

VENCZEL Sándor

Bevezetés a színházi korrupció tanulmányozásába



Amikor Marschall Miklós barátom még a múlt század végén arra akart rávenni, hogy valljak neki a színházi élet korrupcióiról, a magam számára is meglepő határozottsággal mondtam nemet. Elsősorban azért, mert kívánsága szerint a példáknak konkrétaknak és név szerintieknek kellett lenniük, és mint tudjuk, a le nem leplezett vagy nem bizonyítható korrupció csakis magánbeszélgetések tárgya lehet. Marschall pedig hivatalából – a Transparency International európai igazgatója volt akkor – következően nem csevegni akart erről az egyébként élvezetes társalgási témáról. Másodsorban pedig a brancsbeliség tartott vissza attól, hogy az akkor már 22 éve számomra munkát, életteret adó színházi világról egy külsősnek lerántsam a leplet.

Az azóta eltelt másfél évtized eseményei azonban meggyőztek arról, itt az idő, hogy a színházi világ is szembenézzon a maga démonaival, köztük azzal, amelyet a hétköznapi életben korrupciónak neveznek. Nem könnyű azonban a feladat, hisz a szellemi élet, s benne a művészet, benne a színházművészet a valóság olyan területe, amely egyrészt nem a megszokott valóság elvei szerint működik, másrészt épp szellemisége miatt még a korrupciót is képes a maga művészi eszközeivel szellemivé varázsolni.

A korrupció egyes típusainak bemutatása után esettel is illusztrálom az osztályozást. Kiemelten hangsúlyozom, hogy az egyes esetek nem konkrét színház konkrétan megtörtént esetei, hanem olyan kis történetek,

amelyek így is történhetek volna. Minden személyes vagy ténybeli hasonlóság csak, és csakis a véletlen műve.

Osztályozás

Témánk vizsgálatát a korrupció egyes típusai mentén végzem el. Ennek során nagymértékben támaszkodom *Páholypótszék* című munkám *Az állami támogatásról* szóló fejezetében egyszer már elvégzett csoportosítására. Furcsa, ám nem véletlen a két témakör egybeesése, hisz maga a korrupció is a támogatás egy fajtájának fogható föl.

A korrupciót az alábbi szempontok alapján csoportosíthatjuk: természetük szerint pénzbeniek és természetbeniek; céljuk alapján lehetnek pénzbeliek és lehetőségek; időbeliség szerint megelőlegezettek, egyidejűek és utólagosak; hatótávuk szerint egyseri, közép- és hosszú távúak; technikájuk alapján közvetlen vagy közvetített; a résztvevő száma szerint kettő vagy többoldaliak; a kezdeményező státusza szerint vevő vagy szállító oldaliak; különleges esetek.

Ha az osztályozási szempontokat egymáshoz rendeljük, úgy a színházi korrupció 192 típusát különböztetjük meg. Ezek közül a legismertebb a pénzbeli, megelőlegezett, középtávú, közvetlen, kétoldali és pénzbeni korrupció. Ez az a klasszikus típus, amikor az anyagbeszerző vásárol egy vagy több terméket, és annak vételárából – kérés nélkül – azonnal visszapak bizonyos százalékot. A



legbonyolultabb és csak alig-alig felfedezhető az a típus, amelynek során – általában multilaterális viszonylatban – kizárólag alkalmazások cserélnek gazdát. (Erre a következő fejezetben mutatunk példát.)

A korrupció természete

Ennek során megkülönböztetünk pénzbeli és természetbeni korrupciós eszközt. A *pénzbeli eszköz* mozgása hasonlatos az orvosi hálapénzhez – általában itt is boríték formájában kerül a korrumpálthoz a pénz, de ismerünk más megoldásokat is: ajándékönyv lapjai közé teszik, vagy akár Nokiás dobozban adják át. (Ismeretes olyan eset is, amelynek során egy kevésbé értékes vázába helyezték a pénzt, ezt a korrumpált nem vette észre és karácsonyra továbbajándékozta.) A közvetlen pénzáadás egyre kockázatosabb a korrupciós ügylet során, ezért egyre gyakrabban alkalmaznak olyan külföldi bankokat, amelyben a korrumpált nyit magának számlát, amelyre a korrupciónál általában személyesen és csak ritkán átutalással helyez el pénzt.

Nincsenek felmérések az egyes korrupciós típusok gyakoriságáról, ám saját és kollegáim tapasztalata szerint *a természetbeni az egyik leggyakoribb korrupciótípus*. Ugyanakkor a legnehezebben felismerhető korrupciófajták egyike is, hisz az esetek döntő többségében nincs korrupciós megállapodás, sőt a felek gyakran föl sem ismerik, hogy egy korrupciós aktus részesei. E korrupciótípus során a korrupciónál szolgáltatást ad a színház igazgatójának, annak érdekében, hogy az a korrupciónál által támogatott művésznek, vagy ritkábban nem művész munkatársnak munkalehetőséget, vagy jobb munkalehetőséget biztosítson. Ez a munkalehetőség lehet egy adott előadásban való fellépés, de lehet egy évadra szóló állás is, de lehet a munkalehetőségek – a művész számára előnyös – módosítása is. A szolgáltatás leggyakoribb formája kedvezmények biztosítása az igazgatónak.

Ilyen szolgáltatás lehet: ingatlan (pl.

telek), ingóság (pl. gépkocsi) kedvezményes vásárlása; külföldi út önköltséges vagy ingyenes biztosítása; szálláshelyek, éttermek; szabóságok, díszletgyártók ingyenes vagy kedvezményes igénybevétele; gyermekek egyetemi felvétele; lakás-, ház-, nyaraló felújítása; szexuális szolgáltatás; hozzátartozóknak munkalehetőség biztosítása.

Lássunk ezekre néhány példát:

(1. eset) Az igazgató vagy a gazdasági igazgató hangosan gondolkodik titkársága és/vagy munkatársai előtt azon, hogy szeretne venni egy új lakást, vagy külföldre menni nyaralni, vagy itt lenne ideje felújítani a házat. Az érzékeny fülű munkatársak meghallják a főnök monológjából a tennivalót: a műszaki igazgató megkeresi megbízható partnerét, aki felújítaná az igazgató házat, ennek fejében a partner kicsit drágábban a megszokottnál színházon belüli felújításokhoz jutna. Ebben a háromszereplős esetben mindenki jól jár: az igazgató, aki persze meglepődik az ajánlatadáskor, vagy a fizetéskor, hogy lám-lám, vannak még rendes és olcsó cégek Magyarországon, a partner, mivel normál vagy kicsit előnyösebb áron megrendeléshez jutott, és a műszaki vezető, aki azon kívül, hogy jó pontot szerzett főnökénél, még egy kis jutalékot is kap a partnertől.

(2. eset) A legrejtettebb, így alig-alig leplezhető korrupciós forma, amely lényegében egy olyan magán bartell-megállapodás, amelynek során művészek egymást vagy egymás családtagjait, hozzátartozóit vendégművésznek vagy ritkábban tagnak meghívják egymás színházába. Képzelnünk el egy három vagy négy színházból álló együttműködő kört, amelynek 1. tagja a 2.-nak, 3. tagja a 4.-nek nyújt ellenszolgáltatást annak fejében, hogy a 4. a 2.-nak, a 2. a 3.-nak nyújt szolgáltatást. Gyakran a szolgáltatást, illetve az ellenszolgáltatást nyújtók nem is ismerik egymást.

Az egyik színház meghívja egy másik színház igazgatóját rendezni, majd a másik színház igazgatója meghívja az egyik színház



igazgatójának a szeretőjét vendégszerepelni, aki egy harmadik színházban dolgozik, majd a harmadik színház meghívja a szerető férjét díszlettervezni, aki egy negyedik színházban dolgozik. A negyedik színház megveszi az egyik színház dramaturgjának darabját, amelyikben munkatársként az egyik színház igazgatója is benne van. Érthető?

A korrupció célja

A korrupció legfontosabb célja általában a pénz. Azért korrumpál egy cég, hogy szerződést kapjon, hogy közbeszerzést nyerjen el, hogy ő kapja meg a megrendelést, ezért korrumpál étterem, szálloda, nyomda, internetes jegyértékesítő, papírbolt stb., hogy legközelebb is nála rendeljünk termékeket vagy szolgáltatásokat. Ezekben az esetekben egyértelműen a pénz, a haszon elérése vagy növelése a cél. De azért is korrumpál egy vállalkozás, hogy olcsóbban bérelhessen ki egy színházat vállalati rendezvénye céljára. De korrumpálhat azért is, hogy drágán, mivel a különbségen a partnerek osztoznának egymás közt.

(3. eset) Egy nagybank évváró rendezvényt szeretne tartani egy klasszikus színházban. A találkozáskor kiderül, hogy a bank marketingese egy évfolyamra járt az egyetemen a gazdasági igazgatóval. Néhány perc múlva közli, hogy pénzt kér azért, hogy ide hozza a rendezvényt. Az általa kért pénzzel megemeli a bérleti díjat, így senki sem jár rosszul. Mit tehet a gazdasági igazgató? Színháza érdekét szem előtt tartva belemegy a felajánlott és kényszerített korrupcióba.

Ugyanakkor, már az előző fejezetben is láttuk, hogy a korrupció célja gyakran nem a pénz, hanem olyan lehetőség, amelyet a korrupciónak így szerez meg magának. Egy szerep vagy egy munkalehetőség megszerzése legtöbbször nem pénz, hanem szellemi, megmutatkozási lehetőséget jelent a művészeknek, vagy egyszerűen munkalehetőséget a kisegítő személyzetnek. A cél ebben az esetben a

lehetőség. (A szereposztó díványok létezéséről még a nagyközönségnek is vannak ismeretei.)

A korrupció időbelisége

Mindaddig, amíg a korrupciónak és a korrumpált között nem alakul ki olyan, szinte baráti viszonynak nevezhető kapcsolat, amelyet megalapozott hit és hitel jellemez, addig a korrupció csakis megelőlegezett vagy egyidejű lehet. Megelőlegezett a korrupció, amikor a korrumpált még a szerződés előtt kéri, vagy kérés nélkül kapja a pénzt vagy szolgáltatást, egyidejű akkor, ha a teljesítés pillanatában történik a pénz átadása vagy a szolgáltatás nyújtása. Utólagos lehet akkor, ha már erős bizalmi viszony alakul ki a partnerek között.

Az utólagos korrupció kategóriájába tartozik az a „hálaadás” is, amelyről a legtöbben úgy gondolják, hogy nem is korrupció.

(4. eset) A színház utazási irodán keresztül piaci áron nagy értékben vásárol repülőjegyet. Az üzletet követő nyáron az igazgató megkéri titkárnőjét, vásároljon neki két repülőjegyet. A titkárnő természetesen a már ismert utazási irodához fordul, amelyik – megtudván, hogy a színház vezetőjéről van szó – ingyen vagy jelentős árkedvezménnyel biztosítja a jegyeket. Az igazgató – talán mit sem tud a körülményekről – kellemes két hetet tölt feleségével a spanyol szigeteken egyikén.

A korrupció időtartama

Általában a vásárolt dolog vagy a szerződött szolgáltatás időtartama határozza meg. Az anyagbeszerző vásárlása esetén egyszeri korrupciónak beszélünk. Egy hosszú távú bérleti szerződés esetében (színházban például a házibüfé, nézőtéri büfé, őrző-védő szolgálat, internetes jegyértékesítés stb.) előfordulhat, hogy a korrupciónak havi vagy negyedévi részekben fizet, de az is, hogy a szerződéske-



téskor előre fizeti a korrupciós összeget. A korrupció egyre kockázatosabb mivolta miatt úgy vélem, hogy a fizetések száma csökken, vagy olyan megbízható külföldi bankok számláira tevődik át, amelyeknek még a létezéséről sem tudhatunk.

A korrupció technikája

Ma már csak elvétve találkozhatunk közvetlen kapcsolattal, kivéve, ha a korrupciós partnerek rokonok, több évtizedes barátok, vagy nagyon jó ismerősök. A korrupciós esetek zömében közvetítő teremti meg a kapcsolatot a korrüptőr és a korrümpálandó között. Olyan személy vagy akár cég, amely bírja mindkét fél bizalmát. A barátom barátai az én barátaim – tartja a francia mondás, vagyis a korrüptörnek kell keresni egy olyan közvetítőt, aki bátran és nyíltan elmondhatja a befolyásolandó partnernek a korrüpciós ajánlatot, és garanciát is vállal a leendő partner megbízhatóságát illetően.

Ismeretlen partnerek az első kapcsolatfelvétel során hosszan beszélgetnek egymás múltbéli találkozási lehetőségeiről, a lehetséges közös ismerősökről, vagy barátokról. A beszélgetés egyik célja a feszélyezettség oldása, a jó üzleti hangulat megteremtése, ám a fő cél olyan közös ismerősök, netán barátok találása, akik segíthetnek bennünket az üzlet létrehozásában, és ha szükséges, akkor a korrüpciós ajánlatok megfogalmazásában.

(5. eset) Az egyik egyetem főtitkárát felhívja a rektor felesége. Elpanaszolja, hogy nem vették fel a rektor fiát egy vidéki egyetemre. A főtitkár, áldott jó ember volt, felhívja vidéki kollégáját, aki segít a pontszámok „alakításában”, így a fiatalember felvételt nyert. A rektor felesége azt kéri a főtitkártól, nehogy elárulja őt a férjének, mert ő nagyon erkölcsös ember. Így is történik, a főtitkár magával viszi a sírba a történeteket.

A résztvevők száma szerint

A korrüpció megvalósulásához – meghatározásából eredően – legalább két személy szükségeltetik: a korrüptőr és a korrümpált. (A közvetítő személyét itt nem számítjuk.) Valószínű a kétszemélyes korrüpció a leggyakoribb, mivel minél nagyobb a résztvevők száma, annál nagyobb a nyilvánosságra jutás veszélye. Ennek ellentmond az, hogy a többszemélyes (multilaterális) korrüpciók olyan bonyolultak és szerteágazók lehetnek, hogy rendkívül nehéz magának a korrüpciónak a jelenlétét is felfedezni. A 2. esetben bemutattunk egy ilyen szerteágazó korrüpciós struktúrát, amelyen nem csupán a szereplők száma, hanem a korrüpció tárgya is megnehezítette a korrüpció felismerését.

(6. eset) Egy rendezvényszervező cég jótékony célú Karácsonyi Koncertet kíván rendezni a színházban. Ennek megrendezésére felkéri a színház igazgatóját, vezénylésre a színház karmesterét, a díszlet megtervezésére a műszaki vezetőt. Természetesen azt kéri, hogy a jótékonyra való tekintettel a színház ne kérjen bérleti díjat sem az épületért, sem a díszletekért és jelmezekért. A gazdasági igazgató hiába tiltakozik az ingyenes bérbeadás ellen, az igazgató a kollégák támogatásával aláírja a bérleti szerződést. Később kiderül, hogy a színház igazgatójának színészno felesége is fellép az estén, amelynek televíziós felvételét a színház dramaturgia férjének a cége végezte el.

A kezdeményező szerint

Mind a vevő, mind pedig a szállítói oldalról indulhat a korrüpció kezdeményezése. Vevő oldalról indul a kezdeményezés akkor, ha a színház vevője (bérelője) olcsóbban szeretné bérelni a színházat. Bérelő lehet például a nézőtéri és/vagy házi büfét működtető catering cég, amelyik gyakran ingyenes vagy kedvezményes árú étkeztetéssel, itallal hálálja meg a bérleti szerződésről döntő igazgatót vagy gaz-



dasági igazgatót. Az igazgató gyakran tudomást sem szerez az utólagos háláról, csak azt veszi észre a hónap eleji fizetéskor, hogy lám-lám jól választott, hisz milyen olcsó ez a büfé.

A szállítói oldalról is gyakran történik kezdeményezés annak érdekében, hogy a színház egy adott szállítótól vásároljon lámpákat, festéket, írószert stb. A közbeszerzés és a központosított beszerzés bevezetése jelentősen csökkentette a korrupciós esetek számát, ám valószínű, hogy a jelenség továbbra is a mindennapok része marad.

(7. eset) A múlt század nyolcvanas éveinek végén szemet szűrt a színház gazdasági igazgatójának, hogy a színház szervezési osztályvezetője rendszeresen vett részt szervezett külföldi utakon. Nem kellett sok nyomozás annak kiderítéséhez, hogy az osztályvezető rendszeresen ugyanazt az irodát látta el színházjeggyel, és az is, hogy magyar áron is adott jegyet az iroda külföldi vendégeinek. (Fiatalabbaknak: annak idején a színház telt házon játszott és a külföldi turisták a kétszerest is meghaladó áron juthattak csak jegyekhez.)

Különleges esetek

Befejezésül néhány érdekes eset:

(8. eset) Egy catering cég vezetője ismeretlenül felhívja egy – lassan a csőd felé haladó – női honlap marketingesét, akitől magas áron reklámot rendel meg egy éves időtartamra, ezzel megmenti a honlapot a tönkremeneteltől. A catering cég néhány hónap múlva pályázik a színház nézőtéri büféjének üzemeltetésére. A tárgyaláson, hogy-hogy nem kiderül, hogy a női honlap egyik meghatározó tulajdonosa az igazgató felesége! Micsoda meglepetés!

(9. eset) A műszaki vezető az általa preferált céget szeretné szerződtetni. Ám csak úgy nem mehet oda sem az igazgatóhoz, sem a gazdasági igazgatóhoz, ezért végiggondolja, mivel is kedveskedhetne főnökeinek. Tudja, hogy az igazgató szeret utazni, sőt vitorlázik is. Megbeszéli a preferálandó

cég vezetőivel, hogy az igazgató csapatának támogatása igazi sportbarát szponzoráció lenne. Így is történik, így amikor a cég – már jóval a verseny után – jelentkezik az igazgatónál bemutatkozó tárgyalásra, mindkét fél meglepődik: Ó, nem is tudtuk, hogy ti vagytok azok! Milyen kellemes meglepetés!

(10. eset) A tűzoltósági szemle rendre rosszul végződött a színházban. A végén már meg akarták büntetni a gazdasági igazgatót. Rádöbbent, valahogy érdekeltté kellene tenni a tűzoltókat abban, hogy mindent rendben találjanak a színházban. Próbálkozott alkohollal, reklámajándékokkal, dedikált színészfotókkal, ám a helyzet nem változott. Végül egy idősebb kollégája világosította fel arról, mi is a teendő. A legközelebbi ellenőrzés elején – még a kávénál tartottak – megkérdezte az ellenőrzés vezetőjét, tudna-e neki ajánlani egy szakértőt, aki felújítaná a színház tűzvédelmi szabályzatát, mivel erre neki sajnos nincs megfelelő embere. A tűzoltó hadnagy egy kicsit gondolkodott, majd azt mondta: Majd délután fölhívlak telefonon, talán lenne egy cég, akit tudnék ajánlani. – Így is történt. A gazdasági igazgató jól megfizette a szakértő céget – nem is volt komoly baj a későbbiekben az ellenőrzési jegyzőkönyvekben! (A módszer hatásosan alkalmazható a munkaügyi, közegészségügyi, felügyeleti ellenőrzések során is.)

(11. eset) A színház igazgatójának milliárdos barátja – az előadóművészeti törvénynek köszönhetően – úgy döntött, hogy a színháznak adja társasági adójának egy részét. Örült ennek igazgató, gazdasági igazgató egyaránt! Ám kikötötte, hogy a pénz 10%-át – közvetítői díj címén – egy újságíró cége kapja meg, aki erősen kötődött egy ellenzéki párthoz. A milliárdos barát (aki természetesen a vezető kormánypártot is támogatta) így akart két legyet ütni egy csapásra. A gazdasági igazgató addig küzdött ez ellen, amíg meg nem változott a közvetítő díj címzettje: a jutalékot nem az újságíró, hanem a milliárdos egy rokonának cége kapta meg. Hogy mi lett a pénz további útja: Isten tudja!