografiskt kan vara utspridda över hela Sverige. För en högnivådistributör kan det dessutom vara en fördel rent säkerhetsmässigt att inte ha kunder i sin hemstad.

I princip är det viktigare att inte känna någon lokalt. Man vill inte vara en profil. Problemet är att många vill bygga upp en profil. Detta beror på att många distributörer har ett så stort ego och vill känna att de är någon.

*På min nivå kan man ha köpare över hela Norden. Det viktiga är att hitta bra köpare. Det finns olika prisbild för narkotika i olika regioner. Den lokala förankringen är viktigare för tiokilosgubbar.
(Högnivådistributör)*

Denna intervjupersons uppfattning att mellannivådistributörer har ett större behov av lokala affärskontakter bekräftas av det övriga datamaterialet. Mellannivådistributörerna hade ofta fler kunder än högnivådistributörerna och dessa kunder var ofta baserade i samma, eller en närliggande, stad, i vilken mellannivådistributören opererade. Denna lokala förankring leder till att framgångsrika mellannivådistributörer utgör en mycket viktig funktion i distributionskedjan och är hett eftertraktade av högnivådistributörerna. Att vara mellannivådistributör kräver ett stort lokalt kontaktnät och ett väl utarbetat ömsesidigt förtroende. En tolkning som kan göras utifrån datamaterialet är att lågnivådistributörer har relativt lätt att hitta nya mellannivådistributörer, men högnivådistributörer har svårt att hitta bra mellannivådistributörer. Ett illustrativt exempel på detta är följande yttrande från en högnivådistributör som talade om mellannivådistributörer.

*Grossisterna under mig var mycket viktiga. Det är svårt att hitta pålitliga personer, och jag vill betona att det endast är vissa typer av personer som klarar av att hantera tiokilospartier amfetamin på lokal nivå. Det krävs att personen har ungefär 10 personer som han kan sälja vidare till. Det ställs också ett krav på att de har logistiken för sin verksamhet. Självt behövde jag bara ha kontakt med två personer under mig. Grossisterna som var under mig var egentligen viktigare för narkotikamarknadens funktion än jag själv.
(Högnivådistributör)*

Mellannivådistributionerna utgör ett viktigt nav för den lokala och ibland regionala narkotikamarknaden. Detta blir särskilt tydligt på mindre orter då ett framgångsrikt polistillslag mot en mellannivådistributör kan störa marknaden för ett visst preparat under en viss tidsperiod. Ett exempel från en förundersökning är en mellannivådistributör i en norrländsk stad som i denna region var ensam om att tillhandahålla ett visst preparat i större mängder. Genom att gripa denne distributör kunde den lokala marknaden för preparatet kraftigt störas över en viss tid.

Verksamhet: resultat i fokus

- Trots att många mellan- och högnivådistributörer har en ambition att göra karriär i distributionskedjan finns det gränser för hur mycket de vill expandera. En verksamhet som växer sig för stor är svår att överblicka, svår att hålla dold för brottsbekämpande myndigheter och kan dessutom utmana konkurrenter.
- Det är vanligt att högnivådistributörer främst är inriktade på ett huvudpreparat. Antalet preparat som en distributör tillhandahåller ökar emellertid ofta längre ner i distributionskedjan. På de lägsta nivåerna kan försäljningen beskrivas som en form av diversehandel.
- Det var vanligast att distributörerna i studien endast var inriktade på narkotikabrottslighet även om andra brottsinriktningar förekom.
- Den lokala förankringen är inte särskilt viktig för högnivådistributörer men desto viktigare för mellannivådistributörer som förser den lokala marknaden med narkotika.
- Mellannivådistributörer är, som ett resultat av den lokala förankringen, hett eftertraktade av högnivådistributörerna. Lågnivådistributörer har relativt lätt att hitta nya mellannivådistributörer, men högnivådistributörer har svårt att hitta pålitliga och framgångsrika mellannivådistributörer.

Logistik

Narkotikamarknaden är dynamisk till sin karaktär, och det leder till att logistiken för distributörerna kan förändras över tid till följd av att till exempel nya distributionstekniker utvecklas eller att motåtgärder sätts in mot de brottsbekämpande myndigheternas strategier (Curtis & Wendel, 2000; Zaitch, 2002). Nedan kommer olika logistiska faktorer att redovisas.

Transporter

Tidigare forskning: Transporter

Det finns inte särskilt mycket information i den tidigare forskningen om hur inrikes transporter av narkotikapartier går till. Zaitch (2002) nämner emellertid att distributörerna använder sig av vanliga bilar eller varubilar för att transportera narkotikan.

Resultat: Transporter

Hur transporter av narkotikapartier ser ut inom Sverige varierar. I datamaterialet finns exempel på transporter med bil, båt, tåg och tunnelbana. Det rörde sig både om transporter från huvudlagret till mellanlagret och från mellanlagret till kunden. I vissa fall transporterade distributören själv narkotikan, i andra fall rekryterades personer för denna uppgift. I de fall där det fanns en person rekryterad för att förvara narkotikapartiet var det inte ovanligt att denne även fick transportera narkotikan. Transportören kan ha kopplingar till legal verksamhet. I en av förundersökningarna hade en budbilschaufför rekryterats för inrikes narkotikatransporter. När det rör sig om kortare sträckor, till exempel inom en stad, används ofta kollektivtrafiken. Skälet till detta är rimligtvis inte enbart att det är ett smidigt transportsätt utan att det även ger vissa säkerhetsmässiga fördelar. Till exempel kan narkotikan lämnas på färdmedlet om polisen syns till, men det försvårar också förföljandet för eventuella spanare. Följande fallbeskrivning baserad på en mellannivådistributörs berättelse illustrerar hur en distributionsgruppering gick tillväga.

En distributionsgruppering köpte en gång i veckan 14 kilo cannabis från en högnivådistributör. I princip åkte de alltid kommunalt till platsen eftersom det var svårare för polisen att följa efter dem på det sättet. De var från början tre personer, och i sista sekund, innan dörrarna slog igen på tunnelbanetåget eller pendeltåget hoppade en ut. Några stationer senare gjorde nästa person samma sak, och till sist den tredje. Med hjälp av denna metod blev det omöjligt för polisen att lyckas spåra upp alla tre.

Datamaterialet indikerar att de inrikes narkotikatransporterna över lag inte prioriteras säkerhetsmässigt på samma sätt som smuglingar över

nationsgränser. Till skillnad från narkotikasmugglingar kan narkotikan vid en inrikes transport förvaras relativt öppet.

I förundersöknings- och underrättelsematerial fanns även ett fåtal fall där transportfrågan hade lösts genom att narkotikan skickades med post till kunder över hela Sverige.

Lagring

Tidigare forskning: Lagring

Förvaring av narkotika anses vara ett av de mest riskfyllda momenten i distributionsverksamheten, och hög- och mellannivådistributionerna strävar därför efter att slussa narkotikan vidare i distributionskedjan och endast ha narkotikapartiet i besittning så kort tid som nödvändigt (Korf & Verbraeck, 1993 refererad i Zaitch, 2002). Den mest effektiva strategin, ur distributörens synvinkel, är givetvis att aldrig ha narkotikan i sin egen besittning.

Oftast undviker distributörerna att förvara narkotikan i den egna bostaden. I de fall där det förekommer rör det sig många gånger om kortare tidsperioder, från några timmar till några dagar, och endast under själva uppdelningen och ompackningen av partiet (Zaitch, 2002). De uppdelade posterna av narkotikapartierna lagras sedan ofta på olika förvaringsplatser i väntan på försäljning (Desroches, 2005; Vesterhav, 2005). Både platser i nära anslutning till bostaden och platser på längre avstånd används. Det finns två huvudsakliga anledningar till varför flera olika förvaringsplatser används (Vesterhav, 2005). Båda skälen är en form av riskreducering. Den första anledningen är att distributören försöker minska risken att bli dömd för grovt narkotikabrott efter ett eventuellt polistillslag. Då gäller det att inte bli gripen med en större mängd narkotika. Den andra anledningen har att göra med det faktum att narkotikapartierna ofta handlas på kredit. Genom att dela upp narkotikapartiet på flera platser blir den ekonomiska förlusten, det vill säga skulden till leverantören, inte så stor om en förvaringsplats upptäcks och narkotikan tas i beslag (Vesterhav, 2005).

I Redlingers (1975) studie av heroindistributörer var det vanligt förekommande att distributörerna hyrde hus under falskt namn där narkotikan förvarades. På detta sätt hade de en säker förvaringsplats för narkotikan samtidigt som distributörens egen bostad var ”ren”.

Resultat: Lagring

I flera av förundersökningarna hittades narkotika i eller i anslutning till distributörens bostad. Ofta var det i de lägre nivåerna av distributionskedjan som narkotika förvarades i bostaden, och många gånger rörde det sig om mindre mängder som sannolikt var till för eget bruk och för snabba försäljningar. Det vanligaste förfarandet för samtliga nivåer i distributionskedjan var, likt tidigare forsknings beskrivningar, att flera olika förvaringsplatser användes. Flera intervjupersoner förklarade att

mindre partier i princip kan lagras var som helst. Stora partier och lastbilsleveranser kräver emellertid någon form av kommersiellt lager, till exempel kan man behöva en lastbrygga och gaffeltruck. Exempel på förvaringsplatser från förundersöknings- och underrättelsesmaterialet är garage, verkstadslokaler, trädgårdsförråd, lador, växthus och skogar.

Hög- och mellannivåistributörer kan använda sig av ett huvudlager, ett mellanlager eller flera olika smålager. Av förundersökningsmaterialet att döma verkar det som att det är ovanligt att polisen hittar huvudlagret, utan beslaget blir begränsat till ett mellanlager eller narkotika under transport. De tecken som finns på detta i materialet är att telefonavlyssningarna ibland hade indikerat att det rörde sig om större partier än de som sedan hittades. I några förundersökningar hade också polisen uttryckt förvåning över att de inte påträffade mer narkotika än de gjorde eftersom de hade indikationer på en omfattande narkotikahandel.

Det finns emellertid ett fåtal fall i förundersökningarna där huvudlagret hade hittats. Följande fallbeskrivning är ett illustrativt exempel från ett av dessa.

En distributionsgruppering inriktad på amfetamin hade rekryterat en person som ansvarade för förvaring av narkotikan samt transporter till kunder. Denne person föfogade över både ett huvudlager, som var beläget i en sommarstuga, och ett mellanlager som var ett källarförråd. Förfarandet gick till på så sätt att när mellanlagret behövde fyllas på åkte distributionsgrupperingens försäljningskoordinator och förvarare till huvudlagret och paketerade amfetamin i femtiogramsförpackningar för transport till mellanlagret. Resorna till huvudlagret gjordes en eller två gånger i månaden och varje gång hämtades upp till ett kilo amfetamin.

Som framgår i detta exempel var en person rekryterad för förvaring vilket var ett mycket vanligt tillvägagångssätt i datamaterialet. Följande intervjuperson utvecklade hur det kan gå till.

*Ett vanligt förfarande är att man betalar en person för att lagra narkotikapartiet. Det brukar fungera som så att man har ett huvudlager och några smålager. Meningen är att ingen annan person än lagerkillen ska ha tillgång till huvudlagret. Hur mycket lagerkillen får betalt varierar. Främst är det två faktorer som avgör priset, typ av lagerplats och typ av person. När det gäller lagerplats handlar det om att vissa mer sofistikerade platser ger bättre betalt. Det förekommer att lagerkillen kan ljuga om vilken typ av plats som används för att få bättre betalt. När det gäller typ av person är det billigast att anlita en opålitlig missbrukare medan det blir dyrare att anlita en icke-kriminell student.
(Högnivåistributör)*

På samma sätt som intervjupersonen beskriver fanns det också i vårt datamaterial en stor variation på vilken typ av personer som rekryteras som förvarare. Skalan sträckte sig från en barnfamilj och en äldre dam ner till opålitliga missbrukare.

Hur förvaringen ombesörjdes berodde på vilken riskreduceringsstrategi som anlagts. Det fanns även exempel i materialet på distributörer

som hade förvarat narkotikan själv. En intervjuperson uttryckte detta på följande sätt.

Jag vill inte lägga ut något som är värt så mycket pengar och så många år i fängelse på någon annan.
(Högnivådistributör)

Ett annat modus operandi som förekom relativt vanligt i datamaterialet är ”just in time”-upplägg. Detta innebär att distributören redan hade ordnat köpare till partiet innan distributören själv köpte det. Konsekvensen blev att partiet endast behövde förvaras en mycket kort tid eller inte alls.

Förutom narkotika kan även pengar behöva lagras. I de få förundersökningar där man hade anträffat några större summor pengar hade de förvarats i bostaden eller hos en flickvän eller släkting, men det förekom också att personer hade rekryterats till denna uppgift. Det krävdes emellertid ett särskilt stort förtroende för en person som fick detta ansvar.

En mellannivådistributör rekryterade en bekant till att förvara pengar i dennes bostad. Det rum som pengarna förvarades i kallades för ”valvet”. Mellannivådistributören kom dit en gång i veckan eller var fjortonde dag och lämnade eller hämtade pengar. Vid en husrannsakan hos personen som förvarade pengar hittades knappt 900 000 kronor i kontanter.

Säkerhetsarrangemang

Tidigare forskning: Säkerhetsarrangemang

Som nämnts har tidigare forskning hävdat att hög- och mellannivådistributörerna ofta har ett mer utvecklat rationellt tänkande än lågnivådistributörerna. En aspekt som återspeglar detta är hur mycket tid och ambition en distributör lägger ner på att lära sig de brottsbekämpande myndigheternas teknik och strategi för att kunna göra motdrag och undvika dem (Brå 2005:11; Desroches, 2005; Eck & Gersh, 2000; Vesterhav, 2005; Zaitch, 2002). Distributörerna strävar även efter att skydda sig mot andra kriminella (Brå, 2005:11; Eck & Gersh, 2000; Vesterhav, 2005).

Baserat på genomgången av forskningslitteraturen kan de olika säkerhetsarrangemangen delas upp i *metoder mot rån, stöld eller polistillslag*, *metoder för att minska risken för ekonomisk förlust* och *kommunikationsmetoder*.

Metoder mot rån, stöld eller polistillslag

Det är vanligt att flera olika förvaringsplatser av narkotika används för att minska förluster vid eventuella tillslag (Vesterhav, 2005). Distributörerna försöker även att vara förberedda inför eventuella polistillslag genom att kontinuerligt utbyta information med varandra om pågående

polisutredningar, nyligen gjorda polistillslag och liknande uppgifter. (Desroches, 2005; Lalander, 2001; Langer, 1977).

Metoder för att minska risken för ekonomisk förlust

För att minska risken för ekonomisk förlust vid kreditgivning handlar det om att ha förtroende för de personer som får köpa ett narkotikaparti på kredit. Även kundens rykte kan kontrolleras genom det informella informationsnätverket mellan distributörerna som fungerar som en kreditupplysning (Desroches, 2005). En regel som används av vissa distributörer är att aldrig lämna en större kredit än de faktiskt har råd att förlora vid oförutsedda händelser (Reuter & Haaga, 1989).

Kommunikation

Kommunikation är av central betydelse för distributörerna, men samtidigt ett av de områden där det är viktigt att upprätthålla en säkerhetsnivå så att bara de personer som är ämnade att ta del av informationen får den. Den vanligaste typen av säkerhetsarrangemang vid kommunikation är mobiltelefoner (Brå, 2005; Desroches, 2005; Vesterhav, 2005; Zaitch, 2002). Ett vanligt förfarande är att använda sig av flera olika mobiltelefoner, ofta med kontantkort, och att byta mobiltelefon regelbundet. Vissa distributörer talar även i kodord och på utländska språk för att ytterligare försvåra för polisen (Brå, 2005; Desroches, 2005; Vesterhav, 2005; Zaitch, 2002). Det finns emellertid en tendens till att koderna ofta är relativt primitiva och baseras på gatuslang vilket gör det enkelt för polisen att förstå dem (Desroches, 2005). Även Internet används för kommunikation vid narkotikaaffärer, och ibland brukas även krypteringsprogram (Desroches, 2005).

För att undvika övervakning eller avlyssning vid fysiska möten använder distributörerna sig av olika mötesplatser (Desroches, 2005). Många distributörer är emellertid relativt rutinbundna, vilket leder till att de varierar mellan samma platser. Samma rutinmässiga förfarande kan ses även vid användningen av telefonautomater. Då är det vanligt att distributören varierar mellan ett visst antal telefonautomater (Desroches, 2005).

Varför tar många distributörer stora risker?

Trots att en distributör misstänker eller vet om att de är övervakade av polisen förekommer det att de fortsätter med sin kriminella verksamhet. Desroches (2005) delar upp anledningarna till detta i följande kategorier:

- okunskap om strafflagstiftningen
- för stort självförtroende och självsäkerhet
- underskattning av polisen
- osäkerhet
- girighet.

Okunskap om strafflagstiftning och spaningsmetoder

Detta innebär att distributörerna tror att deras tillvägagångssätt och säkerhetsarrangemang är tillräckliga för att polisen inte ska kunna samla tillräckligt med bevis för gripande och åtal. Denna uppfattning kan vara baserad på felaktiga antaganden om lagstiftningen och på hur de brottsbekämpande myndigheterna arbetar (Desroches, 2005).

För stort självförtroende och självsäkerhet

För stort självförtroende och självsäkerhet kan enligt Desroches (2005) uppträda hos distributörer som har varit aktiva på narkotikamarknaden under en längre tid. Eftersom de har klarat sig undan polisen under så lång tid börjar de betrakta sig som osårbara och släpper lite på säkerhetstänkandet. Därmed tar de risker som de inte tog i början av sin karriär.

Underskattning av polisen

Detta hänger ihop med okunskapen om lagstiftningen. I Desroches (2005) studie var många av de intervjuade dömda narkotikadistributörerna förvånade över att polisen hade lagt ner så mycket resurser på förundersökningen som de hade gjort.

Osäkerhet

Många distributörer är inte helt säkra på om polisövervakning pågår eller ej, och därför fortsätter de med den kriminella verksamheten trots att distributören har svaga misstankar om att polisen är honom eller henne på spåren (Desroches, 2005). Som tidigare nämndes är denna form av psykisk stress vanlig hos distributörer och leder till en ständig misstänksamhet mot omgivningen (Akhtar & South, 2000; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992).

Girighet

Girighet kan leda till att distributörer begår mer riskabla handlingar än de hade tänkt sig från början (Desroches, 2005).

Resultat: Säkerhetsarrangemang

Även vid resultatredovisningen använder vi samma kategorier av olika säkerhetsarrangemang som användes vid genomgången av tidigare forskning, det vill säga *metoder mot rån, stöld eller polistillslag, metoder för att minska risken för ekonomisk förlust och kommunikationsmetoder*.

Metoder mot rån, stöld eller polistillslag

De metoder mot rån, stöld eller polistillslag som beskrevs i tidigare forskning finns också exemplifierade i vårt undersökningsmaterial. I fråga om informationsutbyten fanns till exempel telefonavlyssningsma-

terial där distributörer utbyter tips och råd relaterat till säkerhet med varandra. I intervjumaterialet förekommer även uppgifter om att distributörer har utbytt information med varandra om misstänkta civilpolis och informatörer. Det fanns också några exempel på när en distributör ringt och varnat en affärskontakt för att en polisbil hade siktats i närheten.

En annan metod är att använda sig av flera olika mötesplatser och ändra dem med kort varsel om det föreligger en misstanke om att något inte står rätt till. Det fanns även ett fall med en distributör som undvek att göra affärer på gator där "kända" kriminella bodde eftersom han ansåg det troligt att polisen hade span där.

I fråga om skydd mot rån eller stöld från andra kriminella tillämpas främst samma metoder som används för att undvika de brottsbekämpande myndigheterna. Vapen förekom emellertid i datamaterialet, men var över lag relativt ovanligt, och de som hade haft vapen hade sällan använt dem. En mer användbar metod för att inte hamna i problem med andra kriminella var att hålla sig till de informella spelregler som råder på narkotikamarknaden.

I de fall där en person rekryteras för att transportera eller förvara pengar föreligger en uppenbar risk för stöld. Det säkraste skyddet mot detta är naturligtvis att endast ge uppdraget till någon man har ett stort förtroende för, men det finns även exempel i materialet på olika säkerhetsarrangemang för att förebygga stöld. Dessa arrangemang var många gånger relativt primitiva. Ett exempel är en person som skulle transportera pengar. Pengarna var placerade i ett vitt igenklistrat kuvert. Förseglingen utgjordes också av ett streck med en penna, för att avslöja om kuvertet hade öppnats. Ett annat exempel är en person som var rekryterad för att förvara pengar åt en mellannivådistributör. Pengarna förvarades i plastpåsar och var knutna med en speciell konstig knut för att distributören skulle märka om de hade öppnats.

I materialet fanns det även en handfull fall där falska id-handlingar förekommit. I ett fall hade en distributör minst sju olika falska identiteter.

Metoder för att minska risken för ekonomisk förlust

Den tidigare forskningens beskrivningar av att krediter som regel endast ges till personer som det finns ett förtroende för, stämmer väl överens med våra resultat. Det finns emellertid ytterligare en risk med krediter utöver de rent ekonomiska aspekterna, som följande intervjuperson berättar om.

Det är lika farligt att ge höga krediter. Om en person har 50 000–60 000 kronor i skuld till dig och inte kan betala är det så enkelt för den personen att tipsa polisen. Hittar polisen dig med ett stort parti är du borta i många år, så personen kan räkna med att slippa undan sin skuld. Därför ska man vara väldigt försiktig med krediternas storlek.

(Lågnivådistributör)

Narkotikamarknadens illegala karaktär leder till att det inte är möjligt att använda sig av det legala samhällets infrastruktur i form av indrivning, kreditupplysning, försäkringar och rättsväsende. Konsekvensen är att förtroende blir den grundpelare som marknaden vilar på. En del distributörer i datamaterialet kalkylerade dessutom med vissa förluster redan från början.

Man räknar med att ha råd med en förlust på 10–20 procent, där går smärtgränsen. 50 kg av ett ton (rån eller polis) finns i kalkylen. Man kan se det som ett omvänt försäkringssystem. Istället för att betala en försäkring kalkylerar man med en viss risk.
(Högnivådistributör)

Kommunikationsmetoder

En del distributörer ringer känsliga samtal från telefonautomater men den vanligaste kommunikationsmetoden för distributörerna i materialet var mobiltelefoner, genom antingen SMS eller telefonsamtal. Ofta förfogade distributören över flera olika mobiltelefoner med anonyma kontantkort. Det finns flera fall där distributörer hade haft omkring tio olika mobiltelefoner men även enstaka fall där upp emot trettio mobiltelefoner hade innehafts samtidigt. Ett vanligt tillvägagångssätt är att olika mobiltelefoner används för att ringa olika personer. Kontantkortet byts sedan ut med jämna mellanrum. En distributionsgruppering i materialet bytte kontantkort ungefär en gång i månaden och en intervjuad högnivådistributör berättade att han bytte mobiltelefon efter varje köpt narkotikaparti. Trots det stora antalet mobiltelefoner strävar de flesta distributörer efter att undvika att tala om känsliga detaljer över telefon. Detta kan lösas på olika sätt, vissa distributörer använder mobiltelefonen endast till att avtala om fysiska möten där detaljer diskuteras öga mot öga, medan andra pratar utländska språk eller försöker maskera detaljerna genom att använda sig av kodord. Det fanns ett fåtal fall i förundersökningarna där man använde ett mer avancerat kodspråk, till exempel att man bestämde möten för överlåtelse genom att diskutera vardagsting. Något som dock är slående i materialet är att kodorden oftast är väldigt ogenomtänkta och amatörmässiga. Inställningen verkar vara att det primära är att byta ut preparatets namn mot något annat ord, inte att det ska låta som om något annat diskuteras. Detta gjorde att konversationerna i telefonavlyssningsmaterialet ofta lät väldigt märkliga, och det rådde sällan någon tvekan om att de som talade försökte dölja vad de pratade om. I vissa extremfall hade preparatnamnet bytts ut mot något ord som knappast gjorde en avlyssnande polis mindre intresserad. I en telefonavlyssning frågade till exempel en distributör om det fanns en marknad för att ”sälja barn”, där barn syftade på kokain.

Det är emellertid inte enbart för polisen som användningen av kodord kan vara förvirrande, det finns flera situationer i de undersökta fallen där kodorden, eller det begränsade användandet av detaljer, ledde

till missförstånd. Ett exempel är två distributörer som hade kommit överens om en affärstransaktion, och det enda som återstod var själva betalningen. När betalningen väl skulle äga rum visade det sig emellertid att köparen hela tiden hade syftat på dollar medan säljaren hade menat euro. Resultatet blev att affären fick avbrytas. Till följd av dessa missförstånd är det en del distributörer som har givit upp användandet av kodord.

Till en början använde vi kodord när vi pratade i telefon men efter ett tag så var det raka puckar. Lyssnar dom, så lyssnar dom. Kodord leder bara till förvirring. Jag var inte så stor så jag var nog inte intressant.
(Lågnivådistributör)

En annan kommunikationsmetod för distributörer är Internet. Det tillvägagångssättet används emellertid oftast när även själva narkotikahandeln är kopplad till Internet, det vill säga, narkotikan beställs genom en hemsida, e-postadress eller ”säker” chatkanal och skickas med post till beställaren.

Varför tar många distributörer stora risker?

Resultaten från vår studie stämmer väl överens med Desroches (2005) resultat, det vill säga att det förekommer att distributörer fortsätter med sin kriminella verksamhet trots att de anar att de är övervakade av polisen. Till exempel hade merparten av intervjupersonerna i vår studie haft misstankar eller varit övertygade om att polisen var dem på spåren innan de greps. Trots detta fortsatte de med narkotikahandeln.

Våra resultat kommer att redovisas med hjälp av Desroches (2005) kategorier.

Okunskap både om lagstiftning samt spaningsmetoder

Intervjumaterialet visar tecken på att det råder en allmän okunskap hos distributörerna om hur den straffprocessuella lagstiftningen fungerar och vad de brottsbekämpande myndigheterna egentligen har befogenhet till. I flera av intervjuerna förekommer utläggningar och spekulationer om olika tillåtna och otillåtna spaningsmetoder som intervjupersonerna misstänker att polisen använder sig av. Ofta begränsades inte misstankarna till vad polisen har befogenhet att göra utan till vad som är tekniskt möjligt. Denna osäkerhet och förvirring bidrar sannolikt till den psykiska stress som beskrevs tidigare.

Ett problem är att det råder en stor osäkerhet om vad polisen faktiskt kan och inte kan göra. Till exempel råder det en misstanke om att de kan avlyssna mobiltelefoner fast man inte ringer i dom. Att det räcker med att ha dom påslagna. Det råder även en osäkerhet om vad de kan göra med bilar. Jag vet minst två tillfällen när jag märkte att någon hade varit inne i min bil. Ingenting var borta och jag lyckades aldrig komma underfund med vad de hade gjort i bilen. Jag var dock säker på att polisen hade varit där. Till följd av denna

osäkerhet är en tumregel att använda sig av så lite teknisk utrustning som möjligt.
(Högnivådistributör)

I intervjumaterialet finns även en tydlig okunskap om den straffrättsliga lagstiftningen vilket följande intervjuperson gav uttryck för.

Jag visste att polisen var efter mig men man skiter i det. Jag ansåg att det inte var någon fara så länge jag inte hade narkotika på mig. Jag trodde att man inte kunde bli dömd om de inte tog mig med narkotika men jag blev dömd ändå. När man går till domstol är det bingo.
(Högnivådistributör)

Flera av intervjupersonerna hade levt i föreställningen om att deras säkerhetstänkande var tillräckligt för att ge dem en friande dom om de skulle bli gripna. De hade inte riktigt klart för sig att för att man ska bli dömd kan det räcka med flera olika pusselbitar som ger en samlad bevisbild, utan de trodde att det i princip krävdes att de blev tagna med narkotikan i handen samtidigt som det fanns telefonavlyssningar där de pratade om affärstransaktionerna i klartext. Denna problematik kommer att redovisas ytterligare i avsnittet nedan.

För stort självförtroende och självsäkerhet samt underskattning av polisen

En av de främsta anledningarna till att distributörerna trots polisövervakning fortsatte med sin kriminella verksamhet var, av intervjumaterialet att döma, den falska trygghet som de invaggades i till följd av att det dröjde så länge innan polisen till slut slog till. Att tillslaget dröjde trots uppenbar polisaktivitet tolkades av distributörerna som att tillräckliga bevis saknades, vilket gav dem en övertro på sin förmåga att hålla sig undan. En högnivådistributör som varit aktiv på narkotikamarknaden i tio år innan han greps uttalade sig så här om säkerhet.

Bara de i gruppen, till exempel två personer, vet var grejorna är. Dessutom är man försiktig med vad man säger i telefon och försöker också att se fin ut utåt. Sanningen är dock att i början försöker man vara försiktig men efter att man hållit på i 3–4 år och inget hänt så blir man modigare och modigare och tar större risker.

I intervjumaterialet finns en mängd uppgifter om liknande förhållningsätt till säkerhetsaspekten. En intervjuad högnivådistributör förklarade att hans utgångspunkt var att polisen inte slår till förrän de är säkra på att få hundra procents utdelning och att han var övertygad om att hans agerande inte gav dem denna utdelning. En annan intervjuad högnivådistributör gav en snarlik förklaring och berättade att han hela tiden såg till att agera på ett sådant sätt att det inte skulle finnas tillräckligt med bevis för att sätta dit honom. Trots detta åkte båda dessa distributörer fast så småningom. Några av intervjupersonerna medgav att de nog

hade, när de nu blickade tillbaka, varit lite för arroganta i sitt säkerhetstänkande.

Idag vet jag att polisen har en fördel. De har all tid i världen. De behöver inte ta mig idag utan kan vänta tills de har tillräckligt på fötterna och kan sätta dit mig ordentligt.

(Högnivådistributör)

Osäkerhet

Som nämndes i avsnittet om psykisk stress är distributörerna ofta osäkra på om polisen verkligen är dem på spåren eller inte. I förundersökningsmaterialet finns flera exempel på denna osäkerhet, till exempel rådde det många diskussioner (via telefon!) om att telefonavlyssning nog pågick. En distributör i materialet var övertygad om att ekon vid telefonsamtal var en indikator på att linjen var avlyssnad.

Denna osäkerhet är rimligtvis en av anledningarna till att distributörerna fortsatte med sin kriminella verksamhet trots tecken på att de befann sig under polisens lupp. Distributörerna lade inte ner verksamheten förrän de hade fullständiga bevis för att de brottsbekämpande myndigheterna verkligen var dem på spåren, och då var det oftast för sent. En reservation bör emellertid göras för denna tolkning då resultatet sannolikt har påverkats av olika selektionsprocesser. Det har att göra med att vårt undersökningsmaterial till stor del har bestått av förundersökningsmaterial och domar samt intervjuer med dömda personer. De distributörer som faktiskt har lagt ner sin verksamhet i tid har troligtvis inte fångats upp i undersökningsmaterialet.

Girighet

Som nämnts i avsnittena Drivkrafter och Utträde är pengar den främsta drivkraften för narkotikadistributörer. Till följd av detta är även girighet av central betydelse när det gäller anledningen till att distributörerna fortsätter med sin kriminella verksamhet trots en hög risk för polisingripande. Pengarna lockar och tillsammans med de andra redovisade skälen leder det lätt till att risken för att åka fast underskattas.

Naturligtvis vet man om att det finns en risk att åka dit men man lägger ihop att inget har hänt hittills och hur mycket pengar man tjänat. Driften och girigheten är mycket stark. Många personer åker dit, sitter 6-7 år och kommer sedan ut och kör igång igen. Pengarna i kombination med det fria livet är en stark drift.

(Högnivådistributör)

Hot mot säkerhetsarrangemangen

I datamaterialet finns tecken på vissa situationer som kan uppstå och utgöra ett hot mot säkerhetsarrangemangen. Ett av de största hoten mot säkerheten är vad en del intervjupersoner benämner ”knas i nätverken”. Med detta menas att när händelser som ställer till problem inträffar blir det lätt kaos i nätverken. När personer på narkotikamarknaden känner

sig lurade eller stressade kan det hända att de släpper på säkerhetstänkandet och bryter mot de informella regler som annars råder. Följande fallbeskrivning från en förundersökning är ett typiskt exempel på en sådan situation.

Några lågnivådistributörer beställde 1 000 ecstasytabletter tillsammans från en distributör på Internet. Polisen och tullen hade emellertid ögonen på dem och bytte tablettorna mot godis innan de levererades till lågnivådistributörerna. Dessa blev naturligtvis upprörda och tog kontakt med distributören. En intensiv chatkonversation fördes mellan de inblandade. Internetdistributören bedyrade sin oskuld och kunde inte förstå vad som hade inträffat. Konsekvensen blev att lågnivådistributörerna fotograferade godiset och skickade bilden till Internetdistributören. Kort tid därefter slog polisen till mot distributörerna.

Andra exempel på ”knas i nätverket” är när personer i nätverken försvinner eller blir gripna. Sådana situationer brukar utlösa en smärre panik bland de inblandade och paradoxalt nog leda till oförsiktighet, till exempel att konversationer börjar föras utan kodord.

Teknik

Tidigare forskning: Teknik

De tekniska hjälpmedel som används av distributörer är i princip samma standardteknologi som används av alla människor. Undantaget är klonade mobiltelefoner som används av en del distributörer (Eck & Gersh, 2000).

Resultat: Teknik

I vår studie finns det inga tecken på att klonade mobiltelefoner använts. Däremot används vanliga mobiltelefoner, ofta med kontantkort, i en mycket omfattande utsträckning. Datorer hade använts i ett fåtal fall, oftast i samband med Internetbaserad narkotikaförsäljning. Ett annat mycket vanligt tekniskt hjälpmedel är digitalvågar.

Logistik: resultat i fokus

- Transporter av narkotikapartier inom Sverige omfattar vanligtvis transporter från huvudlagret till mellanlagret och från mellanlagret till kunden. De transporterna är ofta inte lika högt säkerhetsmässigt prioriterade som vid smuglingar över nationsgränser. Till skillnad från narkotikasmuglingar kan narkotikan vid en inrikes transport förvaras relativt öppet.
- På samtliga nivåer i distributionskedjan är det vanligt att narkotikan förvaras på flera olika platser. Det förekommer att hög- och mellannivådistributörer använder sig av ett huvudlager samt ett mellanlager eller flera olika smålager. Det är också mycket vanligt att en person är rekryterad för att ansvara för förvaringen. Eftersträvansvärt är att denna person är ostraffad och står utanför de kriminella nätverken. Pålitliga personer kan även få i uppdrag att förvara pengar.
- En annan vanligt förekommande strategi är "just in time"-upplägg, där distributören redan har ordnat köpare innan denne själv köper ett narkotikaparti. På så sätt minimeras förvaringstiden.
- Vanliga säkerhetsarrangemang är:
 - Utbyte av information i nätverken om pågående polisutredningar och misstänkta polisinformatorer.
 - Kommunikation genom ett stort antal mobiltelefoner med kontantkort.
 - Kommunikation med kodord. Kodorden är ofta relativt enkla.
 - Känsliga detaljer diskuteras vid fysiska möten och inte på telefon.
- Många distributörer baserar sina säkerhetsarrangemang på sin kunskap om hur polis och tull arbetar. I datamaterialet fanns det emellertid tecken på att det råder en allmän okunskap hos distributörerna om hur strafflagstiftningen fungerar och om vad de brottsbekämpande myndigheterna egentligen har befogenhet till.
- Distributörer som är aktiva under en lång tid utan att bli gripna invaggas lätt i en falsk trygghet och får en övertro på sin förmåga att hålla sig undan de brottsbekämpande myndigheterna.

Försäljning

Olika aspekter kring själva narkotikaförsäljningen kan vara förpackning, utblandning och försäljningsplatser. Dessa tre områden kommer nu att redovisas.

Förpackning och utblandning

Tidigare forskning: Förpackning och utblandning

Hur förpackningsarbetet av narkotikan går till varierar. Några distributörer tar själva hand om att dela upp och förpacka produkten, medan andra tar in anställda för att sköta dessa uppgifter (Redlinger, 1975). Vid ompackning av narkotikan förekommer det att narkotikan späds ut. Om en distributör blandar ut sina narkotikapartier eller inte har att göra med om distributören har ett kort- eller långsiktigt marknadsperspektiv (Desroches, 2005; Redlinger, 1975).

Resultat: Förpackning och utblandning

I datamaterialet var det vanligare att de lägre leden av distributionskedjan hade ompaketerat narkotikapartierna än att de högre leden gjorde det. Det finns dock fall då högnivådistributörer har paketerat om narkotika. Ofta har man då rekryterat en person till detta, men mycket tyder på att högnivådistributörerna strävar efter att sälja narkotikan vidare som den är packad för att slippa befatta sig med denna hantering. Om ett narkotikaparti på flera kilo köpts av en högnivådistributör är det dessutom inte ovanligt att partiet redan är förpackat i kiloposter av den utländska leverantören. På mellan- och lågnivå av distributionskedjan fanns emellertid i materialet en mängd tecken på att ompaketering hade skett, ofta i form av beslagtaget förpackningsmaterial samt olika hjälpmedel. I några fall som rörde mellannivådistributörer hade det även funnits särskilda lokaler, till exempel verkstäder eller garage, som använts för ompaketering. Vid ompaketeringen kan även utblandning förekomma, men som nämndes i avsnittet Produktkvalitet undviks detta av de hög- och mellannivådistributörer som har en långsiktig affärsstrategi.

Den paketering som finns exemplifierad i datamaterialet är vanligtvis relativt okomplicerad, som den här lågnivådistributörens beskrivning visar.

Jag köpte ett hekto amfetamin åt gången och sen packade jag om det till engrammare i redlinepåsar. Påsarna köpte jag på bokhandeln vid hyllan för kontorsmaterial. Förpackningen gick till som så att först plockade man bort det man skulle ha för eget bruk, sen portionerade man upp lite i taget. Det vanligaste var att man förpackade tio påsar med ett gram och resten av amfetaminet i tjugo-gramspåsar. När jag vägde upp amfetaminet använde jag en brevvåg eller pesolavåg. (...) Om amfetaminet var rent så blandade jag ut det 30 procent. 30 procent

är ok för då märks det inte. Amfetaminet blandades ut med Dextrosol eller mjölksocker. Mjölksocker är dock inte så bra.

Det finns emellertid även ett fåtal fall med en mer omfattande ompackering som följande fallbeskrivning är ett exempel på.

En distributionsgruppering beställde via Internet ett kilo av ett narkotikaklassat läkemedel i pulverform. En person rekryterades för att vara "målvakt" och ta emot försändelsen. Ytterligare en person hade till uppgift att förpacka detta kilo narkotika i kapslar. I varje kapsel skulle 25 mg pulver stoppas in vilket genererade ett stort antal kapslar.

Försäljningsplatser

Tidigare forskning: Försäljningsplatser

Vilka platser som distributörer använder sig av för att göra upp sina affärer på varierar. Det kan vara pubar, restauranger eller nattklubbar, ibland speciella stamställen (Eck & Gersh, 2000; Dorn, Murji & South, 1992). Andra platser är lägenheter eller offentliga platser (Dorn, Murji & South, 1992). I Zaitchs (2002) studie av kokain-distributörer var det vanligt att hög- och mellannivå-distributörer använde sina egna legala verksamheter som en *legal front* för att dölja sina illegala affärer. Den vanligaste typen av verksamheter som användes var restauranger, barer, souvenirbutiker och telefoncentra. Dessa legala verksamheter sköttes ofta väldigt dåligt och präglades av interna bråk mellan ägare, obetalda skulder och problem med skattemyndigheten. Dorn, Murji och South (1992) menar att de distributörer som använder sig av en *legal front* tar en särskilt stor risk eftersom de också äventyrar sin legala verksamhet vid ett eventuellt tillslag. På grund av risken är tanken att de bara ska syssla med narkotikaaffärer under en kort period, men som tidigare konstaterats blir det ofta inte så (Ahktar och South, 2000; Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992). Zaitch (2002) menar att det finns en skillnad mellan de *legala fronter* som används av importörer och dem som används av distributörer. Importörerna driver ofta legala importverksamheter som är placerade i industriområden. Distributörernas legala verksamheter ligger mer centralt och är därför lättare för polisen att upptäcka.

Resultat: Försäljningsplatser

Det var möjligt att se en skillnad i datamaterialet när det gäller försäljningsplatser och försäljningsförfarande beroende på vilken nivå i distributionskedjan affären utfördes på. På den högsta nivån, och i viss mån på mellannivån, var det vanligt att narkotikan och pengarna inte överlämnades vid samma tillfälle och inte heller på samma plats. Exakt hur affärerna gick till varierade, ibland användes en rekryterad transportör för att överlämna narkotikan och ibland grävdes narkotikan ner eller

gömdes, och köparen fick veta var den låg efter att betalning hade skett. En intervjuperson beskrev sitt upplägg på följande sätt.

Jag skötte inte leveranserna personligen. Det var mina initierade personer som utförde detta. Ofta var det den person som hade tillgång till den plats där narkotikan förvarades som skötte leveransen. Själva affären gjordes upp genom ett fysiskt möte. Ett vanligt förfarande var att man träffades på något ställe och åt "dagens rätt".

(Högnivådistributör)

Även om det finns exempel på lågnivådistributörer som vidtog liknande försiktighetsåtgärder vid sina affärer var det vanligast att narkotikan och pengarna överlämnades vid samma tillfälle på denna låga nivå i distributionskedjan.

Ytterligare en skillnad mellan de olika distributionsnivåerna som kunde noteras i datamaterialet var den geografiska spridningen av leveranserna. Högnivådistributörernas få kunder kunde vara utspridda geografiskt över hela Sverige medan mellan- och lågnivådistributörerna ofta sålde till kunder på en lokal nivå, till exempel i samma stad som de själva bodde i. Som en konsekvens av detta kan det bli många affärsresor för högnivådistributörerna inom Sverige och även till utlandet om de har en utrikes leverantör.

Försäljning: Resultat i fokus

- Det är vanligare att ompaketering av narkotikapartier görs i de lägre leden av distributionskedjan än i de högre. Distributörerna vill undvika att befatta sig med denna hantering i den mån det är möjligt.
- Särskilda lokaler, som verkstäder eller garage, kan användas vid ompaketeringen.
- Försäljningsplatser och försäljningsförfarande kan variera beroende på vilken nivå i distributionskedjan affären utförs på. På den högsta nivån, och i viss mån på mellannivån, är det vanligt att narkotikan och pengarna inte överlämnas vid samma tillfälle och inte heller på samma plats.
- Den geografiska spridningen av leveranserna skiljer sig åt mellan de olika distributionsnivåerna. Högnivådistributörernas få kunder kan vara utspridda geografiskt över hela Sverige, medan mellan- och lågnivådistributörerna ofta har sina kunder på en lokal nivå, till exempel i samma stad som de själva bor i.

Ekonomi och resurser

I detta avsnitt kommer olika områden relaterade till distributörernas ekonomihantering och resurser att redovisas. De områden som tas upp är register, krediter, investeringar, profit, penningtvätt samt makt och våld.

Register

Tidigare forskning: Register

Register över transaktioner och skulder är vanligare bland låg- och mellannivådistributörer än bland högnivådistributörer (Desroches, 2005). Orsaken är att låg- och mellannivådistributörer ofta har en större kundkrets och följaktligen ett större behov av att föra register.

Resultat: Register

Våra resultat stämmer väl överens med den beskrivning av register som ges av Desroches (2005). Register över kunder och skulder anses riskabelt och undviks därför i den mån det är möjligt. På de lägre nivåerna kan emellertid register vara ofrånkomligt på grund av det höga antalet kunder, transaktioner och krediter. I många fall hade mellan- och lågnivådistributörerna försökt minska risken genom att anteckningarna fördes i kodad form.

Det kunde emellertid förekomma försäljningsanteckningar även på de högre nivåerna och i enstaka fall till och med vissa former av bokföring, men det vanligaste var att det inte gjorde det.

Jag undvek att föra register och försökte att hålla mig till jämna belopp och fasta avbetalningstider istället.
(Högnivådistributör)

Krediter

Tidigare forskning: Krediter

Som tidigare nämnts anses förvaring av narkotika vara ett av de mest riskfyllda momenten i distributionsverksamheten (Korf and Verbraeck, 1993 refererad i Zaitch, 2002). Därför strävar distributörerna att få avsättning för sina narkotikapartier så fort som möjligt. Ett sätt att skynda på denna process är att låta köparen få narkotikapartiet på kredit. På det sättet behöver inte säljaren vänta på att köparen får ihop tillräckligt med kapital för att ha råd med narkotikapartiet (Desroches, 2005). Narkotikaaffärer på kredit innebär att köparen inte betalar partiet förrän det har sålts vidare. Det är vanligt att en tidsgräns bestäms för när skulden senast ska vara betald (Brå, 2005:11; Reuter & Haaga, 1989; Vesterhav, 2005).

Användningen av krediter är vanligast vid lägre nivåer i distributionskedjan eller om en distributör försöker expandera sin verksamhet (Desroches, 2005). Möjligheten för en distributör att få köpa narkotikapartier på kredit påverkas av köparens rykte inom distributionsnätverket och tillgången på narkotika (Desroches, 2005). Nackdelarna för köparna med att handla på kredit är att det ofta är dyrare än om narkotikan köps kontant. Krediten leder även till att distributören förlorar en del av sin självständighet och riskerar att hamna i problem om inte skulden kan betalas tillbaka i tid (Desroches, 2005). Att vara skuldsatt kan vara psykiskt påfrestande, och det finns en risk för att distributörer kan tvingas till att ta större risker än de normalt skulle göra för att kunna betala tillbaka skulden i tid (Desroches, 2005). En del distributörer tar extra stora risker genom att köpa ett narkotikaparti på kredit och sedan sälja det vidare på kredit till lägre distributörer (Desroches, 2005).

De distributörer som säljer narkotikapartier på kredit använder sig av olika metoder för att minska risken för stora ekonomiska förluster. En metod är att låta köparen få endast en viss del av narkotikapartiet på kredit (Desroches, 2005). En regel som en del säljande distributörer tillämpar är att aldrig tillåta större krediter än de har råd att förlora (Desroches, 2005).

Hur en distributör agerar när en köpare inte lyckas betala tillbaka sin skuld varierar. Som vi konstaterat håller de distributörer som inte har en lång kriminell karriär bakom sig en relativt låg profil, och de strävar därför efter att så långt som möjligt undvika öppna konflikter eftersom det kan dra till sig onödig uppmärksamhet (Desroches, 2005). De betraktar sig mer som affärsmän än statuskriminella, och när skulden omfattar en mindre summa pengar väljer de därför att skriva av den och inte mera befatta sig med köparen (Desroches, 2005; Reuter & Haaga, 1989). Köparen bestraffas istället genom att säljaren sprider ut information om den personen i distributionsnätverket, vilket leder till svartlistning och problem att göra affärer i framtiden (Desroches, 2005). Dessa distributörer betraktar obetalda skulder som en affärskostnad och en konsekvens av att de själva hade dåligt omdöme när de gjorde affärer med personen i fråga (Desroches, 2005).

Distributörer med lång kriminell bakgrund har emellertid större behov av att ha en social status och respekt gentemot andra kriminella. De kan därför använda sig av hot och våld för att driva in skulder (Brå, 2005:11; Vesterhav; 2005). Det förekommer även, som tidigare nämnts, att köpare som inte lyckas betala tillbaka sin skuld kan tvingas att utföra uppgifter och arbeten åt sin långivare. Det är då ofta de mest riskabla uppgifterna som smuggling eller förvaring av stora partier narkotika (Brå, 2005; Vesterhav; 2005).

Resultat: Krediter

Den samlade bild som datamaterialet ger är att kreditsystemet är en nödvändighet för att narkotikamarknaden ska fungera samtidigt som det kan ställa till med mycket bekymmer för distributörerna. För att åskådliggöra hur en kreditaffär kan se ut finns nedan en beskrivning av ett fall som baseras på en intervjupersons berättelse om hur han brukade gå tillväga.

En högnivådistributör sålde cannabis i kiloposter. Ett kilo kostade mellan 22 000 och 25 000 kronor. Om partiet skulle köpas på kredit ökade priset med 5 000 kronor. När tidsgränsen för krediten bestämdes vägdades högnivådistributörens behov av pengar mot vilken tidsaspekt som kunde anses vara realistisk för att sälja partiet vidare för mellannivådistributören. En ytterligare aspekt som räknades in var att cannabis är en färskvara.

Tidsplaneringen kunde se lite olika ut från fall till fall eftersom distributören tillämpade en individuell tidsplanering, men ett vanligt upplägg var att halva summan betalades efter två veckor och resten efter ytterligare två veckor.

Kreditsystemet har emellertid både för- och nackdelar för distributörerna. I datamaterialet har följande för- och nackdelar identifierats.

Fördelar	Nackdelar
Snabba affärer	Förskingring
Lönsamhet	Fördröjda återbetalningar
Säkerhet	Tidsaspekten
Beroendeförhållande	

Figur 6. Kreditsystemets för- och nackdelar.

Dessa faktorer kommer nu att beskrivas var för sig.

Fördelar

Snabba affärer

Som tidigare nämnts är förvaring av narkotika ett riskabelt moment och till följd av detta är det viktigt för distributörerna att bli av med narkotikapartierna så fort som möjligt. Om narkotikan ska betalas kontant kan emellertid försäljningen bli en tidsödande process eftersom många av distributörerna, särskilt på de lägre nivåerna, oftast inte sitter på några större belopp. Kreditsystemet är en möjlighet att lösa detta problem och få en snabbare omsättning av narkotikapartierna.

Lönsamhet

Kreditsystemet skapar även en möjlighet att öka lönsamheten för distributörerna. Data från intervjuerna indikerar att krediterna gjorde det möjligt att både köpa och sälja större volymer narkotika åt gången än vad som är möjligt vid kontantaffärer. Dessutom hade en del distributörer satt i system att lägga på en extra kostnad på narkotikapartiet när de gav krediter.

Säkerhet

De många leden i distributionskedjan utgör en säkerhet för distributörerna på de högre nivåerna eftersom de inte behöver befatta sig, och därmed exponera sig, med distributörerna på de lägre nivåerna. Mellannivådistributörerna fungerar av den anledningen som en mycket viktig länk i distributionskedjan för högnivådistributörerna. Som nyss nämnts är det emellertid inte alla mellannivådistributörer som har tillräckliga ekonomiska resurser för att betala ett stort narkotikaparti kontant och därför behövs krediterna. Alternativet för högnivådistributörerna i materialet hade varit att sälja mindre partier kontant till ett större antal köpare, och därmed hade också risken för upptäckt ökat väsentligt.

Beroendeförhållande

Eftersom förtroende är ett viktigt kitt mellan affärskontakterna strävar distributörerna efter att hålla kvar pålitliga kunder. I detta avseende fungerar kreditsystemet som ett effektivt verktyg för att skapa ett beroendeförhållande mellan säljare och köpare. Genom att partierna köps på kredit tvingas köparen att komma tillbaka till säljaren.

Nackdelar

Samtidigt som kreditsystemet är en mycket viktig funktion för narkotikamarknaden bidrar det till ett instabilt ekonomiskt system. Riskerna med krediter är många och några av intervjupersonerna pekar ut obetalda skulder som den största förlustposten.

Det stora tappet var inte tullen utan krediterna. Ett inte helt ovanligt förlustscenario är att personer som har fått ett narkotikaparti på kredit åker in i fängelse vilket gör att pengarna inte kan betalas tillbaka.
(Högnivådistributör)

Förluster på grund av kreditsystemet kan uppstå av flera olika orsaker som kommer att beskrivas nedan.

Förskingring eller fördröjda återbetalningar

För att förhindra att bli lurade strävar många distributörer efter att endast ge krediter till personer som de känner och litar på. Ett sätt att ta reda på information om en ny kund kan vara att använda sig av sina kontakter med andra narkotikadistributörer. Följande fallbeskrivning är ett exempel på det.

En lågnivådistributör tog kontakt med en mellannivådistributör och ville göra affärer med denne. Orsaken som angavs var att lågnivådistributören ville byta leverantör till följd av att hans nuvarande leverantör blandade ut narkotikan så mycket. Mellannivådistributören fattade emellertid misstankar och kollade upp lågnivådistributören, och det visade sig att denne hade rykte om sig att inte betala sina skulder. Konsekvensen blev att mellannivådistributören endast accepterade kontant betalning vilket lågnivådistributören blev upprörd över.

Trots att många distributörer är nogräknade med vilka kunder som får köpa på kredit är det mycket vanligt att det uppstår problem med betalningarna. Det finns en uppsjö av exempel på sådana situationer i data-materialet. Vilka strategier som tillämpades för att lösa dessa problem varierade. En del distributörer strävade efter att lösa situationen på ett så diskret sätt som möjligt. En förebyggande metod som finns exemplifierad i materialet var att aktivt se till att köparen följde avbetalningsplanen så att det inte uppstod problem med återbetalningen.

Det är viktigt att hämta pengar en gång i veckan från sina kunder för annars kan de ha köpt en bil för pengarna. Många av oss som håller på i denna bransch är dåliga på att hålla i pengar. Man ser inte så långt framåt.
(Högnivådistributör)

Våldsamma indrivningar och repressalier drar lätt på sig myndigheternas ögon och därför valde de mest diskreta distributörerna att inte följa upp obetalda skulder. En intervjuad högnivådistributör förklarade att ”om någon inte betalar en skuld så avbryter man bara samarbetet”. Distributören valde med andra ord att acceptera förlusten för att undvika de bekymmer som en öppen konflikt kunde leda till. I materialet var det möjligt att se tecken på att olika strategier även kunde tillämpas för att försäkra sig om att en förlust inte skulle bli större än vad distributören klarade av att förlora. Ett exempel på en sådan strategi kan vara att endast ge kredit på en viss andel av partiet. Det kan vara särskilt viktigt om distributören själv har erhållit partiet på kredit. Enligt en intervju-person är en metod vid sådana situationer att endast ge kredit på sin egen förtjänst.

Det fanns emellertid även en stor andel distributörer som inte accepterade uteblivna återbetalningar. Detta behövde dock inte leda till att de gick till direkta våldshandlingar¹¹.

Oftast försökte man lösa problemet på ett så diplomatiskt sätt som möjligt. Om inte detta fungerade så var en utväg att sälja skulden. Det finns två sätt som en skuld kan säljas på. Det ena är att man till exempel säljer en skuld på 100 000 kronor för 50 000 kronor. Ett annat sätt är att man säljer hela skulden och sedan lägger indrivaren på sin ränta vid själva indrivningen. De personer som skulderna säljs till är inte personer på narkotikamarknaden utan de kommer oftast från andra kriminella miljöer.
(Högnivådistributör)

¹¹ Detta kommer att diskuteras mer ingående under avsnittet Våld.

Oförutsedda händelser

En utebliven återbetalning behöver emellertid inte bero på att kunden inte har för avsikt att betala skulden, utan det kan vara en konsekvens av oförutsedda händelser. Det kan till exempel handla om att kunden har blivit lurad, utsatt för stöld eller blivit gripen. I datamaterialet finns indikationer på att distributörer kan resonera lite olika när en skuld blivit obetald som en följd av oförutsedda händelser. En del distributörer ansåg att skulden kvarstod medan andra menade att vissa förutsättningar kunde leda till att skulden avskrevs. Följande intervjuperson gav en illustrativ beskrivning över hur en sådan bedömning kan gå till när en skuldsatt person blivit gripen.

Om man inte talar med polisen, om man tar på sig allt själv, om ingen annan åker dit på grund av det man själv sagt och gjort, då kan skulden avskrivas. Då får man även backning på kåken. Om personen däremot torskade för att han var riktigt klantig, eller personen är jätterik, då får man betala allt. När pengar ska betalas tillbaka så kommer båda överens om en avbetalningsplan, en vecko- eller månadssumma som ska återbetalas. Men det är ju om man åker dit, om man inte åker dit och inte heller betalar råder helt andra förutsättningar.

Man vill ju inte döda killen, då får man ju inga pengar alls. När någon misskött en kredit har man ett möte, där man fastställer hur mycket personen kan betala. Man kommer överens om en rimlig summa. Sen beror det på hur han har gjort bort sig, man har lite större förståelse om han har blivit blåst, samtidigt är det hans ansvar att inte bli blåst, att klara sina krediter uppåt.

(Mellannivådistributör)

Tidsaspekten

Även om kreditsystemet leder till snabba affärer, i den bemärkelsen att det går snabbare att bli av med partierna, leder det, enligt datamaterialet, paradoxalt nog även till att affärstransaktionerna blir långsammare. Det har att göra med att det ofta dröjde innan skulderna var reglerade. Högnivådistributörerna kunde ofta inte köpa ett nytt narkotikaparti från leverantören förrän pengarna för förra partiet hade erhållits. I extremfall, där partierna såldes på kredit på alla nivåer i distributionskedjan, blev konsekvensen att narkotikan behövde färdas genom distributionskedjan ända ner till slutkonsumenterna innan pengarna kunde färdas upp genom distributionskedjan till högnivådistributören. Först när pengarna nådde högnivådistributören var samtliga skulder reglerade. Det bör dock betonas att det vanligaste förfarandet, av datamaterialet att döma, var att krediter endast förekom i vissa av leden och ibland endast på en viss andel av partiet.

Investeringar

Tidigare forskning: Investeringar

Som tidigare har nämnts slutar en del distributörer med narkotikaaffärer och investerar sin vinst i legal verksamhet. Problemet är att om den

legala verksamheten går dåligt är det lätt att de börjar med narkotikaaffärer igen (Desroches, 2005; Dorn, Murji & South, 1992).

Det förekommer även att distributörer som har en etnisk koppling till andra länder investerar en del av sin vinst i legala verksamheter i dessa länder. Zaitch (2002) beskriver hur en viss kategori av colombianska kokaindistributörer i Nederländerna endast investerade pengar i Colombia, de pengar de gjorde av med i Nederländerna konsumerades på dyra kläder, bilar och anställda i stället för i lokala investeringar.

Resultat: Investeringar

I datamaterialet finns ett flertal distributörer representerade som även hade drivit en legal verksamhet i Sverige vid sidan av narkotikahandeln. Exempel på sådana rörelser var olika typer av detaljistföretag, importfirmor och restauranger. Det har emellertid inte varit möjligt att utifrån doms-, förundersöknings- och underrättelsematerialen avgöra om dessa företag var finansierade med narkotikapengar eller om de etablerades redan innan distributörerna började med narkotikaaffärer. Som nämnts i avsnitten Entreprenörskap och Utträde är det emellertid vanligt att många distributörer har ambitionen att starta en legal verksamhet. En intervjuad högnivådistributör förklarar att det förekom en del investeringar i legal verksamhet. Intervjupersonen betonade dock att den legala verksamheten oftast inte integrerades med den illegala utan att de drevs separat. En annan intervjuperson menade att det var svårt att driva en legal verksamhet vid sidan av narkotikaaffärerna.

*Det är problematiskt att investera i legal verksamhet till följd av att det inte är möjligt att sälja narkotika och ha ett jobb samtidigt. Att hålla på med narkotikahandel är stressigare än en ministerpost.
(Högnivådistributör)*

I intervjumaterialet finns uppgifter från flera intervjupersoner om att det är relativt vanligt att narkotikapengar investeras i utlandet. De flesta exempel handlar om hus och lägenheter, men det finns även exempel på olika typer av företag. Ofta har distributörerna någon form av koppling till landet de investerar i. Två av intervjupersonerna hade köpt hus i utlandet och även registrerat husen i eget namn. Enligt dessa personer var det inget problem eftersom de svenska myndigheterna inte kontrollerade detta.

Profit och ekonomiska resurser

Tidigare forskning: Profit och ekonomiska resurser

Frågan om hur mycket distributörer egentligen tjänar på sin verksamhet har varit ett av de områden som tidigare forskning har haft stora problem med att kartlägga på ett tillfredsställande sätt. Skälet är att intervjuade interner ofta är mycket tystlåtna på denna punkt. De resultat som finns, baserade på intervjuer med narkotikadistributörer komplet-

terat med information från polisutredare, har varierat. Desroches (2005) studie antyder att rör sig om mycket höga summor jämfört med en vanlig lön, även för lågnivådistributörerna. Redlingers (1975) studie ger däremot en bild av att lågnivådistributörerna inte tjänar särskilt mycket. Dessutom går deras vinst åt till att finansiera sitt eget missbruk.

Som tidigare beskrivits har många av distributörerna, särskilt de med en lång kriminell bakgrund, en mycket kostnadskrävande livsstil (Desroches, 2005). De distributörer som har ambitionen att göra karriär inom distributionskedjan eller investera i legal verksamhet måste emellertid ha disciplin att spara ihop tillräckligt med pengar (Desroches, 2005).

Resultat: Profit och ekonomiska resurser

Med hjälp av doms- och förundersökningsmaterialet var det möjligt att få en bild av hur stora summor som hade påträffats i distributörernas bostäder eller på deras konton. Dessa summor varierade från mindre belopp upp till 900 000 kronor. Det var emellertid mycket problematiskt att bilda sig en uppfattning om hur mycket distributörerna tjänade på sin verksamhet utifrån dessa uppgifter. För det första var det inte säkerställt att pengarna härrörde från narkotikaaffärer. Man visste inte heller under hur lång tid pengarna hade tjänats ihop och hur mycket pengar som var investerade eller förvarades på annat sätt. Dessutom var det inte heller möjligt att avgöra vad som var den faktiska förtjänsten, eftersom det kunde vara pengar som skulle användas till att reglera krediter med.

Detta innebär att intervjuerna är den enda källa som kan ge en fingervisning om hur stor förtjänsten kunde vara för narkotikadistributörerna. När det gäller lågnivådistributörerna uppgavs inkomsten vara relativt låg, och det som tjänades spenderades omgående på det egna missbruket. I fråga om hög- och mellannivådistributörerna uppvisade emellertid intervjuemetoden, i linje med den tidigare forskningen, problem med att ge en klar bild över narkotikadistributörernas förtjänst. Detta beror inte på att de undvek att svara på frågorna utan hade mer att göra med att intervjupersonerna själva inte hade någon klar uppfattning om vad de egentligen tjänat. Anledningen är att narkotikahandeln mycket sällan ger någon fast inkomst, utan förtjänsten varierar hela tiden. Den ena dagens vinst kan vara morgondagens förlust. Följande intervjuperson illustrerar problematiken.

Det är mycket utgifter i narkotikahandlingen. I princip är bara vinstmarginalen 20 och 30 procent per narkotikaparti. Detta innebär att om ett parti går förlorat behöver man ta in fem nya lika stora partier och sälja dem innan man har reglerat skulden. Jag vill dock betona att alla inte är så offensiva som jag var, utan vissa investerar inte mer än femtio procent av vinsten i ett nytt parti. Jag investerade dock oftast hela vinsten i nästa parti och enligt min uppfattning är det den vanligaste taktiken. (...) Sen var det ju detta eviga problem med förlusterna, det vill säga tull- och polisbeslag samt uteblivna avbetalningar, som gjorde att man

fick börja om från början igen. En månad kunde man tjäna mellan 200 000 – 500 000 kronor. Månaden efter kunde man stå där med en skuld på 500 000 kronor.
(Högnivådistributör)

En annan aspekt som försvårade för distributörerna att ange en ungefärlig månadsinkomst var att de flesta av de intervjuade hög- och mellan-nivådistributörerna hade haft en omfattande konsumtion, vilket gjorde det svårt för dem att hålla reda på hur mycket pengar de hade tjänat. De hade mer tagit för givet att de hade haft pengar än reflekterat över hur mycket det egentligen var. Efter att de intervjuade högnivådistributörerna hade fått tänka efter ett tag och även gjort vissa räkneoperationer angav de månadsinkomster på mellan 100 000 och 600 000 kronor netto. En del av intervjupersonerna uppgav även att de fortfarande hade kvar pengar från sin narkotikahandel, som de hade lyckats gömma undan. Var pengarna fanns varierade, en del hade kontanter lagrade i utlandet medan andra hade investerat i egendom som var registrerad på andra. En intervjuperson förklarade även att som högnivådistributör och till följd av creditsystemet var det ofta flera personer som var skyldiga pengar. Detta innebär att om man hamnade på anstalt kunde man be någon driva in dessa skulder och på så sätt få ett reservkapital.

Penningtvätt

Tidigare forskning: Penningtvätt

Ytterligare en fråga som den tidigare forskningen har haft problem med att kartlägga är hur vanligt det är att distributörerna ägnar sig åt penningtvätt. Det finns studier som indikerar att avancerade penningtvättsupplägg förekommer, till exempel genom att falska affärskvitton ordnas genom legala verksamheter (Dorn, Murji och South, 1992). Den vanligaste bilden som den tidigare forskningen förmedlar är dock mer relaterad till olika valutaväxlingar (jfr Desroches, 2005; Zaitch, 2002).

Resultat: Penningtvätt

I undersökningsmaterialet finns det ont om fall med avancerade penningtvättsupplägg, men det finns ett fåtal tecken i materialet på att sådana upplägg kan ha förekommit. Frågan är om detta innebär att penningtvätt är en ovanlig företeelse, eller om det är ett resultat av selektion, det vill säga att myndigheterna har satsat större resurser på att utreda själva narkotikabrottet än på att följa penningströmmarna.

Intervjuerna ger en bild av att avancerade penningtvättsupplägg kan förekomma, men då handlar det ofta även om ekonomiskt utbyte från andra brott än narkotika¹². Enligt flera intervjupersoner leder distributörernas höga konsumtionsnivå till att det vanligtvis inte finns något be-

¹² Penningtvätt på narkotikamarknaden beskrivs mer utförligt i rapporten i Brå 2007:4 *Vart tog alla pengar vägen? En studie av narkotikabrottslighetens ekonomihantering*.

hov av penningtvätt. Vid konsumtionen kan emellertid olika knep användas för att dölja att personen har misstänkt mycket pengar. Det kan till exempel handla om att skriva bilar eller motorcyklar på andra personer. När penningtvätt förekommer, i ordets rätta bemärkelse, det vill säga för att skapa en falsk legitim källa för pengarna, rör det sig ofta om en enklare form av penningtvätt. Vad som skulle kunna kallas för *penningtvätt light* innebär att distributören ser till att i alla fall ha legitim täckning för de pengar som personen i fråga bär på sig för tillfället. Detta kan ske genom att distributören har skaffat sig kvitton för spelvinster eller lånat pengar från ett kreditinstitut.

Jag tog ett banklån på 200 000 kr. Då kunde man alltid ha 200 000 kr på sig kontant. Det var en enkel försäkring.
(Högnivådistributör)

Med hjälp av sådana arrangemang kan distributörerna bära på sig en större summa pengar och samtidigt legitimera pengarnas härkomst vid en eventuell kontroll.

Makt och våld

Tidigare forskning: Makt och våld

Vi har tidigare konstaterat att narkotikamarknaden inte är monopolstyrd och reglerad av enstaka organisationer. I stället kännetecknas den av ett myller av mer eller mindre självständiga aktörer och grupperingar i nätverk.

Reuter och Haaga (1989) är även tveksamma till om positionen i distributionskedjan egentligen har så stor betydelse för hur stort inflytande en distributör har på marknaden. De menar att hög- och mellan-nivådistributörerna egentligen inte har mer makt än lågnivådistributörerna och slutkunderna. Detta baseras på att det är marknadskrafter som styr narkotikamarknaden och inte organisationer. En del självständiga distributörer vill emellertid ge sken av att de tillhör en organisation för att kunna åtnjuta de påtryckningsresurser som detta skänker. Till exempel är det lättare att driva in skulder genom att säga ”vi vill ha våra pengar nu” än ”jag” (Desroches, 2005).

Våld är den sista utvägen när övriga resurser är uttömda. Forskning visar emellertid att det är relativt ovanligt att distributörerna behöver gå så långt som till rena våldshandlingar (Brå 2005:11; Desroches, 2005; Morselli, 2001; Reuter & Haaga, 1989). Ofta räcker det med själva vetskapen, det vill säga ett rykte, om att distributören har förmåga och resurser att ta till våld. Detta våldskapital förebygger brott mot de informella regler och normer som råder inom narkotikamarknaden (Desroches, 2005). Själva rädslan för våld är viktigare än användningen av våld. Ett sätt att symbolisera detta kan till exempel vara att distributören ser till att alltid träffa hela familjen till den de gör affärer med för att signalera att de har uppsikt över deras familj (Desroches, 2005). Ett

alltför utbrett användande av hot och skrämstaktik kan emellertid leda till negativa konsekvenser. En distributör som blir för rädd kan anse situationen så pass allvarlig och livshotande att personen anser att det inte finns någon annan utväg än att söka skydd hos polisen (Brå, 2005:11; Desroches, 2005). Återigen är förtroende det kitt som binder samman den kriminella miljön, inte hot och våld.

Resultat: Makt och våld

Vår studies resultat angående våld stämmer väl överens med den tidigare forskningen. I förundersökningsmaterialet förekommer en hel del beslagtagna vapen. Det finns emellertid endast ett fåtal tecken på att vapen har använts till rena våldshandlingar. Däremot finns det både telefonavlyssningsmaterial samt förhørsutsagor som vittnar om att hot är relativt vanligt. Ofta är hoten kopplade till obetalda skulder. Flera intervjupersoner förklarade att det ska rätt mycket till innan ett hot leder till en våldshandling eftersom diskretion och förtroende är de två grundstenarna på narkotikamarknaden. De betonade dock den tidigare nämnda skillnaden i våldsanvändningen mellan den yngre och den äldre generationen på narkotikamarknaden.

Till och med i de lägsta leden i distributionskedjan, där det är mycket vanligt med obetalda skulder och problem, undviks ofta våld i den mån det är möjligt.

Sanningen är att det nästan alltid råder kaos och strul mellan leverantör och detaljist. Leverantörerna har ett relativt högt tålamod men till slut leder det till vedergällning. Det vanligaste är att det inte behöver gå längre än till hot men en del leverantörer vill markera respekt. Om alla hot som uttalas hade realiserats hade situationen varit mycket värre. Det är mycket tomma ord på den här nivån och det är sällan hoten uttrycks i klartext. (...) Jag har aldrig behövt att driva in en skuld och jag tror inte heller att jag skulle ha gjort det ens om det uppstod en sådan situation. Jag skulle nog bara strunta i det. Spöar man någon missbrukare så går de bara till polisen.
(Lågnivådistributör)

Den främsta anledningen till att våld är sista utvägen sades vara att det är en resurs som leder till turbulens i nätverken och kan dra till sig önskad uppmärksamhet.

Om det uppstår konflikter så försöker man lösa det på en diplomatisk väg, till exempel med pengar. Detta beror på att man vill undvika våld i den mån det går eftersom det kan dra på sig polisen. All uppmärksamhet man drar på sig är dålig.
(Högnivådistributör)

En tolkning som kan göras är att våld är en kostsam resurs, och då inte i strikt ekonomisk betydelse utan säkerhetsmässigt. Det leder till att det många gånger kan räcka med hot för att lösa ett problem, om distribu-

tören har utfört någon enstaka våldshandling tidigare, eller i alla fall signalerar att det finns kraft att sätta bakom orden.

Ekonomi och resurser: Resultat i fokus

- Register över kunder och skulder anses riskabelt och undviks därför i den mån det är möjligt. På de lägre nivåerna kan emellertid användandet av register vara ofrånkomligt till följd av det höga antalet kunder, transaktioner och krediter.
- Kreditsystemet är en nödvändighet för att narkotikamarknaden ska fungera samtidigt som det kan ställa till med mycket bekymmer för distributörerna.
- Det förekommer att distributörer driver en legal verksamhet vid sidan av narkotikahandeln och att narkotikapengar investeras i hus, lägenheter eller företag i utlandet.
- Förtjänsten av narkotikahandeln varierar från tid till annan, och en vinst kan snabbt förvandlas till en förlust som en konsekvens av polis- och tullbeslag, stöld, eller obetalda krediter. Intervjuade högnivådistributörer uppgav att narkotikaaffärerna genererar en månadsinkomst på mellan 100 000–600 000 kronor netto.
- För många distributörer är behovet av penningtvätt inte särskilt stor till följd av att mycket av de intjänade pengarna går åt till en överdådig konsumtion och livsstil. Datamaterialet indikerar att när penningtvätt förekommer, i ordets rätta bemärkelse, det vill säga för att skapa en falsk legitim källa för pengarna, rör det sig ofta om en enklare form av penningtvätt, *penningtvätt light*, vilket innebär att distributören i alla fall ser till att ha legitim täckning för de pengar som personen i fråga bär på sig för tillfället. Detta kan ske genom att distributören har skaffat sig kvitton för spelvinster eller lånat pengar från ett kreditinstitut.
- Vapen förekommer, men det är relativt ovanligt med rena våldshandlingar. Förtroende, pålitlighet och diskretion är viktigare byggstenar för en framgångsrik affärsverksamhet än våld.

Övergripande slutsatser

Narkotika i parti eller minut – de olika distributionsnivåernas kännetecken

Narkotika – en importvara med många mellanhänder

Merparten av den narkotika som används i Sverige importeras. Ett importerat parti narkotika passerar sedan vanligtvis flera olika led innan det når missbrukaren för konsumtion. I alla dessa led finns distributörer med avsikt att tjäna pengar på narkotikahandlingen. Det är egentligen enbart i detaljistledet som huvudsyftet med narkotikaförsäljningen är att finansiera det egna missbruket. Med andra ord är det många personer som ska dela på förtjänsten av den sålda narkotikan. Distributörerna har sedan medarbetare som också ska ha sin del av kakan.

Denna marknadsmässiga beskrivning av narkotikahandeln kan ge sken av att det är en affärsverksamhet identisk med det legala näringslivet. Det är emellertid fel. Visserligen finns stora likheter, men också avgörande skillnader. Vissa förutsättningar som är en självklarhet på den legala marknaden existerar inte på narkotikamarknaden till följd av dess illegala karaktär. Resultatet blir att distributörerna måste hitta alternativa lösningar. En mängd olika risker måste beaktas och vägas mot verksamhetens lönsamhet. Bedömningarna är högst individuella, vilket leder till en mångfald av olika affärsupplägg och lösningar på narkotikamarknaden, även om det är möjligt att se vissa generella mönster.

De olika nivåerna i distributionskedjan skiljer sig dessutom åt på flera punkter och har betydelse för olika delar av narkotikamarknaden, beroende på om narkotikan säljs i parti eller minut. Vi använder begrepp som hög-, mellan- och lågnivådistributörer för att lyfta fram de olika nivåerna och kunna peka på skillnaderna. Generellt sett kan följande typologisering av dessa nivåer göras.

	Högnivå	Mellannivå	Lågnivå
Egenskaper			
Entreprenörskap	Framträdande	Framträdande	Ej framträdande
Psykologiska faktorer			
Psykisk stress	Hög	Hög	Hög
Främsta drivkraft	Pengar	Pengar	Finansiera missbruk
Missbruk	Förekommer	Vanligt	Mycket vanligt
Toleransnivå för krånglande kunder	Låg	Låg	Hög
Nätverk			
Antal leverantörer	Ofta en	Ett fåtal	Flera
Antal kunder	Ett fåtal	Inte så många	Många
Rekryterade specialistfunktioner	Vanligt	Vanligt	Ovanligt
Verksamhet			
Transaktionsfrekvens	Låg	Mellan	Hög
Krediter	Mycket vanligt	Mycket vanligt	Mycket vanligt
Revir	Nej	Nej	Ovanligt
Utblandning	Ovanligt	Förekommer	Vanligt
Lokal förankring	Ej viktigt	Mycket viktigt	Mycket viktigt
Försäljnings- anteckningar	Ovanligt	Förekommer	Vanligt
Inriktning	Ett huvudpreparat	Ett eller några preparat	Många preparat
Logistik			
Förvaring	Huvud- och mellanlager	Huvud- och mellanlager	Endast smålager
Säkerhet			
Exponeringsgrad	Låg	Mellan	Hög

Figur 7. Skillnader och likheter mellan hög-, mellan- och lågnivådistributörer.

Skillnaderna mellan de olika distributionsnivåerna är av stor betydelse för att kunna förstå hur narkotikamarknaden fungerar och kunna formulera effektiva brottsförebyggande och brottsbekämpande strategier mot narkotikabrottsligheten, något som vi kommer att närmare beröra i nästa kapitel.

Vem är viktig för vem?

Högnivådistributörerna är de personer som ser till att narkotika kommer in på den svenska marknaden. Inget tyder på att det råder någon brist på högnivådistributörer i Sverige, och därmed påverkas sannolikt inte den svenska narkotikamarknaden nämnvärt om några slås ut. Distributörer längre ned i kedjan parerar störningar hos en högnivådistributör genom att kontakta en annan. Marknaden finner alltid sin vara.

Däremot fyller de enskilda högnivådistributörerna en mycket viktig funktion för de utländska leverantörerna i egenskap av narkotikabrottslighetens generalagenter. Det är svårt att hitta och etablera kontakt med pålitliga personer som har kapacitet att kontinuerligt ta emot och om-

sätta stora narkotikapartier. En etablerad och väl fungerande inkörsport till Sverige värdesätts därmed högt av leverantörerna.

Om högnivådistributören är leverantörens port till den svenska marknaden kan mellannivådistributören beskrivas som högnivådistributörens nyckel till den lokala marknaden. Högnivådistributörerna har ofta ett fåtal kunder geografiskt utspridda över Sverige, som i sin tur avsätter narkotikan lokalt eller regionalt. Konsekvensen blir att mellannivådistributörerna fyller en viktig funktion för de lokala marknaderna. De måste vara väl förankrade i lokalsamhället och ha uppbyggda kanaler både uppåt och nedåt i distributionskedjan för att affärerna ska flyta på utan störningar och avbrott. Mellannivådistributörerna blir därmed den tydliga länken mellan den globala och den lokala narkotikamarknaden, vilket gör dem till den svenska narkotikamarknadens mest centrala figurer.

Lågnivådistributörerna och detaljisterna är viktiga för att narkotikan ska nå missbrukarna. Mycket talar för att det finns ett stort utbud av aktiva och potentiella lågnivådistributörer. Eftersom narkotikabrottslighetens konsumentmarknad bygger på missbrukare kännetecknas den av rörlighet och kaos. Lågnivådistributörerna och detaljisterna har därför en betydelsefull funktion som ett säkerhetsfilter för de högre nivåerna av narkotikamarknaden.

Det är tydligt att hög- och mellannivådistributörerna har olika betydelse för narkotikamarknaden och det påverkar i sin tur de brottsbekämpande myndigheternas val av strategier, något som kommer att beröras i rapportens brottsbekämpande och brottsförebyggande del.

Från specialiserade grosshandlare till välsorterade diversehandlare

Högnivådistributörerna är i egenskap av generalagenter ofta inriktade på ett huvudpreparat, men om de marknadsför flera preparat köps dessa många gånger från olika leverantörer. Den smala inriktningen är sannolikt en konsekvens av att de inte har något behov av att tillhandahålla ett stort utbud av olika narkotikapreparat eftersom deras affärsidé går ut på att sälja mycket till få kunder. Mellannivådistributörerna är däremot ofta inriktade på några olika preparat, och i regel köps dessa från olika högnivådistributörer. Konsekvensen blir att mellannivådistributörerna blir mindre känsliga för eventuella störningar uppåt i distributionskedjan. Om leveranser från en högnivådistributör skulle fallera kvarstår de andra affärskontakterna.

På lågnivådistributörernas marknad är det inte ovanligt med ett stort utbud av olika narkotikapreparat. De köps många gånger från flera olika mellannivådistributörer, men det är inte heller ovanligt att lågnivådistributörerna byter preparat med varandra. Lågnivådistributörerna har också många köpare. Allt detta leder till ett stort antal kontakter och därmed också en hög exponering på narkotikamarknaden.

Skillnaderna i utbud av olika sorters narkotika mellan de olika nivåerna i distributionskedjan innebär att insatser mot mellannivådistributörer sannolikt inte kommer att störa hela den lokala narkotikamarknaden. I stället kommer den lokala marknaden för några specifika preparat att påverkas.

Marknadsstrategi – risk kontra vinst

På samma sätt som i det reguljära näringslivet gör narkotikadistributörerna en avvägning mellan risk och vinst, vilket påverkar affärsupplägg och marknadsstrategi. Skillnaden för narkotikadistributörernas del är att de har fler risker att ta hänsyn till. Det handlar inte enbart om ekonomiska risker utan även om konflikter med andra aktörer på narkotikamarknaden och insatser från brottsbekämpande myndigheter. Detta leder till att de måste hitta alternativa lösningar, allt ifrån hur distributionsnätverket är uppbyggt till hur logistiken är utformad.

Självständiga entreprenörer eller hierarkiska distributionsgrupperingar?

Narkotikabrottsligheten bedrivs i kriminella nätverk där olika aktörer utför affärstransaktioner med varandra. Dessa aktörer kan vara distributörer i form av självständiga entreprenörer, de kan ha ingått partnerskap och samarbeta i kompisgäng eller i distributionsgrupperingar med hierarkiska inslag. Vilket upplägg som används är ofta ett resultat av vilken riskbedömning som gjorts.

Vissa distributörer föredrar att arbeta självständigt. Fördelen med det, sett ur distributörens synvinkel, är att det är möjligt att ha total kontroll över verksamheten. Nackdelen är att det samtidigt kräver att distributören befattar sig med själva narkotikahanteringen.

Andra distributörer väljer att driva en distributionsgruppering, där personer rekryteras till olika uppgifter. Fördelen med detta upplägg är att distributörerna kan hålla sig relativt långt borta från narkotikan. Nackdelen är att det blir fler personer inblandade, vilket gör det svårare att överblicka och kontrollera verksamheten.

Medhjälparna – centrala figurer vid sidan om

Även om distributören är nyckelpersonen i den kriminella verksamheten är de personer som rekryteras till olika uppgifter viktiga brickor på narkotikamarknaden. Deras arbetsinsats kan vara liten, men själva funktionen har mycket stor betydelse. Dessa personer behöver dessutom inte vara tungt kriminellt belastade, tvärtom frågar man efter ostraffade individer som inte drar till sig uppmärksamhet från de brottsbekämpande myndigheternas sida. Det kan också handla om släktingar eller andra närstående som utför tjänster mer eller mindre ovetande om att det handlar om en kriminell verksamhet. De uppgifter som kan läggas ut på andra är transporter, försäljningskoordinering, lagerhållning av narko-

tika, förvaring eller förflyttning av pengar, utblandning av narkotikapartier och testning av narkotikans kvalitet.

Den som bedöms ha absolut viktigast funktionen är lagerhållaren av huvudlagret. Denna person är ofta avskild från det kriminella nätverket och har som uppgift att förvara den största delen av narkotikapartierna. Mycket talar för att huvudlagren, till följd av det här säkerhetsarrangemanget, sällan hittas av de brottsbekämpande myndigheterna.

För narkotikabrottsligheten är således inte enbart personer i det kriminella nätverket centrala. Det kommer vi att gå närmare in på i det brottsförebyggande och brottsbekämpande avsnittet.

Säkerhet – en fråga om både livrem och hängslen

Säkerhetstänkandet genomsyrar hela distributionsverksamheten på narkotikamarknaden. Ett enda litet misstag riskerar inte bara att resultera i en ekonomisk förlust utan även i mycket långa fängelsestraff. Denna omständighet är en av orsakerna till att narkotikamarknaden är mycket mer flexibel till sin karaktär än den legala marknaden. Affärsuppörelser kan plötsligt behöva ändras eller avbrytas, förutsättningarna kan abrupt förändras och logistiska detaljer måste kontrolleras om och om igen. Det är inte heller möjligt att använda sig av det legala samhällets infrastruktur i form av indrivning, kreditupplysning och rättsväsende. Dessa omständigheter ställer krav på engagemang och tillgänglighet i princip dygnet runt.

Säkerhets- och riskbedömningar är emellertid subjektiva, och därför finns det en stor variation på hur olika distributörer hanterar dessa frågor. Till råga på allt råder många gånger en relativt dålig kunskap om den straffprocessuella och straffrättsliga lagstiftningen, vilket kan leda till felaktiga antaganden.

Distributörer som varit framgångsrika under en längre tid på narkotikamarknaden tolkar gärna detta som ett bevis på sin oöverträffliga förmåga att alltid klara sig undan, vilket kan leda till övermod och en sänkt gard. Den omständigheten skapar särskilda förutsättningar för de brottsbekämpande myndigheterna, något som vi återkommer till i det brottsförebyggande och brottsbekämpande avsnittet.

Distributörernas ekonomiska situation

Narkotikans instabila ekonomi: Kredit och avbetalning

Kreditsystemet är en förutsättning för att narkotikamarknaden ska fungera. Det är mycket vanligt att narkotikapartier köps på kredit på samtliga nivåer i distributionskedjan. Många av aktörerna, särskilt i de lägre distributionsleden, har sällan ekonomiska förutsättningar att betala kontant. Samtidigt är dessa personer, i form av konsumenter och detaljister, nödvändiga för distributionskedjan. Trots att kreditsystemet är centralt för att narkotikamarknadens hjul ska snurra ställer det till med en rad problem. Det är inte ovanligt att avbetalningar blir försenade

eller uteblir, och krediter som inte infrias på en nivå i distributionskedjan kan skapa en svallvåg av ekonomiska problem upp till högre nivåer i distributionskedjan.

Kreditsystemet skänker emellertid även en rad fördelar för distributörerna. Det möjliggör till exempel en snabbare omsättning, vilket är grundläggande för distributörerna eftersom förvaring av narkotikapartier utgör en av de främsta riskerna. Det ger även möjlighet till att sälja större partier än annars vore möjligt, vilket ökar omsättningen och vinsten samtidigt som det är en effektiv metod att binda upp kunder på.

Sammanfattningsvis är slutsatsen att trots den instabila och känsliga ekonomiska situation som kreditsystemet skapar utgör det narkotikamarknadens hjärta och är den mekanism som får distributionskedjan att fungera.

Affärsstrategi – långsiktigt eller kortsiktigt tänkande

På den legala marknaden är långsiktighet ofta detsamma som en tydlig affärsidé, ett gott rykte och en etablerad kundkrets. På narkotikamarknaden blir långsiktigheten ännu viktigare. Det beror på att varan är illegal. Narkotikadistributören kan inte använda sig av de möjligheter som finns på den legala marknaden i form av reklamkampanjer och centrala butikslokaler. Varje sökande efter en ny kund leder till en oönskad exponering av den brottsliga verksamheten. Följden är att det är viktigt att slå vakt om befintliga kunder för att upprätthålla goda affärsrelationer på lång sikt. Det är även eftersträvansvärt för distributörerna att affärerna löper smidigt och friktionsfritt, eftersom alla problem och tvister riskerar att dra till sig oönskad uppmärksamhet. Det finns också risk för att missnöjda kunder tipsar myndigheterna.

Det finns emellertid distributörer med ett kortsiktigt tänkande, som låter snabba pengar och maximal vinst gå före god kvalitet och nöjda kunder. Dessa personer blir sällan särskilt långvariga eller framgångsrika på narkotikamarknaden. Det är lätt att skaffa sig ett dåligt rykte, men desto svårare att bli av med det. En distributör som säljer narkotika av tvivelaktig kvalitet har svårt att få ett förtroende av övriga aktörer på narkotikamarknaden.

Slutsatsen är att narkotikamarknaden består av både långsiktiga entreprenörer och tillfälliga lycksökare. Det ger möjlighet till olika strategiska prioriteringar hos de brottsbekämpande myndigheterna, något som kommer att utvecklas i nästa kapitel.

Utgifterna stiger med inkomsterna – svårigheten att lämna narkotikamarknaden

Även om många distributörer har en långsiktig affärsstrategi är det få som tänker stanna på narkotikamarknaden för alltid. Narkotikahandel är mycket riskabel och därför är ofta planen, för hög- och mellannivå-distributörerna, att tjäna ihop en större summa pengar för att sedan dra sig tillbaka. Målet kan vara att investera pengarna i en legal verksam-

het. Problemet är att i takt med att inkomsterna ökar utvecklas också levnads- och konsumtionsvanorna. Det nya livet är kostnadskrävande och skapar ett beroende av pengar.

Dessutom är det sällan som de legala verksamheterna blir tillräckligt framgångsrika för att generera lika mycket pengar som narkotikahandeln. Det leder till att det blir problematiskt att lämna narkotikamarknaden, eftersom distributören sällan har för avsikt att sänka sin levnadsstandard. Resultatet blir att distributörerna många gånger blir kvar på narkotikamarknaden längre än de hade tänkt sig från början. Det är något som myndigheterna kan dra nytta av eftersom det ger dem tid för noggranna kartläggningar och ett långsiktigt arbete. Vi berör detta närmare i nästa kapitel.

Psykologiska faktorer

Narkotikadistributörernas vardag – medaljens baksida

Mellan- och högnivådistributörernas exklusiva levnadsvanor och överdådiga konsumtion kan lätt ge intryck av ett liv i sus och dus. Sanningen är emellertid att bakom detta utsvävande leverne utsätts distributörerna för en stark psykisk stress. De kan i princip aldrig slappna av från de faror och risker som hela tiden lurar runt hörnet. Verksamheten måste hela tiden övervakas, och oförutsedda händelser kan kräva akuta åtgärder, vilket leder till att man måste vara tillgänglig dygnet runt. Ett enda misstag kan resultera i ett långvarigt fängelsestraff. Till detta kommer en ständig oro och misstänksamhet mot omgivningen. Den ständiga ovissheten om vem som är vän eller fiende eller om myndigheterna är dem på spåren gnager hela tiden i bakgrunden. Dessutom är det inte ovanligt att det även på de högre nivåerna finns en missbruksproblematik med i bilden, även om den inte är lika uttalad som på de lägre nivåerna.

De stressiga och påfrestande förhållanden som narkotikadistributörerna lever under är en svag punkt i deras verksamhet. En hög stressnivå riskerar hela tiden att resultera i misstag och överilade handlingar. Detta kan utnyttjas av de brottsbekämpande myndigheterna och är något som vi tar fasta på i nästa kapitel.

Generationsskifte på narkotikamarknaden

Narkotikamarknaden är under ständig utveckling och förändring. Från ett brottsbekämpande och brottsförebyggande perspektiv går det därför inte enbart att utgå från hur marknaden sett ut på senare år. Det gäller att vara lyhörd för nya trender och förutsättningar, som kan ge en förning om i vilken riktning utvecklingen är på väg.

Internet har dramatiskt ändrat förutsättningarna för att bedriva narkotikahandel och gjort det enklare för personer utan kontakter att relativt lätt komma över narkotika.

En annan förändring är det generationsskifte som pågår på narkotikamarknaden och som antyder att branschens normer och informella regelsystem är på väg att förändras. Dessa nya aktörer värdesätter respekt och stolthet. Därför förutspås ett något hårdare och våldsammare klimat på den framtida narkotikamarknaden.

Ett ökat antal konflikter ger emellertid en ökad synlighet, vilket kan utnyttjas av de brottsbekämpande myndigheterna. Mera om detta i nästa kapitel.

Strategier och metoder riktade mot narkotikamarknadens distributörer

Inledning, teori och metod

I detta avsnitt ska resultatet från vår undersökning användas för att ta fram brottsförebyggande och brottsbekämpande strategier och metoder. Eftersom rapporten handlar om narkotikamarknadens distributörer kommer förslagen på strategier och metoder följaktligen att vara inriktade på de individer som vi uppfattar som de mest centrala aktörerna i distributionskedjan. Det innebär visserligen en begränsning av vilka möjliga åtgärder som kan formuleras mot den organiserade brottsligheten, men samtidigt har dessa aktörer en stor betydelse för att marknaden hela tiden ska kunna förses med narkotika. De är narkotikabrottslighetens nyckelpersoner. För den läsare som vill ta del av mer generella förslag mot den organiserade brottsligheten hänvisas till vårt tidigare arbete *Narkotikabrottslighetens organisationsmönster* (Brå 2005:11).

Blickar vi tillbaka har narkotikabrottsligheten varit en prioriterad fråga i Sverige under lång tid. Sedan 1980-talet har andelen av polisens totala budget som används för bekämpning av narkotikabrottsligheten fördubblats (Brå 2003:12), och under de senaste tio åren har antalet personer lagförda för narkotikabrott stadigt ökat för varje år (Brå, 2005:16). Trots detta har utbudet av narkotika blivit större samtidigt som gatupriserna sjunkit (Guttormson, 2006).

När narkotikastrafflagen (NSL) infördes år 1968 inriktades polisaktionerna främst mot den grova narkotikabrottsligheten (Kassman, 1998; Korsell, 2006). Denna inriktning ändrades sedan med tiden, och mer resurser lades på att bekämpa gatuhandel och missbrukare (Kassman, 1998). På senare år har argument förts fram för att i högre grad inrikta brottsbekämpande och brottsförebyggande insatser mot den organiserade narkotikabrottsligheten och försöka slå ut de nätverk som försörjer marknaden med droger (Brå, 2005:11; MOB, 2004). Regeringen har kraftsamlat mot den organiserade brottsligheten och öronmärkt 120 miljoner kronor i kampen mot den grova organiserade brottsligheten (Justitiedepartementet, 2006). Det är också ett led i att kriminalpolitiken mer och mer fokuserar den organiserade brottsligheten på ett generellt plan (Tham, 2006; Korsell, 2006).

Vi befinner oss således i en intressant omsvängning av kriminalpolitiken, med ökat fokus på den organiserade brottsligheten. I detta läge gäller dock att inte ”springa på alla bollar”, som en deltagare vid vårt seminarium uttryckte det. Det gäller att veta vad man ska göra och att ha en genomtänkt strategi baserad på kunskap om hur brottsligheten ser

ut. Traditionens makt är emellertid stor och det straffrättsliga systemet har enskilda personers skuld som medelpunkt. Det finns en risk att det straffrättsliga "nöjer sig" med att straffa dem man kommer åt. Näten kan ständigt fyllas med fula fiskar, men den brottsliga verksamheten fortsätter ändå. Varför är det så?

Den organiserade brottsligheten kännetecknas av att kriminaliteten bedrivs som en verksamhet. En rad aktörer i de kriminella nätverken går in och ut i de olika projekten med att smugla och distribuera narkotika. Verksamheten störs inte nämnvärt om en och annan gärningsperson grips och straffas, rörelsen består, och luckor fylls snabbt upp av andra personer. Den organiserade brottsligheten har således andra förutsättningar och en annan logik än många traditionella brott, där exempelvis en fängelsevistelse i vart fall tillfälligt avstänger den fängslade personens brottslighet. För den organiserade brottsligheten utgör en fängelsevistelse inte ett hinder. Personer samverkar ändå med varandra i sina nätverk, och intervju- och förundersökningsdata i denna studie ger vid handen att även interner kan spela en central roll inom olika projekt som realiserar utanför anstaltens murar.

En invändning mot föregående resonemang är att straffsystemet trots allt bygger på att enskilda personer och inte organisationer och nätverk bestraffas. Även om myndigheterna i sin spaning och kartläggning ser till nätverken är det individers skuld som faller avgörandet i rätten. När det handlar om organiserad brottslighet är det därför av stor betydelse att straffrättsligt rikta in sig på de personer som är viktigast för nätverkens funktionsförmåga. I rapporten argumenterar vi för att distributörerna har den rollen. Det är grossisterna som ser till att de utländska leverantörerna får betalt för sina varor och att detaljisterna har något att sälja till missbrukarna. Grossisterna är narkotikamarknadens blodåder. Vi argumenterar också för att vissa nivåer i distributionskedjan är viktigare än andra, och detta avsnitt med brottsförebyggande och brottsbekämpande åtgärder ska visa vilka.

Den metod som använts för att ta fram strategier och metoder är en genomgång av de förslag som formulerades i vår första studie av den organiserade narkotikabrottsligheten, *Narkotikabrottslighetens organisationsmönster* (Brå 2005:11). Den innehöll en inventering av olika förslag mot den organiserade brottsligheten som i olika sammanhang formulerats alltsedan 1970-talet. Som nyss nämnts redovisades i rapporten förslag av mer generell karaktär mot den organiserade narkotikabrottsligheten.

När resultaten till denna studie var klara gick författarna igenom materialet för att identifiera möjliga angreppssätt mot brottsligheten. Härfter hölls ett seminarium med nyckelpersoner¹³ inom våra samverkande myndigheter, som mot bakgrund av en föredragning av de centrala resultaten och egna erfarenheter formulerade brottsförebyggande och

¹³ Seminariedeltagarna finns namngivna i förordet.

brottsbekämpande insatser. De förslag som kommer att presenteras i det följande har således tagits fram på operativ nivå och sedan lagts in i en teoretisk ram.

För de brottsförebyggande förslagen har vi teoretiskt tillämpat den situationella brottspreventionen (Clarke, 1997). Enligt denna teori tas för givet att det finns motiverade gärningspersoner. Det gäller därför att på olika sätt se till att dessa personer inte kan begå något brott. Genom de förebyggande åtgärderna påverkas i regel den situation i vilken brottet annars hade varit möjligt. Eftersom teorin förutsätter att gärningspersonerna är rationella kan olika förebyggande åtgärder innebära att ”kostnaden” för att begå ett brott blir alltför hög. Det gäller således att genom de olika insatserna hela tiden skapa olika hinder för den kriminella verksamheten. Enligt Clarke ska de förebyggande åtgärderna syfta till att göra det svårare att begå brott genom att

- öka risken för upptäckt
- minska vinningen och utbytet av brott
- motverka bortförklaringar som kan underlätta brott.

För de tre första punkterna kan tilläggas att det handlar om att påverka den *upplevda* svårigheten att begå brott, den *upplevda* risken för upptäckt respektive den *upplevda* vinningen av brott.

Personer som kan tänka sig att begå brott har olika motiv och resurser. Den kategori distributörer som är involverad i organiserad narkotikabrottslighet får anses vara mycket motiverad och ha förhållandevis stora resurser till sitt förfogande. Det handlar om personer som gör kalkyler. Vår uppgift är att se till att dessa kalkyler slutar med röda siffror och att narkotikaoperationerna därför minskar.

Det finns också personer som inte har lika starka motiv som distributörerna, men som är inblandade i brottsligheten. Det kan gälla medhjälpare och assistenter som förvarar pengar, yrkesutövare inom den legala ekonomin som utför olika tjänster, och personer i nätverkens utkanter som utnyttjas för riskfyllda uppdrag. Det innebär att det inte finns några standardlösningar mot brottsligheten utan en variation av åtgärder bör därför ha bäst effekt.

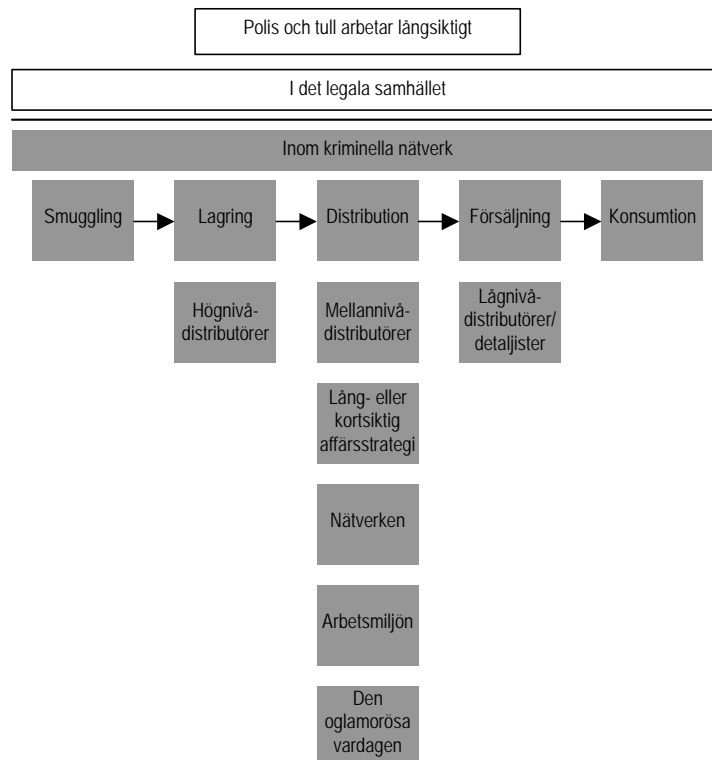
Åtta angreppspunkter

Mot den nu beskrivna bakgrunden har svaga punkter i den kriminella distributionskedjan identifierats. Det är punkter som har stor betydelse för brottslighetens funktionssätt och som är möjliga för myndigheterna att påverka genom brottsförebyggande och brottsbekämpande insatser. De åtta identifierade angreppspunkterna är följande:

- mellannivådistributören – den lokala marknadens nyckelfigur
- högnivådistributören – den utländske leverantörens port till Sverige
- långsiktiga entreprenörer eller tillfälliga lycksökare – en fråga om prioriteringar
- distributörerna är viktiga, men också deras nätverk
- skapa oreda i de kriminella nätverken
- försämra narkotikadistributörernas arbetsmiljö
- när polis och tull får arbeta långsiktigt leder det till resultat
- narkotikadistributörens oglamourösa vardag.

En ny modell

För att få en bättre överblick över de brottsförebyggande och brottsbekämpande strategier och metoder som presenterats ovan har vi skapat en ny modell (figur 8). I modellen visas narkotikans väg från smugglingen till smugglarnas konsumtion. Vidare är angivet var någonstans på denna väg som de olika distributionsleden (hög, mellan och låg) befinner sig. I de olika boxarna illustreras sedan de olika områden för vilka brottsförebyggande och brottsbekämpande metoder har föreslagits. Det gäller metoder som är inriktade mot hög- och mellannivådistributörerna.



Figur 8. Brottsförebyggande modell.

1. Mellannivådistributören – den lokala marknadens nyckelfigur

Globala marknader i all ära, men för att det ska bli några pengar för den organiserade brottsligheten måste narkotikan ut till missbrukarna, och de finns i lokalsamhället. Det är därför som de lokala marknaderna är viktiga för narkotikadistributörer samtidigt som det ger stora möjligheter för de brottsbekämpande myndigheterna.

Mellannivådistributörerna är nyckelpersonerna för att förse de lokala marknaderna med ett ständigt flöde med narkotika. De är själva kopplingen till den lokala marknaden. Mellannivådistributörernas affärsidé är att i ett typfall köpa från en eller ett par högnivådistributörer och sedan sälja det uppdelade partiet till mellan fem och femton lågnivådistributörer.

Mellannivådistributörerna har ofta gjort karriär på narkotikamarknaden. De är etablerade i den kriminella miljön med kontakter: både uppåt till högnivådistributörer och nedåt till lågnivådistributörer eller regelrätta detaljister. Personliga egenskaper som entreprenörskap och pålitlighet i kombination med positionen i distributionskedjan och ett väl utbyggt kontaktnät gör vissa mellannivådistributörer till spindlar i nätet. Alla aktiva och potentiella mellannivådistributörer når emellertid inte upp till den här beskrivningen, men de som uppfyller kravprofilen är mycket eftertraktade för högnivådistributörer och importörer eftersom de utgör inkörsporren till den lokala marknaden.

Det innebär samtidigt att mellannivådistributörerna är en känslig grupp för narkotikamarknaden och därmed en strategisk måltavla för de brottsbekämpande myndigheterna. En framgångsrik mellannivådistributör som slagits ut kan vara svår att ersätta. Särskilt på mindre orter är mellannivådistributörerna betydelsefulla. Där finns få mellannivådistributörer, som dessutom kan täcka ett närområde. På större orter är situationen mer komplicerad med många aktörer.

Ett problem som mellannivådistributörer ständigt möter är att de hanterar stora narkotikapartier samtidigt som deras position i kedjan kräver en viss grad av exponering. De är därför förhållandevis utsatta. Även om många har en diskret livsföring kan konsumtionsbehovet då och då slå igenom.

Slutsatser:

1. En effektiv metod för att påverka de lokala marknaderna är att rikta in sig mot mellannivådistributörerna. Ska de lokala marknaderna påverkas behövs en uttalad strategi som är inriktad på denna distributörsgrupp.
2. Strategin bör ta hänsyn till lokala förhållanden och därför vara skraddarsydd till olika områdets förutsättningar.

Mellannivådistributioner agerar i lokalsamhället, de måste tillåta en viss exponering för affärernas skull, och de kan ibland också göra sig synliga genom ett högt konsumtionsmönster och en utåtriktad livsstil. De brottsbekämpande myndigheterna kan genom kontakter med lokala företagare få värdefulla tips.

2. Högnivådistributionen – den utländske leverantörens port till Sverige

Långsiktiga och pålitliga högnivådistributioner och importörer är nyckelpersoner för de utländska leverantörerna. Utan dessa narkotikabrottslighetens generalagenter har leverantörerna inte några välfungerande kanaler in i Sverige från den globala narkotikamarknaden. De utländska leverantörerna är därför måna om att ha en god relation till högnivådistributionerna, som ofta enbart håller sig till en leverantör.

Om leverantörens högnivådistribution försvinner från marknaden, exempelvis genom myndigheternas ingripande, kan det ta tid innan en pålitlig ersättare har tagit dennes plats, och risken finns alltid att en annan leverantör etablerar sig.

För den svenska marknaden är högnivådistributionerna och importörerna inte lika viktiga. För det första är det inte någon brist på högnivådistributioner och importörer. Det finns åtskilliga kanaler in i Sverige. Dessutom strävar många mellannivådistributioner efter att ta ett steg uppåt i karriären. En mellannivådistribution med utlandskontakter har goda förutsättningar att fylla luckan om en högnivådistribution slås ut. För det andra har mellannivådistributionerna som regel tillräckligt många kontakter för att kunna anlita alternativa högnivådistributioner och importörer om det skulle uppstå leveransstörningar. Allt detta är också argument som understryker mellannivådistributionernas betydelse. Om mellannivådistributioner är viktiga för den svenska marknaden är högnivådistributioner och importörer av större betydelse för narkotikamarknaden utanför Sverige.

Högnivådistributionerna är distributionskedjans mest diskreta affärsmän. De strävar efter att hålla en låg profil, och det är också möjligt eftersom de säljer stora partier till ett fåtal mellannivådistributioner. Importverksamhet med en hög säkerhetsnivå ställer emellertid krav på många resor för att affärerna ska gå smidigt. Det är inte minst genom resorna som de blir synliga. Även de synligare mellannivådistributionerna kan vara en ingång till högnivådistributionerna.

Slutsatser:

1. En strategi som fokuserar på att slå ut högnivådistributioner och importörer bör vara en effektiv metod för att störa de stora utländska leverantörerna. Det är ett tillvägagångssätt som är in-

tressant i ett mer globalt perspektiv där Sverige kan stötta nationer i det internationella arbetet.

2. Kontakter med resebyråer bör vara värdefulla för de brottsbekämpande myndigheterna för att komma högnivådistributörer på spåren.

3. Långsiktiga entreprenörer eller tillfälliga lyckasökare – en fråga om prioriteringar

Även på narkotikamarknaden finns många kvartalskapitalister – lyckasökare – som är ute efter snabba klipp. Dessa distributörer tänker kortsiktigt och blandar ut narkotika så mycket det går för att maximera sin vinst. Men på narkotikamarknaden ställer konsumenterna höga krav på kvalitet och därför blir den här typen av distributörer sällan långvariga.

På den legala marknaden går det kanske att sälja konserverad gröt med mördande reklam, men på narkotikamarknaden är marknadsföring ersatt med hörsägen och renommé. En distributör som får rykte om sig att vara opålitlig och sälja narkotika av låg kvalitet möter svårigheter vid försäljningen. Distributörer med en långsiktig affärsstrategi är därför noga med att tillhandahålla narkotika av hög kvalitet för att få och behålla stamkunder. I den kriminella ekonomin är också kundtrohet viktigare än i den legala, eftersom sökandet efter nya kunder innebär exponering och följaktligen är ett riskmoment. Pålitliga affärspartner är hårdvaluta på narkotikamarknaden, som annars kännetecknas av krediter och osäkra fordringar.

Detta betyder att hög kvalitet på narkotika är en indikator på distributörer med ambitionen att bli någon att räkna med på narkotikamarknaden. De aktörer som säljer narkotika av låg kvalitet är mindre viktiga för narkotikamarknaden från ett strikt ekonomiskt perspektiv. De riskerar att sanera bort sig själva utan myndigheternas ingripande. Dessutom kan deras agerande störa narkotikamarknaden genom den turbulens som kan uppstå på grund av reklamationer, klagomål, diskussioner om priser, tvister om betalningar och andra störningsmoment. Distributörer som säljer narkotika av låg kvalitet kan också utgöra en särskild fara för missbrukarna, genom risker för överdoser, giftiga utblandningspreparat och liknande.

Slutsatser:

1. En strategi som går ut på att fokusera distributörer som handlar med högkvalitativ narkotika leder till en dränering av personer som är eller kommer att bli viktiga på narkotikamarknaden.
2. Det kan finnas skäl att vara uppmärksam på distributörer som säljer narkotika av låg kvalitet och där det därför finns risk för att de utgör en särskild fara för missbrukarna.

4. Distributörerna är viktiga, men också deras nätverk

Hittills har mycket fokus legat på distributörerna, som om de drev sin näringsverksamhet utan personal och medarbetare. Ett led i distributörernas riskminimering är att anlita mellanhänder som får fungera som filter och stötdämpare. Många distributörer har rekryterat en eller flera personer för riskfyllda uppgifter. De här medhjälparnas roll, och även de som har mer begränsade uppgifter, ska inte underskattas. Uppgifterna är nödvändiga för att den kriminella verksamheten ska fungera.

Vissa specialistfunktioner är avskilda från de traditionella nätverken. Två centrala specialistfunktioner är att svara för huvudlagret av narkotika respektive att hålla i penninglagret. Som ett led i riskminimeringen finns olika typer av lager. Distributörer högre upp i distributionskedjan har ofta ett huvudlager, som inte används löpande i den operativa verksamheten. Då utnyttjas i stället olika mellanlager. Huvudlagret anlitas för att bygga upp olika mellanlager. Dessa försiktighetsåtgärder synes ha varit effektiva eftersom myndigheterna som regel enbart tar mindre mellanlager i beslag. En strategi för de brottsbekämpande myndigheterna bör därför vara att försöka rikta in sig på huvudlagren.

Den teknik som används av entreprenörerna för riskminimering är inte enbart att ha olika lager. De strävar också efter att skapa vattentäta skott mellan å ena sidan den kriminella miljön och å andra sidan centrallagret. Detta sker genom att anlita personer som saknar koppling till kriminalitet (ostraffade personer) och som det går att lita på (släktingar, flickvänner etc.). Det är i princip samma strategi som tillämpas på lagret av pengar, men med den skillnaden att pengarna skyddas av personer som har en särskilt stark bindning till entreprenören. Ett rimligt antagande är att entreprenörerna är beredda att betala höga arvoden för den riskfyllda uppgiften att förvalta ett centrallager eftersom den fläckfria fasaden är värd en hel del.

På samma sätt som med lagret av pengar kan det vara av intresse för myndigheterna att kartlägga, inte enbart det kriminella nätverket, utan även personer som finns runt omkring detta. Dessa personer kanske inte utför alltför arbetsintensiva uppgifter men det stöd som de ger är till stor nytta för brottsligheten.

Det kan även vara av intresse för myndigheterna att kartlägga de icke kriminella relationerna. Särskilt gäller det anförvanter. Vissa av dessa personer utanför den kriminella miljön kan också vara intresserade av att samarbeta med myndigheterna för att få slut på en destruktiv utveckling.

Slutsatser:

1. Myndigheterna bör inte enbart koncentrera uppmärksamheten på de kriminella miljöerna utan också på andra kontaktytor. På

- det sättet kan det vara möjligt att ta huvudlager och penninglager i beslag.
2. Betrodda personer kan vara villiga att samverka med myndigheterna för den enskildes bästa. Underlätta därför sådana möjliga samarbeten.

5. Skapa oreda i de kriminella nätverken

Tvärtemot vad många tror bygger den kriminella ekonomin inte på hot och våld utan i stället på förtroende och lojalitet. Skälet är att verksamheten är brottslighet, vilket medför att aktörerna inte har tillgång till det legala samhällets infrastruktur i form av rättsväsende, kreditupplysning, arbetsförmedling, indrivning och liknande. I stället motarbetar det legala samhället brottsligheten. Även konkurrenter på narkotikamarknaden innebär ett hot. Därför väljer aktörerna småskalighet och att i möjligaste mån samarbeta med personer som de kan lita på och där meningskiljaktigheter kan lösas på ett smidigt sätt.

Samtidigt sätts förtroenden på prov i den ogästvänliga miljön med mycket stress. Det kan vara lockande att som narkotikakurir försvinna med ett större parti. Ännu intressantare är det att försvinna med pengarna. När förtroenden sviktar störs narkotikadistributionen. Informatörer är ett problem för de kriminella nätverken. Upplysningar kan lämnas till myndigheterna eller till konkurrenter. Särskilt personer som upplever att de blivit svikna innebär ett riskmoment för de kriminella nätverken.

När krissituationer uppstår, vilket är vanligt eftersom verksamheten måste hållas hemlig med alla de hinder det innebär, ligger det nära till hands att aktörerna i den stressfyllda situationen avviker från sina säkerhetsrutiner. Det innebär att kontakter tas, som inte borde tas, att telefonsamtal inte sker med användning av kodord utan på klarspråk och att liknande misstag görs, som exponerar aktörerna.

Slutsatser:

1. Myndigheterna kan så split och ställa till ”knas” i de kriminella leden (hemlighålla gripanden av narkotikakurirer och beslag av såväl pengar som narkotika, använda informatörer i högre grad). Det leder till turbulens, risken för upptäckt ökar liksom möjligheterna att få information, bevis och göra gripanden.
2. Myndigheterna bör vara lyhörda för personer som inte anser sig ha blivit korrekt behandlade och som känner sig svikna av de kriminella kan vara beredda att lämna upplysningar och kanske bli informatörer.
3. Om förtroendet undergrävs i de kriminella nätverken ökar transaktionskostnaderna och aktiviteten minskar. Minskat förtroende bör därför ha en tydligt hämmande effekt på kriminaliteten.

6. Försämra narkotikadistributörernas arbetsmiljö

Narkotikadistributörer för en stressig och slitsam tillvaro. Till följd av att den kriminella affärsverksamheten måste hållas hemlig och en väsentlig del av marknaden baseras på krediter uppstår hela tiden oförutsedda händelser som ställer krav på tillgänglighet praktiskt taget dygnet runt. Dessa påfrestningar är inte nog utan det finns också en rädsla för informatörer. Konkurrenter utgör också ett hot, och de kan också tipsa myndigheterna. Risken för stölder och förskingring frestar också på.

Det går aldrig att slappna av. Felmarginalerna är minimala. Ett enda misstag kan resultera i ett långt fängelsestraff, en stor förlust av ett parti narkotika eller i en konflikt med andra distributörer.

För att undgå myndigheternas uppmärksamhet och gardera sig för svek från andra kriminella lever distributörerna en balansgång mellan en befogad misstänksamhet och ett stadium som närmast liknar förföljelsemani. I denna stressiga arbetssituation genomförs obetänksamma säkerhetsåtgärder, som i stället ökar riskerna. Ett exempel är att narkotikapartier flyttas, vilket ökar exponeringen. Panik kan också uppkomma för att man vill få klarhet i vad som händer på fältet och då åsidosätts säkerhetsarrangemangen. Distributörer kan röja sig genom att tala för mycket i telefon.

Slutsatser:

1. Distributörer lever under stor psykisk press och är därför mycket känsliga för signaler som tyder på att något är fel. Detta är en känslig punkt som kan utnyttjas.
2. Spaning och andra åtgärder från myndigheternas sida fyller inte enbart funktionen att kartlägga brottsligheten och samla bevismaterial. Myndigheternas insatser är också ett påtagligt störningsmoment som har en klar brottsförebyggande effekt. Denna sida av myndigheternas arbete bör inte underskattas.

7. När polis och tull får arbeta långsiktigt leder det till resultat

Det brukar heta att de kriminella alltid ligger ”steget före” myndigheterna. Tull och polis har emellertid bättre kunskap om de kriminella aktörerna än vad allmänheten tror. De kriminella aktörerna själva är också osäkra på hur mycket tull och polis känner till, och vilka metoder de använder. Distributörerna både underskattar och överskattar myndigheternas kunskap och kapacitet. Underskattningen bygger på att det ofta tar lång tid innan myndigheterna har samlat tillräckligt med bevis

för att slå till. Distributörer som länge känt av en poliskontakt utan att något sker, invaggas i falsk säkerhet och tror att deras säkerhetsrutiner är tillräckliga. Samtidigt har många distributörer en skev bild av vilka resurser och metoder som står till myndigheternas förfogande. De tror att polis och tull har förmåga till det mesta, när myndigheterna i själva verket brottas med övertidstak och spräckta budgetar.

Slutsatser:

1. När tull och polis ges möjlighet att kartlägga nätverk och samla bevis leder det till goda resultat genom att centrala och viktiga aktörer slås ut. Detta långsiktiga arbete tar visserligen tid, kräver mer resurser och ger färre avtryck i statistiken men bedöms ha stor effekt.
2. För att sätta narkotikabrottslingarnas fantasi i rörelse kan myndigheterna vara förtegnade med vilka metoder som finns och vilka resurser som finns tillgängliga. Det skapar osäkerhet om de brottsbekämpande myndigheternas potential.

8. Narkotikadistributörens oglamourösa vardag

Både i det legala och det kriminella samhället finns en bild av mycket förmögna narkotikadistributörer med dyra bilar och lyxiga vanor vilkas enda bekymmer är hur stora mängder pengar de ska kunna tvätta för att investera i fastigheter och företag. Extrema risktagare och unga kriminella drömmer om att få vara en del av denna värld där snabba pengar ger alla möjligheter.

Narkotikadistributörens vardag ser emellertid annorlunda ut. I verkligheten är det få personer som gör stora vinster. Ekonomin är instabil och den ena dagens vinst är den andra dagens förlust. Krediter som inte infrias, tullbeslag och sekunda varor som knappt går att sälja är några hinder mot en säker försörjning. För vissa går det att tjäna pengar, ja. Några tjänar till och med stora pengar, men priset är högt. Det går aldrig att slappna av. Det gäller att hela tiden skilja vän från fiende. Mycket kraft går åt till att hålla sig undan myndigheterna. Många hamnar i eget missbruk, några måste leva ett påfrestande dubbelliv, och en oglamourös vardag kan när som helst bytas ut mot anstaltens grå väggar.

En strategi för myndigheterna är därför sprida saklig information om narkotikabrottslighetens rätta ansikte.

Referenser

- Adler, Patricia A. och Adler, Peter (1992). Relationships between Dealers: The Social Organizations of Illicit Drug Transactions. *Sociology and Social Research*, nr 67, s. 261-277.
- Ahktar, Shakeel och South, Nigel (2000) Hidden From Heroin's History: Heroin Use and Dealing within an English Asian Community – A Case Study i Natarajan, M. och Hough, M. *Illegal Drug Markets: From Research to Prevention Policy*. Monsey: Criminal Justice Press.
- Albanese, Jay S. (1995) Where Organized and White-Collar Crime Meet: Predicting the Infiltration of Legitimate Business. I Albanese, J. (red.) *Contemporary Issues in Organized Crime*. Monsey: Willow Tree Press.
- Brottsförebyggande rådet, Brå (2003) *Polisens insatser mot narkotikabrottsligheten – omfattning, karaktär och effekter*. Rapport 2003:12. Stockholm: Fritzes.
- Brottsförebyggande rådet, Brå (2005) *Narkotikabrottslighetens organisationsmönster*. Författare: Lars Korsell m.fl. Rapport 2005:11. Stockholm: Brottsförebyggande rådet.
- Brottsförebyggande rådet, Brå (2005) *Narkotikastatistik 2004*. Red. Tove Sporre. Rapport 2005:16. Stockholm: Brottsförebyggande rådet.
- Brottsförebyggande rådet, Brå (2006) *Cultural Heritage Crime – the Nordic Dimension*. Författare: Lars Korsell m.fl. Rapport 2006:2 Stockholm: Brottsförebyggande rådet.
- Brottsförebyggande rådet, Brå (2007) *Vart tog alla pengarna vägen? En studie av narkotikabrottslighetens ekonomihantering*. Författare: Johanna Skinnari, Daniel Vesterhav, Lars Korsell. Rapport 2007:4 Stockholm: Brottsförebyggande rådet.
- Clarke, R. W. (1997). *Situationell brottsprevention*. Stockholm: Brottsförebyggande rådet.
- Curcione, Nicholas (1997). Suburban Snowmen: Facilitating Factors in the Careers of Middle-Class Coke Dealers. *Deviant Behavior* 18:233-253.
- Curtis, Ric och Wendel, Travis (2000) Toward the Development of a Typology of Illegal Drug Markets. I Natarajan, M. Och Hough, M. *Illegal Drug Markets: From Research to Prevention Policy*. Monsey: Criminal Justice Press.
- Desroches, Frederick J. (2005). *The Crime That Pays. Drug Trafficking and Organised Crime in Canada*. Toronto: Canadian Scholar's Press Inc.
- Dorn, Murji, Karim och South, Nigel (1992). *Traffickers. Drug Markets and Law Enforcement*. London: Routledge.

- Eck, John E. och Jeffrey S. Gersh (2000). Drug Trafficking as a Cottage Industry I Natarajan, M. Och Hough, M. *Illegal Drug Markets: From Research to Prevention Policy*. Monsey: Criminal Justice Press.
- Guttormson, Ulf (2006). *Narkotikaprisutvecklingen i Sverige 1988-2005*. CAN 2006:94 Stockholm: Centralförbundet för alkohol- och narkotikaupplysning
- Justitiedepartementet (2006). *Krafttag i kampen mot organiserad brottslighet*. Justitiedepartementet, pressmeddelande 3 april 2006.
- Johansen, Per-Ole (1996). *Nettverk i gråsonen. Et perspektiv på organiseret kriminalitet*. Norge: Ad Notam Gyldendal.
- Johansen, Per-Ole (2004). *Den illegale spriten*. Oslo: Inipub.
- Johansen, Per-Ole (2006). *Alcohol: the Lazarus of Illegal Markets. How do they make it?* Paper.
- Johnson, Bruce D.; Dunlap, Eloise och Tourigny, Sylvie C. (2000). Crack Distribution and Abuse in New York. I Natarajan, M. Och Hough, M. *Illegal Drug Markets: From Research to Prevention Policy*. Monsey: Criminal Justice Press.
- Junninen, Mika (2006). *Adventurers and risk-takers: Finnish professional criminals and their organisations in the 1990s cross-border criminality*. Helsingfors: European institute for crime prevention and control, affiliated with the United Nations (Heuni).
- Jupp, Victor; Davies, Pamela och Francis, Peter (red) (2000). *Doing criminological research*. London: SAGE.
- Kassman, Anders (1998). *Polisen och narkotikaproblemet. Från nationella aktioner mot narkotikaprofitörer till lokala insatser för att störa missbruket*. Sociologiska institutionen vid Stockholms universitet. Akademisk avhandling. Edsbruk: Akademitryck.
- Klockars, Carl B. (1974). *The professional Fence*. New York: The Free Press.
- Korsell, Lars (2003). *Bokföringsbrott – en studie i selektion*. Akademisk avhandling. Kriminologiska institutionen vid Stockholms universitet, avhandlingsserie nr 13. Edsbruk: Akademitryck.
- Korsell, Lars (2006). *Ekonomisk och organiserad brottslighet – ett kriminalpolitiskt drama i sju akter* Nordisk tidskrift for kriminalvidenskab. nr. 3, s. 249-273.
- Lalander, Philip (2001). *Hela världen är din – en bok om unga heroinister*. Lund: Studentlitteratur.
- Langer, John (1977). Drug Entrepreneurs and the Dealing Culture. *Social Problems* 24:377-386.
- von Lampe, Klaus (2003), Organising the nicotine racket. Patterns of criminal cooperation in the cigarette black market in Germany. I van Duyn, P.C.; von Lampe, K. och Newell, J.L. (red) *Criminal finances and organising crime in Europe*. Nijmegen: Wolf Legal Publishers. s. 41-66.
- Larsson, Paul (2006). *Opp i royk! En studie av hasjimporten til Norge*. Paper.

- Mobilisering mot narkotika (2004). *Organiserad kriminalitet, grov narkotikabrottslighet* Mob:4 Ett samarbetsprojekt mellan brottsbekämpande myndigheter.
- Morselli, Carlo (2000). Structuring Mr. Nice: Entrepreneurial Opportunities and Brokerage Positioning in the Cannabis Trade. *Crime, Law & Social Change* 35:203-244.
- Naylor, R. T. (2004). *Wages of crime. Black markets, illegal finance, and the underworld economy*. Revised edition. Ithaca & London: Cornell university press.
- Paoli, Letizia (2002). The paradoxes of organized crime. I *Crime, Law and Social Change*, 37 (1), 51-97.
- Redlinger, Lawrence J. (1975). Marketing and Distributing Heroin. *Journal of Psychedelic Drugs* 7:331-353.
- Reuter, Peter och Haaga, John (1989). *The Organization of High-Level Drug Markets: An Exploratory Study*. Santa Monica: Rand Corporation.
- Rhodes, Tim (2000). The multiple roles of qualitative research in understanding and responding to illicit drug use. I EMCDDA Scientific Monograph Series, no 4, *Understanding and responding to drug use: the role of qualitative research*. Luxemburg: European Monitoring centre for Drugs and Drug Addiction. s. 19-36.
- Schiray, Michel (2000). Illicit Drug Distribution Organisation in France: Methodological Experimentation at Three Levels of Research. I EMCDDA Scientific Monograph Series, no 4, *Understanding and responding to drug use: the role of qualitative research*. Luxemburg: European Monitoring centre for Drugs and Drug Addiction. s. 185-190.
- Schiray, Michel (2001). Introduction: drug trafficking, organised crime, and public policy for drug control. I *International Social Science Journal*, 53 (169), 351-358.
- Skinnari, Johanna och Korsell, Lars (2006) ”Svart på rött – statliga kasinon, skattekriminalitet och svart konsumtion.” Bilaga till Kasinoutvärderingens betänkande, *Internationella kasinon i Sverige – en utvärdering*. SOU 2006:64. Stockholm: Fritzes.
- Snertingdal, Mette I. (2006). *Om metodiske utfordringer ved kvalitative intervjuer med heroin omsettere og importører*. Paper skrevet til den 23 Nordiske Sosiologikongressen i Turku, Finland. Presentation 20:e augusti 2006.
- Steffensmeier, Darrell J. (1986). *The Fence. In the Shadow of Two Worlds*. Totowa: Rowman & Littlefield.
- Steffensmeier, Darrell J. Och Ulmer, Jeffery T. (2005). *Confessions of a Dying Thief: Understanding Criminal Careers and Illegal Enterprise*. New Brunswick, N.J: Transaction Publishers.
- Svensson, Bengt (1996). *Pundare, jonkare och andra. Med narkotikan som följeslagare*. Stockholm: Carlssons.

- Tham, Henrik (2006). *Brottsoffret, kriminalpolitiken och kriminologin*.
Nordisk tidskrift för kriminalvidenskab. Nr. 2, s. 147-159.
- Trost, Jan (2001). *Kvalitativa intervjuer*. Lund: Studentlitteratur.
- Tunnel, Kenneth, D. "Inside the Drug Trade: Trafficking from the Dealer's Perspective" i *Qualitative Sociology* 16:361-481.
- Vesterhav, Daniel (2005). *Narkotikabrottslighetens organisation*. D-uppsats. Kriminologiska Institutionen, Stockholms Universitet.
- Wahlin, Lottie (1999). *Den rationella inbrottstjuven: en studie om rationalitet och rationellt handlande i brott*. Lund: Sociologiska institutionen, Lunds Universitet.
- Wedin, L. och Sandell, R. (1995). *Psykologiska undersökningsmetoder*. Lund: Studentlitteratur.
- Zaitch, Damián (2002). *Trafficking Cocaine. Colombian Drug Entrepreneurs in the Netherlands*. Haag: Kluwer Law International.