

Jak prowadzić kartel narkotykowy

28 lutego 2018

Handel narkotykami jest według szacunków branżą o rocznych obrotach rzędu 300 miliardów dolarów w skali światowej. Jest to wielkość nieporównywalna co prawda z generującą największe pieniądze ochroną zdrowia (ponad 24 biliony dolarów), inaczej jednak wygląda już zestawienie z np. ochroną środowiska, edukacją czy branżą medialną, mającymi wartość ocenianą w skali globu na około bilion dolarów. Podstawowym motorem handlu narkotykami jest chęć zysku, zatem wydaje się, że spojrzenie nań jak na działalność biznesową, strukturalnie analogiczną do wszystkich innych i borykającą się z podobnymi wyzwaniami, może przynieść interesujące wnioski. Takie właśnie podejście zaproponował redaktor magazynu „The Economist” Tom Wainwright w wydanej w roku 2016 książce „Narkonomia” (w wersji oryginalnej noszącej ciekawy podtytuł „Jak prowadzić kartel narkotykowy”, opuszczony z jakiegoś względu w wydaniu polskim).

KARTELE JAKO KORPORACJE

Materiał zebrany przez Wainwrighta dotyczy przede wszystkim studium przypadku największego na świecie rynku narkotyków – amerykańskiego, a także prowadzącego doń szlaku transportu towaru od producentów w Ameryce Południowej lub Meksyku, odgrywającego centralną rolę ze względów geograficznych jako główny szlak przerzutu. Funkcjonowanie karteli obejmuje całą paletę stosunków wzajemnych i wewnętrznych. Z jednej strony występuje bezwzględna konkurencja o zasoby terenowe, takie jak przejścia graniczne. Czyni ona np. z granicznego miasta Ciudad Juárez stolicę zbrodni, w której w wyniku wojen organizacji przestępczych współczynnik morderstw wynosił 130 osób na 100 tysięcy mieszkańców (wartość ta dla większości krajów UE oscyluje wokół 1). Z drugiej strony, kartele w sytuacji

wyniszczającej i bardzo kosztownej przemocy, jak panująca w Salvadorze (w latach 90. zginęło tam z tego powodu 50 000 osób) potrafią zawierać porozumienia dotyczące podziału rynków, radykalnie ograniczające rozlew krwi. Organizacje meksykańskie z kolei przejęły od legalnego biznesu model franczyzowy, udostępniając za udział w zyskach swoją markę lokalnym drobnym organizacjom przestępczym.

Stosunki wertykalne w handlu narkotykami z kolei potrafią znacznie odbiegać od bezwzględności znanej z hollywoodzkich produkcji. Grupy przestępcze borykają się z problemami z rekrutacją kadr, które muszą być choćby minimalnie kompetentne, aby realizować z powodzeniem dostawę, a także wolne od infiltracji przez policję i podobne służby. Ogranicza to możliwość rotacji i sprawia, że tolerowanie pewnego zakresu niesolidności staje się bardziej opłacane niż zwolnienie pracownika (w domyśle z zastosowaniem szczególnych metod) i rozpoczynanie nowej procedury rekrutacji. Materiały gromadzone przez służby policyjne wskazują, że organizacje zajmujące się narkobiznesem starają się maksymalnie ograniczać stosowanie przemocy wewnętrznej, nieodwracalnie zrywającej relacje. A w sytuacji konkurencji, takiej jak występująca w Meksyku, kuszą pracowników publicznymi ogłoszeniami, obiecującymi wysokie wynagrodzenia i pakiety socjalne.

Z uwagi na specyfikę działania, kartele w większym stopniu niż firmy legalne są uzależnione od pewnego poziomu poparcia w społecznościach lokalnych, umożliwiającego im ukrywanie działalności przed policją. Muszą w związku z tym inwestować w działania PRowe i próbować wykazywać się „społeczną odpowiedzialnością biznesu”. PR polega m.in. na prowadzeniu polityki informacyjnej, np. przez wywieszanie w publicznych miejscach transparentów, które przed zdjęciem trafiają do mediów. W tych reklamach outdoorowych organizacje przedstawiają siebie w pozytywnym świetle, przypisując jednocześnie najgorsze zbrodnie konkurencji. Drugą metodą jest wywieranie wpływu na media w celu osiągnięcia korzystnej

selekcji informacji. Narzędziami są tu korupcja i zastraszanie, często z sankcją ostateczną.

Natomiast „odpowiedzialność społeczna” organizacji przestępczych to nagłaśniana dobroczynność i wypełnianie pustki tworzonej przez źle funkcjonujące państwo, np. dzięki udostępnianiu płatnych zabójców, wynajmowanych przez społecznośći trapione przez pospolity bandytyzm leżący poza zakresem zainteresowania wielkich gangów.

PODWÓJNIE POSZKODOWANE KRAJE UBOGIE

Jak wspomniałem, obroty narkobiznesu są szacowane na 300 miliardów dolarów rocznie. To duża wartość, porównywalna np. z całym PKB Kolumbii. Jednak korzyści ekonomiczne wynikające z tego dla społeczeństw państw-producentów są niewielkie. Wainwright obrazowo charakteryzuje łańcuch wzrostu wartości narkotyku. Do otrzymania kilograma kokainy potrzeba 350 kilogramów liści koki. Kosztują one w Kolumbii 385 dolarów. Kilogram narkotyku ma tam cenę 800 dolarów, przekroczenie granicy Kolumbii zwiększa jego wartość do 2200 dolarów, a granicy amerykańskiej – do 14500 dolarów. Po dostarczeniu do dealera-pośrednika cena wzrasta do 19500 dolarów, dealerzy uliczni sprzedają substancję w cenie w przeliczeniu na kilogram wynoszącej 78000 dolarów, a z uwzględnieniem rozcieńczenia – nawet 120000. Jak widać, bezpośredni producenci otrzymują drobny ułamek szacunkowej kwoty obrotów, reszta pozostaje w rękach złowrogich organizacji.

Przekłada się to na jeden bardzo ważny efekt: walka z kartelami po stronie podaży jest w zasadzie całkowicie nieskuteczna. Operacje policji i wojska przeciwko plantacjom, angażujące wielkie koszty z uwagi na stosowanie coraz bardziej wyrafinowanych technik, nie przekładają się w istotny sposób na zmniejszenie dostępności surowca. Z uwagi na brak realnej koordynacji wysiłków poszczególnych krajów w przypadku np. ofensywy przeciwko plantacjom w Kolumbii produkcja przenosi się do spokojnego w tym czasie po otrąbieniu wyeliminowania

upraw Peru – i vice versa). Kartele, będąc monopsonami (jedyńymi odbiorcami), mogą narzucać rolnikom stałe ceny mimo niższej w danym okresie dostępności surowca. Nawet dość znaczący wzrost tych cen nie był istotny i nie stanowiłby problemu dla konsumentów z uwagi na znikomy udział w koszcie produktu końcowego.

Większego i trwałego efektu nie dają również działania na szlakach tranzytowych. Ponownie wiążą się one z kosztownym w każdym aspekcie zaangażowaniem poważnych sił. W znacznej części Meksyku spowodowało to wystąpienie faktycznego stanu wojny, porównywalnego z konfliktem zbrojnym o małej intensywności – liczbę ofiar śmiertelnych od roku 2006 do dziś szacuje się na ponad 120000. Jednak kartele działają elastycznie i w sytuacji utrudnienia funkcjonowania i wzrostu jego kosztów w jednym obszarze, ciężar działalności przenosi się w inny (znów analogia z globalnymi korporacjami). Na przykład do ubogich, mających bardzo słabe struktury państwowe krajów Ameryki Środkowej, takich jak Salwador czy Honduras i na karaibski szlak przemytniczy. Napływ nieobecnych lub słabo obecnych wcześniej organizacji dysponujących relatywnie ogromnymi pieniędzmi, korumpujących jeszcze bardziej funkcjonariuszy państwowych, pogarsza i tak zły stan spraw, niezależnie nawet od fal gwałtownej przestępczości, windujących statystyki morderstw do rzędu 100 osób na 100000 mieszkańców (należy pamiętać, że kartele środki na bieżącą działalność gromadzą również z wymuszeń). Problem dla państw ubogich, wywołany brakiem skutecznych działań po stronie popytu, pozostanie zresztą realny nawet w przypadku ewentualnego okiełznania handlu narkotykami w sytuacji okrzepnięcia struktur przestępczych i zgromadzenia przez nie niebagatelnych zasobów finansowych i w zakresie specjalistycznej wiedzy. Organizacje kryminalne bowiem potrafią zdywersyfikować działalność, przerzucając się np. na przemyt ludzi przez bariery imigracyjne, tymi samymi kanałami i z zastosowaniem tych samych narzędzi korupcyjnych, co w odniesieniu do narkotyków.

Na marginesie: w odniesieniu do Ameryki Łacińskiej można postawić pytanie, nad którym nie pochyla się Wainwright. Dla Stanów Zjednoczonych wojna z narkotykami w miejscach produkcji i na szlakach tranzytowych wiąże się z ogromnymi kosztami i budżetami służb (które przez to mają interes w jej kontynuacji), ale stanowi również narzędzie kontroli politycznej nad krajami regionu. Skoro problem jest ponadgraniczny, istnieje argument, że działania również muszą być ponadgraniczne, uzasadniający obecność amerykańskich służb prowadzących działania operacyjne czy kontrolujących udzielaną pomoc materiałową.

ODDZIAŁYWANIE NOWYCH TECHNOLOGII

Większe zagrożenie dla tradycyjnego modelu działalności karteli stanowią, dość paradoksalnie, nowe technologie, wywierające też pewien wpływ cywilizujący na branżę. Wymykające się przynajmniej czasowo służbom policyjnym narzędzia w rodzaju przeglądarki Tor i platform handlowych pozostających w mrocznych obszarach Internetu, konkurują z modelem opartym o dealerów ulicznych. Może to ograniczać walki o panowanie nad terytoriami w miastach, tak jak już wcześniej ograniczenie związanych z tym przestępczości i zagrożeń spowodowały telefony komórkowe. Ułatwia też klientom pozyskiwanie używek lepszej jakości, dzięki mechanizmowi ocen, analogicznemu z istniejącym w zwykłych serwisach handlowych. W jakimś stopniu zmniejszy to zapewne najbardziej negatywne skutki zażywania narkotyków, powodowane przez używki zanieczyszczone czy wzmocnione toksycznymi substancjami.

LEGALIZOWAĆ?

Wainwright analizując potencjalnie skuteczne sposoby walki z przestępczością związaną z narkotykami wskazuje jednoznacznie na konieczność działań po stronie popytu. Wydaje się, że eliminacja samej skłonności do zażywania substancji odurzających jest po prostu niemożliwa. Wojny z narkotykami pozostają z kolei nieskuteczne. Dane statystyczne wskazują, że

aż 40% mieszkańców Stanów Zjednoczonych miało kontakt z marihuaną, zwalczaną na równi z innymi narkotykami. Eksperymenty legalizacyjne, podjęte np. w stanie Kolorado w odniesieniu do marihuany, wydają się dawać wyniki wskazujące, że jest to właściwa droga. Dekryminalizacja oznacza automatyczne pozbawienie organizacji przestępczych źródła dochodu, eliminację segmentu przestępczości, a także oczywiście wzrost dochodów budżetowych. Prowadzenie produkcji przez licencjonowane profesjonalne podmioty zapewnia konsumentom bezpieczeństwo dzięki wysokiej jakości produktom, których zażywanie daje przewidywalne skutki.

Zupełnie przeciwne efekty miała wojna z tzw. dopalaczami, legalnymi syntetycznymi substancjami odurzającymi. Zakazywanie ich ad hoc owocowało wyścigiem między producentami a władzami ze szkodą dla klientów. Ci pierwsi na prohibicję w odniesieniu do jakiejś substancji odpowiadali jej modyfikacjami stosunkowo niewielkimi z chemicznego punktu widzenia, umożliwiającymi ominięcie zakazu, jednak niekoniecznie obojętnymi dla konsumentów – oddziaływanie na organizm mogło zmieniać się radykalnie i negatywnie. Skoro popyt istnieje i prawdopodobnie będzie istniał, właściwszą drogą byłoby umożliwienie legalnej produkcji i zbytu pod warunkiem udowodnionego radykalnego ograniczenia szkodliwości ubocznej.

Oczywiście skutkom legalizacji wybranych narkotyków należy się bacznie przyglądać. Celem jest eliminacja dotychczasowych negatywnych skutków ich obecności, ale już niekoniecznie popularyzacja, która skądinąd leżałaby w interesie dążących do maksymalizacji zysków producentów, nadających produktom atrakcyjne formy, przyciągające ludzi niekoniecznie odpowiedzialnych czy potrafiących właściwie postępować z egzotyczną substancją. Władze państwowe powinny zatem postępować bez przechyłu ideologicznego w żadną stronę, kierując się czystym pragmatyzmem.

Autorstwo: dr Jan Przybylski

Źródło: NowyObywatel.pl

BIBLIOGRAFIA

Tom Wainwright, „Narkonomia”, Grupa Wydawnicza Relacja, Warszawa 2016.