

2. ПАЗАРЪТ НА НАРКОТИЦИ В БЪЛГАРИЯ

2.1. ВЪЗНИКВАНЕ НА НАРКОПАЗАРИТЕ ПРЕЗ 80–90-ТЕ ГОДИНИ

Въпреки че България се намира на хероиновия път за Западна Европа, до средата на 1990 г. почти няма наркозависим, който да е виждал хероин³⁵. През 1989 г. в страната има около 1300–1400 регистрирани зависими³⁶, но те употребяват медицински опиати като лидол и морфин. Тези психоактивни вещества се доставят изключително трудно от болници и аптеки чрез кражби, от познати лекари, с фалшиви рецепти и т.н. Марихуаната е почти непозната, макар че климатичните условия са много благоприятни за отглеждане на канабис. Същият парадокс се наблюдава и при синтетичните наркотици. Българските държавни предприятия произвеждат огромни количества амфетамин, известен с търговското име „каптагон“ от началото на 80-те години³⁷, но той е почти неизвестен в страната. Почти 100 % от произведеното се изнася за Близкия изток, а инцидентна употреба от студенти при изпити като средство, подобряващо концентрацията и умствената работоспособност е с източник кражби от работещите в предприятията. Какви са причините за липсата на наркопазар в страната до 1990 г. може само да се спекулира и те варират от успешността на тоталитарния контрол до споразумения между българските специални служби и организираната престъпност.

Истински бум на разпространяването и консумацията на наркотици се наблюдава след демократичната промяна през 1989 г. и последвалите процеси на либерализация, съчетани с разрушаване на репресивно-контролния апарат на държавата. Благоприятните условия за развиването на пазарите на наркотици през 90-те години са свързани и с отварянето на страната към външния свят, което води до навлизане на чуждестранни престъпни групировки и интегриране на нововъзникналата българска организирана престъпност с международните мрежи за презграничен пренос на наркотици. На свой ред засиленият трафик допринася за процесите на ускорена криминализация чрез

³⁵ При три изследвания сред наркозависими (2003, 2004, 2005) нито едно интервю с употребявали преди 1990 г. не регистрира това да е било свързано с хероин.

³⁶ Според експерти реалният брой до 1990 г. едва ли е надминавал 600–800 души. Числото 1300–1400 включва всички лица, които са били регистрирани от началото на 80-те години. Значим процент от тях са прекратили употребата, лекуват се принудително или се намират в места за лишаване от свобода, където практически употребата е невъзможна.

³⁷ Производството на амфетамини става възможно, след като през 1981 г. Комисията за разрешаване на лекарствени средства дава позволение България да произвежда каптагон. През октомври 1981 г. е сключена поръчка-договор между Държавно стопанско обединение „Фармахим“ и Бюрото за развой и внедряване към Химико-фармацевтичния комбинат в София за разработване на технология за производство на таблетки каптагон. Той се произвежда на три линии: една в Станке Димитров (дн. Дупница) и две в София – в Илиянци и в НИХФИ – Дървеница.

възникване на структурирани в йерархично и териториално отношение наркомрежи и навлизането на дрогата в повечето български градове – особено на територията на училищата. Най-общо българските наркопазари в условията на посткомунистически преход се отличават със следните параметри:

- **Стабилен ръст** през целия период на четирите основни наркопазара (хероин, марихуана, синтетична дрога, кокаин), белязан от епизодични наркоепидемии, промяна на съотношението между тях чрез преливане на наркозависими и нови потребители от един към друг пазар.
- Интегрираност на наркопазарите с черните **пазари на организираната престъпност** със запазване на известна специализация и автономност на сектора като част от най-рисковите престъпни видове бизнес (наред с проституцията, поръчковите убийства, трафика на хора и др.).
- Включване на наркопазарите в **корупционните мрежи** на преразпределяне на мръсните пари от продажбата на наркотици, обхващащи правозащитните и правораздавателните органи, както и структурите на политическата власт.
- Единствено пазарът на хероин, поради силната зависимост, която създава у наркоманите, има структуроопределящ характер. Трендовете му отразяват тенденциите на транснационалния трафик на този тип дрога, потреблението на дрога в страната като цяло, вътрешната еволюция на българската организирана престъпност и нейното интегриране в корупционните системи.

Най-структурираният пазар през 90-те години е именно този на хероин. След кратък преходен период в началото на това десетилетие, когато вносителите и дистрибутори са чуждестранни граждани предимно от Близкия и Средния изток, той постепенно е обхванат от мрежите на организираната престъпност, която изтласква конкурентите си както от българското трасе на международния трафик, така и от самата дистрибуция. В териториално отношение разширяването на този пазар (подобно и на останалите наркопазари в България) се извършва от столицата към големите градове, а оттам – към по-малките населени места.

Вътрешното структуриране на хероиновия пазар става чрез постоянно завладяване и преразпределяне на територии между престъпните групировки, специализирани в този вид „бизнес“. Наред с монополизирането на търговията с наркотици върху съответната територия (град или квартал/територия на РПУ) от съответния „собственик на наркоразпространителската мрежа“, съществуват и комбинирани схеми за контрол от типа на „съсобственост“, т.е. разделяне на контрола между двама наркодистрибутори или установяване на васални зависимости (чрез предоставяне на защита от страна на по-голяма престъпна групировка) и установяване на траен патронаж. Преразпределянето на пазарите се извършва с типичните за този „бизнес“ средства – демонстрация на сила, плашене, преговори и др., като често е придружено с демонстриране на насилие и жестокост.

Особено важно за успешната експанзия на наркопазарите е създаването на добре работеща система на корупционно „отчитане“ на наркодистрибуторите пред по-горните нива на съответните корумпирани служители на МВР, следствие, прокуратура и дори съд, срещу гарантиране на защитеност от разследване и наказване. По такъв начин с течение на годините възниква ешелонирана система за преразпределяне на приходите от наркопазарните дейности, в която често ролята на посредник играят т.нар. черни адвокати.

В края на 90-те години, в резултат от временното изтласкване на организираните престъпни групи от „сиво-черни“ пазарни ниши (илюстрирано с прочутата тогава метафора за „откъсването на опашката на гущера“), част от тях се пренасочват към типични черни пазари, в частност – към трафика и дистрибуцията на хероин и други наркотици. Пак от този период датира и бурното развитие на вътрешния пазар на синтетични наркотици, които се утвърждават като успешна „социална дрога“, преобладаваща асоциативните характеристики на хероиновото потребление. Причината тук, както и в други страни, е, че пазарът на синтетични наркотици (амфетамини, екстази и т.н.) е концентриран предимно в дискотеките и другите нощни заведения и поради по-мекия тип наркозависимост те се превръщат в неразделна част от младежките купони. Бумът на синтетичните наркотици улеснява навлизането на този пазар на бившите силови групировки чрез овладяване на нощните заведения в големите градове.

С развитието на т.нар. училищен пазар (също в края на 90-те години) е свързано и превръщането на другия наркопазар – на марихуаната – в най-масовия в страната. Поради занижаването на училищния и извънучилищния контрол, както и в резултат на ниския праг на търпимост към „най-меката дрога“, срещу чието криминализиране в някои европейски страни има солидни аргументи и практики, марихуаната става най-достъпната и „приятелска“ дрога, алтернатива на алкохола и цигарите. Възникналата стройна система с участието на дилъри, снабдители/дистрибутори и контролиращи ги криминални банди обхваща училищната и околоучилищната среда и превръща учениците в потенциални клиенти.

Наследство от етапа на възникване и развитие на наркопазарите през миналото десетилетие е ненаказаността на разпространяването на дрога и фактичката неприкосновеност на босове и дистрибутори от различни нива. Те по-често стават жертва на криминални войни, отколкото на преследване от страна на правозащитните и правораздавателните органи.

2.2. ПАЗАРЪТ НА НАРКОТИЦИ – СЪСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И РИСКОВЕ. ВИДОВЕ НАРКОПАЗАРИ

В края на 90-те години вече са оформени четирите основни пазара на не-легални психоактивни вещества – хероин, марихуана, амфетамини и кокаин. От този момент, независимо от сътресенията в каналите на предлагането, нарковойните и драматичните изменения в търсенето, основните характеристики на българския наркопазар се запазват.

2.2.1. Пазарът на хероин: типове потребление, структура и организация на разпространението след 2001 г.

Разпространението на хероин е структуроопределящо за целия пазар на наркотици в страната след средата на 90-те години. Поради създаването от него силна физиологична и психична зависимост всекидневната му употреба е устойчива и практически не зависи от седмични и сезонни колебания. Това създава голям за мащабите на страната контингент от потребители. Географската близост на България и Турция³⁸ прави почти безпроблемен вноса му. Към края на миналото десетилетие хероиновият пазар се оказва не само важен източник на доходи за бившите силови групировки. Възможността да се разполага с млади хора (много от тях хероиново зависими), склонни да прилагат екстремни форми на насилие, играе важна роля в поддържането на влиянието на старите силови предприемачи. Премахването на силовото застраховане прави трудно поддържането на прилагашите масово насилие стари „наказателни бригади“, състоящи се от бивши спортисти. Възможностите, които осигуряват структурите за разпространяване на хероин, позволяват чрез тях мрежите на организираната престъпност да контролират (в някои региони на страната) останалите пазари на наркотици (марихуана, амфетамини и кокаин) и да си осигурят господство над местните черни и сиви пазари, като проституция, измами с недвижима собственост, сив внос и продажба на горива, китайски и турски стоки, изкупуване на селскостопанска продукция и др.

Възможна отправна точка за анализ на структурата на хероиновия пазар в България е използването на деленето на организирана престъпност³⁹ на два типа – „хищнически“ и „пазарен“. От интервютата със служители от полицията⁴⁰, специализирани в борбата с наркотиците, улични дилъри и известни имена в подземния свят, става ясно, че хероиновият пазар е организиран на два принципа. **Йерархичният** принцип е подобен на класическия модел на организация и „разреждане“, описан за Ню Йорк през 1969 г. от Preble и Casey⁴¹. Вторият принцип на организация е **районирането** – към началото на

³⁸ Огромните стокооборот и пътникопоток през българско-турската граница прави практически неоткриваемо рутинното пренасяне на хероин.

³⁹ Вж. по-подробно първа глава за еволюцията на българската организирана престъпност. Екипът, участвал в анализа на наркопазара, приема, че типологията за „хищнически тип“ и „пазарен тип“ организирана престъпност добре обяснява българската ситуация. – Вж. *Wages of Crime: Black Market, Illegal Finance and Underworld Economy*, New York, Cornell University Press, 2002; интерпретацията на тази теория от: Levi, M. – In: *The Oxford Handbook of Criminology* (third edition), Oxford University Press, 2005.

⁴⁰ Вж. *Пазарът на наркотици в България*. Център за изследване на демокрацията. С., 2003.

⁴¹ Preble, E., J. Casey, Jr. *Taking Care of Business – The Heroin User's Life on the Street*. – *International Journal of the Addictions*, March 1969.

десетилетието по-голяма част от страната е разделена на територии, всяка от които е доминирана от една криминална структура.

Йерархичният принцип

При описанието на двата принципа на организиране на наркопазарите трябва да се има предвид, че ситуацията през последните 6–7 години се променя динамично. Периодично се сменят криминалните лидери, контролиращи съответните пазари, променят се териториите и йерархичните нива.

Пътят на стоката

Има два основни начина за доставяне на хероин. Първият предполага използване на контактите на криминални лидери или „черни предприемачи“⁴² с търговци, продаващи хероин на едро в Турция. От случаите на залавяни преносители („мулета“) става ясно, че купуваните количества са в рамките на 2–15 килограма и са насочени към по-малките регионални пазари. Организаторите на тази схема обикновено са криминални лидери, доминиращи определен регионален пазар (по-точно – хора от близкия им антураж, отговорни за наркоразпространението). Има и случаи, когато независими криминални лица успяват да внесат хероин и да се превърнат във фактор на местния пазар.

Вторият начин е свързан с типичните схеми за износ към Централна и Западна Европа и заслужава по-подробно описание, тъй като той практически обхваща всички останали разновидности. В началото на схемата е фигурата на вносителя, който купува от турските лаборатории хероин с 60–80 % съдържание на диаморфин (активната съставка на хероина) на приблизителна цена от 5000–6000 американски долара за килограм⁴³ и го доставя в определена европейска страна. Според източници от службите за сигурност вносителите са лица, на които турските производители имат пълно доверие и с които работят от дълги години. Разкритите наркомрежи за трафик на хероин към Западна Европа през последните години показват, че става дума за лица от албански, кюрдски, сръбски и турски произход.

В зависимост от това към кой от вътрешните пазари (София, Пловдив, Варна, Бургас или по-малък) е насочен наркотикът се определят количеството и нивото на договаряне. Количеството най-често е от 20 до 50 килограма, което изглежда много на фона на малкия обем на българския пазар, но хероинът обикновено е с чистота под средната за Европа, а съответно и с по-ниска цена. При по-големи пазари, като София и Варна, довереният купувач, с когото преговаря вносителят, е някой от „капитаните“ (от близкия антураж на регионалния бос, отговарящ за наркопазара). При покупко-продажбата вносителят и довереният клиент/„капитанът“ обикновено никога не виждат стоката. Фрагментарни данни за това ниво на договарянето показват, че в

⁴² Вж. първа глава и условната дефиниция за тази специфична група лица – „черни предприемачи“.

⁴³ През различни периоди качеството и цените на турския хероин имат различни характеристики. Според данни на UNODC за периода 2000–2005 г. чистотата му се движи между 30 % и 80 %, а цената – между 5000 и 10 000 долара.

процеса участват и посредници, които повишават цената на стоката, но увеличават сигурността на участниците. Самият хероин се пренася от лица, които нямат никаква представа за вносителите и доверените клиенти⁴⁴. Тези „мулета“ вземат стоката от някой паркинг (или друго публично място) в Турция и я оставят/предават на подобно място в България. При този модел съществуват различни схеми на плащане от българското „доверено лице“. Възможно е да се платят 10 000–12 000 долара за килограм или по бартерна схема. В края на 90-те години с хероина, оставащ в България (около 10 % от стоката), се плаща трафикът до Централна и Западна Европа чрез така нареченото разсипване, но след 2003–2005 г. подобни практики не се наблюдават. Като по-развита практика, особено при по-дребните предприемачи през последните години, се използва схемата хероинът да се разменя с амфетамини или кокаин.

При схемата с чужд вносител пътят след доставката е много разнообразен. Различията се предопределят както от спецификата на вътрешните регионални пазари, така и от многократните сътресения в най-високите нива на нарко-разпространението. Хероинът може да премине през три или четири **нива на разреждане**, след което да бъде купен само за един град (регион) или да си го поделят няколко града. Като цяло доставката на хероин за пазарите на повечето градове в страната винаги се контролира от столицата. Основният принцип обаче е „черният предприемач“ или „капитанът“ да продава стоката на по-долното ниво за около 14 000–16 000 долара за килограм. При преминаването на всяко следващо ниво хероинът се разрежда. От 1 килограм хероин се правят 2 килограма. Съответно процентното съдържание на диаморфин спада на 30–35 %. Пример в българското хероиново разпространение е софийският пазар през 2001–2002 г., когато един от най-известните „капитани“, познат с прякора си Ключа, контролиращ в определен период почти цялата столица, за да демонстрира, че стоката е оригинална, използва преса, с която преупакова хероина по начин, напълно имитиращ опаковката на турските лаборатории. Преди това турските пакети са разтворени, а стоката е двукратно разреждана.

На следващото ниво стоката се продава на „отговорника“ (шефа) за регионалния пазар. София условно се разделя на 9 района. В по-малки региони е възможно един отговорник да контролира няколко града, тъй като консумацията е значително по-ниска. Получените 1–2 килограма от пратката също се разреждат наполовина. Съответно активната съставка в хероина намалява до 15–17 %. Следващото разреждане се извършва от снабдителите (зареждачи, майки, депа, грамове дилъри), като отново се спазва принципът на удвояване на „мешилката“ и активното вещество спада до 7–9 %. На предпоследното ниво са дилърите, които купуват по 2–3 грама, като хероинът продължава да се разрежда (до 20–30 %). Най-често дилърите добавят още една доза, делейки 1 грам не на пет дози, както е стандартът, а на шест. Така съдържанието на диаморфин в уличната доза спада до 4–7 %. На последното ниво са продаващите за уличните пласъори (Juggler – Pusher) – те нямат възможност да разреждат стоката, тъй като тя се пакетира от дилъра.

⁴⁴ При описанието се използват „етикетите“, с които Preble и Casey са анализирали нюйоркския пазар в края на 60-те години, защото като цяло покриват наблюдаваната схема в България. Избягва се използването на жаргона от българския подземен свят, тъй като е неустойчив, двусмислен и би създавал проблеми в разбирането.

Таблица 2. Структура на мрежата за разпространение на хероин

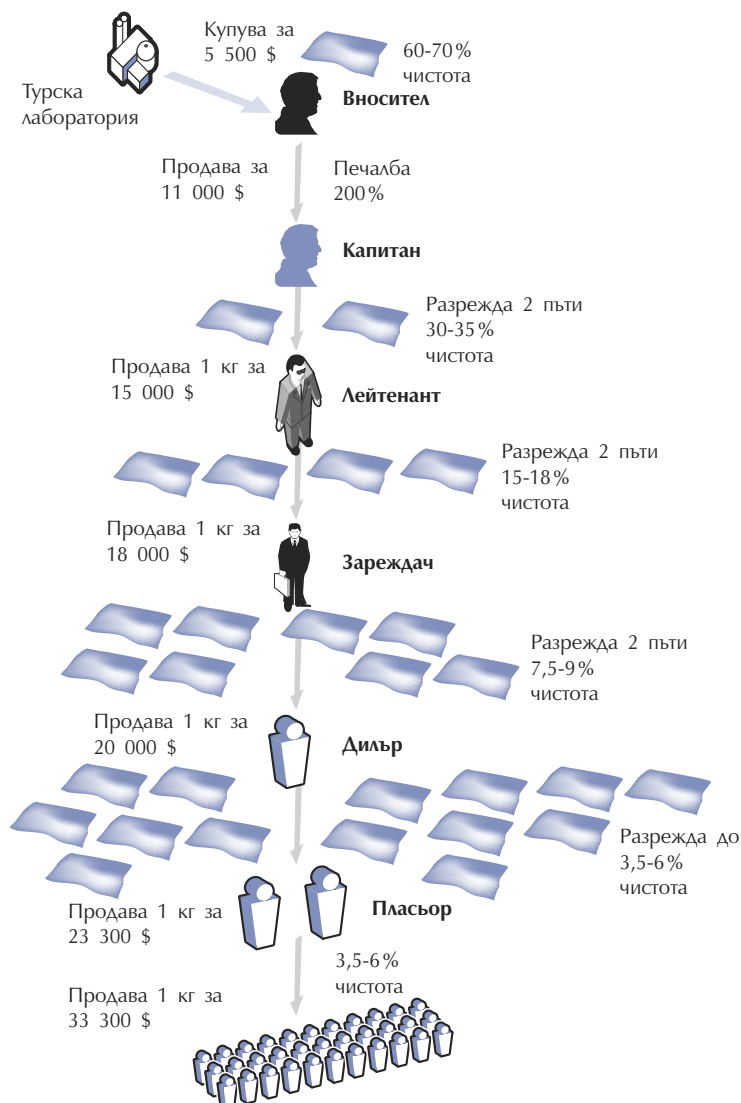
Пребъл, Е. и Кейси (Preble, E., J. Casey) – 1969					Български класически модел (2003–2007)				
Дистрибутор	Начин на разреждане	Резултат от разреждането	Процент на диаморфин	Възвращаемост	Дистрибутор	Начин на разреждане	Резултат от разреждането	Процент на диаморфин	Възвращаемост
Вносител		1 кг	80 %	300 %	Вносител		1	60–80	100
Килограмова връзка (Kilo Connection)	1:1	2 кг	40 %	100 %	Капитан	1:1	> 2	30–40	300
Връзка (Connection)	1:1	4 кг	20 %	145 %	Лейтенант	1:1	> 4	15–18	170
Дилър на едро (Weight Dealer)	2:1	12 кг	6,7 %	114 %	Зареждач	1:1	> 8	7,5–9	140
Уличен дилър (Street Dealer)	1:1	24 кг	3,3 %	124 %	Дилър		> 12,8	3,5–7	115
Пласьор (Juggler Pusher)	?	?	?	56 %	Пласьор	–	–	3,5–7	30–40

От средата на десетилетието класическата схема чужд вносител – уличен пласьор започва да се замества с пряк внос от Турция, а йерархията става все по-хаотична.

При описанието на хероиновото разпространение трябва да се има предвид и това, че всеки от големите регионални пазари има собствена логика на развитие, свои схеми на разреждане, ценови равнища, специфика при смесване с други групи наркотици. Например в пловдивския квартал „Столипиново“ се наблюдава „къса схема“, при която разреждането след внасянето⁴⁵ преминава през три стъпки, за да стигне до улицата – 70 % активно вещество при получателя, 50 % при „грамовите дилъри“ и 30 % при уличния пласьор. Съществуват също „къси схеми“ при личен внос в случаите, когато лейтенантите (шефовете на райони в София, на мрежи от дилъри в провинцията) продават стоката на шефа си и своя собствена стока.

⁴⁵ За организацията на вноса съществува само фрагментирана информация, която не дава възможност да се очертае ясна картина.

Фигура 6. Пътят при хероина от горе на долу

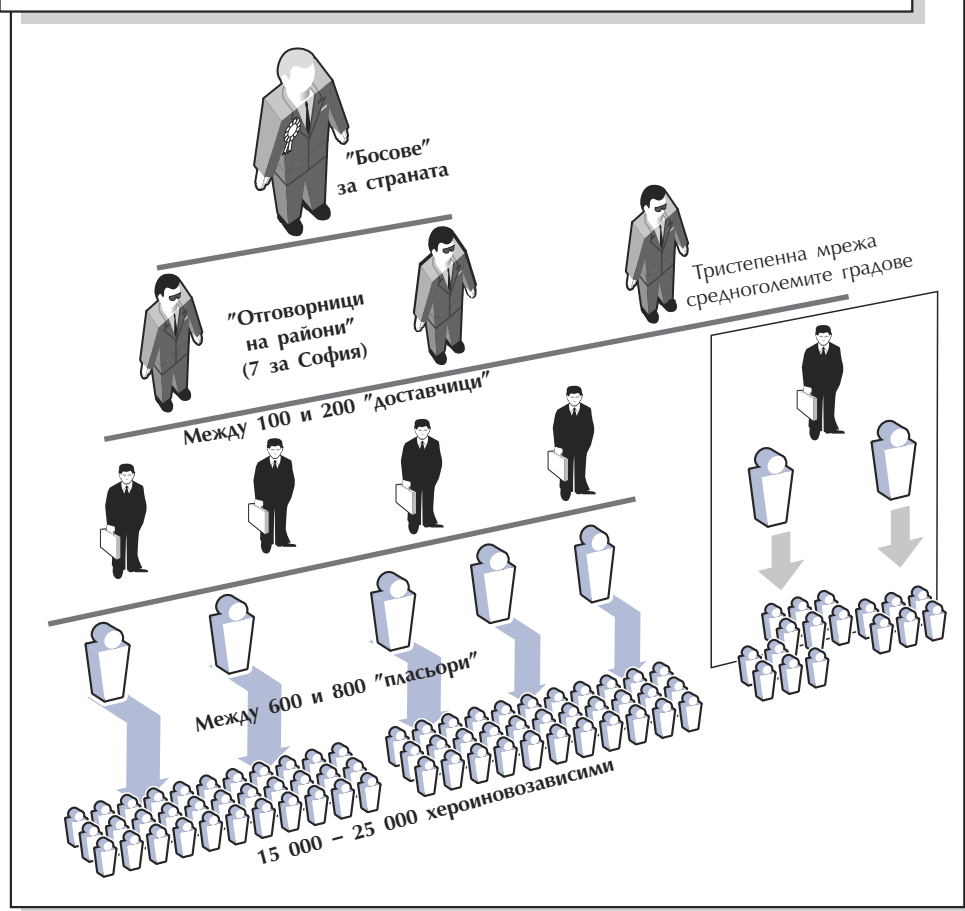


Освен среза „от горе на долу“ определящо за оценката на хероиновия пазар има разглеждането „от долу на горе“ (вж. *Фигура 7*). При този подход изключително важен е въпросът, колко широка е основата на пирамидата или първото ниво. Определянето на броя употребяващи дава възможност да се очертае рамката, в която вертикално се разгръщат структурите на наркопространението. За съжаление, както навсякъде по света, и в България за размера на хероиновата популация се правят много спекулативни изчисления. До момента съществуват малко системни изследвания, осигуряващи надеждна количествена информация. По данни на Националния център по наркотици броят на проблемно употребяващите хероин в България е 20 000–30 000⁴⁶ през 2004–2005 г. Според проучване на Центъра за изследване на демокра-

⁴⁶ Вж. *Годишен доклад по проблемите, свързани с наркотиците и наркоманиите в България*. С., 2006.

цията (2002–2003) той се движи между 15 000 и 25 000⁴⁷. Без да се навлиза в дискусия за използваните изследователски методи, би могло да се приеме, че контингентът от 15 000–30 000 хероиново употребяващи определя параметрите на организацията на хероиново разпространение. Посоченият брой употребяващи и зависими от хероин е по-висок от действително употребяващите. По различни причини (започнало лечение, емиграция от страната, заболявания, попадане в затвора и пр.) част от употребяващите не участват във вътрешния пазар.

Фигура 7. Пътят при хероина от долу на горе



Броят на употребяващите хероин е основен фактор, определящ размера на пазара. От друга страна, това е и контингентът от хора, сред който се набират много от пласьорите и дилърите. Преходът между употребяващ и продаващ хероин е отдавна анализиран процес⁴⁸. Изследвания сред ин-

⁴⁷ Проведеното тогава първо представително изследване на населението в страната, върху което се основават тези оценки, даде възможност да се определи, че броят на ползващите хероин достига дори 32 000–34 000 души. При последвалите по-късно национални представителни изследвания в периода 2003–2006 г. тези данни не бяха потвърдени, но се потвърди хипотезата, че високият брой употребяващи хероин произтича от смесването на тази група с други групи психоактивни вещества. Данните от здравните заведения, съществуващите програми за намаляване на щетите, информацията от полицията и изследванията сред улични дилъри показват, че оценката 15 000–25 000 е напълно реалистична.

⁴⁸ Вж. Preble, E., J. Casey, Jr. *Taking Care of Business – The Heroin User’s Life on the Street*. – International Journal of the Addictions, March 1969.

жекционнно употребяващи⁴⁹ през 2003 и 2005 г. установят, че 5–7 % от тях признават, че в същото време работят като дилъри за своя сметка⁵⁰. От дълбочинните интервюта със стари хероиновозависими през същия период над 50 % от респондентите заявяват, че са имали или имат опит с продажба на хероин или са помагали на „дилъри“. Практиката показва, че при залавяне на пласъори от полицията, в рамките на няколко часа от средите на употребяващите се намира необходимият брой пласъори. Лицата от най-ниското ниво на разпространение са най-често залавяните от полицията, те са и най-често отстраняваните от мрежата за разпространение.

Второто ниво се състои от група, която още през 60-те години в Ню Йорк се описва с названието Juggler (Pusher)⁵¹. В България най-често се употребяват понятията „дилър“ и „пласъор“, макар че и участниците в следващото ниво също се наричат пласъори. Спецификата на хероиновата консумация прави изключително уязвимо това най-ниско ниво на наркоразпространение. Лесната разпознаваемост на зависимите (в по-малките градове полицията познава почти 90 % от проблемните употребяващи), а съответно и лесното им проследяване, както и разпитите на наркозависими, които нямат скрупули да посочат пласъора, води до постоянни залавяния от полицията. За да направи по-малко уязвима мрежата за разпространение, след промените в Наказателния кодекс през април 2004 г. и премахването на личната доза⁵² е въведен нов слой посредници между уличния дилър и употребяващия. Това са силно хероиновозависими лица, които поемат полицейските арести. Обикновено те продават, за да си осигурят дневната консумация. Освен предпазването на по-високите нива от разпространението тези полудилъри (пласъори) осигуряват като клиенти и приятелския си кръг, което често може да включва и лица, които не са употребявали до този момент.

Моделът предполага постоянно обновяване на продаващите на най-ниското ниво. Средният стаж на такъв пласъор е от 3 месеца до 1 година. Следва отпадане по естествен път – залавяне от полицията, влизане в затвора, спиране по собствено желание или отстраняване от босовете⁵³. Възможно е след няколко месеца пласъорите отново да започнат да продават и описаният цикъл да се повтаря многократно. Моделът предполага най-уязвимият слой да контактува с клиента, да носи стоката и парите и да възпрепятства дос-

⁴⁹ През 2003 г. изследване е проведено в четири града – София, Пловдив, Бургас и Плевен, като броят на респондентите е 501. През 2005 г. то е повторено със същата методология в София, Пловдив, Бургас и Велико Търново и са интервюирани 498 респонденти.

⁵⁰ Безлов, Т., К. Барендрех. *Инжекционно употребяващи наркотици в България – профили и рискове*. Фондация „Инициатива за здраве“. С., 2004; Безлов, Т. *Хероиновите потребители една година след отпадане на „личната доза“ – промените в закона и новите рискове*. Фондация „Отворено общество“ и Фондация „Инициатива за здраве“. С., 2005.

⁵¹ Preble, E., J. Casey, Jr. *Taking Care of Business – The Heroin User's Life on the Street*. – International Journal of the Addictions, March 1969. Silverman, L., G. Brown. *The Retail Price of Heroin: Estimation and Application*, 1973 Drug Abuse Council. Nordegren, T. *The A-Z Encyclopedia of Alcohol and Drug Abuse*, Universal-Publishers, 2002.

⁵² Вж. по подробно: *Наркотици, престъпления и наказания*. Български хелзински комитет, 2007; *Хероиновите потребители една година след отпадане на „личната доза*. Фондация „Инициатива за здраве“, 2005.

⁵³ Най-често поради задължняване, икономическа неефективност, нараснала зависимост от хероин, по-голяма от допустимата свързаност с полицията и пр.

тигането до горните нива. Участващите са с очакването, че престъплението е дребно и или няма да получат присъда, или тя ще е минимална. Това са хора, чието жертване е калкулирано в цената на крайния продукт.

При положение, че 5–7 % от употребяващите хероин работят като „дильри за своя сметка“ и че употребяващите са между 15 000 и 25 000, продаващите на второ ниво би трябвало да бъдат между 750 и 1400. Това обяснява броя на задържаните, които МВР обявява⁵⁴ през периода 2003–2006 г. – 350–700 годишно.

В различните модели за продаване на хероин пласьорът може да има различни функции – например при „телефонните продажби“ може да изпълнява ролята на куриер, но основната му функция е рискът от контакта да се прехвърли върху крайния клиент. Наличието на подобен защитен слой във веригата допълнително усложнява организацията и намалява печалбата. Сравнението с 2002–2003 г. показва, че средният доход на тези крайни търговци е намалял. Според самите пласьори от средно по 150 лв. на ден през 2001–2003 г. до 120 лв. три години по-късно.

Третото ниво се състои от дильри, които са пълноценни членове на мрежата за разпространение. За разлика от уличните пласьори, чиято роля е да бъдат жертвани, дильрите принадлежат към организацията, имат достъп до по-високите нива, ползват се със защита от други криминални структури, получават адвокатска защита при проблем, босът на района им се е доверил и пр. Обикновено те също са зависими лица⁵⁵, а често и с криминален опит. Дильрът има правото да купува наркотика от „зарещдача“ („депото“) на грам и да прави дозите, което му позволява да разрежда стоката. В много отношения работи като дребен предприемач за своя сметка. Той е задължен да си наеме пласьори, за да не подлага на риск организацията, но са му наложени ограничения за броя им. Например в Бургас може да се наема само един пласьор. В София са позволени двама и много рядко трима-четирима. Може да се предполага, че по този начин целта е дильрът да остане дребен и с ограничени икономически възможности. Необходимо е да се направи уточнението, че до края на 90-те години дильрите продават направо на употребяващите хероин. Тази практика е запазена в по-малките градове на страната. В случаите, когато дильри продават на крайни клиенти, може да се говори или за проблеми в разпространението, или за специални отношения с клиента. В първия случай по някаква причина пласьорите са извадени от употреба. Често след полицейски акции дильрите започват да продават сами, за да изпълнят финансовите си задължения. Тогава организацията е най-уязвима. Вторият случай се наблюдава при едри потребители (консумиращи големи обеми) и стари (верни) познати.

⁵⁴ Вж. Годишен доклад по проблемите, свързани с наркотиците и наркоманиите в България. С., 2006; Доклад на главен комисар Валентин Петров на „Публично заседание на Държавно-обществената консултативна комисия по въпросите на превенцията на престъпността“ (<http://www.csd.bg/bg/fileSrc.php?id=2251>).

⁵⁵ През определени периоди в райони на София и в някои други градове са правени и се правят опити да се използват дильри, които да са „чисти“, т.е. да не са зависими от наркотици. При стабилност на мрежата и добър пазар, ако някой дильр се „закачи“ („продруса“), т.е. започне да ползва хероин, обикновено бива отстраняван. Поради дефицит на подходящи хора тази стратегия често бива нарушавана.

Четвъртото ниво (в София) е резултат от появилия се допълнителен слой на улични продавачи. Състои се от едри дилъри, които са доставяли хероин; те са продавали и не са имали ясно изразена функция през последните 2–3 години, като все повече са се превърнали във фигури на средно ниво и са значително по-сериозно защитени и законспирирани. Преди това са били лица, доставящи дрога на дилърите и прибиращи парите от тях. Показателно за неизчистеността на ролята им е, че и сега те нямат общо наименование. Етикетите варират от „зарещдач“ и „база“, до „грамов дилър“ и „дилър“. Според излезли от системата участниците на четвърто ниво получават значително по-висок доход от дилърите. Ако преди са контролирали дилърите, събирали са парите и са се обаждали на шефовете (при проблеми), вече имат допълнителни функции, включващи не само подготвяне на стоката, но и кредитиране на дилърите. Подготвянето на стоката предполага разреждане на хероина с още толкова „мешилка“, като печалбата от по-големите количества се предават на шефа на района. „Зарещдачът“ обикновено е кредитор на дилъра. При по-слабите дилъри дългът може да нараства и „управлението на дълга“ е част от работата на хората от това ниво. Зарещдането на дилъри е първата стъпка в израстването в наркойерархията. Дали на това ниво доставчикът ще получи и „мениджърски“ функции, или просто ще „доставя стока“, зависи от поведението и качествата му.

На дилъра на едро (зарещдача) може да помагат различни помощни фигури, като куриери („мулета“) и подготвящи стоката („опаковачи“). „Мулето“ има функцията да достави стока на дилъра на едро. За да се минимизира рискът, за прикритие служат шофьори на таксите, шофьори, зарещдащи търговски обекти, и дори полицаи (случаи в София, Благоевград, Сливен, Бургас, Кюстендил и пр.)⁵⁶. При задържането на такива лица се откриват между 100 и 200 грама наркотик с висока чистота (което предполага разреждане на следващо ниво). Съществуват и т.нар. големи складове, където се държат количества стока, която е достатъчна за потреблението на няколко района или града за по-продължителен период. В София е известно, че има два-три такива склада. При разбиването на голям склад в столицата (август 2002 г.) са намерени около 5 кг хероин.

Успоредно със структурите, в които участват пласьори, дилъри и зарещдащи дилърите действат независими предприемачи, които продават за себе си. Те са врагове на системата и срещу тях се вземат специални мерки. Смята се, че ако пласьорът си достави стока от източник извън района, прави „шано“ и подлежи на сериозно наказание. Този термин навлиза като наименование за работещите извън мрежите: т.нар. шанаджия е свободен играч, който обикновено не се подчинява на наркоорганизациите и използва неконтролирани канали за доставяне на стока. „Шано“ може да се прави и от официалните дилъри в района, като част от стоката, която продават, е получена по различни от официалните канали и не се отчита нагоре по йерархията. В миналото в тази категория преобладават араби и представители на съседни балкански страни (вносят за своя употреба), но със започналото разпадане на старата система за разпространение все по-често нерегламентирано работят дори

⁵⁶ Вж. Вътрешни новини – БТА, 25 септ. 2002; Сера, 3 септ. 2003, 17 авг. 2007 (http://press.mvr.bg/News/news070817_05.htm), 2 септ. 2007 (<http://news.netinfo.bg/?tid=40&oid=1092570>).

шефове на райони и лица от предпоследните нива в йерархията. Схемата е купуване на 100–200 грама стока, която е значително по-чиста от продаваната на улицата и по-лесна за реализация. В миналото шанаджията се смята за изгодна плячка на наказателните бригади, защото неговата собственост се преразпределя. Отстраняването му става чрез разоряваща глоба и пребиване. Ако случаят е по-тежък, той се осакатява. През последните 2–3 години шанаджиите все по-често се отстраняват, като се подхвърлят на полицията.

Второто, третото и четвъртото ниво образуват основните схеми за продажба на наркопазара (не само на хероин, но и на останалите групи психоактивни вещества). Тези три групи може да работят в различни конфигурации, като основен е **линейният тип дистрибуторска мрежа**. В типичния ѝ вид в нея участват 3–4 дилъри, които купуват от един зареждач, а след това продават на пласьорите си, които пък продават на крайни клиенти. Дневно един дилър може да извърши 2–3 зареждания на пласьорите. Това е най-простата и най-често използвана схема, която обаче поставя под постоянен риск участниците в нея. При този начин на организация не е трудно проследяването на наркозависимите, оттам идентифицирането на пласьора, съответно на дилъра, а при по-добра работа на полицията – стигане дори до „грамовия дилър”. За да намалят риска, мрежите избягват да държат наркотика при себе си. Например големите количества, които се доставят от по-високите нива до „грамовия дилър”, се оставят в тайник. След разпределянето на стоката на дилъра от 3-то ниво стоката също се оставя в тайник (тайници), откъдето се взема, за да се продава на улицата. Уговарянето става с кодирани съобщения по телефона⁵⁷, а пренасянето се извършва от доверени лица, като „едрият дилър” не пипа стоката на открито. Дори и на най-ниските нива предпазните мерки са задължителни. Например избягва се (забранено е) предаването на стока и пари от клиентите от ръка на ръка. Обикновено и парите, и съответната доза наркотик се поставят също в тайници. Цигарените кутии са най-типичното средство. Пласьорът обикновено носи само поръчаните дози и дори да бъде заловен, може да претендира, че са за лична употреба.

Покупко-продажбата се извършва, като първо купувачът оставя пари на определено място. След като се установи плащането, се посочва откъде да се вземе стоката. При ромската версия на линейния модел например може да участва цялото семейство, като бащата казва къде да се оставят парите, майката ги взема, а децата подхвърлят хероина. Въпреки използването на тайници лошата дисциплина на наркозависимите (клиенти, пласьори и дори дилъри) често води до нарушаване на забраните за безконтактна продажба.

⁵⁷ Например говори се за кафе, за кола, за лекарство и пр. Има примери, които стават известни от процеси срещу разпределящи дилъри („депа”, „опаковачи”, „грамови дилъри”), използват се кодови думи като „горното кафе” и „долното кафе”. Под „горното кафе” се разбира хероин на едро, достигащ до 100–200 грама, а под „долното кафе” – хероин за уличните дилъри, който вече е разпределен и е около 5 грама.

Таблица 3. Типове дилъри при продажбата на хероин

	2003 г.	2005 г.
Дилър, с когото се свързвате по телефона	69,0	59,2
Дилър, с когото се срещате на улицата	44,0	43,2
Дилър, когото посещавате в дома му	9,5	21,3
Дилър в кафене, бар или ресторант	10,7	8,0
От приятели	12,4	19,1

Източник: Инжекционно употребяващи наркотици в България – профили и рискове. Фондация „Инициатива за здраве“. С., 2004; Хероиновите потребители една година след отпадане на „личната доза“ – промените в закона и новите рискове⁵⁸.

С появата и поевтиняването на мобилните телефони (към 2001–2002 г.) моделът **продажба „на телефон“** става основен (вж. Таблица 2). Съществуват различни разновидности на този начин за разпространение. Най-известният е **дилър с телефон, който се знае от клиентите**. Този метод на продаване възниква още в средата на 90-те години⁵⁹, когато започват да продават вече не на определено място (пост), а си уговарят срещи с клиенти в различни части на града, постоянно движейки се и бидейки съответно по-малко уязвими от полицията. С възможността да се ползват предплатени карти с мобилните телефони този начин на продажба се превръща в основен за страната. При поръчка по телефон се договарят времето, мястото и количеството. Цената обикновено е известна, защото се съдържа в етикета на стоката. Например една десетка означава хероин за десет лева, една дванайсетица е хероин за дванайсет лева, петица, шестица – съответно за пет, шест лева, и т.н.

При участието на фигурата на пласъора се появяват по-сложни разновидности, когато поръчката се приема от дилъра, а доставянето се извършва от пласъорите.

Най-сложният вариант при продажба чрез телефон е този на **телефонните централи**. При него в „клетката“ (автономната структура от едър дилър, дилъри и пласъори) участват няколко души с различни функции. Обикновено има работен телефон, на който се правят заявките и както по-нататък ще бъде описано, освен хероин на тези относително сложни структури за разпространение се продават и останалите популярни наркотици – синтетика и марихуана. Поръчката на клиента се приема от „дилъра на телефон“, който организира по телефона (отново с предплатени карти) „пласъорът куриер“ да вземе съответното количество от „пласъора снабдител“. Пласъорът обикновено изпълнява само една поръчка, за да може при залавяне да претендира, че това е неговата лична доза.

⁵⁸ Инжекционно употребяващи наркотици в България – профили и рискове. Фондация „Инициатива за здраве“. С., 2004; Безлов, Т. Хероиновите потребители една година след отпадане на „личната доза“ – промените в закона и новите рискове. Фондация „Отворено общество“ и Фондация „Инициатива за здраве“. С., 2005.

⁵⁹ Според стари наркозависими и полицейски служители, работещи по наркотиците, първият дилър, който „открива“ мобилните телефони за търговията, е станалият по-късно известен бос Кюна.

Освен продажба на улицата и по телефона съществува и моделът на **продажба от дома** на дилър. Въпреки успеха на мобилните телефони, колкото и парадоксално да изглежда, през последните години се наблюдава нарастване на продажбите от домовете на дилърите. Принципно пласьорите, продаващи по този начин, би трябвало да са уязвими, но спазването на определени техники за защита се оказва достатъчно надеждно. Полицията трябва да преодолява значителни проблеми при залавянето – уличният дилър на телефон може да бъде заловен на публично място, докато за влизане в частен дом е необходимо разрешение. Основният принцип, който се спазва при този модел, е добре да бъде защитено проникването в жилището (външна врата на жилищните блокове, блиндирани врати, решетки по прозорците и пр.). При атака от страна на полицията наркотикът се изхвърля в канализацията по време на влизането в жилището. Подобен модел на дилърски домове са описани в различни изследвания в големите градове на Западна Европа. Прави впечатление, че тенденцията е при нарастване на полицейския натиск по публичните места, дилърите да развиват частните си домове като база. Особена разновидност на този модел е продажбата в ромските квартали, където успяват да изградят своеобразна „крепост“. В някои градове тази форма на разпространение има изключително силно влияние върху пазара. Във Варна според експертни оценки около 80 % от хероина вече се продават в ромския квартал. В Пловдив⁶⁰ (вж. *Фигура 8*) най-големият ромски квартал „Столипиново“ не само осигурява почти цялото потребление на хероин в града, но след 2003–2004 г. се превръща в основен източник за доставки към големите градове от Южна България. Този феномен в разпространението би могъл да е обект на специално изследване.

Описаните методи и нива на разпространение при мрежите в ромските квартали имат различна характеристика. Конкурентното предимство, което получават продаващите е свързано с много от спецификите на живеещата там етническа група. Това обикновено са райони, в които няма строителна регулация, повечето от къщите са построени хаотично и продължават да се строят нови, достроява се, разширяват се стари постройки. Обикновено плътността на застрояване е голяма, има тесни пътеки между къщите, често те са свързани една с друга и дилърите при бягството си преминават през вътрешността на няколко къщи. „Дилърските къщи“ са в центъра на ромския квартал и по пътя до тях се поставят постове. Поради спецификата на ромската култура дори и без постове при навлизането на непознати се съобщава в целия квартал. Съществуват впечатляващи истории сред наркоупотребяващите как при полицейски акции в „Столипиново“ дилърите продължават да работят в източната, западната и северната част на квартала, докато полицаите проверяват южната. Когато служителите премиват в източната част, продажбата спира, но започва в южната и т.н. Допълнително конкурентно предимство на квартала е, че на употребляващите се предоставя помещение срещу заплащане, където да консумират дозата си. В квартал с над 90 % жители от ромското малцинство (често враждебни към полицията) се създава своеобразна „етническа стена“ спрямо органите на реда. Те имат сериозни проблеми за достигане не само

⁶⁰ Според данни от ГРАО – по постоянен и настоящ адрес (по области и общини) от 15 февруари 2007 г. – Пловдив е вторият по големина град в страната с 377 000 жители, а Варна е третият – с 355 000 (вж. <http://grao.bg/tna/tab01.html>).

до грамовите дилъри, но и до най-уязвимата част във веригата – продавашите на дребно.

Фигура 8. Ромският квартал във Варна, който се намира в покрайнините и се оказва определящ фактор за пазара на хероин в града



При описанието на ромските квартали трябва да се има предвид, че всеки е много специфичен и трудно може да се правят обобщения. В Пловдив освен „Столипиново“ има още три ромски махали, но поради по-малкия им размер и спецификата на населението не са развити мрежи за продажба на наркотици. Изключително важна предпоставка дали в ромски квартал ще се развие подобна инфраструктура, е наличието на наркоупотребяващи сред живеещите. Съществуват големи ромски квартали, където употребата на хероин не се толерира и наркозависимите се преследват от местното население. В София например в най-големите квартали като „Факултета“ и „Христо Ботев“ след епидемията от края на 90-те години се наблюдава агресивно враждебно отношение към зависимите роми. Подобна е ситуацията в Бургас. Същевременно има закъсняла хероинова вълна от нови зависими в пловдивския квартал „Столипиново“ и някои по-малки градове като Пазарджик, Кюстендил, Петрич и др.

Фигура 9. Ромският квартал „Столипиново“ в Пловдив се превръща в монополист при разпространението на хероин в града



Петото (четвъртото) ниво е това, на което реално се извършва оперативното, управление на наркопазара. Това е равнището, където се намира босът (отговорникът) на територията. Той контролира дилърските мрежи, доставя или контролира доставките на наркотиците (не само на хероин, но и на всички останали групи психоактивни вещества), използва наказателни бригади и „черни адвокати“, плаща определена „рента“ на най-високото ниво в подземния свят. Това е слой, който е почти недосегаем за правоохранителните органи. Дейността на боса се доказва изключително трудно, той не пипа стоката, пази се от всякакъв тип доказуеми криминални действия (притежание на оръжие, каране на крадена кола, участие в действия, свързани с насилие, и пр.). Големината на контролирания пазар определя значението на криминалния лидер. В малки градове това може да е дистрибуторът на едро, който контролира 2–3 дилъри и 4–5 пласъори, съответно плаща „рента“ и ползва протекцията на някой „шеф от големите градове“ (най-често София)⁶¹. В столицата на „условното четвърто ниво“ се намират т.нар. шефове на райони, за които могат да работят няколко мрежи за хероин и няколко за

⁶¹ Този тип криминални лидери, обаче са значително по-уязвими. На тях им се налага да общуват с дилърите си и дори да имат допир със стоката си.

трева и синтетични наркотици. Отделно към структурата се числят куриери, опаковачи и други помощни лица. Във „фирмата“ в големите столични райони може да участват десетки „служители“. Бързо променящата се среда през последните 4–5 години показва, че вече не може да се говори за стройна йерархична система (пирамида). Често в една мрежа има няколко шефове, които си „разделят властта“, сред тях няма ясна субординация, а мрежите препокриват различни райони. На това четвърто (пето) ниво се срещат непрекъснати ротации – издигания и сваляния в рамките на месеци. Заедно с шефовете на районите непрекъснато са налице поне още един-двама „малки отговорници“ с не особено ясна йерархична позиция⁶².

Сигурното при наркопазара е, че субординация и разделение на ролите безспорно съществуват, което е невъзможно без **разпределяне на територии в страната**, а в някои случаи и на градовете. Един от основните ресурси на „отговорника“ за района е достъпът му до различни нива на полицейските структури. От интервюта с бивши и настоящи дилъри става ясно, че типичната вноска за полицаите, специализирани по наркотици в едно районно управление, е около 15–20 лв. на дилър седмично. „Таксата за работа“ се плаща от дилъра. Допълнително, според твърденията на интервюираните, шефът на района плаща на по-високите нива в РПУ, за да може системата да функционира без сътресения. Сумите, за които има конкретна и потвърдена информация в периода 2001–2003 г., се движат между 10 000 и 20 000 лв. годишно. Известно е, че извън общите споразумения, при инциденти пласъорите, доставчиците и шефовете плащат допълнително. Например при хванат пласъор се плаща на заловена доза. При залавяне на по-големи количества, като 200–300 грама на трето ниво, се стига до 10 000–15 000 лв. При залавяне на ценен дилър се плаща, за да се загубят веществени доказателства, да се допуснат грешки при процесуалните действия и пр.

В процеса на стабилизиране на правоохранителните органи, наблюдаван през последните 2–3 години, за подобни практики все по-рядко се говори. Според дългогодишни дилъри грубите техники за прикриване на наркодилъри стават практически невъзможни. Преобладаващата схема, която се използва, е да се предостави предварително информация за готвена акция в района или да се разпредели заявителският материал на подходящ дознател (ако не на склонен да прави услуги, поне на такъв, който е неопитен). Освен пари в брой на шефовете на районите се плаща и под други форми – сметки в ресторанти, ремонт на автомобил и жилище, осигуряване на ВИП карти за публични домове, продаване на имоти и коли на изгодна цена (разликите се плащат от босовете на района). Една от най-разпространените форми, която е взаимноизгодна за двете страни, е доставянето на информация и осигуряването на жертви. За да може да се запази системата, отговорникът на района трябва да жертва дилъри. Най-удобни за подпомагане кариерата на своите полицаи са естествено шанаджиите, но те невинаги са лесни за „подлагане“ (осигуряване на лесно залавяне и доказване на престъплението).

⁶² Това дублиране и редублиране на нивата звучи в интервюта от пласъорите така: „Работих за Боце, под него е Митко Бабата“. Същевременно Боце, който е шеф, се оказва, че работи за Митко Руски, а той „се бил разбрал с Клюна“... Разказите са доста противоречиви: от типа, че Клюна искал да преразпредели територията и същевременно работи и за Косьо Самоковец, и Мето Илиански. А пък „Киро Японца вече работи само в мах'лите“, но имало райони, откъдето „още получава“, и т.н.

Пробивите в полицията са на различно равнище. Ако не може да се достигне шефът, се работи с неговите подчинени; ако се пробие подчинен, се търси неговата помощ за достъп до по-високо ниво. При трима-четирима души в РПУ е възможно шефът да не сътрудничи, но типичната картина е поне половината от подчинените да се възползват от позициите си. Парадоксално е, че хора, за които има данни за злоупотреби, се преместват от един район в друг или се назначават на друга позиция в същото РПУ. Дори дилърите на средно и ниско ниво правят опити да влияят върху полицейски служители. Използва се специфичната полицейска субкултура, в която слуховете и личностните интриги имат особено място в кариерното развитие (чрез предлагане на непълна информация или на zlepоставяща или отличаваща определени служители⁶³). Освен специалните отношения между ключови местни полицейски служители отговорниците за територии имат контакти с прокурори, а извън столицата съществуват няколко цитирани в медиите случая на контакти със съдии. Подобно на контактите със служители на МВР са налице различни примери в края на 90-те и началото на новото десетилетие, когато магистрати са извършвали услуги.

Важна роля за функционирането на мрежите играят определен кръг **адвокати** и т.нар. **наказателни бригади**, които се управляват от разглежданото пето (четвърто) ниво.

За разлика от типичния наказателен адвокат, който има разнообразни клиенти, обслужващият криминалните структури адвокат (т.нар. **черен адвокат**⁶⁴) е силно профилиран в работата с контингента си. Етикетът му „черен“ се дължи главно на средствата, които използва. Типичният черен наркоадвокат атакува системата на всички равнища (оперативните полицейски служители в РПУ, където е осъществено задържането, дознатели и следователи, прокурори и съдии), като се опитва да я пробие на всеки стадий на досъдебното и съдебното производство. В тези случаи се търсят не толкова грешки и пропуски в наказателното производство, а се ползват клиентелни привилегии или корупционни практики. Обикновено черният адвокат е работил в системата на МВР или като оперативен криминален работник, или като следовател (най-честият случай), по-рядко като прокурор и още по-рядко като съдия. Ролята на тази група е да бъде специфичен тип посредник, който често предлага сделки – сътрудничество от страна на обвиняемия, плащания в брой, уговаряне на жертви⁶⁵ с полицията, пускане на информация в медиите и пр. Показателно за тази роля е, че хонорарите обикновено се формират като

⁶³ Проблемът за взаимното влияние между представителите на подземния свят и полицейските служители от различни структури (от кварталния полицай до директори на специални служби) е тема през последните 17 години и е изключително интересен, но не е предмет на дискусия тук. Заслужава обаче да се отбележи, че често не е ясно кой на кого служи, дали агентът – на полицая, или полицаят – на агента; дали вербуването помага на полицейската служба, или на структурата на организираната престъпност.

⁶⁴ Обикновено са юристи, свързани със сиви и черни структури, включително наркоструктури, с добра практика в различни наказателни дела за тежки престъпления.

⁶⁵ За да се избегне подозрението, че дадено районно полицейско управление е пробито, с „покриващите шефове“ се договаря сериозно жертване на някой по-известен дилър с натрупани криминални инциденти. При залавянето трябва да е налице достатъчно стока, за да има какво да се покаже на медиите. След това може да се окаже, че намереното не е хероин, а пудра захар, че протоколът за обиск не е подписан, и т.н.

процент от парите, които би трябвало да се платят за спасяването на съответния член на структурата. Важна специфика в работата е, че тези адвокати работят като мрежа. Случаите се разпределят в зависимост от влиянието на дадения адвокат в съответните райони или части на съдебната власт. Например един адвокат работи с обвинените в Трето районно в София, защото е бил следовател там, друг – в Първо във Варна, защото е работил в районното като офицер от полицията, и т.н. Ако клиентът е задържан в район, където адвокатът няма контакти, той го прехвърля на свой колега, а получава клиенти за райони, където е добре поставен. В зависимост от градовете броят на черните адвокати е различен. В наркоделата в София например са ангажирани двайсетина адвокати. Необходимо е да се уточни, че освен специализирането по райони, е налице и относително ясна йерархия – с обикновените пласьори се занимават младшите представители на тази група. За разлика от обикновения адвокат, за когото загубено дело означава пропускане на доход, при черния адвокат има риск неуспехът да доведе до физическо наказание⁶⁶. Черните адвокати в много отношения продължават да бъдат неизвестни имена. Те се различават от известните адвокати авторитети⁶⁷, които защитават известни криминални лидери и обикновено не участват или са склонни да участват в черни операции (договорки с магистрати) само от време на време. Делата на най-високо ниво се поверяват на популярни адвокати, а черните извършват предимно помощни функции, като оказване на натиск върху свидетели, осигуряване загубване на вещественни доказателства и пр.

Наред с полицейската структура и адвокатската мрежа, важна роля за функционирането на йерархията и принципа на райониране имат **наказателните бригади**. Без насилието, което тези специални групи осъществяват, не би било възможно създаването на закрити територии, контрол над разпределянето на доставките и санкциониране нарушаването на правилата. Според наличната информация големи наказателни бригади – подобно на тези от периода 1994–1997 г. – стават трудни за поддържане. На тяхно място всеки отговорник за територия има по трима-четирима души („една кола хора“), поддържащи дисциплината. Възможно е един-двама от тях да са лични телохранители на шефа. Проучването от 2002–2003 г. показва, че разходите в София за участник в малка бригада са: плаща се около 300 лв. на седмица плюс екстрите – кола, мобилен телефон, алкохол и храна в заведенията на шефа, проститутки от контингента на шефа и т.н. Глобите на пласьорите и

⁶⁶ При интервюта с полицаи и прокурори основна част от фолклора заемат разкази за подути и насинени адвокати.

⁶⁷ Ролята на редица известни български адвокати от началото на прехода досега не е еднозначна, преминава през различни етапи, тясно се преплита с политиката и поради това заслужава специално изследване. Тук се разглежда само в контекста на наказателните дела, свързани с проблемите наркотици и организирана престъпност. В интервюта с народни представители се твърди, че редица изявени адвокати поради притежаваната висока професионална експертиза са били привлечени в подготовката на различни закони като консултанти. Според народните представители част от тези консултанти са предлагали промени (подкрепени от народни представители, някои от които са също изявени адвокати с непреустановена практика по време на мандата им) в наказателния закон, които предизвикват съмнения, че целят да се улесни избягването на наказателна отговорност – пряко или непряко, включително като дават възможност дори на посредствен адвокат да спечели дело срещу добре осъществена полицейска, следователска и прокурорска работа.

отнетата собственост се присвояват от наказателната бригада. Шефът на бригадата взема около 1500 лв. на седмица, има особен статут и може да бъде съсобственик в бизнеса. Възможно е член на наказателна бригада да взема по-малко от уличния пласьор, тъй като пазарът на силови услуги се е свил и равнището на заплатите трябва да се съобразява с това в нормалните охранителни фирми, където работещите имат два-три пъти по-ниско заплащане от тези в наказателните бригади⁶⁸. Обикновено наказателните бригади се използват допълнително и в други сфери на организираната престъпност – събиране на лихви, наказване на сводници и притежатели на заведения и пр. На практика през последните 3–4 години силовите структури от наркопазара осигуряват насилие за почти всички останали черни пазари във всички големи градове на страната.

След 2004–2005 г. поддържането на самостоятелни наказателни бригади става все по-трудно. Възникват полупрофесионални структури, които се състоят от дилъри, участващи в мрежата: млади здрави момчета, обикновено продаващи трева и амфетамини, които се събират при проблеми с шанаджии и задлъжнели хероинови дилъри. Те получават допълнително заплащане и специални бонуси при всяка наказателна акция, но основният им доход идва от дилърска дейност. Този гъвкав подход, освен че не натоварва отговорника с допълнителни разходи, дава възможност при необходимост да се използват различни хора, които са по-малко уязвими за полицията. **Наказанията**, които се налагат, могат условно да се степенуват в три нива: 1) глоба – в зависимост от тежестта на нарушението лицето плаща определена сума, която варира от няколко стотин до няколко хиляди лева; 2) пребиване – има степени на пребиване, но се избягват чупене на кости и тежки наранявания; 3) осакатяване – рязане на уши, наръгвания с ножове⁶⁹ в седалището, чупене на трудно възстановяващи се или невъзстановяващи се кости, като лакът, капачки на коляното и пр.

Както в края на 90-те години (при началото на районирането), така и сега (с началото на разпадането на районите) наказателните акции обикновено сплашват пласьорите, които се отклоняват. В подобни операции участват двама-трима души, а когато трябва да се вземат по-сериозни мерки, се мобилизират хората от три-четири района.

Петото ниво включва т.нар. **големи шефове**. Имената и прякорите на това равнище са една от най-често дискутираните теми от средствата за масово осведомяване, полицаи и политици. От всички интервюта на полицаи, дилъри и криминални лидери (проведени след 2002 г. до настоящия момент) става ясно, че отговорниците, т.е. четвъртото (петото) ниво, се отчитат нагоре. За това как точно функционира системата на високите нива разполагаме главно с лични разкази. Единственото изключение до настоящия момент е разследването срещу бургаския бос Митьо Очите, продължило около една година и завършило със задържането му през април 2007 г. Може да се направи изводът, че босовете на най-високо ниво са лица с биография, свързана с

⁶⁸ Вж. Пазарът на наркотици...

⁶⁹ Известни са два случая на починали дилъри при подобни наранявания в София и Варна през 2006 г. Основната причина за смъртта е загуба на кръв.

бившите силовите групировки (включително бивши полицейски служители). Те вече имат устойчив легален бизнес, доказващ значителни доходи. Същевременно легалната им дейност не може да съществува без сиви и черни икономически практики, които осигуряват значим допълнителен финансов, организационен и човешки ресурс. **Големите шефове никога не се занимават с оперативна дейност при черните пазари** – не знаят и не се интересуват кой кой е в дилърските мрежи, къде отива стоката, кой я носи, кого ще награждават и наказват на ниските нива. Техният основен критерий за оценка е наличието на нормални приходи; други критерии са лоялността и липсата на проблеми в организацията. Не е ясно доколко големите босове участват в преговори за разпределяне на териториите, доколко дават лиценз на някого да продава, доколко контролират снабдяването с наркотици, качеството и цените. Намесата на голям бос във всекидневието, дори при сериозни проблеми на подчинената му територия, е по-скоро изключение. В резултат, особено през последните години, отговорниците и едрите дилъри започват да разчитат на пасивността на големите и да работят за себе си. Принципът, който обаче може да се проследи, е в големите пазари да има по един „наместник“. В полицейските доклади и в дилърските разкази, отнасящи се за последните 5–6 години, се срещат различни имена на наместници като Антон Милтенев – Кюна, Пешо Щангата, Шилето, Иво Гела, Рашо и пр. Те контролират районите в градове като София, Пловдив и Варна⁷⁰. Двама наместници в голям град (София, Пловдив, Варна и Бургас) означават конфликти и често водят до война. От началото на 2002 г. се смята, че деленето на хора от ВИС и СИК на наркопазара вече почти не съществува, но определени граници се запазват. Например твърди се, че в градове като София и Варна хероинът, амфетаминът и марихуаната са на СИК, а кокаинът – на ВИС. Опитът показва, че наличието на повече от един наместник в голям град, обикновено се обяснява с намеса на друг голям бос. В историята на наркопазара през последните 6–7 години има многобройни примери как отговорници, успели да станат достатъчно силни в контрола на насието, търсят закрилата на някой от големите босове срещу стария лидер над тях.

Описаните по-горе характеристики на „големите“ поставя въпроса какви са факторите, определящи тяхното влияние. Систематизирайки потвърдени фрагменти от известни инциденти, свързани с тях и техните биографии, може да се направи предположението, че освен авторитета, изграден чрез насилие през златните години на силовите групировки, и значимите финансови ресурси, с които разполагат, ключово значение имат техните възможности за влияние върху правоохранителните и правораздавателните институции на национално равнище; както и достъпът им до политици на местно и национално равнище. Развитието от началото на десетилетието, публичните убийства през периода 2001–2005 г. и напускането на страната на част от най-често коментираните имена поставя въпроса дали недостижимите за правосъдието знаменитости от сенчестия свят продължават да имат същото значение за функционирането на наркопазара.

⁷⁰ В Бургас ситуацията е по-различна. Човекът, който се занимава с „наместничеството“ според правоохранителните органи и дилърски интервюта, е Янко Поморийски, който според полицейските експертизи е „допълващата част“ на Митьо Очите.

Принципът на районирането

Районирането на наркопазара е изключително интересен феномен, характерен за България. От дълбочинни интервюта с полицаи и дилъри се очертава хипотезата, че към края на 90-те години в страната започват да се създават територии, за които се договаря контрол. Членове на местните бивши силови структури получават контрол над наркопазара в своя район. Най-емблематична в това отношение е София. До 2001 г. тя е разпределяна на „точки“ или „постове“ в хероиново разпространение. Типичната организация включва бос, който има 4–5 пласъори на улицата и 1–2 доставчици; налице е ясна връзка с едно от двете групирания около бившите ВИС и СИК⁷¹. Възникването на районирането на София е пример за това как структурите на организираната престъпност ефективно се договарят за зони на влияние. Историческата реконструкция показва, че след серия от инциденти (убийството на Поли Пантев и на Лъонята Джуджето⁷² през 2001 г.) се стига до нарастване на напрежението, което кара представители на двете групировки на средно и високо равнище да преговарят и да стигнат до консенсусното решение София да се подели териториално. Парадоксалното е, че при това разпределяне **за граници на наркотериториите се използват границите на районните полицейски управления (РПУ)**⁷³. Така София е разделена на девет района, които съответстват на деветте РПУ в града. Възприема се принципът, че всеки район има един бос или отговорник⁷⁴. Той управлява цялата организация на снабдяване и разпространение, наказанията, цените и пр. „Притежава“ дилърите, контролирайки територията, на която работят. Продаването в чужд район дори в рамките на отсрещния тротоар на улицата, вземането на стока от външни източници или работата за друг шеф на район се наказват.

Според наркодилъри и представители на подземния свят, имащи впечатления от работата на наркоразпространението, съвпадането на районите на наркоразпространение с териториалната организация на полицията е естествено решение, взето на базата на опита и дължащо се на ключовата роля, която полицията играе в преразпределянето на територията⁷⁵. Без контакти в съответното полицейско управление опазването на територията не е възможно. Опитът от „постове“ (дилъри, продавали в повече от един район) е, че при договаряне и плащане на полицаи от повече от едно РПУ, координацията е много сложна, разходите са по-големи, а рискът при съперничество между корумпирани полицейски служители (или при наличие на некорумпирани служители) е много висок.

⁷¹ Вж. *Пазарът на наркотици...*

⁷² Поли Пантев е застрелян на 9 март 2001 г. на о. Аруба. Смята се, че е най-влиятелният човек на наркопазара, контролирал доставките на хероин и кокаин. Леонид Фотев – Лъонята Джуджето е заклан на 16 септември 2001 г. заедно с приятелката си в апартамента му в София. Смята се, че тогава той контролира наркоразпространението в София.

⁷³ Вж. *Пазарът на наркотици...*

⁷⁴ „Отговорник“ е „титлата“, която се използва при създаването на районите и вероятно отразява тогавашната ситуация на подчиненост към най-големите криминални лидери в този момент.

⁷⁵ Корупцията в проваохранителните и правораздавателните институции има ключово значение за развитието на престъпността в България. Специални анализи по темата бяха направени от „Коалиция 2000“ (вж. <http://www.anticorruption.bg>). Темата е многократно дискутирана и в политическото ръководство на Министерството на вътрешните работи.

Необходимо е да се отбележи, че въпреки териториалното разпределяне старият модел на „постове“ не изчезва. Продължава да съществува, но постове функционират в района и се зареждат и отчитат на боса, на когото принадлежи територията. Съществуват „оборотни постове“, т.е. места, които се знаят от хероиновозависимите и осигуряват основната част от продажбите. Те са в центъра на София – паметникът на Патриарх Евтимий („Попа“), Орлов мост („Синьото“), паметникът на Съветската армия („Баба Яга“) и пр. Подобна е ситуацията в Бургас и Варна. Основният проблем при това разпределяне на публичните постове е, че местата за продажба стават все по-известни на обществеността и полицията не може да си позволи да ги пренебрегва или заобикаля. В началото на десетилетието мобилните телефони вече са толкова разпространени, че западният модел на телефонни продажби започва да се прилага и в България. В резултат старите форми на контрол са трудни за използване. Появяват се нови дилъри, които „отнемат клиенти от отчитащите се дилъри“, започва да се нарушава балансът между босове, контролиращи „постовете“; а така намаляват приходите на двете силови структури – ВИС и СИК.

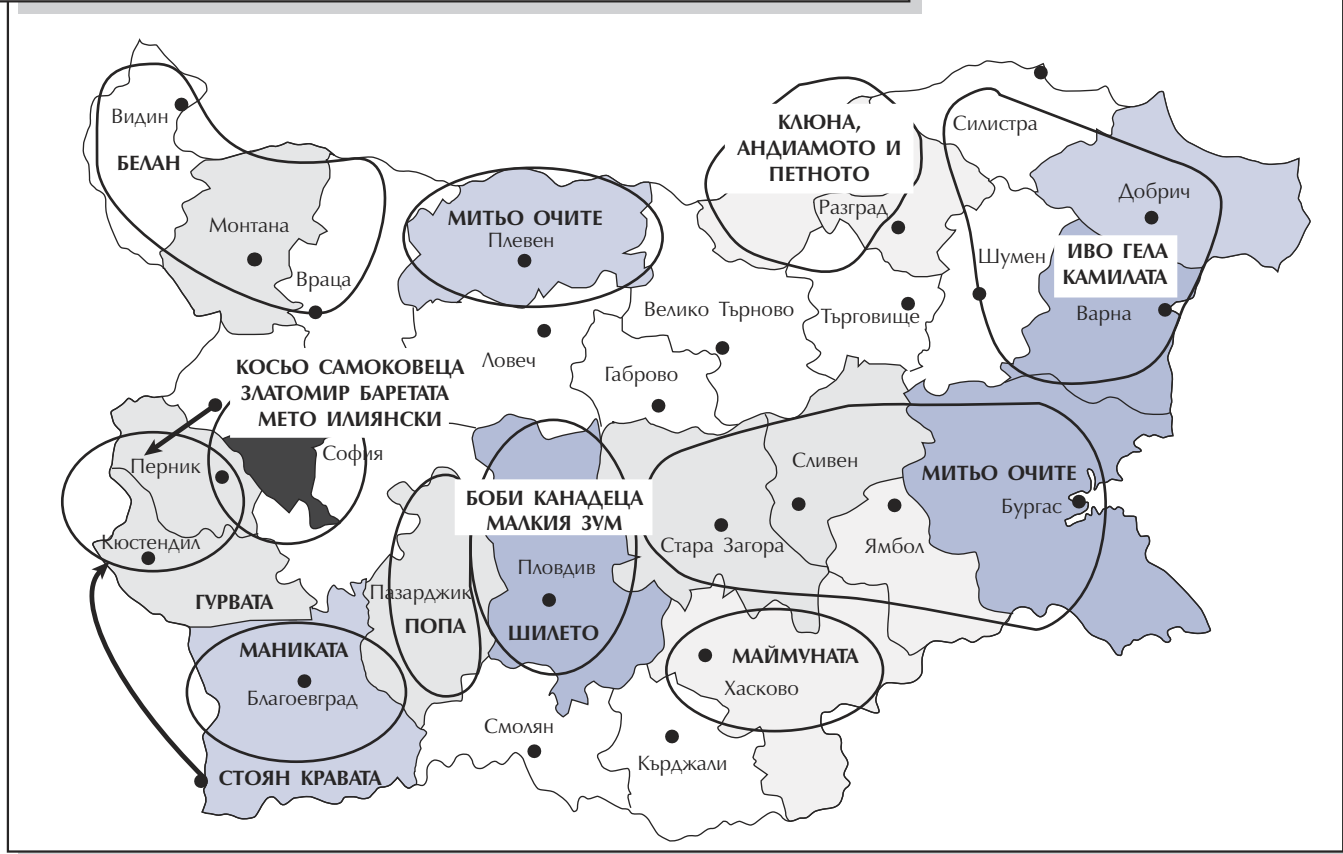
За разлика от разделянето на София страната е поделена по по-спонтанен и естествен начин. Местните лидери (от бившите филиали от силовите групировки) получават по право хероиновото разпространение. През 2002–2003 г. в анализ на Центъра за изследване на демокрацията, в който бяха използвани поне два различни източника⁷⁶, бе създадена условна карта в разпределянето на страната, като бяха очертани основните криминални лидери, упражняващи контрол над големите градове (вж. *Фигура 10*).

Логиката на контрола над териториите на наркоразпространение се подчинява на два принципа. Първият е големината на регионалния пазар – по-големите подчиняват по-малките съседни пазари. Вторият е силата на местната структура на организираната престъпност. Една организация е толкова по-значима, колкото по-ефективно използва насилието и по-ефективно е проникнала в местната власт, местните правоохранителни и правораздавателни институции. За разлика от София в по-малките градове обикновено няма нужда от райониране. Изключение в това отношение е Варна, където наркопазарът е достатъчно голям. При по-малки населени места структурите за наркоразпространение са част от разпространителската мрежа на големия град в съседство. Съществуват райони като този на Югозападна България, където не само Благоевград, но и останалите по-малки градове до гръцката граница са сложно вписани в йерархичните структури на поне четирима софийски криминални лидери.

Всички интервюта, проведени в периода 2002–2007 г., очертават водеща линия в обяснението на регионалните пазари – подчиняват се на София.

⁷⁶ Данни от специалните служби, от местните полицейски структури, интервюта с наркодилъри на ниско и средно равнище, публикации в средствата за масово осведомяване и др. След публикацията на „Пазарът на наркотици...“ бяха получени много и различни коментари и данни за публикуваните карти, което дава основание да смятаме, че въпреки известни неточности, националната карта от 2003 г. отчита вярно тогавашното състояние на наркоразпространението. В предлаганата карта са добавени някои лидери, които са изпуснати по една или друга причина през 2003 г.

Фигура 10. Условна карта за разпределянето на територията на страната според контрола над наркоразпространението през 2003 г.



Колкото по-интензивен е цветът, толкова по-висока е консумацията на наркотици в съответния район през периода 2002–2004 г. Най-висока е в София, а в градове като Габрово, Ловеч, Търговище, Смолян и др., които са в бяло, употребата е минимална.

С изключение на Бургас и частично на Пловдив влиянието на столицата е осезаемо. Много често се говори за „позволение да се вземе хероинът, получено от София“, „позволение да се продават допълнително трева и амфетамини“, „месечни отчисления за София“ и т.н. Най-реалистичните обяснения са, че през столицата продължава да се осигурява вносът на основната част от хероина и кокаина на едро, както и да се организира производството на синтетични наркотици. Освен необходимостта да се гарантират редовните доставки, принадлежността към мрежите, в чийто център са големите софийски структури, дава достъп до допълнителни човешки и финансови ресурси. Типични са случаите на командировани софийски дилъри и разсрочено плащане на доставената дрога. Съответно изолацията и несъобразяването водят до проблеми за местния криминален бос. Рисковете за него са да бъде „подложен“ на правоохранителните и правораздавателните органи на централно равнище. Ако на местно равнище може да се контролират определени събития, регионалният бос няма никакъв шанс срещу операция от София. Той може да бъде изненадан, да му бъде отказана помощ за контакти с висши полицаи и магистрати и дори да бъдат осигурени данни и доказателства за неговата дейност.

2.2.2. Пазарът на „меки дроги“

Структурите за разпространение на хероин и различните модели, по които те функционират, имат определящо влияние върху целия пазар на наркотици. Превръщането на „меките наркотици“ в **най-масовата дрога** предизвиква вниманието на организираната престъпност към края на 90-те години. От този момент местните криминални лидери започват опити за поставяне пазара на „меки дроги“ под свой контрол. Въпреки че пространството около училищата и публичните места периодично биват завладявани и губени, до 2001–2002 г. на „тревата“ се гледа като на дрога, от която не може да се печели. Основните причини са ниските цени и неустойчивото потребление⁷⁷. Със свиването на хероиновата консумация обаче ситуацията бързо се променя. Всички проучвания показват, че през периода 2001–2006 г. употребата на „меки наркотици“ сред населението устойчиво нараства⁷⁸. Ако в началото на 2003 г. при първото национално представително проучване на наркотиците в страната, проведено от Витоша Рисърч, броят на „опиталите поне веднъж в живота“ (lifetime prevalence) марихуана е около 130 000, според изследването на същата агенция от 2007 г. вече са 160 000. Според изследване на Национален фокусен център за наркотици и наркомани, проведено през 2005 г., броят на опитвалите е значително по-голям – 4,4 %⁷⁹, или преизчислено в абсолютен брой – около 200 000–210 000. Тук не влизат лицата под 18 години, които според данни на НЦН би трябвало да допълнят групата с още 60 000–80 000 потребители⁸⁰.

За разлика от кокаина и хероина консумацията на „меки наркотици“ се осигурява почти 100 % от българско производство и организираната престъпност не може да ползва конкурентните си предимства – контакти с транснционалните наркомрежи, канали през границата и т.н. Нещо повече,

⁷⁷ За разлика от хероиновия зависим, който всекидневно се нуждае от своята доза и отсъствието ѝ се превръща в абстинентна криза, а за необходимото количество наркотик лицето е готово на всичко – престъпление, проституиране и пр., при типичния употребяващ марихуана и производните на канабиса честотата варира и зависи от различни фактори – дните на седмицата, сезона, поводи като празници, приятелска компания и пр.

⁷⁸ Оценката е направена въз основа на годишни национални представителни изследвания, които Витоша Рисърч провежда през периода 2002–2007 г. Вж. също: Годишен доклад по проблемите, свързани с наркотиците и наркоманиите в България. Национален фокусен център за наркотици и наркомани, 2006.

⁷⁹ Стандартните въпроси, измерващи опита с различни групи психоактивни вещества, като „Опитвали ли сте някога“, разчитат на „самопризнанието“ на респондента, че е извършил нарушение на закона. В този план не е ясно какъв процент от българските граждани са склонни да признаят употреба на наркотични вещества. Опитът от изследванията на Витоша Рисърч с едни и същи въпроси за „опиталите поне веднъж в живота“ през периода 2002–2007 г. показва, че след законовите промени към по-тежки репресивни мерки броят на интервюираните, признаващи, че са имали опит с наркотици, в частност, с марихуана, рязко намалява. Като се има предвид, че изследванията в училищата показват, че всяка година в популацията на използващите марихуана навлизат нови потребители, а старите в по-голямата си част продължават да живеят в страната, може да се предположи, че опасенията от последствия кара част от респондентите да не споделят опита си. В този план големите различия при социологическите проучвания имат своето обяснение.

⁸⁰ Национално представително социологическо проучване „Употреба на алкохол и други наркотици в българските училища (9–12 клас)“, екип от НЦН и НЦОЗ по методиката на ESPAD, май 2003 г., общ брой анкетирани – 1400 ученици от 75 паралелки в общообразователни и специализирани училища в страната.

подходящите климатични условия дават възможност за аматорско отглеждане на канабис във всяка точка на страната. В това отношение „меките дроги“ са много по-различни и от амфетамин, който изисква организация на производство и внос на прекурсори, а това не е по силите на средния потребител. В началото на настоящото десетилетие пазарът на канабисови продукти е вече достатъчно зрял и стабилен. Приятелската търговия и дребните черни предприемачи успешно задоволяват нарастващото търсене, създавайки ефективни мрежи за изкупуване на канабисовата реколта, продажба на едро и на дребно, които обхващат и малките населени места.

Проучването от 2002–2003 г.⁸¹ показва, че в този момент пазарите, контролирани от организираната престъпност (хероин, синтетични наркотици и кокаин), са обособени един от друг и не са свързани с пазара на канабисови продукти. До 2003 г. в повечето големи градове на страната⁸² приятелската търговия и независимите дилъри преобладават. Данните от проведените изследвания след този период⁸³ разкриват процес на **монополизиране на разпространението**. Започва сливане на дистрибуторските мрежи, като вече се продават едновременно и синтетични наркотици, и марихуана. Когато източникът на предлагане на марихуана в съответния квартал или град се нарича „фирмата“ или „монополът“, това означава, че структурите на организираната престъпност са постигнали контрол.

Анализът на събитията показва няколко основни направления на развитие, които водят до затваряне пазара на марихуана и до изтласкване на приятелите търговци и дребните предприемачи. На първо място организираната престъпност в най-големите градове успява да постави под контрол доставките на едро. В това отношение усилията на полицията да се ограничи производството на канабис и достъпът на изкупуващите реколтата се оказват особено важни. В края на 90-те години, наред с дилърите на канабис, свързани с организираната престъпност, активно действат многобройни малки участници на пазара, които могат да бъдат характеризирани като потребители продавачи и дребни черни предприемачи. Те купуват малки количества от производителите (обикновено около 1 кг суха канабисова реколта), които продават на свои приятели и познати. С подобряването на ефективността на полицейските акции срещу производителите в най-известния район (около Петрич) в него все по-трудно проникват случайни хора, които действат за своя сметка. От интервюта с дългогодишни потребители дребни търговци става ясно, че към 2004–2005 г. практически е невъзможно непознат човек да отиде в малко село в Югозападна България, да попита дискретно кой продава трева и да си тръгне необезпокояван с купения канабис. Често полицията просто конфискува стоката и предупреждава аматьора да не се опитва да повтаря авантюрата. Интервюираните са убедени, че в такива случаи тя по-скоро пази територията от нежелана конкуренция и осигурява

⁸¹ Вж. *Пазарът на наркотици...*

⁸² Изключения са градове като Варна и Бургас.

⁸³ От 2004 г. Центърът за изследване на демокрацията провежда годишни виктимизационни изследвания, в които въпросите, свързани с употребата на основните психоактивни вещества, представляват основен блок. В допълнение през 2006 и първата половина на 2007 г. имаше серия от дълбочинни интервюта с дилъри и служители от правоохранителните и правораздавателните институции.

спокойствие за истинските стопани в района. Гледната точка на полицията е, че структурите на организираната престъпност в района вземат специални мерки и са трудно достижими със средствата, с които местната полиция разполага. При превозването на стоката (най-уязвимата част от процеса) преди колата с канабиса преминават 2–3 пилотни коли, проверяващи за засада по пътя, а колата с реколтата се кара от „муле“, което при залавянето не може да навреди на организацията⁸⁴. Местните участници в криминални групи познават всички полицейски служители и имат задача в деня на операцията да ги локализират. Проблемът не се решава и с включването на външни служители в района, защото всеки новопоявил се е лесно различим. Последницата е, че местното население вече не рискува и продава само на сигурни купувачи. Дори и да не работят избирателно, правоохранителните органи са създали ситуация, в която по-конкурентни се оказват професионалните криминални структури. Те успешно управляват щетите от полицейските акции, за разлика от дребните предприемачи, за които загубата на един килограм канабис и регистрацията в полицията значи край на кариерата.

Много по-важно е постигането на контрол в района или града. В някои градове като Варна и Бургас процесът на монополизация протича изключително бързо още в края на 90-те години. В други като Пловдив и София постигането на контрол е по-бавно и трудно. Причините са различни: в морските градове например наказателните бригади на организираната престъпност бързо се справят с алтернативните дилъри, а производители на канабис, които да са достъпни за употребяващите в близост до градовете, няма. В Пловдив ситуацията е качествено различна: там организираната престъпност няма развити структури извън квартал „Столипиново“, а приятелските мрежи купуват марихуана от познати в околните села и градчета.

За разлика от хероина, който се употребява от маргинализирани социални групи, при марихуаната **профилът на средния потребител** е по-различен – ученик, студент, служител с висока квалификация и до 35 години⁸⁵. Тези възрастови групи имат сравнително високи доходи. Логиката на организиране разпространението на меки дроги в този смисъл е по-различна. Трудно е да се прецени доколко хората, които вземат решения в структурите на нарко-разпространението, рационално са преценили, че използването на хероиновите дилъри за марихуана е не само неефективно поради социалните различия, но и предизвиква страх, че от меките наркотици може да се стигне до дилъри, които по правило не продават хероин. Съществуват различни приме-

⁸⁴ Интервюираните полицаи вярват, че вътрешните разпоредби за борба с реколтата от канабис се изработват така, че да са умишлено „безумни“. Разпоредбата например при откриване на нива с канабис изисква реколтата да се постави под охрана, докато стане годна за употреба, след това да се прати количество за анализ и ако се окаже канабис, да се унищожи, като нивата се изоре. Последницата е, че този, който се е „излъгал“ да открие зелен канабис, трябва да назначи охрана. Пример е Гранична полиция (2006 г.), която е принудена да постави постове за охрана през цялото лято (а хората, с които разполага, са крайно ограничени) и гледа да не открие друга нива.

⁸⁵ Според виктимизационното изследване на Витоша Рисърч за 2006 г. около 75 % от имащите опит с марихуана са на възраст от 15 до 35 години. Според „Годишен доклад по проблемите, свързани с наркотиците и наркоманиите в България“ (Национален фокусен център за наркотици и наркомани, 2006) във възрастовата група от 15 до 35 години 8,7 % са „опиталите поне веднъж в живота“ си марихуана.

ри, цитирани от интервюираните, които могат да се сведат до две основни линии. Първата е, че здрави агресивни момчета започват да продават трева срещу процент от продажбите, като освен това получават твърда заплата и допълнителни бонуси. Тези дилъри обикновено се набират от кварталния криминален контингент, свързан с леки криминални прояви и хулиганство, а част от тях имат с опит от продажба в училищата. В много от кварталите на София и Варна⁸⁶ те изпълняват и ролята на особен тип наказателни бригади, защото трябва да приобщат или изчистят конкуренцията (старите дилъри на марихуана). Втората линия е принуждаването на старите дребни предприемачи да работят за босовете. Натискът се осъществява чрез използване на полицията (предоставяне на информация) и чрез пряко насилие. Освен това се използват и икономически аргументи, като редовно осигуряване на стока, сигурна заплата и пр. Част от старите дилъри на марихуана са принудени да продават и амфетамини. Освен дилърите, продаващи по училищата, в завладяването на пазара на меки дроги участват и дилъри, които до този момент продават главно амфетамин за районите в София и Варна. На практика, ако типичният продаващ марихуана в началото на десетилетието е полупрофесионалист, дори и по-голяма част дохода му да идва от продажба, той обикновено има друга основна дейност: или е студент, или е с друга основна професия. С поставянето под контрол на канабисовия пазар от организираната престъпност дилърството се професионализира.

Организираната престъпност получава сериозно конкурентно предимство чрез най-добре работещия си модел за разпространение – **„телефонните централи“**. През последните 2–3 години в София, Варна и Бургас този модел се превръща в доминираща схема за продажба и на четири вида наркотици – хероин, амфетамини, марихуана и кокаин. Обикновено всяка група наркотици се доставя от отделна група куриери. При големите телефонни централи (с дилъри с много обаяния), е невъзможно краденето от дилърите, защото те често не познават куриерите (умишлено) и не контактуват с тях освен по телефона. Контактът с клиентите може да бъде организиран по различен начин. От определяне на среща в градинката (където дилърът идва с чувал и потребителите почват да се стичат от всички посоки, съответно полиците обикалят наоколо, но избягват точката) до таксите (които идват на адрес, качват клиента, предават стоката и го свалят 500 метра по-нататък)⁸⁷. Шофьорите на таксите са донякъде ограничени в своята анонимност (заради относително

⁸⁶ В Бургас няма още в края на 90-те години.

⁸⁷ Шофьорите на таксите и таксиметровите фирми са изключително интересна тема за изследване: поради характеристиките на професията – мобилност, легитимна работа, контакти с много клиенти, лесен достъп до работа и пр. те се оказват привлекателна форма на заетост за криминалния контингент. Специфичната субкултура в някои таксиметрови фирми, съответстваща на маргинализирани социални групи, и резките колебания на доходите (които в някои периоди поради острата конкуренция стигат до много ниски нива) създават условия за девиантно поведение. Таксиметровите шофьори се използват от различни групи, свързани с организираната престъпност, за дейности, вариращи от кражби на коли и жилища, до охрана и „касиери“ на проститутки. Известни са различни роли на таксиметровите шофьори на наркопазарите. В средата на 90-те години градски таксите често карат хероинозависими до правилното място, където може да се купи дрога. Най-често в София – до ромския квартал „Факултета“, в определени части на квартала, където се продава почти открито. В Пловдив в края на 90-те години отделни шофьори на таксите дори продават на зависими. По същото време такситата започват да се използват и за куриери, пренасящи хероин от склада на едро до склада на квартала, а дори зареждат и самите улични дилъри.

лесното идентифициране); при претърсване са много уязвими и по тази причина обикновено си возят пътник, който да поеме вината при задържане. В София се наблюдават специфични форми на контрол над куриерите и дилърите. Например куриерът се глобява за закъсняване за клиент, тъй като по-големите закъснения водят до отказване от покупка. Вторият механизъм е контрол на качеството. Често куриерите опитват да увеличат дохода си, като добавят „жмел“ (треви, бурени и пр.) към марихуаната. Затова, подобно на нормалните търговски компании, шефовете на разпространението ползват таен клиент (някой от проверяващите се представя за клиент), допитване до клиентите (обратно обаждане по телефона на редовните клиенти, за да кажат мнението си за тревата) и дори въвеждане на телефон за оплакване. Моделът „телефони и куриери“⁸⁸ е изключително успешен при бързо разширяващ се пазар. Ако при модела „приятели“ новият участник, решил да опита, трябва да изчака дилъра, да поръча в присъствието на приятеля си, след това да изчака за стоката, при телефонния модел просто се дава телефонът и куриерът идва. Освен телефонния модел са известни различни екзотични подходи, които организираната престъпност ползва. В някои райони на София, като кв. „Гоце Делчев“ в София, дилърът на канабис се движи в определени часове по определен маршрут, където го чакат потенциалните клиенти. Тази схема много напомня на пазара на хероин преди едно десетилетие. В училищата контролът също е запазен, като се стига и до парадоксални случаи: в една от софийските гимназии „официалният дилър“ за продажбата на канабис е петокласник, който продава на батковците. Ниската му възраст вероятно е свързана с факта, че предизвиква по-малко подозрения. От друга страна, неговите клиенти не се съмняват, че малкият е свързан с престъпни структури.

Освен изброените фактори трябва да се обърне специално внимание на отпадането през 2004 г. на разпоредбата в Наказателния кодекс, изключваща наказателната отговорност за притежаване и разпространение на наркотици по отношение на лица, които са зависими от наркотични вещества, и заловеното количество е в размери, сочещи, че е предназначено за **еднократна употреба** (т.нар. лична доза). Проучване на съотношението цена–качество и източник на доставка сред форума на сдружение „Промяна“ показва, че е налице връзка между трите варианта на закона, действали през последните четири години: разпространението до април 2004 г., от средата на 2004 до края на 2006 г. и след началото на 2007 г. С въвеждането на по-репресивната версия на закона през 2004 г. започва постепенно намаляване на независимите дилъри (т.нар. еднолични фирми). През 2006 г. почти във всички райони в София и по-големите градове на страната потребителите на трева обявяват, че купуват от „монопол“ или „фирма“ (както се наричат контролираните дилъри). От началото на 2007 г. в рамките на 1–2 месеца отново се появяват независими дилъри. Същевременно старите мрежи на организираната престъпност продължават да съществуват. Данните от лятото на 2007 г. показват

⁸⁸ Заслужава да се отбележи интересен случай на независимо разпространение, което ползва модела телефонен диспечер – куриери. В VI район на София бившият отговорник на района успява да създаде собствена система за поръчки. В случая обаче е спорно доколко неговата дейност е несанкционирана и доколко може да се класифицира като дребен предприемач, защото в нея участват много хора, които се контролират.

дори леко засилване на контрола от страна на организираната престъпност в София, Варна и Бургас⁸⁹.

Интервютата с продавачи в приятелските мрежи независими дилъри дават основание да се предположи, че при по-репресивен закон (като действията в периода 2004–2006 г.) независимите дилъри стават по-уязвими и силно ограничават дейността си. Основната причина са не толкова насилието и страхът от насилие, колкото характерът на полицейската дейност. Почти невъзможно е да има ефективно продаване извън много тесен затворен приятелски кръг, защото независими дилъри се търсят активно и за намирането им босовите предлагат премии. Откритите дребни независими търговци по-скоро стават обект на полицейско внимание, отколкото жертва на репресии. Разбитите два опита за отглеждане на канабис в оранжерии в центъра и в покрайнините на столицата⁹⁰ се обясняват не толкова със случайност, колкото с насочване на полицията към тези алтернативни източници на доставки. Това показва, че **организираната престъпност се е възползвала от закона, за да получи предимство както при достъпа до канабисовата реколта, така и до контрола над разпространението на дребно**. Характерен признак на контролирания пазар е, че при еднакво качество цените са около два пъти по-високи.

Спадът в качеството на предлагания канабис води все по-често до предлагане на „друсана трева“ – например във Варна много тийнейджъри смятат, че тревата, „за да става за пушене, трябва да и се сложи нещо вътре“. Тенденцията е обезпокояваща, тъй като добавките към канабиса (от бензодиазепини до амфетамин и хероин) са значително по-вредни от него. Познати са случаи на младежи, получили остри сърдечни смущения от трева, „друсана“ с големи дози амфетамини. Потенциалът за формиране на зависимост в тези случаи също е много по-голям. Трябва да се отбележи, че е възможно Варна да е отклонение, защото в София проблемите с „друсана трева“ са много по-слабо забележими, а за други градове няма информация за подобни практики.

От схематичното изложение на развитието и моделите на предлагане може да се направи заключение, че **след 2004–2005 г. организираната престъпност успява да придобие доминиращо положение на пазара на меки наркотици в големите градове**. Като цяло дилърските мрежи, разпространяващи марихуана, стават част от градските и районните структури на наркоразпространението, контролирани от организираната престъпност. Те обаче имат различно място в йерархията. Възможно е да се различат няколко условни типологии. Първата е силно централизирана и **специализирана по групи наркотици**. Типичен пример в това отношение е пазарът на наркотици в Бургас до пролетта на 2007 г. При този модел марихуаната е една от четирите подструктури (освен хероина, синтетиката и кокаина). За нея има един лейтенант⁹¹, който отговаря

⁸⁹ Данните са за Слънчев бряг и не е ясно дали това не е временно завладяна територия от структури на организираната престъпност на София, след като местната мрежа за разпространяване на марихуана попада в кризисна ситуация след ареста на основните ѝ лидери.

⁹⁰ През юни 2004 г. в апартамент в квартал „Лозенец“ и през август 2007 г. във вила до Панчарево са разкрити оранжерии за отглеждане на канабис.

⁹¹ Информацията е получена от интервюта с полицаи и прокурори, работили по случая, както и от дилъри, работили в наркоразпространението в града.

за доставките на канабисовата реколта и приходите по веригата, но той няма оперативен контрол над дилърите. Това обикновено се прави от по-ниските нива, които са подчинени на друг лейтенант. В Бургас и региона (Несебър, Слънчев бряг, Поморие, Созопол и други по-малки крайбрежни населени места, които през летния период няколкократно увеличават броя на населението си) пазарът е с ясна пирамидална йерархия и през последното десетилетие не е имало оспорване на монопола в разпространението на наркотици. При този модел всички потоци се събират на едно място.

Във Варна и софийските райони марихуаната вероятно е част от **териториален модел**. Всеки криминален лидер продава в своя район, ползвайки собствените дилърски мрежи, като купува марихуана от един или няколко **канала**. В по-малките градове съществува различен модел, изграден основно върху **контрола над разпространителските мрежи**. Подобна организация се среща в градове като Благоевград, Плевен, Добрич, Хасково, Сливен, Разград, Силистра и др. – в тях продават различен брой дилърски групи, които се грижат сами за доставката на марихуана, имат вътрешни правила при разпределяне на доходите помежду си и плащат рента (отчисляват) на един или повече отговорници, които са получили лиценз от големите национали босове.

2.2.3. Пазарът на синтетични наркотици

Ако **хероинът** може да се определи като наркотик-упойка, необходима да притъпи болката от прехода, **канабисът и синтетичните наркотици** би трябвало да се приемат като средства за търсене на забавление в едно нормализиращо се общество. С края на политическата криза и началото на икономическата стабилизация и в България, подобно на Централна и Източна Европа, започва бърз ръст в употребата на синтетични наркотици и марихуана. Проучванията показват, че пазарите на меки наркотици и амфетамини се развиват успоредно и в много отношения си влияят взаимно. Според данните от съществуващите национални изследвания 80 % от приемащите амфетамини употребяват и марихуана⁹². Увеличаването на употребата може да се обясни с промените в нагласите на възрастовата група 14–30 години: търсене на „надстройка“ или алтернатива на алкохола, наркотик който не е толкова рисков като хероина. Идеята да се намери безопасна дрога за забавление става тема за поколението, което е в значително по-добро материално положение. Ако хероинът осигурява бягство от средата, в новата ситуация тревата и синтетиката осигуряват нещо допълнително и различно в забавлението.

Производството на синтетични наркотици

Реалното навлизане на синтетичните наркотици във вътрешния пазар на България започва в края на 90-те години⁹³ когато заедно с техномузиката започва да се копира цялостният стил на забавлението, при което синтетичните наркотици имат определящо място. Както и при марихуаната, още в

⁹² Анализът се базира на данни от национални представителни проучвания на агенция Витоша Рисьрч, проведени в периода 2002–2007 г.

⁹³ По-ранните прояви на употреба на синтетични дроги са изключително ограничени и засягат не повече от няколко десетки млади хора, опитващи се да предложат техномузиката в рамките на епизодични партита в изоставени индустриални халета и складове.

самото начало се очертават два паралелни пазара. Единият е алтернативна/ъндърграунд сцена, където амфетамините се доставят чрез приятелска търговия и осигуряват допълнителен доход на диджеите. Вторият е контролираното от организираната престъпност пространство – дискотеки, клубове, барове и пр. И двете групи потребители успяват да „открият“ българско производство поради изключително високите цени на вносните синтетични наркотици. В този момент българското производство е насочено основно към Близкия изток и не се интересува от европейския, включително от българския пазар. Подобно на хероина, каналите за трафик на амфетамини (в случая износ) са собственост на чужденци. От интервюта с дългогодишни участници на алтернативната/ъндърграунд сцена става ясно, че през първите години се купува именно от тези трафиканти. При втората група, където консумацията на синтетика започва да се осъществява в нощни заведения под контрола на бившите силови групировки, доставките са директно от производителите. Няма достоверна информация как точно различните силови лидери и дори олигарси⁹⁴ успяват да влязат в този херметичен бизнес, но към края на 90-те години има многобройни индикации, че това се е случило. Изграденото от блискоизточните предприемачи производство обаче оказва специфично влияние върху разпространението вътре в страната. Първоначалната организация е относително проста – един-двама химици с технологичен опит в синтеза, двама-трима куриери, пренасящи готовата продукция, един-двама търговци, осигуряващи оборудването, прекурсорите и необходимите химически субпродукти. В някои от случаите от двете страни на процеса – производството и разпространението (в Близкия и Средния изток) има също и по един „оторизиран“ съорганизатор. В началото в структурите на производителите не се вземат почти никакви предпазни мерки при производството и преноса на амфетамини. Новите производствени мощности⁹⁵ извън държавните предприятия осъществяват доставки пряко до лабораториите, а при преминаване на турската граница продукцията от синтетични наркотици се обявява като химикали и лекарства. Разпространението към вътрешния пазар е също почти толкова безпроблемно. Куриерите доставят направо в заведенията и дори в домовете на собствениците дължимите количества таблетки⁹⁶.

След началото на сътрудничеството на българските и западните специални служби при проследяване на прекурсорите⁹⁷ се разкриват първите амфетаминови лаборатории и относително лесно се идентифицират лицата, които организират тези производства и каналите за износ. Не е ясно доколко особените отношения между българските специални служби и чужди граждани, живеещи в страната⁹⁸, водят до преосмисляне и реорганизиране на тази

⁹⁴ Случаят „Опицвет“ показва, че и тази група черни предприемачи не подценява възможностите за екстремни печалби.

⁹⁵ Съществуват различни свидетелства, че след като си възстановяват каналите за износ към блискоизточните пазари, черните предприемачи в рамките на 1–2 години успяват да пласират останалите отпреди 1990 г. количества каптагон. С изпразването на складовете те започват да създават лаборатории, като изнасят хора, прекурсори и технологии от все още държавните предприятия.

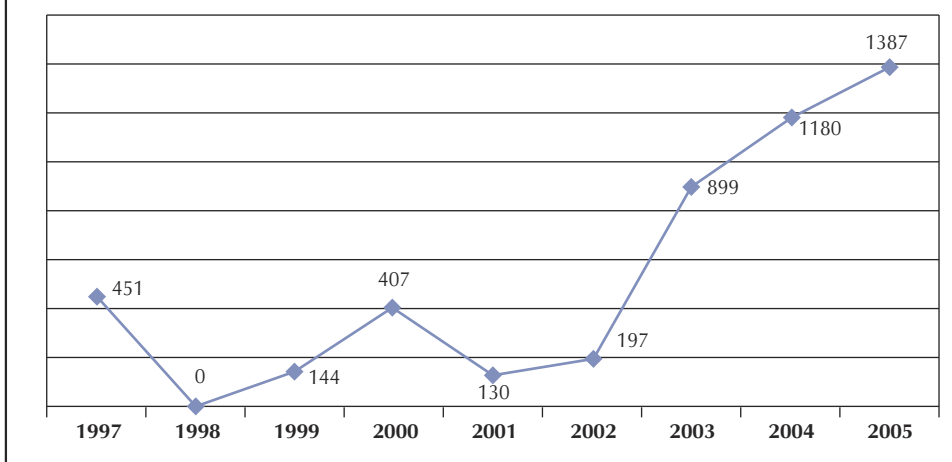
⁹⁶ Интервю с бивш бодигард на криминален лидер в София.

⁹⁷ Лично интервю с бивш високопоставен служител в отдел „Наркотици“ в НСБОП.

⁹⁸ Съществуват различни факти, които дават основание да се предполага, че дори в началото на текущото десетилетие сегашните специални служби продължават да имат „странни“ отношения с тази група чужди граждани, които в повечето случаи са от агентурата на ДС. В този план не е ясно например как НСБОП (сега ГДБОП) разбиват амфетаминови производства и разкриват организаторите, а в същото време НСС води тези граждани сред агентурата си.

дейност, но след случая „Опицвет“ в края на 1997 г.⁹⁹ структурите, занимаващи се с производство и износ на синтетични наркотици, променят радикално организацията си. **Новата стратегия** на амфетаминовите производители наподобява поведението на хидра. Организацията е изградена така, че залавянето на куриери с големи количества и разкриването на бази за производство да не водят до проблеми във функционирането на „предприятието“. Периодично се губят големи количества прекурсори, готова амфетаминова продукция, куриери и лаборатории, но сериозните щети като че ли са предварително калкулирани и няма данни това да води до намаляване на производството (вж. *Фигура 11*).

Фигура 11. Количества синтетични наркотици иззети в България за периода 1997–2005 г. (в кг)



Създадената организация е подобна на описаната от Питър Ройтер¹⁰⁰ кокаинова схема на пясъчния часовник. При нея в най-горната (най-широката) част на конуса са работниците в амфетаминовите цехове (няколко десетки души нискоквалифициран персонал¹⁰¹), които получават евтино оборудване¹⁰², прекурсори и подробни инструкции. Производството на амфетамини при наличието на основен прекурсор, като БМК, е изключително просто. Не е трудно да се намерят хора с ниска квалификация, способни да следват технологията за синтез, която не е по-сложна от традиционното производство на ракия по селата. За да се редуцират щетите, на едно и също място не се използват съоръжения за синтез и таблетиращи машини. При разкриването на производствени мощности след 2000 г. вече не се залавят

⁹⁹ В близост до столицата, в село Опицвет, е открита най-голямата до този момент българска производствена мощност. Намерени са 330 кг готов амфетамин-база и 666 кг бензилметилкетон (БМК). Аарестуван е химикът Валери Величков, а по-късно е задържан и Кристиян Младенов в Унгария с помощта на Интерпол (вж. Сега, 26 февр. 1998 г.; Демокрация, 4 май 1998 г. (<http://www.kriminalist.info/50s2.html>)).

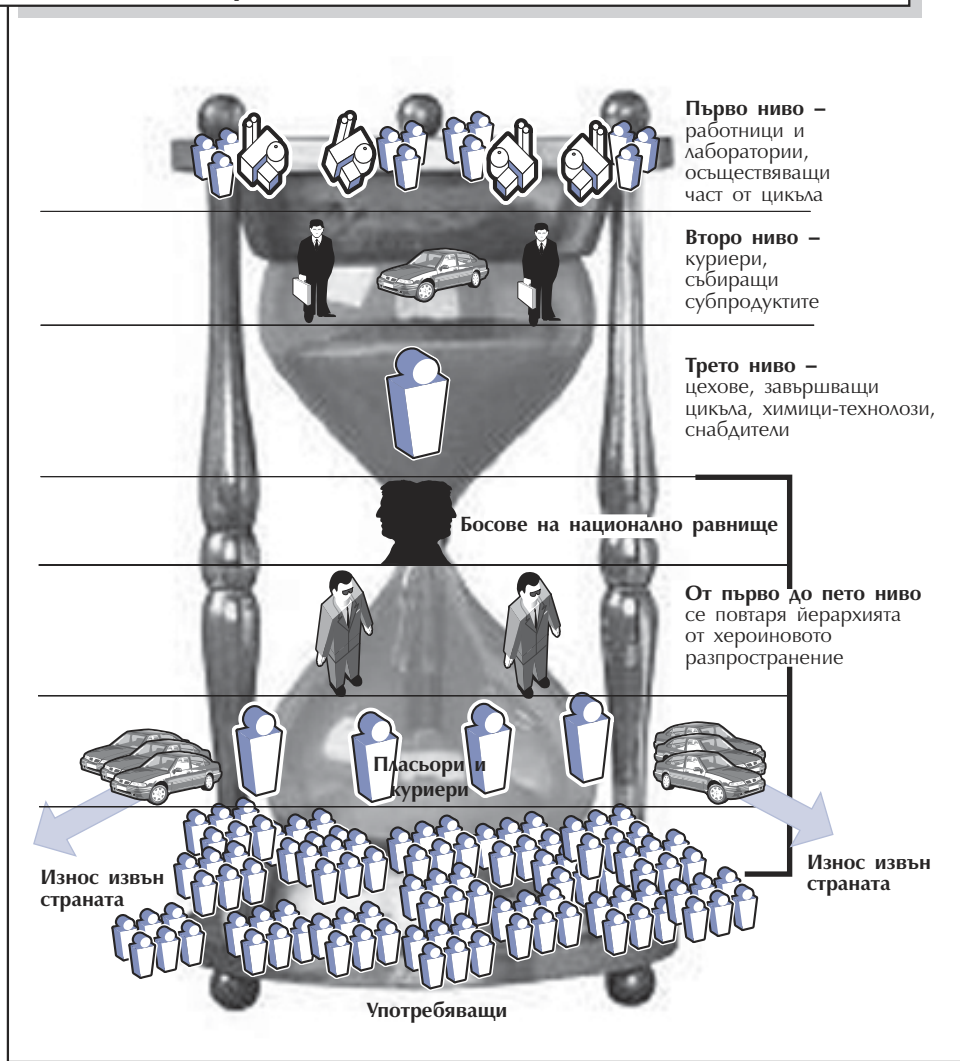
¹⁰⁰ Reuter, P. Do Middle Markets for Drugs Constitute an Attractive Target for Enforcement, 2003.

¹⁰¹ Вероятно няколко десетки, работещи едновременно, но подобно на случая с дилърите, може да се говори за стотици хора за период от повече от 10 години.

¹⁰² Цената на оборудването е сведена до минимално възможната и се движи в рамките на 50 000–60 000 лв.

квалифицирани химици, а хора с начално и средно образование. Следващото звено в организацията са няколко десетки куриери, занимаващи се с пренасянето на прекурсорите, субпродуктите, амфетамина на прах и готовия таблетирани продукт. В предпоследното ниво влизат хората, организиращи вноса на прекурсори¹⁰³, квалифицираните химици-технолози¹⁰⁴, а на най-тъмното място на часовника са инвеститорите и собствениците на производствата и каналите. След това започва **конусът на разпространението**, който е подобен на този при разпространението на хероин (Фигура 12).

Фигура 12. Производство и разпространение на синтетични наркотици



¹⁰³ Съществуват сериозни предположения, че за да се избегне рискът от преминаването на границите, са създадени производствени мощности за тотален синтез на прекурсори.

¹⁰⁴ Според експерти от специалните служби има многобройни индикации, че някои от най-известните български химици са били подложени на натиск и вербуване от страна на организираната престъпност. С особено внимание се ползват тези, които са имали участие в разработването на технологията за производство на каптагон. Като доказателство се посочват показното убийството на дъщерята на един от най-известните химици и залавянията на други по време на работа с химикали, за които се подозира, че са част от екзотични технологични решения за производство на амфетамини.

Новото е, че високоплатени квалифицирани химици не се наемат за производство, защото то е най-уязвимата част от системата¹⁰⁵. Идеята на схемата пясъчен часовник е, че рискът се поема от най-ниско стоящите в йерархията – работниците в лабораториите, които имат същата функция като пласъорите на улицата. Заловеното оборудване трябва да представлява поносима финансова загуба. Лабораториите са пръснати из цялата страна и работят епизодично¹⁰⁶, за да не могат да бъдат засечени. В резултат на масовизацията и опростяването на производството активното вещество (*Alpha-Methyl-PHENETHYLAMINE*) в **залавяната продукция е няколко пъти по-малко** от това в традиционните таблетки каптагон, които са произвеждани в държавните предприятия.

Освен с Турция и Близкия изток, според служители от специалните служби, българското производство е свързано със сръбската организирана престъпност. Не е ясно дали това са изнесени мощности от бившата югославска република след операция „Сабя“¹⁰⁷ или сръбската организирана престъпност участва в производството на синтетични наркотици в България още от началото на войната в Югославия. Според ръководни български служители от специалните служби има данни, че след 2005 г. лабораториите се изнасят в Турция и Близкия изток, за да се намали рискът. С преориентацията на сръбския бизнес се обяснява и намаленият брой разкрити производствени мощности. Доколко това е така и дали по-малкият брой разкрити лаборатории не е свързан със сътресенията в НСБОП през 2005 г.¹⁰⁸, е трудно да се каже (вж. *Фигура 13*).

Независимо обаче дали амфетамините са от български или сръбски лаборатории, качеството на продукцията е изключително ниско и то не се е подобрило през последните 10 години¹⁰⁹. Следователно може да се предположи, че пазарите на Близкия и Средния изток приемат това качество, а възможностите за износ към Централна и Западна Европа не са достатъчно атрактивни¹¹⁰.

¹⁰⁵ В случая с „Опицвет“ добре образованите участници в производството се оказват сериозен риск за инвеститорите и организаторите. Те успяват да обяснят схемата на разследващите следователи, въпреки че имат само частична информация и единствено възможността през този период да се купи върховен съдия успява да спаси участниците. Въпреки че на първите две инстанции съдът е приел, че обвиняемите лица са виновни, третата инстанция приема, че 330 кг готов амфетамин-база и 666 кг бензилметилкетон са резултат от експеримент. Според бивш високопоставен служител от НСБОП от 150 000 долара, платени от инвеститора, до пенсионираната съдийка по делото на последната инстанция достигат 50 000 долара.

¹⁰⁶ За прикритието на базите се вземат специални мерки. Те работят само през зимните месеци, когато голямата консумация на ток не прави впечатление, избират места, където миризмата не се забелязва, като обори, постройките покрай реки със силни течения и др.

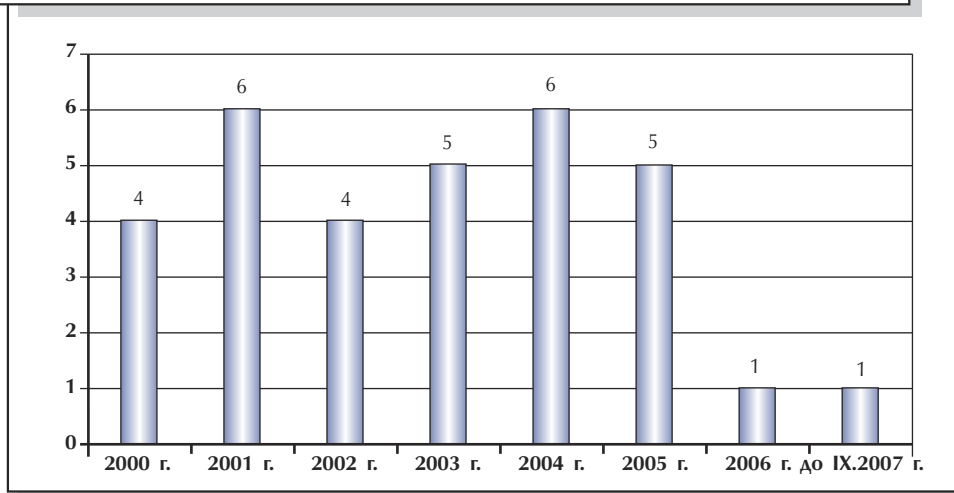
¹⁰⁷ След убийството на министър-председателя на Сърбия Зоран Джинджич активните полицейски действия водят до пренасяне на част от известните сръбски криминални лидери в България. През периода, докато траят извънредните полицейски мерки, доставките за вътрешния наркопазар на Сърбия се ръководят от България.

¹⁰⁸ През есента на 2005 г. петима висши служители от НСБОП напускат в знак на протест срещу плановете да се реструктурира службата.

¹⁰⁹ За качеството на изнасяните амфетамини може да се съди от момента, в който се осъществяват първите залавяния (средата на 90-те години).

¹¹⁰ Не са ясни причините за отказ от износ на амфетамини в западна посока. Освен ниското качество на произведената в България синтетика са възможни и други обяснения. Например: проблеми с достъпа до търговията на дребно, която вероятно е обвързана с производствата в Централна и Западна Европа; отсъствие на конкуренция в Близкия и Средния изток; обвързаност със структури и лица от Близкия и Средния изток, които осигуряват прекурсори и финансиране на производството, контролират пазара на дребно в своите страни и са заинтересувани да получават цялото количество.

Фигура 13. Разкрити лаборатории за производство на амфетамини



За разлика от наркотиците, които се внасят (хероин и кокаин), **при амфетамините производството е фактор**, който пряко влияе върху разпространението и задава спецификата на българското потребление. Поради това, че износът е десетки пъти по-голям от консумираните количества на вътрешния пазар, той налага ниското си качество и на вътрешния пазар, въпреки че това ограничава търсенето. Наличието на свръхниски цени обаче прави безсмислен вноса както за структурите на организираната престъпност, така и на приятелското разпространение¹¹¹.

Показателно за взаимодействието производство – разпространение е развитието през последните 5–6 години (след 2001 г.). Криминалните лидери на високо равнище избират да свалят цените на улично ниво, като поевтинят производството, а не да подобрят качеството. Те са предпочели да се откажат от таблетирването, което увеличава не само цената, но и риска. Вероятно този избор следва принципа на минималното усилие и не е ясно доколко той е съзнателен и обмислен. Обратният подход би изисквал да се търсят квалифицирани химици, да се развият международни контакти за доставка на прекурсори, и най-важното – да се осигури достъп до мрежите за разпространение на дребно в Западна и Централна Европа. Това би означавало не само подобряване на качеството на амфетамин, но и усвояване на технологията за производство на екстази. В противен случай доходоносният пазар на Западна Европа остава недостъпен. При този подход обаче се влиза в пряка конкуренция не само с мрежите на организираната престъпност в страни като Холандия, Белгия, Полша, Чехия и пр., но и с кокаиновите мегаструктури на транснационалната организирана престъпност.

Типове потребители на синтетични наркотици

Избраният път на поевтиняване води до ръст в продажбата на амфетамин под формата на прах, опакован в найлонови пакетчета (топчета, пликче-

¹¹¹ Според потребители с дългогодишен опит първите вносители са гръцки студенти, които предлагат екстази за 30 лв.

та) или държан на бучки. Тази модификация на производството влияе върху моделите на потребление и до формиране на нови групи потребители. Първата група се състои от млади хора, които са склонни да експериментират с наркотици. За тях прахообразният амфетамин е възможност да имитират всички ритуали, свързани с традиционната употреба на кокаин. Това често е демонстративно; за тази група кокаинът е наркотикът образец, но е много скъп, за да си го позволят. Употребата на синтетични наркотици (с изключение на екстази) е съпроводена със значителна консумация на алкохол, при което постиганият ефект е близък до получавания при употребата на кокаин. Потребителите не излизат извън стереотипите си, свързани с консумацията на алкохол (продължават да консумират в средата си по стария начин), но и получават въздействия, подобни на евентуален предишен опит с кокаин.

Втората група потребители на нетаблетирани амфетамин също е свързана с нощния стил на живот. Прахообразният вид на наркотика позволява разтварянето му в минерална вода и безалкохолни напитки. Възниква нова мотивация: синтетичните наркотици са по-евтини от алкохола (в заведение). Както заявяват няколко респонденти, в различни средноголеми градове в страната „с две пакетчета по 2–3 лева може да се изкара цяла вечер, а две водки излизат по-скъпо“. Този аргумент е верен най-вече за градове с по-нисък среден доход на населението, където амфетамините са с много ниски цени. Като допълнителен аргумент се изтъква, че амфетамин, разтворен в безалкохолни напитки, е недоказуем за полицията (отсъствие на подходяща технология за тестване).

Третата група, употребяващи синтетични наркотици, са или потребители на марихуана, или хора, които нямат опит с незаконни психоактивни вещества. Това са инцидентни употребяващи (докато се откажат или докато започнат да съвместяват амфетамини с алкохол или марихуана). Към тази група трябва да се причислят и „принудените“ да опитат: студенти, които биват убедени да използват амфетамин по време на сесия или за важен изпит. Обикновено успехът, който се постига след употребата на синтетични наркотици в рамките на 3–4 дена, води до периодичното им използване при учене. Към тази група могат да се причислят и ученици в горните класове, които се опитват да подобрят постиженията си при различни компютърни игри, джаги, бiliarд и други състезания, изискващи висока и продължителна концентрация. Тук може да се включи и потребителската група, свързана с търсене на удоволствие в екстремните спортове и високите скорости – състезания с коли, мотори, скокове от мостове и пр. Те обикновено имат високи доходи и въпреки че си позволяват и кокаин, използват амфетамини и метаамфетамини, за да подобрят представянето си. Друга група са млади момичета и жени, които използват амфетамините като средство за отслабване. От определен момент на употреба те не могат да си позволят да спрат, защото изпитват огромен страх, че напълняват. Някои от тези потребители започват по-късно да употребяват амфетамините и за удоволствие (при посещения на заведения, концерти и домашни партита). В резултат използването на амфетамини става част от модела на забавление.

Четвърта група потребители на амфетамин на прах са инжекционно употребяващите хероин. Подобно на Западна Европа и САЩ, дългогодишно упот-

ребяващите опиати търсят промяна към т.нар. вдигаща дрога. Обикновено това е кокаин, но в страни като България редовната употреба на кокаин сред проблемните хероинови потребители е невъзможна поради високата цена. В резултат амфетаминът се превръща в естествен заместител на кокаина. Кризата при вноса на хероин през 2002–2004 г. кара много от съществуващите наркомрежи да търсят заместител. Проведеното изследване сред инжекционно употребяващите хероин показва, че през лятото на 2003 г. е започнала своеобразна амфетаминова епидемия. Както показва изследване, проведено през този период, най-засегнати са София и Бургас, където 40 % и 60 % от хероиново инжектиращите са употребявали амфетамин през последния месец¹¹².

Дозирание, цени, типове синтетични наркотици

Дозите за продажба на амфетамин на крайните клиенти в повечето градове на страната следват модел на разделяне като при хероина – количеството е обвързано с цената. В градове като София, Варна, Бургас и прилежащите им райони се използват „петици“, „десетки“, „петнайсетици“, „двайсетици“. Начинът, по който се мери, е подобен на този при хероина. Използват се опаковки от лекарства. Например най-малката доза – „петица“ (доза за 5 лева за столицата)¹¹³, се измерва, като амфетаминът се сипва в празно гнездо от блистер, например витамин С (100 милиграма), при следващата доза „десетка“, „петнайсетица“ се използват блистери с по-големи гнезда като аспиринов хапчето за гърло и пр. Тази технология спестява сложното мерене, което би изисквало електронна везна. Разпределените количества се опаковат в найлонови или хартиени пликчета; в зависимост от вида може да се очертае спецификата на района. Освен амфетамин на прах синтетични наркотици продължават да се продават и на хапчета. За разлика от началото на десетилетието, когато това е преобладаващият модел за ползване от крайния потребител, сега съотношението амфетамин на прах към хапчета е почти 10 към 1 в полза на прахообразната форма – според статистиката на залавянията от полицията¹¹⁴.

При таблетирания амфетамин възможностите за **взаимодействие между производство и разпространение** са ясно забележими. Хапчетата, които се задържат от полицията, и информацията, набирана посредством интервюта, показват, че традиционните каптагонови таблетки имат значение само при насочени пратки за износ. На вътрешния пазар формата, цветът и логото на хапчето са се превърнали в част от опита да се създават търсене и определена представа за качество. Огромното разнообразие при външния вид на хапчетата дава основание да се смята, че разпространяващите мрежи се опитват да имитират формата на таблетките екстази, разпространявани в Западна Европа. Използват се същите логота като звезди, усмивки, „мицубишита“, „долари“, „армани“, „мики-мауси“ и пр. В някои случаи дилърските мрежи и лоялните потребители се опитват да разграничат своите хапчета от останалите. В други

¹¹² Вж. Инжекционната употреба...

¹¹³ В градовете с по-малка покупателна способност цените може да спаднат до 2–3 лева.

¹¹⁴ Би трябвало да се направи уговорката, че хапчета се продават на по-елитни потребители, които биват по-рядко залавяни.

случаи се търси промоция на новата продукция чрез ново лого и дори се измислят специални рекламни послания, като „стани звезда“, „разтегни се като Пинко“ и пр. В големи пазари като София и морските курорти чрез вида на хапчетата се прави опит да се профилира въздействието на таблетките. Цената им се движи в широки граници: като се започне от 2–3 лева (в Пловдив през зимата на 2006 г.) и се стигне до 30 лева (лято на 2007 г. във Варна). Най-често срещаната цена е 10–15 лева. Колкото по-рано и от по-познат дилър е купена стоката, толкова по-ниска е цената. Често срещана практика е да се купува на едро за приятелската мрежа, като при вземане на 100–200 таблетки цената може да падне до 1,50–2 лева.

Изработването на таблетки с подходящата форма и лого е въпрос, свързан с възможността да се поръча на производител според нуждите на пазара и той да изпълни заявката достатъчно бързо. Според дилъри звеното, свързано с приготвянето им, често се намира в самия град. Типичната задача на „готвачите“, както ги наричат понякога, е да увеличат обема на продаваната субстанция чрез подходящо разреждане. Както при хероина, и тук има два типа разреждане. В единия случай просто се добавят прахообразни субстанции, които приличат на амфетамин от суха паста за зъби до мазилка. При втория случай се добавят подходящи вещества – те смесват амфетамин с кофеин, витамини и пр. Съществува и „майсторско готвене“. При него таблетките се „сготвят“¹¹⁵, като се цели определен тип въздействие. Например амфетамин се смесва с фалшива виагра¹¹⁶ и се предлага като качествено нов стимулант, който засилва сексуалните възможности за разлика от класическата таблетка, която подобрява възможностите за танцуване и слушане на музика. Съществуват различни еротични таблетки, различавани според логото, но рекламирането е в рамките на няколко клишета. Засилването на физическата сила и издръжливост като при амфетамините чрез допълнителните субстанции не само не ограничава сексуалната активност (както е при синтетичните наркотици), но засилва различни нейни страни – възприятие, желание, потентност и пр. Другата посока в „майсторското готвене“ е създаване на хапчета за предизвикване на халюциногенни ефекти. Според интервюирани привилегирани потребители освен ефедрин в някои случаи се слага дори LSD. Освен таблетки има данни, че през определени периоди се появява и така нареченият пластилин – лепкаво вещество, в което при залавянията са откривани ефедрин и амфетамини. Трябва да се каже, че освен традиционния амфетаминов синтез, се среща и българско производство на метаамфетамин, известен като „пико“. За съжаление, за неговото производство се знае твърде малко. Според някои източници това е внесена от Чехия технология. Историята, която се разпространява в подземния свят, е, че това се е случило чрез сливенски сводници с дългогодишно присъствие на пазара на проституция в Централна Европа и добри контакти, които са осигурили технологията.

Ако трябва да се определи водещата представа в търсенето на качествена синтетика, това, безспорно, е „екстази“. Данните за задържаните от полицията¹¹⁷ синтетични наркотици доказват, че MDMA е много рядко

¹¹⁵ Жаргон, който се използва в много градове от дилъри и употребяващи за подготвяне на по-сложни синтетични наркотици.

¹¹⁶ Смята се, че от Азия се внася генерично производство на известните лекарства като виагра (Sildenafil), левитра (Vardenafil) и сиалис (Tadalafil) за еректилна дисфункция.

¹¹⁷ За съжаление, в страната още няма независима оценка на продаваните психоактивни вещества.

срещано психоактивно вещество в България. Изследванията показват¹¹⁸, че повече от половината лица, които имат опит със синтетични наркотици, претендират, че употребяват или са опитвали екстази. Разграничението, което правят неопитните потребители, е, че ако е таблетка, е екстази, ако е на прах – тогава е амфетамин. Другото различие е опаковката: ако е капсула (като антибиотиците) и е с висока цена, се смята за автентично екстази. Съществуват многобройни легенди за скъпите истински хапчета екстази от Холандия – по 20–30 лв., но може да се купят и за 10 лева. В повечето случаи химическите анализи показват, че заловените хапчета, смятани от потребителите с голям опит за истинско екстази, съдържат предимно ефедрин и амфетамини. Може да се предположи, че в страната наистина периодично влизат известни количества таблетки екстази, но до момента почти всички заловени, включително съдържащите МДМА (в много малко количество и с много ниско качество), се оказват българско производство. Може да се предположи обаче, че подобно на кокаина, скъпите таблетки са по възможностите на елитни потребители. Независимо дали това са чужди туристи, или български граждани с високи финансови възможности – тези потребители са недостъпни за (или избягвани от) полицейските служители.

Според дилъри и бивши полицейски служители, станали амфетаминови предприемачи, многократно са правени опити да се произведе българско екстази. Според някои това се е случило и е имало успешни серии, произведени в Южна България. Отново обяснението е свързано със сводници, работещи в Холандия и Белгия, пренесли технологията и създали канал за внос на прекурсори. Според полицейски източници става дума по-скоро за относително епизодичен внос на оригинално холандско екстази, а не за производство.

Разпространение

Както бе посочено при описанието на производството на синтетични наркотици, ясно се разграничава **професионалното от аматорското разпространение**. Първото направление опира до популярните нощни заведения, а второто – с алтернативната/ъндърграунд сцена. В първия случай разпространението на синтетични наркотици опира до създаването/завладяването на част от най-известните нощни заведения в големите градове от бившите силови структури. Там, където се танцува (дискотеки, клубове и ресторанти с дансинги), се появяват амфетамини българско производство, които имитират западноевропейския модел за допълнително или алтернативно удоволствие с помощта на незаконни психоактивни вещества. Собственици позволяват и дори развиват мрежи от дилъри, които осигуряват популярността на заведенията¹¹⁹. В края на 90-те години е нормално барманите и дори охраната в заведенията при поискване да предлагат на клиентите си телефони на дилъри (за всеки изпратен клиент те получават допълнителен доход). Съответно дилърите почти открито продават – носят наркотици в заведенията,

¹¹⁸ Данните са от представителни проучвания на Витоша Рисърч през периода 2002–2007 г.

¹¹⁹ Както един дългогодишен дилър-барман описа периода: „Ако няма достатъчно хора в добро настроение да скачат, да продължават да танцуват с часове, заведението може да изглежда замиращо. Много често, когато едно заведение преставаше да е на мода и беше полупразно, танцуващи в него 5–6 надрусани младежи променяха усещането“.

спирайки с такси пред входа, и предават стоката си, без да се крият, вземат парите вътре в заведенията и т.н.

Второто направление възниква преди комерсиалните заведения за нощен живот и се развива успоредно с тях. Това е алтернативната/ъндърграунд сцената – хангар с минимално вложени средства за интериор и ниски цени на напитките, където освен че интензивно се консумира трева, част от публиката слуша техномузика, а съответно – както навсякъде по света – тя предполага синтетични наркотици. При тази група, въпреки че в началото се внасят екстази и (мета)амфетамини от Централна и Западна Европа, българският амфетамин бързо се превръща в основна дрога поради крайно ниските доходи на клиентите. Вместо от професионални дилъри наркотиците се предлагат от организаторите на музикалните събития и диджеите при концерти. Според интервюта с привилегирани участници на тази сцена през периода се установява контактът между българските (балканските) структури на организирана престъпност и групата аматорско-приятелски мрежи за разпространение. Това дава достъп на ъндърграунд музикалните общества до нискокачествената, но евтина и лесна за осигуряване българска синтетика.

Зрелият период на мрежите за разпространение на синтетични наркотици започва с експоненциалното нарастване на броя на нощните заведения, съответно експлозията на данс-културата и нощните забавления с подобряването на икономическата ситуация в страната след 2001 г. Появяват се нови, различни типове дискотеки, барове, клубове, покриващи клиенти с различен стил на живот и финансови възможности. При алтернативната/ъндърграунд сцена, макар и не толкова многообразно, се развиват различни типове концерти, задоволяващи новите вкусове. Би могло да се каже, че и двете направления захранват българската разновидност на хаус-партита. Още в началото на десетилетието обаче приятелските мрежи за разпространение на синтетика попадат от алтернативна/ъндърграунд сцена под контрола на организираната престъпност по същия начин, както по-късно ще се случи с марихуаната. Въпреки че диджеите на технопартита и организаторите на рейв-концерти продължават да получават от продажбите на дрога по-голяма част от дохода си, те вече са под контрола на някой криминален лидер¹²⁰.

Необходимо е да се отбележи, че тази група психоактивни вещества ползва почти всички познати схеми за разпространяване на хероин и канабис. Всички нива на дистрибуцията, описани при хероиновото разпространение, са налице и при амфетаминовото разпространение. Организацията на телефони (индивидуални телефони и централи), през куриери и продавачи по домовете е също част от разпространението на амфетамини.

Синтетични наркотици ползват и разпространителските мрежи на канабисовите продукти. Както бе отбелязано, поставянето под контрол на пазара за меки дроги създава ситуация, при която почти половината от старите дилъри започват да продават заедно с тревата и амфетамини – както на улицата (на телефони), така и в приятелските си мрежи (полуоткрит пазар).

¹²⁰ Неспазването на тези правила се наказва по същия начин, по който се наказват дилърите.

При синтетичните наркотици обаче съществуват специфики в разпространението, които отсъстват при хероиновите и канабисовите мрежи. Тук мрежата е изградена основно около **особеностите на нощния живот и музикалните предпочитания на потребителите**.

При описанието на употребата на синтетична дрога трябва да се има предвид и типът заведения, около които се осъществява продажбата и в които често пъти се извършва употребата. Случващото се в най-големите градове на страната в много отношения напомня синтетичната епидемия в Испания от 90-те години¹²¹. Подобно на испанските градове, заведенията са групирани и употребяващите синтетични наркотици се профилират според заведението си. Могат да се различат четири условни зони. **Първата** е центърът на града, където има най-голяма концентрация на нощни клубове, дискотеки, барове и ресторанти. **Втората** зона са заведения, пръснати извън центъра на по-интересни места и в определени квартали. **Третата** зона са крайните квартали (гетата). Това са доста маргинализирани места, които се посещават от жители на околността. Четвъртата група се намира в студентските градове, където концентрацията на заведения е почти толкова висока, колкото и в центъра на градовете. В морските градове по крайбрежието има и допълнителна зона, в която през лятото заведенията са с по-висока концентрация от градския център.

При класификацията на заведенията, свързани с разпространението на синтетични наркотици (и в по-малка степен на кокаин през последните 1–2 години), трябва да се има предвид и техният тип. Те условно се делят на заведения, където само се танцува, където се предлагат алкохол и се танцува, т.е. има сцена, и такива, където се предлага само алкохол и храна. Последните отпадат почти напълно, защото синтетичните наркотици правят невъзможна употребата на храна. Освен това може да се направят допълнителни разграничения като бар, малък клуб, дискотека и голямо заведение.

Употребата на синтетични наркотици може да се типологизира и на основата на спецификата във времето на потребление. Нощта в най-големите български градове се разделя условно на три – преди партито, партито и след партито. Потокът търсещи вечерни и нощни забавления е най-многоброен в началото. В първата част на вечерта компаниите започват да се събират в частни домове или заведения, където се консумира предимно алкохол. Това е периодът между 22 и 1 часа след полунощ. Първоначално се употребява предимно алкохол или ако е ъндърграунд място (частен дом или заведение) – се употребява марихуана. Втората част започва към 12–1 часа след полунощ и е свързана с клубове или дискотеки, където има парти цяла нощ. Последната част, която стана популярна през последните години – „афтер парти“ (after party) заведения по подобие на Западна Европа. Там събирането започва след края на партито – към 4.30–6.00 часа и понякога продължава до 12 часа.

¹²¹ Вж. *Synthetic Drugs Trafficking in Three European Cities: Major Trends and Involvement of Organised Crime*, Gruppo Abele, in cooperation TNI – IECAH and with the support of UNICRI, 2003.

Обикновено най-слаба е употребата на синтетични наркотици в началото на вечерта. Тогава до тях прибъгват предимно най-интензивно употребяващите; в периода after party употребилите наркотик достигат до 50–60 % от присъстващите. Купуването на синтетични наркотици обикновено се извършва преди влизането в заведението заради по-ниските цени, но не малък процент решават да го сторят едва в самите заведения. При предварителните покупки потребителите и дилърите си уговарят срещи по описаните телефонни модели. Най-големите продажби се осъществяват обикновено между първите два периода – преди партито и отиването на партито.

Освен публичната употреба – на партито, през последните 2–3 години се наблюдава и една нова тенденция – употребата по домовете. Това обикновено е свързано с високите цени на ношните заведения и търсенето на алтернатива и допълване на алкохолната употреба. В градовете извън София и Варна, особено в средноголемите градове, където има университети, употребяващите могат да се възползват от ниската цена на амфетамин, ако нямат допълнителни разходи за нощно заведение, т.е. вкъщи. Точно тези населени места осигуряват експоненциално нарастване на употребата на синтетични наркотици¹²². Появяват се различни модели на черпене, които до момента не са типични за българската младежка култура. Вместо „с едно питие“ момичето се черпи „с един бонбон“, „с една лийка“ и т.н., или вместо „с каса бира“ дизайнер на вътрешен интериор черпи с 2 грама амфетамин.

При продажбата на публични места (основно около заведения, места за концерти и по-рядко вътре в тях) **разпространението се извършва от полузакрити мрежи**. Спазва се принципът да се продава предимно на познати лица. Независимо дали е ъндърграунд концерт или нощно заведение, дилърът продава предимно на познати лица. Дори и да не знае името на клиента си, или това да не е негов клиент, той продава само на лице, което е виждал в подходяща среда и разпознава. Този фейс контрол¹²³ е една от ключовите характеристики за дейността на дилърите, продаващи синтетика и кокаин на публични места. Ако се анализира тяхната практика, ще се очертае рамката на тази защитна стратегия. При типично нощно заведение¹²⁴ с 200–300 посетители (в дните от уикенда) употребяващите са в рамките на 50–70 души. В този случай 5–6

¹²² Според лица, работещи в барове, клубове и други нощни заведения, доходът, който те си осигуряват чрез дилърите на синтетика, е по-голям от този при алкохола.

¹²³ Понятието face control започва да се използва от охранителните фирми в нощните заведения, след като се заимства от западноевропейските охранителни практики. Съответно криминалният контингент бързо започва не само да се приспособява, за да прониква в охраняваните обекти, но и да го ползва за свои цели. За сводници, дилъри, наказателни бригади ориентацията по лицето става ключово за оцеляването.

¹²⁴ Основният въпрос, който възниква при описанието на дилърските мрежи в нощните заведения, е каква е ролята на собствениците им. Не е тайна, че много от нощните заведения в големите градове на страната продължават да са собственост на представители на силови групировки. Въпреки че има заведения, в които употреба на синтетика се допуска умишлено от собствениците, за да не изглежда западнало мястото, по-голяма част от местата вземат специални мерки срещу наркотиците. Според интервюта с участници на този пазар конкуренцията през последните години прави изключително внимателни притежателите и управителите на тези заведения. Те внимават основно за три неща: да имат редовни трудови и граждански договори с персонала; да имат бандероли на алкохола и да не допуснат инцидент с наркотици (включително подхвърлени от конкуренцията). Проблеми по всяка една от тези 3 линии може

дилъри, работещи в 3–4 заведения, познават всички, които са редовни клиенти¹²⁵. В големите заведения, където броят на посетителите може да достигне до над 1000 души едновременно и над 3000 за вечерта (поради циркулацията на клиенти из нощните места за забавление), броят на употребяващите може да е много по-голям, но дилърите не рискуват с непознати. Новите лица, желаещи да експериментират, получават търсения наркотик чрез някой от своите познати, които са познати на дилърите. Съответно, за да му бъде продаден наркотик самостоятелно, защитната тактика изисква лицето да е виждано достатъчно често, за да бъде запомнено. Другият подход, който дилърите следват, е да се продава само на определени **привилегирани клиенти**. От интервютата с такива клиенти се налага впечатлението, че старият принцип на приятелските мрежи се е запазил. Клиентът е склонен да купува повече и по-често от приятел. По този начин се създава чувството на сигурност, че няма риск от полицейски капан, а също, че стоката е качествена (изключително важна подробност за българските условия) и на по-ниска цена от тази за останалите. Принципът е който има приятел дилър, да събира поръчките на компанията¹²⁶. За тази услуга той получава отстъпка за количеството и гаранция за качеството. По този начин приятелската мрежа редуцира риска за дилъра. Дилърите имат обикновено същия социален профил като групите, сред които продават. Те са вътрешни лица – ученици, студенти, които по един или друг начин са влезли в наркоразпространението, но не се различават по стил на живот от клиентите си. Характерното за тях е, че са професионални дилъри, макар че може да учат или работят и някаква законна работа. Те принадлежат на боса (отговорника) на района. Напускането на „работата“ обаче обикновено не е лесно – в най-добрия случай им се позволява да излязат от системата, когато си намерят приемник.

Третият подход е подобен на използването на пласъорското ниво при хероина. Това са обикновено интензивно употребяващи потребители, млади момчета и момичета, които имат „доверени телефони“. Те обикновено имат големи приятелски мрежи от по-рядко употребяващи, на които осигуряват синтетика. Обикновено ги търсят активно самите дилъри и им предлагат специални оферти за определено качество, количество и цена. Тези продаващи обаче – за разлика от хероиновите пласъори – не са зависими от един дилър, имат понякога по 10–15 източника на синтетика (някои са специализирани само за едно психоактивно вещество, други продават всичко). Ако се визуализира този тип дистрибуторски мрежи, те са гъста паяжина, състояща се от десетки дилъри, които продават на стотици интензивни потребители, а те от

да доведе до прекратяване на дейността, а спиране дори за малък период означава да бъдеш изхвърлен от бизнеса. За да избегнат проблеми, собствениците почти винаги плащат на полицията, за да бъдат предупреждавани за проверки. Според отговорни полицейски служители през последните години наркотици рядко се намират при проверки по нощните заведения. Както казва един от респондентите: „Навремето земята побеляваше от изхвърлени от посетителите хапчета и пакетчета при внезапна проверка. Сега само от време на време намираме по някое пакетче“. Не е ясно доколко охраната на заведенията е във връзка с дилъри. Според самите охраняващи всички покупки се извършват извън заведенията. Персоналът, според барманите, понякога прави повече пари на вечер от потребители, които са потърсили дилър или проститутка, отколкото от продажба на алкохол.

¹²⁵ Простата сметка показва, че не са повече от 280 души, т.е. 4 заведения по 70 употребяващи.

¹²⁶ Привилегирваните клиенти биват сондирани предварително колко ще поръча тяхната компания.

своя страна – продават на свои 3–4 различни приятелски кръга. Може да се предполага, че именно тези пласьори стават по-късно дилъри. Обикновено в някакъв момент те успяват да попаднат на едър продавач, който им предлага много по-евтина стока за голямо количество. Подобни ниски цени означават възможност за огромни доходи.

Възниква въпросът за мястото на едрите продавачи. Контролът над производството предполага, че доставките на едро би трябвало също да са за лица, които са част от структурите на организираната престъпност. От интервютата с дилъри и полицейски служители обаче става ясно, че шанаджиите са изключително широко разпространени при синтетичните наркотици, особено през последните години. Това би могло да се интерпретира като факт, че доставчици на едро успяват ефективно да отправят самостоятелни поръчки до производителите, без да се съобразяват с районирането на страната. Съществуват няколко случая на задържани търговци на едро, които не принадлежат към структури на никого от босовете, контролиращи териториите в големите градове. Те изпълняват ролята на **пътуващи търговци**, движейки се между големите градове и доставяйки амфетамини за различни криминални лидери. В този план тяхната дейност наподобява пазарни субекти, които получават своите доходи на пазарен принцип – осигурявайки стоката, където има търсене, в конкуренция и независимо от търговците на едро, работещи за местните структури на организираната престъпност. Това дава основание да се предполага, че част от производителите или не са под пълен контрол, или че регионалните босове се конкурират помежду си, продавайки допълнителната си продукция, която не отива към Близкия и Средния изток, в градове извън техен контрол. По този начин слойт шанаджии успява да захранва приятелските си мрежи, следвайки принципа на продажба само на познати лица. Този модел очевидно ги пази освен от полицията и от структурите на организираната престъпност, контролиращи местния пазар. В резултат полузатворени мрежи, които не са част от организираната престъпност, особено бързо се развиват през последните 1–2 години в средно големите градове.

Предпоставка за развитието на телефонните приятелски закрити мрежи е, че за разлика от хероиновите потребители, употребяващите синтетични наркотици обикновено са лица със средно социално положение и оказването на натиск и насилие над тях с цел да се открие дилърът е риск, който се избягва както от криминалните лидери, така и от полицията.

Съществуват фрагментарни сведения, че тези мрежи от свободни средни черни предприемачи поръчват необходимите им количества амфетамини на различни производствени бази в страната. Възниква въпросът, защо тези едри търговци не се опитват да купуват по-качествени синтетични наркотици от Централна и Западна Европа подобно на техните колеги от Испания и Италия¹²⁷. Вероятно основната причина е, че **пазарът на стимулиращи наркотици е балансиран**. В долния сегмент предлагането на евтини амфетамини задоволява търсенето на масовия потребител, а във високия – кокаинът е добро решение за хората с високи доходи. Би могло да се прогнозира, че

¹²⁷ Вж. *Synthetic Drugs Trafficking in Three European Cities...*

вероятно след падането на граничния контрол с влизането на България в ЕС от 1 януари 2007 г. може да възникнат мрежи за внос на синтетични наркотици – и особено на екстази, като се има предвид резкият спад на цените при тази група психоактивни вещества.

2.2.4. Пазарът на кокаин

Въпреки че равнището на употребата на кокаин в България е значително под средните нива, наблюдавани в Западна Европа, той заема специално място както за разпространителите, така и за потребителите. Според налични изследвания кокаинът („белото“) се смята за най-престижната, най-добра и следователно най-желаната дрога. Високата му цена обаче го прави непозволено скъп. Развитието през последните пет години демонстрира ясна тенденция към увеличаване на употребата му. Националните представителни изследвания¹²⁸ показват, че „опитвалите някога кокаин“ бързо нарастват от 0,1 % през 2002 г. на 0,8 % през 2007 г. Процентът е дори по-голям – 1,1 % според изследването на Националния фокусен център¹²⁹. За възрастовата група 18–34 години относителният дял достига 2,4 %. При това се оказва, че опит с употребата имат твърде различни социални групи: от хероиново зависими (10 % от интервюираните заявяват, че са употребявали през последния месец), до студенти, от които 1,2 % заявяват, че са употребявали през последния месец, а 4,9 %, че са опитвали някога през живота си¹³⁰ (при учениците процентът на опитвалите е 1,6 %¹³¹).

Безспорно най-високо равнище на консумация се наблюдава сред групите с най-стабилни доходи – висококвалифицирани професионалисти и мениджъри. За съжаление, изследването на тази група е много трудно. От информация, набрана предимно чрез дълбочинни интервюта, може да се каже, че от гледна точка на **профила на употреба**, кокаинът има сходни характеристики най-вече с амфетамините. Преобладаващо се консумира в края на седмицата – петък и събота, по време на празници като Коледа и Великден, летни и зимни ваканции.

Според дилърите има две относително обособени групи употребяващи. **Първата** е от хора, които имат високи доходи и купуват само кокаин. По-голяма част от тях не са свързани със силовото предприемачество. Те смятат синтетичните наркотици за нискокачествена и рискова дрога. Тази група употребяващи са изключително взискателни спрямо качеството на кокаина. Обикновено избирателно посещават заведения не са свързани с дискотеки, а се предпочитат по-малки луксозни клубове. Значима част от потребителите предпочита попфолк („чалга“) заведения. Друга разлика е, че в тях се консумира и храна, което при употребата на амфетамини почти напълно отсъства. Алтернатива на заведенията, свързани с нощен живот, за групата на употребя-

¹²⁸ Национални представителни изследвания със специализирани блокове въпроси за достъпа до наркотици и употребата им са провеждани веднъж от Витоша Рисърч – от 2002 г. до настоящия момент.

¹²⁹ Вж. Национален фокусен център...

¹³⁰ „Университетските студенти и психоактивните вещества'06“, национално представително проучване сред студентите в България, Национален фокусен център за наркотици и наркомании.

¹³¹ Национален център по наркомании, 2003.

ващите само кокаин са домашните партита. Те са обикновено за затворени приятелски кръгове, където кокаинът се предлага заедно с алкохол. Според дилъри, зареждащи със „стока“ подобни партита, често известни подземни босове организират доставката на необходимото количество наркотик, като по този начин получават достъп до затворените групи на мениджъри, полицаи, митничари, високопоставени магистрати, полицаи и др. На основата на полицейската статистика може да се каже, че тази група потребители е практически недосегаема от правоохранителните органи. Причината е не само в херметичността и високите им социални позиции, а и в това, че полицейските служители избягват да търсят проникване сред тях.

Вторият тип потребители на най-скъпата дрога са хора, които консумират кокаин по-скоро инцидентно. Те обикновено са амфетаминови потребители, които епизодично си позволяват кокаин. Чрез тях равнището на употреба на кокаин влияе върху равнището на продажби на амфетамини. Според дилъри, ако клиентът им „си позволи през петъка кокаин“, няма да купи амфетамини не само в съботата, но и през следващите седмици. Обикновено с повишаване на възрастта и подобряване на материалния статус част от тази група потребители преминава към чисто кокаинова консумация.

Организацията на разпространението на кокаин заема особено място. В големи градове като София, Варна, Бургас и Пловдив тя е отделна структура. Например в София, според служители от полицията и дилъри, разпространението на кокаин се контролира от ВИС (Take). Наместникът под него е известен с прякора Сако; осигурява зареждането на столицата и се отчита нагоре. Стоката за София се продава надолу на едрите дилъри, които я продават или на специализирани дилъри, осигуряващи само кокаин на телефон, или на дилъри, продаващи в районите други видове наркотици. Този отделен клон на наркоразпространението има договорености с отговорниците, но те нямат никаква оперативна функция по отношение на кокаина. Дилърските мрежи в районите за продажба на хероин, амфетамини и марихуана имат чисто търговски отношения с кокаиновата мрежа, т.е. когато имат клиенти, които търсят кокаин, си купуват от тях и го препродават със съответната печалба. Редовните клиенти обикновено купуват от кокаинови дилъри. Как точно са изградени отношенията между дилъри, които продават кокаин в районите на заведенията, какви ренти плащат на отговорниците на райони, не е известно, но безпроблемната им дейност показва, че отношенията са договорени. Подобни отношения се наблюдават във Варна – там кокаинът до 2005–2006 г. е отделна вертикална структура и се контролира от криминален лидер с прякор Камилата. След като той напуска страната, контролът над една от двете продаващи структури в града преминава в ръцете на Веско Полицая. Дистрибуцията обаче остава отделна организация, ръководена от Севата.

Бургас е единственият голям град, в който до пролетта на 2007 г. се смята, че кокаинът се контролира от една криминална организация известна като „поморийската групировка“ с лидер Митьо Очите. Както бе споменато обаче, в този град независима дистрибуторска мрежа работи за всяка група наркотици и кокаинът се продава също през самостоятелна структура. След задържането на Митьо Очите съществуващата организация започва да се разпада.

В най-големите регионални пазари като Слънчев бряг–Несебър през лятото на 2007 г. контролът се осъществява от софийските структури на ВИС.

За доставките на кокаин на българския вътрешен пазар се знае твърде малко. След смъртта на Поли Пантев (за когото се твърди, че е откраднал кокаин от колумбийски картел и част от количество е консумирано в България) през 2001 г. почти нищо не се знае за отношенията внос–продажба в България. Не са известни нито цените, нито количествата кокаин. Българският криминален лидер, свързан с трафика на кокаин, е Брендо. Според полицейски източници той не работи за българския пазар. Залавянията на български „мулета“ в различни европейски страни, като Испания, Холандия, Италия, както и в Латинска Америка не показват връзка с българския вътрешен пазар на кокаин. Независимо дали това са „мулета гълтачи“¹³² с малки количества, или екипажи на яхти, в които се залавят тонове, до този момент няма известни случаи наркотикът да е бил насочен към българския пазар.

2.3. ОБЕМ НА НАРКОПАЗАРА, ТЕНДЕНЦИИ И ВЪЗМОЖНИ СЦЕНАРИИ ЗА РАЗВИТИЕ

Преди да бъде анализирана динамиката на разпространението през последните години при четирите групи психоактивни вещества ще бъде направен опит за оценяване обема на наркопазара. Предварително е необходимо да се уточни, че поради фрагментарността на данните за броя на употребяващите и интензивността на потреблението, а не на последно място и за съотношението между цени и качество, предложените изчисления следва да се приемат като условни.

2.3.1. Обем на наркопазара

Според най-консервативните оценки употребяващите хероин са около 15 000–25 000 души, като не са едновременно присъстващи на пазара купувачи. Наличните данни от количествените изследвания в градовете показват, че поне една трета от тази група не употребява определен период от време, като най-честите причини са излежаване на присъда, лечение, временно отсъствие от страната¹³³, отказване, което обикновено има характер на временно спиране, и т.н. Следователно употребяващите в един и същ момент са приблизително 10 000–16 000. От количествените проучвания за средния брой дози става ясно, че варират през различните години в зависимост от качеството на хероина и броя на „дупките“, които възникват в разпространението. През периода 2003–2005 г. средният брой дози се движи между 1,5 и 1,8 на ден¹³⁴. Цената на една стандартна доза хероин (независимо от количеството и качеството) средно за страната може да се оцени между 5 и 10 лева. Ако се отчете броят

¹³² Те пренасят кокаин в стомаха си, като поглъщат наркотика в малки опаковки.

¹³³ Според дълбочинни проучвания част от хероиновозависимите търсят работа извън страната, подобно на значим процент други български граждани, или лечение заради убеждението, че в България не се предлага достъпно качествено лечение.

¹³⁴ Вж. Законът за еднократната доза една година по късно...

на употребяващите, по броя средни дози и по средната цена на доза **годишният оборот на пазара на хероин се движи в границите между 32 млн. и 105 млн. лева**. Това са обеми, изчислени по т.нар. улични цени, но част от хероина се употребява от дилърите на най-ниско ниво. По наша оценка това образува около една пета от общия обем на потреблението.

Оценката на обема на **пазара на канабисови продукти** е значително по-трудна поради нередовността на употребата и липсата на специализирани количествени изследвания на тази група незаконни психоактивни вещества. Националните представителни изследвания и изследванията сред ученици и студенти дават данни за относителния дял на опитвалите, но липсва надеждна информация за конкретните модели на потребление. Единствените сравнително надеждни данни се оказват оценките за обема на дневните продажби в най-големите и големите градове: количеството годишно потребление се движи между 15 000 и 20 000 кг канабис, продадени на дребно. Цените на улицата, както бе показано, отново силно варират в зависимост от населеното място, наличието на монопол и пр. Средната цена за първото полугодие на 2007 г. за най-големите градове на страната е около 3300 лева на килограм (или 3,3 лева на грам). Следователно **годишният пазар на меки дроги в страната варира между 50 и 66 млн. лева**. Данните показват, че пазарът на меки дроги е нараснал десетократно в сравнение с 2002–2003 г., когато оценката е между 3,2 и 5 млн. лева годишно¹³⁵. Възможно е до края на годината обемът на пазара на канабисови продукти да нарасне допълнително, тъй като в момента на най-големия пазар (София) структурите на организираната престъпност се опитват да наложат цена от 10 лева на грам.

Пазарът на синтетични наркотици, подобно на меките наркотици, е също изключително труден за оценяване. При около 7000–10 000 интензивно употребяващи, които консумират всеки ден или в края на седмицата (четвъртък–неделя), и среден разход според дълбочините интервюта от 50–60 лева, се получава обем на годишното потребление в размер на 14–24 млн. лева. Към тях трябва да се прибавят около 30 000–40 000 потребители, които използват наркотици от време на време. Според данните те плащат средно 20–40 лева месечно, т.е. обемът на годишното им потребление е между 7 и 19 млн. лева. Ако съберем тези две условни групи¹³⁶, ще получим, че обемът на **пазара на синтетични наркотици се движи между 21 и 43 млн. лева (годишно)**.

При кокаина оценката е най-сложна, защото само малки елитни групи могат да си позволят редовната му употреба. Епизодично потребление има и на хора с много ниски доходи, като ученици и хероиновозависими безработни. Изчисленията допълнително се усложняват от факта, че се наблюдава значителна употреба от чужди туристи в летните и зимните курорти, за които няма почти никакви данни. Според наркодилъри, имащи представа за най-големите градове на страната, в София, Варна и Бургас пазарът на кокаин през последната година е достигнал приблизително обем, равен на половината от продажбата на синтетични наркотици. Следователно обемът на **кокаиновия пазар може да се оцени на 10–20 млн. лева годишно**.

¹³⁵ Вж. *Пазарът на наркотици...*

¹³⁶ За да се опростят изчисленията, всички останали типове потребители са сведени до тези две групи.

Ако се сумират продажбите и на четирите пазара, обемът на **пазара на наркотици в страната би трябвало да се движи между 108 и 234 млн. лева годишно.**

2.3.2. Тенденции в развитието на наркопазара

Както бе посочено, развитието от началото на столетието води до постепенно изчезване на различията в моделите на разпространение на различните незаконни психоактивни вещества на средно ниво. Обикновено в един град или в един район продаващата структура предлага почти всички видове дрога. Същевременно на най-ниско ниво се наблюдава известна специализация сред дилърите. Макар че процесите между различните пазари и нива на наркоразпространение са в много случаи неразличими, за яснота ще бъдат разгледани като три условно обособени системи.

Улично ниво

Въпреки че най-ниското ниво е свързано с различни типове дилъри и при четирите пазара сътресенията в хероиновото разпространение могат да се определят като най-сериозната промяна през последните 4–5 години. Вероятно основният фактор е спадащият брой на употребяващите хероин. Причините са различни. На първо място, подрастващите започват ясно да различават хероина от останалите наркотици. На второ място, заместващи програми като метадоновите изземват клиенти от хероиновите дилъри. На трето място, след падането на шенгенските визи има процес на миграция към Западна Европа, където се търсят лечебни програми, комуни или просто работа. В резултат на активизирането на правоохранителните и правораздавателните органи броят на осъдените на лишаване от свобода значително нараства¹³⁷. Според някои оценки близо една трета от 12 000 души, които излежават присъди, са с опит в употребата на хероин. Последницата е, че по-малката му употреба влияе обратно върху новите потребители. Както бе показано, дългогодишните хероиново зависими имат изключително важна роля за най-ниското ниво при разпространението. С бързото им намаляване започват и проблемите в намирането на достатъчен брой пласъори (pushers) и дилъри. По-малко пласъори означава и по-малко нови потребители. В резултат на тези промени устойчивият доход, който хероинът осигурява на разпространителските мрежи, вече е минало. Това предизвиква периодични „дупки“ във финансирането, което пък води до трудности в снабдяването, компенсирани с допълнително разреждане на наличния хероин. Проблемите при финансирането засягат не само вноса, но и осигуряването на насилие. В много случаи наказателните функции се депрофесионализират.

Ако броят на дилърите, пласъорите и **оборотът на пазара на хероин рязко намалява**, при меките дроги, синтетичните наркотици и кокаина се наблюдава **точно обратната тенденция**. Броят и структурите, разпространяващи тези наркотици, рязко нарастват. За разлика от хероиновите дилъри обаче контролът при този тип лица е много по-сложен. През последните 3–4 години освен

¹³⁷ Присъдите са не само за разпространение на наркотици, а и за различни видове криминални престъпления.

бързо нарастване броя на дилърите се наблюдава и циклично намаляване и увеличаване броя на „свободните дилъри“.

Промени на средните нива

С промените в най-ниския слой след 2002 г. се наблюдават сериозни размествания по етажите над тях. Това е нивото на криминалните лидери, които са почти неуязвими от правоохранителните органи, но за сметка на това вътрешните противоречия помежду им често водят до крайни форми на насилие. Особено показателен е примерът с най-големия регионален пазар в страната – София. „Войната за районите“ започва през 2002 г. с опита на един от най-силните криминални наркопредприемачи – Антон Милтенев – Клюна, да постави столицата под контрол. Този конфликт показва, че наркопазарът е една от зоните на подземния свят, където криминалните лидери не успяват да ограничат насилието. В периода 2002–2004 г. се наблюдава най-висока интензивност на насилието. Случващото се на наркопазара засяга и други черни пазари – контрабанда, крадени коли, проституция и пр. Конфликтът приключва с отстраняването на Клюна и разделянето на София през 2004 г. на две части. Според интервюирани служители от полицията и дилъри границата между тях минава по бул. „България“ и Перловската река (канала). Южната част на града попада под контрола на Златко Баретата, а останалата остава за Пешо Щангата. В рамките на две години следва нова промяна и конфликт, който приключва с изтласкването на Пешо Щангата и постигането на почти цялостен контрол от Рашо над софийските райони.

Преходът от една към друга контролираща фигура води и до промени в районите на София. Ако се сравни 2007 с 2003 г., ще се види, че само два района са останали със същите отговорници (вж. *Фигура 14* и *Таблица 4*).

Фигура 14. Разпределение на София по райони (2003–2007)

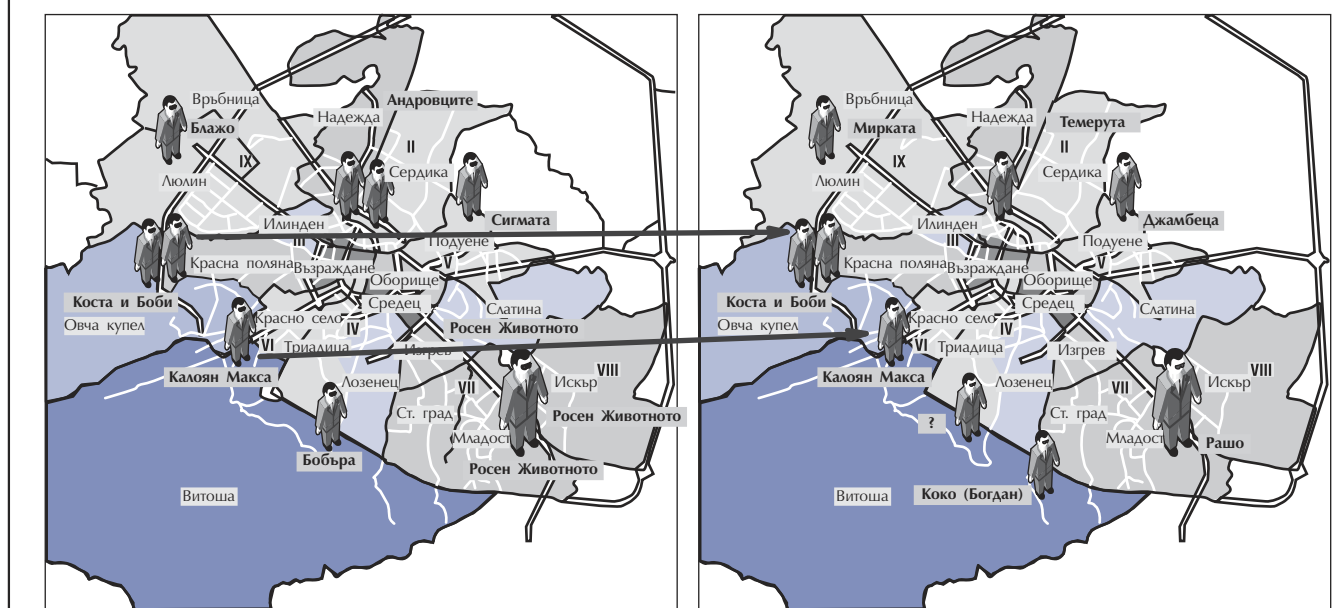


Таблица 4. Разпределение на София по райони

	2003	2007	
I район	Росен Животното	Рашо	Освен контрола над повечето райони в София Рашо контролира сам и най-доходоносния I район. Това обяснява защо мрежата в „Младост“ работи в почти цяла София. В I район след 2–3-годишно отсъствие се е завърнал към синтетиката и меката дрога Росен Животното
II район	Андровците	Темерута	До смъртта на Бобъра през 2006 г. районът се дели
III район	Коста и Боби	Коста и Боби	
IV район	Бобъра	Коста, Боби и Късоръкия	Коста и Боби се опитват да поставят под контрол района след смъртта на Бобъра, но за него има много желаещи. Той е един от най-доходоносните заради центъра на София
V район	Сигмата	Джамбеца	
VI район	Калоян Макса	Калоян Макса	Характерното за района е, че известен шанаджия успява да продава, създавайки телефонна централа
VII район	Росен Животното	Коко (Богдан)	
VIII район	Росен Животното	Банзо	
IX район	Блажо	Мирката	Това е районът с най-малък контрол, където шанаджиите почти безнаказано продават

Подобно развитие, съпроводено от периодични конфликти, се наблюдава и във Варна, където чрез смяна на отговорниците градът към настоящия момент (2007 г.) се поделва между двама криминални лидери. Според интервюирани полицаи и дилъри Вальо Бандита контролира кварталите „Владиславово“, „Възраждане“, „Младост“, „Кайсиева градина“, Аксаково и Аспарухово, а Веско Полицая – кварталите „Чайка“ и „Левски“, както и курорта Златни пясъци.

В по-малките градове в страната средното ниво има различна структура. Поради размерите на районите си криминалните лидери там – дори да имат контрол над целия град при всички групи наркотици – са с по-малки доходи дори от най-дребните „отговорници“ в София и Варна. Същевременно продължителността на владение рядко надхвърля 2–3 години.

Промени на високите нива

Анализът на развитието след 2003 г. показва, че на практика почти всички известни криминални лидери през лятото на 2007 г. вече не присъстват на пазара. Причините са поръчкови убийства, естествена смърт, емиграция, екстрадиране, доброволно оттегляне и повдигнати обвинения (вж. *Фигура 14*). През 2003 г. в Амстердам е застрелян Косьо Самоковец и изчезва Мето Илиянски (двама от тримата лидери, контролиращи София). През април 2004 г.

Песимистичният сценарий е свързан с нов цикъл на нарастване потреблението на хероин. Предстои излизането на много хероиново зависими от затворите. Може да се прогнозира, че голям процент от тях ще се върнат към старите си навици поради липса на адекватно лечение. Снабдяването с хероин ще се подобри поради отпадането на контрола на високо равнище и възникването на все по-добри контакти на средно ниво между българските и турските наркорежи. Пример в това отношение е Пловдив. Това ще доведе до подобряване качеството на хероина и възможността за закачане на опитващи (при моментната концентрация на диаморфин това е доста по-трудно). Младите хора вече нямат примера на многобройните тежко зависими, които предизвикват страх и въздържане. При синтетичните наркотици след присъединяването ни към ЕС пътуването и пренасянето на прекурсори и наркотици от Западна и Централна Европа става много по-лесно. Следователно е възможна нова епидемия от употребяващи тази група психоактивни вещества. При тревата процентът на употребяващите е все още много по-нисък, отколкото в бившите социалистически страни, и ще нараства. Кокаинът ще стане все по-често употребяван заради по-високия доход на населението и подобно на страни като Испания, туризмът ще изисква развитие на пазара.

Реалистичният сценарий е свързан със запазване на статуквото. Ще има както цикъл на нарастване на хероиновата употреба, така и цикъл на спад. Въпреки неефективността на лечебните програми съществуват достатъчно заместващи програми, които поемат новите потребители на хероин и не ги карат да продават на всяка цена на своите познати. Следователно „снежна топка“ и епидемия, подобна на края на 90-те години, няма да има. Синтетичните наркотици и меките дроги ще подобряват качеството си, но цената им ще продължи да се увеличава и това ще възпрепятства бързия ръст на потреблението. Като цяло българските млади хора запазват консерватизма си при консумацията на психоактивни вещества и въпреки че много от тях са склонни да опитват, сравнително малко стават редовни потребители.

Оптимистичен сценарий. Предполага се държавата (подобно на развитите демокрации) да инвестира повече в лечение и социални разходи, отколкото в репресия. В правоохранителните институции ще бъде направено реструктуриране, като се създаде ефективна координация между полицейските служби, работещи срещу уличното ниво на наркоразпространение, и специализираните звена за борба с организираната престъпност, които да засегнат ефективно недосегаемите средни и високи нива на наркоструктурите. В настоящия момент донякъде се засягат само ниските нива, а по-високите остават настрана поради липса на ефективен механизъм за координиране между различните полицейски структури. При този сценарий ще възникнат рационални програми за превенция, които няма просто да имитират дейност, ще се насочват към реално съществуващите проблеми и редовно ще оценяват ефективността си.

