

# SIRUS

**SIRUS** RAPPORT 7/2015

Silje Anderdal Bakken & Hanne Bosnes

## **Narkotikamarkeder på det mørke nettet**

**En kvalitativ studie av Silk Road 2.0**

Statens institutt for rusmiddelforskning  
Oslo 2015

Silje Anderdal Bakken & Hanne Bosnes

# **Narkotikamarkeder på det mørke nettet**

## **En kvalitativ studie av Silk Road 2.0**

SIRUS-rapport nr. 7/2015  
Statens institutt for rusmiddelforskning  
Oslo 2015

Statens institutt for rusmiddelforskning (SIRUS) er et selvstendig forskningsinstitutt under Helse- og omsorgsdepartementet. SIRUS har som formål å utføre forskning, dokumentasjon og formidling omkring rusmiddelspørsmål, med særlig vekt på samfunnsvitenskapelige problemstillinger. Instituttet har nasjonalt kompetansebibliotek på rusmiddelfeltet og er nasjonalt kontaktpunkt for Det europeiske narkotikaovervåkningscenteret, EMCDDA.

Copyright SIRUS

Oslo 2015

ISBN: 978-82-7171-436-9 (trykt)

ISBN: 978-82-7171-437-6 (pdf)

ISSN: 1502-8178

SIRUS

Pb. 565 Sentrum

0105 Oslo

Besøksadresse: Øvre Slottsgate 2B

Telefon: 22 34 04 00

E-post: [sirus@sirus.no](mailto:sirus@sirus.no)

[www.sirus.no](http://www.sirus.no)

Design og grafisk produksjon:

07 Gruppen 2015

[www.07.no](http://www.07.no)

# Forord

Narkotikamarkeder på det mørke nettet er et relativt nytt fenomen, og det er hittil gjort lite forskning på feltet. Referanselisten gir en oversikt over tilgjengelig forskning gjort på lignende markeder. Denne rapporten er hovedsakelig basert på egeninnsamlet data gjennom observasjonsstudium og kvalitative intervjuer, der hovedvekten av arbeidet er utført i forbindelse med skriving av to masteroppgaver. Prosjektet er initiert og finansiert av SIRUS, og er det første vitenskapelige arbeidet på norsk om kryptomarkeder.

Vi vil rette en stor takk til Ola Røed Bilgrei for å ha tatt initiativet til denne rapporten. Han har også hjulpet oss stort frem til å ferdigstille den; tusen takk for gode gjennomlesninger og tilbakemeldinger! Vi er takknemlige for informantene som velvillig stilte opp til intervju og gav oss et godt innblikk i deres erfaringer og tanker rundt kjøp av narkotika på nett. Vi vil også takke flere kollegaer ved SIRUS som har hatt nyttige innspill og kommentarer til manuskriptet. Spesielt takk til Thomas Sandøy, Odd Hordvin og Astrid Skretting for detaljert gjennomlesning, men også takk til de andre øvrige som ga nyttige tilbakemeldinger.

Oslo, desember 2015

Silje Anderdal Bakken og Hanne Bosnes



# Innholdsfortegnelse

<b>Forord</b> .....	<b>3</b>
<b>Innholdsfortegnelse</b> .....	<b>5</b>
<b>Sammendrag</b> .....	<b>7</b>
<b>1 Innledning</b> .....	<b>8</b>
Hva er Silk Road? .....	9
Tidligere forskning .....	12
Rapportens innhold .....	14
<b>2 Metode og data</b> .....	<b>15</b>
Datainnsamling .....	15
Datamateriale .....	16
Etiske betraktninger .....	17
Analyse .....	18
<b>3 Et nettbasert narkotikamarked</b> .....	<b>20</b>
Nye distribusjonsmuligheter .....	20
Kortreist narkotika .....	21
Effektiv organisering og tilgjengelighet .....	21
Fravær av fysisk vold .....	22
Verdien av sosial kompetanse og kunnskap .....	23
Etablering av et varemerke .....	24
Kundeservice .....	25
Salgstriks .....	27
Tillit på nett .....	28
Fravær av eksterne reguleringer .....	28
Feedbacksystemet .....	29
Personlige egenskaper og fellesskap .....	30
Oppsummering .....	32
<b>4 Hvorfor kjøpe rusmidler på Silk Road?</b> .....	<b>34</b>
Møtet med Silk Road og det mørke nettet .....	34
Tilgang til Silk Road .....	36
Narkotiske stoffer kjøpt på Silk Road .....	37
Kunnskapsbasert og nøye planlagt .....	38

Tre typer Silk Road-brukere. ....	41
Forbrukere . . . . .	41
Idealister. . . . .	43
Selvmedisinere. . . . .	46
Oppsummering . . . . .	47
<b>5 Sosial organisering og relasjonsbygging . . . . .</b>	<b>48</b>
Organiseringsprinsipp . . . . .	48
Regler og moralske grenser . . . . .	49
Inndeling av roller/titler. . . . .	50
Virtuell usikkerhet . . . . .	52
Et samlingssted for likesinnede . . . . .	53
Relasjonsbygging. . . . .	54
Ulike nivåer av fellesskap. . . . .	56
Det norske fellesskapet. . . . .	58
Oppsummering . . . . .	59
<b>6 En ny subkultur på internett. . . . .</b>	<b>60</b>
Et «vi» på internett. . . . .	60
Individets frihet og rusmiddelbruk som personlig valg. . . . .	63
Subkulturell kompetanse . . . . .	68
Ulike stoffer, ulik mening. . . . .	69
Ulik grad av forpliktelse til subkulturen. . . . .	70
Oppsummering . . . . .	72
<b>7 Avslutning . . . . .</b>	<b>73</b>
Mer makt til kjøperne? . . . . .	74
Initierende eller skadereduserende? . . . . .	75
Veien videre . . . . .	75
<b>8 Referanseliste. . . . .</b>	<b>76</b>
<b>English summary. . . . .</b>	<b>83</b>

# Sammendrag

Silk Road 2.0 var et nettbasert narkotikamarked som i 2014 ble godt kjent da FBI stengte markedet. Den antatte omsetningen var stor, og det var ingen tvil om at nettmarkedene innebar en stor trussel mot bekjempelsen av narkotika. Internett skapte nye muligheter for kjøp og salg av narkotiske stoffer. På internett ble kommunikasjonen og distribusjonen mer effektiv. Selgeregenskapene endret seg, og fokuset ble rettet mot kunnskap og kundeservice. Tilliten til markedsaktørene bygget ikke lenger på frykt og vold, men på systemer som feedback, interaksjon og betalingsordninger. Brukerne av Silk Road oppga datateknologi som en viktig fellesinteresse, mens selve begrunnelsene for kjøp av narkotika varierte. De begrunnet sine kjøp på Silk Road med blant annet anonymiteten, det brede vareutvalget, at de fikk stoffer av god kvalitet og til lav pris, samt unngikk direkte kontakt med kriminelle miljøer. I tillegg til å tilby et tilgjengelig narkotikamarked, var Silk Road et sted der brukerne fikk følelsen av å tilhøre et fellesskap knyttet til interessen for illegale rusmidler. På Silk Road dannet de en subkultur, hvor frihet for individet og legalisering av narkotiske stoffer var viktig. Samtidig var Silk Road en arena for distribusjon av en subkulturell kompetanse, knyttet til blant annet kunnskap om rusmidler, valg av selger og sosiale spilleregler. Fellesskapet var ikke bare viktig for å formidle regler, men det var også en arena hvor brukerne beskrev at de tok vare på hverandre gjennom å dele erfaringer med både ulike selgere og ulike stoffer.



# 1 Innledning

Silk Road ble grunnlagt av «Dread Pirate Robert», og åpnet første gang for tjenester i februar 2011. Siden vokste nettmarkedet raskt; fra å selge for omtrent 15 millioner dollar i 2012, steg dette til en estimert sum på 89 millioner i 2013 (Aldridge og Décary-Héту, 2014:1). Etter rundt to års drift ble imidlertid Silk Road stengt av FBI (Guardian, 2013; FBI, 2014a), men det tok ikke lang tid før siden åpnet igjen – allerede to uker etter dukket Silk Road 2.0 opp (Guardian, 2013). Silk Road 2.0 var det største narkotikamarkedet på internett i 2013-2014. Den nye versjonen var svært lik den originale, både i navn og utforming, til tross for at de var to uavhengige markeder som ble drevet av forskjellige personer. Som følge av økt mediedekning, vokste antall deltakere raskere enn tidligere. Det økte presset på særlig amerikanske myndigheter, førte til at også Silk Road 2.0 ble stengt i november 2014 (Johansen, 2014). Markedet ble imidlertid raskt erstattet av en tredje versjon (Nelson, 2014).

Denne rapporten er basert på data om Silk Road 2.0. Vi spør hva som kjennetegner strukturen på et nettbasert narkotikamarked. Hva skiller Silk Road fra mer tradisjonelle markeder, og hvordan er kommunikasjonen på et slikt marked? Forskning på kryptomarkeder<sup>1</sup> er begrenset, og denne rapporten er et viktig bidrag på norsk. Gjennom observasjon på nettmarkedet gir rapporten et deskriptivt bilde av virkeligheten på Silk Road. I tillegg bygger rapporten på kvalitative intervjuer med norske brukere av Silk Road. En slik tilnærming gir et innblikk i hvorfor noen velger å kjøpe illegale rusmidler på internett. Hvordan begrunner norske Silk Road-brukere sine kjøp av narkotika på nett? Videre har vi også undersøkt fellesskapet på Silk Road, både gjennom observasjon på nettmarkedets forum og de intervjuedes fortellinger.

---

<sup>1</sup> Kryptomarkeder kommer opprinnelig fra hackerforum og beskriver «et online forum hvor varer og tjenester blir byttet mellom deltakere som bruker digital kryptering for å beskytte identiteten sin» (Martin, 2013:6).

## Hva er Silk Road?

Internett kan deles i tre områder. Det mest kjente er internettets overflate hvor den vanlige aktiviteten foregår, med nettsider som Google, Gmail, Facebook, eBay, nettaviser og lignende. Under overflaten finnes det et annet område som kalles det dype nettet. Det dype nettet er deler av internett som ikke er indeksert, og dermed ikke kan nås ved bruk av vanlige søkemotorer. Kryptomarkeder som Silk Road befinner seg imidlertid på et tredje område, kalt «det mørke nettet». Dette referer til deler av internett som kun kan nås ved hjelp av spesifikke programvarer, for eksempel TOR. TOR, som står for «The Onion Router», er en programvare som dirigerer internettrafikk gjennom et verdensomspennende nettverk for å kryptere, altså å skjule en brukers plassering og bruk fra nettverksovervåking eller trafikkanalyse (TOR-Project, 2013). Dette er en programvare som muliggjør anonym kommunikasjon og nettsurfing, hvor brukere kan kommunisere med hverandre uten at deres identitet avsløres (Martin, 2014: 3). Bruk av TOR-nettverket er ikke ulovlig. Det brukes også av personer med lovlige hensikter, men som ikke ønsker at nettverkstrafikken overvåkes. Likevel tiltrekker teknologien seg personer med lovbrytende intensjoner, på grunn av anonymiteten som muliggjøres (Power, 2013: 218).

Silk Road 2.0 var hovedsakelig en markeds plass for illegale rusmidler og fungerte som en slags plattform hvor uavhengige selgere fra hele verden kunne registrere seg og selge sine produkter. På denne måten fungerte Silk Road som en slags tilrettelegger for narkotikahandel (Martin, 2014: 3). Silk Roads utforming kunne minne om konvensjonelle nettbutikker, med et søkefelt, produktkategorier og en handlekurv. Her er et skjermbilde tatt fra forsiden til Silk Road 2.0:

The screenshot shows the Silk Road 2.0 website interface. At the top left is the Silk Road logo with a camel and the text 'anonymous market'. To the right of the logo are navigation links: 'messages 0', 'orders 0', and 'account \$0.000'. A search bar is located below these links. On the far right, there is a 'now accepting New Vendor Registrations' banner and a 'Settings - Logout' link.

The left sidebar lists various product categories with their respective counts:

- Drugs 13966
  - Stimulants 1791
  - Psychedelics 1658
  - Prescription 3611
  - Precursors 29
  - Other 472
  - Opioids 362
  - Ecstasy 1923
  - Dissociatives 104
  - Cannabis 1801
  - Steroids/PEDs 1006
- Alcohol 354
- Apparel 543
- Art 4
- Books 176
- Computer equipment 26
- Custom Orders 85
- Digital goods 348
- Drug paraphernalia 192
- Electronics 33
- Erotica 55
- Forgeries 112
- Hardware 12
- Herbs & Supplements 1
- Jewelry 52
- Lab Supplies 1
- Lotteries & games 9
- Medical 28
- Money 138
- Packaging 27
- Services 121

The main content area is titled 'browsing drugs'. It features a 'sort by: bestselling' dropdown menu and checkboxes for 'ships to my region' and 'ships from my region'. Below this are three product listings:

- 1g Platinum Standard Pure Fire MDMA**  
 Price: \$0.220730  
 Rating: 5 stars (2454)  
 Sold by: Platinum Standard  
 Shipping: ships from: United States, ships to: United States
- 5g White Widow**  
 Price: \$0.155024  
 Rating: 5 stars (1867)  
 Sold by: DutchMagic  
 Shipping: ships from: Netherlands, ships to: Worldwide
- Symbiosis - 1g MDMA - UK First Class**  
 Price: \$0.098102  
 Rating: 5 stars (1835)  
 Sold by: Saint Symbiosis  
 Shipping: ships from: United Kingdom, ships to: Worldwide

Markeds plassen var det første som dukket opp, da man logget inn på Silk Road 2.0. Der ble det tilbudt en mengde ulike varer. Narkotika var definitivt den største varegruppen. De resterende gruppene inneholdt for det meste stjalne eller forfalskede varer, som elektronikk, kunst, smykker og penger, men også erotiske varer og andre tjenester. Produktlisten var lang, men det var imidlertid ikke alt som var tillatt å selge på Silk Road. Nettmarkedet hadde en liste over varer som ikke var tillatt, deriblant våpen, barnepornografi, kopier av pass og menneskeorganer.

I perioden 2013-2014 var over 90% av produktene på Silk Road narkotiske stoffer eller andre varer tilknyttet narkotikabruk. De illegale rusmidlene var delt inn i ti kategorier med 112 underkategorier. Totalt ble det tilbudt mer enn 14.000 produktsider<sup>2</sup>. Dette var sidene hvor selgerne kunne presentere varene sine.

<sup>2</sup> Tallene er hentet fra mengden tilgjengelige produkter som var publisert under ulike kategorier. De inkluderer også tidligere produktsider som ikke lenger var tilgjengelige eller slettet. Tallene fremstilt her representerer derfor helheten av alle solgte produkter på Silk Road 2.0.

*Reseptbelagte produkter* var den største kategorien med hele 25% av produktene. *Cannabis, ecstasy* og *stimulerende stoffer* dekket hver ca. 13%, mens *psykedeliske stoffer* utgjorde rundt 12%. Kokain, speed og metamfetamin var noen av stoffene som lå under kategorien stimulerende stoffer. De psykedeliske stoffene refererte blant annet til LSD og de nyere NBOMe- og 2C-familien. *Steroider* var også inkludert under narkotika og utgjorde den sjettede største gruppen. De resterende fire kategoriene var opiat, hallusinogene stoffer, råstoffer/forløpere og «annet» Disse utgjorde 7% av markedet.

Silk Roads utforming minnet i stor grad om eBay. Markedsplassen har tidligere blitt omtalt som «eBay for drugs» (Barratt, 2012: 683). Kjøpsprosessen fungerte tilsvarende prosesser i vanlige nettbutikker. Silk Road hadde fri konkurranse mellom selgerne, som dermed var avhengige av kundenes vurderinger for å lykkes. Kundeservice var viktig, og mange tilbød blant annet refusjon dersom varene ikke kom fram. Tilbud og salgskampanjer forekom også ofte. Selgerne på Silk Road ble vurdert gjennom et feedbacksystem, hvor kjøperne rangerte produktets kvalitet og selgerens kundeservice. Selgerne var derfor avhengige av å ha et godt rykte for å få kunder (Martin, 2014: 40-45).

Den digitale valutaen Bitcoin var eneste mulige betalingsmiddel på Silk Road. Dette er en «kryptovaluta», som muliggjør anonyme og ikke-sporbare transaksjoner (Martin, 2014: 2). Bitcoins er et digitalt betalingssystem som ble opprettet i 2008. Til forskjell fra de fleste andre valutaer avhenger ikke Bitcoin av noen sentral utsteder (Bitcoin, 2015). Bitcoin er et betalingssystem som tilbyr kryptografibaserte sikkerhetsfunksjoner, som å forsikre at pengene bare kan brukes av personen som eier dem, og aldri mer enn én gang. Systemet består av en database spredt ut over noder i et «peer-to-peer»-nettverk til å loggføre transaksjoner.

I tillegg til markedsdelen inneholdt Silk Road også et diskusjonsforum hvor deltakerne kunne kommunisere og diskutere det de ønsket. Alle hadde tilgang til å lese meldingene, men det krevdes en ekstra innlogging for å kommentere. Forumet var hyppig besøkt, og etter kun tre måneder i drift hadde allerede 371.416 meldinger blitt publisert av 25.851 medlemmer. I tillegg var mange Silk Road-medlemmer inne og leste i forumet, uten å være registrert som forummedlem. I september 2014 hadde tallene økt til 59.969 aktive medlemmer, med 783.827 meldinger publisert under 41.195 ulike temaer. Forumet ble brukt til å dele kunnskap og utveksle personlige erfaringer.

Brukerne av Silk Road ble tildelt ulike roller ved innlogging på nettmarkedet. Første gang man logget inn fikk man valget mellom å opprette en selgerkonto eller en kjøperkonto. For å registrere seg som selger ble det imidlertid stilt ekstra krav. Man måtte blant annet betale en viss sum i registreringsdepositum og lese «selgernes kunnskapsgrunnlag». På denne måten sikret personene bak Silk Road en viss seriøsitet blant selgerne. Andre kryptomarkeder hadde andre krav for selgerregistrering, som for eksempel et krav om invitasjon for å kunne registrere seg eller ved å begrense antall selgere (Martin, 2014). Registreringen for kjøperne var derimot enklere. Man måtte kun lage et brukernavn og et passord. Innloggingen var dermed nokså åpen, og de registrerte kjøperne på Silk Road gjennomførte ikke nødvendigvis noen handel. Det var blant annet forskere, helsepersonell, politi og forumdeltakere der, som ikke deltok aktivt i distribusjonen av varer.

Noen få brukere hadde mer spesifikke roller, med titlene administrator eller moderator. Det var disse som styrte nettsiden og som sørget for at alt fungerte som det skulle. En administrator var den høyeste posisjonen man kunne ha på Silk Road. Det var den som passet på at det tekniske fungerte. Administratoren hadde også rettighetene til å gi tillatelser, utestenge brukere, lage grupper, ansette moderatorer og lignende. De to gangene FBI stengte Silk Road-markedene ble administratorene avslørt og arrestert, og nettmarkedene ble stengt gjennom deres maskiner (FBI, 2014a; FBI, 2014b). Moderatorene vedlikeholdt diskusjonsforumet og slettet meldinger med uønsket innhold. Disse var ansatt av administratoren.

## Tidligere forskning

Det er gjort lite forskning på nettbaserte rusmiddelmarkeder som Silk Road, noe som kan skyldes det begrensede tidsrommet nettmarkedene har eksistert. Det eksisterer noen studier av feltet. Enkelte forskere har analysert Silk Road-markedet og skriver om dets funksjoner og drift (Aldridge og Décary-Héту, 2014; Christin, 2013; Dolliver, 2015; Martin, 2013; 2014), mens andre har sett nærmere på hvem aktørene er og hvorfor de bruker nettmarkedene (Barratt, Ferris og Winstock, 2014; Van Hout og Bingham, 2013a; 2013b; 2014).

Silk Road var et narkotikamarked med muligheten til å endre den globale narkotikaindustrien (Martin, 2013). Markedet var ikke en butikk i seg selv, men heller en infrastruktur hvor kjøpere og selgere kunne gjennomføre handel med nettsiden som mellommann (Christin, 2013). Noen sammenlignet Silk Road med lovlig markeder som eBay og la vekt på muligheten for direkte handel mellom

produsenter og forbrukere (Martin, 2013; Christin, 2013; Barratt, 2012). Andre unngikk sammenligningen og argumenterte for at Silk Road heller fungerte som et nytt mellomnivå i distribusjonskjeden for narkotika (Aldridge og Décary-Héту, 2014). Mange av selgerne tilbød ikke bare brukerdoser, men store mengder narkotika. Hele 31%-45% av omsetningen var trolig siktet inn mot kunder som planla videresalg (Aldridge og Décary-Héту, 2014). Silk Road var trolig et marked for både «business-to-customer» og «business-to-business» (Aldridge og Décary-Héту, 2014:16-17).

Enkelte har studert Silk Road med programvarer som hentet kvantitative data direkte fra nettsiden. Christin (2013) utforsket den originale Silk Road og fant data som viste en enorm omsetning av illegale stoffer. Han estimerte at selgerne på Silk Road solgte for omtrent 1,2 millioner amerikanske dollar i måneden, noe som ville si omtrent 92.000 dollar i kommisjon til Silk Roads administrator og moderatorer (Christin, 2013). Daglige salg og selgere økte kontinuerlig så lenge den originale nettsiden eksisterte (Christin, 2013; Van Buskirk et al., 2013). Lignende datainnsamling har blitt gjort på Silk Road 2.0, men med et annet resultat. Dolliver (2013) konkluderte med at nettmarkedet ikke hovedsakelig var for narkotika, siden kun 19% av de 1834 tilgjengelige produktene var ulovlige stoffer. Likevel viste dataene at 73% av alle selgerne på Silk Road 2.0 reklamerte for salg av narkotikarelaterte varer, som dermed antydte at narkotika var svært viktig for markedet.

Studier viser også til ulike positive sider ved fremveksten av markeder som Silk Road, deriblant fraværet av fysisk vold (Martin, 2013) og informasjonsdeling som kunne lede til skadereduksjon (Barratt, Lenton og Allen, 2013). En annen side ved Silk Road var at den satte forbrukeren først, særlig med tanke på feedbacksystemet (Barratt, Ferris og Winstock, 2013; Van Hout og Bingham, 2013b). På Silk Road fikk kjøperne tilgang til varer av høyere kvalitet til en lavere pris enn hos gateselgerne (Martin, 2013). Slike nettmarked kan for visse stoffer skape en direkte kobling mellom produsent og konsument, noe som fører til at de fordyrende mellomleddene i narkotikakjeden kuttes (Martin, 2013:13-14). Likevel har annen forskning vist at det ofte var store mengder illegale rusmidler som ble solgt, noe som antydte at videresalg av varene ikke var uvanlig (Aldridge og Décary-Héту, 2014).

Internettbaserte narkotikamarkeder innebærer åpenbare problemer i kampen mot narkotika. Det europeiske overvåkingscenteret for narkotika og narkotikamisbruk

(EMCDDA 2014: 28-29; 2015a; 2015b: 34) beskrev internett som en ny og stor plattform for distribusjon av illegale rusmidler, og slike nettmarkeder beskrives som spesielt utfordrende å kontrollere. Nettbaserte narkotikamarkeder vokser raskt, og flere advarer mot hvordan dette kan skape nye problemer for politiet (Barratt, 2012; Martin, 2014; Christin, 2013). Det er forsket lite på nettmarkeder for narkotika, og det oppfordres til mer forskning på feltet (Aldridge og Décary-Héту, 2014; Christin, 2014; Martin, 2013; 2014; Van Hout og Bingham, 2013a; 2013b).

## Rapportens innhold

Målet med denne rapporten er å gi en beskrivelse av narkotikahandel på nettbaserte markeder som Silk Road, samt å analysere fellesskapet og det sosiale samspillet der. Utgangspunktet for rapporten er to masteroppgaver basert på observasjonsdata innhentet på Silk Road og kvalitative intervjuer med åtte norske brukere av nettmarkedet. Bakkens masteroppgave (2015) fokuserte på nettmarkedets struktur og funksjon, mens Bosnes' (2015) utforsket norske kjøperes erfaringer med netthandelen.

I kapittel 2 redegjøres det for prosjektets metode for datainnsamling og analyse, samt etiske betraktninger. Kapittel 3 omhandler hvordan nettmarkedet Silk Road var bygget opp og hvordan det fungerte. De nettbaserte markedene skiller seg fra de mer tradisjonelle narkotikamarkedene, gjennom blant annet nye distribusjonskanaler, andre krav til selgerne og en ny form for tillit. I kapittel 4 analyseres åtte norske Silk Road-brukeres beskrivelser av erfaringer med nettmarkedet. Hva kjøpte de? Hvorfor valgte de netthandel fremfor andre former for narkotikahandel? Videre i kapittel 5 gjøres det rede for hvordan Silk Road skilte seg fra andre typer narkotikamarkeder. Her vektlegges særlig den sosiale strukturen på Silk Road, hvor diskusjonsforumet var et viktig sted for både interaksjon mellom brukere og innføring av regler og roller som førte til en moralsk enighet. Temaet for kapittel 6 er den nettbaserte subkulturen på Silk Road. Det undersøkes hvordan det oppstod et fellesskap blant markedets brukere, basert på verdier om individets frihet fra myndigheters kontroll, og hvordan dette fellesskapet vedvarte på tross av at markedene ble stengt.

## 2 Metode og data

Denne rapporten baserer seg på to masteroppgaver med ulike metodiske fremgangsmåter. Dataene bygger på observasjon på Silk Road og kvalitative intervjuer med åtte Silk Road-brukere. En slik kvalitativ tilnærming gir muligheten til å gå i dybden på et avgrenset område. Istedenfor å gi brede og universelle data, gir observasjon og intervju tilgang til de rike beskrivelsene. En slik tilnærming gir en forståelse av Silk Road som fenomen og sosial arena. I dette kapittelet redegjøres det for datainnsamlingen, datamaterialet, etiske betraktninger og det analytiske arbeidet.

### Datainnsamling

Rapportens datainnsamling har bestått av både observasjon på Silk Road og intervjuer med nettmarkedets brukere. Da vi startet arbeidet med våre masteroppgaver, var Silk Road det klart dominerende kryptomarkedet for narkotika (Templeton, 2014). Dette ble derfor det naturlige valget for våre prosjekter. Kapittel 3 og 5 bygger på observasjonsdata innhentet fra Silk Road i tidsrommet november 2013 til oktober 2014. Kapittel 4 og 6 er basert på åtte kvalitative intervjuer med personer som hadde erfaringer med slik netthandel. Kombinasjonen av observasjon på Silk Road og intervjuer med markedets brukere åpnet for en bredere tilnærming i den kvalitative studien av nettmarkedet.

Observasjon kan sies å være en etnografisk tilnærming hvor målet er å forstå opplevelser, sosiale prosesser, kulturell praksis og strukturelle rammer for en gruppe eller et fellesskap (Ritter, 2006:454). Tidlig i datainnsamlingen var interessen rettet mot selgerne og hvordan de presenterte seg, noe som var nyttig for forståelsen av Silk Road-markedets funksjon. Som dokumentasjon av utviklingen ble det tatt skjermbilder av forsiden og produktoversikten flere ganger i innsamlingsperioden. I tillegg ble flere tråder i diskusjonsforumet kopiert ut, deriblant en norsk diskusjonstråd på over 130 sider. Trådene ble valgt ut for å kunne studere hvordan forumet fungerte og hva deltakerne uttrykte om markedet. I tillegg ble det søkt etter «norsk» og «Norge» for å se om det var norske deltakere



tilstede. Ut ifra analyser av de første dataene ble kriteriene for observasjon spisset til å omhandle informasjon om hvordan markedet ble driftet og hva deltakerne uttrykte om det. Annen informasjon ble fjernet fra skjermbildene, selv om den likevel ble lest og observert. Hoveddelen av datainnsamlingen ble gjort i løpet av august og september 2014.

De kvalitative intervjuene med brukere av Silk Road ble gjennomført fra september til november 2014. Intervjuene ga innsikt i handelen på Silk Road sett fra informantenes eget perspektiv. Kvalitative intervjuers styrke er nettopp at de åpner for innsikt i informantenes erfaringer og refleksjoner. Netthandel av illegale rusmidler foregår i det skjulte, noe som gjorde det utfordrende å rekruttere informanter. Rekrutteringen hadde dermed kun ett kriterium; at personene hadde erfaring med kjøp av illegale rusmidler på Silk Road. Rekruttering gjennom personlig nettverk ble vurdert som beste strategi, basert på den vanskelige tilgangen til feltet. Gjennom denne rekrutteringsmetoden vil en viss grad av tillit allerede være opprettet før intervjuet starter, noe som trolig gjør at informantene åpner seg mer om sensitive temaer enn de ellers ville gjort. Mot slutten av hvert intervju ble de intervjuede spurt om de kjente noen andre med erfaringer fra Silk Road, som de trodde kunne tenke seg å være med på et intervju. De fleste var positive til å spørre sine venner, og noen rekrutterte flere til prosjektet.

Datainnsamlingen nådde en naturlig avslutning, da Silk Road 2.0 ble stengt i november 2014 (Johansen, 2014). Da ble både observasjonen og rekrutteringen til intervjuer avsluttet.

## Datamateriale

Observasjonsdataene består av skjermbilder, utskrevne diskusjonssamtaler fra nett og feltnotater samlet inn under tilstedeværelsen på Silk Road. Datamaterialet var lett tilgjengelig, ettersom det meste av innholdet på Silk Road var skriftlig og tilgjengelig for alle. Totalt består observasjonsdataene av rundt 1300 skjermbilder av markedssiden, selgerprofiler, produktsider, diskusjonstråder og andre informasjonssider. Av disse er 130 sider en norsk diskusjonstråd. Skjermbilder er en effektiv måte å fange hvordan ting blir presentert på slike nettsider, samtidig som de viser hvordan deltakerne presenterer seg selv gjennom tekst (Boellstorff et al., 2012). Bildene er en direkte refleksjon av virkeligheten på nettsiden og sikrer tilgang til originalt analysemateriale selv når nettsiden blir nedlagt, som i tilfellet med Silk Road 2.0. Alle sitatene i kapittel 3 og 5 er skrevet av eller limt direkte inn

fra skjermbilder, blant annet fra profiler til rundt 35 selgere og produksidene til deres topp fem solgte produkter.

Datamaterialet bygger også på intervjudata fra åtte kvalitative intervjuer med brukere av Silk Road. De åtte intervjuede var alle menn i aldersgruppen 23-29 år. Intervjuene varte i mellom én og to timer. De ble tatt opp på diktafon. Syv av intervjuene fant sted på kaféer i Oslo sentrum. Én ble etter eget ønske intervjuet i hjemmet. Intervjuene omhandlet blant annet konkrete erfaringer med Silk Road, motivasjoner for å handle rusmidler på internett, tillitsaspektet ved slik handel, valg av selgere, hvordan nettmarkeder skiller seg fra mer tradisjonelle rusmiddelmarkeder, samt personlige ruserfaringer. Hvert intervju ble transkribert i sin helhet, før gjennomføringen av det neste. Slik var det lettere å vurdere hvordan det hadde fungert, foreta endringer i intervjuguiden og forberede det neste intervjuet.

### **Etiske betraktninger**

Tatt i betraktning at prosjektet er av en sensitiv karakter, har forskningsetiske hensyn vært viktige for gjennomføringen. Internett åpner for muligheten til å gjøre skjult observasjon, uten at deltakerne er klar over det, noe som gjør det viktig å avgjøre om en nettside er åpen eller ikke. Det viktigste er at personers privatliv blir respektert, også på nett (Bordia, 1996; Lee, Fielding og Blank, 2008:19). En måte å avgjøre om nettsiden er offentlig er mengden innlogging og registrering som kreves (Bryman, 2012; Hewson, 2007). Silk Road 2.0 krevde kun en enkel innlogging med brukernavn og passord, uten spesifikke krav om invitasjon eller andre restriksjoner. I tillegg hadde nettstedet så mange deltakere at alle var oppmerksomme på at kommentarer og profiler kunne bli sett av hvem som helst. Vi valgte derfor å se på Silk Road 2.0 som en offentlig side, hvor hvem som helst kunne logge inn og lese tilgjengelig informasjon.

En annen betraktning ved nettbasert forskning er anonymiteten til deltakerne på nettsiden. Dette er særlig viktig for aktører som bruker internett for å diskutere eller å kjøpe narkotika (Bilgrei og Bretteville-Jensen, 2013). På Silk Road 2.0 fremstår deltakerne svært opptatt av sin anonymitet og det brukes kallenavn. Annen personlig informasjon er kryptert. Til tross for dette kan det være etisk utfordrende å referer til medlemmer på Silk Road ved deres kallenavn (Kozinets, 2010; Hewson, 2007). Internett-deltakere investerer ofte mye tid på nettpersonlighetene de presenterer, og de burde derfor beskyttes på samme måte som fysiske identiteter (Hewson, 2007; Tackett-Gibson, 2008). Deltakerne fra

observasjonsdataene blir derfor aldri nevnt med navn, men kalles kun «selger» eller «kjøper». Skjermbildene inneholder derimot ekte informasjon og navn.

For gjennomføringen av intervjuene var det avgjørende å garantere informantene fullstendig anonymitet. Det ble på forhånd informert om prosjektets tema og vinkling. Kravet om informert og fritt samtykke er viktig i ethvert forskningsprosjekt. Informantene fikk tilsendt informasjonsskriv via e-post, som også ble gjennomgått i starten av hvert intervju. Informantene fikk vite at de kunne trekke seg når som helst, også i etterkant av intervjuene, og at de ikke trengte å svare på spørsmål de opplevde som ubehagelige. Det ble gitt muntlig samtykke, da det ikke var ønskelig å ha informantens navn skrevet ned noe sted. Noen av informantene hadde e-postadresser under pseudonymer. Alle e-postadresser ble umiddelbart slettet etter intervjuene.

## Analyse

Analysen av observasjons- og intervjudataene brukt i denne rapporten ble hovedsakelig gjort i arbeidet med de to masteroppgavene (Bakken, 2015 og Bosnes, 2015). Mye av analysen skjedde parallelt med innsamlingen. Silk Road var for oss et relativt ukjent felt før arbeidet med datainnsamlingen, og det ble derfor naturlig å analysere dataene underveis. Det ble skrevet grundige notater da observasjon og intervjuer ble utført. Forskningsspørsmålene ble spisset underveis i innsamlingen, etter hvert som mer kunnskap ble opparbeidet. Den viktigste analysen ble imidlertid gjort i etterkant av datainnsamlingen. Av observasjonsdataene ble rundt 40 selgerprofiler gjennomgått, hvor språket og formuleringene ble analysert for å få en forståelse av hvordan de valgte å uttrykke seg og ulike salgsmoment. Tråder fra diskusjonsforumet ble gjennomlest flere ganger og gav et innblikk i ulike temaer som engasjerte deltakerne. Skjermbildene av produktsidene og oversikten over produktene ble studert nøye, deriblant for å forstå hva som ble solgt og hvordan varene ble presentert.

Intervjuene ble kodet i flere omganger etter endt datainnsamling. Først svært empirinært med direkte utgangspunkt i intervjudataene, hvor de intervjuedes begreper preget kodene. I neste omgang var fokuset mer på sammenhengene mellom intervjuene, hvor det ble laget overordnede kategorier til de empirinære kodene. Deretter ble informantene sammenlignet på ulike områder i en stor tabell basert på kodene. Kodene var: debut med rusmidler, motivasjoner for bruk, ulike rusmidler, kunnskap og ekspertise, motivasjoner for netthandel, ulemper med

netthandel, tillit, andre produkter på Silk Road, strategier ved utfordringer, avhengighet og kontroll, videresalg, holdninger til vold, legalisering og andre typer rusmiddelmarkeder.

I arbeidet med rapporten ble masteroppgavens funn brukt som grunnlag for nye ideer og videre analyser. Funnene fra de to masteroppgavene utfylte hverandre godt, og vi benyttet oss av hverandres analyser for å få en mer helhetlig forståelse. Samarbeidet har vært essensielt for denne rapporten, da det har gitt oss en bredere forståelse av Silk Road.

## 3 Et nettbasert narkotikamarked

På tross av mange likheter, skiller de fysiske og virtuelle markedene seg fra hverandre på flere sentrale områder. Internett har ført til endringer i distribusjonen av narkotika ved å forenkle transaksjoner på tvers av verdensdelene. Teknologien har skapt både nye muligheter og begrensninger, og er med på å forme betingelsene for hvordan narkotikamarkeder på det mørke nettet utvikler seg (Martin, 2014). Tidligere begrensninger som tid og sted har blitt mindre viktig. Det har blitt enklere å opprette kontakter over landegrensener, og det er lettere å holde kontakten over tid. På internett virker selgerens sosiale kompetanse viktig for å drive en suksessrik forretning, særlig når det gjelder kundeservice. Med nettmarkedene har derimot egenskaper som fysisk styrke og gatesmarthet blitt mindre viktig. På nettbaserte narkotikamarkeder handler derimot suksessen om teknisk kunnskap, kundeservice og ulike salgsmetoder. Også tillit fungerer annerledes på nettmarkedene enn i de mer tradisjonelle salgskanalene. Eksterne reguleringer er fraværende, og den anonyme virkeligheten gjør grunnlaget for tillit ekstra komplisert. I dette kapitlet bruker vi observasjonsdata fra Silk Road 2.0 for å undersøke hva som kjennetegner kryptomarkeder og hva som gjør at de skiller seg fra tradisjonelle narkotikamarkeder.

### Nye distribusjonsmuligheter

Internett og annen teknologi har blitt et viktig mellomledd i distribusjonskjeder for mange ulike varer, og narkotika er intet unntak. Kryptomarkeder lener seg på internetteknologien, som har gjort det mulig å kutte distribusjonskjeden med flere ledd og likevel fungere effektivt (Martin, 2014). Et tegn på kortere narkotikakjeder er lavere priser, som indikerer at færre er involvert og at det selges større kvanta (Caulkins og Reuter, 1998). Rent stoff antyder også at kjedene er kortere, da det er færre stadier hvor mellommenn tynner ut produktene for å øke fortjenesten (Martin, 2014).

## Kortreist narkotika

Kortreiste narkotiske stoffer ble regnet som positivt og ble på Silk Road brukt som et viktig salgsmoment for flere av selgerne. Mange promoterte varene med at de kom direkte fra produsenten, som for eksempel en selger som tilbød hjemmelagde karameller og slikkepinner med hasj: «*We manufacture in small batches, which means about half of our time is spent creating while the other half is spent shipping. The promise to you is fresh, high quality, all natural and safe products (we know every ingredient!)*».

At produktene ikke hadde vært innom mange hender virket som en trygghet for kjøperne, og flere av selgerne promoterte sine korte distribusjonsskjeder. Det ble også solgt heroin og kokain på Silk Road. Dette er stoffer som krever en lengre distribusjonsskjede på grunn av opprinnelsesland og produksjonsmetode (Martin, 2014). Ved promotering av disse produktene hevdet imidlertid Silk Road-selgerne at de kuttet mellomleddene til et minimum: «*Our products are first hand products straight from the importer or produced by us! We stand for quality.*». Noen kjøpte av lokale kokker: «*pure amphetamine paste out of our own kitchen!*», mens andre skrev: «*We have by far the best MDMA quality straight from the source. Made by a dutch cook.*».

## Effektiv organisering og tilgjengelighet

Den effektive organiseringen var ett av konkurransefortrinnene ved Silk Road 2.0. Et kryptomarked er alltid åpent og man kan bestille til alle døgnets tider. Slike markeders store utvalg av selgere og typer stoffer skaper konkurranse, og gir kjøperne muligheten til å stille høye krav til kvalitet og pris. Etterspørselen på Silk Road så ut til å være stor hos de mest populære selgerne. Flere uttrykte frustrasjon, da etterspørselen var større enn de kunne håndtere. Dersom en selger ikke hadde vært på Silk Road på en dag eller to, begynte kjøperne å bli bekymret:

Har ikke hørt fra /selgernavn/ på over 2 døgn nå. Noen som har hørt fra ham? Siste beskjed jeg fikk var om det skulle sendes på onsdag eller vente til over påske. Jeg svarte tilbake, men etter det har jeg ikke hørt noe. Første ordren min igjennom SR og kjøp via nettet. Så selvfølgelig svetter jeg litt ekstra, når jeg ikke hører noe. Men leser gode tilbakemeldinger fra /selgernavn/, så kanskje jeg skal ta til betraktning at det er påske.

Denne personer hadde kun ventet i to dager og var bekymret for at selgeren hadde forsvunnet. Selgerens tilgjengelighet virket som et tegn på god service. Mange av

selgerne annonserte derfor når de skulle ha ferie eller innenfor hvilket tidsrom de var tilgjengelige, som for eksempel denne selgeren: «*I am online a couple of times a day and you will find me very responsive. I DON'T WORK WEEKENDS however so please show patience if messaging at the weekend*». Fokus på kundebehandling og tilgjengelighet er et særtegn ved slike kryptomarkeder som Silk Road. Verdien av selgerens sosiale profil kan sies å ha endret narkotikamarkedet i en positiv retning for forbrukerne. Salgssituasjonene er annerledes og trolig mindre skremmende, da fysisk vold, frykt og respekt har fått en ny drakt i de virtuelle rommene hvor handelen foregår.

### **Fravær av fysisk vold**

Internettmarkeder for narkotika har ført til at flere av de stereotypiske kjennetegnene ved narkotikaselgere ikke lenger er like gjeldende, og selgerne fremstår som annerledes (Martin, 2014). I tradisjonelle narkotikamarkeder er fysisk vold fortsatt viktig, ofte med mål om å beskytte, utestenge, løse uenigheter, disiplinere, oppmuntre til enighet og å skremme (Martin, 2014). Kjøperne på Silk Road vektla fraværet av fysisk vold, som en av grunnene til at kryptomarkeder opplevdes som et positivt tilskudd. I det følgende innlegget ble det diskutert en nylig politiaksjon mot gateselgere og det attraktive aspektet ved Silk Road:

Denne [politi]aksjonen er et godt eksempel på hvorfor SR er så geniale, også fellesskapsmessig. Det var store gateselger-grupperinger som ble tatt. De lager jævlige mye kvalme, driver med vold og utnyttelse av mindreårige og er til stor sjenanse og skade for hele lokalfellesskap i Oslo. Med SR og posten slipper vi alt det negative «gatedealing» medfører av skader og risiko, og alle kan trygt skaffe jointen sin (eller hva de ønsker) uten å være del av et ytterligere kriminelt miljø! Ikke glem dette, det er superviktig og noe av det som gjør SR så revolusjonerende og spennende å jobbe med!

Denne selgeren fremstod som svært fornøyd med å være en del av Silk Road; en verden uten vold, ødeleggelser eller risiko. For han virket det som et trygt miljø hvor alle fikk tilgang til stoffene de ønsket, uten de negative aspektene ved et gatemarked. Flere forskere argumenterer også for reduksjonen av narkotikarelatert vold som en av fordelene ved kryptomarkeder (Martin, 2013; Aldridge og Dècary-Hètu, 2014; Van Hout og Bingham, 2014). Fraværet av fysisk vold fører til en større trygghet for aktørene i kryptomarkedet, men det kan også få andre virkinger som reduksjon i pris. Risikokompensasjon er en viktig del av prisøkningen på narkotika.

Når distribusjonslinjene blir kortere og volden forsvinner, reduseres elementene som fører til økte priser (Caulkins og Reuter, 1998).

I fraværet av fysisk vold på nett, oppstår imidlertid virtuelle sanksjoner (Van Hout og Bingham, 2013a). Dette innebærer i siste instans å bli utestengt fra nettsidene (Lusthaus, 2012; Monsma et al. 2010). Virtuelle sanksjoner kan også innebære cyber-angrep, hvor for eksempel hackere tar seg til rette på kryptomarkeder ved å stjele penger eller å manipulere nettsiden. Silk Road opplevde flere slike angrep; Bitcoins ble stjålet og selve nettsiden hemmet:

We are currently experiencing a DDoS attack, causing many withdrawal delays and slow page load times. (...) No personal information was leaked, but our finances were hurt deeply. Staff is committed to refunding all affected users, and appreciates your dedication during this challenging time for our movement.

Den digitale virkeligheten hadde stor betydning for aktørene på Silk Road, og ødeleggelser av nettsider og funksjoner kunne ha store konsekvenser for administratorer og brukere (Wehinger, 2011).

En annen type virtuell sanksjon er spredning av falske rykter og feedback. Falske rykter finner også sted i fysiske markeder, men ettersom inntrykkskontroll er av så stor verdi på kryptomarkeder, kan negativ feedback få større konsekvenser. Selgerne forsøkte derfor å unngå negative tilbakemeldinger og oppfordret heller kjøperne til å kontakte dem direkte, for å løse eventuelle problemer. Denne selgeren skrev følgende «(...) *We work pretty hard for your 5 out of 5 [stars], anything less, please DO contact us BEFORE leaving any feedback. We are proud people and our reputation is important, we guard it with our lives!*». Likevel var det selgere som benyttet seg av muligheten til å svekke andre gjennom å gi falsk negativ feedback: «*It's a shame rival vendors / have to resort to things like this to try and fuck us up ☹*».

## Verdien av sosial kompetanse og kunnskap

For å ha suksess som selger i Silk Roads anonyme verden, måtte man skape et bilde av seg selv som en tillitsverdig selger. På kryptomarkeder fikk selgerne mulighet til å personlig tilpasse sine egne salgssider. Selgerprofilen var viktig for å etablere et forhold til kunder og potensielle kunder og ble brukt til å skape et eget varemerke.



## Etablering av et varemerke

Etableringen av et varemerke ble tatt seriøst av mange selgere på Silk Road. Noen innrømmet til og med å ha brukt eksperthjelp for å bedre profilens utseende og for å lære hvordan de skulle oppnå suksess. Her er et eksempel fra den norske diskusjonen på forumet hvor de delte tips og råd med en ny selger:

Før jeg startet her, kjøpte jeg konsulenttime hos en av de største selgerne og fikk tips for hvordan en operasjon kan operere over lenger tid og samtidig lykkes. Dette vil jeg råde alle som er nye i denne type dealing til å gjøre, bare for å få innblikk i hvordan ting fungerer.

Selgerne skapte et varemerke ved å bruke navn, bilder, logoer og andre virkemidler for å bygge opp en identitet og bevissthet rundt merket. Denne selgeren uttrykte at merket han hadde bygget opp var viktig for ham, noe som førte til at han ville holde kvaliteten oppe: «*I care deeply about my reputation and brand, so will only ever stock ketamine that has passed my 4 tests: EZ, foll, dissolution and the most important of all, the nasal test 😊 (...)*». En annen selger brukte varemerket sitt for å vise hva han stod for:

De av dere som var vel bevandret på den opprinnelige «Silk Road» og som handlet av meg vil nok si seg enig i at /eget selgernavn/ har blitt en merkevare som beskriver både vare, pris, service, stealth<sup>3</sup> +++ (...) Det jeg gjør er helt uavhengig av alle markeder. Jeg har samme filosofi, etikk og generøsitet og det gjelder samme hvilken måte du kontakter meg på. (...)

---

<sup>3</sup> Stealth vil si å gjøre en handling skjult og henviser her til selgernes evne til å skjule pakkeinnholdet.

Varemerket gir en form for stabilitet og forutsigbarhet, noe som kan virke positivt inn på kundene. Å finne en passende balanse mellom trygg anonymitet og personlig identitet er vanskelig, men likevel viktig for å tiltrekke seg potensielle samarbeidspartnere (Lusthaus, 2012). Å skape en nettidentitet er nødvendig for å oppnå tillit som selger på kryptomarkeder, men ikke hvis det går for mye utover sikkerheten. Blant annet ble brukernavnene hyppig brukt i bildene av varen som skulle selges, nærmest som en logo:



### **Kundeservice**

Det fremstod også viktig for Silk Roads selgere å tilby kvalitetsservice. Konkurransedyktige priser, raske sendinger, noe overvekt i produktene og gode innpakningsteknikker er eksempler på elementer som virket positivt inn på salg av narkotika på nett (Van Hout og Bingham, 2014). Selgerne var svært bevisste på dette, og noen gikk så langt som å be kjøperne om råd når de skal prissette varene:

Disse selgerne har satt sine priser uten å forhøre seg med kundene. Jeg kan såklart gjøre det samme, men jeg vil drive en effektiv og lønnsom butikk. Derfor vil jeg at potensielle kunder skal være med å prissette hvor mye de er villig til å betale. Jeg er inneforstått med at det er flere faktorer enn pris som spiller inn, men pris er nok viktig brikke for å skape tillit. Jeg vil ikke at kunder skal føle seg snytt etter en handel. En positiv opplevelse fra begge parter etter en handel er målet. Jeg kommer også til å være 100% ærlig når det gjelder kvalitet.

Sitatet er hentet fra en ny selger som skulle starte opp, og han mottok mange råd fra brukerne i den norske tråden. Forumet var ikke bare et sted hvor selgerne kunne kommunisere med kjøperne, de kunne også dele kunnskap med hverandre:

Om du ønsker å bygge opp en kundebase relativt fort ville jeg lagt prisene på et konkurransedyktig nivå. Gjerne lavere enn de etablerte selgerne på Silk Road. Jeg personlig har vanskeligheter med å stole på nye selgere, men med rett pris kan jeg ta sjansen. På mange måter gjorde /selgernavn/ det veldig rett i sin business i starten med å tilby gode rabatter på kvantumskjøp. God kvalitet og bra kundeservice.

Pris er ikke det eneste som var viktig for å lykkes, det krevdes også god kommunikasjon og tjenester som tilbud og garantier. Enkel og rask kommunikasjon var noe kjøperne forventet, og mange viste seg å være svært utålmodige. Denne selgeren ga tydelig beskjed til kundene om å vise mer tålmodighet: *«Please allow us to answer messages within 48h excluding weekends. All messages will ALWAYS be answered please be patient!!»*. En annen selger ba om å få minst 24 timer på å gi svar før kundene publiserte negative tilbakemeldinger: *«I really wish some of you would message us before leaving lower feedback. We take care of our customers! (...) and the last 1/5. cmon man, you can wait at least 24hrs for a response before assuming were ignoring you...»*.

Flere selgere tilbød kundene service i form av full refusjon av penger eller en ny sending hvis kjøperen ikke var fornøyd. Dette var svært attraktivt for kjøperne, og særlig for kunder med uærlige intensjoner. Mange selgere skrev at de hadde opplevd å bli lurt, eller at tilbakebetalinger ikke lønnet seg på grunn av altfor strenge grensekontroller. Flere hadde derfor innført restriksjoner på servicetilbudet:

Refund policy:

IMPORTANT: Refunds and reships will be treated 7 days after the estimated shipping time frame of your country (you can find them further below the page).

- 100% reship or a 50% refund in case of a no show. After a reship no refund will be assigned.

- New buyers with no transaction history get a 25% refund in case of a no show.

- Australian, NZ, Denmark, Russian, Italy, CZ and Scandinavian policy:  
25% refund or a 50% reship for those destinations (we conduct these rules as there is a higher risk involved for items to reach there destination).

## Salgstriks

Salgstriks som belønningsprogram for trofaste kunder og ukentlige tilbud virket som vanlige taktikker. Et eksempel er denne selgeren som tilbød ukestilbud hvor man fikk flere varer for redusert totalpris:

This is the RG Deal of the Week! Here you'll find weekly specials on a select choice of my offerings for a great price!

This weeks (2/3-2/10) deal includes:

1. QUAD DOSE C&C Bars! (X4) - \$55 value
2. Hash Gummies! (X16) - \$53 value
3. FREE First Class Mail Shipping - \$4 value

All this for only \$79.99 when it would normally cost \$112! You will save a whopping 29% off normal prices if you purchase this deal :) Buy now before it's too late! No limit to how many you can purchase!

Andre prøvde å tiltrekke seg kunder ved å hevde at produktene kun var laget med organiske ingredienser eller at det var fairtrade-produkter. Dette sitatet er tatt fra en salgsprofil som selger «TOP SHELF Organic Medical Marijuana»:

All buds are organic and minimal fertz are used, they will produce a smooth smoke and various effects depending on strain listed. I will try to give a description of the genetics that herb comes from, but for a detailed description I recommend looking up the parent strains.

I tillegg var de fleste salgssidene ofte fylt av salgsetorikk med reklamesjargong og fastsatte mål. Her er et eksempel på en selger som skrudde på sin kommersielle sjarm ved å si at varene hans var en «en connoisseurs førstevalg» og at man kunne «kjøpe med tillit!»:

Listing is for 1 gram of /selgervavn/ 95.99% MDMA. The connoisseur's first choice, the best quality, the strongest potency, the ultimate seduction. Expect to receive powder with color ranging from light tan to white. If you desire crystals order greater than 2 grams. Flawless delivery rate – Buy with confidence!

Selgerne på Silk Road så ut til å ha tilpasset seg markedsplassen ved å benytte kjente strategier fra den ordinære handelsstanden, som for eksempel refusjon hvis varene ikke kom frem. Det viktigste så imidlertid ut til å være opprettelsen av en tillitsvekkende fasade som førte til at potensielle kunder ble interessert. Tilliten mellom kjøper og selger var viktig, og den fikk en annen karakter på Silk Road enn i det tradisjonelle narkotikamarkedet.

## Tillit på nett

Tillit er grunnleggende for å gjennomføre en handel, både på nett og i vanlige butikker. I den fysiske verden blir tillit ivaretatt gjennom for eksempel å benytte seg av kjente kjedebutikker og å ta i bruk klagemuligheter (Martin, 2013). Lovlig handel på internett innebærer mye av det samme, men likevel er det en usikkerhet i forhold til at man ikke har et ansikt eller fysisk sted å knytte handelen til. Hvordan formes tillit når illegale rusmidler kjøpes og selges anonymt på internett? Forskning viser at narkotikamarkeder ofte baserer seg på tillit (DiMaggio og Louch, 1998; Granovetter, 1985), hvor kjøperne ofte foretrekker selgere som de har tilknytning til utenfor transaksjonene, da det minsker sannsynligheten for å bli svindlet (Sandberg, 2012). Mye av grunnlaget for tillit på Silk Road var den samme som ved fysiske narkotikamarkeder, og verdien av erfaring og kjennskap var også tilstede der. Likevel gjorde krypteringen og plasseringen på en anonymisert markeds plass etableringen av tillit enda med kompleks.

### Fravær av eksterne reguleringer

En viktig side ved narkotikamarkeder generelt er fravær av eksterne reguleringer. Det er ingen stat eller privat organisasjon som garanterer for betingelsene eller reglene ved salg. Brukerne har selv ansvar for egen sikkerhet rundt kjøp og salg. Dette førte til usikkerhet rundt kvalitet på produkter og tjenester på Silk Road (Martin, 2014). Denne typen nettsider prøver derfor ofte å styrke følelsen av sikkerhet og tillit ved å innføre ulike mekanismer for selvregulering (Wehinger, 2011).

Frank Wehinger (2011) deler inn i tre typer tillit på ulovlige markeder, der den første er institusjonsbasert tillit. Denne er koblet til samfunnsinstitusjoner og avhenger av individuelle eller firmaspesifikke karaktertrekk (f.eks. sertifisering som økonom) og mellommekanismer (f.eks. bruk av depositumskontoer). Etableringen av denne typen tillit avhenger av nettmarkedet og administratoren. Mellommekanismer fungerer som en ekstra sikkerhet for at transaksjonen skal gå igjennom som lovet, og Silk Road hadde flere funksjoner for dette. Blant annet kunne man bruke Escrow-systemet, et system der pengene ble holdt tilbake inntil kjøperen bekreftet at varene var mottatt. Dette var det flere som stolte på: *«Private sider er OFTE scam. Uansett hvem det er, får en person xxxxx kr uten å ha sendt ut varen er det for stor fristelse. Mens her, har du Escrow som beskytter både selgere og kjøpere fra scam.»*. Silk Road fungerte derfor som en mellommann som passet på pengene i distribusjonskjeden.

## Feedbacksystemet

Feedbacksystemet var et annet eksempel på et tillitsgrunnlag skapt av Silk Road. Dette hjalp kjøperne å skille ut selgere som de kunne stole på. Dette styrket tilliten på markedet, samtidig som brukere med uærlige intensjoner ble avskrekket (Resnick og Zeckhauser, 2002). Feedback og ryktespredning passer godt inn under Wehingers prosessbaserte tillit. For å oppnå prosessbasert tillit kreves det transaksjoner over lenger tid, der begge sidene har vist seg tillitsverdige. Som vist tidligere ble ofte stamkunder tilbudt bedre tilbud enn nye kunder, noe som kan skyldes et opparbeidet grunnlag for tillit. Likevel så dette tillitsgrunnlaget ut til å bli fremskjøvet av feedbacksystemet, der andres erfaringer veide tungt ved eget valg av selger. Nye selgere uten feedback investerte mye tid og krefter i å etablere et godt rykte for å komme inn på markedet (Xiao, Ju og Fan, 2013).

Feedback var trolig det viktigste tillitsgrunnlaget på Silk Road og hadde stor innvirkning på hvilke selgere brukerne handlet av. Til og med selgerne oppmuntret andre til å gi tilbakemeldinger gjennom feedback: «P.S. Feedback is really important!». Flere brukte tilbakemeldingene som en guide, siden de ofte ble brukt til å signalisere hvis noe var galt. Feedbacken var publisert både i kjøpernes profiler og produktsider:

vendor feedback			
30 day average: 4.60 60 day average: 4.70 Overall average: 4.80			
rating	feedback	item	freshness
★★★★★	awesome stuff, clean, mega rushes, can redose more than you would normally get any feeling from too so mega long session possible!! nice!!	item	today
★★★★★	10/10 thank you	item	today
★★★★★	10/10 tank	item	today
★★★★★	Splendid! (=^_^=)	item	today
☆☆☆☆☆	Very Good Quality... Fast shipping.	item	today
★★★★★	thx a lot :)	item	today
★★★★★	intoxicator - germany: Always 2-3 Days shipping / best Stealth / best Stuff / best Vendor	item	today
★★★★★	3 day delivery, nice stealth bang on weight. lovely gear, best 90€ blow i ever had. thanks mate, keep on the good work! will be back for sum more soon!	item	today
★★★★★	Everything great as usual!!	item	today
★★★★★	Generous weight, good gear, will buy again	item	today

Feedbacksystemene representerte omdømmeskalaer som gjorde at markedet fungerte mer flytende og effektivt, samtidig som det oppfordret til god oppførsel og reduserte risikoen knyttet til transaksjoner (Décary-Héту og Dupont, 2013). Et eksempel på god oppførsel var at selgerne så ut til å være ærlige rundt stoffpartiene sine. Selgere fortalte ofte i profilen hvor bra eller dårlig et parti var og justerte prisene deretter:

```
----- STOCK UPDATES -----  
Ketamine stocks are OK - Just listing 1g again to ration.  
  
Cola MDMA stocks are GOOD.  
  
Mephedrone stocks are GOOD.
```

Riktig informasjon var viktig på grunn av tilbakemeldingene; det var bedre å selge et parti billigere, hvis kvaliteten ikke er på topp, enn å lyve og bli straffet med negative tilbakemeldinger.

Selv om sannsynligheten for ukorrekte selgerkommentarer var stor, ga de en indikasjon på det totale bildet av tidligere kundeerfaringer (Décary-Héту og Dupont, 2013). Det var derfor viktig at selgerne løste problemet, dersom de fikk negative tilbakemeldinger. En norsk selger prøvde å fikse på ryktet sitt i forumet ved å svare på kommentarene om seg selv, til tross for at han ønsket å holde en lav profil: «Ønsker å holde en lav profil, men når sladder begynner å spinne rundt, blir jeg rett og slett forbanna!». Det oppstod en diskusjon med en kjøper som hadde spredt dårlige rykter, og selgeren endte opp med å avvise han for fremtidig handel: «Etter at denne handelen er utført, foretrekker jeg heller at du kjøper fra noen andre enn oss.». Flere selgere understreket at deltakerne selv måtte gjøre en innsats og bruke feedbacksystemet for at det skulle fungere: «Can everyone who orders please leave feedback! We need it to make this community work, currently only about 10% of customers are actually leaving any feedback». Det viktigste med et feedbacksystem er at deltakerne selv har troen på det – hvis ikke vil det ikke fungere (Resnick og Zeckhauser, 2002).

## Personlige egenskaper og fellesskap

Et annet viktig grunnlag for tillit var fellesskapet som vokste frem på Silk Road. Gjennom fellesskap etableres personlige relasjoner og nettverk som kan hjelpe til med problemer rundt relasjonell risiko (Wehringer, 2011). Et virtuelt fellesskap bidrar til grunnleggende tillit på nettmarkeder ved å tilfredsstille deltakernes



behov for informasjonssikkerhet og sosial interaksjon (Shadkam og O'Hara, 2011). Dette passer med Wehingers (2011: 210) tredje tillitstype, egenskapsbasert tillit, som er knyttet til person og avhenger av personlige karaktertrekk. Gjennom interaksjon i diskusjonsforumet og selgerprofilene fikk Silk Road-brukerne mulighet til å gi et bilde av seg selv med personlige karaktertrekk. Selgerne fikk mulighet til å bygge tillit hos potensielle kunder ved å avsløre noe av sin personlige identitet, som for eksempel ved å vise at man snakket norsk. Det var relativt få som snakket norsk på Silk Road. Dette kunne tenkes å gi brukerne et inntrykk av at de hadde en felles bakgrunn, som dermed gjorde det lettere å etablere tillit.

Istedenfor å distansere seg fra ens personlighet i et kryptomarked, var det nødvendig for selgerne å bygge en slags identitet for å oppnå tillit fra de andre deltakerne (Lusthaus, 2012). Her er et eksempel på en selger som beskrev seg selv:

I'm a small farmer who grows his herb with care and has the medical user in mind. So clean, healthy and potent cannabis. Supplied also to local clinics. This is a passion of mine, and I enjoy providing this wonderful plant to others to enjoy and utilize in whatever way they choose whether recreationally or medically.

Ved å gi personlig informasjon kunne selgerne skape en tydeligere identitet overfor de andre brukerne (Resnick et al., 2006), noe som kunne veie positivt hvis kjøperen stod foran et valg. Denne kjøper anså dette som viktig ved valg av selger:

Tror du er hjertelig velkommen til å delta så mye du orker, hva annet skulle vi liksom bruke dette anonyme forumet til, hvis ikke å prate sammen? Tror jeg kan prate på vegne av nesten alle kjøpere her, når jeg sier at aktivitet på forum og kjappe/intelligente svar på meldinger utelukkende er positivt for en vendor. Deltar du aktivt i diskusjoner om sikkerhet og stealth, betyr det som regel at du har litt peiling på det. Har jeg valget mellom to gitte vendedorer, og produkt & pris er cirka likt, går BTC-en til den jeg «liker» best.

Dersom selgeren ga fra seg informasjon om sine personlige standpunkt, kunne dette også ha stor betydning for kundene (Limbu, Wolf og Lunsford, 2012). Å ytre sine moralske standpunkt, særlig om narkotika, kunne få positive følger for salg og fremtidige kunder, slik som denne norske selgeren uttrykte: *«Ingen her inne skal dømme deg for dine valg, eller hva du velger å innta i kroppen din, men meth.... Jeg vil ikke hjelpe folk å ødelegge livet på denne måten»*. Han viste at han ikke støttet



bruk av metamfetamin, men anbefalte heller å røyke kokain. Svaret han fikk fra samme personen var forståelsesfullt og viste hvordan noe negativt ble snudd til noe positivt: «*Setter pris på at du bryr deg om andre her på SR såpass /selgernavn!/ Skjønner godt hva du prøver å si altså*».

Det ble dannet sosiale bånd gjennom interaksjon, noe som reduserte risikoen for å bli lurt. Flere selgere oppfordret derfor til kommunikasjon: «*(...) We do not operate a cut through cold business especially if you have not tried sorting it out with us first. We like to see ourselves as virtual landlords of a bar which has all you need. And we are happy to have a conversing on anything*». Gjennom sosial interaksjon kunne det oppstå et fellesskap hvor deltakerne forventet tillitsvekkende oppførsel, fordi visse normative standarder allerede hadde blitt etablert (Podolny og Page, 1998). Forumet ble også et område hvor deltakerne rapporterte svindlere (Lusthaus, 2012). I tillegg kunne et aktivt fellesskap av vitner trolig fungere tvingende på brukerne til å handle mer korrekt. Det interne sosiale livet på Silk Road hadde stor betydning for samspillet og tillitsgrunnet, og det hadde en stor påvirkning på hvordan markedet fungerte.

## Oppsummering

Dette kapittelet har undersøkt hvordan Silk Road fungerte og hvordan markedet skilte seg fra de mer tradisjonelle narkotikamarkedene. Nettmarkedenes kommunikasjonsmuligheter gjorde distribusjonsskjedene kortere, og kontakten mellom produsent og forbruker var mer direkte. Færre ledd førte til lavere pris, bedre kvalitet og høyere grad av opplevd sikkerhet. Viktige elementer fra de fysiske narkotikamarkedene forsvant på internett, deriblant vold og fysiske trusler. Likevel fant vi at det ble praktisert alternative metoder for sanksjoner og risiko i den virtuelle virkeligheten. Fysiske egenskaper ble erstattet av sosiale egenskaper og kommunikasjon som viktige forutsetninger for å ha suksess som narkotikaselger på Silk Road. Selgerne brukte mye tid på sine profiler og produktsider, hvor ulike salgsmetoder og kundeservice var viktig.

Tillit fikk også en ny form på slike nettbaserte markeder for ulovlige varer. På Silk Road var det innført forskjellige funksjoner, deriblant et feedbacksystem og betalingsordninger, som styrket den institusjonsbaserte tilliten. Prosessbasert tillit i form av rykter og erfaringer var sterkt tilstede, og feedback var et spesielt viktig grunnlag for tillit blant deltakerne. Fremveksten av et virtuelt fellesskap var også med på å styrke samhörigheten og påvirket på flere måter markedstilliten.

Gjennom interaksjon hadde særlig selgerne mulighet til å fremstille et personlig bilde av seg selv, noe som styrket utgangspunktet for tillit. Selv om tillit på nett hadde flere likhetstegn med tradisjonelle narkotikamarkeder, hadde aspekter som anonymitet og mangel på fysisk kontakt viktige innvirkninger.

## 4 Hvorfor kjøpe rusmidler på Silk Road?

I forrige kapittel benyttet vi observasjonsdata for å undersøke hvordan Silk Road 2.0 er organisert og hvordan dette markedet fungerer til forskjell fra de mer tradisjonelle narkotikamarkedene. Dette viste at Silk Road skilte seg ut på flere måter, ikke minst gjennom at brukerne var gitt en helt annen maktposisjon. Handelen lignet mer på vanlig varehandel, enn kjøp og salg på det tradisjonelle narkotikamarkedet. Men hvordan snakket brukerne av Silk Road om sine egne opplevelser på dette internettmarkedet? Hva opplevde de som attraktivt og hvordan beskrev de sin interesse for et slikt marked? I dette kapitlet benyttes det intervjudata med norske brukere av Silk Road 2.0 for å undersøke disse spørsmålene. Det redegjøres for hvordan de fikk kjennskap og tilgang til Silk Road, hvordan de brukte markedet og hva de kjøpte der. Basert på deres argumentasjon, presenteres det også en typologi over tre idealtypiske Silk Road-brukere: – forbrukere, idealister og selvmedisinere.

### Møtet med Silk Road og det mørke nettet

De intervjuede Silk Road-brukerne delte en interesse for datateknologi. Underveis i intervjuene presenterte de stadig historier om sin bruk og interesse for internett. Interessen for narkotiske stoffer hadde utviklet seg parallelt og i takt med deres utforskning av internetts mørkere sider. Joakim fortalte: «*Jeg hadde aldri begynt å ruse meg uten internett. Aldri*». Også for Bjørn hadde internett en viktig innvirkning på hans bruk av narkotika:

Det er jo internett som har gitt meg den informasjonen og tryggheten jeg trenger for å utforske denne verdenen. Uten det, så kan det godt hende at jeg hadde sittet med et mer, ja det samme bildet mange har fra før av, om at alt er dårlig og én gang så er du hekta. Når man først fant ut at den ene løgnen var løgn, så begynte det å snurre mange andre.

Slik Bjørn fortalte, var delingen av informasjon en viktig del av hans fascinasjon for internett. Informasjonsflyten fremstod mer demokratisk ved at gitte sannheter ble utfordret blant brukerne. På denne måten opplevde Bjørn at han kunne fatte tryggere og mer informerte beslutninger omkring sin egen narkotikabruk. Det var også slik han kom i kontakt med Silk Road. Første gang han hørte om det, hadde han imidlertid bare røyket cannabis et par ganger i tenårene, men nysgjerrighet for hva som skjulte seg på det mørke nettet førte han over til Silk Road: *«Jeg har alltid hatt en generell interesse for det mer obskure [ler]. Det mørke nettet. Så jeg hadde holdt på med det relativt lenge før Silk Road kom»*. Mer spesifikt var det interessen for Bitcoin som førte han til nettmarkedet:

Det var en god stund før jeg begynte å eksperimentere med rusmidler. Jeg ble tidlig interessert i Bitcoin. Så da Silk Road var helt nytt, sånn de første par ukene, var jeg inne der og sjekka det ut. Da drev jeg ikke med noe. Jeg bare syntes det var interessant å se hva som fantes og hva folk drev med. [...] Da ble det en naturlig overgang til å prøve det ut.

Dette var en vanlig fortelling. Ole fant også veien til Silk Road gjennom sin interesse og nysgjerrighet for hva som skjulte seg på det mørke nettet:

Silk Road har jeg hatt kjennskap til siden det kom, og det er fordi jeg er litt sånn datanerd. Men det var særlig hele oppfinnelsen av Dark Web, som vi kaller det, den skyggesiden, som var veldig, veldig spennende. Og første Silk Road var en stor hendelse i mine internett-kretser. Så det var sånn jeg fikk høre om det.

Selv om flere av de intervjuede hadde erfaringer med bruk av narkotika før de besøkte Silk Road, så ikke dette ut til å være hovedgrunnen for å undersøke nettmarkedet. Det var heller nysgjerrigheten og spenningen som var fremtredende i deres historier. Det var noe hemmelig og eksklusivt som ikke alle hadde tilgang til, og de anså seg selv som kompetente internettbrukere som behersket kunnskapen som var nødvendig for å orientere seg på det mørke nettet. Interessen for datateknologi og internett var en viktig drivkraft for å oppsøke Silk Road: *«Jeg er vel mer avhengig av internett enn av noen stoffer»*. Internett viste seg å ha en stor plass i alle de intervjuedes liv.

## Tilgang til Silk Road

Kunnskap om datateknologi og hvordan teknologien rundt Silk Road fungerte, fremstod som viktig for informantene. Tilgangen til nettmarkedet ble imidlertid beskrevet som «enkel», og informantene fortalte at hvem som helst kunne logge seg på. Handelen ble beskrevet som en hvilken som helst annen form for netthandel. På spørsmål om hvordan han fikk tilgang til nettmarkedet, svarte Joakim: *«Jeg leste meg bare opp egentlig. Lasta ned browseren, kjøpte Bitcoins, lærte meg kryptering og alt som måtte til. Så prøvde jeg meg fram og bestilte»*. Selv om brukerne presenterte seg som datakyndige, fortalte de altså at Silk Road var åpen for «hvem som helst:

Alle kan jo gå inn. Hvis de bare gidder å finne ut av det. Så det er egentlig veldig enkelt. Du må bare laste ned en spesiell nettleser, gå inn og melde deg på for å få tilgang.

Silk Road var ifølge Christian enkelt å få tilgang til, det dreide seg kun om å tilegne seg den nødvendige informasjonen. De vektla heller forhold som skulle sikre dem full anonymitet og sikkerhet på det mørke nettet. Bjørn forklarte hvordan han gikk frem: *«Hvem som helst kan få tilgang. Det som kreves, og som ikke skrives noe sted, er litt sikkerhetsbevissthet og den teknologiske delen av det. Du bør ha et par guider for å sette deg inn i det»*. Den teknologiske kunnskapen var dermed ikke bare nødvendig for å få tilgang, men også for å sikre egen trygghet. Christian fortalte:

Christian: Du sitter jo i et utsatt miljø der inne da. Det kryr jo av folk med bad intentions på de sidene der.

Intervjuer: I forhold til svindel?

Christian: Nei, i det hele tatt. Hacking, fiske passord og tomme bankkontoer og alt mulig, så man skal passe seg ganske godt. Man burde være ganske datakyndig for å komme safe and sound ut av det da. Ikke at jeg har opplevd noe negativt i den forbindelse, men jeg vet jo at det skjer.

Hvem som helst kunne ifølge de intervjuede brukerne handle på Silk Road, men hvorvidt det var trygt, var en annen sak.

## Narkotiske stoffer kjøpt på Silk Road

Ingen av de intervjuede hadde gjort sitt første narkotikahandel på internett. Det hadde enten foregått gjennom kjøp av bekjente eller gateselgere, noe som kunne skyldes at de var bosatt i Oslo og omegn, med lett tilgjengelighet.

Tabell 1 gir en oversikt over de ulike stoffene kjøpt på Silk Road og hvor mange informanter som fortalte at de hadde kjøpt disse. Ulike kosttilskudd og legemidler fra andre nettmarked eller lovlige, utenlandske nettbutikker er utelatt. Det var flest som fortalte at de hadde kjøpt MDMA på Silk Road, etterfulgt av LSD, ecstasy og cannabis. De intervjuede hadde handlet på Silk Road mellom 2 og 30 ganger. Flere av dem hadde handlet på tilsvarende nettmarkeder, deriblant Agora, Sheep Marketplace og Black Market Reloaded. Her fikk de tilgang til mange stoffer som ellers ville vært vanskelige eller umulig for dem å få tak i. På denne måten åpnet netthandelen for en enklere tilgang til ulike stoffer.

Rusmiddel	Antall informanter
MDMA	
LSD	
Ecstasy	
Cannabis	
Meskalin	
2C-P	
DMT	
2C-A	
4-AcO-DMT	
MDA	
DOM	
Kokain	
«Shatter»	
Valium	

Tre av de intervjuede fortalte at de handlet stoffer kun på internett. Tidligere, da de fortsatt røyket cannabis, handlet de av faste dealere i nærmiljøet. Andre fortalte at de i tillegg til internett, handlet av faste dealere eller bekjente. Det så ut til at Silk Road og tilsvarende nettmarkeder ble brukt til kjøp av visse stoffer, mens det var vanligere å kjøpe stoffer som cannabis gjennom en fast dealer. Joakim kunne gjerne kjøpe alt av narkotiske stoffer på Silk Road, bortsett fra ett:

Det er bare cannabis jeg ikke ville kjøpt der. Det er mest fordi det er vanskelig å sende. Det kan luktes, og det tar mye plass. Risikoen føles større ved å bestille det på nett. Og tilgjengeligheten er så stor. Det er jo overalt i den virkelige verden.

På samme måte som Joakim, unngikk også Bjørn å kjøpe cannabis på Silk Road:

Det er tilgjengeligheten, og det at jeg ikke ønsker å bestille det over landegrensene. På grunn av lukt, og at du også må kjøpe et såpass stort

kvantum for at det skal være noe vits. Men jeg har gode kontakter på det i Oslo og får greie priser, så jeg forholder meg heller til det.

Risikoen knyttet til sending og kvalitetsforskjellen var avgjørende faktorer. Ole avgjorde hvilke rusmidler han kjøpte over nett basert på en vurdering av hvor lett det var å få stoffet tilsendt: «*Jeg ville egentlig bare brukt Silk Road til pulver jeg. Små pakker som kan klemmes helt flate*». Bortsett fra cannabis, fortalte informantene at de kunne kjøpe alle rusmidler de ønsket å bruke på Silk Road. Bjørn tok imidlertid forholdsregler:

Du må jo være skeptisk, og du må være veldig forsiktig og gjøre researchen. Du burde ikke bestille noe fra en som ikke har noen salg, ikke sant. Men med en gang du har tatt deg tiden til å gjøre deg komfortabel med valget, så for min del i alle fall, så har det gått helt smertefritt. Men det er selvfølgelig mange som brenner seg litt på det. Hvis du skal bestille noe, så bestill aldri mer enn du har råd til å tape.

Bjørn var bevisst på risikoen for at varene ikke skulle nå fram. Selv om informasjonsinnhenting kunne minske risikoen for å tape penger, ga Bjørn uttrykk for at han var forberedt på at det kunne skje. Informantene fortalte at de brukte mye tid på å lese om Silk Road og ulike stoffer på internett. Under intervjuene presenterte de kunnskap om kjemien bak stoffene og deres biologiske virkningsmekanismer.

## **Kunnskapsbasert og nøye planlagt**

Internett var en viktig kilde til kunnskap for de intervjuede Silk Road-brukerne. Joakim fortalte at han brukte mye tid på å lese seg opp i forkant av både handel og bruk av rusmidler:

Jeg leser om alt jeg tar. Masse, masse, masse. Masse før jeg kjøper. Masse før jeg tar det. Først prøver jeg å finne forskningsartikler og ser videre på litteratur i forskningen. Det er ikke så mye på de nye stoffene. Og så brukererfaringer, hvor det er masse. [...] Jeg foretrekker forskning. Det er veldig mye, men det er begrensa hvor mye nytt som kommer ut egentlig. Hvis det kommer en bra ny forskningsartikkel, så leser jeg igjennom den, men ellers så er det begrensa hvor mye jeg ikke kan fra før av.

Joakim forklarte at han foretrakk forskningsartikler framfor brukererfaringer. Han ga inntrykk av å ha en vitenskapelig og faktabasert tilnærming til sin rusmiddelbruk. Han satte seg nøye inn i de ulike stoffene og uttrykte implisitt at han tok sin bruk av stoffer på alvor. Joakim var ikke alene om en slik fortelling.

I tråd med Joakims vitenskapsbaserte tilnærming, verdsatte informantene ærlige og realistiske produktbeskrivelser på Silk Road. Salgstriks slo sjeldent an, som Bjørn fortalte:

Først og fremst må de i hvert fall ha et par hundre salg og gode tilbakemeldinger. De må ha godt språk i produktannonseringen og ikke bruke for mye salgsteknikker og hevdelser om renhet og sånne ting. At de er mer realistiske. Alt er ikke det beste av det som er å finne, for det finnes ikke så mye av det [ler].

Bjørn fortalte at han helst styrte unna selgere som skrøt av varene. Produktbeskrivelsen skulle, ifølge han, være realistisk, faktabasert og profesjonell for å vurderes som troverdig. På tilsvarende måte som Joakim ga uttrykk for å verdsette den vitenskapelige forskningen i søken etter informasjon, ga Bjørn uttrykk for å verdsette de faktabaserte og realistiske produktbeskrivelsene. Flere av de intervjuede presenterte en tilsvarende verdsetting av fakta knyttet til sin bruk av narkotiske stoffer.

I tillegg til den omfattende informasjonsinnhenting i forkant av kjøp, fortalte Ole at han brukte et «testkit»<sup>4</sup> for å undersøke stoffet: *«Jeg bruker det alltid på pulver. Første gang jeg har et nytt pulver, så må jeg identifisere hva pulveret er. Testkitet har betalt seg selv mange ganger»*. Han ville ikke ta stoff han ikke hadde testet ved hjelp av et slikt testutstyr:

Når man bestiller pulver, så syns jeg man skal være bekymra, fordi alt kan knuses ned til hvitt pulver. Alt i hele verden. Det er ikke som å kjøpe en hasjklump, som er en pinne. Det er mange flere muligheter for å kamuflere ting.

---

<sup>4</sup> Flere av informantene fortalte at de hadde testutstyr for å undersøke om rusmiddelet de hadde fått tilsendt, var det samme som det utga seg for å være. De hadde ulikt testutstyr for ulike rusmidler. De fortalte at de ikke kunne finne ut av hva stoffet var, dersom det avvek fra beskrivelsen. Testutstyret muliggjorde kun en test av hvorvidt stoffet for eksempel var MDMA eller ikke.



Ole var oppmerksom på risikoen for å få tilsendt noe annet enn det han bestilte, og han opplevde selv å eliminere risikoen ved bruk av testutstyret. Også Joakim brukte denne strategien: «Jeg tester alt som det er mulig å teste». De intervjuede hadde bevisste strategier for å sikre seg mot svindel og risikofylt bruk.

Kunnskapsinnhenting og testing før bruk var felles for de intervjuede. Et annet fellestrekk var planleggingen av bruken. Kjøpene på Silk Road var ifølge informantene aldri impulsstyrte. Som Joakim fortalte, måtte man planlegge sin bruk av narkotika fremover i tid når man handlet på internett:

Jeg tror de som kjøper på nett er mer planlagte, at de tenker lenger fram i tid. Nå tar det jo bare to dager innenlands, som regel, men det er fortsatt to dager. Det blir ikke en impulsgreie liksom. Det blir ikke sånn «skal vi stikke og kjøpe oss litt Coke». Det blir mer sånn «kanskje vi skal gjøre det om en ukes tid». Man planlegger litt og bestiller.

Handelen på Silk Road fremstod som nøye planlagt, og de intervjuede brukerne fortalte at de logget inn på nettmarkedet med et konkret mål om hva de skulle ha. Rusmidlene var ikke nødvendigvis alltid planlagt til en konkret begivenhet. Ole fortalte at han kjøpte inn slik at han hadde nok igjennom hele sommeren. Ifølge Christian bidro netthandelen til å heve terskelen for å kjøpe narkotika:

Assa, for deg selv, så er det veldig mye enklere å sette en sånn threshold [terskel]. «Alt annet enn det her, det kjøper jeg der borte», og da må du gjøre et rasjonelt valg før du faktisk skal handle da. For det tar jo et par dager å få gjort det.

Christian fortalte at handelen krevde et gjennomtenkt valg, fordi man faktisk måtte vente på varene i posten. Det var dermed ikke mulig å gjøre de impulsstyrte kjøpene over Silk Road. Ved at det tok flere dager fra stoffene ble kjøpt til at de ble mottatt av kjøperen, krevde netthandelen en planlegging som ikke er nødvendig på andre former for narkotikamarkeder. Man kunne ikke kjøpe stoffer basert på et akutt behov. På denne måten mente Christian at nettmarkedene førte til at man kunne sette en høyere terskel for sin bruk, framfor å styres av kroppslige behov.

## Tre typer Silk Road-brukere

På tross av mange likheter, framkom det flere ulikheter i begrunnelsene for å benytte seg av Silk Road. Disse begrunnelsene kan systematiseres i tre ulike kategorier; forbrukere, idealister og selvmedisinere. Disse tre gruppene er idealtyper, og det er nødvendig å påpeke at kategoriene verken er gjensidig utelukkende eller statiske. Å konstruere idealtyper kan fungere som verktøy for å gripe mening og fange det essensielle ved et fenomen, ved at visse områder og karakteristikk fremheves på bekostning av andre (Clegg, 2007). Grensene mellom kategoriene er flytende, og informantene kan tilhøre flere samtidig eller bevege seg fra en tid over til en annen. Det er trolig også flere typer enn disse tre, for eksempel de som kjøper store kvanta for videresalg lokalt, slik Aldridge og Décary-Hétu (2014) har beskrevet. Det er også nødvendig å nevne at disse idealtypene kun er basert på åtte intervjuer.

### Forbrukere

For forbrukerne ble kvalitet, pris og fravær av direkte kontakt med kriminelle miljøer vektlagt i vurderingen av hvor stoffene skulle kjøpes. Kvalitet var en avgjørende faktor for Bjørn:

Det jeg kjøper på nettet er basert på kvalitetsforventningen. Jeg stoler ikke på noen norske Oslo-dealere til å levere kvalitets-MDMA. Jeg kan ikke engang stole på at de leverer MDMA. Og LSD er det samme. Jeg har snakket med et par stykker som ikke har fått LSD, når de har kjøpt LSD.

At man kunne få tak i stoff med bedre kvalitet til en lavere pris på Silk Road enn på det tradisjonelle narkotikamarkedet, veide tungt i Bjørns kjøpsvurdering. På spørsmål om hvilke fordeler Silk Road hadde fremfor kjøp av bekjente, svarte Christian:

Jeg vil kanskje si kvalitet og pris. Det er en stor kvalitetsforskjell. Veldig stor. [...] Det er såpass hard konkurranse mellom selgerne, at det er ingen som begynner å vanne ut og lage dritt, for det smeller bare tilbake på dem igjen. Så det koster 10.000 kroner da, og så sparer du 5.000, for å putte det enkelt.

For både Bjørn og Christian var det viktig å få tak i best kvalitet til lavest pris. Dette kjennetegnet de som inngår i forbrukerkategorien. På Silk Road fikk kjøperne mulighet til å velge fritt blant et stort antall selgere, noe som gjorde pris og kvalitet viktig for dem. Dynamikken i nettmarkedene gjør at selgerne må fremstå

overbevisende for å få solgt sine varer. God kundeservice er derfor helt nødvendig. Bjørn fortalte: *«Jeg har også vært forsiktig med å plukke ut de selgerne som jeg kan stole på at til en viss grad følger opp en konfliktsak ordentlig»*. God kundebehandling veide dermed tungt i hans valg av selger, og han var ikke alene om en slik fortelling.

Forbrukerne snakket om kjøp av narkotika på Silk Road som handel av hvilke som helst konvensjonelle varer. Argumentasjon om pris og kvalitet minnet om handel av klær eller dagligvarer. Christian fortalte om hvor enkelt det var: *«Det er så mye enklere og så mye mindre hassle. Ja, nesten bare oppsider [ler]. Det er bare litt kjedelig for postmannen som ender opp med å være drugdealeren»*.

Som vist i forrige kapittel muliggjorde Silk Roads vurderingssystem overvåkning av selgernes kundefølgelse og oppfølging. Kundene kunne stille høyere krav til service, og enhver dårlig opplevelse med en selger ble spredd til alle Silk Roads brukere gjennom både nettmarkedets eget forum og dets vurderingssystem. Det var kun dette forbrukerne benyttet seg av i tillitsvurderingen av selgerne. Informantene fortalte om hvordan de sjekket tilbakemeldingene til selgeren før de handlet. Bjørn forklarte: *«For det meste leser jeg reviews fra andre. Man må lese litt på forum og litt rundt omkring på nettet, utover bare det som står på markedene. Bare gjøre masse research»*. For han var det ikke nok å kun lese tilbakemeldinger fra andre kjøpere og innlegg i forumet. Han søkte også andre steder på internett før han handlet av en ny selger.

Kjøperne i forbrukerkategorien oppga også at å unngå kriminelle miljøer var en annen hovedgrunn for å handle narkotika på Silk Road. Netthandelen ble beskrevet som tryggere, både med hensyn til personlig trygghet og kvaliteten på stoffene. Christian fortalte:

Assa, insentivet er jo egentlig veldig enkelt, det er jo å slippe og prate med kriminelle da. Det er mer privat, og det er mye sikrere. Du slipper alt det der tullet liksom. Jeg har mye bedre opplevelser med Silk Road, og opplever det som et mye mer effektivt marked. Folk er mer ærlige der, for det er veldig hard konkurranse. Så folk som er der er jo veldig opptatt av å gjøre det ordentlig da, rett og slett.

For Christian var det avgjørende å unngå de kriminelle miljøene. Noe av det særegne med nettmarkedene er hvordan transaksjonene kan foregå uten personlig kontakt mellom selger og kjøper. Dermed slipper kjøper å oppsøke eller knytte

kontakt med en dealer. Som vi så i forrige kapittel elimineres risikoen for vold i kjøpsituasjonen ved fraværet av fysisk kontakt (Martin, 2013).

Forbrukerne fortalte at de brukte de aktuelle stoffene i sosiale situasjoner sammen med utvalgte venner på fritiden, og det var hovedsakelig stoffer som Ecstasy og MDMA. Det virket som om bruken av narkotika var en rekreasjonell og adskilt del av deres liv. Et kjennetegn på forbrukerne var nettopp at rusmiddelbruken var skjult for alle unntatt de aller nærmeste vennene. David var for eksempel ikke åpen om sin bruk av narkotika overfor familien. Det var kun noen få venner som visste om det, selv om han trodde resten av vennene hadde akseptert det: *«Det er vel akseptert, tror de hadde godtatt meg, men det er absolutt ikke noe jeg trenger å dele»*. Han gjorde det tydelig gjennom hele intervjuet at dette ikke var noe han ønsket å dele med mange. Ifølge Christian var nettmarkedene godt egnet for dem som ikke var åpne om sin bruk av narkotika:

Du er veldig skjermet av anonymiteten, assa, i hvert fall hvis du kan bruke det systemet ordentlig da, for det er ganske mange lag med sikkerhet som ligger oppå det. Da er det jo veldig privat og anonymt. Så du kan jo si at personer som ikke tåler den eksponeringen kan handle der.

Som Christian fortalte, muliggjorde Silk Road en skjult narkotikahandel, gjennom krypteringsteknologien som sikret anonymitet. Når man kunne bestille stoffene hjemmefra, slapp man å ha kontakt med dealere eller å oppsøke typiske områder for handel med narkotika. Det ble derfor enklere å separere bruken av narkotika fra andre deler av livet og dermed også enklere å holde bruken skjult.

Det var hovedsakelig ønsket om anonymitet og rusmidler av høy kvalitet til lav pris, som førte forbrukerne til Silk Road.

## **Idealister**

For idealistene opptok de narkotiske stoffene en større del av livet enn for forbrukerne. Nettmarkedenes brede utvalg gjorde netthandelen attraktiv for idealistene, som hovedsakelig begrunnet sin handel på Silk Road med en jakt etter sjeldne stoffer. Ole fortalte:

Det finnes en si 4-5 substanser som jeg syns er veldig spennende, som få andre syns er spennende, og da er det ikke noe marked. Men det finnes mennesker på jordkloden som syns det er spennende, og de sitter gjerne i

California eller i Amsterdam eller noe sånt. Så da får jeg mye mer variasjon. Jeg ser det som veldig positivt. Men det er jo fordi jeg tilhører en fryktelig sær gruppe, ikke engang 1%, men mer sånn 0,1% i Norge som bryr seg om de tingene her.

Det brede utvalget på Silk Road ble beskrevet som hovedgrunnen til at Ole valgte å handle på nettmarkedet den første gangen. Han fortalte om en interesse for sjeldne stoffer og beskrev seg selv som sær. Dette kjennetegnet idealistene, som hadde konkrete mål om nokså sjeldne rusmidler i forkant av kjøpene. Stoffene fremstod som en større personlig interesse for idealistene enn for forbrukerne. Ole fortalte videre:

Jeg har et veldig teoretisk forhold til det. Jeg bruker jo ikke noe veldig mye, men det teoretiske opptar veldig mye av min tid. Definitivt. [...] For min del er rus en dimensjon som alltid bare er der.

For Ole så bruken av narkotika altså ut til å oppta en stor del av livet. Han fremstod interessert i de ulike stoffenes effekt og han oppdaterte seg daglig på brukerinformasjon han fant på internett. Mens narkotikabruk var en mer adskilt del av livet for forbrukerne, så det ut til å være mer en livsstil for idealistene. De brukte narkotiske stoffer sjeldent, men søken etter informasjon opptok svært mye tid.

Idealistene fortalte om et ønske og en plan om å prøve mange ulike, sjeldne stoffer. På spørsmål om Bjørn hadde en liste over hvilke stoffer han ville prøve, svarte han: *«Ja, alt Alexander Shulgin har syntetisert [ler]. Nei, jeg har bare generelt lyst til å teste det aller meste. Men jeg har ikke noe sånn 'dette er neste på listen'. Jeg vil utforske»*. Kjemikeren Alexander Shulgin ble stadig nevnt under intervjuene. Ole fortalte: *«Jeg har vært litt sånn fan av han Alexander Shulgin, som stod bak de stoffene. Er vel egentlig bare overrasket over at ikke flere driver med det samme som jeg»*. Ole sa rett ut at han var fan av Shulgin. Det virket som om kjemikeren var et forbilde som idealistene så opp til. De fortalte at de leste alt han hadde skrevet og sa de ville teste alt han hadde syntetisert.

Idealistene brukte i hovedsak psykedeliske stoffer, slik som LSD, DOM, 2C-B og DMT. Stoffene ble brukt hjemme alene eller med få, nære venner, for å oppnå en personlig, indre reise. Joakim fortalte: *«Det er mer som en slags reise egentlig. Litt sånn at du forbereder deg på at det kan være behagelig, det kan være ubehagelig, men*

*det er uansett en opplevelse». Stoffene måtte gi noe. De hadde effekter utover selve opplevelsen og skapte ifølge de intervjuede varige positive endringer. Joakim fortalte: «Jeg føler jeg har blitt et bedre menneske på grunn av det. [...] Mer empatisk. Mindre kynisk. Andre prioriteringer i livet egentlig». Joakim opplevde at de narkotiske stoffene hadde endret han som menneske. Slike fortellinger kjennetegnet idealistene, som brukte ulike typer stoff for å få spirituelle opplevelser og endre tankemønstrene.*

Idealistene brukte mye tid på tillitsvurdering av selgerne. Forbrukerne benyttet seg i hovedsak av tilbakemeldingene til selgeren og forumet på Silk Road, men dette var ikke nok for idealistene. Joakim fortalte for eksempel at han ønsket å bli kjent med selgeren, i den grad det var mulig bak en dataskjerm. Han pleide derfor å sende selgeren en melding:

Jeg spør litt om deres erfaringer med akkurat den syntesen de har. Hvis det er LSD; hva slags type print det er, om de kan si litt om det. Du hører med en gang om de faktisk vet hva de snakker om eller om det er en selger som bare er ute etter penger. Merker det veldig fort. Merker det mye på terminologien de bruker egentlig. Noen har et høyt kunnskapsnivå rundt det og svarer deg detaljert tilbake igjen, mens andre er mer, du hører de egentlig ikke har peiling, og da velger jeg en annen selger. Rett og slett. Nå har jeg mine to-tre favorittselgere som jeg bruker.

Gjennom kommunikasjon med selgeren sjekket Joakim selgerens kunnskapsnivå. Det var viktig for han at selgeren viste god kunnskap og ikke kun var ute etter å tjene penger. Det var imidlertid ikke bare kunnskapsnivået som ble avgjørende for valg av selger. Idealistene tok også selgernes utvalg av stoffer i betraktning i vurderingen av hvilke selgere de skulle handle av. Lars ønsket å handle av selgere som spesialiserte seg på ett stoff:

Utvalget sier noe om selgeren. Har de for stort utvalg, så er det enten at de er mellommann for noen, eller så bestiller de fra noen, eller så lager de det selv. Mange lager det selv, men lager de det selv og kan lage mye, så er det enten at de er dritflinke, noe som er lite sannsynlig, eller så er det at de er sånn halvflinke og bare prøver å tjene masse penger. Som med LSD, så går jeg for de som bare selger LSD. Fordi det er en ganske vanskelig prosess. Hvis du skal ta det seriøst, så må du kun lage det.

For Lars var det viktig at selgeren var ekspert på det han solgte. Lars og de andre idealistene hadde imidlertid også andre alternativer for kjøp. De fortalte om at de hadde ulike faste dealere, og de var ikke avhengige av Silk Road for å få tak i stoffer. Dette var kun en arena hvor de fikk stabil og enkel tilgang til et bredt utvalg. Det ville ikke være umulig å få tak i de samme sjeldne stoffene utenfor nettmarkedene, men de fortalte at det ville være både vanskelig og tidkrevende.

## Selvmedisinere

I stedet for å bruke Silk Road til å kjøpe narkotiske stoffer til fest eller til personlige, indre reiser, brukte Petter hovedsakelig Silk Road til selvmedisinering:

Det spørres litt hva du legger i stoffer da, men jeg bruker jo en del valium. Det er jo strengt tatt det jeg bruker oftest. Men jeg vil heller kalle det et legemiddel. [...] Det kjøper jeg på Silk Road. Tror på en måte jeg kunne fått det via legen, men jeg har ikke orka å styre med det.

Petter kjøpte i utgangspunktet valium, og han hadde en fast selger på Silk Road, som forsynte han med dette. Han fortalte at valium, som var angstdempende og beroligende, hadde erstattet cannabisrøykingen han drev med tidligere. Valium var imidlertid ikke noe han selv så på som et rusmiddel, men heller et legemiddel. Han opplevde ikke at han var avhengig, selv om han antydte en ambivalens: «*Ehm... per definisjon, så er jeg kanskje avhengig. Men nei, jeg ser egentlig ikke på meg selv som det*». Selv om han ikke anså seg selv som avhengig, ville han alltid ha valium tilgjengelig: «*Jeg kjøper gjerne sånn at jeg alltid har et lager da. Så jeg kjøper heller når jeg ser at det begynner å bli tomt*».

Petter fortalte at han også brukte MDMA sammen med venner i sosiale situasjoner, slik som forbrukerne, og LSD og andre psykedeliske stoffer hjemme alene, i likhet med idealistene. Det var dermed mye overlapp mellom han og de to andre idealtypene. Selvmedisinereren hadde imidlertid en annen hovedbegrunnelse for å handle på Silk Road enn de andre informantene, nettopp den enkle tilgangen til reseptbelagte legemidler.

Petters fortellinger skilte seg ut i intervjumaterialet. Likevel tyder annen forskning på at selvmedisinerere er en mer utbredt kjøpertype enn det som framkommer i vårt utvalg. Både våre observasjonsdata og tidligere forskning viser at legemidler var blant de mest solgte kategoriene på Silk Road (Aldridge og Décary-Héту, 2014; Christin, 2013).

Petter hadde likhetstrekk med forbrukerne i måten han argumenterte for kjøp på. Han vektla at netthandelen var praktisk og lettvinnt og ga en høyere kvalitet til lavere pris. Ikke minst unngikk han de kriminelle miljøene. Selv om han hadde prøvd mange ulike og sjeldne stoffer, var ikke jakten på de sjeldne stoffene hovedgrunnen til at han valgte nettmarkedet, slik som for idealistene. Selvmedisinereren brukte først og fremst Silk Road til kjøp av reseptbelagte legemidler.

## Oppsummering

De intervjuede kjøperne på Silk Road hadde visse fellestrekk. De delte en interesse for datateknologi og internett, og de planla kjøp og bruk av narkotiske stoffer nøye, basert på informasjon de fant på internett og i tilbakemeldingene fra andre brukere på Silk Road. På tross av flere likheter, hadde de ulike begrunnelser for hvorfor de kjøpte narkotika på Silk Road. I dette kapittelet har vi beskrevet tre ulike kjøperkategorier; forbrukere, idealister og selvmedisinere.

Forbrukerne begrunnet sin netthandel med tilgangen til narkotiske stoffer av god kvalitet til lav pris. Bruken av narkotika fremstod som en adskilt del av livet for forbrukerne. På Silk Road kunne de handle anonymt og de unngikk fysisk kontakt med kriminelle miljøer. Idealistenes hovedbegrunnelse for handel på Silk Road var det brede utvalget av sjeldne stoffer. Narkotikabruken var en større del av deres liv enn hva gjaldt forbrukerne, i form av en generell interesse de leste om daglig. Idealistene beskrev bruk av stoffene som en personlig, indre reise. Selvmedisinereren begrunnet handel på Silk Road med enkel tilgang til reseptbelagte legemidler.



## 5 Sosial organisering og relasjonsbygging

Silk Road var ikke bare et nettmarked for narkotiske stoffer eller andre varer, det var også et samlingssted hvor likesinnede møttes. Sosial interaksjon mellom deltakerne skjedde på ulike arenaer, deriblant diskusjonsforumet, gjennom private meldinger og feedback. Dette kan ha bidratt til en annen maktfordeling enn hva som er vanlig i tradisjonelle narkotikamarkeder. Kjøperne representerte flertallet på Silk Road, og ved at de ble samlet i et fellesskap veide deres stemme tungt. Anonymiteten som tilbys på internett var viktig for at kjøperne turte å uttrykke seg og sette krav til selgerne. Samtidig oppstod det en form for usikkerhet knyttet til det anonyme fellesskapet. Noe av denne usikkerheten ble løst opp ved hjelp av interaksjon og sosialt samspill, hvor deltakerne fikk sterkere tilknytning til hverandre. Det ble blant annet viktig å vise mer av seg selv og egen personlighet, samtidig som det vokste frem et fellesskap. Tilliten ble også styrket ved at Silk Road delte brukerne inn i roller og skapte regler, noe som dannet et mer oversiktlig marked. Likevel førte anonymiteten med seg en usikkerhet. Hvem skjulte seg egentlig bak skjermnavnene? I dette kapittelet brukes det observasjonsdata for å utforske hvordan det sosiale livet på Silk Road ble organisert og hvordan det utviklet seg til fellesskap.

### Organiseringsprinsipp

I media presenteres ofte Silk Road og andre kryptomarkeder som helt frie markeder hvor alt var lov og ingen regler gjaldt (se for eksempel Vikan, 2014). Silk Road viste seg imidlertid å være ganske annerledes. Selv om det manglet ekstern regulering fra offentlige institusjoner, prøvde de som styrte Silk Road å skape orden i mangfoldet av interaksjon og transaksjoner. Et marked uten regler er vanskelig å vedlikeholde. Det ble derfor laget egne reguleringsfunksjoner på Silk Road. En mer strukturert interaksjon på nettsiden, skapte bedre forutsigbarhet. Videre styrket dette tryggheten og tilliten til de andre brukerne på markedet.

Reglene og rutinene var hovedsakelig innført av administratoren og formidlet av moderatorene med mål om å skape mer orden i både markedet og i forumet. I tillegg til å skape orden, økte felles regler følelsen av fellesskap og styrket selvreguleringen (Holt, 2013). Samtidig var det viktig å finne en balanse. For mye styring kunne ødelegge tilliten, relasjonsbyggingen og kunnskapsbasen, dersom brukerne følte at de mistet makt. Det var derfor viktig med en effektiv styring, som kunne tjene alle parter godt (Rothaermel og Sugiyama, 2001). Det var en hårfin balanse mellom å innføre organisasjonsprinsipper med støtte fra brukerne og å lage de så strenge at brukerne ville forsvinne.

### **Regler og moralske grenser**

Mens den første versjonen av Silk Road var friere, hadde Silk Road 2.0 flere regler og restriksjoner (Martin, 2014). Regler vokser som oftest frem over tid, gjennom erfaring, noe som også er vanlig i tradisjonelle narkotikamarkeder (Kenney, 2007). Likevel skjer utviklingen og utvidelsen av regler på kryptomarkeder på andre måter enn i den fysiske verden. I tradisjonelle narkotikamarkeder blir reglene sjeldent skrevet ned, men heller overført muntlig eller uformelt (Kenney, 2007). De underliggende forståelsene blir derfor kommunisert gjennom samtaler, fortellinger, kroppsspråk og sosiale sammenkomster. På Silk Road var derimot skriftlig formidling den eneste måten å kommunisere på. Dette førte til at organiseringen og strukturen på Silk Road var mer gjennomsiktig enn på andre kriminelle markeder.

Noen av de viktigste reglene på Silk Road 2.0 omhandlet varer som var ulovlige å selge:

We do not support violence, and prohibit items associated with causing harm. Prohibited items: Firearms (and ammunition), explosives (inc fireworks/flash bang grenades, knives not classed under memorabilia or of collector value, counterfeit currency, child pornography, stolen bank/credit card details, scans of passports or other stolen identity, human organs.

Her distanserte administratoren på Silk Road seg fra «varer som fører til ødeleggelser» og listet opp de aktuelle varene. Dette var en viktig beskjed å få frem, og den var publisert flere steder på Silk Road. På forumet var de fleste deltakerne enige, selv om noen også forsøkte å kjøpe varer det ble advart mot. En kjøper i den norske tråden spurte en selger om å kjøpe våpen og fikk et svært negativt svar, før følgende uttalelser kom: «Ikke at jeg bryr meg så mye, men hvor kom den reaksjonen

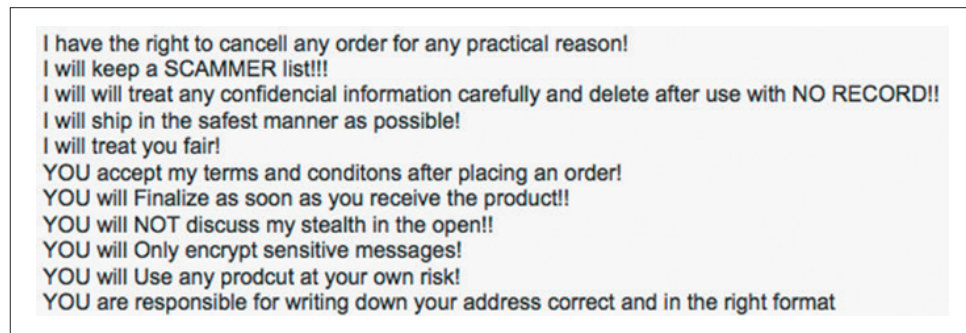
*fra? Han må vel kunne spørre et så enkelt spørsmål uten å bli skjelt ut? :P» og «Nei, ikke når det gjelder våpen. Vi bør utvise slik oppførsel, da det ikke har noe å gjøre her. Våpen er ment for å ta liv, noe vi ikke støtter». Disse to medlemmene hadde forskjellige måter å tilnærme seg spørsmålet om hva som var lov og ikke lov på Silk Road. Den første sa ikke at Silk Road burde selge våpen, men ønsket at forumet skulle være åpent for ulike holdninger. Det andre medlemmet tok tydelig avstand fra våpen og uttrykte seg som om han snakket på vegne av hele Silk Road fellesskapet. For han var reglene en tydelig måte å signalisere hva Silk Road stod for gjennom moralsk grensesetting.*

Moralske grenser var eksempel på restriksjoner som organiserte det sosiale livet på Silk Road. Andre eksempler var felles uttrykk og symboler som kunne sette grenser for om man følte seg inkludert i gruppen. I starten av datainnsamlingen var det flere begreper som var ukjente for oss, som for eksempel Bitcoin, Escrow, PGP-kode og navnene på flere nye psykoaktive stoffer. Etter hvert som man var mer aktivt med på Silk Road lærte man seg disse begrepene. Likevel var det flere nybegynnere som syntes det var vanskelig, og det fantes mange informasjonstråder på diskusjonssiden hvor grunnleggende spørsmål ble diskutert: *«Hvordan bruker jeg Silk Road? (...) Hva er escrow? (...) Hvordan fungerer rangeringen på Silk Road? (...) Hvorfor kan jeg ikke publisere i andre deler på forumet? (...) Hvordan dekrypterer jeg meldinger?»*. Også gjennom samtaler lærte Silk Road-brukerne tradisjoner og praksiser fra andre med mer erfaring, og man kunne merke hva som var de utbredte meningene. Felles meninger og forventninger som ble delt på forumet kunne raskt bli omgjort til grenser som brukerne etter hvert tok for gitt (Kozinets, 2010). På den måten hjalp reglene til å forene Silk Road-brukerne rundt enigheten om hva som burde gjøres eller ikke.

### **Inndeling av roller/titler**

I tillegg til innføring av regler, skapte styrerne av Silk Road en viss orden ved å tildele brukerne ulike roller. Rolleinndelinger var vanligvis basert på en persons hovedaktivitet og deltakelse på nettsiden (Holt, 2013). Ved første blick var Silk Roads rolleinndeling ganske enkel, ved at markedet bestod av administratorene, moderatorer, selgere og kjøpere. Det var administrator og moderator som styrte og vedlikeholdt nettmarkedet. Selgerne og kjøperne deltok i transaksjoner, og det var disse rollealternativene alle fikk da man logget inn første gang. Inndelingen i roller var en måte å forenkle samhandlingen på ved å skape forventninger til hva slags interesser og ansvar de andre brukerne hadde.

Noen brukere tok rolleinndelingen mer seriøst enn andre, som for eksempel en selger som skrev tydelig hva han forventet av kjøperne:



Selgeren pekte også på mer etiske sider ved rollene, slik som samtaler om innpakking og hvordan man skulle behandle konfidensiell informasjon. Dette viser hvordan inndelingen av roller kan føre til spesialisering av aktiviteter (Benson og Decker, 2010).

På diskusjonsforumet var oppsettet mer hierarkisk, hvor brukerne ble rangert etter erfaring og deltakelse. Her er eksempler på fire forskjellig rangerte forumdeltakere:



Rangeringen baserte seg på antall publiseringer på forumet og hvorvidt publiseringene ble likt eller ikke. Det siste ble kalt karma. Brukerne ble på bakgrunn av dette tildelt titler som blant annet «Senior medlem», «Fullt medlem», «Junior medlem» og «Nybegynner». Rangeringen påvirket brukerne på forskjellige måter, blant annet ved å sette opp fysiske restriksjoner for hvor man kunne

kommentere. Moderatorene fulgte med på at regler ble overholdt, og at ingen la inn mange tullekommentarer, kun for å få mer erfaring og dermed høyere status. Sammen med administratoren kunne de også tildele folk titler og rettigheter, noe som gjorde at de var øverst på rangstigen. En slik inndeling av medlemmer i grupper basert på erfaring påvirket hvordan det sosiale nettverket tok form. Dette gjorde at brukerne identifiserte seg med visse grupper og justerte oppførselen deretter (Kenney, 2007). Dersom man for eksempel hadde tittelen som moderator eller administrator, ble man møtt med større respekt enn en nybegynner.

Selv om rangeringssystemet i diskusjonsforumet førte til forskjeller blant brukerne, gav det også en mulighet for å avansere. Muligheten for å klatre i hierarkiet førte til et konkurransepreget fellesskap som motiverte brukerne til å delta (Benson og Decker, 2010). Ved å vise kunnskap og kommentere, kunne deltakerne klatre på rangstigen og bli forfremmet til moderator. Likevel var målet med rolledelingen å koordinere aktivitetene og kunnskapsnivået, slik at brukerne hadde en bedre oversikt over hva de kunne forvente av andre.

### **Virtuell usikkerhet**

Silk Roads rolleinndelinger virket ved første øyekast nokså tydelige, men ved nærmere undersøkelse ble det tydelig at det var knyttet noe usikkerhet til hvordan rollene fordelte seg. Reglene og rollene på Silk Road satte praktiske grenser for alle profilene, likevel deltok mange av brukerne i flere aktiviteter, og grensene ble dermed vasket ut. Selgere kunne også handle og kjøpere kunne også selge varer. Administratorene og moderatorene kunne innta rollene som både kjøpere og selgere. Man kunne aldri være 100% sikker på hvem som gjemte seg bak skjermnavnet eller hva slags aktiviteter de deltok i på Silk Road. Man kunne heller ikke vite om det var flere bak det samme skjermnavnet, eller om den samme personen brukte flere brukernavn. Anonymiteten og muligheten til å ha flere roller samtidig, gjorde inndelingen usikker. Likevel så rolleindelingen ut til å fungere som et verktøy for å skape orden i det store nettverket.

Brukerne ble ikke tvunget til å vedlikeholde Silk Roads rolleinndeling, men de så likevel ut til å gjøre det, trolig fordi det gjorde markedet mer organisert. Til tross for at forumrangeringer eller rolleforventninger lett kunne justeres, var den indre justisen ved nettbaserte narkotikamarkeder som Silk Road ofte stor (Bilgrei og Bretteville-Jensen, 2013). Hvis noen ikke oppfylte forventningene, ville det bli lagt merke til, noe som ble illustrert i den norske tråden, hvor en selger korrigerer en annen:

Du har nå vist en litt ufin side av deg selv med de siste postene, ta det litt med ro.. kundene dine er meget forståelsesfulle og tålmodige her men du klikker i vinkel som om du har spist all peppern deres selv. Ingen er mot deg eller mot hverandre her, vi er alle på samme lag. Det eneste som kreves er at du gjør ditt, lever varene.

I følge denne selgeren spilte alle på samme lag, men alle måtte sørge for å oppfylle rolleforventningene, for at markedet skulle fungere uten uenigheter. Det var frivillig å delta på Road. Hvis man ikke likte organiseringen kunne man enkelt flytte seg til et annet marked. Selv om den anonyme virkeligheten kunne skape noe usikkerhet, jobbet de fleste brukerne tilsynelatende for det samme målet; å få markedet til å fungere på best mulig måte.

## Et samlingssted for likesinnede

Det var som nevnt stor variasjon blant Silk Road-brukerne, både med hensyn på hvorfor de var på kryptomarkedet og hva de ønsket å kjøpe. Som vist i forrige kapittel var det likevel noen felles motivasjoner, som kunne bidra til å skape samhold. Den politiske motivasjonen, som var grunnen til at «Dread Pirate Robert» (DPR) grunnla Silk Road, bidro også til å skape samhold. Målet var å lage et fritt marked basert på en ideologisk tro om total frihet fra statlig overvåking og kontroll. Det anonyme internett var derfor en godt egnet plassering, som allerede var blitt brukt til protester og rettighetsaktivisme (Hess, 2008). Den politiske aktivismen på Silk Road 2.0 så ut til å roe seg ned etter hvert, og brukerne viste mindre interesse for den ideologiske tankegangen til DPR (Martin, 2014). Likevel fantes det fremdeles brukere som uttrykte tydelige politiske meninger på Silk Road: *«Kan ikke fordra alt dette med at andre skal bestemme hva jeg inntar i kroppen min. Ingen! har faen meg noe med det å gjøre. Min kropp, min sak. En av flere tilsmurt fucka deler av dagens fellesskap. Fyfaen ass.»* og: *«Synes heller ikke Norge generelt har noe grunnlag til og ikke gi oss lov til og bestemme selv hva vi vil bruke!»*. Legalisering av narkotika var et uttalt ønske hos flere, ofte kombinert med en fiendtlig holdning til staten.

Andre motivasjoner for deltakelse på Silk Road var tilgangen til et stort utvalg narkotiske stoffer, slik som idealistene fra forrige kapittel fortalte, og lave priser og stoffer av høy kvalitet, slik forbrukerne beskrev. Særlig de norske deltakerne på forumet mente pris var viktig: *«(...) den største grunnen til at jeg begynte her, er de sinnsyke prisene nordmenn må betale!»*. Mens andre var mer kvalitetsbevisste og så

vekk fra prisen: «Vi nordmenn vet hvor vanskelig det er å få tak i kvalitetsvarer, og tror 100% av alle med to hjernehalvdeler vil si seg enig i at det er en bedre deal med ekte amfetamin til doble prisen av det vanlige mølet som består av kreatin, pmma og aceton».

I tillegg til politiske holdninger og det brede utvalget av narkotiske stoffer til lav pris, virket muligheten for informasjonsutveksling og deling av erfaringer med andre likesinnede som en viktig grunn til deltakelse på Silk Road. Selgernes profiler inneholdt anbefalte doseringer og advarsler, og brukerne møttes i diskusjonsforumet for å dele erfaringer. På Silk Road deltok 59.969 medlemmer i diskusjonsforumet i løpet av ti måneder, med totalt 783.827 poster i 41.195 tråder (tall hentet 8/9/2014). Dette viser et enormt engasjement i informasjonsdelingen. Mange brukte også ulike diskusjonsfora på det vanlige nettet for å lære mer om narkotika og bruk (Bilgrei og Bretteville-Jensen, 2013).

Internettets tilbud om anonymitet var med på å tilby narkotikainteresserte et fellesskap hvor de kunne diskutere uten å være fysisk tilstede med andre brukere. Flere på Silk Road viste avsky mot narkotikamiljø i den fysiske verden, og foretrakk mer lukkede nettverk som kryptomarkeder kunne tilby:

Elsker disse opplevelse, men hater rusmiljøer. Foretrekker å oppsøke det på egenhånd gjennom lukkede nettverk som dette. Har aldri hatt noen særlig kontakt med rusmiljøer i den virkelige verden og det lille jeg har møtt på har ikke akkurat gitt meg mersmak. Uten internett hadde jeg nok aldri fått oppleve disse magiske øyeblikkene.

Dette kan tenkes å skyldes blant annet liten interesse i andre kriminelle aktiviteter, noe som anses som normalt i mer tradisjonelle narkotikamarkeder (Heber, 2009). Brukerne møttes på Silk Road, hvor det oppstod et fellesskap basert på felles interesser og tanker for utvikling. Diskusjonsforumet førte likesinnede sammen og var en arena hvor de fritt kunne diskutere meninger.

## **Relasjonsbygging**

Interaksjonen på Silk Road foregikk på ulike måter. Diskusjonsforumet var det største området hvor brukerne kommuniserte. Det foregikk også interaksjon på selgersidene og gjennom feedbacksystemet. Transaksjonene var også en form for interaksjon, men med mer definerte roller som kjøper og selger (Holt, 2013). I



diskusjonsforumet var utveksling av informasjon det viktigste. Noen delte faktakunnskap ved å bruke et formelt språk og faguttrykk:

Farene ligger i at methamphetamine er lettere å misbruke. Det er mer potent og det åpner for nye farligere inntaksmetoder som røyking. Den økte seretoninaktiviteten sammenlignet med amfetaminer gir også en følelse av mindre bivirkninger og en mer behagelig rus. Alt avhenger naturlig nok av at stoffet er syntisert skikkelig og ikke inneholder noen skadelige stoffer som henger igjen fra en slapp reaksjon fra psuedoefedrin. Situasjonen nå til dags ser ut til at methamphetamine faktisk holder en veldig høy renhetsgrad takket være storproduksjon fra laboratorier i asia og mexico og strengere kontroll på salg av psuedoefedrin over disk i USA.

Andre la imidlertid ut mer personlige historier og fortalte om konkrete rusmiddelopplevelser:

Vi kom ut fra leiligheten og merker fort at vi er ganske anderledes. Vi bestemmer oss for å gå mot en park for å sitte ned litt. Jeg føler meg rolig og forvirret på samme tid. Det gikk helt fint å gå ute blant folk, men jeg var veldig bevisst på at ting var anderledes. Mennesker så veldig interessante ut, fuglene kvitret fint og trærne bøyde seg med både vind og visuals.

Deling av kunnskap ble verdsatt, og begge disse utsagnene fikk mange tilbakemeldinger. Informasjonsdeling var viktig for relasjonsbyggingen på Silk Road. Ved å tilby muligheten for kunnskapsutveksling utvidet Silk Road kunnskapsbasen til brukerne. Diskusjonene kan også ha ført til at brukerne fant potensielle forretningspartnere (Motoyama et al., 2011). På internett forsvinner de fysiske grensene for utvikling av relasjoner og man kan opprette kontakter på tvers av kontinenter og landegrenser (Kenney, 2007). I tillegg forenkles muligheten for kontakt ved at meldinger gjøres tilgjengelig for alle (Motoyama et al., 2011).

Diskusjonsforumet hadde også en mer sosial del, hvor det blant annet ble arrangert virtuelle fester, som ofte inkluderte bruk av illegale rusmidler. Et eksempel er tråden «The Green Camel Underground, SilkRoads Bar & Grill» som var lest 17.844 ganger på ni måneder:

First let me say welcome to all! This is now the official bar and club of Silk Road. I hope this place brings nothing but happiness and a sense of closure to



all who come here. This is no politics place, so no matter what's going on, know you can ALWAYS escape to a place with laughter, drinks, and whatever your heart desires!

Tråden fortsatte med brukere som bestilte drinker og var sosiale, som for eksempel: «*Crown and coke please...*» og «*Champagne showers for the 1st night open!*». Interaksjonen var avslappet i tråd med «eieren» av baren sin oppfordring til godt humør og ingen politikk.

### **Ulike nivåer av fellesskap**

Relasjonsbyggingen på Silk Road førte til hyppig bruk av ordet «fellesskap» både i forumet og på markedet, men hva lå egentlig bak dette begrepet? Martin (2014) skrev at «fellesskap» på Silk Road refererte til forskjellige grupper på ulike nivåer, deriblant medlemmene av den spesifikke nettsiden eller kryptomarkeder generelt. Slike fellesskapsfølelser kan ha oppstått på grunn av felles motivasjoner, erfaringer og omstendigheter.

Å snakke om narkotika kan være et startpunkt for etablering av virtuelle fellesskap (Bilgrei og Bretteville-Jensen, 2013; Kozinets, 2010). Sosiale normer rundt narkotika er ofte strenge, og en positiv holdning blir sjelden ikke tatt vel imot. I forumet på Silk Road var narkotika det vanligste temaet og brukerne uttrykte varierte holdninger og verdier. Det ble oppfordret sterkt til ikke å dømme noen for deres meninger. Som en norsk selger uttalte det: «... *alle skal få lov til å innta hva de vil uten å «dømmes» av oss andre. Det er hele poenget med dette markedet!*». Anonymiteten på nett gjør det lettere å få kontakt med andre med samme meninger, noe som kan ha både positive og negative konsekvenser. På den ene siden kan informasjonsutvekslingen virke skadereducerende, med tanke på kunnskapsdeling (Barratt, Lenton og Allen, 2013; Van Hout og Bingham, 2013a). På den andre siden kan informasjonen som deles medvirke til førstegangsbruk (Barratt, Lenton og Allen, 2013).

Fellesskapet på Silk Road kan også ha blitt fremhevet gjennom administratorens ordbruk, i hans forsøk på å få tilbake brukere som «forsvant» da det originale Silk Road ble stengt:

Dear Community

It is with great joy that I announce the next chapter of our journey. Silk Road has risen from the ashes, and is now ready and waiting for you all to return home: <http://silkrad6ownowfk.onion>

Welcome back to freedom.

Over the last 4 weeks, we have implemented a complete security overhaul. This overhaul marks the dawn of a brand new era for hidden services, and it would not have been possible without the patient support of this community. So for waiting patiently; for offering encouragement; for keeping the community spirit alive in Silk Road's temporary absence; for all of this and more, each of you has my deepest and most sincere gratitude.

Administratoren spilte direkte på fellesskapsfølelsen for å få brukere til å returnere, med ordvalg som «*Kjære fellesskap*», «*kom hjem*» og ved å takke for at de har holdt «*fellesskapsånden i live*». Ved å skape bånd til fellesskapet ønsket administratoren at deltakerne skulle føle seg velkomne og dermed øke sjansen for at de returnerte. Flere plukket opp dette, som for eksempel denne selgerens utsagn da Silk Road 2.0 åpnet: «*To all my old customers, I have been away for a while after the domino effect of underground sites falling. We all lost so much and may we as a community build our self's stronger now against scammers and governments oppressors*».

Fellesskapsfølelsen blir særlig tydelig hvis man utvider perspektivet og ser på andre kryptomarkeder eller fora utenfor det krypterte nettet der narkotika diskuteres (Martin, 2014). Selgerne var ofte tilstede på flere markeder samtidig for å nå et større publikum, slik som kjøperne deltok i flere narkotikafora for å søke informasjon. Det virket vanlig å bevege seg på tvers av kryptomarkeder, og flere selgere skrev lignende: «*Look for us on other markets as well as we start reaching out!*» og «*I currently am only operating on Agora, Silk Road 2 and Blue Sky*». Den hyppige flyttingen førte til at noen på Silk Road begynte å bruke et språk som minnet om globale folkebevegelser utenfor internett, slik som «immigrasjon» og «flyktning» (Martin, 2014). Et eksempel er selgeren som introduserte seg selv med «*(...) I am an ex Aussie SR v1.0 Vendor and BMR/UTOPIA refugee by the same name! (...)*». Brukerne gav likevel uttrykk for at de hovedsakelig tilhørte et spesifikt kryptomarked, som de støttet og brukte mer enn de andre: «*IF SR v2.0 ever goes down, immediately speaking you can contact me on Agora. I will be designing a back up way of dealing with me that is both easy to use and secure. But it wont become active while this awesome site is up. It is just my contingency plan.*». Det var alltid en

mulighet å flytte til andre nettmarkeder. Dette kunne oppleves som positivt for selgerne og kjøperne, men utgjorde en trussel for administratoren som ikke ville miste brukere (Martin, 2014).

### **Det norske fellesskapet**

Før Silk Road 2.0 ble stengt var diskusjonsforumet stort, med mange mindre fellesskap i forumtrådene. Et av de var en norsk tråd i diskusjonsforumet. Dannelsen av slike sub-fellesskap kan ha vært en reaksjon på markedets størrelse, hvor brukerne kunne få følelsen av å bli borte (Rothaermel og Sugiyama, 2001). Flere av deltakerne i den norske tråden uttrykte at «*Dette var fornuftig :).* endelig en «norsk» del av forumet :D.!» og foreslo at «(...) kanskje vi skal lage en liten sub-kultur her =)?». Istedenfor å oppsøke mange ulike informasjonstråder i forumet, var det lettere å delta i en diskusjon som var mer rettet mot ens egne behov for kunnskap og kontakter. Mange av disse sub-gruppene var knyttet til spesifikke stoffer eller politiske syn. Andre var koblet til nasjoner, som eksempelvis Norge. Etnisitet og slektskap har blitt sett på som en måte å forenkle relasjoner mellom narkotikasmuglere i den virkelige verden (Benson og Decker, 2010). Situasjonen så altså ut til å være den samme på Silk Road.

I den norske tråden foregikk alt på norsk. De få som prøvde seg på engelsk og oppfordret andre til å «(...) *please use english it's hard to understand you*» ble bare ignorert. Selv om internett generelt representerer en globaliserende trend, der engelsk er hovedspråket, har forskning vist at lokale språk har blitt styrket i løpet av de siste årene (Warschauer, 2000). Norsk er et lite utbredt språk, og man får visse forventninger til de andre deltakerne dersom alle snakker norsk. Språket er en viktig del av identitetskonstruksjonen på nett, hvor anonymiteten skjuler alle fysiske identitetsmarkører (Warschauer, 2000).

Den norske tråden gav et godt inntrykk av hvordan små fellesskap kunne føre til mer personlig kommunikasjon. Tråden inneholdt hovedsakelig norske deltakere som snakket om personlige erfaringer med tollvesenet, ulike selgere og narkotika. Noen delte egne meninger om farer: «*LSD er ganske trygt å bestille, eller det spørs hvilket land det kommer fra, (...) når det gjelder andre substanser, så vil jeg ikke råde deg til å bestille. Norge har en av verdens strengeste customs/toll inspeksjon*». Mens andre stilte spørsmål: «*Er det flere her som mangler pakker fra utlandet den siste tiden? Jeg bestilte fra 3 forskjellige vendedorer i midten av januar, ingen pakker har ankommet til drop adressen*». Norske brukere var i samme situasjon med tanke på problemer knyttet til toll og tilgjengelighet, og de kunne diskutere dette på forumet.

Selv om selgere og kjøpere ikke var likestilt under transaksjonene, var det en åpen diskusjon om hvilke varer selgerne burde tilby i den norske tråden. Selgerne viste seg også veldig fleksible når det kom til produkter og priser. Det virket som om de norske selgerne tok hensyn til hverandre, hvis de visste at de hadde samme kundegruppe:

Ser at konkurransen her på SR begynner å tilspisse seg blandt de norske vendorene! Hehe det liker vi, og det kommer dere kunder til gode! (...) Vi kommer til å kjøre en strategi her hvor vi ikke går i kamp på pris/produkt mot de andre vendorene. Har de noe bra til en god pris, la de selge det, vi tar noe annet.

Det norske markedet på Silk Road var noe begrenset. I sitatet over antydet selgeren at det lønnet seg å tilby varer som de andre norske selgerne ikke solgte. Samtidig kunne det tyde på at den norske forumtråden førte til et tettere miljø blant norske brukere, hvor de utvekslet informasjon og ønsker. Gjennom informasjonsutvekslingen så det ut til å utvikle seg et forhold mellom brukerne. Maktforholdet mellom selger og kjøper ble jevnet ut ved at de kunne snakke sammen som likestilte på et nøytralt sted.

## Oppsummering

Det sosiale livet på Silk Road baserte seg på blant annet handel, kundeservice og kunnskapsutveksling. Interaksjonen førte til fellesskapsfølelser på flere nivåer. Brukerne gav uttrykk for en slags tilhørighet til Silk Road generelt, men også til mindre fellesskap innad på siden, som den norske tråden. Utviklingen av fellesskap var viktig for at Silk Road i det hele tatt skulle fungere. Men selv da nettmarkedet ikke var tilgjengelig, levde fellesskapene videre på andre kryptomarkeder eller fora. Dersom et kryptomarked blir stengt, flytter brukerne seg til andre markeder og får status som flyktninger. Basert på tilhørigheten til dette nettbaserte fellesskapet, fortsatte Silk Road å eksistere selv om nettsiden ble stengt. Med en gang en ny versjon av det samme markedet dukker opp, vil brukerne trolig returnerer «hjem». Det var viktig for administratoren og moderatorene å sørge for at fellesskapsfølelsen var sterk mens Silk Road var oppe, slik at de sikret seg brukere selv om nettmarkedet ble stengt. Dette gjorde de blant annet ved å innføre organiseringsprinsipper som skapte orden og oversikt, slik at brukerne følte seg hjemme og tilegnet seg felles moralske grenser.

## 6 En ny subkultur på internett

Ved siden av å representere en helt ny form for kjøp og salg av narkotika, illustrerer internettbaserte illegale rusmiddelmarkeder et nytt kulturelt fenomen. Under intervjuene ga Silk Road-brukerne inntrykk av å tilhøre et fellesskap, med en løs og relativt ubevisst tilknytning til en subkultur på internett. De intervjuede var veldig ulike på alle andre områder enn rusmiddelbruken. Det var denne de hadde felles. Den subkulturelle tilhørigheten virket fleksibel, og de ga uttrykk for å ha ulik grad av tilknytning. Å være medlem av subkulturen kunne fint kombineres med et liv som hovedsakelig ikke kretset rundt noe rusmiddelrelatert. Det viktigste i deres fortellinger var individets frihet fra samfunnets regler og kontroll og verdsettingen av å være unik. I dette kapittelet brukes det intervjudata for å utforske den nettbaserte subkulturen på Silk Road.

### Et «vi» på internett

En subkultur kan defineres som en gruppe individer, som gjennom felles interesser, praksiser eller verdier, skiller seg fra majoritetskulturen. Subkulturer må alltid sees i relasjon til storsamfunnet rundt. Medlemmene av en subkultur både forstår og markerer seg som annerledes, i tillegg til å stemples som annerledes av andre (Gelder, 2005: 1-15).

De intervjuede brukerne henviste stadig til et «vi» på internett. Det virket som om de opplevde å tilhøre et fellesskap med andre Silk Road-brukere; en slags subkultur med fleksibel tilknytning, hvor subkulturen ikke nødvendigvis formet alle områder av deres liv, men heller var noe de kunne flyte inn og ut av. Det var gjennom et fellesskap i lukkede fora på internett at Ole først fikk kjennskap til Silk Road:

Jeg har på internett lenge tilhørt, nå høres det ut som om vi er en slags klubb da, men en løs gruppering av folk som møtes på forskjellige IRC-kanaler<sup>5</sup>,

---

<sup>5</sup> IRC står for Internet Relay Chat, og kan enklest forklares som private chattekanaler hvor brukere kan kommunisere.

sånne lukkede fora, hvor rusmidler har stått høyt i kurs. Der var jo selvfølgelig Silk Road et veldig stort samtaleemne.

I de lukkede nettforaene møtte Ole personer med den samme interessen for narkotiske stoffer. Deltakelsen i slike fora åpnet for hans mulighet til å handle illegale rusmidler over internett. Uten dette fellesskapet ville han kanskje ikke fått høre om kryptomarkedene like tidlig. Det hadde dermed en viktig innvirkning på Oles bruk av Silk Road, og han var ikke alene om en slik fortelling. Også for Joakim var internett kilden til interessen for narkotiske stoffer: «*Uten internett så hadde jeg aldri interessert meg for det*». Fra å tidligere ha avfeid narkotiske stoffer som noe negativt, fortalte Joakim at han fikk tilgang til et kunnskapsrikt fellesskap på internett. Lars brukte ordet magisk for å beskrive internettfellesskapet:

Det er magisk. Man kan dele så mange erfaringer, både positive og negative. Man kan dele metoder. [...] Du får delt mye litteratur og meninger utover rusgreiene, mye åpenbaringer da, som man kan få delt fra miljøer som er helt ulike sitt eget. De har jo ulikt utgangspunkt for hva de opplever når de tar stoff. Ulike utgangspunkt ut ifra hvor og hvordan de har vokst opp. Man ser mange forskjeller der, og det er veldig positivt, for da får du et mer helhetlig bilde. Istedenfor et sånt snevert bilde som man får hvis man ikke gjør undersøkelser på nett da.

For Lars var internett en arena hvor man kunne dele alle slags erfaringer, og dermed få et mer nyansert bilde av rusmiddelbruk. Det var en arena hvor ulike personer fra helt ulike miljøer kunne møtes rundt en felles interesse; nemlig bruk av narkotiske stoffer. På internett delte de kunnskap og holdninger knyttet til aktuelle stoffer. Både Oles, Joakims og Lars' fortellinger antyder at fellesskapet på internett hadde en viktig innvirkning på deres narkotikabruk.

Det har vært diskutert hvor fleksibelt subkulturbegrepet er, og hvorvidt det dekker nettbaserte grupperinger som for eksempel Silk Road-brukere uten fysisk samhandling. Med utviklingen av internett kan imidlertid ikke lenger interaksjonen i subkulturer begrenses til det fysiske. Også interaksjon i virtuelle rom på internett må tas med i betraktningen. Med internett skjer det en fremvekst av eksklusive grupperinger, som krever spesifikk kunnskap og ekspertise på et gitt område, for å få tilgang (Bennett, 2004: 163). Internett har også oppløst subkulturenes geografiske grenser og samtidig åpnet for deltakelse på tvers av ulike sosiale bakgrunner (Bennett, 2004: 163-164). Man er ikke lenger avhengig av å

møtes fysisk for å danne et subkulturelt fellesskap. Lars uttrykte en lignende forståelse av internett, nettopp som et virtuelt rom der ulike personer kunne dele sine erfaringer knyttet til felles interesser. Joakim fortalte noe lignende:

Det eneste forholdet jeg hadde til rusmidler gjennom samfunnet var liksom super-stoner hippiene, som liksom går rundt og er trippy, noe som jeg ikke identifiserer meg med. Mens på nettet virker alt så scientific. Det handler mye mer om psykologien bak det, opplevelsen du kan få ut av det og personlig vekst. Det er en helt annen måte å se det på. De menneskene har ikke kontakt i den virkelige verden, men får muligheten over internett.

På internett fant Joakim personer som han identifiserte seg med. Blant rusmiddelbrukerne på internett handlet det ifølge han ikke bare om selve rusopplevelsen, men også om personlig utvikling. Det virket for han mer «scientific». I motsetning til rusmiddelkulturer utenfor internett, var ifølge Joakim det vitenskapelige et viktig trekk ved interaksjonen på internett. Han ga uttrykk for at han knyttet ulike rusmiddelbrukere til ulike subkulturer. Han identifiserte seg ikke med «super-stoner hippiene», men på Silk Road traff han likesinnede. Mennesker uten fysisk kontakt fikk muligheten til å interagere gjennom rusmiddelrelaterte nettsider som Silk Road. Joakim fortalte videre:

Det er et veldig bra fellesskap. Jeg syns det er veldig koselig der inne. Koselig på en litt sånn undergrunns måte. Du finner begge deler. Du finner liksom sketchy folk der inne. Du merker bare på de at det er folk som du ikke ville trivdes med til vanlig. Men du finner også folk som er sånn «han der har jeg veldig lyst til å møte, han virker som en kul fyr». Selv om jeg aldri kommer til å møte han. [...] Ingen ville gått med på å møtes i virkeligheten. Det kan jeg aldri se for meg. Jeg ville aldri gjort det selv. Du vet jo aldri hva som kommer.

Han opplevde Silk Road som «koselig». Samtidig var han bevisst på at fellesskapet kun eksisterte på internett. Selv om det var folk han kunne tenke seg å være sammen med i virkeligheten, hadde verken han eller andre medlemmer gått med på å møtes. Bennett (2004: 165-168) argumenterer for at interaksjonen på internett ikke kan forstås i et vakuum. Deltakernes liv utenfor nettet påvirker interaksjonen på internett og omvendt. Likevel ga Joakim uttrykk for at han holdt et tydelig skille mellom hverdagen og deltakelsen på Silk Road. Dette kunne skyldes frykten for straff, som Ole fortalte: «Vi må gjemme oss. Sanksjonene er fryktelig strenge. Ellers hadde vi vært helt åpne. Det skal jeg love deg». Frykten for straff for kjøp av

narkotika kunne øke viktigheten av å holde Silk Road-deltakelsen adskilt fra resten av livet utenfor internett.

På tross av at deltakerne ikke hadde kontakt utenfor Silk Road, hadde de tillit til hverandre. Som vist i kapittel 3 ville ikke markedet overlevd uten deltakernes tillit til hverandre. Christian fortalte: «*Vi er avhengige av at folk stoler på hverandre*». Denne tilliten var i stor grad basert på Silk Roads feedbacksystem, hvor deltakerne vurderte og ga hverandre tilbakemeldinger basert på kjøpsopplevelsen. Joakim fortalte at han brukte feedbacksystemet aktivt: «*[Jeg] må det. Hvis ikke så ødelegger du systemet*». Han ga inntrykk av at han følte et ansvar for å opprettholde systemet. Også Lars fortalte om viktigheten av feedbacksystemet:

Negativ feedback sprer seg som ild i tørt gress på de stedene. Hvis det er noe farlig stoff for eksempel, så er det full stopp og alle sier: «dette må du aldri bestille». Det er folk som bryr seg om hverandre, ikke sant.

Ansvar for opprettholdelse av tilliten gikk ut på å varsle de andre brukerne om negative erfaringer. Både Christian, Joakim og Lars ga uttrykk for et slags samhold på Silk Road. Som Lars fortalte, var Silk Road-brukerne folk som «brydde seg om hverandre», og ved bruk av feedbacksystemet tok de vare på hverandre. Det var ikke bare erfaringer med selgere som solgte dårlig stoff de delte. Joakim fortalte for eksempel at han pleide å dele sine ruserfaringer i diverse nettfora: «*Jeg gidder ikke å skrive om en erfaring med cannabis eller sopp, for det har alle prøvd. Men hvis det er noen nye syntetiske stoffer, så prøver jeg å dele. Bare for å bidra til kunnskapsbanken*». Igjen antydte han at Silk Road fungerte som et slags fellesskap bestående av personer som tok vare på hverandre gjennom å dele erfaringer.

## **Individets frihet og rusmiddelbruk som personlig valg**

Individets autonomi og frihet fra regler og kontroll ble fremhevet som viktige verdier blant Silk Road-brukerne. Som beskrevet i kapittel 5 besitter kjøperne en helt ny makt på Silk Road, sammenlignet med mer tradisjonell handel av illegale rusmidler. Ole fortalte: «*Du skal imponere en kjøper for at du skal få lov å selge til han, og det syns jeg er veldig kult*». Kjøperne på Silk Road hadde en helt annen posisjon enn kjøpere på mer tradisjonelle narkotikamarkeder. De kunne velge fritt blant en mengde selgere. Kjøpernes nye posisjon kunne tenkes å legge til rette for en subkultur hvor verdier knyttet til individets frihet fra myndigheters kontroll stod strekt.



Bjørn forstod ikke hvorfor visse rusmidler var ulovlige: «Jeg har aldri hatt forståelse for hvorfor det er ulovlig. Selv om jeg ikke hadde brukt det så mye selv tidligere, så har det vært rart for meg at man ikke skal ha frihet til å velge selv». Det samme gjaldt Petter: «Jeg har et ganske bevisst forhold til at jeg syns man burde få velge hva man gjør med rusmidler selv. Syns ikke det er noens business å blande seg i det». Både Bjørn eller Petter mente det burde være individets frie valg hvilke rusmidler man ville bruke. Frihet fra regler og kontroll fremstod som viktig for Bjørn og Petter. Som beskrevet i kapittel 5, kom dette også tydelig til uttrykk i Silk Roads diskusjonsforum. Lars fortalte at staten «*blander seg i jævlige mye ting, som de ikke har noe med å gjøre*». Også Ole uttrykte en frustrasjon over myndighetenes kontroll:

De sosiale sanksjonene er ikke så ille, men det å bli jaga hele tiden, det gjør deg jævlige stressa. Og det at de du betaler skatt til, også vil ta deg. De sier de vil hjelpe deg, men egentlig er det bare straff alt sammen. Det er fryktelig stressende. [...] Jeg syns det er frustrerende. Jeg er redd for straff. Alle jeg kjenner som driver med rus, de sitter hele tiden og ser seg rundt og senker stemmene. De får ikke leve fritt.

Grunnleggeren av Silk Road 1.0 startet nettmarkedet med et mål om å «*empower people to live as free individuals*» (Martin, 2014: 13). Dette virket å være en grunnleggende verdi i det nettbaserte fellesskapet.

Gjennom handel på Silk Road kunne deltakerne utøve en slags felles motstand mot statens regler og kontroll. En vellykket handel, som ikke ble stoppet under sending, så ut til å fungere som et slags opprør. Bjørn fortalte om hvorfor han valgte å handle illegale rusmidler på Silk Road, fremfor gjennom lokale selgere:

Det er tryggheten. Det er utvalget, og det er vel litt spenningen med det også. Jeg er glad i teknologi, jeg er glad i Bitcoin og får være med på noe nytt der. Og så er det vel litt sånn 'fuck The Man'-typ. At det er det nye. Lure tollene litt. Og ta tilbake min rett.

For Bjørn ble handelen på Silk Road en slags motstandsstrategi mot kontroll og regler. Han likte spenningen ved netthandelen, samtidig som trygghet var en av hovedårsakene til at han valgte Silk Road fremfor tradisjonelle rusmiddelmarkeder. På samme tid som tryggheten var viktig, likte han også det opprørske ved å handle narkotiske stoffer over internett. Gjennom den illegale handelen trosset han

myndighetene, og som han sa selv «tok tilbake sin rett». Bjørn fortalte videre om hvordan produktene ble tilsendt. Han hadde fått tilsendt rusmidler flatpakket mellom tykt papir, som brevpost:

Det stod et utdrag fra Alexander Shulgin sin Pihkal på papiret. Jeg vet ikke om du har hørt om han? Det er han som har funnet opp flere av stoffene. Så det var en sånn «la oss få gjøre dette lovlig»-type greie. [ler].

Pakkemetoden Bjørn fortalte om, gir støtte til antakelsen om at netthandelen av illegale rusmidler fungerte som et opprør mot ufriheten. Å trykke utdrag fra bøkene til Alexander Shulgin på pakken kunne øke risikoen for at pakken ble oppdaget i tollene. Også Anders fortalte om tilsvarende brevpost:

Jeg fikk en konvolutt fra en av de største sportsforretningene i Tyskland. Veldig profesjonelt, med et vindu der navnet mitt stod og sånt. Så åpna jeg opp, og der var det et profesjonelt brevpapir med logo og greier. «Hei! Her er prøvene på proteinpulver som du bestilte. Håper det lever opp til forventningene. Hilsen Beelzebub<sup>6</sup>» [ler].

De avslørende tekstene virket som symbol på opprøret mot statens kontroll. Både Bjørn og Anders lo, da de fortalte om det, noe som understreket gleden ved opprøret. At brevene var skrevet med subtile symboler som kunne avsløre innholdet, virket som en enda sterkere motstand. Både Bjørn og Anders ga inntrykk av at det var en relativt utbredt praksis blant selgere på Silk Road, som et slags taust opprør mot myndighetene. Det virket som om det gikk sport i å ha de mest kreative pakke- og sendemetodene. Ole fortalte:

De har jo også en konkurranse seg imellom om å ha mest stealth, som det heter, assa det å skjule pakkeinnholdet. De beste selgerne, han jeg har forholdt meg til, har fått pakken åpnet av mange ulike lands tollvesen, og den kommer likevel frem til mottaker.

Likevel var ikke pakkemetoder noe de snakket høyt om. Dersom informasjon om pakkemetoder ble spredd utenfor markedets deltakere, kunne det tenkes at risikoen

---

<sup>6</sup> Beelzebub er et annet navn for djevel (Seim, 2013).

for at pakkene stoppes i tollen øker. Dette var med andre ord informasjon som kun var forbeholdt subkulturens medlemmer.

Som nevnt i kapittel 4 åpnet Silk Road for en tryggere handel av illegale rusmidler for de vi intervjuet. Netthandelen var tryggere både med tanke på at de på internett fikk tilgang til stoffer av god kvalitet, men også at de gjennom internett unngikk direkte kontakt med kriminelle miljøer, noe som eliminerte risikoen for vold i kjøpsituasjoner. Dette var viktige begrunnelser for hvorfor de valgte netthandel fremfor handel på mer tradisjonelle narkotikamarkeder. Det var imidlertid en annen og ganske motstridende motivasjon som også viste seg å være viktig, nemlig opprøret mot myndighetenes kontroll. Opprøret var ikke nødvendigvis bare knyttet til selve handelen. Gjennom netthandelen bidro Silk Road-brukerne til dannelsen av en åpen og fri omsetning av illegale rusmidler. De mente at hvilke rusmidler en valgte å bruke skulle være individenes personlige valg. På kryptomarkeder som Silk Road klarte de å skape et rom hvor salget foregikk på en måte som skulle tilsi at de aktuelle stoffene var lovlige. De hadde et felles mål, noe som også kunne være med på å styrke fellesskapsfølelsen. Silk Road symboliserte en opprørsk motstand mot lover og regler som begrenset frihet.

Grunntanken om frie individer og irritasjonen over statens lover og regler knyttet til rusmidler gjaldt for alle vi intervjuet. At hvilket rusmiddel en valgte å bruke skulle være personlig og utenfor myndighetenes kontroll, virket som en utbredt holdning. Christian fortalte:

Rusforskning i Norge er lagt opp slik at det skal sammenføres med den holdningen man er pålagt av samfunnet å ha overfor rusmidler og det er at det er bad. «Det er kjempe farlig». Så er det ingen som vet en dritt om hvordan det fungerer. Du ser det jo spesielt i den der hasjebatten som går hvert tredje år. Jeg gidder ikke å bry meg engang, men jeg ser at det er den samme sirkelargumentasjonen som kommer hele jævla tiden.

Han ønsket legalisering, men «gadd ikke å bry seg», og det påvirket ikke hvorvidt han brukte illegale rusmidler. Christian trosset myndighetene gjennom sin netthandel, men var ikke aktiv i legaliseringsdebatter. Han ga uttrykk for en mer likegyldig holdning. For andre var det en kampsak. Ole fortalte:

Vi må innse at rekreasjonell rus er mer enn alkohol og nikotin. Vi kunne hatt russertifikat, vi kunne utvidet polordningen, vi kunne hatt apotek. Vi kunne

gjort en hel del. Vi har så mange muligheter. Vi er en geografisk utpost, vi er ikke et gjennomreiseland for narkotika, vi er ikke medlem av EU. Vi har alle muligheter, og vi gjør ingenting.

Oles engasjement knyttet til legalisering stod i kontrast til Christian, som ikke «gadd å bry seg». Ole ga uttrykk for å ha satt seg godt inn i legaliseringsdebatten og viste et sterkt engasjement. Gjennom handel på Silk Road kunne brukerne dermed utøve motstand mot lovforbudet.

Samtidig som idéen om frihet for individet stod sterkt, virket det som om denne friheten skulle være i kontrollerte former. Silk Road hadde, som vist i forrige kapittel, tydelige regler for akseptabel oppførsel og hva som var tillatt å selge på markedet (Martin, 2014: 16). Ingen av de intervjuede ønsket fullstendig frihet på Silk Road. Lars fortalte:

(...) på Dark Web er det veldig mye ting som er shady ass. Det er så mye hitmen, du kan bestille kidnapping, det er mye barneporno og sånn dritt. Og det er jeg 100% for at de skal stenge ned. Jeg er ikke for den typen åpenhet. Jeg er ikke for sånn åpent for alle, ingen regler. Det syns jeg ikke noe om. Når det kommer til det punktet hvor du skader andre mennesker, så er det nok. Det syns jeg uansett ikke skal være lov. Men hvis du bare skal skade deg selv, så er det greit.

For Lars gikk grensen for det uakseptable der man skadet andre med egne handlinger. Petter ga uttrykk for at han var ukomfortabel med at det på Silk Road også ble solgt produkter som ikke var rusmiddelrelaterte :

Du er jo på en måte med på å støtte en sånn side som selger alt. Men nå har de skjerpa inn, så nå er det mindre av den typen ting som selges der. [...] Det er litt betenkelig da. Jeg er glad for at de har slutta å selge våpen. Men det er klart, det stoppa meg ikke fra å bruke siden før heller. Selv om jeg helst skulle vært foruten.

Han og de andre vi intervjuet støttet reglene på nettmarkedet om hvilke varer som kunne selges der. De tok eksempelvis avstand fra kjøp og salg av leiemordtjenester, våpen og lignende. Selv om de ønsket full frihet knyttet til kjøp av illegale rusmidler, var de imot kjøp og salg av andre illegale varer og tjenester på Silk Road. De tok avstand fra myndigheters regler og kontroll, og la vekt på at individet må ha

frihet til selv å velge. Likevel støttet de Silk Roads regler for tillatte varer og tillatt atferd. Friheten de ønsket var dermed ikke helt uten grenser.

## Subkulturell kompetanse

Subkulturen på Silk Road virket åpen, ved at deltakelsen var fleksibel og kunne kombineres med jobb, studier og ikke-rusmiddelrelaterte interesser og forpliktelser. Fellesskapet var imidlertid ikke for alle. Netthandelen krevde særskilt datakompetanse. Datakyndighet var likevel bare én del av den nødvendige kompetansen. Handelen på Silk Road krevde også en slags subkulturell kompetanse, som å ha kunnskap om de uskrevne reglene og det som betydde noe innad i subkulturen. Det handlet om å finne de gode selgerne, bruke de rette ordene og tegnene, uten å prøve for hardt. Det var en hårfin balanse, og det var kun medlemmene av subkulturen som gjenkjente tegnene. Lars ga uttrykk for en slik subkulturell kompetanse, da han fortalte hvordan han vurderte selgere på Silk Road:

For meg er det en ulempe at jeg ikke kan lese kroppsspråk. Men siden jeg begynte å bruke Silk Road, så har jeg brukt tid på å lære og lese skriftspråk. I hvert fall prøve. Det er litt vanskeligere, fordi man kan fake det mye lettere, men man ser mønsteret og man ser hva folk legger fokus på, hvilke ord de velger å bruke hvor i setningen for eksempel.

Han analyserte skriftspråket for å tolke om selgeren var til å stole på. Tillitsvurderingen baserte han på selgerens ordvalg, setningsoppbygging og andre uttrykksformer i annonsene. Også Ole antydte subkulturell kompetanse, da han fortalte om hva som gjorde han skeptisk ved tillitsvurdering av selgere:

Det er jo disse små tegnene da. Hvem klarer å gjøre det cleanest, bruke riktig mengde smiley'er, men ikke for mange [ler]. Det er de sosiale spillereglene. En rekke elementer og sånne overdrivelser. Med en gang så kommer bare varsellappene på, og så tenker jeg «nei, det bli'kke han».

Ifølge Ole var det klare sosiale spilleregler, også på Silk Road, selv om kommunikasjonen foregikk over en dataskjerm. Ole klarte ikke helt å sette ord på *hva* disse spillereglene var, men det var som han sa «de små tegnene» og «riktig mengde smiley'er». Dette var noe han bare *visste*, uten å kunne sette ord på det. Bjørn ga uttrykk for at den subkulturelle kompetansen var internalisert, da han

fortalte hvordan han tillitsvurderte selgere: «*For det meste er det bare en gutfeeling assa*». De vi intervjuet hadde problemer med å sette ord på akkurat hva som kjennetegnet gode og dårlige selgere. En person som ikke er innenfor den samme kulturen, vil trolig ikke kunne vurdere selgere på samme måte, og kan dermed risikere å handle av en dårlig selger, som enten svindler, selger stoffer av dårlig kvalitet eller ikke klarer å gjemme pakkeinnholdet godt nok. For å kunne gjennomføre en vellykket og sikker handel på Silk Road, så det dermed ut til å være nødvendig med slik subkulturell kunnskap.

### **Ulike stoffer, ulik mening**

Den subkulturelle kompetansen kom også til uttrykk i intervjuene gjennom hvilke illegale rusmidler det var «greit» å bruke. Innenfor noen subkulturer er det knyttet spesielle symboler til visse stoffer (Sandberg og Pedersen, 2010; Willis, 1976). Lars fortalte for eksempel at kokain var «meningsløst», og at han også tok avstand fra amfetamin:

Amfetamin prøvde jeg én gang. Det var helt meningsløst. Jeg har funnet ut at jeg liker ting som ikke har noe risk assosiert, annet enn mental, men hvis du har riktig sett og setting, så er det ingen mental risk heller.

Slik som Lars, unngikk også Christian kokain og amfetamin:

Jeg har vært borti det meste av psykedelika da. Og så har jeg vært borti det man kaller harde stimulanter. Prøvd kokain liksom, men det er ikke noe jeg syns er noe særlig. Og amfetamin har jeg holdt meg unna. Så det er psykedelika det går i liksom. Føler det i hvert fall må gi deg noe da.

For Christian var det viktig at stoffene ga han noe. Dette var også Lars enig i: «*Det er jo helt ubrukelige stoffer som ikke gir deg noe. Det gir deg noe der og da, men det kan ikke gi deg noe på lang sikt*». Ifølge Lars, kunne verken amfetamin eller kokain gi langsiktige effekter, noe som for ham var viktig. Joakim antydte at han knyttet ulike symboler til de ulike stoffene, da han fortalte om utvalget på Silk Road:

Jeg sitter nok mye og titter, for jeg kjøper bare fra Norge, og da er det veldig begrenset hva som er tilgjengelig. Som regel er det en del weed der inne. Det er som regel MDMA. Nå er det en del LSD også. Så begynner det faktisk å komme litt skitnere stoffer, som amfetamin og opiatere og sånne ting. Men det er en litt annen brukergruppe.

Joakim beskrev amfetamin og opiater som skitne stoffer. Han tok eksplisitt avstand fra den typen rusmidler, og understreket at stoffene hadde en annen brukergruppe. Han ga inntrykk av at skillet gikk mellom cannabis, MDMA og LSD på den ene siden, og amfetamin og opiater på den andre. På spørsmål om hvorfor han tok avstand fra sistnevnte, svarte han: *«Det er misbrukspotensialet egentlig. Mye mer avhengighetsdannende. Du merker at det er et mye større jag etter rusen på de stoffene. Kokain er det også mye av, og det har samme misbrukspotensialet»*. Joakim tok så sterk avstand fra disse stoffene at han unngikk selgere som solgte det:

Assa, jeg unngår egentlig selgere som generelt har amfetamin og opiater. Selv om de kan ha stoffer jeg vil ha, så prøver jeg å unngå de og heller bruke en annen selger. Jeg syns det er stoffer som gjør deg for kynisk... Ja, jeg vet ikke. Det er bare noe annet. Det er et veldig annerledes miljø rundt det. Hvis du ser på psykedelika og empatogener, framfor stimulanter og opiater, så er det en helt annen type bruker.

Joakim ønsket ikke å assosieres med den brukergruppen som brukte stimulanter og opiater. Hans fortelling uttrykte at de ulike stoffene hadde ulik symbolsk mening. Hvilke stoffer Joakim og de andre intervjuede valgte å kjøpe, representerte på et vis hvem de var. Visse typer illegale rusmidler, som stimulanter og opiater, var så sterkt knyttet til en bestemt type bruker, at Joakim ikke engang ville handle av selgere som tilbød de stoffene. Som fortellingene til Joakim, Lars og Christian illustrerte, brukte de vi intervjuet de samme stoffene; for det meste psykedeliske stoffer, MDMA og cannabis. Samtidig tok de også avstand fra de samme stoffene; stimulanter og opiater. Det så dermed ut til å være knyttet en felles subkulturell mening til de ulike substansene.

## Ulik grad av forpliktelse til subkulturen

Ingen av de vi intervjuet snakket eksplisitt om en subkultur på internett. Som Muggleton (2000: 78-79) argumenterte, kan medlemmer motsette seg gruppetilhørighet, fordi det antyder en form for kollektiv konformitet og tap av individualitet. De motsetter seg en slik kategorisering for å bevare egen individualitet. Medlemmene kan motsette seg det kollektive ved å fremheve sin egen mangfoldige smak, bygget på verdien om det unike individet (Muggleton, 2000: 113). Som Ole fortalte i kapittel 4: *«Men det er jo fordi jeg tilhører en fryktelig sær, ikke engang 1%, men mer sånn 0,1% i Norge som bryr seg om de tingene her»*. Ole vektla sin egen sære og sjeldne smak når det gjaldt rusmidler. Slik fremhevet

han egen individualitet, framfor å reduseres til en del av et kollektiv. Nettopp fordi individualitet og autonomi stod sterkt i subkulturen, kunne deltakerne motsette seg tilhørighet til subkulturen. De var frie individer, og ikke en kollektiv masse.

Som Martin (2014: 20-21) argumenterer, er det ikke unaturlig at det oppstår fellesskap på nettstedet som Silk Road, ettersom brukerne hadde felles interesser for illegale rusmidler og felles motivasjoner for deltakelse på markedet. Han fant at det var ulik grad av gruppeidentifikasjon på nettstedenes fora, hvor noen ga direkte uttrykk for tilhørighet til fellesskapet og henviste til dette i kommunikasjon på nettstedet, mens andre motsatte seg en slik kollektiv identitet og beskrev seg heller som individuelle frihetsskjempere. På Silk Roads forum kunne de dele erfaringer, og de hadde en felles «fiende» i lovforbudet mot narkotiske stoffer (Martin, 2014: 20-21). Dette kan minne om de intervjuede Silk Road-brukernes fortellinger om opprør gjennom netthandelen, hvor de «tok tilbake sin rett» og pakkene ble sendt på kreative måter med subtile tegn, som kunne avsløre innholdet. På denne måten kunne opprør mot lovforbudet bidra til å styrke en fellesskapsfølelse.

Internett muliggjør samtidig deltakelse i ulike kulturer (Hodkinson, 2003: 296). Anonymiteten på Silk Road tilrettela for at brukerne kunne tilhøre en virtuell subkultur på samme tid som de var tilknyttet den konvensjonelle kulturen. De subkulturelle symbolene på Silk Road var ikke synlige utenfor internett. Handelen foregikk hjemmefra i det skjulte, og interaksjonen på markedet var anonym. Joakim likte nettopp det skjulte ved Silk Road: *«Jeg vet ikke hvorfor jeg liker det, men jeg liker det. Det er noe med at det er skjult, og at det er et lite, lukka miljø»*. Fordi netthandelen var så skjult, ble også kjennskap til andre medlemmer begrenset, som Anders fortalte: *«Jeg kjenner ingen andre som har kjøpt rusmidler på nett»*. Det virket dermed som om interaksjonen på Silk Road forble på nettet. Som Joakim tidligere fortalte, ville ingen gått med på å møtes i virkeligheten. Subkulturen ble ikke begrenset av et krav om fysisk samhandling. Ettersom den kun eksisterte på internett, var den tilgjengelig for personer fra ulike steder i verden. Samtidig ble subkulturen begrenset nettopp fordi den bare eksisterte på internett. Fellesskapet så ut til bare å eksistere i det øyeblikket deltakerne interagerer på internett.

Det nettbaserte fellesskapet var ikke knyttet til Silk Road alene. Da dette nettstedet ble stengt, både i 2013 (Aune, 2013) og i 2014 (Johansen, 2014), forsvant ikke fellesskapet. Brukerne flyttet seg til andre markeder, slik vi så i forrige



kapittel, hvor de som regel brukte de samme brukernavnene. Lars fortalte om da Silk Road ble stengt i 2014: «Da må jeg finne et alternativ. Agora er jo fortsatt oppe». Bjørn handlet for det meste på Silk Road, selv om han hadde handlet på Agora før: «Eneste grunnen til at jeg brukte Silk Road, var fordi at det var den jeg var mest kjent med til å begynne med, og at de jeg hadde bestemt meg for å handle fra var mer aktive der». Bjørn fortalte videre om da Silk Road ble stengt: «Hvis Silk Road åpner igjen, så er det ikke Silk Road. Det er ikke samme eiere eller noe, så navnet er egentlig ganske irrelevant. Det handler mest om hvor folk er og hvor du finner det du skal ha». Nettmarkedene for illegale rusmidler fungerte såpass likt, at selve markedet som merkevare virket å ha liten betydning. Da Bjørn handlet på Agora, var det fordi Silk Road hadde en midlertidig driftsoppdatering: «Den ene gangen jeg bestilte fra Agora, var for så vidt bare fordi at Silk Road var midlertidig utilgjengelig på det tidspunktet. Men det gjorde ingen forskjell. Det var den samme personen jeg bestilte fra». Bjørn handlet av den samme selgeren på Agora, som han tidligere hadde handlet av på Silk Road. Petter forklarte hvorfor han valgte Silk Road fremfor andre nettmarkeder: «Fordi det er flere selgere og større utvalg». Flere av de intervjuede hadde tilsvarende begrunnelser. De var dermed ikke lojale mot de spesifikke markedene for markedets skyld, men de flyttet seg heller ut ifra hvor utvalget var størst. Det var denne flyten mellom markedene, som gjorde at det nettbaserte fellesskapet overlevde nedstenginger.

## Oppsummering

De intervjuede ga inntrykk av i varierende grad å tilhøre et fragmentert fellesskap på internett. I dette kapittelet har vi vist hvordan de implisitt uttrykte tilknytning til en nettbasert subkultur, og hvordan denne subkulturen var knyttet til verdier om frihet for individet og legalisering av narkotiske stoffer. Netthandelen fungerte som et slags opprør mot myndighetenes lover som begrenset individers frihet. Vi har også diskutert den subkulturelle kompetansen på Silk Road, knyttet til kunnskap om narkotiske stoffer, valg av selgere og de sosiale spillereglene på nettmarkedet. Selv om de intervjuede aldri snakket eksplisitt om en nettbasert subkultur, men heller understreket hvordan rusmiddelbruken var å anse som egne, individuelle valg, ga de uttrykk for en følelse av fellesskap og samhold med andre Silk Road-brukere. De henviste til et «vi» på Silk Road, hvor de tok vare på hverandre og delte erfaringer, kunnskap og advarsler om blant annet dårlig stoff eller svindlere. Samtidig unngikk de å reduseres til et kollektiv ved å understreke egen individualitet, gjennom fortellinger om å være sære og unike. Silk Road og tilsvarende kryptomarkeder var en arena hvor de anonymt kunne være individuelle sammen.

## 7 Avslutning

I denne rapporten har vi sett nærmere på hvordan det nettbaserte narkotikamarkedet Silk Road fungerte. Plasseringen på internett førte blant annet til nye distribusjonsmuligheter, som gjorde narkotikakjedene kortere. Den nye konteksten førte samtidig til krav om kunnskap og kundeservice for å lykkes. Tillit fungerte også annerledes på Silk Road enn i mer tradisjonelle narkotikamarkeder. Nettmarkedets feedbacksystem var en grunnleggende funksjon for å skape tillit. Vi har videre sett på hvordan åtte norske Silk Road-brukere forklarte sine motivasjoner for å handle illegale rusmidler på internett. Basert på deres hovedbegrunnelser for netthandel, delte vi inn disse i tre idealtypiske kjøperkategorier; forbrukere, idealister og selvmedisinere. Forbrukerne handlet på Silk Road både for å få tilgang til narkotiske stoffer av god kvalitet til lavest mulig pris og for å unngå kontakt med kriminelle miljøer. For idealistene var det derimot det brede utvalget som førte dem til Silk Road. De var på jakt etter sjeldne stoffer, mens selvmedisinere hovedsakelig brukte Silk Road til illegale kjøp av reseptbelagte legemidler.

Vi analyserte videre hvordan Silk Road skilte seg fra andre former for narkotikahandel, basert på det sosiale livet. Interaksjon var viktig på Silk Road. Det ble dannet fellesskap på flere nivåer, hvor deltakerne møttes og diskuterte ulike temaer. På Silk Road ble det utviklet en nettbasert subkultur, med en tilhørende subkulturell kompetanse knyttet til kunnskap om ulike narkotiske stoffer, valg av selgere og de sosiale spillereglene på nettmarkedet. Denne subkulturen kretset rundt idéer om individers frihet fra myndigheters kontroll og om rusmiddelbruk som personlig valg. Gjennom deltakelsen på Silk Road gjorde brukerne et slags opprør mot lovforbudet. De skapte et rom hvor kjøp og salg av illegale rusmidler foregikk som om det var lovlig. De åtte intervjuede Silk Road-brukerne henviste stadig til et «vi» på internett, hvor de «tok vare på hverandre» gjennom deling av informasjon, erfaringer og advarsler om selgere som svindlet eller solgte dårlig stoff. Fellesskapet ble en viktig faktor i videreførelsen av markedet, på tross av at Silk Road ble stengt gjentatte ganger.

## Mer makt til kjøperne?

Analysene tyder på at Silk Road representerte et nytt narkotikamarked hvor kjøperne hadde større makt enn i tradisjonelle former for narkotikahandel. Flertallet av Silk Roads brukere var registrert som kjøpere. Det så ut til at de var bedre representert og inkludert på Silk Road enn i de tradisjonelle narkotikamarkedene. Administratoren uttrykte også flere steder at Silk Road-brukernes meninger var viktige. Selv om det var administratoren som tok den siste avgjørelsen, ga denne inkluderingen et godt inntrykk av hans styremåte, noe som kunne gi større oppslutning.

Ulike sider ved Silk Roads oppbygging styrket kjøpernes posisjon i markedet. Det sosiale fellesskapet spilte en viktig rolle i dette. Diskusjonsforumet var et lavterskeltilbud for diskusjon av narkotika, hvor brukerne utvekslet informasjon og meninger. Det ble også delt erfaringer med ulike stoffer og selgere. Dårlige erfaringer med visse selgere spredte seg raskt i forumet, noe som kunne ha store konsekvenser for selgeren. Nettbaserte narkotikamarkeder kan derfor sies å representere en desentralisering av markedsstyringen. Diskusjonsforumet nådde ut til mange deltakere, og dette kunne ha innvirkning på markedet og organiseringen generelt. Hvis en kjøper ikke var fornøyd med en handel, ytret de dette gjennom feedbacksystemet og kommunikasjon på forumets selgersider.

Selgerne hadde et stort press på seg til å følge opp kundene. Kjøperne hadde mange selgere å velge mellom, noe som gjorde at de kunne sette høye krav. Selgerne åpnet ofte for innspill om hvordan de best kunne drive businessen, særlig knyttet til utvalg av stoffer. Uten tillit ville ikke en selger komme langt på Silk Road. De var avhengige av å tilfredsstille kjøperne gjennom kundeservice, kunnskap og spesielle tilbud. Diskusjonsforumet viste at selgerne oppførte seg nærmest som underdanige. Selgerne måtte være forsiktige med hva de skrev i kommentarer og hvordan de oppførte seg for å lykkes på markedet. Kjøpere uttrykte seg derimot relativt fritt. De ble oppfordret av selgerne til å gi ærlige tilbakemeldinger uten at det fikk negative konsekvenser. Kommunikasjonen mellom selgere og kjøpere tydet på at selgerne hadde mistet den mer overordnede posisjonen overfor kjøperne. Kjøperne representerte flertallet, og med internetts demokratiske struktur har kjøperne stor makt.

## Initierende eller skadereduserende?

Internett har gjort narkotika mer tilgjengelig; alt man trenger er internetttilgang og en postkasse. Man er ikke lenger avhengig av de rette fysiske kontaktene eller geografisk nærhet til narkotikamarkeder. Kryptomarkeder tilbyr også et større utvalg av stoffer. En mulig følge av denne tilgjengeligheten er overdoser, på grunn av manglende kjennskap til de nye stoffene (Varsi, 2014). Våre data tyder på at det ble dannet et fellesskap på Silk Road, hvor brukerne delte både informasjon og erfaringer. De utvekslet kunnskap om dosering, innhold og produksjonsmåter. Gjennom feedbacksystemet og diskusjonsforumet delte de erfaringer med ulike selgere, og på denne måten kunne fellesskapet virke skadereduserende.

Basert på våre data fremstod de fleste brukerne på Silk Road som svært kunnskapsrike. De understreket viktigheten av korrekt bruk av stoffer. Internett åpnet for tilgang til kunnskap, etablering av verdensomspennende kontakter, renere stoffer og større utvalg. Handel på internett krevde planlegging og tålmodighet, ettersom varene ikke kom umiddelbart. I tillegg var det nødvendig med teknologisk kyndighet, for en sikker kryptering av handelen. På Silk Road ble det dannet fellesskap av bevisste brukere, knyttet til deres felles interesse for narkotiske stoffer. Silk Road-brukerne fremstod som en ny type teknologiinteressert narkotikabruker, som verdsatte kunnskap og planla narkotikabruken sin nøye.

## Veien videre

Silk Road og lignende kryptomarkeder har gjentatte ganger blitt stengt av FBI og andre myndigheter. Dette har resultert i nye markeder med en videreutvikling av sikkerhet og kryptering av nettsider. Det er bare et spørsmål om tid før det blir utviklet en desentralisert modell uten en server som kan stenges, som for eksempel OpenBazaar (O'Neill, 2014). Selv om politi og myndigheter tilegner seg en bedre teknologisk kunnskap, virker netthandlerne svært datakyndige, og de ser ut til å ligge i forkant. Kjøp og salg av narkotika fremstår som en katt og mus-lek, hvor lovbrutere stadig finner nye veier for distribusjon av narkotika. Narkotikamarkeder på internett har trolig kommet for å bli. Hvordan vil dette påvirke bruk? Vil netthandelen føre til økt bruk og mer skader? Eller vil det kunne redusere skader, med mindre vold og mer bevisste brukere? Det reiser seg mange spørsmål til nytt fenomen som kryptomarkeder. Vi oppfordrer sterkt til videre forskning på feltet, for å få en bedre forståelse av Silk Road og lignende narkotikamarkeder på internett.

## 8 Referanseliste

Aldridge, Judith og David Décary-Hétu (2014). «Not an 'eBay for Drugs': The Cryptomarket 'Silk Road' as a Paradigm Shifting Criminal Innovation». *Social Science Research Network*. Hentet fra: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2436643](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2436643)

Aune, Oddvin (03.10.2013). «Stengt nettsted for salg av narkotika». *NRK*. Hentet fra: [http://www.nrk.no/verden/\\_silkeveien\\_-stengt-av-fbi-1.11276933](http://www.nrk.no/verden/_silkeveien_-stengt-av-fbi-1.11276933)  
(Lesedato: 11.10.2014)

Bakken, Silje Anderdal (2015). *Silk Road 2.0. A study of cryptomarkets in a Deleuze-Guattarian perspective*. Masteroppgave. Oslo: Universitetet i Oslo

Barratt, Monica (2012): Silk Road: Ebay for Drugs. *Addiction* 107 (3), 683-683.

Barratt, Monica J, Jason A Ferris og Adam R Winstock (2013): «Use of Silk Road, the Online Drug Marketplace, in the United Kingdom, Australia and the United States». *Addiction* 109 (5), 774-783.

Barratt, Monica J, Simon Lenton og Matthew Allen (2013): «Internet Content Regulation, Public Drug Websites and the Growth in Hidden Internet Services». *Drugs: education, prevention and policy* 20 (3), 195-202.

Bennett, Andy (2004), «Virtual Subculture? Youth, Identity and the Internet» i Andy Bennett og Keith Kahn-Harris (red.), *After Subculture. Critical Studies in Contemporary Youth Culture*. Hampshire: Palgrave Macmillan

Benson, Jana S og Scott H Decker (2010): «The Organizational Structure of International Drug Smuggling». *Journal of Criminal Justice* 38 (2), 130-138.

Bilgrei, Ola Røed og Anne Line Bretteville-Jensen (2013). *Syntetiske cannabinoider. Nettbaserte marked og en virtuell ruskultur*. SIRUS-rapport nr. 2/2013, Oslo

Bitcoin (2015). *Frequently asked questions*. Hentet fra: <https://bitcoin.org/en/> (Lesedato: 27/10/2015)

Boellstorff, Tom, Bonnie Nardi, Celia Pearce og T. L. Taylor (2012). *Ethnography and Virtual Worlds; a Handbook of Method*. USA: Princeton University Press.

Bordia, Prashant (1996). «Studying Verbal Interaction on the Internet: The Case of Rumor Transmission Research». *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers* 28 (2), 149-151.

Bosnes, Hanne (2015). «Bare litt kjedelig for postmannen, som ender opp med å være drugdealeren». *Netthandel av rusmidler på Silk Road*. Masteroppgave. Oslo: Universitetet i Oslo

Bryman, Alan (2012). *Social Research Methods*. New York, USA: Oxford University Press.

Caulkins, Jonathan og Peter Reuter (1998). «What Price Data Tell Us About Drug Markets». *Journal of Drug Issues* 28 593-612.

Christin, Nicolas (2013). *Traveling the Silk Road: A Measurement Analysis of a Large Anonymous Online Marketplace*. The 22nd international conference on World Wide Web.

Christin, Nicolas (2014). «Commentary on Barratt et. al. (2014): Steps towards characterizing online anonymous drug marketplace customers». *Addiction*, 109, s. 784-785

Clegg, Stewart (2007), «Ideal Type», i George Ritzer (2007), *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*. Blackwell: Oxford

Décary-Héту, David og Benoit Dupont (2013). «Reputation in a Dark Network of Online Criminals». *Global crime* 14 (2-3), 175-196.

DiMaggio, P., & Louch, H. (1998). «Socially embedded consumer transactions: for what kinds of purchases do people most often use networks?» *American sociological review*, 619-637.

Dolliver, Diana S (2015). «Evaluating Drug Trafficking on the Tor Network: Silk Road 2, the Sequel». *International Journal of Drug Policy* (In Press)

European Monitoring Center for Drugs and Drug Addiction (EMCDDA) (2014). *Europeisk Narkotikarapport: Trender og Utvikling*

Federal Bureau of Investigation (FBI) (2014a). «Manhattan U.S. Attorney Announces the Indictment of Ross Ulbricht, the Creator and Owner of the Silk Road Website». *U.S. Attorney's Office*. Hentet fra: <http://www.fbi.gov/newyork/press-releases/2014/manhattan-u.s.-attorney-announces-the-indictment-of-ross-ulbricht-the-creator-and-owner-of-the-silk-road-website> (Lesedato: 13.04.2015)

Federal Bureau of Investigation (FBI) (2014b). «Operator of Silk Road 2.0 Website Charged in Manhattan Federal Court». *U.S. Attorney's Office*. Hentet fra: <http://www.fbi.gov/newyork/press-releases/2014/operator-of-silk-road-2.0-website-charged-in-manhattan-federal-court> (Lesedato: 13.04.2015)

Gelder, Ken (2005). *The Subcultures Reader*. New York: Routledge

Granovetter, M. (1985). «Economic action and social structure: the problem of embeddedness». *American journal of sociology*, 481-510.

Guardian, The (2013) «Silk Road Founder Ross William Ulbricht Arrested - Read the Criminal Complaint». *The Guardian*, 2013. Hentet fra <http://www.theguardian.com/world/interactive/2013/oct/02/silk-road-ross-william-ulbricht-criminal-complaint>. (Lesedato: 27/10/2015)

Heber, Anita (2009). «The Networks of Drug Offenders». *Trends in Organized Crime* 12 (1), 1-20.

Hess, Aaron (2008). «Reconsidering the Rhizome: A Textual Analysis of Web Search Engines as Gatekeepers of the Internet». Amanda Spink og Michael Zimmer (ed.): *Web Search, Springer Series in Information Science and Knowledge Management*. Berlin: Springer.

Hewson, Claire (2007). «Gathering Data on the Internet: Qualitative Approaches and Possibilities for Mixed Methods Research». Adam N. Joinson, Katelyn Y.A.

McKenna, Tom Postmes og Ulf-Dietrich Reips (ed.): *The Oxford Handbook of Internet Psychology*. Oxford: Oxford University Press.

Hodkinson, Paul (2003), «'Net.Goth: Internet Communication and (Sub)Cultural Boundaries» i David Muggleton og Rupert Weinzierl (red.), *The Post-Subcultures Reader*. Oxford: Berg

Holt, Thomas J (2013). «Exploring the Social Organization and Structure of Stolen Data Markets». *Global crime* 14 (2-3), 155-174.

Johansen, Per Anders (11.11. 2014). «Europol inngår samarbeid med nordmenn: stenger 400 nett-domener på dagen». *Aftenposten*. Hentet fra: <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/Europol-inngar-samarbeid-med-nordmenn-Stenger-400-nett-domener-pa-dagen-7779006.html> (Lesedato 01.12.2014)

Kenney, Michael (2007). «The Architecture of Drug Trafficking: Network Forms of Organisation in the Colombian Cocaine Trade». *Global crime* 8 (3), 233-259.

Kozinets, Robert V. (2010). *Netnography: Doing Ethnographic Research Online*. Canada: Sage Publications.

Lee, Raymond M, Nigel G Fielding og Grant Blank (2008). «The Internet as a Research Medium: An Editorial Introduction to the Sage Handbook of Online Research Methods». Nigel G Fielding, Raymond M Lee and Grant Blank (ed.): *The Sage Handbook of Online Research Methods*. London: SAGE.

Limbu, Yam B, Marco Wolf og Dale Lunsford (2012). «Perceived Ethics of Online Retailers and Consumer Behavioral Intentions: The Mediating Roles of Trust and Attitude». *Journal of Research in Interactive Marketing* 6 (2), 133-154.

Lusthaus, Jonathan (2012). «Trust in the World of Cybercrime». *Global crime* 13 (2), 71-94.

Martin, James (2013). «Lost on the Silk Road: Online Drug Distribution and the 'Cryptomarket'». *Criminology and Criminal Justice* 14 (3), 351-367.

Martin, James (2014). *Drugs on the Dark Net: How Cryptomarkets Are Transforming the Global Trade in Illicit Drugs*. London: Palgrave Macmillan.



Miller, Peter G og Anders L Sønderlund (2010). «Using the Internet to Research Hidden Populations of Illicit Drug Users: A Review». *Addiction* 105 (9), 1557-1567.

Monsma, Eileen, Vincent Buskens, Melvin Soudijn og Paul Nieuwbeerta (2010). *Partners in Cybercrime. An Online Cybercrime Forum Evaluated from a Social Network Perspective*. Netherlands: University of Utrecht.

Motoyama, Marti, Damon McCoy, Kirill Levchenko, Stefan Savage og Geoffrey M Voelker (2011). «An Analysis of Underground Forums». *Proceedings of the 2011 ACM SIGCOMM conference on Internet measurement conference* 71-80.

Muggleton, David (2000). *Inside Subculture. The Postmodern Meaning of Style*. Oxford: Berg

Nelson, Steven (07.11.2014). «Silk Road 3.0 Opens for Business». *US News*. Hentet fra: <http://www.usnews.com/news/articles/2014/11/07/silk-road-30-opens-for-business> (Lesedato: 15.11.2014)

O'Neill, Patrick Howell (07.11.2014). «Meet OpenBazaar, The Black Market That's part Silk Road and part eBay». *The Daily Dot*. Hentet fra: <http://www.dailydot.com/politics/openbazaar-is-next-after-silk-road-2-falls/> (Lesedato: 15.11.2014)

Podolny, Joel M og Karen L Page (1998). «Network Forms of Organization». *Annual review of sociology* 57-76.

Power, Mike (2013). *Drugs 2.0*. London: Portobello Books

Resnick, Paul og Richard Zeckhauser (2002). «Trust among Strangers in Internet Transactions: Empirical Analysis of Ebay's Reputation System». *Advances in applied microeconomics* 11 127-157.

Resnick, Paul, Richard Zeckhauser, John Swanson og Kate Lockwood (2006). «The Value of Reputation on Ebay: A Controlled Experiment». *Experimental Economics* 9 (2), 79-101. 102

Ritter, Alison (2006). «Studying Illicit Drug Markets: Disciplinary Contributions». *International Journal of Drug Policy* 17 (6), 453-463

Rothaermel, Frank T og Stephen Sugiyama (2001). «Virtual Internet Communities and Commercial Success: Individual and Community-Level Theory Grounded in the Atypical Case of Timezone. Com». *Journal of Management* 27 (3), 297-312.

Sandberg, Sveinung og Willy Pedersen (2010). *Cannabiskultur*. Oslo: Universitetsforlaget

Sandberg, Sveinung (2012). «The Importance of Culture for Cannabis Markets Towards an Economic Sociology of Illegal Drug Markets». *British Journal of Criminology*.

Seim, Turid Karlsen (2013). «Djebel: i kristendommen». *Store Norske Leksikon*. Hentet fra: [https://snl.no/djebel%2Fi\\_kristendommen](https://snl.no/djebel%2Fi_kristendommen) (Lesedato: 22.06.2015)

Shadkam, Mahdi og James O'Hara (2011). *Influence of Virtual Communities on Online Consumers' Trust*. International Proceedings of Economics Development & Research.

Tackett-Gibson, Melissa (2008). «Constructions of Risk and Harm in Online Discussions of Ketamine Use». *Addiction Research & Theory* 16 (3), 245-257.

Templeton, Graham (08.05.2014) «The Silk Road 2.0 is now bigger and better than ever before: What's the FBI to do?». *Extreme Tech*. Hentet fra: <http://www.extremetech.com/extreme/182083-the-silk-road-2-0-is-now-bigger-and-better-than-ever-before-whats-the-fbi-to-do> (Lesedato: 20.05.2014)

TOR-Project (2013): *Overview Tor Network*. Hentet fra: <https://www.torproject.org/about/overview.html.en> (Lesedato: 12.11.2013)

Van Buskirk, Joe, Amanda Roxburgh, Raimondo Bruno og Lucy Burns (2013). «Drugs and the Internet». *National Drug and Alcohol Research Centre Sydney* (1).

Van Hout, Marie Claire og Tim Bingham (2013a). «Silk Road, the virtual drug marketplace: a single case study of user experiences». *International Journal of Drug Policy* 24, s. 385-391

Van Hout, Marie Claire og Tim Bingham (2013b). «Surfing the Silk Road: a study of users' experiences». *International Journal of Drug Policy*, 24, s. 524-529

Van Hout, Marie Claire og Tim Bingham (2014). «Responsible vendors, intelligent consumers: Silk Road, the online revolution in drug trading». *International Journal of Drug Policy*, 25, s. 183-189

Varsi, Hege (04.11.2014). «Connor (19) døde etter å ha røykt Spice», *Dagbladet*. Hentet fra: <http://www.dagbladet.no/2014/11/04/nyheter/utenriks/narkotika/marihuana/cannabis/36082987/> (Lesedato: 25.11.2014)

Vikan, Jonas Alsaker (2014). «Silkeveiene». *Adresseavisen*. Hentet fra: <http://www.adressa.no/pluss/article10313897.ece> (Lesedato: 13.04.2015)

Warschauer, Mark (2000). «Language, Identity, and the Internet». Beth Kolko, Lisa Nakamura og Gilbert Rodman (ed.): *Race in Cyberspace*.

Wehinger, Frank (2011). *The Dark Net: Self-Regulation Dynamics of Illegal Online Markets for Identities and Related Services*. European Intelligence and Security Informatics Conference (EISIC).

Willis, Paul (1976). «The Cultural Meaning of Drug Use» i Stuart Hall og Tony Jefferson (red.), *Resistance through Rituals: Youth Subcultures in Post-war Britain*. London: Harper Collins Academic

Xiao, Mo, Jiandong Ju og Ying Fan (2013). *Losing to Win: Reputation Management of Online Sellers*. 2013 Meeting Papers.

## English summary

Silk Road 2.0 was an Internet-based drug market that in 2014 became well-known when FBI closed it down. The expected turnover was enormous and there was no doubt that online drug markets meant a big threat towards the fight against drugs. Internet has created new possibilities for buying and selling illegal drugs. The online context makes the communication and distribution run more effectively. The characteristics of drug vendors has changed with a new emphasis on knowledge and customer service. Market trust no longer builds on fear and violence, but rather systems of payment, feedback and interaction. Computer technology seems to be a common interest among Silk Road users but reasons for buying drugs varies. Some reasons for why they were buying drugs on Silk Road were the anonymity, the wide selection of drugs, good quality drugs for less money, and the avoidance of contact with criminal environments. Silk Road offered an accessible drug market. However, it was also a place where the contestants got the feeling of belonging to a community that was tied together by an interest of illegal drugs. They organized a sub-culture on Silk Road, where individual liberty and legalization of drugs were important. Silk Road was also an arena for distribution of sub-cultural skills tied to drug knowledge, choice of vendors and social rules, among others. The community was not only important in order to communicate rules but it was also an arena where the users described taking care of each other my sharing experience with both different vendors and types of drugs.

# SIRUS

Postboks 565 Sentrum, 0105 Oslo

ISBN: 978-82-7171-437-6

ISSN: 1502 -8178

