



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

**Levélcím:** 1245, Budapest 5. Pf. 1036

**Telefon:** (06-1) 472-8865, **Fax:** (06-1) 472-8860

**Ügyszám:** Vj/096/2009.

**Iktatószám:** Vj/096-178/2009.

#### A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa

- a dr. Cs. P. ügyvéd által képviselt **Pécsi Direkt Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság** (Budapest),
- az Erdős és Társai Ügyvédi Iroda (ügyintéző: dr. E. Á. ügyvéd) által képviselt **Líra Könyv Zártkörűen Működő Részvénytársaság** (Budapest),
- a Kende, Molnár-Bíró, Katona Ügyvédi Társulás (képviselet: Bálint, Kállai és Kende Ügyvédi Iroda) által képviselt **Libri Könyvkereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság** (Budapest),
- a VADÁSZ&PARTNERS Felszámoló, Vagyonfelügyelő és Tanácsadó Korlátolt Felelősségű Társaság (képviselet: Á. É. felszámoló) által képviselt **Sun Books Könyvkereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság „felszámolás alatt”** (Budapest)

eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tárgyában folytatott versenyfelügyeleti eljárásban – nyilvános tárgyalást követően – meghozta az alábbi

### **h a t á r o z a t o t .**

Az eljáró versenytanács megállapítja, hogy az eljárás alá vont könyvterjesztő vállalkozások versenykorlátozó célú megállapodásokat kötöttek a kiadókkal, amikor

- a Pécsi Direkt Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. legalább 2004. december 18-tól
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára;
- a Líra Könyv Zrt. és a Sun Books Könyvkereskedelmi Kft. „f.a.” vállalkozáscsoportja
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. február 1-től a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. november 27-től a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára;
- a Libri Könyvkereskedelmi Kft. legalább 2008. március 1-től
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,

- bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
- bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára

vonatkozó rendelkezéseket alkalmazott.

A jogsértés megállapítása mellett az eljáró versenytanács a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását az eljárás alá vontak számára megtiltja.

Az eljáró versenytanács a Pécsi Direkt Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.-t 40.000.000 Ft (azaz negyvenmillió forint), a Líra Könyv Zrt.-t és a Sun Books Könyvkereskedelmi Kft. „f.a.” vállalkozást egyetemlegesen 15.000.000 Ft (azaz tizenötmillió forint), míg a Libri Könyvkereskedelmi Kft.-t 15.000.000 Ft (azaz tizenötmillió forint) összegű versenyfelügyeleti bírság megfizetésére kötelezi, amelyet a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlája javára kötelesek megfizetni.

Ha a kötelezett a bírságfizetési kötelezettségének határidőben nem tesz eleget, késedelmi pótlékot köteles fizetni. A késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a Gazdasági Versenyhivatal megindítja a határozat végrehajtását.

A határozat felülvizsgálatát a kézhezvételtől számított harminc napon belül a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsánál benyújtott vagy ajánlott küldeményként postára adott keresettel lehet kérni. A bíróság a pert tárgyaláson kívül bírálja el, a felek bármelyikének kérelmére azonban tárgyalást tart, mely kérelmet az ügyfél a keresetlevelében terjesztheti elő.

## **I n d o k o l á s**

### **I. Az eljárás tárgya**

#### **I.1. Az eljárás megindításának körülményei**

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) 2009. július 28-án kelt Vj/096/2009. számú végzésével versenyfelügyeleti eljárást indított

- a PÉCSI DIREKT Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Pécsi Direkt),
- a LÍRA KÖNYV Zártkörűen Működő Részvénytársaság (a továbbiakban: Líra),
- a LIBRI Könyvkereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Libri), és
- a Shoptline-webáruház Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság (korábbi nevén: Bookline.hu Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság, a továbbiakban: Bookline)

vállalkozások ellen, mivel észlelte, hogy az eljárás alá vont könyvkereskedők és a kiadók szerződéseikben rögzítik a továbbeladási árakat, továbbá a kereskedők a szerződésekbe foglalt értékesítési feltételeikkel valószínűsíthetően megsértik a tisztességtelen piaci magatartás és a

versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-át.

2. Az eljárás megindítását követően a GVH a 2009. december 7-én kelt Vj/096-064/2009. számú végzésével a versenyfelügyeleti eljárásba ügyfélként bevonta a SUN BOOKS Könyvkereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság „felszámolás alatt” (a továbbiakban: Sun Books) vállalkozást és további 27 könyvkiadó és/vagy könyvterjesztő vállalkozást. A GVH 2010. május 31-én kelt Vj/096-086/2009. számú végzésével a versenyfelügyeleti eljárásba ügyfélként bevont újabb 6 könyvkiadó és/vagy könyvterjesztő vállalkozást.

3. A GVH eljáró versenytanácsa (a továbbiakban: Versenytanács) 2013. május 23-án kelt, Vj/096-113/2009. számú, 2013. május 27-én a Vj/096-117/2009. számú végzéssel kijavított végzésével a versenyfelügyeleti eljárást 25 könyvkiadó és/vagy könyvterjesztő vállalkozással szemben megszüntette, mivel a rendelkezésre álló adatok szerint e vállalkozások

- a kiskereskedelmi viszonteladási ár megkötését célzó rendelkezések létrehozása során nem léptek fel kezdeményezőleg,
- azok tartalmának alakításában – kiváltképp a piacvezető terjesztőkkel szemben – minden jel szerint igen kevés mozgásterük volt (és van),
- illetve a megállapodások a jelenlegi gyakorlatban, a könyv-vertikumban kialakult erőviszonyok – és jutalékok – mellett elsődlegesen a terjesztői oldal, és nem a könyvet megjelentető kiadói oldal gazdasági érdekeit szolgálják,

így a közérdek védelme mint a versenyfelügyeleti eljárás megindításának feltétele utóbb nem igazolódtott be, ezért ezen vállalkozásokkal szemben a Versenytanács álláspontja szerint a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontjának első fordulata alapján az eljárás megszüntetése volt indokolt.

4. A Versenytanács 2013. október 3-án kelt, Vj/096-177/2009. számú végzésével az eljárást a Bookline és további 7 könyvkiadó és/vagy könyvterjesztő vállalkozással szemben is megszüntette, tekintettel arra, hogy az eljárás során feltárt bizonyítékok alapján a jogsértés velük szemben nem volt bizonyítható, és az eljárás további folytatásától sem lett volna eredmény várható. Az eljárás ugyanezen végzéssel megszüntetésre került az Alexandra Kiadó Kft. ellen is, mivel megállapítást nyert, hogy ilyen vállalkozás nem létezik, illetve korábban sem létezett.

5. A fentieknek megfelelően jelen határozatában a Versenytanács a Pécsi Direkt, a Líra, a Libri és a Sun Books vállalkozások (a továbbiakban együttesen: eljárás alá vontak) által 2004. január 1. és a versenyfelügyeleti eljárás megindulása, 2009. július 28. között tanúsított piaci magatartást vizsgálta, az ügyindító végzésben megjelölt körben.

## **I.2. Az MKKE versenyszabályzata tárgyában folytatott korábbi eljárás**

6. A GVH Vj-47/2004. számon versenyfelügyeleti eljárás folytatott a Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülete (a továbbiakban: MKKE) versenyszabályzatának rendelkezései tárgyában. A 2004. március 16-án indult eljárást lezáró, 2006. április 11-én kelt határozatában a Versenytanács megállapította, hogy az MKKE versenyszabályzatának

- a kiadó ármeghatározási jogát, a viszonteladó fogyasztói ár megtartására vonatkozó kötelezettségét rögzítő,
- az előjegyzési vagy előfizetési árra vonatkozó, illetve

- az árleszállítások lehetséges időpontját relatív módon (az átvételtől számított fél éven belül) valamint abszolút értelemben (a március 1. és június 15., továbbá az október 1. és december 31. közötti időszakban) korlátozó

rendelkezései versenykorlátozóak. A határozat indokolása szerint a vizsgált magatartással érintett piacon túlnyomó részben valódi ügynöki szerződésnek tekinthető bizományosi szerződés keretében értékesítik a kiadványokat. A piac egy kis szeletén azonban a kiadványok a forgalmazók tulajdonába kerülnek az áru viszontértékesítése előtt. A Versenytanács döntésében arra a következtetésre jutott, amennyiben a kiadványok bizományosi forgalomban kerülnek a forgalmazók birtokába, azaz a kiadványok nem képezik a forgalmazók tulajdonát a viszontértékesítés során, úgy a fenti rendelkezések közül az árak meghatározására vonatkozó kikötések (ld. a jelen pont első két francia bekezdését) – mint versenyjogi szempontból egy gazdasági egységet alkotó megbízó és megbízott közötti valódi ügynöki megállapodások – nem ütköznek a Tpvt. rendelkezéseibe.

7. A Versenytanács az MKKE-t ezen rendelkezések alkalmazásától eltiltotta, és kötelezte, hogy tagjait a határozat kézhezvételétől számított 15 napon belül a Versenytanács döntéséről értesítse. A határozat felülvizsgálata iránt indított perekben hozott ítéletekben a bíróságok az MKKE keresetét elutasították, és a GVH határozatát helyben hagyták.<sup>1</sup> A határozatban foglalt kötelezettség végrehajtásának ellenőrzése tárgyában folytatott utóvizsgálatot a GVH 2008. február 25-én kelt határozatával – a kötelezettségek teljesítésére (a versenyszabályzat kifogásolt pontjai alkalmazásának a közigazgatási határozat bírósági felülvizsgálata jogerős lezárásáig történő felfüggesztésére) tekintettel – megszüntette.

## **II. Az eljárás alá vont vállalkozások**

### **II.1. Pécsi Direkt**

8. A Pécsi Direkt 1993-ban kezdte meg működését, a széles körben ismert Alexandra márkanév kialakítója és tulajdonosa. A vállalkozás a könyv-vertikum minden szintjén jelen van: a könyvkiadás, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem szintjén egyaránt.

9. A Pécsi Direkt tagjai a Washington, DC államban bejegyzett Rainbow Publishing LLC (2004-től, minősített többségű befolyás), valamint M. D. ügyvezető igazgató és felesége. Ezt megelőzően a vállalkozásban az említett magánszemélyek mellett a Silver Star Publishing Corp. rendelkezett közvetlen befolyást biztosító tulajdonrészsel.

10. 2012. évi nettó árbevétele 15.067.203 ezer Ft volt.

#### *Kiadói tevékenység*

11. A Pécsi Direkt és M. D. érdekkörébe tartozó kiadók széles tematikus portfóliót fednek le. A Pécsi Direkt által irányított, ezáltal vele a Tpvt. 15. §-a értelmében egy vállalkozáscsoportba tartozó kiadók az alábbiak:

- Költő-Ház Kft. (2005-től minősített többségű befolyás),
- Hunbook Kft. (2006-től minősített többségű befolyás),

<sup>1</sup> Ld. a Fővárosi Bíróság 2008. február 19-én kelt, 3.K.33745/2006/12. számú és a Fővárosi Ítéletábrla 2009. január 14-én kelt, 2. Kf.27.280/2008/7. számú ítéleteit.

- Euromedia Group Hungary Kft. (2007-től egyedüli tag),
- E-tan Zrt. (2007-től egyedüli részvényes).

A fentiekén túl a Pécsi Direkt irányítást nem biztosító részesedéssel bír a Noran-Kiadó 2004 Kft.-ben (2004-től), amelyben M. D. és felesége is tulajdoni részzel bír. M. D. az alábbi kiadóknak rendelkezik még részesedéssel, melyek azonban szintén nem állnak a Pécsi Direkt irányítása alatt, így tőle függetlennek minősülnek:

- Európa Könyvkiadó Kft. (2005-től közvetlen, majd minősített többségű befolyás),
- Alexandra Könyvesház Kft. (2010-től, egyedüli irányítás),
- M-Érték Kft. (2003-tól),
- Geographia (2007-től a M-Érték Kft. minősített többségű befolyással rendelkezik)

Emellett a Pécsi Direkt kizárólagos terjesztési szerződésben áll 20-30 további kiadóval és egyéb terjesztő partnerrel.

### *Nagykereskedelmi tevékenység*

12. A Pécsi Direkt Budapesten és Pécsen nagykereskedelmi raktárbázist működtet. Kínálatában közel 50.000 kiadvány szerepel, 1.400 körüli számú kiadóval áll közvetlen terjesztői kapcsolatban, 20-30 kiadónak kizárólagos terjesztője. Értékesít az országos könyvesbolthálózatok, nagykereskedések, „hagyományos” könyvesboltok, iskolák, könyvtárak, hipermarketek és benzinkutak részére.

### *Kiskereskedelmi tevékenység*

13. Kiskereskedőként az ország legnagyobb könyvesbolthálózatát üzemelteti, 2011 elején hetven körüli, 2012-re már nyolcvan feletti könyvárúházzal rendelkezett. Budapesten 13 üzletet tart fent, Szegeden négyet, Győrött, Miskolcon, Pécsen és Sopronban hármat; összesen negyvennyolc városban rendelkezik üzlettel. Számos bevásárlóközpontban jelen van nagyobb alapterületen (1.000-2.000 m<sup>2</sup>), de kisebb belvárosi üzleteket is működtet. Az interneten is értékesít.

## **II.2. Lira**

14. A Lira 1993-ban alakult. Többfordulós eljárás eredményeként 1994-ben több kiadóból álló konzorcium vásárolta meg a nagykereskedésből és 16 üzletből álló hálózatot, amely kivásárlások után a Láng Kiadó és Holding irányítása alá került. 1999-ben a holding átalakult, a vállalkozásban – nyilatkozata szerint – a családi tulajdonban lévő Kolosi és Társa Befektető Kft. rendelkezik a szavazatok többségével, továbbá magánszemélyek rendelkeznek tulajdonosi részesedéssel.

15. 2012. évi nettó árbevétele 4.593.786 ezer Ft volt.

### *Kiskereskedelem*

16. A Lira csoport a hazai könyvpiac egyik meghatározó szereplője, 2012-re hatvan feletti boltszámmal<sup>2</sup> rendelkezett, számos bevásárlóközpontban is jelen van. Üzletei háromféle profillal jellemezhetők:

<sup>2</sup> <http://www.lira.hu/hu/bolthalozat/magyarorszag>

- Fókusz könyváruház nagy alapterületen, széles készlettel (Budapest, Pécs, Debrecen, Miskolc, Szeged),
- szakkönyváruházak, melyek tematika szerint rendelkeznek széles kínálattal,
- Líra és Lant boltok, melyek elsősorban szépirodalmi profilúak, továbbá az interneten is értékesít (lira.hu).

17. A Magyar Könyvklub 2006 végi megvásárlása után, annak ügyféldataira építve 2007-ben elindult a Líra Könyvklub, amely 70.000 tagjával az ország legnagyobb könyvvásárló közösségét alkotja.

### *Kiadói tevékenység*

18. A Líra profilja a kilencvenes évek óta bővült könyvkiadással, amikor a menedzsmenttel közösen megvásárolta a Magvető Kiadót, illetve a vállalkozáscsoport tagja lett a hosszú múltra visszatekintő Athenaeum Kiadó. Felélesztette a Rózsavölgyi és Társa hagyományos kiadói tevékenységét, majd a kiadóval és a két zeneműbolttal újjáalakult az 1852-ben alapított Rózsavölgyi és Társa cég, valamint megvásárolta a nagy múltú Corvina Kiadót. Manó Könyvek néven gyermekkönyv-kiadót alapított. 2008-ban szerzett (kisebbségi) részesedést a Britannica Hungarica Világenciklopédia magyar nyelvű kiadását gondozó J.I.T. Lexikon Kiadó és Terjesztő Kft.-ben és a térképészeti profilú Topográf Térképészeti Kft.-ben (jelenleg Toposat Térképészeti Kft., 2011 óta a Líra nem rendelkezik benne tulajdonjoggal). Nyilatkozata szerint érdekkörébe tartozik továbbá a B+V Könyvkiadó. Emellett a vállalkozás 2010 óta a Bookline-nal közösen irányítja az E-könyv Magyarország Kft.-t.

19. A tulajdonosi részesedésekre vonatkozó információk (cégjegyzék és a Líra nyilatkozata) alapján versenyjogi értelemben a Líra-val azonos irányítás alatt áll, azaz egy vállalkozáscsoportba tartozik

- a Magvető Könyvkiadó és Kereskedelmi Kft., melyben a vizsgált időszakban a Líra minősített többségű befolyást biztosító részesedéssel rendelkezett (jelenleg a Líra, a Kolosi és Társa Befektető Kft. és egy magánszemély tulajdonában van),
- a Corvina Kiadó Kft. amely 2007 szeptembere óta a Líra és a Magvető Kft., 2010 decembere óta pedig a Magvető Kft. és az Athenaeum Kft. tulajdonában állt (előzőleg a Líra és a Libro Trade Kereskedelmi Kft. voltak a tulajdonosai),
- az Athenaeum Kiadó Kft., amelyben 2004 decemberétől rendelkezett közvetlen irányítási joggal a Magvető Kft., a Kolosi és Társa Befektető Kft. mellett,
- a Manó Könyvek Kiadó Kft., amelyben a Líra 2002-ben szerzett közvetlen irányítást biztosító részesedést, jelenleg a Líra és a Kolosi és Társa Befektető Kft. tulajdonában van,
- a cégnyilvántartásból 2010. november 18-án törölt B+V Lap- és Könyvkiadó Kft. „v.a.”, amelyben a Líra 2000 februárja és 2008 januárja között többségi tulajdonrészrel rendelkezett,
- valamint a Rózsavölgyi és Társa Kiadói és Kereskedelmi Kft., melyben a Líra 2008 szeptemberéig, azt követően a Kolosi és Társa Befektető Kft. rendelkezett többségi irányítási joggal (jelenleg a Kolosi és Társa Befektető Kft. és a Pentaton Művész és Koncertügynökség Kft. tulajdonában van).

### *Nagykereskedelem*

20. A Líra 2003 óta aktív nagykereskedő (VIII. kerület Dankó utcai raktár), mára bevételének jelentős részét a nagykereskedelem adja. Az általa irányított vagy érdekkörébe tartozó kiadók és a

vele kizárólagos terjesztési szerződést kötött kiadók könyveivel saját és franchise boltjait, valamint más könyvkereskedőket is ellát, a helyszínen vagy kiszállítással. Több száz kiadó 25 ezer különböző termékét kitevő portfóliót tart folyamatosan raktáron. 2007 végén a cégcsoport tagja lett a Sun Books, a nagyméretű kiskereskedelmi láncok vezető könyvbeszállítója.

### II.3. Libri

21. Az 1991-ben létrehozott vállalkozás az Állami Könyvterjesztő Vállalat jogutódjaként alakult meg. A Libri (az SQ-Invest Kft.-n keresztül) B. Á. magánszemély irányítása alatt áll. Az SQ-Invest Kft. 2009 novemberében szerzett minősített többségű befolyást a vállalkozásban, azt megelőzően a 63-Invest Befektetési Zrt., azelőtt pedig a Capital Pénzügyi Tanácsadó Zrt. irányította. Az SQ-Invest Kft. 2009 áprilisát megelőzően szintén a 63-Invest Befektetési Zrt., illetve még korábban a Capital Pénzügyi Tanácsadó Zrt. többségi tulajdonában állt.

22. A vállalkozás 2012. évi nettó árbevétele 7.823.682 ezer Ft volt.

23. A Libri harminc feletti boltszámmal rendelkezik (kb. azonos számban Budapesten és vidéken).<sup>3</sup> Forgalma alapján az ország egyik legnagyobb könyvértékesítője, 18-20 ezer címet forgalmaz. 2000-ben indította el [www.libri.hu](http://www.libri.hu) internetes könyváruházát, és 2005-től üzemel a [www.konyvkereso.hu](http://www.konyvkereso.hu) portál (ma [www.libri.hu/konyvkereso](http://www.libri.hu/konyvkereso)), amely az üzlethálózatban már nem kapható, régebbi könyveket keresi meg és szerzi be a vevő számára.

24. A Libri nagykereskedelmi tevékenységet a vizsgált időszakban nem folytatott.

25. A Libri és a Bookline tulajdonosai 2013 nyarán jelentették be a két vállalkozáscsoport egyesülését, mely tranzakció engedélyezése iránti kérelem tárgyában a GVH Vj-52/2013. számon folytat versenyfelügyeleti eljárást.

26. A Cartographia Kft. 2009 májusától az SQ-Invest Kft., 2008 decembere és 2009 áprilisa között a 63-Invest Befektetési Zrt., még korábban a Bosnyák Invest Kft., azt megelőzően pedig a Cartographia-M Vagyonkezelő Kft. többségi tulajdonában állt. Megállapítható tehát, hogy a vállalkozás legalább 2008 decembere óta a Librivel egy vállalkozáscsoportba tartozik. A Magyar Nagylexikon Kiadó Zrt. a vizsgált időszak folyamán mindvégig a Librivel azonos vállalkozáscsoportba tartozott, mivel 2005 márciusától a Libri, azt megelőzően a Capital Pénzügyi Tanácsadó Zrt. irányítása alatt állt. Az Ulpius-Ház Kft.-ben az SQ-Invest Kft. 2007-ben, míg a Jaffa Kiadó és Kereskedelmi Kft.-ben az Ulpius-Ház Kft. 2008-ban, majd az SQ-Invest Kft. 2010-ben szerzett irányítási jogot nem biztosító részesedést, így ezek a kiadók a Tptv. 15. §-a értelmében versenyjogi szempontból a Libritől függetlennek tekintendők. A Libri Könyvkiadó 2011 augusztusában alakult. A Nyitott Könyvműhely jogutódjaként működő cég a kortárs magyar és nemzetközi irodalom mellett szórakoztató irodalom, ismeretterjesztő és gyerekkönyvek, valamint képregények kiadásával is foglalkozik.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> <http://www.libri.hu/boltok/>

<sup>4</sup> <http://www.libri-kiado.hu/kiado/rolunk>

## **II.4. Sun Books**

27. A Sun Books 1997 novemberében alakult, 1999 óta aktív a könyvpiacra.<sup>5</sup> A Sun Books főként nagykereskedelmi tevékenységet folytatott, a nagyméretű kiskereskedelmi láncok vezető könyvbeszállítójává vált, 2010. július 7-től azonban felszámolás alatt áll.
28. A Sun Books-ban 2007 októberétől szerzett részesedést a Líra, melynek mértéke a vállalkozás nyilatkozata szerint (2009-ben) 73%.
29. A vállalkozás a felszámoló biztos nyilatkozata szerint a 2012. évben nem ért el árbevételt, mivel a felszámolási eljárás során tevékenységét nem folytatja. A cégnyilvántartásban elérhető utolsó, hitelesen lezárt beszámolója szerint a 2009. évben 1.091.941 ezer Ft árbevételt realizált.

## **III. A magyar könyvpiac**

### **III.1. Piaci tendenciák az MKKE és a KSH adatai alapján**

30. A magyar könyvpiac egészét illetően gyakorlatilag egyedüli adatforrást képez a Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesületének (a továbbiakban: MKKE) éves rendszerességgel elkészített felmérése. Az adatfelvétel a 90-es évek közepén indult, melyhez a Központi Statisztikai Hivatal (a továbbiakban: KSH) nyújtott módszertani útmutatást. A KSH így az MKKE adatait, illetve az abból levonható következtetéseket hivatalos adatként ismeri el és publikálja.<sup>6</sup> Az MKKE a statisztikai adatszolgáltatásra épülő felmérést minden évben több mint 300 könyvkiadó vállalkozás körében végzi el, az egyesületi tagoknál bővebb halmazban (az MKKE szerint az adatok biztonsága közel van a 100%-hoz).
31. Az MKKE nyilvános adatai alapján, amelyek valamennyi könyvtípust, így a tankönyveket is magukba foglalják
- 1998 és 2008 között a hazai könyvforgalom teljes értéke évente átlagosan 8,5%-kal növekedett, 2008-ra elérve a közel 68 milliárd forintot. Az adott évi forgalom ezután 2009-ben, majd 2010-ben is csökkent az előző évihez képest, évente átlagosan 4,5%-kal.
  - Az adott éves forgalmi adatokat 2010-es reálértékre<sup>7</sup> átszámítva (a KSH éves fogyasztói árindexet figyelembe véve) kedvezőtlenebb kép rajzolódik ki: 1999 és 2002 között a KSH általános árindexét meghaladó ütemű növekedés volt megfigyelhető, amit stagnálás követett (a teljes forgalom az inflációval közel azonos ütemben változott), majd 2006 óta évente átlagosan közel 7%-os csökkenés látható (azaz: az összegében is csökkenő bevétel az árak általános növekedését figyelembe véve még erőteljesebb csökkenést jelent).
32. Tekintettel arra, hogy az MKKE összesített könyvforgalmi adatai az adatok leírása szerint a kereskedők, illetve a kiadók által adott árendedményeket nem, vagy csak részben tartalmazzák, a forgalmi adatok némiképp túlbecsültek lehetnek – az évek közötti változás trendje azonban ekkor is követhető. Az MKKE szerint az engedmények mértéke az adott évi teljes áruforgalom 8-

---

<sup>5</sup> Vj/096-043/2009.

<sup>6</sup> Vj/096-057/2009., Vj/096-063/2009.

<sup>7</sup> A mennyiségeket pl. 2004-es vagy 2008-as, stb. nominális értékre átszámítva azonos következtetést lehetne levonni.



9%-ának felel meg, vagyis a fogyasztók éves szinten ténylegesen 4-6 milliárd forinttal kevesebbet költöttek a könyvekre nyomott ár alapján számított forgalomnál.

33. Az MKKE adatai alapján a következők állapíthatók meg:

- az adott évben megjelentetett címek (~kiadványok) száma<sup>8</sup> 1998 és 2008 között évente átlagosan 3%-kal növekedett: az ezredforduló idején megfigyelhető csökkenő trend 2003-2004-ben megfordult, a tízezer alatti kiadványszám 2008-ra már elérte a 14,5 ezret;
- az adott évben megjelentetett könyvcímek értékesített példányainak száma 1998 és 2008 között összesen közel 10%-kal csökkent;
- az előzőekből következik, hogy jelentősen esett az egy címre eső átlagos értékesített példányszám (míg 1990-ben 15 ezret meghaladó volt, addig 2000 környékén 4000 körüli, 2010-ben pedig 2000-3000 közötti);
- az egy címre eső átlagos bevétel 2003-ig erőteljesen növekszik, utána stagnál, majd 2006 óta folyamatosan csökken, és 2010-ben a 2000/2001-es szintre esett vissza; végül
- az egy értékesített példányra eső átlagos bevétel enyhén növekedő trendet követ 2000 és 2010 között, azonban az infláció hatását is figyelembe véve a trend 2006 óta inkább stagnáló.

34. A 2009-es és 2010-es éveket tekintve mind a címek számában, mind pedig az összpéldányszámban jelentős csökkenés következett be, az összpéldányszám kb. a 2003-2004-es szintre esett vissza.

35. A KSH nyilvános adatai alapján a könyvek (kumulált) árindexét tekintve elmondható, hogy azok a kilencvenes években egy ideig nagyobb ütemben növekedtek, így relatíve drágábbá váltak, mint az általános összetételű fogyasztói kosár (azaz a KSH fogyasztói árindexéhez viszonyítva). A 2006-os évtől a könyvek árindexe elszakad a kulturális termékek összevont indexétől: a könyvek árának változása követi az általános árváltozást („inflációt”), míg az egyéb kulturális termékek (újságok, kép- és hangrögzítők) árindexei annál kisebb ütemben növekedtek, azaz a könyvekkel szemben idővel relatíve olcsóbbá váltak. Az adatok szerint ez a relatív árcsökkenés a könyvek esetében nem következett be.

## III.2. Könyvtípusok

36. A könyvpiacra való belépést gazdasági vagy adminisztratív szabályok általában véve érdemben nem akadályozzák. Szabályozottságukat tekintve ez alól kivételt jelentenek a tankönyvek, melyek esetében a vizsgált időszakban a tankönyvpiac rendjéről szóló 2001. évi XXXVII. törvény a tankönyvek jóváhagyására és kiválasztására, a tankönyvkiadásban és -forgalmazásban közreműködőkre speciális szabályokat állított fel. Ennek indoka, hogy a tankönyv-előállítás és -ellátás piaci viszonyok között valósul meg, de egyben a művelődéshez való jog érvényesülését szolgáló közfeladat. Sajátossága, hogy a fogyasztó nem döntheti el szabadon, kíván-e vevő lenni, ugyanakkor a tankönyvhöz való hozzáférést biztosítani kell, melyre az iskolai tankönyvtámogatás és tankönyvbeszerzés rendszere hivatott. A tankönyvek döntően nem a kiskereskedelemben jutnak el a felhasználókhoz, azokat – a közoktatási törvénynek megfelelően – az iskolák rendelik meg, a tanév kezdetén.

37. A könyvkereskedelemben a használt vagy elavult kiadványok értékesítését az antikvár kereskedők biztosítják. Ideértjük a hagyományos antikvár könyvkereskedelmet, mely esetben a

---

<sup>8</sup> Az MKKE statisztikáiban az adott naptári évben megjelent „címek száma” szerepel, az MKKE a tárgyévben belüli utányomást is ide számolja.

„régiség jellegű” antikvitások értékesítése jellemzően erre szakosodott kiskereskedők boltjaiban történik, illetve a használtkönyv-kereskedelmet is, ami a viszonylag újonnan (pár hete vagy hónapja) megjelent könyvek használt, s ily módon csökkentett árú példányainak értékesítését jelenti (gyakran az új kiadványok mellett, online forgalomban, vagy erre szakosodott kereskedések révén). Utóbbi kategóriát a fogyasztók (olvasók) érzékenysége hívta életre, ugyanakkor a fogyasztók egy rétege elvi jelleggel továbbra sem vásárolt használt könyvet, az antikvár piac látókörén kívül esik.

38. Elektronikus adathordozón rögzített, illetve elektronikus formátumú könyvek: a könyv által közvetített információ a technológia fejlődésének következtében több és változatosabb formában juthat el a fogyasztóhoz (CD, CD-ROM, hangoskönyv, digitális e-könyv), melyek a papír alapú könyv-formátummal folytatott versenyben a fogyasztói szokások változásának köszönhetően bővülő bázisra találnak.

39. A jelen eljárásnak a tankönyvek, antikvár / használt könyvek, illetve az elektronikus adathordozón rögzített, elektronikus formátumú kiadványok nem képezik tárgyát.

### **III.3. A könyvpiac közgazdasági jellemzői**

40. E fejezet a könyvszektorról és szereplőiről nyilvánosan hozzáférhető, illetve közismert információk, továbbá az eljárás során adatszolgáltatásra kötelezett piaci szereplők adatai, nyilatkozatai alapján mutatja be a könyvpiac(ok) közgazdasági jellemzőit.

#### **III.3.1 A könyv mint termék**

41. A könyv a kultúra szempontjából kiemelt fontosságú termék (a kulturális termékek közé sorolható), mind a hordozott tartalom, mind pedig a nyelv szempontjából. A könyv mint mindenki által megvásárolható termék ugyanakkor általános piaci jegyeket hordoz: számos piaci szereplő által előállított, akár távolról megvásárolható termékek széles választékáról van szó, melyeknek másodlagos (antikvár) piaca is kialakult. Ugyanazon könyvből sok példányt állítanak elő. A szerző által előállított szellemi termék kiaknázásában elsődlegesen a kiadó, közvetve pedig a terjesztő, azaz a nagy- és kiskereskedő vesz részt.

42. Bár a könyvpiac szabályozástól mentes (kivéve a tankönyveket), az állam az alacsony, 5%-os forgalmi adóval, közkönyvtárak fenntartásával támogatja, ösztönzi a keresletet, illetve esetenként – pl. kiadványok támogatásával, díjakkal – a kínálatot.

43. A könyv formátuma alapján tartósnak tekinthető, azonban a könyvbe „csomagolt” szellemi termék a benne foglalt információ jellegétől, tartalmától függő mértékben elavul, elveszíti újdonságát és/vagy érvényességét, jelentőségét. Jellegüktől függően a könyvek életciklusa ezért eltérő lehet. A sikerkönyvek („bestseller”) és a „backlist” típusú könyvek esetében a megjelenés egyaránt újdonságot jelent, azonban az összességében viszonylag nagy példányszámot generáló sikerkönyvek esetén a forgalom döntő része a könyv életciklusának elején realizálódik, a könyv megjelenésébe fektetett beruházás gyorsabb megtérülését eredményezve. A rövid távon mérsékeltebb forgalmat generáló „backlist” típusú könyveket a kereskedők hosszabb ideig vagy akár állandó jelleggel tartják kínálatukban, a tartalomnak köszönhetően az olvasók is visszatérő jelleggel keresik. A backlist tartalom tartós érdeklődésre tart számot, a kereslet időben stabilabb, a forgalom egyenletesebb, a megtérülés lassabb. A

backlist típusú kiadványok így általában hosszabb életciklusú termékek, mint a bestsellerek. Ez az árazást is befolyásolja; a Líra előadása szerint „(a) backlist-es könyvet egy kiadó tartósan soha nem értékeli le, mert utána már nem emelhetné vissza az árát többet. A bestseller típusú könyveknél lehet tapasztalni a könyv életciklusát. Amikor lecsengő pályán van már, akkor az adott készlet állapota dönti el, hogy mikor kerül leértékelésre.”<sup>9</sup>

44. A fogyasztó általában több különböző kategóriába sorolható műveket vásárol (a kötelező ismereteket tartalmazó tankönyveken túl szépirodalom, ismeretterjesztő irodalom, gyermekkönyvek, szótárak, nyelvkönyvek stb.). A kereslet értékeli a sokszínűséget, a széles könyvcím-választékot, melynek kielégítésére tehát számos kiadó publikál nagyszámú könyvcímet.

45. A könyvek piaca jelentős mértékű termék-differenciálódással, ugyanakkor nagyszámú piaci szereplővel, ún. monopolisztikus versennyel jellemezhető. Erősen differenciált termékek sokaságáról van tehát szó, melyek forgalma (kereslete) egyenként ugyanakkor eltörpül a könyvpiac teljes forgalmához képest. A könyvcímek sokasága kategóriákra osztható, melyeken belül elképzelhető a kiadványok közötti helyettesítés, kategóriától függően. A szerző által előállított egyedi szellemi termék<sup>10</sup> jogi védelem alatt áll, az ebből fakadó monopólium elsődleges üzleti kiaknázója a szerzővel (vagy ügynökével) szerződő kiadó. A kiadók kiadványokból képeznek portfóliót, a portfólió kialakítása az üzleti stratégia része.

46. Egyazon könyvcím példányai azonban egymással tökéletes helyettesítő viszonyban állnak: a fogyasztó ugyanazt a könyv-terméket kapja kézhez. Ebből az következhet, hogy a fogyasztó számára meghatározó döntési tényező az ár: amikor arról dönt, hogy az adott kiadványt melyik kereskedőn keresztül, milyen terjesztési útvonalon szerezze be, a kiskereskedelmi ár egyszerűen összehasonlítható, és a termék az olcsóbb forrásból – az olcsóbb kiskereskedőtől – beszerezhető. Az adott kiadványok példányai között fennálló tökéletes helyettesítés alapján tehát erős árversenyre lehetne számítani a könyvpiacra. A fogyasztói ár szerepére utal a keresletélénkítő hűségprogramok egyre elterjedtebb használata a kereskedők között, amely azonban csak csekély mértékben képes módosítani a kiskereskedelmi árat.

47. Másfelől azonban a különböző terjesztési útvonalakon, különböző könyvkereskedőkön keresztül beszerzett (egyébként azonos) példányokat a fogyasztó számára megkülönbözteti az adott beszerzési opcióhoz fűződő viszony, jelesül, hogy egy-egy opció mekkora költséget/hasznot jelent az adott olvasó számára, a könyvért fizetett ár mellett. Egyes fogyasztók a könyvesboltokat részesíti előnyben a távértékesítési opciókhoz képest (leginkább Internet), és ezért egy részük hajlandó adott esetben némileg magasabb árat is fizetni; a fogyasztókat a könyvkereskedők közötti választásban befolyásolhatja a megközelíthetőség, az elérhető választék, a tálalás logikája, a hűségpont-program, a márkanév, rendezvények stb., azaz olyan tényezők, melyek a verseny áron kívüli dimenziói közé tartoznak. Más fogyasztók az internetes tallózást és beszerzést preferálják, megint más fogyasztók az interneten tájékozódnak, de a könyvesboltban vásárolnak továbbra is, vagy fordítva.

48. A fogyasztói szokások folytán a könyvpiaci keresletet ciklikusság jellemzi, a forgalom jelentős része (akár fele) az év végi és az év eleji időszakban realizálódik, illetve forgalom

<sup>9</sup> Vj/096-072/2009.

<sup>10</sup> A könyv mint szellemi termék absztrakt egyediségű, szemben pl. egy festménnyel, hiszen az egyedi tartalmat minden példány hűen tartalmazza.

szempontjából kiemelt időszaknak tekinthető a könyvhét is, amely a kiadványok megjelenésének időzítését befolyásolja.

### III.3.2 A kínálatot biztosító kiadók

49. A kiadók kiadványaikkal, kiadvány-portfóliójukkal állnak versenyben egymással. A népszerű egyedi tartalmak területi kiadási jogait szerzik meg (jogdíj ellenében), nyomdai és papírköltséget (és egyéb költségeket) vállalva megjelentetik a könyvet. Egyes kiadók speciálisan adott területekre kiterjedően alakítanak ki kiadványokat (gyakran szerzőket) magába foglaló – kisebb vagy nagyobb – portfóliót, más kiadók szélesebb körben publikálnak, szintén kisebb vagy nagyobb portfólióval. Az egyedi tartalmat rejtő (üzleti értelemben differenciált termék feletti monopóliumot képező) kiadványok – és az azokból képzett kiadói portfóliók – versenyeznek az olvasók kegyeiért: a „márkák közötti“ verseny szereplői a kiadók.

50. Könyvek kiadása bizonytalan kereslet mellett bizonytalan üzleti megtérülést jelent,<sup>11</sup> ezért a kiadók több könyv-projektbe fektetnek be, amely együtt képezi a kiadó portfólióját. A kiadó üzleti sikerének mércéjét a portfólió együttes megtérülése képezi, amely az egyes kiadványok megtérüléséből adódik össze. Egy nehéz gazdasági helyzetben lévő kiadó esetében is a pénzügyi biztonság alapja a portfólió együttes megtérülése. A „kereszt-finanszírozás” a kiadó szemszögéből a portfólióba tartozó kiadványok bevételei között tehát szükségszerű: általában a portfólió nem minden eleme térül meg a kiadónak, de a teljes portfólió ettől lehet sikeres; ha mindegyik kiadvány pozitív megtérüléssel is járna, akkor is csak a legkritikább esetben adódna azonos pénzügyi megtérülés a portfólió minden elemére.

51. Az MKKE korábbi, a Vj-47/2004. számú eljárásból ismert adatai alapján a nyomda- és papírköltség (30%), valamint az általános költségek (5%) együtt a bruttó kiskereskedelmi ár hozzávetőleg 35%-át, a szerzői jogdíjak pedig hozzávetőleg 10%-át tették ki.

52. Egy kiadó profilja alapvetően a könyvkiadás. Vállalva a kiadási jogok és a nyomda (valamint egyéb szükséges komponensek) költségeit, alapvetően érdekelt abban, hogy kiadványai minél szélesebb körben jussanak el az olvasóhoz, a vállalt költségeknek minél nagyobb arányú fedezetet, minél jobb megtérülést biztosító forgalom elérése érdekében. Ezt nagy lefedettséggel, nagy mennyiségben leginkább és legkönnyebben a könyvterjesztőkön keresztül van lehetősége megtenni, melyeknek a terjesztésben és értékesítésben áll kompetenciájuk.<sup>12</sup> Egyes kiadóknak vannak ugyan saját boltjaik (a megkérdezett kiadók kb. egyötöde számolt be saját kiskereskedelmi egységről, leggyakoribb az egy bolttal rendelkező kiadó), azonban ezek számossága, lokációja és forgalma általában elmarad a meghatározó könyvterjesztőkéhez képest, így – kevés kivétellel – nem képes jelentős forgalmat generálni, ezért fordul a kiadó a könyvterjesztőkhöz. Hasonló mondható el a kiadók online értékesítéséről: az olvasó kevésbé ad fel rendelést kiadónként külön-külön, inkább aggregált formában találkozik a választékkal, online kiskereskedőnél vásárol (a megkérdezett kiadók közel fele online értékesít, de ez árbevételének csak csekély, néhány százalékos részét teszi ki – néhány magasabb hányadot elérő kiskereskedőtől eltekintve).

---

<sup>11</sup> A Lira előadása szerint „a könyvek sikere nagyon bizonytalan, ezért van szükség fix szerződéseknél a visszáru kikötésére.” Vj/096-072/2009.

<sup>12</sup> A Libri által előadottak szerint „az értékesítés kérdése a kereskedő kompetenciájába tartozik, a marketing kérdéseket külön a bizományosi szerződés mellékletében kezelik.” Vj/096-078/2009.

### III.3.3 A keresletet kiszolgáló könyvterjesztők

53. A kiadók számára a kiadványok terjesztésére szolgáló fő kereskedelmi csatornát tehát a könyvterjesztők, a nagy- és kiskereskedők közvetítése jelentik, azzal, hogy a piacvezető nagykereskedők a kiskereskedelembe is markánsan jelen vannak (vertikális integráció a terjesztés szintjei között). A kiskereskedelembe elsősorban a könyvesbolt-hálózatok és az online értékesítési felületek értendők, mert a legtöbb könyv ezen a két úton kerül értékesítésre.

54. A kiskereskedőkhöz hasonlóan „viszonteladóként” működnek a könyvügynökök (a hagyományos terminológia szerint „házaló könyvkereskedők”) is. A használt vagy elavult kiadványok kiskereskedelmét az antikváarkereskedők biztosítják.<sup>13</sup> A kiadványok fogyasztókhoz történő eljuttatására szolgáló csatornát képeznek még a könyvklubok, amelyek kizárólag klubhálózatokban, tagjaik számára biztosítják a kiadványok megrendelését. További kereskedelmi csatornát jelentenek a könyvtárellátók, amelyek a közkönyvtárak és könyvkölcsönzők megrendelésére szerzik be a kiadóktól a kiadványokat, mely könyvtárak lehetővé teszik a fogyasztók (olvasók) számára a könyvek – vásárlás nélküli – használatát.

55. A könyvkiadók teljes portfóliójuk vagy egyes kiadványaik terjesztésére szerződnek a könyvkereskedővel, melyek a könyveket az általuk ellátott bolthálózatokon keresztül értékesítik az olvasóknak, beleértve közvetlenül a saját (költséggel kialakított és fenntartott) bolthálózatot, a franchise üzleteket és a közvetett nagykereskedelmi továbbértékesítést is, egyéb – tőlük független – viszonteladó-kiskereskedők irányába („közvetítő kereskedelem”). A könyvterjesztők, könyvkereskedők tehát a könyvek értékesítésében, olvasókhöz való eljuttatásában versenyeznek egymással, amely aktivitásuk és versenyük a kis- és a nagykereskedelem szintjére egyaránt kiterjed. Az ugyanazon kiadók termékeinek értékesítésében folytatott verseny a „márkán belüli” verseny, melynek szereplői könyvterjesztők: nagykereskedelmi és/vagy kiskereskedelmi profillal rendelkező vállalkozások.

56. A könyvterjesztők az utóbbi néhány évben a kiadói szinten is megvetették lábukat, a Pécsi Direkt és a Líra markáns jelenlétre tett szert (vertikális integráció a könyvkiadó és a könyvterjesztő között). Emellett a terjesztő egy kiadóval kizárólagos terjesztői szerződést is köthet (a Pécsi Direkt és a Líra is nyilatkozott ilyen szerződésről), minek következtében az adott könyv forgalmának döntő része az adott terjesztőn keresztül zajlik (hasonlóan a terjesztő saját irányítású vagy tulajdonú kiadóinak termékeihez).

57. A hagyományos értékesítési csatornák mellett az online értékesítés növekedésével a legtöbb könyvkereskedő létrehozta saját online webáruházát, mely esetben az online felületen megrendelt könyvet a vevő postán kapja meg vagy felvételi ponton veszi át. A könyv ebből a szempontból ideális, hiszen jól definiált, könnyen raktározható és szállítható termék, megvételéhez nincs szükség személyes kapcsolatra. A tájékozódás tekintetében a könyvesbolti személyes érdeklődéshez hasonlatos az online informálódás, növekszik az online személyes konzultáció, és növekvő befolyással bír a célzott online marketing.

---

<sup>13</sup> Lásd az MKKE „A magyar könyvkiadás és könyvterjesztés versenyszabályai” c. szabályzatának II. fejezetét ([www.mkke.hu/Tevékenység](http://www.mkke.hu/Tevékenység)).

## III.4. A magyar könyvpiac szereplői

### III.4.1 Könyvkiadók

58. Az MKKE előadása<sup>14</sup> alapján nincs központosított nyilvántartás arról, hogy hány kiadó működik Magyarországon, illetve hány kiadó, intézmény vagy magánszemély jelentet meg az adott évben könyve(ke)t. Az MKKE becslése szerint hozzávetőleg 1000-1500 kiadó működik, melyeknek nagyobb része azonban egy kiadvánnyal rendelkező vállalkozás.

59. A kiadványok számát tekintve az MKKE szerint az „átlagos” kiadó évente 5-10 kiadványt jelentet meg (az egy-két könyves kiadókat nem tekintve). A tíz-húsz, vagy ennél is több kiadvánnyal piacon lévő vállalkozások száma alig haladja meg a százat.

60. Az MKKE statisztikáihoz adatot szolgáltató kiadók együtt a piac 90%-át fedik le. Az MKKE a bruttó 1 milliárd forintos éves forgalom feletti kiadókat jelöli meg piacvezetőként, a 300 millió – 1 milliárd forint közötti éves forgalmat generáló cégeket közepméretű, a piacot meghatározó szereplőként tartja számon.<sup>15</sup> A kiadói piac koncentrációját mutatja, hogy az MKKE adatai szerint az ezer feletti számú kiadó közül a 15 legnagyobb állítja elő az összforgalom több mint a felét, közel 80%-át pedig a 40 legnagyobb kiadó állítja elő.<sup>16</sup>

61. A kiadók kisebb része, kb. harmada tekinthető tematikus / szakosodott könyvkiadónak (pl. Műszaki Kiadó, Medicina Kiadó), a többség vegyes profilú. Az MKKE kategóriái és adatai alapján a könyvpiaci forgalomban

- a közoktatási és nyelvkönyvek aránya 25% körül,
- az ismeretterjesztő könyvek aránya 20-25% között,
- a szépirodalmi / fikciós / fiction művek aránya 20% körül,
- a szakkönyvek, tudományos művek, lexikonok, szótárak, egyéb felsőoktatásban használatos kiadványok aránya 10% körül,
- a gyermek- és ifjúsági könyvek forgalma 10-15% körül alakul.

A forgalom hozzávetőleg 50-60%-át tehát általános felhasználásra szánt könyvek teszik ki (ismeretterjesztő, szépirodalmi, illetve fikciós művek, ifjúsági és gyermekkönyvek), a többi tankönyv és nyelvkönyv, vagy tudományos mű, szakkönyv.

62. A könyvpiacra a különböző elektronikus formátumban, nem papíralapon forgalmazott kiadványok (CD, CD-ROM, hangoskönyv, digitális könyv) részesedése 5% körül alakult. Ezen belül egyelőre nagyon kicsi a digitális könyvek forgalma, de ennek emelkedése nemzetközi trend. A digitális e-könyvek részesedése először a 2011. évi MKKE könyvforgalmi adatok között került külön kimutatásra, eszerint a digitális könyvek a teljes könyvpiaci forgalmának kevesebb, mint 1%-át teszik ki.

63. A nagyobb kiadók jellemzően rendelkeznek könyvesboltokkal, illetve online értékesítést is végeznek, azonban 2008-ban forgalmuknak csak csekély része származott ebből a forrásból.

---

<sup>14</sup> Vj/096-057/2009.

<sup>15</sup> Az MKKE nyilvántartása az egyes kiadók adataira épül, és nem veszi figyelembe a kiadók között fennálló esetleges irányítási kapcsolatokat.

<sup>16</sup> Vj/096-057 és 063/2009.

64. A legjelentősebb kiadóknak a megkérdozetett könyvkiadók és könyvkereskedők véleménye alapján – többek között – a Kossuth Kiadó, a Móra Kiadó, a Magvető, az Athenaeum, a Corvina, a Park, a Manó Könyvek, a Topográf, az Alexandra Könyvesház, az Európa Kiadó, az Ulpus Ház, a Jaffa, a Cartographia, a Helikon, az Akadémiai Kiadó, a Reader's Digest Kiadó, a Könyvmolyképző, az Egmont és az Animus mondhatók.

65. A kiadók jellemző válaszai a könyvkiadás piaci trendjeiről több tekintetben összecsengenek az MKKE adataiból levonható következtetésekkel: a könyvpiacn túlkínálat figyelhető meg, hasonló témában sok könyv jelenik meg, a kereslet évről évre csökken, erős a verseny, a könyvkiadók kiszolgáltatott helyzetben vannak a könyvterjesztőkkel szemben, a könyvterjesztés és -kereskedelem koncentráliódik, a kereskedelmi láncok szerepe erősödik, egyre kevesebb a jelentős független kiadó a könyvterjesztők vertikális integrációja következtében. A kiadók között általános a vélemény, hogy a kereskedők túl magas árréssel értékesítenek, és (üzleti értelemben) túl sok boltot nyitottak. Egyes kiadók megjegyezték még, hogy nagy nyereségre igazi értéket nem közvetítő könyvekkel lehet szert tenni, ezért az értékes kiadványok rovására a populáris könyvek kerültek előtérbe. Mások a veszteségesen kiadott könyvek számának emelkedését az egyre kevesebb példányszámban megjelenő egyre több könyv miatti méretgazdaságosság- valamint bevétel-csökkenésre vezették vissza. Utalás történt az online értékesítés szerepének növekedésére, illetve a törzsvásárlói kedvezmények, egyre gyakoribb akciók szerepére.

#### III.4.2 Könyv-nagykereskedők

66. Az MKKE nyilatkozata alapján a nagykereskedelem és a kiskereskedelem nehezen különíthető el, mert kevés, és csak relatíve kisebb vállalkozás rendelkezik „tisztán” nagykereskedelmi profillal: a legjelentősebb bolthálózáttal rendelkező kiskereskedő vállalkozások, vállalkozáscsoportok a legjelentősebb nagykereskedők is egyben, azaz saját (esetleg franchise) kiskereskedelmi üzletáguk mellett más, szintén a kiskereskedelemben tevékenykedő vállalkozásoknak is szállítanak nagykereskedőként.<sup>17</sup>

67. A kiadók döntő része jellemzően kiskereskedelmi és nagykereskedelmi szerződést is köt terjesztő partnereivel, néhányan a válaszadók közül – többnyire vertikálisan integrált kiadók – csak nagykereskedelmi szerződést jelöltek meg. A meghatározó kereskedők (a Libri kivételével) a nagy- és kiskereskedelmi értékesítésben egyaránt jelen vannak, ennek megfelelően kiskereskedelmi és nagykereskedelmi szerződést egyaránt kötnek.<sup>18</sup>

68. Az eljárás során megkeresett piaci szereplők szerint a kiskereskedelmi és nagykereskedelmi szerződési feltételek között alapvetően nincs különbség, a szerződés egyes részletei különböznek, főleg az árrés.

69. A nagykereskedelmi piac legjelentősebb szereplője a Pécsi Direkt, őt a Lóra követi, 2007 végétől a Sun Books ezirányú tevékenységével kiegészülve. A nagykereskedelmi piac harmadik szereplője a Bookline, a Libri a vertikum ezen szintjén nincs jelen. A Pécsi Direkt saját becslése alapján piaci részesedését 2009-ben [20-30]%-ra, míg a Lóra a Sun Books-szal együttesen [10-

---

<sup>17</sup> Vj/096-057/2009.

<sup>18</sup> A nagy- és a kiskereskedelmi tevékenység a piaci szereplők számára nem mindig válik el egyértelműen: a kiadók válaszaikban a nagykereskedelemmel nyilatkozata szerint nem foglalkozó Librit is gyakran említik a jelentős könyv-nagykereskedők között.

20]-ra tette. Ez összhangban van a vizsgálat során beszerzett információk alapján becsülhető részesedésekkel, melyek szerint a Pécsi Direkt részesedése vélhetően a vizsgált időszak egészében, a Líráé pedig a Sun Books feletti irányítás megszerzését követően, azaz 2008-ban meghaladta a 10%-ot.<sup>19</sup>

70. A piac bizonyos értelemben speciális szereplője a Libro-Trade, mely vállalkozás a teljes könyvforgalom kb. 5%-át jelentő import könyvek (külföldről importált idegen nyelvű kötetek) értékesítésének meghatározó – a vizsgált időszakban az elérhető adatok szerint szinte kizárólagos – szereplője, így a magyar könyvforgalomban a külföldi kiadók forgalmának nagy részét képviseli.

### **III.4.3 Könyv-kiskereskedők**

71. Magyarországon az MKKE adatai szerint körülbelül 750 könyvesbolt van, melyeknek számát tekintve nagyobb része egy-két boltot irányító családi vállalkozásként működik, inkább vidéki elhelyezkedéssel.

72. A hagyományos (offline) könyv-kiskereskedelmi modell nem változott alapvetően az elmúlt évtizedekben, e tekintetben az üzlethálózat mérete és az üzletek elhelyezkedése stratégiai kérdés. Némi átrendeződést hozott ugyanakkor a piaci viszonyokban a hipermarketek könyvértékesítési szerepének erősödése. Emellett az online értékesítés fokozatos bővülése is megfigyelhető; az MKKE adatai szerint 2008-ban az éves könyvforgalom 5-7%-át (4-5 milliárd forintot) tett ki.

73. A könyvkereskedők véleménye szerint a könyvértékesítési trendeket illetően a kisebb könyvesboltok iránti érdeklődés csökken, átterelődik a bevásárlóközpontok felé, felerősödött a kiterjedt bolthálózat szerepe, a vásárlói igények a minőség és a széles termékválaszték irányába mozdultak el. Tapasztalatuk szerint a fogyasztók egyre tudatosabbak, és az árleszállítások, törzsvásárlói kedvezmények adta lehetőségeket is igyekeznek kihasználni.

74. A piacvezető könyvterjesztő vállalkozások bonyolítják le a (tankönyveken túli) könyvforgalmazás hozzávetőleg felét, együttes részesedésük a vizsgált időszak alatt – az értékét tekintve növekvő piacon – folyamatosan nőtt (2004-ben még 30%-ot meghaladó volt). Ezen belül a vizsgált időszak elején a Libri számított piacvezetőnek [10-20]-os részesedésével, s szorosan követte őt a Pécsi Direkt. A sorrend azonban 2007-ben megfordult, s a Pécsi Direkt részesedése 2008-ban már a 20%-ot is meghaladta. A másik két jelentős szereplő is folyamatosan növelte részesedését; a Líra [5-10]-% közötti, a Bookline [0-5]-% körüli értéket elérve.

75. A fejlődés a bolthálózat tekintetében is megfigyelhető. A Pécsi Direkt, a Líra és a Libri egyaránt több tucat könyvesbolttal rendelkezik, Budapest és más nagyvárosok frekvenciált részein tartanak fenn nagy alapterületű, bő választékú üzleteket, sok pláza üzletet, illetve kisebb, specializált boltokat is. 2008-ra országszerte együttesen közel 200 bolttal rendelkeztek, ami egyrészt a többi kereskedő cég lefedettségéhez képest jelentősnek mondható, másrészt ezen bolthálózatok számarányuknál nagyobb kereskedelmi értéket, magasabb bevételi hányadot képviselnek (lokáció, választék, brand és marketing, országos lefedettség stb. következtében). A bolthálózatok bővülésének ütemét mutatja, hogy a Libri 2004 és 2008 között 14 új boltot nyitott

---

<sup>19</sup> A pontos értékek a nagykereskedelmi piac méretére vonatkozó becsléstől függenek. (Ld. Vj/096-175/2009.)



(+40%), a Pécsi Direkt 39-et (+80%), a Lira pedig több mint megháromszorozta 2004-ben meglévő 16 boltját. A Bookline 2006 óta rendelkezik (offline) könyvruházakkal, 2008-ra négy, 2012-re öt áruházat tart fent, és további átvevőhelyeket biztosít.

76. A nagyméretű kiskereskedelmi láncok (és a könyvdiszkontok) piaci részesedése az MKKE adatai alapján 10-20%-ra becsülhető, mely ellátásának jelentős része a Lira vállalkozáscsoportjába tartozó Sun Books-hoz köthető. A kiskereskedelmi láncok a legtöbbször kizárólagos beszállítói szerződést kötnek a nagykereskedővel („belistázás”, azaz a kiadványokat egy adott lánc esetén általában csak egy kereskedő szállíthatja), ami szinte mindig fix mennyiség megvásárlását jelenti, de korlátlan visszáru joggal.<sup>20</sup> A terjesztők ugyanakkor nagykereskedőként döntő többségében olyan könyvet értékesítenek tovább, melyet a kiadótól bizományi keretszerződés alapján vesznek át, ami lehetőséget ad a könyvek visszaszállítására a kiadónak abban az esetben, ha a hipermarket „visszárúzik”.

77. Nemzetközi könyv-kiskereskedők (pl. Amazon) is szállítanak Magyarországra könyveket online rendelés alapján, de ezen – gyakorlatilag kizárólag külföldi kiadású, idegen nyelvű könyveket érintő – forgalomról nem állnak rendelkezésre adatok (jelentős forgalomra utaló jelek azonban a vizsgálat során nem mutatkoznak, az MKKE ezt nem is említi). Az MKKE szerint az idegen nyelvű külföldi kiadású könyvek gyakorlatilag egészét a Libro-Trade értékesíti Magyarországon.

#### **III.4.4 Vertikális integráció**

78. Az utóbbi évtizedben a vertikum legerősebb láncszemeivé fejlődő könyvterjesztő vállalkozások a kis- és nagykereskedelem mellett tevékenységüket a könyvkiadásra is kiterjesztették.

79. A Libri<sup>21</sup> és a Bookline<sup>22</sup> egyaránt piaci előnyként hivatkozott a vertikális integrációra, a vertikálisan integrált szereplők jelenlétét pedig a piac átláthatóságával is összefüggésbe hozták, mivel az integrált szereplők kiadóként és terjesztőként is szerződnek terjesztőkkel és kiadókkal, ami mindkét piacot illetően jobb informáltságot jelent.

80. A Pécsi Direkt, a Lira és a Libri „érdekkörükbe tartozó” kiadóként jelöltek meg több kiadót is, emellett exkluzív terjesztési keretmegállapodásokról is beszámoltak.

### **III.5. Szerződéses kapcsolat kiadó és terjesztő között**

#### **III.5.1 A piaci gyakorlat**

81. A versenyfelügyeleti eljárás során megkeresett kereskedők nyilatkozatai alapján ismert, hogy a könyvpiacra a kereskedők átlagosan több száz, esetleg ezer feletti kiadóval állnak szerződéses kapcsolatban. 2009-ben a Lira és a Pécsi Direkt nagyságrendileg hasonló, ezer feletti számú érvényes szerződéssel rendelkezett, a Bookline és a Libri kevesebb, ennek kb. harmadát-negyedét kitevő számú szerződéssel bírt az adott időszakban. A Pécsi Direkt, a Lira és a Bookline esetében 2004 és 2009 között növekedett a kiadókkal kötött szerződések száma, míg a Libri

---

<sup>20</sup> Vj/096-072/2009.

<sup>21</sup> Vj/096-078/2009.

<sup>22</sup> Vj/096-076/2009.

esetében az időszak végére csökkent. 2008-ról 2009-re a Pécsi Direkt kivételével minden eljárás alá vont kereskedő esetében csökkent a szerződéses kapcsolatok száma.

82. A könyvterjesztők legfőbb kiadó-partnerként a következő kiadókat jelölték meg: Alexandra Könyvesház, Európa Kiadó, Magvető Kiadó, Athenaeum Kiadó, Corvina Kiadó, Ulpius-ház, Talentum Kiadó, Könyvmolyképző Kiadó, Kossuth Kiadó, Móra Kiadó, Édesvíz Kiadó, Egmont Kiadó, Gabo Kiadó. A négy nagy terjesztő, a Libri, a Lira, a Pécsi Direkt és a Bookline az alábbi kiadókat tekinti fő szerződéses partnereinek.

83. A kiadók fő terjesztési partnereiknek a következő vállalkozásokat nevezték meg (az említések gyakoriságának sorrendjében): Lira, Libri, Pécsi Direkt, Bookline, Tóthágas, Könyvtárellátó, Pult, Sun Books. A kiadók fele nyilatkozta, hogy kevesebb (egy-két) bolttal rendelkező könyvkereskedőkkel is szerződést köt. A válaszok alapján általánosnak mondható tendencia, hogy 2009-ben a kiadók kevesebb kereskedővel kötöttek szerződést, mint 2004-ben. Növekedés a terjesztési szerződések számában csak egy-két kiadónál volt megfigyelhető, és főként viszonylag új alapítású kiadók esetén volt jelentős.

84. A nagyszámú szerződéses kapcsolatból eredően a piacvezető terjesztők árbevételében egy-egy kiadó termékei a bevételnek jellemzően csak néhány százalékát teszik ki: egy-egy kiadó az adott kereskedő forgalmának tipikusan csekély hányadát fedi le.

85. A kiadók válaszaiból kitűnik, hogy jellemzően több kereskedővel is szerződéses kapcsolatban állnak: a megkérdezett kiadók 2009-ben átlagosan kb. 10-20 kereskedővel kötöttek szerződést, de igen nagy a szórás, egyes kiadók (két kiadó) száz feletti számú kapcsolatról nyilatkoztak, más kiadók csak egy adott terjesztővel szerződnek. A kiadók szerződéses kapcsolatainak száma tehát nagyságrendekkel kevesebb, mint a könyvterjesztők szerződéses kapcsolatainak száma az általuk forgalmazott könyvek kiadóival, és a kiadók forgalmának nagy része az eljárás alá vont meghatározó könyvterjesztőkön, a fő terjesztési partnereken keresztül realizálódik.

### **III.5.2 A felek alkuereje**

86. A kiadó és a kereskedő közötti üzleti kapcsolatra nézve a kereskedői oldal tárgyalóereje a meghatározó: a piacvezető terjesztők rendszerint az eljárás alá vont kiadók fő terjesztési partnerei, a forgalom jelentős részét fedik le, a velük való szerződést a legtöbb kiadó üzletileg megkerülhetetlennek értékeli. A 46 válaszadó kiadóból a Pécsi Direktet 41 kiadó (89%) értékelte megkerülhetetlen üzleti partnernek, a Lírát 39 kiadó (85%), a Librit 36 kiadó (78%), a Bookline-t pedig 31 kiadó (67%). Összességében a kiadók nyilatkozata úgy foglalható össze, hogy a meghatározó kereskedők piaci súlya, bolthálózatának mérete folytán a kiadó „túl sokat veszítene”, ha kiadványai nem lennének elérhetőek az adott kereskedő terjesztési hálózatában.

87. A vezető könyvterjesztők ugyanakkor nagyságrendekkel nagyobb számú kiadóval állnak kapcsolatban, melyek egyenként forgalmuknak csak kis hányadát fedik le. Míg a kereskedők esetében jellemzően a saját érdekeltsgű kiadókhoz köthető a legnagyobb forgalom, és a legjelentősebb kiadók súlya is 10% alatti részt képvisel a kereskedők árbevételéből, addig a kiadók árbevételéből az eljárás alá vont terjesztők ennél jóval nagyobb arányban részesednek (a Pécsi Direkt átlagosan kb. 30%-kal, a Lira és a Libri átlagosan kb. 20%-kal).

88. A kiadók előadása szerint a terjesztési szerződés tartalmára a kereskedőknek van nagyobb ráhatása: kb. 60%-uk nyilatkozott eképpen, a fennmaradó 40% árnyaltabban fogalmazott (alku, kölcsönös, változó, tárgyalás, megegyezés stb.).

89. A kiadók döntő többsége (35 válaszadóból 30) arra a kérdésre, hogy véleménye szerint milyen a kiadók és kereskedők viszonya, egyértelműen úgy nyilatkozott, hogy a viszony feszült és egyenlőtlen, a kiadók kiszolgáltatottak, a kereskedők alkuereje és akarata érvényesül, ők diktálnak, erőpolitikát alkalmaznak; több kiadó részletesen is kifejtette, hogy a gyakorlatilag kizárólag bizományosi szerződésre hajlandó terjesztők jutalékuk folyamatos emelése mellett jelentős késéssel fizetnek a kiadónak (a fizetési határidő az egyik leggyakoribb szerződéses konfliktus szerintük). Néhány kiadó a növekvő jutalék kapcsán azt is megjegyzi, hogy a jutalék szintje aránytalanul magas a nyújtott szolgáltatás színvonalához képest. Egy kiadó nem tudott általános véleményt adni, a Magvető, Corvina, Manó és a M-Érték kiadó szerint a viszony jó, kiegyensúlyozott. Több kiadó azt is hangsúlyozza, hogy a kiadók és terjesztők kölcsönösen egymásra vannak utalva.

#### IV. A vizsgált magatartás

90. A beadványok, az adatszolgáltatások, a csatolt terjesztési szerződések és nyilvánosan elérhető információk figyelembe vételével a Versenytanács az alábbi tényállást állapította meg.<sup>23</sup>

##### IV.1. Az üzleti kapcsolat létrejötte

91. A kiadó és a kereskedő közötti üzleti kapcsolatot inkább a kiadók kezdeményezik (a kereskedők ezt tartják jellemzőnek), de a kapcsolatfelvétel a kereskedő részéről is történhet (a kiadók szerint ismertségtől függően, általában a kevésbé ismert piaci szereplő keresi meg az ismertebbet).

92. A kereskedők részéről jellemzően a kiadó által felkínált kiadványok, illetve a várható forgalom nagysága – tehát alapvetően üzleti megfontolások – a döntőek a kapcsolatfelvétel szempontjából.

93. A kiadók arra a kérdésre, hogy mi alapján választanak terjesztő partnert, a forgalom és lefedettség, a bizományosi jutalék mértéke, valamint a megbízhatóság, a fizetési fegyelem szerepét emelték ki döntésükben, emellett kölcsönös gazdasági érdekre hivatkoztak, néhányan a piac koncentrációjára utalva a választási lehetőségek korlátosságát emelték ki.

94. A kiadó és a kereskedő írásbeli szerződést kötnek (bár érkezett beszámoló szóbeli megállapodásról is), és jellemzően nem egy adott könyvre, hanem a kiadó által kiadott összes könyvre. Esetenként előfordul, hogy a kiadók speciális könyvekre címenként vagy pl. tudományágak szerint kötnek szerződést.

95. A megállapodások minimális példányszámot nem tartalmaznak, eseti jelleggel fordult elő, hogy a kereskedő minimális éves forgalomhoz kötötte a szerződéskötést.

---

<sup>23</sup> A jelen határozatban összefoglaló jelleggel megállapított tényállás alapjául szolgáló kiadói és kereskedői nyilatkozatokat ld. részletesebben a Vj/096-114/2009. számú előzetes álláspontban.

## IV.2. Mintaszerződések és alkalmazásuk a gyakorlatban

96. Az eljárás alá vont kereskedők mindegyike rendelkezik előre elkészített szerződésmintával, melyet gyakorlatilag a megalakulásuk óta alkalmaznak, tekintettel elsősorban szerződéses partnereik számosságára. Előadásuk szerint a szerződésminták alkalmazása nem csak esetükben jellemző, hanem általános gyakorlat a könyvpiacra. A jelen eljárásban rendelkezésre álló kétoldalú megállapodások és a Vj-47/2004. számú ügyben 2004-ben benyújtott mintaszerződések (blanketták) összehasonlítása alapján megállapítható, hogy a kereskedői szerződések jelentős mértékben megváltoztak, sokkal részletesebbek, szofisztikáltabbak lettek.

97. A kiadó és a kereskedő közötti szerződéskötés alapjául általában az egyik szerződő fél, jellemzően a kereskedő által kidolgozott szerződésminta szolgál. A megkérdezett kiadók döntő többsége válaszolta azt, hogy jellemzően a kereskedő szerződésmintáját alkalmazzák, egy részük ugyanakkor a kisebb terjesztőkkel a saját szerződésmintáját használja. A megkérdezett kiadók közül 16 kiadó rendelkezik saját (vagy a kereskedővel közös) szerződésmintával.

98. Arra a kérdésre, hogy hogyan dől el, hogy a kereskedő vagy a kiadó által kidolgozott szerződésmintáját alkalmazzák, a kiadók valamilyen formában a tárgyalási erőviszonyokra hivatkoznak, ami rendszerint a kereskedő oldalán erősebb.

99. A kereskedők nyilatkozatai szerint a kiadók a szerződéskötés során

- az árrés és a fizetési feltételek, határidők,
- a szállítás költsége, az átvétel helye és módja, visszáru minősége/ramponálódási (rongálódási) mutató,
- és az akciókezelés

kapcsán igyekeznek a javukra szóló módosítást elérni.

100. A kiadók esetében 37 válaszból 17 (46%) élt már kifogással valamelyik feltétel szerződésben történő rögzítését illetően: ebből 13 esetben a kifogás részét képezte a terjesztői jutalék mértéke, 7 esetben a fizetési határidő hossza, 7 esetben a visszáruzási feltételek, 8 esetben pedig egyéb kifogás merült fel (szállítás, ki-nem-helyezés, ramponálódás, legnagyobb kedvezmény elve stb.).

101. A nyilatkozatok azt is mutatják, hogy a terjesztési szerződés végleges tartalmának kialakításában egyértelműen a terjesztő nagyobb alkuerje a meghatározó. A kiadók módosítási igényeiket csak kis mértékben tudják érvényesíteni a kereskedőkkel szemben. A megkérdezettek közül csupán négy kiadó számolt be arról, hogy változtatást sikerült elérnie (Nap Kiadó<sup>24</sup>, Tesslof

---

<sup>24</sup> Vj/096-049/2009.

Kiadó<sup>25</sup>, Kortárs Kiadó<sup>26</sup>, Jaffa Kiadó<sup>27</sup>), a többiek részéről részben vagy egyáltalán nem járt eredménnyel az ezirányú kezdeményezés.

102. Arra a kérdésre, hogy a kiadónak volt-e már szerződéses konfliktusa a fizetési határidőkre nézve, a kiadók több mint 80%-a igennel válaszolt. A kiadók kb. felének (53%) okozott már problémát az is, hogy a kereskedő huzamosabb ideig raktáron tartotta a könyveket, a könyvesboltban nem tette ki.

103. Szerződésszegésről 37 válaszadóból 31 nyilatkozott (84%), a kiadók leggyakrabban a fizetési határidőt (100%), a visszarúzási problémákat (32%) és a „fogyásjelentésre” épülő elszámolást említették: a kiadó későn kapja kézhez az eleve késleltetetten jelentkező kiadói hányadot, a terjesztő a valóságnál alacsonyabb értékesítést jelez a kiadó felé (ezzel csökkentve felé az aktuális fizetési kötelezettségét).

104. A kereskedők közül mindenki beszámolt kiadói szerződésszegésről: nyilatkozataik szerint a határidőre, a szállításra, a vonalkód és a fogyasztói ár feltüntetésére vonatkozó feltételeket szegték meg a partnerek. Az egyik kereskedő szerint a szerződésszegésnek jellemzően nem volt következménye, de a vonalkódozás és a kiskereskedelmi ár feltüntetése költségének áthárítása megtörtént.

105. A válaszadó kiadók 80%-a – előadása alapján – az elmúlt években felbontotta valamely kereskedővel a szerződését, az okokat illetően a kereskedő fizetési képtelenségét, elszámolási problémákat, minimális értékesített forgalom mellett lekötött jelentős készletet, illetve a magas terjesztési jutalékot neveztek meg. Azokban az esetekben, amikor a szerződés felbontásra került, a kiadók válaszai alapján a szerződésbontást többnyire a kiadók kezdeményezték.

106. A kereskedők válaszai alapján a szerződés felbontásának okai leggyakrabban a kiadó megszűnése, az alacsony forgalom (ami nem indokol közvetlen kapcsolatot, elégséges a nagykereskedelem közvetítése az adott kereskedő számára), vagy a kiadó kérése. Egy kereskedő azt nyilatkozta, hogy nagy cégekkel szerződésbontás nem volt. Előadásuk szerint mindkét fél kezdeményezésére akadt példa.

### **IV.3. Bizományosi és adásvételi szerződések**

107. A piaci szereplők nyilatkozatai és egyéb beadványai alapján megállapítható, hogy a kiadványok terjesztésére döntően bizományosi, kis hányadban adásvételi szerződések kötődnek a kiadó és a kereskedő között.

108. Arra a kérdésre, hogy a kiadó mely szerződési formát preferálná, a válaszadók nagy része az adásvételi szerződési formát vagy mindkét szerződési formát jelölte meg; a csak bizományosi szerződésben álló kiadók kétharmada kötne adásvételi szerződést vagy adásvételi szerződést is. A kiadó tehát az adásvételi szerződési formát preferálja, és több adásvételi szerződést szeretne a jelenleg elterjedt bizományosi szerződési formához képest.

---

<sup>25</sup> Vj/096-035/2009.

<sup>26</sup> Vj/096-011/2009.

<sup>27</sup> Vj/096-058/2009.

109. A kiadók preferenciája az adásvétel iránt érthető, hiszen fix mennyiség értékesítése esetén a bevétel elméletileg hamarabb jelentkezik, mint bizományi szerződés esetén, bár az erős visszáru-jogosultság és a fizetési feltételek lazítása könnyen elmoshatja a szerződési formák közötti praktikus határokat (mint ahogyan azt egy kiadó meg is jegyezte).

### IV.3.1 A bizományosi rendszer elterjedése

110. A bizományosi terjesztési forma elterjedésére az MKKE szolgáltatott magyarázatot. Előadása alapján erre a kilencvenes évek második felében került sor, arra visszavezethetően, hogy az akkori könyvkereskedő vállalkozásokat a privatizációs folyamat során megszerző új tulajdonosok nem rendelkeztek elegendő pénzügyi forrással, tőkével a kereskedelmi infrastruktúra önerőből történő fejlesztéséhez. A kereskedői oldalon ezen időszakban mutatkozó tőkehiány folytán – a kiadók és kereskedők közötti üzleti alkuk révén – vált általánossá az a konstrukció, hogy a kereskedők bizományosként vették át a kiadó könyveit terjesztésre, és a „fogyás” üteméhez igazítva fizették ki a könyvek árát a kiadónak.

111. A „bizományosi rendszer” a vizsgált időszakban meghatározó volt a könyvpiacra; sőt, az új belépő Bookline csekélyről döntő mértékűre emelte a bizományi szerződések arányát. A vizsgált idősakra nézve az eljárás alá vont kereskedők által kötött szerződések között a bizományosi, illetve adásvételi konstrukció megoszlását a szerződések száma és az azokhoz köthető bevétel vonatkozásában az alábbi táblázat tartalmazza.

	Bizományosi szerződések aránya									
	Szerződések száma alapján (%)					A szerződésekkel lefedett bevétel alapján (%)				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Pécsi Direkt	99	99	99	99	99	-	-	-	-	92
Libri	89	94	96	99	99	99	98	99	98	95
Líra	-	-	-	-	-	-	-	-	-	95
Bookline	30	40	60	75	82	15	40	60	70	70
<i>Egyszerű átlag</i>	<i>72,6</i>	<i>77,6</i>	<i>85,0</i>	<i>90,9</i>	<i>93,3</i>	<i>57,0</i>	<i>69,0</i>	<i>79,5</i>	<i>84,0</i>	<i>88,0</i>
<i>Súlyozott átlag</i>						<i>92,5</i>	<i>91,2</i>	<i>90,6</i>	<i>90,1</i>	<i>90,5</i>

112. Az adásvételi szerződések szám- és bevételi aránya tehát rendkívül alacsony. A piaci szereplők szerint a könyvcímtől, annak várható keresettségétől függ, hogy a terjesztő és a kiadó adásvételi vagy bizományosi szerződést köt. Adásvételi szerződés megkötésére jellemzően nagy sikerre, így nagy példányszámú értékesítésre számító könyvek esetében kerül sor, amikor a könyvet megjelentető kiadó a szokásosnál erősebb alkupozícióban van az adott terjesztővel szemben (pl. „Unikális könyvcím esetén [...] a bizományosi szerződésünk ellenére sem adnak a várhatóan nagyon keresett könyvből, hacsak nem fizetjük ki a megállapodott darabszámot előre” – Libri<sup>28</sup>; „[...] ha egy-egy műre nem szerződik így a kiadó, de a kiskereskedelemben nagy igény van rá, akkor jön létre adásvétel” – Líra<sup>29</sup>; „A döntés alapja a várható forgalom nagysága, kiadó által forgalmazott címekre várható piaci kereslet.” – Bookline<sup>30</sup>; a Pécsi Direkt „egyedi tárgyalás alapján”<sup>31</sup> szerződik adásvételre).

<sup>28</sup> Vj/096-005/2009.

<sup>29</sup> Vj/096-003/2009.

<sup>30</sup> Vj/096-004/2009.

<sup>31</sup> Vj/096-007/2009.

113. Ezzel egybehangzóan arra a kérdésre, hogy mi alapján dől el, hogy az adott kereskedővel bizományi vagy adásvételi szerződést köt, a kiadók döntő többsége azt válaszolta, hogy lehetőségeit alapvetően az határozza meg, hogy a kereskedő mire hajlandó; a kiadó tárgyalási ereje csak esetről esetre, többnyire bestseller tartalom megjelenítése esetén javul.

114. A kereskedők jellemzően határozatlan idejű bizományosi keretszerződéseket kötnek a kiadókkal, mely a gyakorlatban több éven keresztül érvényben van, esetenkénti – általában éves – újratárgyalással. Néhány esetben a szerződés időtartama egy-egy kiadványra ettől eltérően, esetileg meghatározott (Akadémiai Kiadó, Athenaeum, Európa, Magvető, Móra, Ringier). Annak kapcsán, hogy egy adott kereskedő esetében mi alapján dől el a szerződés időtartama, a kiadók döntő többsége az erőviszonyokat (kereskedő döntése, kívánsága), az ennek megfelelően alakuló szerződési gyakorlatot, a keretszerződést vagy a kereskedő piaci súlyát említette, azaz újfent a terjesztők alkuerejére utalt.

115. Összefoglalva, a bizományosi rendszer magas fokon elterjedt, a könyvpiac szinte egészét lefedi: a könyvterjesztők és kiadók egyaránt a bizományi szerződési forma primátusáról számoltak be. A könyvterjesztők csak elenyésző számú kiadvány, többnyire bestsellerek esetében hajlandók „fix mennyiségre” adásvételi szerződést kötni. Az adásvételt a bizománytól elválasztó határok ugyanakkor a szerződési feltételek megfelelő módosításával egyes piaci szereplők<sup>32</sup> véleménye alapján elmoshatók.

#### **IV.3.2 A bizományi és az adásvételi rendszer előnyei, hátrányai**

116. A kereskedők arra a kérdésre, hogy mi az előnye, illetve esetlegesen a hátránya annak, hogy a könyveket nem vásárolják meg, hanem a kiadók tulajdonában maradnak, a következő válaszokat adták.

- Libri
  - Előnye mindkét fél és a könyvvásárló számára: bizományosi szerződés esetén lehetőségünk van szélesebb választék kínálatára és nagyobb példányszámok megrendelésére, ami kevesebb logisztikai teherrel jár mindkét fél részéről.
  - Előny a kiadók számára: alacsonyabb raktározási és szállítási költség, készletgazdálkodást teljes leosztás esetén a kereskedők végzik.
  - Hátránya a kiadók számára: nem előre kapják meg az átadott készletért a bevételt, hanem az értékesítés után.
  - Hátránya a Libri számára: tárolási és raktározási költség.
- Líra
  - Előny: nagy választék, a kis kiadók és a szakkönyvek is folyamatosan ott vannak a bolti kínálatban, kiszámíthatóbb forgalmazás, rövidebb fizetési határidő utólagos fizetésnél.
  - Hátrány: magas élőmunka felhasználás, szállítás, rongálódás, nagyobb és költségesebb bolti alapterület.
- Pécsi Direkt
  - Előny: készletfinanszírozást a kiadó vállalja magára.
  - Hátrány: a kiadó feltételeit kell alkalmazni az értékesítés kapcsán.
- Bookline
  - Előny: nem kell készletet finanszírozni, valamint a kereskedő raktárában tartott kiadói bizományosi készlet azonnal hozzáférhető, a vevő rendelésére azonnal szállítható.

---

<sup>32</sup> Cicero Könyvesstúdió Kft., Gabo Könyvkiadó és Kereskedő Kft.

- Hátrány: nagy raktári kapacitást igényel, gyakorlatilag a raktári felelősség és a raktározás költségét a kereskedő vállalja a kiadó helyett.

117. A bizománnyal járó (és a kiadónak nem előnyös) késleltetett fizetésnek köszönhetően a kereskedők tehát szélesebb választékokat, nagyobb példányszámot képesek tartani és a fogyasztó elé tárni, ami azonban magasabb raktár- és logisztikai, valamint egyéb kiskereskedelmi költséggel jár. A Lira szerint a bizomány további előnye a kiadó számára, hogy a késleltetett fizetés rövidebb fizetési határidőt tesz lehetővé, mint „fix mennyiségre” vonatkozó adásvételi szerződés esetén.

118. A kiadók azon kérdésre, hogy mi az előnye illetve hátránya az adásvételi és a bizományosi szerződésnek, jellemzően a következőket válaszolták:

- adásvétel esetén a kiadó előbb jutna a pénzéhez,<sup>33</sup> „megfinanszírozott” befektetésének megtérüléséhez: megszűnne a kiadó kiszolgáltatottsága, nem a kiadó finanszírozná a kereskedelmet;<sup>34</sup>
- az adásvételi szerződés előnye, hogy a kiadó bevétele közvetlenül nem függne a kereskedő értékesítési ütemétől, amit nem tud ellenőrizni, eképpen nem kényszerülne üzletileg függő viszonyba;<sup>35</sup>
- a bizományosi rendszerben – a kiadói tulajdonjog ellenére – nehézkesen juthatnak bizományba adott mennyiségekhez, ami csökkenti a bizományi rendszer előnyeit (pl. mennyiségek átcsoportosítása kereskedők között), és ami rövid távon kiskereskedelmi piaci hatást is eredményezhet;
- a kiadók – jelenlegi tapasztalataikból kiindulva – az adásvételi szerződés hátrányának tekintik az eladatlan mennyiségek széles vagy teljes körű visszaruzását, ami egyben annak előnyeit (a gyorsabb pénzhez jutást) is kétségbe vonhatja;<sup>36</sup>
- az adásvétel hátránya, hogy a kereskedő minden bizománnyal kevesebb könyvet venne meg, mint vesz át bizományba,<sup>37</sup> azaz megfordítva a bizományosi rendszerben nagyobb, szélesebb a kereskedők által rendelt készlet, ez ugyanakkor hátránnyá is válhat, ha a kereskedők e téren túlzásba esnek (ami nem zárható ki, tekintve, hogy nincs ezzel kapcsolatban kockázatuk, ha a készlet eladhatatlannak bizonyul, visszaruzhatják<sup>38</sup>);
- a kiadók úgy látják, hogy fix mennyiség esetén könyveikről kevesebb (kis)kereskedelmi információhoz jutnának, mint az értékesítés ütemében fizető bizomány esetén<sup>39</sup> – noha ezen információ nem feltétlenül ellenőrizhető (megjegyzendő, hogy a kiadónak ezen információra vélhetően a bizományi rendszerben van szüksége, pl. készletének átcsoportosítása esetén ahhoz a terjesztőhöz, aki többet ad el; ellenben a megvett fix mennyiség továbbértékesítése kizárólag az abban erősen motivált kereskedő dolga lenne, a kiadónak nem lenne vele dolga, mint ahogyan azt számos kiadó meg is jegyzi<sup>40</sup>);
- több vélemény szkeptikus a visszáru és a romló fizetési feltételek miatt,<sup>41</sup> de még ezzel együtt is preferálják az adásvételt; néhány kiadó fogalmazta meg azzal kapcsolatos

<sup>33</sup> Akadémiai Kiadó Zrt., Gesta Könyvkiadó Kft., Holnap Kiadó Kft., HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Kassák Könyvkiadó Kft., Kelly, Kortárs Könyvkiadó Kft., Kossuth Kiadó, Topográf

<sup>34</sup> Ab Ovo Kiadói Kft., Ad Librum Kiadó

<sup>35</sup> Ab Ovo Kiadói Kft.

<sup>36</sup> Corvina, Kassák Könyvkiadó Kft.

<sup>37</sup> Egmont, Kelly, Typotex, Saxum Kiadó Bt.

<sup>38</sup> General Press Kiadó Kft.

<sup>39</sup> Európa Könyvkiadó Kft., M-Érték Kft.

<sup>40</sup> General Press Kiadó Kft., HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Tesslof Babilon Kiadó Kft.

<sup>41</sup> Geopen Könyvkiadó Kft.



aggodalmát, hogy elveszítené „kontrollját a kiadvány felett”, az adásvétel alacsonyabb (kiskereskedelmi) árhoz, kisebb haszonhoz vezet;<sup>42</sup>

- a bizományosi rendszerben a kereskedő az árukészletbe való befektetés, kockázat nélkül jut hozzá a kiadók könyveihez, így közel sem annyira érdekelt az egyes könyvek eladásában, mintha fixre vásárolna,<sup>43</sup> ráadásul irreálisan magasak az árak, a visszáru gyakran minősíthetetlen állapotban kerül vissza a kiadóhoz (aki köteles azokat abban az állapotban is visszavenni, hiába tartalmaz esetleg mást a szerződés), a könyvek gyakran ki sem kerülnek a raktárból a boltok polcaira, a kereskedő sokkal kevésbé jár el gondosan az áruval, mint fix vásárlás esetén,<sup>44</sup> a kiadók nem tudnak tervezni a várható értékesítésre vonatkozóan (a sokszor irreális kereskedői készletezés<sup>45</sup> miatt a kiadónál az adott címből látszólagos hiány keletkezik, mivel a kereskedők által lekötött bizományi készlet miatt más igényeket nem tud kielégíteni, a legnagyobb kereskedők másfelől pedig teljesen ad hoc alapon és váratlanul is visszárúznak komoly tételeket a kiadónak, így sokszor hirtelen keletkezik nagy készlet egy-egy címből).

119. A könyvek kiadói tulajdonban maradásának, illetőleg a bizományi konstrukciónak az esetleges előnyeit tehát a kiadók általában kétségbe vonják. Felismerik, hogy a késleltetett fizetéssel járó bizományi rendszer a terjesztőknek szélesebb választék és magasabb példányszám raktáron tartására ad lehetőséget; az eladatlan készletet később értékesíteni igyekvő kiadók azonban megjegyzik, hogy a kereskedők a készletekkel a kiadó szempontjából nem megfelelően gazdálkodnak, mivel a rendszerből adódóan relatíve olcsón jutnak bizományi készlethez (az átvételnél nem fizet<sup>46</sup>), ezért túl széles választékot, túl nagy mennyiséget kérnek be a kiadóktól (túlkészletezés), melynek értékesítésére erősebben motiválná őket, ha azt (legalább egy részét) átvételnél ki is kellene fizetniük. Az elszámolás alapját képező, terjesztő által kiadónak lejelentett értékesítési információ (ún. fogyásjelentés) hitelessége pedig a jelek szerint megkérdőjeleződött. A kiadók szerint a mennyiség visszahívása nehézkes, ami rontja az eladatlan készletek értékesítési esélyeit pl. más kereskedőhöz való átcsoportosítás révén. A rendszer egyértelmű hátrányai közé tartozik továbbá, hogy a kiadásban először költséget vállaló kiadó jut utolsóként bevételhez a termék értékesítéséből, az értékesítés terjesztő által jelentett ütemének megfelelően; a két időpont között a készletet a kiadó finanszírozza, aki kénytelen az értékesítés üzleti kockázatának aránytalanul nagy részével szembenézni. A kiadók szerint a tulajdonjog extrém esetben, mint pl. a terjesztő fizetéképtelensége, sem feltétlenül nyújt védelmet számukra.

### IV.3.3 Terjesztői, bizományosi jutalék

120. A bizományosi/terjesztői jutalék a legalapvetőbb szerződési pont, mivel a könyv árának felosztási arányát adja meg terjesztő és kiadó között, így a szerződés egyik alapja, a megállapodás lényeges, fő paramétere. Meghatározására tipikusan a kiskereskedelmi ár százalékos arányában kerül sor.

---

<sup>42</sup> Móra Ferenc Ifjúsági Könyvkiadó Zrt., Reader's Digest, Topográf

<sup>43</sup> Osiris Kiadó Kft., Jaffa, Reader's Digest, Katalizátor

<sup>44</sup> Agapé, Reader's Digest

<sup>45</sup> General Press Kiadó Kft., Geopen Könyvkiadó Kft., Napvilág Kft., Kortárs Könyvkiadó Kft.

<sup>46</sup> A kereskedő a könyvért az átvételnél nem fizet, de persze saját kompetenciájára épülő aktivitásából, a nagy- és kiskereskedelmi terjesztési tevékenységből adódó költségeit fedeznie kell, beleértve a szállítást és raktározást, a kiskereskedelmi hálózat költségeit, humán költséget stb.

121. A terjesztői jutalék mértéke mindkét fél számára a jövedelmezőséget egyértelműen befolyásoló tényező, ezért szintjének alakulását figyelembe kell venni a gazdasági-pénzügyi számításoknál. A kiadók előadása szerint a jutalék mértékét jellemzően a terjesztői oldal határozza meg, az alkufolyamatban – ha ilyen van – többnyire a kereskedő akarata érvényesül, a kereskedő által megadott tárgyalási kiindulópont a legtöbbször egyoldalú, nem rugalmas ajánlat. A meghatározó terjesztőkkel szemben jellemzően csak a bestseller kiadványok biztosíthatnak mozgásteret a jutalék-tárgyalásnál, míg a kisebb terjesztőkkel szemben a kiadóknak némileg nagyobb alkueje lehet. Egyes kiadók a magasabb jutalék el nem fogadásáról, tárgyalási vitáról, szerződésbontásról is beszámoltak.

122. A jutalék megállapításának folyamatára vonatkozó kérdésre az eljárás alá vont könyvterjesztők a következő nyilatkozatokat tették:

- Pécsi Direkt: a bizományosi jutalék mértékének megállapítása mindig kölcsönös tárgyalás-sorozat végeredménye;
- Libri: az előző évi statisztikára támaszkodva a fogyasztói áron számolt forgalom alapján, sávosan kialakított árresekkel dolgozik, melynek mértékéről a kiadóval történt tárgyalás után állapodik meg, figyelembe véve a várható forgalmakat, a kiadó választékát, piaci helyzetét és marketing aktivitásra irányuló terveit;
- Líra: a működéshez szükséges fedezet, a kereskedelmi költségek és a kiadó kiadványainak figyelembevételével állapítja meg a jutalékot.

123. A kiadóknak a terjesztői jutalék jelentős változására, annak okára, és a változást kezdeményező félre vonatkozó kérdésre adott válaszaiból kitűnik, hogy

- a jutalék növelését a kereskedők kezdeményezik;<sup>47</sup>
- melyet saját költségeik növekedésével, a kereskedelmi hálózat fenntartási költségeivel, illetve az infláció növekedésével hoznak összefüggésbe;<sup>48</sup>
- a meghatározó terjesztők a könyvkereskedelemben elért sikereikre, pozíciójukra alapozva komoly tárgyalóerővel rendelkeznek a kiadókkal szemben;<sup>49</sup>
- a jutalék szintje 50% körüli, sok esetben 50% feletti volt.<sup>50</sup>

#### **IV.4. A terjesztői szerződések vizsgált kikötései**

124. Az ügyindító végzés által kijelölt keretek között a Versenytanács a terjesztési megállapodásokban foglalt alábbi rendelkezéseket vizsgálta:

- viszonteladási ár meghatározása,
  - versenytársakkal kapcsolatos árazási kikötések,
  - a fogyasztói ár megváltoztatását időben (abszolút és/vagy relatív módon) korlátozó előírások.
- A rendelkezésre álló terjesztői szerződések kifogásolt klauzuláit részleteiben a melléklet tartalmazza, témakörönként és eljárás alá vontanként rendszerezve.

---

<sup>47</sup> Cicero Könyvesstudió Kft., Kassák Könyvkiadó Kft., Tesslof Babilon Kiadó Kft., Jelenkor, Ringier Kiadó Kft., Gabo Könyvkiadó és Kereskedő Kft., Holnap Kiadó Kft., Osiris Kiadó Kft.

<sup>48</sup> Édesvíz, Geopen, Kortárs Könyvkiadó Kft., Tessloff Babilon Kiadó Kft.

<sup>49</sup> Typotex, Múlt és Jövő Alapítvány, General Press Kiadó Kft., Kassák Könyvkiadó Kft., Katalizátor, Kráter Műhely Egyesület, K.u.K. Könyv- és Lapkiadó Kft., Maecenas Könyvkiadó

<sup>50</sup> Ad Librum Kiadó, Osiris Kiadó Kft., Agapé, General Press Kiadó Kft., Könyvmolyképző Kiadó

#### **IV.4.1 A viszonteladási ár meghatározása**

125. Az eljárás alá vontak által megkötött bizományosi szerződések általában rögzítik, hogy az ár meghatározásának joga a kiadót illeti meg, s a terjesztők, illetve albizományosaik a kiadó által meghatározott fogyasztói árakat alkalmazzák.

*„A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.” (Lira és Sun Books számos szerződése)*

*„A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.” (Pécsi Direkt számos szerződése)*

*„Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, ... [megbízott] jogosult saját belátása szerint árat emelni.” (Libri számos szerződése)*

126. A kikötés alkalmazásának általános indokaként a kiadók és a terjesztők is a bizomány jogi természetét jelölték meg, melynek következtében a könyv az értékesítésig a kiadó tulajdonában marad, így értelemszerűen a kiadó joga a fogyasztói ár meghatározása. Szokásos hivatkozási alap volt még az a körülmény, hogy a bizományosi jutalék elszámolásának alapja is a kiadvány fogyasztói ára, így annak rögzítése a felek közötti viszonyban elengedhetetlen.

127. A fogyasztói ár rögzítése, illetőleg a terjesztő általi (kötelező) alkalmazására vonatkozó előírás azonban esetenként az eljárás alá vontak adásvételi szerződéseiben is szerepel. Előbbi formájában elsősorban a tisztán adásvételi konstrukció esetén fordul elő, az adott kiadvány pontos fogyasztói árának megjelölésével, míg utóbbi változata a vegyes típusú (azaz – mennyiségileg behatárolt keretek között – mind adásvételi, mind bizományi formát alkalmazó) szerződésekben lelhető fel.

#### **IV.4.2 Versenytársakkal kapcsolatos árazási kikötések**

128. A bizományosi megállapodások jellemzően a versenytárs terjesztők árképzését befolyásoló előírásokat is tartalmaznak, melynek keretében a kiadók – a kiadvány árváltoztatásának abszolút vagy relatív módon történt korlátozása időszakában és/vagy azon túlmenően is – vállalják, hogy a könyveket más értékesítési formában sem forgalmazzák alacsonyabb áron, mint az adott szerződéses viszonyban. E rendelkezés megsértése esetére a szerződések gyakran szankciót is kilátásba helyeznek.

*„Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit (...) más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaszállítani a Megbízó költségére, és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.” (Lira és Sun Books számos szerződése)*

*„Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani.” (Lira számos szerződése)*

*„Megbízó garantálja, hogy az árut (...) csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba. (...) viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy azonos feltételek esetén a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.” (Libri számos szerződése)*

*„A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat (...) csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókon keresztül sem.” (Pécsi Direkt számos szerződése)*

129. A versenytársak árazásával kapcsolatos rendelkezések – az árcsökkentésre vonatkozó korlátozásnak a viszonteladókkal megkötendő szerződésekben történő érvényesítésére vonatkozó kiadói vállalásként – egyes esetekben az adásvételi szerződésekben is megjelennek.

#### **IV.4.3 A fogyasztói ár megváltoztatására vonatkozó korlátozás**

130. Az eljárás alá vontak bizományosi szerződése a fentiekén túlmenően a kiadó (és ezáltal a kereskedők) árváltoztatási jogát is korlátozzák.

131. A korlátozások egy része a kiadványok megjelenését követő meghatározott időszakra vonatkozik (ún. relatív korlátozás).

*„Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 hónapon belül (...) csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.” (Lira és Sun Books számos szerződése)*

*„Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 hónapon belül csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba.” (Libri számos szerződése)*

*„A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 hónapon belül csökkentett áron nem hozza forgalomba (...).” (Pécsi Direkt számos szerződése)*

132. A korlátozások másik része az év könyvértékesítés szempontjából kiemelkedőnek tekinthető szakaszában, november 1. és január 31. között zárja ki az árváltoztatás lehetőségét (ún. abszolút korlátozás).

*„Megbízó vállalja, hogy az árváltoztatást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.” (Lira és Sun Books számos szerződése)*

*„Megbízó árváltoztatást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.” (Libri számos szerződése)*

133. Relatív korlátozásra egyes adásvételi szerződésekben is akad példa.

#### IV.4.4 A kikötések alkalmazásának körülményei

134. A kereskedők arra a kérdésre, hogy az egyes kifogásolt klauzulákat mióta alkalmazzák, a következő válaszokat adták:

- a Libri a fogyasztói ár meghatározását és a bizományosi jutalék megállapítását 1996 óta alkalmazza szerződéseiben, a 6 hónapos ártartást, a legnagyobb kedvezmény elvét és a kiadói és más kereskedői akciókra vonatkozó megkötéseket 2003 óta;
- a Líra a bizományosi jutalék megállapítását 1994 óta alkalmazza szerződéseiben, a 6 hónapos ártartást, a legnagyobb kedvezmény elvét és a kiadói és más kereskedői akciókra vonatkozó megkötéseket pedig 2000 óta;
- a Pécsi Direkt a klauzulákat a kezdetek óta alkalmazza, a 3 hónapos árváltoztatási tilalom rendelkezését kb. 2006 óta.

A kikötések több éve történő alkalmazásának tényét a kiadók válasza is megerősítették.

135. A könyvterjesztők az egyes klauzulák alkalmazásának okait illetően az alábbiak szerint nyilatkoztak.

136. A kiskereskedelmi ár kiadó általi meghatározása a Libri szerint vásárlói érdek és a kereskedelmi törvény azon előírásából fakad, melynek értelmében a forgalmazott terméken szerepelnie kell az árnak. A Líra akként nyilatkozott, hogy az áru a kiadó tulajdonában van, tehát csak ő határozhatja meg az árát, míg a Pécsi Direkt szerint a bizományosi szerződésből adódóan mindig a kiadói fél joga és kötelessége az ár megállapítása.

137. A „legnagyobb kedvezmény elvének” alkalmazása kapcsán a Libri kifejtette, hogy annak célja, hogy ne juthasson versenyelőnyhöz egyik konkurens sem, illetve ő maga is ugyanazzal a feltételekkel értékesíthessen, mint bárki más. A Líra szerint ez a rendelkezés elvi kíváncsalom, ami nem kontrollálható és szankcionálható, de fontos része lenne a valós gazdasági versenynek. A Pécsi Direkt előadta, hogy mivel a kiadó kiköti a fogyasztói árat, ezért kéri a kereskedőt, hogy piaci érdekeinek védelmében ugyanazok a feltételek vonatkozzanak rá, mint a piac többi szereplőjére.

138. A relatív árváltoztatási tilalom indoka a Libri szerint az, hogy az ő vásárlói is hozzájussanak ugyanazokhoz a kedvezményekhez. A Líra a területi egyenlőtlenségek kiküszöbölése, az árváltozások átfutási idejére hivatkozott, míg a Pécsi Direkt szerint a rendelkezés a könyv értékállóságának biztosítékát szolgálja, és a vásárló érdekeit védi azáltal, hogy a nagy hálózatok is a vásárló érdekeit szolgálják.

139. A vizsgált rendelkezések alkalmazásának indokára vonatkozó kérdésre a kiadók a következő felvilágosítást adták.

140. A fogyasztói ár (vizonteladási ár) meghatározása kapcsán a kiadók szinte kivétel nélkül azt nyilatkozták, hogy a kiskereskedelmi árat a kiadó határozza meg, de erre többféle magyarázatot szolgáltatott: hagyomány,<sup>51</sup> mindenhol azonos ár,<sup>52</sup> a kereskedő kéri,<sup>53</sup> a

<sup>51</sup> Animus Kiadó Kft., Cicero Könyvesstúdió Kft., Gabo Könyvkiadó Kft.

<sup>52</sup> Egmont Könyv- és Lapkiadó Kft.

<sup>53</sup> Kelly

tulajdonjog miatt köteles,<sup>54</sup> a bizományosi modellben szükség szerű,<sup>55</sup> az együttműködés szabályozásának legfontosabb paramétere, a felek közti elszámolás (jutalék)<sup>56</sup> alapja,<sup>56</sup> stb.

141. A versenytárs kereskedőkkel kapcsolatos árazási kikötéseket a kiadók döntően a terjesztők elvárására<sup>57</sup> írják alá, többen kényszerről nyilatkoztak.<sup>58</sup> A kiadók többsége szerint a klauzula a kereskedők üzleti érdekeit védi,<sup>59</sup> célja a kiadók szerint a piac egalizálása, esélyegyenlőség megteremtése, a kereskedők piaci helyzetének védelme, azonos kereskedelmi feltételek megteremtése<sup>60</sup> (egy kiadó szerint a „legnagyobb kedvezményt” nem csak a kiskereskedelmi árra, hanem a terjesztői jutalékokra is kiterjesztve kell értelmezni). Több kiadó nyilatkozta ugyanakkor, hogy nem ír alá ilyen klauzulát.<sup>61</sup>

142. A kiadók válaszai<sup>62</sup> alapján az árváltoztatásra vonatkozó időbeli korlátozás is alapvetően a könyvterjesztők, kereskedők elvárása, és az ő érdekeiket szolgálja (biztosíték, egységes piaci körülmények, pozícióvédelem), hiszen „*így nem kapható egy könyv teljes és jelentősen csökkentett áron egyszerre.*” A kiadók egy kis részének<sup>63</sup> véleménye alapján ugyanakkor a kiadók abbéli aggodalma is kiolvasható, hogy a könyv piac-szerre meghatározott, időben kötött kiskereskedelmi árkorlátozás nélkül idő előtt „leértékelődik” (a kiadó által meghatározott kiskereskedelmi árhoz képest); a piac-szerre azonos kiskereskedelmi árra („legnagyobb kedvezmény”) és az ár megváltoztatásának időbeli korlátaira ezen kiadók pedig megoldásként tekintenek.

143. A terjesztők előadása<sup>64</sup> alapján az egyes klauzulák tartalmára mindkét félnek van ráhatása, a kiskereskedelmi ár kivételével, melyet a Pécsi Direkt egyedül a kiadó által meghatározottnak vél. A kiadók ezzel szemben többnyire a kereskedőket, vagy a kereskedőket és a kiadókat együtt jelölték meg, a kiskereskedelmi ár meghatározásának kivételével, melyre szerintük a kiadónak, vagy a kiadónak és kereskedőnek együtt van befolyása.

144. A szerződések sok esetben a kiadó és/vagy a kereskedő által szervezhető akciók szabályait is részletesen tartalmazzák. A gyakorlatot tekintve, a kereskedők nyilatkozata alapján a kiadónak van beleszólása a kereskedő által szervezett akciókba:

- Pécsi Direkt: bizományosi szerződés esetében az akciós árusításról nem ő dönt, hanem - amennyiben a kiadó a könyvek fogyása alapján szeretne akciósan árusítani bizonyos könyveket – a kiadó határozza meg az akciós árat;
- Libri: a kiadóval való egyeztetés után dönt az akciós értékesítésekről (pl. tematikus akció);
- Líra: azon könyveket akciózza, melyek nem fogynak megfelelően rendszeres áron.

---

<sup>54</sup> Jelenkor, Manó Könyvek Kft.

<sup>55</sup> Kossuth Kiadó Zrt.

<sup>56</sup> Ad Librum Kiadó, Kráter Műhely Egyesület, Jaffa, Maecenas Könyvkiadó

<sup>57</sup> Cicero Könyvesstúdió Kft., Gabo Könyvkiadó Kft.

<sup>58</sup> Typotex, Vince Kiadó Kft.

<sup>59</sup> Ab Ovo Kiadói Kft., Kortárs Könyvkiadó Kft., Reader's Digest, Jaffa

<sup>60</sup> Egmont Könyv- és Lapkiadó Kft., Európa Könyvkiadó Kft., Kráter Műhely Egyesület, Osiris Kiadó Kft.

<sup>61</sup> Agapé, Jelenkor, Könyvmolyképző, Nap Kiadó Kft.

<sup>62</sup> Európa Könyvkiadó Kft., General Press Kiadó Kft., Geopen Könyvkiadó Kft., HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Kassák Könyvkiadó Kft., Kortárs Könyvkiadó Kft., Kráter Műhely Egyesület, Móra Ferenc Ifjúsági Könyvkiadó Zrt., Osiris Kiadó Kft., Typotex

<sup>63</sup> Animus Kiadó Kft., Édesvíz, Könyvmolyképző Kiadó, M-Érték Kft., Vince Kiadó Kft.

<sup>64</sup> Vj/096-003/2009., Vj/096-005/2009., Vj/096-007/2009.

145. A Libri terjesztői keretszerződése szerint ugyanakkor megbízottként „*jogosult saját szervezésében, a Megbízó külön tájékoztatása nélkül akciókat szervezni. ... saját árrése terhére. ... Megbízó akciókkal kapcsolatos javaslata nem kötelező érvényű. ... Megbízó hozzájárul ahhoz, hogy az akciót Megbízott kiterjessze a külföldi bolthálózatára is.*” A Líra számos terjesztői szerződése szerint is a bizományosok „*saját kezdeményezésre és/vagy a Megbízó felkérésére (esetenként külön megállapodás alapján) akciókat ... stb. szerveznek.*”

146. A könyvterjesztők által beadott, egy 5 éves időszakban kötött adásvételi szerződések alapján értékesített könyvek szerződéskötés kori, megjelenés kori és a megjelenést követő 6 hónappal érvényes fogyasztói árait tartalmazó listákat áttekintve kitűnik, hogy a könyvek ára a megjelenés után 6 hónap elteltével nem változott. A Pécsi Direkt nyilatkozata szerint „a könyvek ára szerződéskötés kor, megjelenés kor és megjelenés után 6 hónappal változatlan volt”. A Líra a felsorolást nem tartotta lehetségesnek.

#### IV.5. Eltérések a bizományosi és az adásvételi szerződések között

147. Arra a kérdésre, hogy a kiemelt klauzulákat illetően miben térnek el egymástól az adásvételi és a bizományosi szerződések, az eljárás alá vontak a következő válaszokat adták. A Pécsi Direkt szerint elsősorban a fizetés módjában van eltérés; az adásvételi szerződésnél a készlet kifizetésre kerül, a bizományosi szerződésnél utólag, a forgalommal azonos ütemben történik a fizetés. A Libri szerint a szerződések teljesen eltérőek egymástól.

148. A Líra és a Libri azt nyilatkozta, hogy mindkét típusú szerződésében meghatározásra kerül a kiskereskedelmi ár, a Pécsi Direkt nyilatkozata szerint egyik típusú szerződésében sem. A kiskereskedelmi ár százalékában megállapított bizományosi jutalékot ugyanakkor a Pécsi Direkt és Líra szerint is mindkét típusú szerződés tartalmazza, ami alapján a szerződés megkötésekor a kiadó által meghatározott ár a Pécsi Direkt esetében is ismert.

149. A nyilatkozatok alapján a kiskereskedelmi ár megjelenéstől/átadástól számított 3-6 hónapos változtatásának tilalma a Pécsi Direktnél és a Librinél a (döntő többséget kitevő) bizományosi szerződésekben benne foglaltatik, a Líra esetén pedig az adásvételi szerződésekben is.

150. A lenti táblázat az egyes klauzulák alkalmazását részletezi a kereskedők válaszai alapján.

	<b>Pécsi Direkt</b>	<b>Libri</b>	<b>Líra</b>
A kiskereskedelmi ár kiadói meghatározása	Egyikben sem (kivéve egy Harry Potter könyvcímet)	Mindkettőben	Többnyire nincs különbség (mindkettőben)
A "legnagyobb kedvezmény elve" – a nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabban más kereskedő sem hozhatja forgalomba a kiadó termékeit	Egyikben sem	Csak bizományosiban	(Nincs válasz)
Megjelenéstől/átvételtől számított 3-6 hónapos árváltoztatási korlátozás	Csak bizományosiban	Csak bizományosiban	Nincs különbség (mindkettőben)

151. A kiadók válaszai alapján ugyanakkor a könyv kiskereskedelmi árát gyakran az adásvételi szerződés is tartalmazza (38 válaszadóból 11 egyértelmű igen, 7 nem). Egyes kiadók azonban utalnak rá, hogy a könyv árának szerepeltetése nem feltétlenül szükséges a szerződésben, hiszen a

kiskereskedelmi ár közvetve mindenképp szerepel az adásvételi szerződésben (is), mivel annak alapján számítják mind a kiadó részét (kiadói ár), mind pedig a terjesztő „jutalékát” (a megadott jutalékhányad alapján),<sup>65</sup> illetve minden kiadványon rajta van annak kiskereskedelmi ára<sup>66</sup> (hiányát a szerződések gyakran szankcionálják).

## V. Az eljárás alá vontak álláspontja

### V.1. Líra

152. A Líra a versenyfelügyeleti eljárás során az alábbi nyilatkozatokat tette.<sup>67</sup>

- a bizományosi rendszer miatt a kiadók határozzák meg a könyvek árát, a kereskedő kezdeményezhet ugyan akciót, de a döntés mindig a kiadó kezében van;
- a bizományosi konstrukció kedvezőbb a kiadóknak, mivel rövidebb a fizetési határidő, és hamarabb jutnak pénzhez, mint adásvétel esetén, míg a kereskedőnek azért, mert nem kell megfinanszíroznia a készletet;
- az adásvételi szerződések leginkább a hipermarketek esetén jellemzőek (a Tesco kivételével), akik általában kizárólagos szerződéseket kötnek (ún. „belistázás”), a könyvek keresletének kiszámíthatatlansága miatt korlátlan visszáru joggal, ami jelentős bizonytalanságot okoz a kiadók számára;
- a Líra maga viszonylag ritkán köt adásvételi szerződést, mivel az informatikai rendszer nem tudja a vegyes kereskedelmet megfelelően kezelni, illetve a korlátlan visszáru jelentős bizonytalanságot teremtene;
- a Líra és kiadói inkább „backlist-orientáltak”, hogy ezáltal is megkülönböztessék magukat versenytársaiktól;
- a hipermarketek magasabb árréssel dolgoznak, mint a piaci átlag, saját magáról azt állította, tudomása szerint a legkisebb árérésekkel dolgozik a könyvpiacra a nagyobb kereskedők közül;
- álláspontja szerint sok sajátos tulajdonsága van a könyvnek, speciális termék, különösen a kis nyelvű országokban, ezért nem tekinthető átlagos kereskedelmi terméknek;
- mivel kis nyelvű ország vagyunk, nincsenek is multik a magyar könyvpiacra: kicsi a nemzetközi terjeszkedési lehetőség, de nem is kell külföldi konkurenciával számolni;
- a magyar könyvpiacra nagy volt a szürke vagy feketegazdaság, ma 5-6% körüli: mivel megjelentek a diszkont könyvesboltok, ahol feketén árulnak könyvet, ezért a rendes könyvkereskedők is elkezdtek diszkont könyveket árulni;
- az MKKE elleni eljárást követően minden kereskedő értesült a GVH határozatáról, és azóta a kifogásolt kikötéseket a kereskedők nem alkalmazzák.

153. A Versenytanács előzetes álláspontjára adott észrevételeiben<sup>68</sup> a Líra számos eljárási jellegű kifogással élt. Egyrészt sérelmezte az eljárás elhúzódását, ami álláspontja szerint törvénysértő, egyben sérti a jogbiztonság elvét, így a határidő leteltét követően az eljáráshoz hátrányos jogkövetkezmények nem fűződhetnek, ezért indítványozta annak alaki okokból történő megszüntetését. Ugyancsak jogsértőnek találta az előzetes álláspont észrevételezésére biztosított határidő rövidségét, különösen ahhoz képest, hogy a GVH-nak közel négy évre volt szüksége

<sup>65</sup> Agapé, Édesvíz, General Press Kiadó Kft., Jaffa

<sup>66</sup> Ad Librum Kiadó, Egmont Könyv- és Lapkiadó Kft., Gesta, Typotex, Nap Kiadó Kft.

<sup>67</sup> Vj/096-072/2009.

<sup>68</sup> Vj/096-150/2009., Vj/096-157/2009., Vj/096-163/2009.



előzetes álláspontjának elkészítéséhez. Utalt arra is, hogy a 2008-2009-es tények és megállapítások 2013-ban megalapozottan már nem használhatók fel.

154. Az ügy érdemét tekintve előadta, hogy az eljárás diszkriminatív a könyvszakma egyes vállalkozásaival kapcsolatban, mivel a GVH egy közel 20 éve általánosnak tekinthető gyakorlatot kifogásol, ezért érthetetlen, hogy ebből önkényesen miért került kiválasztásra alig több mint egy tucat vállalkozás, illetve milyen elv alapján szüntette meg a GVH az eljárást olyan vállalkozásokkal szemben, amelyek ugyanazt a gyakorlatot folytatják.

155. A Lóra sérelmezte, hogy a versenyhivatal korábbi saját álláspontját a jelek szerint megváltoztatta, erről azonban az érintetteket nem értesítette, sőt, az eljárás elhúzóásával hozzájárult ahhoz, hogy több mint négy éven keresztül a most kifogásolt magatartást az érintett vállalkozások folytassák. A Lóra az MKKE mindenkor hatályos versenyszabályzata alapján jár(t) el, amelyet az MKKE a GVH határozatában foglaltaknak megfelelően átdolgozott.

156. A viszonteladási ár meghatározása kapcsán kifejtette, hogy bizományosi konstrukció esetén az áru árát minden esetben, minden áruféleség tekintetében a tulajdonos határozza meg, hiszen az ügylettípussal nem lenne összeegyeztethető, hogy az ügynök a tulajdonos kárára alacsonyabb áron értékesítsen. A kiadó által meghatározott ár hazánkban és az EU-országok többségében a könyvre rányomtatásra kerül, azonban ez mégsem eredményez egységes fogyasztói árat, mivel ez a könyv ajánlott ára, amiből a kereskedő többfajta kedvezményt ad (így pl. a törzsvásárlóknak, a Lóra Könyvklub tagjainak, a leszerződött vásárlói közösségeknek, az online webáruházán keresztüli értékesítés esetén, a kiadókkal való megállapodás alapján szervezett akciók keretében). Mivel más kereskedők ehhez hasonló és ettől eltérő kedvezményrendszerrel dolgoznak, a könyvpiacón éles árverseny uralkodik.

157. A Lóra által alkalmazott bizományosi szerződés egyik fajtája 2011 júniusa óta egyértelműen tartalmazza, hogy a kiadó által meghatározott ár ajánlott árnak tekintendő, amelyből az átadási ár (tulajdonképpen a fogyasztói ár árréssel csökkentett mértéke) számítható, azonban az ajánlott ár kiskereskedelmi értékesítésben történő alkalmazása nem kötelező. Azt pedig a kiadó döntheti el, hogy klasszikus vagy az előzőekben ismertetett átadási áras bizományosi szerződést kíván kötni a Lóra-val. Mindezek álláspontja szerint alátámasztják, hogy a Lóra klasszikus ügynöki tevékenységet folytat. Utalt továbbá arra, hogy a vertikális iránymutatás is elismeri, a szerzői jog hatálya alá tartozó termékek esetében bizományi értékesítésnél a bizományos minden esetben ügynöki tevékenységet folytat. Az eljárás már csak ezen kivétel miatti okból is megszüntetendő, a Versenytanács ugyanakkor nem foglalkozott a szerzői jogi megfontolásokkal.

158. A versenytársak árazására vonatkozó kikötésekkel összefüggésben utalt arra, hogy egyrészt azokat a szereplőket egyáltalán nem tartják be, másrészt céljuk a tisztességes üzleti magatartás számon kérése volt, harmadrészt pedig a versenyt nem korlátozták, hiszen a versenytársak között mind az árrékek tekintetében, mind a különböző akciók vonatkozásában igen éles versenyt eleve nem érintették. A Lóra szerződéseiben csak egy hasonló jellegű kikötés szerepel, amely szerint „(a)mennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani.” Ez egyértelműen mutatja azonban, hogy nem versenytársakra, hanem más értékesítési csatornákra (pl. a kiadó saját értékesítése)

vonatkozik. Éppen a tisztességes versenyt tenné lehetetlenné, ha a kiadó a különböző értékesítési csatornákon keresztül ugyanabban az időszakban lényegesen eltérő árakon forgalmazná könyveit. Megjegyezte továbbá, hogy a korábban említett kedvezményrendszerek eredményeként a mai gyakorlat a fogyasztói ár 5-25%-os eltérését nem tekinti lényegesen eltérő és így korlátozandó fogyasztói árnak.

159. A kiadók árváltoztatásának tilalmát illetően a Lóra előadta, hogy az nem korlátozza a terjesztők közti versenyt. Az EU 18 országában jelenleg is törvény biztosítja – a szerzői joggal is védett kulturális tartalmak, a kis kiadók és speciális könyvkereskedések, a sokszínű választék biztosítása érdekében –, hogy a könyveknek a megjelenést követő meghatározott ideig fix ára van. Éppen ezért ellentmondásos egy ilyen hazai gyakorlatot az EU joganyagára hivatkozva jogsértőnek minősíteni. Megjegyezte ugyanakkor, hogy éppen a GVH korábbi eljárása okán a Lóra bizományosi szerződésai ilyen relatív korlátozást nem tartalmaznak. Az abszolút korlátozás kapcsán hivatkozott arra, hogy az nem versenykorlátozó célú, hanem technikai, munkaszervezési indíttatású. A könyvszakma erősen szezonális jellegéből fakadóan ugyanis a november-decemberi forgalom teszi ki az éves értékesítés kb. 40%-át, minek okán ezen időszakban az árak átárázása, a kiadói visszaruk kezelése fennakadásokat okozhatna, azáltal, hogy munkaerőt von el az értékesítési területről.

160. A fentiekre tekintettel kérte a Lóra-val szembeni eljárás megszüntetését, mivel magatartása nem ütközik a Tpv-t.-ben foglalt tilalomba, illetve a Tpv-t. 17. §-ában foglalt mentesítési feltételek fennállnak. Indítványozta, hogy jogsértés megállapítása esetén a Versenytanács mellőzze a Lóra-val szemben a bírság kiszabását.

## V.2. Pécsi Direkt

161. A Pécsi Direkt a vizsgált magatartások kapcsán az eljárás során az alábbiakat adta elő.<sup>69</sup>

- Nagykereskedőként egyedi árképzése van, amibe a kiadó nem szól bele.
- Tisztán adásvételi szerződés szerinte jellemzően nincs, a mennyiségnek csak egy része fix; értékesítésnél azonban nincs különbség aszerint, hogy az adott kiadványt milyen típusú szerződés alapján terjeszti a vállalkozás.
- Ha bizományosi szerződés alapján szerzi be, de fix adásvétel alapján továbbadja a könyveket nagykereskedőként, akkor a vevő már belátása szerint dönthet a könyv áráról.
- Tapasztalata szerint a versenytársak is hasonlóan értékesítik a könyveket nagykereskedelmi szinten, ahol akkor adnak bizományba, ha nagyobb forgalom várható, és megbíznak a partnerben.
- A terjesztők ugyan szerinte ügynökként járnak el, de nem klasszikus ügynökök, mert saját kereskedelmi infrastruktúrát fejlesztenek, a kiadó tulajdonképpen egy infrastruktúrát bérel.
- A 3-6 hónapos árrögzítést azzal indokolta, hogy „ne legyen kár az értékesítés során”, illetve hogy a kevésbé keresett, de értéket képviselő könyvek is megjelenhessenek.
- Az akciózás „szabadon történik a kiadó engedélyével bizományosi esetben”. Adásvételnél a kereskedő dönti el, mikor akciózza a könyvet, de a Pécsi Direkt általában nem szokta.
- A könyv marketingjét a kiadó végzi, az eladási marketing a kereskedő feladata, ennek keretében a Pécsi Direkt jellemzően a boltot reklámozza. A reklámozásra a kereskedő és a kiadó külön szerződést köt, ez egy külön szolgáltatásnak tekintendő.

---

<sup>69</sup> Vj/096-077/2009.

- Álláspontja szerint a fogyasztói ár listaárnak tekinthető, meghatározása adásvételi szerződésnél arra jó, hogy a jutaléknak megfelelően meg lehessen állapítani a kereskedő részét, a kereskedőre nézve az ár nem kötelező.
- A legnagyobb kedvezmény elvét nyilatkozata szerint nem alkalmazza.
- Megerősítette, hogy a Vj-47/2004. számú eljárás eredményéről az MKKE tájékoztatta.

162. A Versenytanács előzetes álláspontjára adott észrevételeiben<sup>70</sup> a Pécsi Direkt kifejtette, hogy a könyv a benne rejlő kulturális érték és a hozzá kapcsolódó szerzői jogok miatt sajátos jellegű termék, mely körülményeket a jelen eljárás tárgyát képező magatartások megítélése során is figyelembe kell venni. Ezt az Európai Unió és tagállamai is elismerik; e körben utalt a Tanács nemzeti kötött könyvár-rendszerekről szóló, 2001. február 12-i határozatára,<sup>71</sup> illetve arra, hogy az EU korábbi 15 tagállamából 12-ben működik kötött könyvár-rendszer (jogszabály vagy a felek megállapodása alapján). Utalt arra, hogy Magyarországon is előkészítés alatt áll egy törvénytervezet, amely a kötött könyvár intézményét hazánkban is jogszabályi szintre emelné, amely tényt a GVH sem hagyhatja figyelmen kívül eljárása során.

163. A kötött könyvárak előnyeként említette, hogy biztosítja a könyvkínálat sokoldalúságát, az irányzatok és vélemények szabadságát, azon minőségi könyvek kiadását, amelyek – különösen a hazai, nyelvi okokból kisméretű piacon – kevés példányban vagy csak nem rentábilisan jelenhetnek meg. Emellett, a fix könyvárak rendszere a záloga a kis- és közepes méretű, minőségi könyvesboltok sűrű hálózata fennmaradásának, azáltal, hogy megakadályozza, hogy a nagy tőkeerővel rendelkező kiskereskedelmi láncok, hipermarketek kiszivattyúzzák a sikerkönyveket a forgalomból. Előadta, hogy nemzetközi példák alapján a kötött könyvár-rendszer a fogyasztók érdekeit is szolgálja, mivel a könyvek áremelkedése lényegesen elmarad a létfenntartási költségek növekedési ütemétől.

164. A kötött könyvár-rendszer a Pécsi Direkt szerint azzal a következménnyel jár, hogy

- a fogyasztó a vásárlás helyétől függetlenül (hipermarket, nagyvárosi könyvárúház, falusi könyvüzlet) ugyanazon az áron jut hozzá a könyvhöz,
- mivel ugyanazon könyvcímek nem versenyeznek egymással, kiküszöbölhető, hogy a tőkeerős cégek dömpingáras akciói miatt a népszerű művek a kevésbé tőkeerős üzletek kínálatából kiszivattyúzásra kerüljenek,
- az azonos könyvcímek közötti verseny hiánya ellenére a könyvüzletek között jelentős verseny van (választék, kínálat, vevőszolgálat, vásárlói környezet stb.),
- nő a könyvkínálat (címek száma és választéka), tehát a kulturális sokszínűség,
- a széles választék nagyobb vevőszámot vonz, ami emeli a könyvpiacra jellemző eseti vásárlások arányát, azaz növeli a forgalmat,
- lehetővé teszi a kiadók számára kevert ár alkalmazását, ami biztosítja, hogy a kisebb példányszámú könyvek ára is megfizethető legyen,
- azaz összességében a könyvek nagy választéka széles néprétegek számára megfizethető áron hozzáférhetővé válik.

165. A kötött árak megszüntetése ezzel szemben számos negatív hatással járna:

- a populáris művek árát a nagyobb tőkével rendelkező üzletek a forgalom növelése érdekében csökkentenék, akár dömpingáron értékesítenék, így ezek kiszorulnának az árversenyben lépést tartani nem tudó, kisebb tőkeerejű boltokból,

<sup>70</sup> Vj/096-153/2009., Vj/096-163/2009.

<sup>71</sup> 2001/C 73/03; Hivatalos Lap C 73, 2001.03.06., 5. o.

- a kisebb példányszámú, kevésbé kedvező áron eladható művek értékesítési lehetőségei romlanának,
- a választék csökkenése a vásárlók és különösen az eseti vásárlások számának mérséklődéséhez vezetne,
- nagyszámú kis- és közepes üzlet szűnne meg, a könyvkereskedelem a nagy üzletek és hálózatok kezében koncentrálna,
- azaz összességében csökkenne a választék, és romlana a fogyasztóknak a könyvek széles köréhez megfizethető áron való hozzájutásának esélye.

166. Mindezek alapján álláspontja szerint a közérdek védelme nem indokolja az eljárás folytatását, így annak a Tpv. 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján történő megszüntetésének van helye.

167. Kifejtette, hogy a Versenytanács a tényállást nem tárta fel megfelelően, mivel a könyvpiac közgazdasági és adóügyi összefüggéseit figyelmen kívül hagyta, melynek feltátására igazságügyi szakértő bevonását látta indokoltnak. Ennek érdekében közjegyzői nemperes eljárást kezdeményezett, melynek lefolytatásáig kérte a versenyfelügyeleti eljárás felfüggesztését. A szakértő számára az alábbi kérdések feltételét indítványozta.

- Alkalmas-e a Versenytanács előzetes álláspontja a Pécsi Direkt megállapodásai versenykorlátozásra való alkalmasságának bizonyítására?
- Meghatározta-e a Pécsi Direkt szerződéseiben a könyvek kiskereskedelmi árát, s amennyiben igen, azok korlátozták-e a gazdasági versenyt?
- Alkalmazott-e a Pécsi Direkt szerződéseiben versenytársaival kapcsolatos árazási kikötéseket, s amennyiben igen, azok korlátozták-e a gazdasági versenyt?
- Korlátozta-e a Pécsi Direkt a megjelenés vagy átadás utáni időszakban a kiskereskedelmi ár időbeli alakulását, s amennyiben igen, az korlátozta-e a gazdasági versenyt?
- Kikötötte-e a Pécsi Direkt szerződéseiben a kiadó árváltoztatásának tilalmát, s amennyiben igen, az korlátozta-e a gazdasági versenyt?
- Határozza meg a szakértő az érintett áru- és földrajzi piacot! Tárja fel a könyvpiacon szokásos árképzési gyakorlatot, és hasonlítsa össze a Pécsi Direkt árképzésével!
- Értékelje a szakértő, hogy az egyes magatartások alkalmasak-e a gazdasági verseny korlátozására, és közvetlenül vagy közvetve okoztak-e gazdasági hátrányt valamely piaci szereplők sérelmére! Amennyiben igen, határozza meg e hátrányok mértékét és szóródását!
- Vizsgálja meg a szakértő a feltételezett gazdasági hátrányok elszenvedőinek adópotenciálját, közteherviselésben való részvételét!

168. A Pécsi Direkt vitatta továbbá, hogy a kiadók és terjesztők közötti bizományi megállapodások a versenykorlátozás tilalma alá esnének; előadása szerint téves az a versenytanácsai álláspont mely szerint a kiadó és a könyvterjesztő között nem valódi ügynöki kapcsolatról van szó. Bizományi konstrukció esetén ugyanis az ügylet jellegénél fogva a megbízó határozza meg a termék árát, és az eladott áruk után az ügynököt jutalék (ún. árrés) illeti meg. A konkrét esetben a terjesztő nem járul hozzá a könyv beszerzési, szállítási költségeihez, nem tart fenn saját költségére, kockázatára raktárkészletet, nem terheli felelősség a vevő nemteljesítése esetére, nem köteles befektetni az értékesítés ösztönzésébe stb.

169. Hivatkozott arra, hogy a vizsgált magatartások kapcsán a Tpv. 17. §-ában foglalt egyedi mentesítés feltételei fennállnak. E körben előadta, hogy a viszonteladási ár megkötése – a bőséges közgazdasági szakirodalom által is elismerten – a „márkán belüli” verseny csökkentése

révén, a „potyázás” kiküszöbölésével olyan beruházásokra ösztönzi a terjesztőket (pl. értékesítés során nyújtott plusz szolgáltatások, márka promóciójába történő befektetés), ami végeredményben növeli a „márkák közötti” versenyt, amelynek védelme a versenyjog fő célja. A viszonteladási ármeghatározás további előnye, hogy növeli a fogyasztók rendelkezésére álló választékot, elősegíti új piaci szereplők és új márkák megjelenését, ami különösen nagy kezdeti tőke- és munkaerő-befektetést igényel. A minimum árak védetségét jelentenek az új belépőknek, hiszen van idejük azelőtt megismertetniük magukat a fogyasztókkal, mielőtt a már piacon lévő versenytársaik „megölnék” őket olyan alacsony árakkal, amelyekkel a promóciós és egyéb beruházásaikra tekintettel képtelenek volnának versenyezni. Végül utalt az amerikai legfelsőbb bíróság Leegin-ügyben hozott, a korábbi precedenssel szakító 2007-es döntésére, amely kimondta, hogy a viszonteladási ár rögzítése nem *per se* jogellenes, hanem a *rule of reason* megközelítés alapján ítélandó meg. Álláspontja szerint e fejleményre tekintettel Európában is meg kellene vizsgálni a hatályos álláspont revideálásának szükségességét.

170. A termelés vagy forgalmazás ésszerűbb megszervezése kapcsán a fentiekkel összhangban hivatkozott a kötött könyvár-rendszernek köszönhető nagyobb választékra, sűrűbb bolthálózatra, kiskereskedelmi üzletek pluralitására, különös tekintettel az igényes irodalomra, szakkönyvekre, speciális területekre. A Pécsi Direkt előadta, hogy a széles választék (az eseti vásárlások ösztönzésével), a tanácsadás és a könyvek bemutatása növeli a forgalmat. Utalt továbbá a kötött és szabad árakat alkalmazó országok eltérő tapasztalataira. Mivel az említett előnyök a műszaki tudományos és egyéb szakirodalom vonatkozásában is érvényesülnek, a kötött árak rendszere a gazdasági fejlődés előmozdítását is szolgálja.

171. A fenti előnyök, azaz a könyv mint az egyetemes tudás továbbadását biztosító eszköz hozzáférhetősége a Pécsi Direkt szerint a fogyasztók, a társadalom egésze számára biztosított, amivel szemben hátrányként legfeljebb a könnyen eladható könyvek esetleges árcsökkenése említhető. A Tptv. 17. §-ának b) pontja szerint azonban nem egyes, kiragadott fogyasztói csoportok, hanem a fogyasztók egészének érdekeit kell szem előtt tartani, ami az előzőek alapján bizonyított.

172. A korlátozások a Pécsi Direkt szerint a szükséges mértéket nem haladják meg, mivel a nem bizományosi szerződések aránya csak néhány százalék, a bizományi konstrukció pedig álláspontja szerint nem tartozik a Tptv. hatálya alá. Mindezek alapján a korlátozások a Pécsi Direkt érvelése alapján csak a piac egy kis hányadát érintik, így nem haladják meg a gazdaságilag indokolt közös cél eléréséhez szükséges mértéket.

173. Végül, a könyvpiacra intenzív verseny folyik a kiadók között, valamint a kereskedők között, amiből a fogyasztók a nagyobb kínálat, sűrű bolthálózat révén profitálnak. Empirikus adatok támasztják alá, hogy a fogyasztók összessége szempontjából a kötött árrendszer kedvezőbb árszínvonalat is eredményez. Az előzőek fényében a sérelmezett rendelkezések nem eredményezik az áruk jelentős része tekintetében a verseny kizárását.

174. A fentebb kifejtettek alapján a Pécsi Direkt kérte az eljárás megszüntetését, mivel magatartása nem ütközik a Tptv. 11. §-ában foglalt tilalomba, vagy ha a Tptv. 11. § hatálya alá esne is, mentesül a tilalom alól. Jogsértés megállapítása esetére kérte a bíróság mellőzését, figyelemmel arra, hogy a kifogásolt gyakorlat a piacon bevett, évtizedek óta alkalmazott, általánosan elfogadott magatartás volt, így felróhatóságról álláspontja szerint a bizományosi szerződés tekintetében nem lehet szó. Esetleges bírság kiszabása körében kérte az enyhítő

körülmények figyelembevételét, illetve felhívta a figyelmet arra, hogy egy, a Tpv. szerinti mértékű bírság könnyen fizetéseképtelenséget okozhat a könyvpiacra, így álláspontja szerint elegendő az egyéb jogkövetkezmények alkalmazása.

175. A Pécsi Direkt szerint sérti a jogállamiság és a jogbiztonság elvét, a jóhiszemű joggyakorlás védelmét, ha az eljárás alá vontak által a Vj-47/2004. számú ügyben született döntést követően jóhiszeműen gyakorolt jogokat a versenyhatóság utóbb mégis szankcionálni kívánja. Felhívta a figyelmet arra, hogy az Európai Bizottság 2010/C 130/01. számú, Versenytanács által hivatkozott vertikális iránymutatása csak 2010.05.09. után vált a könyvpiaci szereplői számára megismerhetővé, míg a jelen versenyfelügyeleti eljárás az eljárás alá vontak 2004. január 1. és 2009. július 28. közötti magatartását vizsgálja.

176. Az eljárás elhúzódnakapcsán utalt arra, hogy az sérti a tisztességes ügyintézés követelményét, s felvetheti az Európai Jogok Emberi Bírósága általi elmarasztalás lehetőségét is. Emellett a késedelmes ügyintézés gyakran anyagi kárt okoz az ügyfélnek. Kifejtette, hogy álláspontja szerint a GVH az ügyintézési határidő letelte után intézkedésre nem jogosult, határozatot sem hozhat. Ugyancsak kifogásolta az előzetes álláspont észrevételezésére és a tárgyalásra való felkészülésre biztosított határidő rövidegét, ami sértette a Tpv. 74. § (1) bekezdését. A GVH eljárása a fentiekén túl az egyenlő elbánás elvét is sérti azáltal, hogy a teljes könyvpiacot jellemző kötött árrendszer ellenére csak néhány vállalkozást kíván elmarasztalni, egyesek tekintetében ugyanezen konstrukcióval szemben nem fogalmazódik meg kifogás.

### V.3. Libri

177. A Libri nyilatkozata<sup>72</sup> szerint

- az ár meghatározása a kiadó kompetenciája, a Libri a kiadó által megjelölt kiskereskedelmi árat alkalmazza, abból saját árrése terhére nem ad kedvezményt (az online 5%-os kedvezménytől eltekintve);
- a kiskereskedelmi ár időszakos leszállításába, azaz az akciózásba a kereskedőnek nincs beleszólása;
- a „legnagyobb kedvezmény elve” és a 6 hónapos időbeli ártartási korlátozás benne van a szerződéseiben, de megsértését nem szankcionálja, az a bizományi rendszerben egyébként szükségtelen is, ugyanakkor nem engedte kivetetni a szerződésből, hogy „legyen mibe kapaszkodnia”;
- az alkalmazott szerződéstípusokat tekintve 2009-től kezdődően finanszírozási problémák miatt igyekszik elkerülni az adásvételi szerződéseket (korábban csekély mértékben vegyes típusú szerződést is kötött);
- a kiadók egységes kezelését megkönnyítő szerződésmintán időnként változtatni szokott: az előző verzió 1996-ban készült, ennek 2009 januárjában volt egy átfogó módosítása;
- a kiadókban lévő potenciált tekintve dönt a szerződéses kapcsolat kialakításáról: vagy közvetlenül szerződik, vagy nagykereskedőn keresztül, a mintaszerződések alapul vételével (vita árrésen, fizetési feltételeken, beszállításon, visszárun szokott lenni);
- az értékesítés kérdése a kereskedő kompetenciájába tartozik, a marketing kérdéseket külön a bizományosi szerződés mellékletében kezelik, a kiemelt kiadókkal az árrés terhére vagy ellenszolgáltatás ellenében külön marketing megállapodást kötve (pl. kiemelt megjelenítés vagy online kommunikáció biztosítása);

---

<sup>72</sup> Vj/096-078/2009.

- nem rendelkezik kiadóval, mivel azt összeférhetetlennek tartaná;
- a Vj-47/2004. számú eljárás kapcsán az MKKE az előírt kötelezettségnek megfelelően tájékoztatta a tagokat, így a Libri előtt is ismert, hogy az MKKE versenyszabályzatának kifogásolt részei versenykorlátozóak voltak.

178. Az előzetes álláspontra tett (a Bookline-nal közös) észrevételeiben illetve a Vj/096-113/2009. számú, az eljárást részben megszüntető végzéssel szembeni felülvizsgálati kérelmében<sup>73</sup> a Libri eljárásjogi szempontból kifogásolta, hogy az eljárás elhúzódása sérti a tisztességes ügyintézéshez és a határidőben történő döntéshozatalhoz fűződő jogát. A jelen esetben ez egyben azzal a következménnyel is jár, hogy egy esetleges bírság (amelynek megalapozottságát egyébiránt vitatja), az eljárás megindítását követően csaknem négy évvel már nem tudná betölteni represszív és preventív funkcióját, figyelemmel arra is, hogy időközben a könyvpiac alapvetően megváltozott (internetes értékesítés aránya nőtt). Az európai versenyjogban az eljárási határidő túllépése általános bírságcsökkentési tényező, súlyos esetekben azonban, amikor az eljárás alá vontak védekezéshez való jogát is sérti, a kiszabott bírság bíróság általi megsemmisítését eredményezheti. A jelen esetben az eljárás elhúzódása és az előzetes álláspont észrevételezésére biztosított szűkös határidő a védelemhez való jog sérelmét eredményezte.

179. Beadványaiban utalt arra, hogy a Vj/096-113/2009. számú megszüntető végzés miatt az eljárásban megalapozott döntés nem hozható, mivel a kiadók eljárásból történt „elbocsátásával” a tényállás nem tisztázható, s a Libri védekezéshez való joga is sérül, mivel a továbbiakban már nem lesz lehetőség az álláspontok ütköztetésére. Mindezek alapján a végzéssel szembeni jogorvoslati kérelemnek elbírálásáig kérte az eljárás felfüggesztését.

180. Az ügy érdemét illetően a Libri vitatta, hogy a terjesztői megállapodások tartalmára a kiadóknak ne lenne ráhatása, amit egyértelműen szemléltet az a tény, hogy azok leglényegesebb (egyedül mérvadó) tartalmi elemét, az árat a kiadók határozzák meg. Álláspontja szerint annak a kérdésnek, hogy melyik fél szerződésmintái kerülnek alkalmazásra, versenyjogi relevanciája nincs, mert magától értetődő, hogy egy olyan viszonyban, ahol a felek általános szerződési feltételeket alkalmaznak, annak a félnek a feltételei szolgálnak alapul, amely a másik félnél lényegesen több adott típusú szerződéssel rendelkezik. A szerződésminta egyébként is csak egy kiindulópont, amittől a felek tárgyalásaik eredményeként – akár az árrés tekintetében is – eltérhetnek. Véleménye szerint a Versenytanács azon következtetését, hogy a megállapodások nem a kiadók, hanem a kereskedők érdekeit tükrözik, cáfolja az a körülmény, hogy a kiadók jövedelmezősége (a nyilvánosan elérhető információk alapján) a legtöbb esetben lényegesen jobb, mint a kereskedőké. Utalt továbbá arra, hogy a Libri (és a Bookline) nem piacvezető terjesztők, illetve hogy részesedéseik számításakor a vállalkozáscsoportjukba tartozó kiadókkal való jogviszony keretében történt értékesítéseket figyelmen kívül kell hagyni.

181. Kifogásolta továbbá, hogy a Versenytanács nem vette figyelembe a könyvek mint áruk szerzői jogi vonatkozásait, melynek kapcsán utalt a vertikális iránymutatás 40. bekezdésére. Eszerint „(a) szerzői jog jogosultja a szerzői jogi oltalmat élvező áruk (könyvek, szoftver stb.) viszonteladóit kötelezheti arra, hogy a vevő – aki lehet másik viszonteladó vagy végső felhasználó – nem sérti meg a szerzői jogokat. A viszonteladó ilyen kötelezettségei – amennyiben azok egyáltalán a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak – a csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak.”

<sup>73</sup> Vj/096-118/2009., Vj/096-146/2009., Vj/096-163/2009.

182. A kifogásolt kikötésekkel kapcsolatban a Libri előadta, hogy a megállapodások a Tpv. 17. §-a alapján mentesülnek a versenykorlátozás tilalma alól. E körben hivatkozott arra, hogy a továbbeladási árat nem a kereskedő, hanem a kiadó határozza meg, ugyanakkor attól a kereskedők sok esetben eltérnek, ezért nincs egységes ár, s az újfajta értékesítési csatornák, különösen az internetes eladások forgalma is növekszik, emellett a hipermarketek a kiadói ártól teljesen független árképzést folytatnak. A könyvön feltüntetett ár álláspontja szerint csak ajánlott ár, jelentősége csupán a jutalék megállapítása szempontjából van. A kereskedő azonban a kiadót megillető összeg sérelme nélkül, saját árrése terhére csökkentett áron is értékesítheti a könyveket. A Libri keretszerződése kifejezetten tartalmazza a kereskedő által szervezhető akció lehetőségét, s azzal más kereskedők is élnek (a Bookline internetes platformján 15%-os alapkedvezménnyel értékesít, a hipermarketek pedig sokszor határoznak meg akciós árat vagy akciótól függetlenül is eltérnek az ajánlott ártól). A kiadók pedig maguk úgy nyilatkoztak, hogy kevés a beleszólásuk a kereskedők akcióiba, ugyanakkor vannak példák a kiadók és kereskedők által közösen szervezett akciókra is. Ezek a tényezők, melyeket az előzetes álláspont nem vett figyelembe, igazolják, hogy a kiadók és a terjesztők közötti megállapodások nem célozták a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását, illetve ilyen hatást nem is fejtenek vagy fejthetnek ki.

183. A legnagyobb kedvezmény vonatkozásában jelezte, annak – a kiskereskedelmi ár fenti ajánlott jellege okán – nincs piacbefolyásoló szerepe, a piacvezető vállalkozás nem is alkalmazza. A kereskedő csupán a saját árrését illetően van tárgyalási pozícióban, mások árrését nem határozza meg. A kiadói árváltoztatás korlátozásával kapcsolatban utalt arra, hogy az a vertikális iránymutatás által is elismert legitim célt, a potyázás elkerülését szolgálja (mely esetben az egyik kereskedőnek a könyv népszerűsítése érdekében vállalt erőfeszítésének hatásai részben egy másik, alacsonyabb árat alkalmazó terjesztőnél jelentkeznek), emellett magasabb kiskereskedelmi árat sem eredményez, mivel a kereskedői árrés vonatkozásában valósul meg.

184. A Libri hivatkozott arra is, hogy a könyvterjesztési megállapodások valódi ügynöki jellegével kapcsolatban az előzetes álláspontban kifejtettekkel ellentétes következtetésre jutó Vj-47/2004. számú versenyfelügyeleti eljárás miatt a felek jóhiszemű magatartása az esetleges szankció alkalmazásakor döntő jelentőségű.

185. Mindezek alapján kérte az eljárás megszüntetését vele szemben, mivel annak feltételei vonatkozásában is fennállnak. Amennyiben e kérelmének a Versenytanács nem adna helyt, kérte, hogy a Versenytanács ne állapítson meg jogsértést az ügyben, mivel a Tpv. 11. § (1) bekezdésében foglalt feltételek nem teljesülnek.

#### **V.4. Sun Books**

186. A Sun Books képviseletében eljáró felszámoló a Versenytanács előzetes álláspontjára vonatkozóan nem fejtette ki álláspontját, és a tárgyaláson sem jelent meg.

### **VI. Jogi háttér**

187. A Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás),



amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.

188. A Tpvt. 11. §-a (2) bekezdésének a) pontja alapján a tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására.

189. A Tpvt. 13. §-ának (1) bekezdése szerint nem esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés szerint csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az

a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy

b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.

A (3) bekezdés értelmében a tíz százalékot meg nem haladó részesedésnek a megállapodás érvényességének időtartama alatt, ha pedig az egy évnél hosszabb, minden naptári évben teljesülnie kell. A (4) bekezdés alapján az előzőektől eltérően a tilalom alá esik a megállapodás, ha annak és az érintett piacon érvényesülő további hasonló megállapodások együttes hatásaként a verseny jelentős mértékben megakadályozódik, korlátozódik vagy torzul. Ilyen esetben a GVH eljárása során megállapíthatja, hogy a megállapodás tilalom alá esik, mely esetben bírság kiszabásának nincs helye.

190. A Tpvt. 14. § (1) bekezdése szerint az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi terület figyelembe vételével kell meghatározni, míg a (2) bekezdés szerint a megállapodás tárgyát képező árun kívül figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat, továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. A (3) bekezdés a földrajzi piac meghatározásához nyújt támpontokat. Eszerint a földrajzi piac az a terület, amelyen kívül a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

191. A Tpvt. 16. §-a szerint a megállapodások meghatározott csoportjait a Kormány rendeletben mentesítheti a 11. §-ban foglalt tilalom alól. A Kormány a megállapodások csoportos mentesüléséről a törvény 17. §-ában foglalt szempontok figyelembevételével rendelkezhet.

192. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet (a továbbiakban: csoportmentességi rendelet) 1. §-a alapján mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom (Tpvt. 11. §) alól az a megállapodás, amelyben a résztvevő vállalkozások mindegyike a termelési vagy forgalmazási lánc egymástól eltérő szintjén működik, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek általi vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik (a továbbiakban: vertikális megállapodás).

193. A csoportmentességi rendelet 3. §-a szerint nem mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alól az a vertikális megállapodás, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel

együtt a) a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában, ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz.

194. A Tpvt. 17. § szerint mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha

- a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;
- b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;
- c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és
- d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

195. A Tpvt. 20. §-a értelmében annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.

196. A Tpvt. 77. § (1) bekezdés d) pontja alapján az eljáró versenytanács határozatában megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését, az f) pont alapján megtilthatja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását.

197. A Tpvt. 78. § (1) bekezdése alapján az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki a Tpvt. rendelkezéseit megsérti. A bírság összege legfeljebb a vállalkozás, illetve annak – a határozatban azonosított – vállalkozáscsoportnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet, amelynek a bírsággal sújtott vállalkozás a tagja.

198. A Tpvt. 78. § (3) bekezdése értelmében a bírság összegét az eset összes körülményeire – így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására – tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztói érdekek sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

## VII. A jogi értékelés keretei

199. A jogi értékelés kereteinek ismertetése, illetve a későbbi fejezetekben foglalt tényleges jogi értékelés kapcsán – bár a jelen eljárás csak magyar jogalapon folyik – a Versenytanács számos esetben hivatkozik Európai Unió joganyagokra és/vagy bizottsági, bírósági döntésekre, tekintettel arra, hogy következetes gyakorlata értelmében azokat – a magyar és uniós versenyjogi normák nagyfokú harmonizációja okán – a Tpvt. alkalmazása során is irányadónak tekinti.

## VII.1. Megállapodás a versenyjogban

200. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő az a versenytanácsi határozatokban és bírósági ítéletekben<sup>74</sup> megállapított tétel, miszerint a vállalkozások közötti megállapodások versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást.

201. A Tpv. 11. §-a szerinti megállapodás nem esik egybe a polgári jogi vagy társasági jogi értelemben vett megállapodással. A versenyjogi értelemben vett megállapodás nem csak írásos szerződés formájában, hanem egyéb módon is létrejöhet. Szükséges és egyben elegendő feltétele, ha az érintett felek akarategyezsége megállapítható, vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.<sup>75</sup>

202. A jelen eljárás tárgyát a könyvkiadók és könyvterjesztők között létrejött terjesztési szerződések rendelkezései képezik, melyek kapcsán a felek közti – a szerződés megkötésében megnyilvánuló – akarategység nyilvánvalóan kimutatható.

## VII.2. Vertikális megállapodások

203. A nem versenytársak, hanem a termelési-értékesítési folyamatok különböző szintjein tevékenykedő vállalkozások között létrejött, ún. vertikális megállapodások általában kevésbé vetnek fel versenyjogi aggályokat (mivel a felek sok esetben eltérő érdekeltséggel rendelkeznek), ugyanakkor ezek is tartalmazhatnak versenykorlátozó elemeket. Egy megállapodás a Bizottságnak a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatása<sup>76</sup> (a továbbiakban: 81(3) iránymutatás) szerint akkor versenykorlátozó, ha kedvezőtlen hatással van a versenyre annak bármely dimenziója vonatkozásában, beleértve az árat, a mennyiséget, a termék minőségét, a termékválasztékot és az innovációt is. Egy megállapodás a résztvevői között meglévő, vagy a résztvevők és harmadik felek közötti verseny intenzitásának érzékelhető csökkentésén keresztül vezethet erre a hatásra.

204. A vertikális korlátozások a Bizottság vertikális korlátozásokról szóló iránymutatása<sup>77</sup> (a továbbiakban: vertikális iránymutatás) szerint különféle negatív hatásokkal járhatnak. Egyrésztől hozzájárulhatnak más vevők vagy szállítók versenyellenes kizárásához, a piacralépést vagy a terjeszkedést akadályozó korlátok emelésével. Másrészt enyhíthetik a szállító és versenytársai közötti verseny intenzitását, megkönnyíthetik közöttük az összejátszást, azaz korlátozhatják a „márkák közötti” versenyt. Harmadrészt csökkenthetik a vevő és versenytársai közti versenyt, könnyebbé tehetik közöttük az összejátszást, korlátozva ezáltal az ún. „márkán belüli” versenyt.<sup>78</sup> A vertikális megállapodások versenykorlátozó jellegének megítélése során az alábbi tényezőket

<sup>74</sup> Ld. pl. a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.798/2006/7., 2.Kf.27.232/2007/14., 2.Kf.27.052/2007/22. számú ítéleteit.

<sup>75</sup> Lásd például a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.564/2007/18. számú ítéletét, vagy a Törvényszék T-41/96. sz. Bayer kontra Európai Bizottság ügyben 2000. október 26-án hozott ítéletét, és a T-49/02-T-51/02. sz. Brasserie Nationale SA és társai kontra Európai Bizottság ügyekben 2005. július 27-én hozott ítéletet.

<sup>76</sup> A Bizottság Közleménye, Hivatalos Lap C 101., 2004.4.27.

<sup>77</sup> A Bizottság Közleménye, Hivatalos Lap, C 130, 2010.5.19. (A Versenytanács a továbbiakban vertikális iránymutatásként e dokumentumra hivatkozik, mely a jelen eljárás szempontjából releváns kérdésekben lényegében a 2000 októberében kiadott, azonos tárgyú bizottsági iránymutatással azonos megközelítést tartalmaz.)

<sup>78</sup> A vertikális iránymutatás negyedik lehetséges negatív hatásként említi az egységes belső piaci integráció akadályozását, ez azonban a jelen ügy szempontjából nem releváns. (Ld. 100-105. bekezdések)

kell figyelembe venni:<sup>79</sup> a megállapodás jellege, a felek és versenytársaik, valamint a vevők piaci pozíciója, a piacralépési korlátok, a piac érettsége, a kereskedelem szintje, a termék jellege stb. Szintén szükséges figyelemmel lenni a vertikális korlátozások esetleges pozitív hatásaira (így pl. különféle „potyázási” problémák, méretgazdaságossági vagy tőkepiaci hiányosságok megoldása stb.).<sup>80</sup>

### VII.3. Versenykorlátozó cél

205. A Tpv. 11. §-a három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyannak, amely versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhat. Az (1) bekezdés szerint tilos az a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza (első magatartás), vagy ilyen hatást fejthet ki (második magatartás), illetve fejt ki (harmadik magatartás). A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást is.<sup>81</sup>

206. Számos tényezőtől függ, hogy egy megállapodásnak célja-e a verseny korlátozása: a cél levezethető a megállapodás szöveges tartalmából, a résztvevők döntéseinek objektív törekvéseiből, piaci magatartásából, a döntés jogi és gazdasági környezetét is figyelembe véve – nem a felek szubjektív akaratát kell figyelembe venni. A kontextus feltárásának egyik eleme lehet a felek motiváltságának tisztázása. Különösen igaz ez a Tpv. szövegezése esetén (cél, hatással lehet, hatás). Továbbá az Európai Unió Bírósága ítélezésének elismert tétele szerint az, hogy egy megállapodásnak a versenykorlátozó célon túl más, legitim célja is van, nem jelenti azt, hogy a jogsértés cél alapon ne lenne megállapítható.<sup>82</sup>

207. A megállapodás végrehajtásának módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha a megállapodás nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést.<sup>83</sup> A résztvevők szándékára vonatkozó bizonyíték nem szükséges feltétel. Egy versenykorlátozó céllal rendelkező megállapodás akkor is tiltott, ha a megállapodásban részes felek vagy azok egyike soha nem szándékozott azt betartani, vagy végrehajtani.<sup>84</sup>

208. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy egy megállapodás a gazdasági verseny korlátozását vagy torzítását akár csak célozza, a versenyjogi

<sup>79</sup> Ld. vertikális iránymutatás 111-121. bekezdései.

<sup>80</sup> Ld. a vertikális iránymutatás 106-109. bekezdéseit.

<sup>81</sup> Lásd a Kúria Kfv.IV.37.058/2009/12. számú végzését, valamint a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.650/2010/7. és 2.Kf.27.408/2010/5. számú ítéleteit.

<sup>82</sup> Lásd például a 96-102, 104, 105, 108 és 110/82 egyesített ügyek IAZ International Belgium NV kontra Bizottság [EBHT 1983. 3369. o.] 22-25. pontját; a 29 és 30/83 egyesített ügyek Compagnie Royale Asturienne des Mines SA és Rheinzink GmbH kontra Bizottság [EBHT 1984. 1679. o.] 25-26. pontjait; a Bizottság 2004. június 24-i 2005/8/EK határozata (COMP/38.549 – Belga Építész Kamara) 80. bekezdését.

<sup>83</sup> Lásd az Európai Bizottságnak az EKSz. 81 cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatásának (a továbbiakban: 101(3) iránymutatás) 22. pontját.

<sup>84</sup> C-209-215. és 218/78. sz. egyesített ügyek Van Landewyck kontra Bizottság [EBHT. 1980., 3125. o.]; T-304/02. sz. ügy Hoek Loos NV kontra Bizottság [EBHT. 2006., II-1887. o.]; 56. és 58/64. sz. ügy Consten and Grundig kontra Bizottság [EBHT. 1966., 299. o.]; C-238/99. P., C-244/99. P., C-245/99. P., C-247/99. P., C-250/99. P.-C-252/99. P. és C-254/99. P. sz. egyesített ügyek, Limburgse Vinyl Maatschappij NV (LVM) és mások kontra Bizottság [EBHT 2002., I-8375. o.] 509. pont; T-39/92. és T-40/92. sz. egyesített ügyek, Groupement des cartes bancaires "CB" et Europay International SA kontra Bizottság, [EBHT 1994., II-49. o.] 87. pont; T-18/03. sz. ügy CD-Contact Data GmbH kontra Bizottság [EBHT-ban még nem jelent meg].

jogsértés megvalósul, a jogsértés megállapításához a megállapodás piaci hatásának vizsgálata elvileg szükségtelen<sup>85</sup> – a jogalkotó eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények (a káros hatás) bekövetkezését.<sup>86</sup>

209. A joggyakorlat alapján versenykorlátozás a célja az olyan magatartásnak, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét.

210. Különösen súlyos magatartásnak minősül az árrögzítés (vagy minimum-ár meghatározása), a piac felosztása vagy a megtermelt/eladott/megvásárolt mennyiség korlátozása. Ezek a magatartások természetüknél fogva, közvetlenül korlátozzák a verseny által egyébként szabadon alakított tényezőket (pl. ár, értékesített mennyiség) és az erőforrások nem megfelelő elosztását eredményezik, csökkentve a társadalmi (azon belül a fogyasztói) jólétet.<sup>87</sup> Egyrészt olyan mennyiségeket, szolgáltatásokat tartanak vissza a piacról, melyre alacsonyabb ár mellett lenne kereslet, másrészt a fizetni hajlandó (vagy kénytelen) fogyasztók magasabb árak mellett fogyasztanak – ami további mennyiségek fogyasztásától, vagy más termékek, szolgáltatások keresletétől von el forrásokat, társadalmi léptékben.

211. A csoportmentességi rendelet 3. §-a szerint nem mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alól az a vertikális megállapodás, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt „a) a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában, ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz”.

#### **VII.4. Versenykorlátozó hatás**

212. Amennyiben nem állapítható meg, hogy egy megállapodás a gazdasági verseny korlátozását célozza, a megállapodás piacra gyakorolt hatásának vizsgálata szükséges. A vizsgálatnak mind a tényleges, mind a potenciális hatást figyelembe kell vennie, a jogsértés megállapításához azonban a valószínűsíthető hatás bizonyítása elegendő. A jogsértés akkor tekinthető bizonyítottnak, ha a piac megfelelő elemzése után arra a következtetésre lehet jutni, hogy a megállapodás versenyt korlátozó piaci hatása valószínűsíthető.

213. Egy megállapodás versenykorlátozó hatásainak elemzéséhez általában szükséges és célszerű az érintett termékek tulajdonságainak, a termelési-értékesítési viszonyok jellemzőinek ismerete, a résztvevők érintett piacon elért pozíciójának, illetve a vevők erejének vizsgálata, a belépési korlátok feltérképezése és egyéb, az adott ügyben releváns tényezők értékelése. A megállapodásban résztvevők piaci magatartásának közvetlen elemzése alapján is kimutatható a megállapodás versenyre gyakorolt kedvezőtlen hatása.

---

<sup>85</sup> Lásd a Kúria Kfv.IV.37.058/2009/12. számú végzését, valamint a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.650/2010/7. és 2.Kf.27.408/2010/5. számú ítéleteit. [Az európai ügyek közül különösen C-49/92 P, Anic Partecipazioni, [1999] ECR I-4125, 116. bekezdés; és 40/73-tól 48/73-ig, Suiker Unie, [1975] ECR 1663. oldal, 173. bekezdés.]

<sup>86</sup> Lásd például a 246/86. sz. Belasco kontra Európai Bizottság [EBHT 1989., 2117. o.] és az 56/64. és 58/64. sz. Etablissements Consten and Grundig Verkaufs GmbH kontra Európai Bizottság [EBHT 1966., 429. o.] ügyeket.

<sup>87</sup> Lásd például Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.135/2012/4. számú ítéletét, illetve a T 374/94., T 375/94., T 384/94. és T 388/94. sz. egyesített ügyek European Night Services Ltd (ENS), Eurostar (UK) Ltd, korábban European Passenger Services Ltd (EPS), Union internationale des chemins de fer (UIC), NV Nederlandse Spoorwegen (NS) and Société nationale des chemins de fer français (SNCF) kontra Bizottság [EBHT 1998., II 3141. o.] 136. pontját.

214. E körben a versenyjogi értékelésnek figyelembe kell vennie azt, hogy a megállapodás hogyan befolyásolja a „márkák közötti” („inter-brand”) és a „márkán belüli” („intra-brand”, pl. ugyanazon márka kiskereskedelmi értékesítői, disztribútorai között fennálló) versenyt<sup>88</sup>, azaz a megállapodás a verseny különböző szintjeire, aspektusaira milyen valószínűsíthető következményekkel jár. A Tpv. 11. §-a – az EUMSZ. 101. cikkéhez hasonlóan – mind a márkán belüli, mind pedig a márkák közötti verseny korlátozását tilalmazza.<sup>89</sup>

## VIII. Az érintett piac

215. A Versenytanács több határozatában is hangsúlyozta: a piacmeghatározás nem öncél, hanem a versenykorlátozó megállapodás hatásainak vizsgálatára alkalmas eszköz. Jelen eljárásban az érintett piac kiterjedése elvileg releváns lehet a versenykorlátozás csekély súlya, illetve a csoportmentesülés kapcsán.

216. Az érintett áruk körét illetően a Versenytanács megállapította, hogy minden kiadvány egyedi tartalommal bír, a kiadványok nehezen vethetők össze, a helyettesíthetőség köztük korlátozott; noha lehetnek olyan kategóriák, melyekre a helyettesíthetőség hiánya kevésbé igaz. Ugyanakkor az egy-egy kiadvánnyal elért bevétel a teljes könyvforgalomnak rendszerint csak elenyésző hányadát teszi ki. A keresleti oldalon az olvasó többféle tematikát fogyaszthat egyszerre, értékeli a választékot, sokszínűséget, melyet a nagyszámú szereplőt magába foglaló kiadói oldal szolgál ki, jellemzően a terjesztők, kereskedők közvetítésével.

217. A Versenytanács álláspontja szerint a vizsgált magatartás a Magyarország területén forgalmazott – túlnyomó részt, de nem kizárólag magyar nyelvű és kiadású – jogdíjas nyomdai termékek vertikális (termelési) láncának több szintjét is érinti, így érintett piacként határozható meg

- a Magyarországon forgalmazott könyvek kiadásának érintett piaca, melynek szereplői kiadók,
- a magyarországi könyv-nagykereskedelem érintett piaca, melynek szereplői a könyv-nagykereskedő funkciót ellátó könyvterjesztő vállalkozások,
- és a magyarországi (online és offline) könyv-kiskereskedelem érintett piaca, melynek szereplői a könyv-kiskereskedelmi funkciót ellátó könyvkereskedők, könyvterjesztők.

A Versenytanács ezen belül nem tartotta szükségesnek az érintett piacok részletesebb, pontosabb meghatározását, tekintve, hogy a termékpiacok ezen lehető legtágabb meghatározása az eljárás alá vontak számára kedvezőbb helyzetet eredményez.

218. Az érintett piac földrajzi kiterjedése – elsősorban a nyelv és a tematika alapján – országos.

219. Nem képezi ugyanakkor az eljárás tárgyát, illetve az érintett piac részét

- az internetről vagy mobilhálózatról letölthető digitális tartalom (e-könyv), melynek jelentősége az MKKE adatai szerint egyelőre elhanyagolható;
- a könyvpiac sajátos szegmense, a közoktatási tankönyvek piaca, melyre külön jogszabály vonatkozik.

<sup>88</sup> Ld. a 81(3) iránymutatás 17. pontja.

<sup>89</sup> 56/64 és 58/66 egyesített ügyek Consten és Grundig [1966] ECR 429 325. oldal

## IX. A Tpv. 11. §-ának alkalmazhatósága

### IX.1. Vállalkozás fogalma, vállalkozások függetlensége

220. A versenyjogban vállalkozásnak minősül minden gazdasági tevékenységet folytató jogalany, függetlenül jogállásától és finanszírozási módjától.<sup>90</sup> A jelen ügyben érintett kiadók és kereskedők, gazdasági tevékenységüket figyelembe véve, versenyjogi értelemben kétség kívül vállalkozásnak minősülnek.

221. A versenykorlátozó megállapodások tilalma kiterjed az egymással horizontális viszonyban lévő (versenytárs) vállalkozások, valamint a vertikális viszonyban álló vállalkozások közötti magatartásokra is. A tilalom ugyanakkor csak az egymástól független vállalkozások közötti megállapodásokra vonatkozik, mivel potenciálisan csak ennek lehet versenyellenes célja vagy hatása.

222. A vállalkozások egymástól való függetlensége a Tpv. 15. §-a alapján értékelendő, miszerint nem függetlenek az egy vállalkozáscsoportba tartozó vállalkozások, valamint azok a vállalkozások, amelyeket ugyanazok a vállalkozások irányítanak. A Tpv. 15. § (2) bekezdése úgy foglalkozhat össze, hogy egy vállalkozáscsoportba tartoznak azok a vállalkozások, amelyek ugyanazon irányító egyedüli (közvetlen vagy közvetett) irányítása alatt állnak. Az irányítást megalapozó viszonyokat a Tpv. 23. § (2) bekezdése sorolja fel.

223. Jelen eljárás tárgyát a könyvterjesztők és könyvkiadók közötti terjesztői megállapodásokba foglalt vertikális korlátozások képezik, melyek azonban a kiadók közti, illetve a terjesztők közti (horizontális) versenyviszonyokat is befolyásolják. Az irányítási viszonyaik folytán egy vállalkozáscsoportba tartozó, de a könyvpiaci vertikum különböző szintjein működő vállalkozások (pl. kiadó és terjesztő) közötti terjesztői szerződések nem esnek tilalom alá, mivel azonos irányítás alá eső vállalkozások közötti szerződések nem számítanak versenyjogi értelemben megállapodásnak, ezért fogalmilag nem eshetnek a versenykorlátozó megállapodások körébe.

224. A rendelkezésre álló információk alapján (ld. különösen a II. fejezetben foglalt következtetéseket) a Versenytanács megállapítása szerint a vizsgált időszak egy részében vagy egészében az eljárás alá vontakkal azonos irányítás alá, azonos vállalkozáscsoportba tartoztak az alábbi vállalkozások:

- a Pécsi Direkttel egy vállalkozáscsoportba tartozott a Költő-Ház Kft., a Hunbook Kft., az E-tan Zrt. és az Euromedia Group Hungaria Kft.;
- a Lira-val egy vállalkozáscsoportba tartozott a Sun Books (2007 októberétől), a Magvető Kft., az Athenaeum Kiadó Kft., a Corvina Kiadó Kft., a Rózsavölgyi és Társa Kft., a B+V Lap- és Könyvkiadó Kft. valamint a Manó Könyvek Kft.;
- a Librivel egy vállalkozáscsoportba tartozott a Cartographia Kft. és a Magyar Nagylexikon Kiadó Zrt.

---

<sup>90</sup> Lásd például a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.217/2010/4. sz. ítéletét. Az európai joggyakorlatból lásd például a C-41/90. sz. Höfner és Elser ügyben 1991. április 23-án hozott ítélet [EBHT 1991., I 1979. o.] 21. pontját, a C-264/01., C-306/01., C-354/01. és C-355/01. sz. AOK Bundesverband és társai egyesített ügyekben 2004. március 16-án hozott ítélet [EBHT 2004., I 2493. o.] 46. pontját.

## **IX.2. A terjesztők és kiadók vertikális kapcsolatának ügynöki jellege**

### **IX.2.1 A bizomány természetete**

225. A megbízó és a bizományos közötti, bizományosi szerződés formájában testet öltő üzleti kapcsolat az alábbi főbb jellemzőkkel írható le:<sup>91</sup>

- a bizomány közvetítő szerződés: a bizományosi szerződés alapján a bizományos díjazás ellenében, a megbízó javára a saját nevében köt szerződést, ugyanakkor a bizományi szerződésre vonatkozó rendelkezések lehetőséget biztosítanak arra is, hogy a bizományos az adásvételi szerződést a megbízóval maga kösse meg;
- a jogviszonynak harmadik alanya is van: a bizományossal szerződő harmadik személy (pl. vevő), akinek azonban a megbízóval nincs közvetlen kapcsolata;
- a bizományosi szerződés meghatározott megállapodás megkötésére irányul, ideértve annak meghatározását, hogy a bizományos milyen típusú szerződést köteles kötni, továbbá a megkötendő szerződés lényeges tartalmi elemeit;
- ehhez kapcsolódik, hogy amennyiben a bizományos a megbízóra kedvezőbb feltételek mellett köti meg az adásvételi szerződést (magasabb áron értékesíti a bizomány tárgyát), mint amilyeneket a bizományi szerződésben megállapítottak, az ebből eredő előny – a felek eltérő megállapodása hiányában – a megbízót illeti meg, viszont ha a bizományos a bizományi szerződésben megállapított áron alul ad el, köteles a megbízónak az árkülönbséget megtéríteni;
- a bizományi szerződésnek fogalmi eleme a visszterhesség: a bizományost bizományosi díj illeti meg, ami magában foglalja a bizomány ellátásával rendszerint együtt járó költségeket is.

### **IX.2.2 A kapcsolat jellegének jelentősége**

226. A jelen ügyben vizsgált magatartás versenyjogi értékelése szempontjából a Tpv. 15. §-a szerinti függetlenség megállapítása után a legjelentősebb kérdés az, hogy a kiadók és a kereskedők között megkötött bizományosi megállapodások a Tpv. 11. §-ának hatálya alá tartoznak-e.

227. A megbízó-ügynök viszony olyan (vertikális) kapcsolat, melyben az érintettek versenyjogi szempontból egy gazdasági egységet alkotnak akkor is, ha egyébként a Tpv. 15. §-a szerinti független vállalkozások. A versenyjog a (valódi) ügynök-megbízó kapcsolatot szabályozó szerződés „ügynök” szerepét betöltő tagját nem tekinti gazdaságilag autonóm piaci szereplőnek, megbízójától az adott termékek forgalmazása (vagy beszerzése) tekintetében gazdasági döntéseire nézve független vállalkozásnak.

228. A valódi ügynöki megállapodástól a versenyjog megkülönbözteti ugyanakkor a nem valódi ügynöki megállapodást: a felek között fennálló szerződéses kapcsolatra formailag ugyan ráillik az ügynöki jelző, azonban tartalmilag inkább a megbízótól független mozgástérrel rendelkező, a vertikum önálló piaci szereplőjeként eljáró viszonteladó-értékesítőről van szó. A nem valódi ügynöki megállapodások a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alá esnek.

---

<sup>91</sup> Ld. a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény 507-513. §-ait.



229. Az ügynöki típusú szerződések versenyjogi értelemben nem képeznek tehát automatikus kivételt a Tpvt. 11. §-a alól; annak elbírálása, hogy a felek között valódi ügynöki megállapodás áll-e fenn, számos szempont együttes mérlegelésének eredményeként kell megszülessen. Ennek során a kiadó (megbízó) és a kereskedő (ügynök) kapcsolatát komplex megközelítéssel kell értékelni, figyelemmel különösen a szerződéses rendelkezésekre, az áru/szolgáltatás sajátos jellegére, a felek piaci helyzetére és kapcsolatuk időbeli alakulására is.

230. A jelen ügyben az eljárás alá vont terjesztők és kiadók (valamint eljárás alá nem vont kiadók) között fennálló – a piac szinte egészét lefedő – bizományosi terjesztési szerződések esetében szükséges annak értékelése, hogy a felek közötti szerződéses kapcsolat versenyjogi értelemben valódi ügynöki megállapodást képez-e.

### IX.2.3 Az értékelés szempontjai

231. Annak értékelése során, hogy a kiadók és kereskedők közötti bizományosi szerződések valódi ügynöki megállapodásnak minősülnek-e, a Versenytanács – korábbi gyakorlatához hasonlóan, a Tpvt. és az Európai Unió működéséről szóló szerződés vonatkozó anyagi jogi rendelkezéseinek tartalmi egyezőségére tekintettel – figyelemmel volt a vertikális iránymutatás vonatkozó passzusaira.

232. A vertikális iránymutatás szerint a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alkalmazhatósága szempontjából az ügynöki szerződés („valódisága”) kérdésében az a meghatározó tényező, hogy milyen és mekkora pénzügyi vagy kereskedelmi kockázatot visel az ügynök azon tevékenységek vonatkozásában, melyekre a megbízótól ügynöki megbízást kapott. E tekintetben az értékelés szempontjából nem lényeges, hogy az ügynök egy vagy több megbízó megbízásából tevékenykedik, mint ahogy az sem, hogy a résztvevő felek vagy a tagállamban hatályos törvények miként minősítik az adott szerződést, megállapodást.<sup>92</sup>

233. Egy megállapodás általában akkor minősül („valódi”) ügynöki megállapodásnak, ha a szerződés tárgyát képező áru tulajdonjoga nem száll át az ügynökre, valamint ha az ügynök az alábbi kockázatokat nem, vagy csak jelentéktelen mértékben viseli.<sup>93</sup> A vertikális iránymutatás szerint alapvetően háromféle, pénzügyi vagy kereskedelmi jellegű kockázatviselés lehet lényeges szempont egy ügynöki megállapodás értékelése során.<sup>94</sup>

234. A szerződéshez kötődő kockázat az ügynök által a megbízó részére végbevitt ügyletekhez, megkötött szerződéshez, értékesítéshez közvetlenül kapcsolódó kockázat. E körben veendő figyelembe, ha az ügynök

- nem járul hozzá a szerződés szerinti áruk beszerzésének, szállításának költségeihez,
- saját költségére vagy kockázatára nem tart fenn raktárkészletet a szerződés tárgyát képező árukból, ideértve a raktárkészletek finanszírozását, illetve a raktározásból adódó rongálódási veszteségek viselését is, és jogosult külön díjtételek, költségek nélkül visszajuttatni az eladatlan árut a megbízóhoz,
- az eladott termék vevői irányában nem terheli termékfelelősség,
- nem terheli felelősség a vevő nemteljesítése esetére.

<sup>92</sup> Vertikális iránymutatás 13. bekezdés.

<sup>93</sup> Vertikális iránymutatás 16. bekezdés.

<sup>94</sup> Vertikális iránymutatás 14. bekezdés.

235. Piac-specifikus kockázatnak az adott piachoz kötődő, szükséges beruházásokból eredő kockázatok minősülnek, mely beruházások kifejezetten a szerződés tárgyát képező tevékenységfajtaához kötődnek (arra nézve specifikusak), és általában „elsüllyedt költséget” képeznek az adott tevékenységi terület elhagyása esetén. A piac-specifikus kockázatok vállalásának hiányára utal, ha az ügynök

- nem köteles – közvetve vagy közvetlenül – befektetni az értékesítés ösztönzésébe,
- nem hajt végre az adott piacra nézve specifikus eszköz- vagy ingatlan beruházásokat, személyzeti fejlesztést.

236. Kapcsolódó tevékenységekből fakadó kockázat alatt az ugyanazon piac(ok)on végzett egyéb tevékenységekből eredő üzleti kockázat értendő, amennyiben a megbízó az ilyen tevékenység végzését az ügynöktől annak saját üzleti kockázata terhére várja el (kivéve, ha költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti).

237. Az értékelés szempontjából a fenti kockázatokhoz képest nem lényegesek ugyanakkor a „nem specifikus” kockázatok, így az ügynöki szolgáltatás nyújtásával általában összefüggő kockázatok (például a tevékenység sikerességével összefüggő ügynöki javadalmazás vagy az általános jellegű – ingatlanba, személyzetbe történő – beruházások kockázata).<sup>95</sup>

238. Amennyiben az nyer bizonyítást, hogy (valódi) ügynöki megállapodásról van szó, a termék értékesítésével kapcsolatban végzett ügynöki tevékenység a megbízó tevékenységének részét képezi, ily módon az ügynök által a megbízó részére megkötött és/vagy megtárgyalt szerződésekhez kötődő minden ügynöki kötelezettség kívül esik a Tpv. 11. §-ában foglalt tilalom hatályán. Az ügynök ugyanis ilyen esetben a megbízója értékesítési törekvéseit „sokszorozza meg”: a megbízó saját értékesítési hálózat fejlesztése helyett szerződéses értékesítőket vesz igénybe, melyek tevékenységük alapján nem tekinthetők stratégiai döntéshozónak a megbízó termékének vagy szolgáltatásának értékesítése vonatkozásában (azaz vertikális aspektusban). Ez azzal a következménnyel is jár, hogy a megbízó az ügynöki megállapodás inherens részének tekinthető korlátozásokkal szabályozhatja a szerződés szerinti árukkal vagy szolgáltatásokkal kapcsolatos ügynöki tevékenységet (ez ugyanis az őt terhelő üzleti kockázat kezeléséhez szükséges üzleti stratégia részét képezi). A vertikális iránymutatás szerint<sup>96</sup> ilyen lehet:

- az áruk vagy szolgáltatások értékesítésének területére vonatkozó területi korlátozás,
- arra vonatkozó korlátozás, hogy az ügynök mely vevőnek értékesít,
- az árak és feltételek meghatározása, amelyeket az ügynöknek alkalmaznia kell az áruk vagy szolgáltatások értékesítése, beszerzése során.

239. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy valódi ügynöki megállapodás is a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alá eshet, amennyiben a megállapodás elősegíti a kooperatív piaci egyensúly kialakulását vagy fenntartását, a – horizontális viszonylatban történő – összejátszást.<sup>97</sup>

240. Abban az esetben viszont, ha az nyer bizonyítást, hogy az ügynök az említett üzleti kockázatok vagy költségek legalább valamelyikét – vagy közülük többet egyszerre – felvállal, akkor a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alkalmazása szempontjából a megbízó és ügynök közötti szerződés nem tekinthető ügynöki megállapodásnak. Ez pedig azzal a

<sup>95</sup> Vertikális iránymutatás 15. bekezdés.

<sup>96</sup> Vertikális iránymutatás 18. bekezdés.

<sup>97</sup> Vertikális iránymutatás 20. bekezdés.

következménnyel jár, hogy a megállapodásra (annak esetleges korlátozó rendelkezéseire) a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom ugyanúgy alkalmazható, mint bármely más vertikális megállapodás esetében: az ügynök független vállalkozásnak minősül, független forgalmazónak, aki szabadon határozza meg üzleti stratégiáját.<sup>98</sup>

#### **IX.2.4 A Versenytanács ügynöki megállapodások értékelésével kapcsolatos korábbi gyakorlata**

241. A Versenytanács az MKKE 1992-es, illetve 1996-ban módosított versenyszabályzata tárgyában folytatott Vj-47/2004. számú ügyben hozott határozatának indokolásában a vizsgált magatartással érintett piacon a kiadványok értékesítése során túlnyomó részben alkalmazott bizományosi szerződéseket valódi ügynöki szerződésnek tekintette, melyek így nem minősültek a Tptv. 11. §-ának hatálya alá tartozó megállapodásnak. A határozat indokolása szerint döntését a Versenytanács elsősorban arra alapította, hogy a „kiadványok jellemzően nem kerülnek a könyvforgalmazók tulajdonába, azok értékesítése után utalják át a forgalmazók a kiadóknak az értékesítésből származó bevételeiket, illetve annak a jutalékkal csökkentett részét.”

242. A Versenytanács az ügynökként, bizományosként végzett forgalmazás vizsgálatára irányuló más eljárása során is arra a következtetésre jutott, hogy a bizományos az ügylet teljesítése során nem minősül a megbízótól teljes mértékben független piaci szereplőnek, ezért a viszonteladási árak (valódi) ügynök általi meghatározásának korlátozása nem képes a gazdasági verseny káros befolyásolására vagy torzítására.<sup>99</sup>

243. Egy hasonló ügyben a Versenytanács hangsúlyozta ugyanakkor azt is, annak elbírálása során, hogy egy ügynöki szerződés valódi ügynöki megállapodást szabályoz-e, nem a szerződés megnevezése, hanem tartalma az irányadó, melynek mérlegelése esetről esetre, a releváns körülmények összességének figyelembe vételével történhet. A mérlegelendő körülmények körét döntésében a Versenytanács az ügynök által viselt kockázatok jellegében és mértékében jelölte meg.<sup>100</sup>

#### **IX.2.5 A kiadók és terjesztők kapcsolatának értékelése a jelen ügyben**

244. A jelen eljárásban rendelkezésre álló információk – köztük a konkrét szerződések rendelkezései – alapján, a fenti szempontok mentén kialakított versenytanácsai álláspont szerint a könyvpiacra majdnem egyeduralmódóvá vált, a könyvkiadók és a könyvterjesztők között megkötött bizományosi terjesztési (keret)szerződések nem tekinthetők valódi ügynöki megállapodásnak, a bizományosi (keret)szerződések által szabályozott viszony nem minősül valódi megbízó-ügynöki viszonyt. Bár a szerződések bizományos jellegével összhangban a kiadványok tulajdonjoga nem száll át a kereskedőkre, a terjesztők, bizományosok azonban jellemzően számos kockázatot vállalnak.

245. A szerződéshez kötődő kockázatok kapcsán kiemelendő, hogy bár a kereskedőt nem terheli termékfelelősség, és nem felel a szerződés ügyfél általi betartásának elmulasztásáért, továbbá a raktárkészlet finanszírozásában az utólagos (fogyást követő) fizetés okán nem vesz részt, azonban a raktározással kapcsolatban számos költséggel szembesül, mivel a

<sup>98</sup> Vertikális iránymutatás 21. bekezdés.

<sup>99</sup> Ld. a Vj-166/2006. számú ügyben hozott végzést.

<sup>100</sup> Ld. pl. a Vj-2/2003. számú ügyben hozott határozatot.

raktárhelyiséggel, annak kialakításával és üzemeltetésével kapcsolatos beruházásokat, költségeket ő viseli. Erre utal a Libri azon nyilatkozata (ld. 116. pont), mely szerint a bizományosi szerződés előnye a kiadók számára az alacsonyabb raktározási és szállítási költség, illetve az, hogy a készletgazdálkodást a kereskedők végzik. Ezzel összhangban a kereskedők szempontjából hátrányként jelölte meg a tárolási és raktározási költséget. Hasonlóképpen nyilatkozott a Bookline is, aki szerint a bizományosi szerződés hátránya a kereskedő számára, hogy nagy raktári kapacitást igényel, gyakorlatilag a raktári felelősség és a raktározás költségét a kereskedő vállalja a kiadó helyett.

246. Szintén a szerződéses kockázatok körében veendő figyelembe, hogy bár a kiadványoknak a kiadótól a (nagy)kereskedőhöz, annak nagykereskedelmi raktárába történő beszállítását a bizományi szerződések rendelkezései értelmében a kiadók végzik, vagy a kereskedő általi szállítás esetén azt a terjesztőnek megtérítik, arról nem rendelkeznek a szerződések, hogy a raktárból a boltokba történő szállítás költsége is a megbízót terhelné, így feltehető, hogy azt a (nagy)kereskedők maguk viselik. Erre utalhat az előző pontban idézett nyilatkozatokban a szállítási költségekre való hivatkozás.

247. Ami a piac-specifikus kockázatokat illeti, bár a bizományosi szerződések alapján a kereskedők nem kötelesek beruházni az értékesítés ösztönzésébe, számos jele van annak, hogy ilyen kiadásokat mégis gyakorta vállalnak. Legeklatásabb példája ennek a saját márkánév kiépítésébe történő befektetés; a Pécsi Direkt az Alexandra, a Líra a Fókusz, illetve Líra & Lant, míg a Libri a cég elnevezésével azonos márkánévről ismert a fogyasztók körében. Emellett a Pécsi Direkt és a Libri törzsvásárlói programot, a Líra pedig könyvklubot működtet, amelynek tagjait a Magyar Könyvklub megvásárlásával szerezte meg (ez pedig nyilvánvalóan ellenérték fejében történhetett, tehát vitathatatlanul az értékesítésbe történő beruházásnak minősült). A fogyasztók megnyerése érdekében a kereskedők boltjaikban gyakran szerveznek könyvbemutatókat, író-olvasó találkozókat, kulturális eseményeket,<sup>101</sup> ami szintén az értékesítés ösztönzését szolgálja.

248. Az értékesítésbe történő befektetésként, az adott piachoz kötődő eszközberuházásként értékelhető a kiskereskedelmi bolthálózat fejlesztése is, ami az eljárással érintett időszak folyamán mindhárom eljárás alá vont esetében jelentős mértékű bővülést mutatott. A Pécsi Direkt üzleteinek száma 2004 és 2008 között 47-ről 86-ra nőtt, a Libri boltjainak száma 33-ról 47-re, míg a Líra 16-ról 50-re növelte kiskereskedelmi egységeinek számát. (Szintén üzletek nyitására fogott a Bookline, aki korábban kizárólag online formában értékesített.)

249. A fentiek alapján egyértelmű, hogy az eljárás alá vontak mindegyike bizományosi mivoltához képest igen jelentős kockázatokat vállalt(t), így a kiadókkal való viszonyában valódi ügynöknek nem tekinthető.

250. A terjesztők nem valódi ügynöki szerepét emellett számos más körülmény is erősíti a Versenytanács értékelése szerint. A Versenytanács rendelkezésére álló, a jelen eljárásban feltárt információk alapján a könyvterjesztés a hazai könyv-vertikumban önálló kompetenciát jelent, a könyvterjesztés nagy- és kiskereskedelmében résztvevő vállalkozások a vertikumban önálló szereplők, saját, specifikus szerepet betöltve, a kiadóktól független üzletpolitikát, értékesítési stratégiát folytatva. Ennek integráns része a vertikális integrációra törekvés: az eljárás alá vont

---

<sup>101</sup> Ld. pl. Alexandra Pódium, Alexandra Irodalmi Kávéház, de a Libri és a Líra honlapja is számos aktuális és korábbi programról számol be.

mindhárom vállalkozáscsoportba vagy érdekeltségi körükbe számos kiadó tartozik, melyek jelentős része a vizsgált időszakban került alapításra vagy a vizsgált időszakban szereztek bennük részesedést – közvetlenül vagy közvetve – az eljárás alá vontak vagy tulajdonosaik (vö. II. fejezet).

251. A Versenytanács szerint kétséges, hogy a tetemes erőforrások felemésztésével terjesztési hálózatot kiépítő és fenntartó könyvterjesztők – a kiadókkal szemben – ne lennének az értékesítési láncban versenyjogi szempontból önálló (független) szereplőnek tekinthetők, különös tekintettel arra, hogy az eljárásban feltárt tények alapján megállapítható, hogy a piacvezető könyvterjesztők a kiadókkal szemben erős alkupozíciókkal rendelkeznek. Ennek elsődleges oka, hogy a terjesztők számos, gyakran több száz kiadóval állnak kapcsolatban, melyektől egyenként forgalmuknak csak kis része származik, míg a kevésbé koncentrált piacon működő kiadók jelentősen kevesebb számú terjesztővel szerződnek, így egy-egy terjesztő forgalmuk jelentős hányadát fedheti le. A terjesztői oldal alkuereje a vertikumban az elérhető információk alapján az elmúlt években növekedett, amit pl. a jutalékszint kifejezetten magas (és növekvő) szintje is jól mutat.

252. Szintén a kereskedők erős alkupozíciójának jele, hogy csak a könyvcímek elenyésző részére hajlandók adásvételi szerződést kötni (egyes esetekben a teljes mennyiség egy részét továbbra is bizományban átvéve), jellemzően bestsellernek számító könyvekre, melyeken az üzleti kockázat kisebb. A kiadók ugyanakkor a bizományi forgalomban értékesített könyvek üzleti kockázatát gyakorlatilag teljes mértékben abszorbálják, ezért érthető módon számukra a magasabb arányú fix mennyiségre történő szerződés lenne kedvezőbb. A korlátlan kereskedői visszáru-joggal, tág fizetési határidővel megkötött adásvételi szerződések azonban jelenleg éppúgy kedvezőtlenek a kiadók számára, és előnyösek a kereskedők szempontjából. A kétféle szerződéstípus közötti különbségek elmosódásáról tett nyilatkozatok közvetlenül gyengítik a tulajdonjog kérdésének jelentőségét a bizományosi szerződési rendszer versenyjogi megítélésében.

253. Ugyancsak az erőviszonyok aszimmetrikus voltát támasztja alá, hogy a megkötendő szerződés tartalmának alapját jellemzően a terjesztők által alkalmazott szerződésmintákban foglalt kikötések adják, mellyel kapcsolatos módosítási igényüket a kiadók nyilatkozataik szerint csak nagyon ritkán és kis mértékben tudják érvényesíteni a kereskedőkkel szemben.

254. A terjesztési szerződések rendelkezéseiben is számos elem utal a kereskedők kiadóktól való függetlenségére. Egyrészt a könyvterjesztők kizárólagos kompetenciájuknak tartják az értékesítési módszerek megválasztását, a szerződések alapján jogukban áll eldönteni, milyen értékesítési csatornákon, mely üzletekben stb. értékesítik a kiadványokat. (Ebbe az általában külön igénybe vett marketing megállapodások engednek beleszólást a kiadók számára, melyek azonban többletszolgáltatásnak minősülnek.) Több terjesztési szerződés szerint a bizományos kereskedő jogosult saját szervezésében, megbízója külön tájékoztatása nélkül akciót szervezni, miközben az akciók szervezésére tett kiadói-megbízói javaslatok a kereskedőre nézve általában nem kötelező érvényűek.<sup>102</sup>

---

<sup>102</sup> A Libri terjesztői szerződése szerint megbízóként „jogosult saját szervezésében, a Megbízó külön tájékoztatása nélkül akciót szervezni. ... saját árérése terhére. ... Megbízó akciókkal kapcsolatos javaslata nem kötelező érvényű. ... Megbízó hozzájárul ahhoz, hogy az akciót Megbízott kiterjessze a külföldi bolthálózatára is”. A Lira terjesztői szerződése szerint a bizományosok „saját kezdeményezésre és/vagy a Megbízó felkérésére (esetenként külön megállapodás alapján) akciót ... stb. szerveznek”.

255. A fentiekén túl a kiadó, noha formailag az áru tulajdonosa marad megbízóként, a tulajdonában lévő áru árát a termék szempontjából kiemelkedő (megjelenés utáni) időszakban és az év üzletileg legfontosabb részében (november 1. – január 31.) nem változtathatja meg, s az árváltoztatást egyébként is több hetes, hónapos késleltetéssel foganatosíthatja, adott esetben az átárazás költségét is vállalva. A kiskereskedelmi ár kezdeti értékének meghatározása után a megállapodások megfosztják a kiadót az árváltoztatás jogától, ami egy valódi megbízó-ügynöki kapcsolattól idegen. Továbbá, valódi megbízó-ügynöki kapcsolatot szabályozó szerződésben szokatlanul erős pozíciót jelent olyan klauzulák kikényszerítése, melyek a megbízónak az egyéb terjesztő ügyfeleivel való kapcsolatára is kiterjednek, és ezáltal az adott kereskedő (horizontális) piaci környezetére is kihatnak (más terjesztőkön keresztül érvényesített kiskereskedelmi ár korlátozása, „legnagyobb kedvezmény elve”).

256. Mindezekre tekintettel a Versenytanács megállapította, hogy a könyvkiadók és az eljárás alá vont Pécsi Direkt, Libri, Lira, valamint az ez utóbbival 2007 végétől egy vállalkozáscsoportba tartozó és közös szerződéseket kötő Sun Books közötti megállapodások nem tekinthetők valódi ügynöki megállapodásnak, és ily módon a Tpv. 11. § hatálya alá esnek. Nem vitathatóan alkalmazandó továbbá a Tpv. 11. §-a az eljárás alá vontak és a kiadók közötti adásvételi szerződésekre.

257. E következtetése kialakításakor a Versenytanács nem tulajdonított jelentőséget a korábbi, MKKE-ügyben hozott határozatában a bizományosi konstrukcióval kapcsolatban tett megállapításoknak. Egyrésztől ugyanis annak az ügynek a tárgyát az MKKE versenyszabályzata, és nem közvetlenül a könyvkereskedők és a könyvterjesztők közötti szerződéses megállapodások képezték (melyekre ugyanakkor nyilvánvalóan hatással lehettek a versenyszabályzatban foglalt rendelkezések). A vizsgált időszak is nagyrészt eltérő, míg a korábbi ügy az 1992-es és 1996-ban módosított versenyszabályzatot vizsgálta az eljárás megindítását (2004. március 16.) megelőző időszakra vonatkozóan, addig a jelenlegi eljárással érintett időszak 2004. január 1. és 2009. július 28. A III. fejezetben és az előző pontokban foglaltak alapján pedig egyértelműen megállapítható, hogy a piaci körülmények ez idő alatt jelentősen megváltoztak (az eljárás alá vontak bolthálózata kiterjedtebbé vált, vertikális integrációjuk tovább mélyült, terjesztési piaci részesedéseik – különösen a Pécsi Direkt esetében, de a Lira és bizonyos mértékben a Libri esetén is – nőttek), a kereskedők piaci pozíciója a kiadókhoz képest (tovább) erősödött, amit a kereskedői árresz növekedése is jelez. Végezetül, a bizományosi szerződések is jelentős átalakuláson mentek keresztül: a korábbi eljárásban benyújtott, 2004-es mintaszerződések és a jelen eljárásban ismertté vált és jogsértőnek tekintett szerződések<sup>103</sup> szövegezésében, részletezettségében, szofisztikáltságában jelentős különbségek fedezhetőek fel, mely változások döntően a kereskedők érdekeit szolgálták.

258. Az előzőek alapján a Versenytanács azzal az érveléssel<sup>104</sup> sem értett egyet, hogy a korábbi ügyben tett megállapítások a jelen eljárás tárgyát képező egyes kikötések jogsértő volta

<sup>103</sup> Azokat a jelen eljárásban benyújtott egyedi megállapodásokat, amelyek jelentős hasonlóságot mutattak a korábbi ügyben a GVH rendelkezésére bocsátott, 2004. évi mintaszerződésekkel, s ekként velük kapcsolatban nem lehetett megnyugtatóan kizárni, hogy alapvetően a 2004. évi mintaszerződések alapján, a Versenytanács a jogsértő szerződések körének meghatározásakor figyelmen kívül hagyta, így azok a mellékletben sem szerepelnek.

<sup>104</sup> Ld. Vj/096-159/2009., amely a Vj-47/2004. számú eljárás hatásával kapcsolatban kifejtette, az abban foglaltak alapján alappal vonhatták le azt a következtetést a felek, hogy a tulajdonjog át nem adása esetén jogviszonyokra – mint valódi ügynöki szerződésre – nem terjed ki a Tpv. 11. §-ának hatálya. Az ezen tartalommal „megtöltött” jogszabály szerint a jelen ügy tárgyát képező magatartás tehát nem minősült jogsértésnek, így a *nulla poena sine lege* elv alapján az nem is szankcionálható.

megállapításának gátját képeznék a bizományosi szerződések esetében, azonban a Vj-47/2004. számú ügyben hozott döntés hatását a Versenytanács a szankció alkalmazása során megfelelően figyelembe veszi.

## **X. A megállapodások versenykorlátozó kikötéseinek jogi értékelése**

259. A Versenytanács nem osztotta az eljárás alá vontak azon álláspontját, hogy a könyvek szerzői jogi vonatkozásaik miatt ne lehetnének versenyjogi szempontból vizsgálhatók. A Tanács 2001. február 12-i, a nemzeti kötött könyvár-rendszerek alkalmazásáról szóló határozata ugyanis mindössze arra kéri fel a Bizottságot, hogy

- a versenyjogi és az áruk szabad mozgására vonatkozó szabályok alkalmazása során vegye figyelembe a könyvek kulturális tárgyként betöltött speciális értékét és a könyvek kulturális sokszínűség támogatásában betöltött jelentőségét, valamint a könyvpiac határokon átnyúló jellegét;
- a kötött könyvárakra vonatkozó nemzeti szabályok és megállapodások vizsgálata során, amennyiben azok a tagállamok közti kereskedelmet érintik, fordítson különös figyelmet az elkerülés az e-kereskedelem fejlődésének hatásaira, és a fix könyvár-rendszereket alkalmazó országok közötti import kérdéseire.

260. Szintén nem releváns a vertikális iránymutatás 40. pontja, amely szerint „(a) szerzői jog jogosultja a szerzői jogi oltalmat élvező áruk (könyvek, szoftver stb.) viszonteladóit kötelezheti arra, hogy a vevő – aki lehet másik viszonteladó vagy végső felhasználó – nem sérti meg a szerzői jogokat. A viszonteladó ilyen kötelezettségei – amennyiben azok egyáltalán a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak – a csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak.” A kifogásolt rendelkezések ugyanis nem a szerzői jogi tartalom védelmét, hanem a viszonteladási árak meghatározását, a kiadói árváltoztatás lehetőségének kizárását szolgálják.

### **X.1. A viszonteladási ár meghatározása**

261. A IV.4.1 fejezetben ismertetettek szerint az eljárás alá vont Líra és Sun Books, a Pécsi Direkt valamint a Libri egyaránt olyan könyvterjesztési szerződéseket kötöttek (bizományosi szerződés formájában), melyekben a terjesztők (mint bizományosok, megbízottak) vállalták, hogy – a tőlük az előző fejezetben foglaltak szerint versenyjogi értelemben független – kiadók (mint megbízók) által meghatározott kiskereskedelmi árat alkalmazzák. A rendelkezések értelmében ez a vállalat kiterjedt mind a kis-, mind pedig a nagykereskedelmi („albizományosokon” keresztül) értékesítésre. Végső soron a terjesztő azt vállalja magára, hogy a valamilyen formában általa ellátott kiskereskedőkön keresztül az adott kiskereskedelmi ár érvényesülni fog. A kiskereskedelmi ár meghatározását a kereskedők és a kiadók sem cáfolták, azt a bizomány természetéből fakadó szükségszerűségként aposztrofálták.

262. Hasonló kikötések szerepelnek egyes adásvételi és/vagy vegyes típusú szerződésekben is, az adásvételi forma esetén azonban jellemzőbb, hogy a szerződésben a fogyasztói ár konkrét mértéke kerül rögzítésre, tekintettel arra, hogy ezen megállapodások jellemzően egy vagy néhány konkrét kiadvány terjesztési feltételeit tartalmazzák.

263. A viszonteladó által alkalmazott kiskereskedelmi ár (fogyasztói ár, viszonteladási ár) rögzítése a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütköző versenykorlátozó magatartás, amely

természeténél fogva alkalmas a verseny korlátozására, hiszen a kereskedőt megfosztja az ár alakításának szabadságától.

264. A korlátozás egyértelmű az olyan szerződéses kikötés esetén, ahol a viszonteladási ár közvetlenül meghatározásra kerül. A Pécsi Direkt bizományosi megállapodásai, továbbá a Lira és a Sun Books (Lírával közös) bizományosi szerződéseinek túlnyomó többsége esetén a szerződéses rendelkezés megfogalmazása alapján vitathatatlanul megállapítható, hogy a kereskedő köteles a kiadó által meghatározott árat alkalmazni. Az eljárás alá vontak által alkalmazott adásvételi és egyes vegyes konstrukciók esetén pedig a fogyasztói ár tételesen megállapításra kerül.

265. A Lira néhány bizományosi szerződésében azonban az szerepel, hogy *„Megbízó a kiadványok megjelentetésekor eljuttatja a Bizományoshoz az áru pontos paramétereit (ISBN szám, szerző, cím, fogy. ár, engedmény, akció stb.), melynek keretében többek között köteles a Bizományos által működtetett [www.lira.hu](http://www.lira.hu) honlapjára feltenni a megjelenő kiadványok részletes adatait a megjelenést követő [...] nappal.”*

266. Bár a Lira egyes szerződéseinek előző pontban említett rendelkezése kifejezetten nem rögzíti azt, hogy a viszonteladási árat a kiadó határozza meg, amit a kereskedő betartani köteles, közvetve ugyanakkor szintén ilyen előírásként értelmezendő. Az a körülmény ugyanis, hogy a kiadónak a könyv megjelenésekor el kell juttatnia az áru árát, az esetleges engedmény vagy akció feltételeit a kereskedő számára, aki köteles a kiadványok részletes adatait – ezen belül nyilvánvalóan az árat – a honlapján feltüntetni, szintén a könyv árának kiadó általi meghatározását eredményezi. Megjegyzi a Versenytanács, hogy még ha ezen rendelkezés nyelvtani értelmezése alapján esetlegesen más következtetésre lehetne is jutni, a piacon a bizományosi konstrukció kapcsán szokásosan elterjedt, a piaci szereplők által szükségszerűnek tekintett ár meghatározási gyakorlat és az árrögzítés hatékonyságát növelő egyéb intézkedések (ld. alábbi 269-271. pontok) együttesen bizonyítják, hogy a kiadó által megadott áradatok valójában rögzített árként funkcionáltak.

267. A Libri jellemzően a következő kitéletet alkalmazta bizományosi megállapodásaiban: *„Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor a Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat változtatni.”* Számos esetben ugyanakkor a Libri általi árváltoztatás lehetősége kifejezetten korlátozva van a szerződésben: csak az áremelésre vonatkozik (*„jogosult saját belátása szerint árat emelni”* vagy *„(a) mennyiben a Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árnál drágábban ad el, a Megbízót a Megbízott kereskedelmi árrésével csökkentett fogyasztói ár illeti meg”*, miközben a szerződés az ajánlott árnál alacsonyabb áron történő értékesítésre vonatkozó szabályt nem tartalmaz).

268. A Libri esetében a szerződéses kikötések ugyan ajánlott árat említenek, ami bizonyos körülmények között<sup>105</sup> jogszerű is lehetne, ezek azonban a jelen esetben nem állnak fenn. Egyfelől ugyanis számos esetben a megállapodások maguk is egyértelművé teszik, hogy az ajánlott ártól való eltérés csak felfelé lehetséges, azaz a kiadó által ajánlott ár effektíve minimál árként funkcionál, ami a közvetlen, tételes árrögzítéshez hasonlóan súlyosan versenyellenes.

<sup>105</sup> Feltéve, hogy nem válik minimális vagy rögzített eladási árrá a felek bármelyike által gyakorolt kényszer vagy ösztönző hatás következtében.



Másrészt, az előző pontban is említett és alább részletesen kifejtendő, az árrögzítés hatékonyságát növelő egyéb eszközök a vertikális iránymutatás szerint is biztosíthatják, hogy a legmagasabb vagy ajánlott árak a viszonteladási ár kikötéseként működjenek. Ugyanezen okból a Versenytanács nem tartotta szükségesnek annak részletes vizsgálatát, hogy az eljárás alá vontak által állított kedvezmények következtében a kiadó által meghatározott ár ajánlott árként értelmezhető-e, mivel az árrögzítés hatékonyságát növelő eszközök okán a terjesztők kedvezmények nyújtására való ösztönzöttsége korlátozott lehetett, amit az is alátámaszt, hogy a Libri nyilatkozata szerint jellemzően nem biztosított a saját árrése terhére kedvezményeket.

269. Az árrögzítés még hatékonyabb akkor, ha olyan intézkedések támogatják, amelyek enyhítik a vevőnek a viszonteladási ár csökkentésére irányuló hajlandóságát. Ilyen például az az eset, amikor a szállító a termékre rányomtatja az ajánlott viszonteladási árat, vagy ha a szállító arra kötelezi a vevőt, hogy a legnagyobb kedvezményt élvező ügyfélre vonatkozó kikötést alkalmazzon.<sup>106</sup> A jelen eljárásban vizsgált megállapodások esetében mindkét eszköz alkalmazása gyakran előfordul.

270. A legnagyobb kedvezmény elvének érvényesülését a Versenytanács részletesen a X.2. fejezetben fejti ki, itt csak utal arra, hogy az a Libri és a Lira (és Sun Books) megállapodásainak többségében explicit módon is szerepel, közvetve pedig valamennyi eljárás alá vont gyakorlatában jellemző.

271. A fogyasztói árak a kiadványokon történő feltüntetését a szerződések a kiadó kötelezettségévé teszik, amelynek megszegéséhez sok esetben szankció is fűződik. A Pécsi Direkt megállapodásai jellemzően tartalmazzák, hogy a „*Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve.*” A Lira (illetve a Sun Books) egyes szerződesei szerint a „*Bizományos csak olyan kiadványt vesz át terjesztésre, amelyen a fogyasztói ár fel van tüntetve. Amennyiben a Megbízó által beszállított kiadványon a fogyasztói árat a Megbízó nem tüntette fel, a Bizományos [...] Ft+ÁFA/db egységáron a Megbízó költségére pótolja azt.*” A Libri számos szerződése akként rendelkezik, hogy a „*Megbízó a kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat.*” Közvetve szintén az árfeltüntetés kötelezettségére utalnak a Pécsi Direkt és a Lira (Sun Books) azon kikötései, amelyek az árváltozás miatti, kereskedő általi átárazás költségének viseléséről rendelkeznek (lehetővé téve annak kiadóra történő áthárítását).

272. A kiskereskedelmi ár fentiek szerinti vertikális korlátozása a fogyasztónak értékesítő könyv-kiskereskedők abbéli szabadságát korlátozza (veszi el), hogy a fogyasztó által fizetett árat meghatározzák – függetlenül attól, hogy a könyvet közvetlenül a kiadótól, vagy közvetve, egy nagykereskedő-könyvterjesztőn keresztül szerzik be, mivel a szabott ár alkalmazásának kötelezettsége a szerződések értelmében mindkét esetre kiterjed. A terjesztő és kiadó között megkötött terjesztői szerződés olyan piaci árak ad konkrét értéket (olyan ár szabad alakulását korlátozza), amely egyébként csak az egyik szerződő fél, a terjesztő, valamint annak kiskereskedelmi és – ha van – nagykereskedelmi ügyfele közötti interakcióban, a terjesztők között folyó – „márkán belüli” – versenyben dőlne el. Ez utóbbi folyamat azonban a könyvterjesztő és kiadó gazdasági kapcsolatán kívül zajlik, attól vertikálisan lefelé, a könyvpiari vertikum kiskereskedelmi szintjén. Ennek megfelelően a jelen eljárásban vizsgált terjesztési

---

<sup>106</sup> A vertikális iránymutatás 48. bekezdése.

megállapodások nemcsak vertikális, hanem horizontális viszonylatban is alkalmasak voltak a verseny korlátozására.

273. A Versenytanács álláspontja szerint tehát az eljárás alá vont vállalkozások bizományosi és adásvételi szerződéseikben meghatározták a szerződések tárgyát képező könyvek továbbértékesítési árát (kiskereskedelmi árát vagy fogyasztói árát), ami a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütköző versenykorlátozó célú magatartás.

274. Azon szerződések listáját, amelyeket a Versenytanács a rendelkezésére álló megállapodások közül jogsértőnek tekintett, a bennük foglalt, viszonteladási ár meghatározását rögzítő, illetve azt támogató kikötésekkel együtt a melléklet 1. számú táblázata tartalmazza.

## **X.2. Versenyhátrésszel kapcsolatos árazási kikötések – „legnagyobb kedvezmény elve”**

275. A IV.4.2. fejezetben bemutatott szerződéses kitételek szerint a kiadó – a kiskereskedelmi ár meghatározása mellett – azt is vállalja, hogy a könyv kiskereskedelmi árát a terjesztő versenytársainak értékesítéseit illetően sem határozhatja meg alacsonyabb szinten.

276. Ez a kiadói kötelezettség valamennyi eljárás alá vont esetében megjelenik a kiadvány megjelenését követő árváltoztatási tilalom megfogalmazásában, mivel ezen kikötés előírja, hogy a kiadványok csökkentett áron más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőn, viszonteladón keresztül sem értékesíthetők. Emellett a Libri és a Lira (Sun Books) megállapodásainak túlnyomó többségében a legnagyobb kedvezmény elve explicit módon is szerepel. Egyrészt a Libri szerződésai rögzítik, hogy a kiadó „*viszonteladónak sem biztosít nagyobb kedvezményt vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is.*” Másrészt a Lira (Sun Books) megállapodásainak zöme időszaki megkötéstől függetlenül tartalmazza, hogy a kiadó szerződéseiben garantálja, hogy a termékeket más kereskedő sem hozhatja az adott viszonyra meghatározott fogyasztói árnál olcsóbban forgalomba. A Lira (Sun Books) kontraktusai továbbá az akciók tartására vonatkozó előírást is megfogalmazzák, mely szerint „*(a) mennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani.*”

277. A kikötésekhez gyakran szankció is kapcsolódik. A Libri szerződésai szerint „*(e)l lenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszazállítani.*” Egyes esetekben rögzítésre kerül továbbá, hogy a Megbízott jogosult „*az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.*” A Lira (és a Sun Books Lírával közös) megállapodásai hasonló „büntetést” helyeznek kilátásba: „*Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszazállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.*”

278. Az eljárás alá vontak GVH rendelkezésére álló adásvételi szerződésai között nem akadt olyan, amelyik hasonló rendelkezést tartalmazott volna.

279. A „legnagyobb kedvezmény elve” néven hivatkozott szerződési logika azt az elvárást állítja az eladó (a kiadó) elé, hogy az adott vevőt (terjesztőt) a piacon elérhető legkedvezőbb feltételekben – a legnagyobb kedvezményben – részesítse a kiadványok értékesítését illetően: a kiadó nem biztosíthat az adott szerződésben meghatározottnál kedvezőbb kereskedelmi feltételeket más terjesztőknek, illetve ha ilyet felajánl, azt köteles felajánlani az adott könyvkereskedőnek is, ellenkező esetben szankció lép életbe.

280. A „legnagyobb kedvezmény elvének” jelen ügyben értékelt változata a „legkedvezőbb feltételt” közvetlenül a kiadvány kiskereskedelmi árára érti és alkalmazza (és nem pl. a nagykereskedelmi árra). A klauzula *expressis verbis* a kiskereskedelmi árverseny (a „márkán belüli” árverseny) korlátozásáról rendelkezik a kiadó által – eleve jogellenesen – meghatározott ár vonatkozásában, így versenykorlátozó célja vitathatatlan.

281. A Versenytanács álláspontja szerint az eljárás alá vont vállalkozások a versenytárs terjesztők (kiskereskedelmi) árazási magatartására vonatkozó korlátozásokat tartalmazó terjesztői megállapodásokat kötöttek, ami a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütköző versenykorlátozó célú magatartás.

282. Azon szerződések listáját, amelyeket a Versenytanács a rendelkezésére álló megállapodások közül jogsértőnek tekintett, a bennük foglalt, versenytársak árképzését korlátozó, illetve azt támogató kikötésekkel együtt a melléklet 2. számú táblázata tartalmazza.

### **X.3. A kiskereskedelmi ár változásának időbeli korlátozása**

283. A IV.4.3. fejezetben ismertetett szerződések a kiskereskedelmi ár időbeli alakítását, alakulását is korlátozzák, mind relatív módon (a könyv megjelenésétől, kereskedőnek történő átadásától számított bizonyos időszakban), mind abszolút formában (az év egy konkrétan meghatározott időszakában).

284. Relatív korlátozást valamennyi eljárás alá vont bizományosi megállapodása tartalmazott. A Pécsi Direkt szerződése szerint a kiskereskedelmi ár kiadó általi megváltoztatásának tilalma a könyv átadását követő 3 hónapra, a Libri, a Líra és a Sun Books (Lírával közös) szerződéseiben pedig a megjelenéstől számított 6 hónapos időszakra vonatkozott. A GVH rendelkezésére álló megállapodások közül a Líra és a Pécsi Direkt egy-egy adásvételi kontraktusa is utal arra, hogy a könyv ára fix, és olcsóbban a megjelenéstől számított fél éven belül nem értékesíthető.

285. A Libri és a Líra (Sun Books) bizományosi megállapodásai a kiadó által meghatározott kiskereskedelmi ár kiadó általi megváltoztatásának tilalmát a fentiekén túl minden év november 1. és a következő év január 31. közötti időszakra nézve is tartalmazták.

286. A fentebb ismertetett rendelkezések konkrét megfogalmazása alapján azok értelmezéséhez kétség sem férhet. Az időbeli tiltás ráadásul mindkét formájában olyan időszakra vonatkozik, amely a könyv kereslete szempontjából kiemelkedő fontosságú.

287. Egyrésztől ugyanis a kiadvány a megjelenés után számít újdonságnak, így az iránta való kereslet egy jelentős része vélhetően ebben az időszakban jelentkezhet, különösen, ha a megjelenés tényét a kiadó és/vagy a kereskedő valamilyen formában igyekszik az olvasóközönség tudomására hozni. Ennek egyik – gyakran bevett – módja a kiadványok

megjelentetésének az Ünnepi Könyvhétre való időzítése, ami a fogyasztók kiemelt érdeklődésére számot tartó esemény.

288. Másrészt a november 1. és január 31. közötti – ünnepeket lefedő – időszak szintén igen fontos a könyvek kereslete szempontjából, hiszen a könyvek keresletének jelentős része az ajándékozások folytán ilyenkor realizálódik.

289. Tekintettel arra, hogy a fenti kitételek a „márkák közötti” verseny szereplői, a kiadók árazási magatartásának szabadságát szűkítik, a terjesztési megállapodások ezen eleme cél szerint korlátozza a „márkák közötti” versenyt. Emellett hozzájárul a „márkán belüli” verseny korlátozásának kiteljesítéséhez is, mivel végeredményben a terjesztők által alkalmazott kiskereskedelmi árak alakulását befolyásolják.

290. A kiadók által kezdeményezett árváltoztatást egyéb szerződéses rendelkezések is nehezítik, a fenti időszakokon kívül is. A Libri egyes bizományosi szerződései tartalmazzák például, hogy „(a) *Megbízó köteles a Megbízottat a készletek átárazása miatt 30 naptári nappal az ármódosítást megelőzően írásban tájékoztatni.*” A Lira (Sun Books) megállapodásai még ennél is hosszabb, az árváltozás életbe lépését 60 nappal megelőző értesítési kötelezettséget írnak elő, míg akciók esetére 15 napos intervallumot határoznak meg. Mindezek erősen korlátozzák a kiadó keresleti viszonyokra való reagálásának lehetőségét, az ilyen intézkedések időszerűségét. Ugyancsak az ár megváltoztatására irányuló esetleges kiadói törekvések ellen hat az a körülmény, hogy a fogyasztói árak a kiadványokon való feltüntetését minden eljárás alá vont elvárja (annak elmaradását esetenként szankcionálja), illetve hogy a Pécsi Direkt és a Lira (Sun Books) az árváltozás miatti, kereskedő általi átárazás költségeit a kiadóra háríthatja.

291. Mindezekre tekintettel a Versenytanács álláspontja szerint az eljárás alá vont vállalkozások a kiskereskedelmi (vizonteladási) ár időbeli alakulásának korlátozását tartalmazó megállapodásokat kötöttek, melyek céljuk szerint korlátozzák a piaci versenyt, így a Tpv. 11. §-a (2) bekezdésének a) pontjába ütköznek.

292. Azon szerződések listáját, amelyeket a Versenytanács a rendelkezésére álló megállapodások közül jogsértőnek tekintett, a bennük foglalt, az árváltoztatás tilalmát tartalmazó, illetve azt támogató kikötésekkel együtt a melléklet 3. és 4. számú táblázatai tartalmazzák.

#### **X.4. Versenykorlátozó célzat**

293. A X.1. fejezetben írtaknak megfelelően a bizományosi és adásvételi szerződésekben alkalmazott, vizonteladási ár megkötésére vonatkozó rendelkezések természetüknél fogva alkalmasak a verseny korlátozására, hiszen a kereskedőt megfosztják a kiskereskedelmi ár alakításának szabadságától. Ennek következtében a vizonteladási ár rögzítése versenykorlátozó célú megállapodásnak minősül, amit az is alátámaszt, hogy a csoportmentességi rendelet 3. §-ának a) pontja a továbbeladási ár megkötését mint különösen súlyos korlátozást a rendelet alkalmazási köre alól kivonja.<sup>107</sup>

294. A megállapodások X.2. és X.3. fejezetben ismertetett további előírásai a – fentiek szerint eleve jogellenesen meghatározott – fogyasztói ár kereskedők és/vagy kiadók versenye általi

<sup>107</sup> Ld. részletesebben a XII.2. fejezetet.

befolyásolásának lehetőségét zárja ki. A kereskedők közötti, „márkán belüli” verseny korlátozását elsősorban a versenytársak árképzésére vonatkozó, „legnagyobb kedvezmény elvét” tartalmazó klauzulák biztosítják, míg a kiadók közötti, „márkák közötti” verseny korlátozása a kiadók árváltoztatásának tilalmán keresztül valósul meg. Mindkét típusú kikötések az egymással horizontális viszonyban lévő piaci szereplők árképzésének szabadságát korlátozzák, így szintén természetüknél fogva alkalmasak versenyellenes hatások kifejtésére, azaz a viszonteladási ár megkötéséhez hasonlóan cél szerinti versenykorlátozásnak minősülnek.

295. A megállapodások az aláíró felek között, az azokban foglalt tartalommal vitathatatlanul létrejöttek, így a jogsértés megvalósult, függetlenül attól, hogy a szerződések tartalmazznak-e kifejezett szankciókat a kifogásolt klauzulák vonatkozásban, hogy a szóban forgó kikötéseket ténylegesen betartották-e, illetve hogy máshonnan származó, szokásos, hagyományos stb. szerződésminta alapján vagy hosszas tárgyalások eredményeként foglalták azokat szerződésbe.

### **X.5. Versenykorlátozó hatás**

296. Tekintettel arra, hogy a Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése szerint már azon megállapodás is a versenyjogi tilalomba ütközik, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását akár csak célozza, a cél szerinti versenykorlátozások esetén nem szükséges a tényleges vagy potenciális versenykorlátozó hatás bizonyítása, mivel a jogalkotó eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezettségét.

297. Ezen lehetséges hátrányos hatásokat a viszonteladási árak szállító általi meghatározása tekintetében a vertikális iránymutatás<sup>108</sup> az alábbiak szerint összegzi:

- a viszonteladási ár meghatározása következtében megnövekedett piaci átláthatóság, transzparencia megkönnyítheti a szállítók, az ár meghatározói közötti összejátszást;
- mivel a viszonteladási ár meghatározása kizárja a „márkán belüli” versenyt, elősegíti a vevők közötti, azaz a forgalmazói (itt: terjesztői) szinten megvalósuló összejátszást is, ahol a szállító (itt: kiadó) által megszabott árat alkalmazzák, melynek kapcsán kiemelendő, hogy
  - erős vagy jól szervezett forgalmazók, terjesztők képesek lehetnek beszállítóikat arra ösztönözni vagy kényszeríteni, hogy rögzítsék a forgalmazói szinten alkalmazandó viszonteladási árakat, segítve ezzel a kooperatív állapot elérését vagy stabilizálását (az árverseny elkerülését);
  - továbbá, az árverseny megszűnéséből adódó kár különösen akkor nagy, amikor a továbbeladási árak rögzítését a forgalmazói szintről a terjesztők inspirálják, hiszen a vertikum ezen, a fogyasztóknak értékesítő szereplőinek viszonteladási ár tekintetében meglévő (egyéni és kollektív) érdekei közvetlenül és élesen ellentétben állnak a fogyasztók érdekeivel;
- a viszonteladási árak rögzítése általánosságban enyhíti a gyártók és/vagy a forgalmazók közötti versenyt, különösen, ha a gyártók ugyanazon forgalmazókat veszik igénybe termékeik forgalmazásához, melyek nagy része alkalmazza a viszonteladási ár korlátozását;
- a viszonteladási ár meghatározásának eredményeként a forgalmazók árcsökkentése akadályba ütközik, másként fogalmazva a viszonteladási ár meghatározásának közvetlen hatása áremelkedés;
- a továbbeladási árak rögzítése abban a tekintetben is torzítja a versenyt, hogy gyengíti az árat meghatározó szállítók abbéli ösztönözöttségét, hogy csökkentsék áraikat más forgalmazóik

<sup>108</sup> Ld. a 224. bekezdést.

felé, mivel a továbbeladási ár változatlansága miatt ennek az eladott mennyiségre nem lenne hatása, ezáltal viszont a forgalmazóknak kevésbé kell tartaniuk attól, hogy versenytársaik kedvezőbb árat kapnak, amivel a kiskereskedelmi piacon előnyre tehetnének szert;

- egy piaci erővel rendelkező gyártó a magas továbbeladási ár és magas jutalék által meggyőzheti a forgalmazókat, hogy azok ne forgalmazzák egy kisebb rivális gyártó termékeit, amivel a piacot lezárhatja a feltörekvő versenytársak elől;
- a továbbeladási árak rögzítése visszafoghatja az innovációt a forgalmazói, terjesztői, kiskereskedelmi szinten: a kiskereskedők közötti árverseny kiiktatásával megakadályozhatja, hogy hatékonyabb, korszerűbb disztribúciós formák érjenek el elégséges méretet és/vagy terjedjenek el.

298. A jelen eljárásban vizsgált kikötések kapcsán a Versenytanács megállapította, hogy azok legalábbis alkalmasak voltak versenykorlátozó hatás kifejtésére. Számos piaci fejlemény ugyanakkor arra utal, hogy a kifogásolt rendelkezések tényleges hatással is jártak. Mindhárom szerződéses gyakorlat a fogyasztói árak tekintetében érvényesülő verseny ellenében hat: a viszonteladási ár megkötése effektíve meghatározza adott terjesztő és kiadó viszonyában a fogyasztó felé felszámított árat, aminek teljes piacon való érvényesülését hivatottak elősegíteni a további kifogásolt rendelkezések: a terjesztői versenytársak által alkalmazandó árakra vonatkozó kikötések a kereskedők közötti („márkán belüli”) árversenyt zárták ki, míg a kiadók árváltoztatásának tilalmára vonatkozó kikötések a kiadók közötti („márkák közötti”) árversenyt is enyhítették, de közvetve a kereskedők versenyére is kihatottak.

299. A viszonteladási árak rögzítése következtében a kiskereskedelmi piacon a kiadó által meghatározott ár érvényesül, arra a fogyasztói preferenciákról az értékesítési kompetenciájuk révén direktebb információkkal rendelkező terjesztőknek nincs közvetlen befolyása. Az általuk elvárt árrés révén ugyanakkor közvetve hatással vannak a fogyasztói árak alakulására. A kiadók számára – a könyvek iránti kereslet növelése érdekében – a minél alacsonyabb terjesztői árrés lenne kedvező, amit a kereskedők közti verseny tudna garantálni, ez viszont a szerződéses rendelkezések következtében korlátozott (részletesebben ld. alább). Jól szemlélteti ezt a kereskedői jutalék mértéke, emelkedő szintje.

300. Ráadásul a kiadói árváltoztatás is nehézségekbe ütközik, mivel bizonyos időszakokban (a megjelenést követően illetve az év végén) annak lehetősége kizárt, míg más időszakokban is számos adminisztratív akadállyal terhelt, hiszen a kiadónak azt általában jóval előre be kell jelentenie a kereskedőnek, és jellemzően az emiatt szükséges átárazás költségét is viselnie kell. Emellett a terjesztők is kevésbé törekszenek alacsonyabb kiskereskedelmi ár elérésére a kiadónál, hiszen azzal nem szerezhetnek előnyöket a versenyben, a legnagyobb kedvezmény elve miatt ugyanis az „engedményben” a versenytárs kereskedők is részesülnének. A rögzített viszonteladási ár továbbá a szerződéses rendelkezések értelmében a terjesztők által ellátott kiskereskedők értékesítései tekintetében is érvényesül. Emiatt a kiskereskedelmi ár piac-szerte irányadó és alkalmazott.

301. Nem tagadva, hogy az áron kívüli szempontok (úgy mint minőség, választék, értékesítési mód stb.) is lényegesek a fogyasztó választása során, a Versenytanács kiemeli, hogy az ár a verseny egyik legfontosabb dimenziója, különösen egy olyan, erősen differenciált piacon, ahol a kiadvány két példánya a fogyasztó számára erős (tökéletes) helyettesítő, így az ár szerepe a „márkán belüli” versenyben meghatározó lenne. Az ár azonban az előzőeknek megfelelően a kifogásolt kikötések következtében a vizsgált időszakban a könyvpiacokon nem juthatott

(megfelelő) szerephez. Az adásvételi szerződéses konstrukció esetében ezt konkrétan is bizonyítja az eljárás alá vont Pécsi Direkt nyilatkozata, mely szerint a kiadványok ára a megjelenést követő hat hónapon belül nem változott. Szintén erre utal a Libri azon – ügyfélkénti meghallgatása során tett – előadása, mely szerint nem jellemző, hogy a kereskedők a kiadók által meghatározott árból saját árrésük terhére kedvezményt adnának.

302. Mivel az ár mentén a szerződések értelmében nincs mód versenyezni, a piac nem tudja a hatékonyabb kereskedőket „jutalmazni”. A terjesztő alacsonyabb költségben megmutatkozó hatékonysági előnyét (vagy annak egy részét) nem – vagy csak korlátozottan, pl. hűségprogramok formájában – képes a fogyasztóknak alacsonyabb ár formájában átadni. Emiatt a kötött árrendszer csökkentheti a forgalmazók hatékonyságra való ösztönözöttségét, gátolhatja az újszerű, innovatív terjesztési módok elterjedését. Ezt alátámasztja a Bookline példája, amely – bár piacralépését követően zömmel adásvételi szerződésekkel rendelkezett – mára a többi nagy terjesztőhöz hasonlóan már döntően bizományosi konstrukcióban értékesít.

303. Az egyes rendelkezések a fentieknek megfelelően egymás hatását erősítették, így együttesen különösen alkalmasak voltak a könyv-kiskereskedelmi verseny korlátozására.

304. Az a körülmény, hogy a vizsgált rendelkezések közül nem mindegyik szerepel minden egyes szerződésben, nem kérdőjelezi meg a jogsértés megállapíthatóságát, hiszen egyrészt az egyes kikötések önmagukban is súlyosan korlátozzák a könyvpiaci versenyt, másrészt a rendelkezésre álló szerződések túlnyomó részében megtalálható egy vagy több kifogásolt klauzula, így azok a piac egy jelentős részén érvényesültek. Ugyancsak az érzékelhető piaci hatást támasztja alá az a tény, hogy az eljárás alá vontak Magyarország legnagyobb piaci súlyú könyvterjesztő vállalkozásai, akik – a Libri kivételével – nemcsak saját kiskereskedelmi forgalomban történő értékesítés érdekében, hanem viszonteladási céllal is szereznek be kiadványokat, így a kiadókkal kötött szerződéseik hatása a saját kiskereskedelmi értékesítésükön is túlmutat, összességében a teljes könyvbeszerzés kb. felét, a tankönyvek nélküli könyvbeszerzések kb. kétharmadát érintve.

305. Az eljárás alá vontak (különösen a Libri) azon előadására hivatkozva, mely szerint az online és törzsvásárlói kedvezmények esetében a kötött ár nem érvényesült, versenyt generálva ezáltal a kiskereskedelmi piacon, megjegyzi a Versenytanács, hogy szintén nem eredményezheti a versenyjogi felelősségre vonás alóli mentesülést az, ha a kifogásolt rendelkezések a gyakorlatban esetlegesen nem kerültek maradéktalanul alkalmazásra, a jogsértés ugyanis ettől függetlenül megvalósul, legfeljebb annak tényleges hatását befolyásolhatja. A Libri által állított árverseny hatása kapcsán azonban nem hagyható figyelmen kívül, hogy az online szegmens a vizsgált időszakban nem jutott különösen jelentős szerephez (2008-ban a piac 5-7%-át tette ki).

## X.6. Összegzés

306. A fentiekben részletesen kifejtettek alapján az eljárás alá vont könyvterjesztő vállalkozások versenykorlátozó célú megállapodásokat kötöttek a kiadókkal, amikor

- a Pécsi Direkt legalább 2004. december 18-tól
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára;

- a Lira és a Sun Books vállalkozáscsoportja
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. február 1-től a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. november 27-től a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára;
- a Libri legalább 2008. március 1-től
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,
  - bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
  - bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára

vonatkozó rendelkezéseket alkalmazott. A kifogásolt versenykorlátozó célú kikötések emellett alkalmasak voltak versenykorlátozó hatás kifejtésére, és ténylegesen jártak is versenykorlátozó hatással.

## **XI. Mentésülés lehetősége**

### **XI.1. A de minimis szabály alkalmazása**

307. A Tpv. 11. §-ának tilalma olyan vertikális megállapodásokra vonatkozik, amelyek megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt, azaz vertikális korlátozásnak minősülnek, céljukat vagy (lehetséges) hatásukat tekintve.

308. A Tpv. 13. §-a szerint a csekély jelentőségű megállapodás nem esik a Tpv. 11. §-ának hatálya alá. Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik. A tíz százalékot meg nem haladó piaci részesedésnek a megállapodás érvényességének időtartama alatt, ha pedig az egy évnél hosszabb, minden naptári évben teljesülnie kell.

309. Bár a jelen eljárásban a kiskereskedelmi viszonteladási ár rögzítését célzó szerződési elemekről van szó, a vizsgált megállapodások nem versenytársak, hanem egymással vertikális viszonyban álló kiadók és terjesztők között születtek, így – az európai versenyjogi rendelkezésekkel ellentétben – esetükben a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó mentesülés elvi lehetősége fennáll. Ebben az esetben is tilalom alá eshet azonban a megállapodása Tpv. 13. §-ának (4) bekezdése szerint, ha annak és az érintett piacon érvényesülő további hasonló megállapodásoknak az együttes hatásaként a verseny jelentős mértékben megakadályozódik, korlátozódik vagy torzul.

310. Az eljárás alá vont vállalkozás(csoportok) piaci részesedéseik alapján csekély mentességre hivatkozással nem mentesülhetnek a Tpv. 11. §-ában foglalt tilalom alól. A Pécsi Direkt és a Libri kiskereskedelmi piaci részesedése ugyanis – a tankönyvek figyelmen kívül



hagyásával – a teljes vizsgált időszakban meghaladta a 10%-ot, a Pécsi Direkt részesedése pedig a nagykereskedelmi piacon is átlépte a 10%-os küszöböt (ugyancsak a tankönyvek nélkül számítva). A Líra, illetve 2008-tól a Líra és a Sun Books együttes részesedése a kiskereskedelemben nem érte ugyan el a 10%-ot, a nagykereskedelmi piacon viszont 2008-ban már valószínűsíthetően meghaladta ezt az értéket.<sup>109</sup> Mindazonáltal a Versenytanács szerint a jelen eljárás tárgyát képező megállapodások jellege miatt a piaci részesedési küszöb számításához a terjesztők beszerzési piacokon elért részesedéseit kell figyelembe venni (szintén a tankönyvek tekintetbe vétele nélkül), ami a Pécsi Direkt és a Libri esetében a fentiekkel összhangban a vizsgált időszak minden évében, a Líra és a Sun Books esetében pedig 2005-ben, 2007-ben és 2008-ban is fennállt.

311. Mindezek alapján a Versenytanács megállapította, hogy a jelen eljárásban az eljárás alá vontak megállapodásai – a csekély jelentőségre történő hivatkozással – a Tpv. 11. §-ában foglalt tilalom alól nem mentesülhetnek. Megjegyzi a Versenytanács, hogy a megállapodások együttes hatása miatt a vizsgált magatartások vélhetően még csekély jelentőség esetén sem részesedhetnek a mentesség kedvezményéből.

## **XI.2. Csoportmentesség**

312. A Tpv. 16. §-a alapján a megállapodások meghatározott csoportjait a Kormány – a Tpv. 17. §-ában foglalt feltételeket szem előtt tartva – rendeletben mentesítheti a 11. §-ban foglalt tilalom alól. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló szabályokat a vizsgált időszakban a már említett 55/2002. (III.26.) Korm. rendelet tartalmazta.

313. A csoportmentességi rendelet – bizonyos feltételek teljesülése esetén – a vertikális megállapodásokat mentesíti a Tpv. 11. §-ában foglalt tilalom alól. A rendelet 3. §-ának a) pontja szerint a mentesség nem alkalmazható arra a vertikális megállapodásra, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában, ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz. Mint azt a Versenytanács a X. fejezetben részletesen bemutatta, a jelen eljárás tárgyát képező kikötések éppen ilyen célt szolgáltak a viszonteladási ár rögzítése, a versenytárs kereskedők árazására vonatkozó előírások és a kiadói árváltoztatást időszakosan tiltó rendelkezések révén. Ezért jelen ügyben a Tpv. 16. §-a szerinti csoportmentesség alkalmazása tehát kizárt.

## **XI.3. Egyedi mentesülés**

314. A csoportos mentesülésben nem részesíthető különösen súlyos megállapodások esetében a versenyre és a fogyasztókra gyakorolt káros hatás nyilvánvaló; mindazonáltal a megállapodás továbbra is mentesülhet abban az esetben, ha a Tpv. 17. §-ának szükséges feltételei mentén igazolható, hogy a korlátozással járó objektív előnyök az adott esetben nagyobbak a hátrányoknál, és hogy a haszon méltányos része eljut a fogyasztókhoz, miközben a megállapodás

---

<sup>109</sup> A nagykereskedelmi piac méretére vonatkozó pontos adatok hiányában e körben a Versenytanács a terjesztők által megadott, saját részesedéseikre illetve a piac forgalmára vonatkozó becsléseket vette figyelembe (ld. Vj/096-175/2009.)

nem tartalmaz olyan korlátozásokat, melyek ezen célok eléréséhez nem szükségesek, illetve nem vezet a verseny megszűnéséhez.

315. A versenyfelügyeleti eljárásban annak bizonyítása, hogy valamely magatartás sérti a Tpv. 11. §-át, a hatóságot terheli, míg – a Tpv. 20. §-ára figyelemmel – a tilalom alóli mentesülés bizonyítása azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik. A Tpv. 17. §-a és alkalmazásának következetes, bíróság által is megerősített versenyjogi gyakorlata szerint adott megállapodásnak mind a négy feltételt teljesíteni kell egyszerre, következésképpen egy feltétel nem teljesítése már a mentesülés hiányát eredményezi.<sup>110</sup>

### **XI.3.1 Általános mérlegelési elvek**

316. Az árak meghatározását, a mennyiség korlátozását vagy a piac felosztását célzó – így a verseny legfontosabb tényezőit kizáró – megállapodások kapcsán kivételes jelleggel nyerhet csak igazolást a tilalom alóli mentesülés. Különösen kevés eséllyel képes ugyanis egy ilyen megállapodás mind a négy feltételt kielégíteni.<sup>111</sup>

317. A megállapodás Tpv. 11. §-a alóli mentesülésének első feltétele az, hogy a megállapodás hozzájáruljon a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához, azaz a megállapodáshoz valamilyen objektív előny kell kapcsolódjon.

317. A 81(3) iránymutatás szerint kizárólag objektív előnyök vehetők figyelembe, a résztvevők szubjektív szempontjából létező hatékonyság vagy megtakarítás nem. A mentesüléshez a versenyt előmozdító hatékonysági előnyöknek legalább ellensúlyozniuk kell a verseny korlátozásából eredő káros hatásokat. Amennyiben az eljárás alá vontak a korlátozás következtében fellépő hatékonysági előnyökre hivatkoznak, a 81(3) iránymutatás alapján a következőkre kell érdemben kitérniük:

- a feltételezett hatékonysági előny természete és objektív jellege;
- a megállapodás (korlátozásai) és a feltételezett hatékonysági előnyök közötti közvetlen kapcsolat (oksági viszony);
- a feltételezett hatékonysági előnyök fellépésének valószínűsége és gazdasági jelentősége;
- hogyan és milyen időtávon érhető el a feltételezett hatékonyság-növekedés.

318. A mentesülés második feltétele az, hogy a megállapodásból származó előnyök méltányos része jusson el a fogyasztókhoz. A 81(3) iránymutatás alapján a megállapodásból származó előny méltányos része azt jelenti, hogy az legalább kompenzálja a fogyasztókat azért a tényleges vagy potenciális kárért, melyet a verseny korlátozása miatt szenvednek el. Ha a megállapodással érintett termékek fogyasztóit a megállapodás kedvezőtlenül érinti, a mentesülés második feltétele nem teljesülhet. Amennyiben egy versenyt korlátozó megállapodás az árak emelkedéséhez vezet, a fogyasztókat magasabb minőség, vagy egyéb előny kell kárpótolja olyan mértékben, hogy azok veszteséget ne szenvedjenek el, rosszabbul ne járjanak.

319. A mentesülés harmadik feltétele, hogy a gazdasági verseny (hatékonysági előnyhöz vezető) korlátozása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket ne haladja

<sup>110</sup> Ld. például a Kúria Kf.II.40.072/2000/5. és a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.314/2005/6. számú ítéleteit, továbbá a 81(3) iránymutatás 42. pontját.

<sup>111</sup> Ld. a 81(3) iránymutatás 46. pontját.

meg, azaz ahhoz nélkülözhetetlen legyen. A 81(3) iránymutatás ebből a szempontból egy kétrészes tesztet tartalmaz: egyrészt maga a korlátozó megállapodás szükséges kell legyen, másrészt a megállapodás részét képező, vagy abból eredő korlátozásoknak egyenként is szükségesnek kell lenniük a feltételezett hatékonyságok eléréséhez. A különösen súlyos megállapodások általában nem teljesítik a nélkülözhetetlenség feltételét.

320. A negyedik feltétel szerint a megállapodás akkor mentesíthető, ha nem teszi lehetővé a megállapodás résztvevőinek a verseny megszüntetését az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban. Ezen feltétel a verseny folyamatának hosszú távú védelmére szolgál, melynek érdekében a verseny teljes megszűnésének esélyével járó megállapodások nem fogadhatók el. Nehezen képzelhető el ugyanis olyan hatékonysági előny, amely a verseny megszűnésének hosszú távon is jelentkező káros következményeit ellensúlyozná.

### **XI.3.2 A mentesülés feltételeinek vizsgálata a jelen eljárásban kifogásolt kikötésekkel összefüggésben**

#### Hatékonysági előnyök

321. A vertikális korlátozások lehetséges általános előnyeit a vertikális iránymutatás 106-109. bekezdése tárgyalja, kimondottan a viszonteladási árak megkötésének lehetséges hatékonysági előnyeit pedig a 225. bekezdése.

322. Ezek értelmében a viszonteladási árak szállító általi meghatározása – különösen azokban az esetben, amikor a viszonteladási ár meghatározását a szállítók (itt: a kiadók), és nem a vevők (itt: a terjesztők) motiválják – hatékonyságnövekedést is eredményezhet.

- Ha a gyártó-szállító újfajta terméket vezet be, a kezdeti, keresletbővülési fázisban a viszonteladási ár meghatározása segíthet a forgalmazókat arra ösztönözni, hogy erőteljesebben forgalmazzák az adott terméket, nagyobb figyelmet fordítsanak a gyártónak a termék népszerűsítésére vonatkozó érdekeire, amely intenzíven versenyző forgalmazói szektorban a piaci kereslet bővüléséhez vezet, a bevezetett új termék sikerét jelenti, a fogyasztók előnyére is – feltéve, hogy a szállító számára praktikusnak nem kivitelezhető, hogy minden vevője számára szerződésben írjon elő tényleges promóciós vagy szolgáltatási kötelezettséget.
- Hasonlóképpen, (maximum árakon túl) a viszonteladási árak rögzítésére lehet szükség egy franchise rendszerben, vagy hasonló, azonos formátumot alkalmazó forgalmazási rendszerben az összehangolt rövid távú (általában 2-6 hetes) alacsony áras kampány (akció) megszervezésére, ami szintén a fogyasztók érdekeit szolgálja.
- Egyes helyzetekben a viszonteladási ár biztosította terjesztői marzs annak fedezetére és ösztönzésére kell, hogy a terjesztő keresletet ösztönző, vásárlás előtti szolgáltatásokat nyújtson, különösen komplex vagy tapasztalati termékek esetén. Ha ugyanis a fogyasztók megfelelően nagy hányada él ezen vásárlás előtti szolgáltatásokkal (tehát költséget okoz), de ezen szolgáltatást nem nyújtó forgalmazónál vásárol (tehát a szolgáltatás költségének fedezetéhez nem járul hozzá), akkor ezen iménti forgalmazók a vásárlás előtti szolgáltatásokat kevésbé vagy nem fogják nyújtani, így a kereslet stimulus nélkül marad. Ehhez azonban az egyedi mentesülés kumulatív feltételeinek mentén annak bizonyítása szükséges, hogy a viszonteladási ár meghatározása nem csak eszközt, de ösztönzést is nyújt a feltételezett „potyautas probléma” kezelésére ezen szolgáltatások nyújtását illetően, és hogy a vásárlás előtti szolgáltatások összességében a fogyasztók hasznára válnak.

323. A potyázás kapcsán a vertikális iránymutatás 107. bekezdésének a) pontja rögzíti, hogy valódi potyautas problémáról kell legyen szó, azaz egy adott (vizonteladási ár-) korlátozás csak akkor mentesülhet, ha a korlátozással kezelni kívánt probléma valós:

- a vevők közötti potyázás csak a vásárlás előtti szolgáltatások és promóciós tevékenységek terén jelentkezhet, értékesítés utáni szolgáltatások terén (melyekért a szolgáltató ügyfelenként díjat számíthat fel) nem;
- a terméknek általában újnak vagy technikailag összetettnek kell lennie, vagy a termék hírneve az iránta jelentkező kereslet meghatározó tényezője kell, hogy legyen;
- a terméknek ezenkívül viszonylag nagy értékűnek kell lennie ahhoz, hogy a fogyasztó hajlandó legyen az egyik üzletben pl. a termékekről információt kérni, azokat kipróbálni (és ezzel költséget okozni), és egy másik, olcsóbb üzletben vásárolni (amely nem vállalja a vásárlás előtti szolgáltatás költségét);
- végül pedig, a fenti potyautas probléma akkor lép fel, ha a szállító számára praktikusán nem kivitelezhető, hogy vevői számára szerződésben írjon elő tényleges promóciós vagy szolgáltatási kötelezettséget.

324. Az eljárás alá vontak a korlátozások mentesülésének feltételeivel összefüggésben az alábbi (hatékonysági) előnyökre hivatkoztak. Kiemelték, a kötött könyvár biztosítja, hogy

- a szerzői joggal is védett kulturális tartalmak, a valódi értéket képviselő, csak alacsony példányszámban értékesíthető (ezért magasabb költségű) könyvek is megjelenhessenek, ne csak a közízlést kiszolgáló, kevésbé minőségi kiadványok, azaz a választék szélesebb, sokszínűbb legyen (s mivel ez a műszaki jellegű kiadványokra is érvényesül, a műszaki fejlődés előmozdítása is megvalósul);
- a kisebb, specializáltabb kereskedők is fennmaradhassanak, a terjesztői szint ne koncentrálódjon (tovább), hiszen a vizonteladási ár meghatározása megakadályozza, hogy a tőkeerős kereskedők alacsony (dömping)árakkal magukhoz vonzzák a keresletet;
- a könyvek fogyasztói árak emelkedése mérsékelt legyen: nemzetközi példákra (Németország vs. USA) hivatkozva előadták, hogy a kötött könyvár-rendszerben a könyvek áremelkedése lényegesen elmarad a létfenntartási költségek növekedési ütemétől;
- új márkák, új piaci szereplők jelenjenek meg, azáltal, hogy a kötött árak lehetővé teszik kezdeti nagy értékű beruházásaik megtérülését;
- a terjesztők a „márcák közötti” versenyt növelő beruházásokba (értékesítés során nyújtott plusz szolgáltatások, tanácsadás, márcák promóciójába történő befektetés stb.) fogjanak, mivel a vizonteladási ár rögzítése elősegíti a „potyázás” kikerülését;
- a fentiek eredményeként összességében a könyvek forgalma növekedjen.

325. A fenti érvekkel kapcsolatban a Versenytanács rámutat, azok elsősorban a vizonteladási ár meghatározásához, és esetleg a kiadó árváltoztatásának tilalmához köthetőek, és kevésbé alkalmasak a terjesztői versenytársak árazásával kapcsolatos kikötések (legnagyobb kedvezmény elve) hatékonyságnövelő szerepének alátámasztására, noha a hatékonysági előnyt annak kell bizonyítania, aki a mentesülésre hivatkozik. A konkrét felvetésekkel összefüggésben a Versenytanács az alábbiakat állapította meg.

- Az eljárás alá vontak előadásai alapján nem világos, hogy a kevésbé gazdaságos könyvek megjelentetését a továbbeladási árak megkötése hogyan szolgálja. A kereskedők közötti, azaz a „márcán belüli” verseny korlátozása a Versenytanács álláspontja szerint nem mutat összefüggést a kiadó általi keresztfinanszírozás lehetőségével, hiszen a kiadók csak akkor tudnak egy relatíve magasabb költségű (igényesebb) könyvet olcsóbban adni vagy egyáltalán

kiadni, ha viszonylag alacsonyabb költségű (pl. bestseller típusú) kiadványokat is értékesítenek, relatíve drágábban. Ez azonban független attól, hogy a kereskedők később milyen áron értékesítik az egyes könyveket, könyvtípusokat a kiskereskedelmi forgalomban, amennyiben a kiadó és/vagy a kereskedő részesedése az árbevételből nem a fogyasztói ár százalékában kerül meghatározásra. Hasonlóképpen nem egyértelmű a kötött áruk és az esetleges terjesztői keresztfinanszírozás kapcsolata, különös tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak arra is hivatkoztak, hogy a könyvpiacra jellemző az impulzus-vásárlás, amit elősegíthet, ha egyes – akciós – könyvek bevonzzák a fogyasztókat a boltokba, akik azután esetleg egyéb, drágább kiadványokat is megvásárolhatnak.

- Az árverseny kiiktatása a kisebb kereskedők érdekét sem feltétlenül szolgálja a Versenytanács szerint, hiszen így az áron kívüli egyéb dimenziókban (azaz pl. választék nagysága, bolt elhelyezkedése, marketing aktivitás stb.) kell versenyezniük, amelyek tekintetében sok esetben nem mérhetők össze a nagyobb, piacvezető terjesztők képességeivel.
- A fogyasztói árak „kordában tartása” szintén nem tűnik meggyőző érvnek, különös figyelemmel arra, hogy hazánkban a könyvek kumulált árindexe az 1991-2011 közötti időszakban jelentősen meghaladta a KSH fogyasztói árindexet (ld. a Vj/096-114/2009. számú előzetes álláspont XVII. fejezetét), és III. fejezetben írtak szerint a vizsgált időszak több évében is magasabb volt, mint az infláció (2005, 2006, 2007), és jellemzően az egyéb kulturális cikkek (pl. újságok, folyóiratok) áremelkedésének mértékét is túlszárnyalta.
- A Versenytanács az új piaci szereplők megjelenésére történő hivatkozást sem találta kellően alátámasztottnak, mivel a könyvpiacokra, köztük a könyvkiadásra is az utóbbi években sokkal inkább a konszolidáció jellemző, míg az új „márkák” (értsd: új könyvcímek) száma ugyan növekvő tendenciát mutatott, de ennek a kötött könyvárakkal való összefüggését az eljárás alá vontak nem bizonyították. A terjesztői árresek emelkedése ellenben azt eredményezi, hogy az új kiadványok árát a kiadóknak egyre magasabban kell megállapítaniuk ahhoz, hogy a fennmaradó rész saját költségeiket fedezze, ami pedig sokkal inkább gátolja az új termékek térnyerését, értékesítését, mintsem elősegítené.
- A „potyázás” elkerülése kapcsán a Versenytanács emlékeztet a vertikális iránymutatásban foglalt, fentebb idézett feltételekre, amelyek értékelése szerint a jelen ügyben nem teljesülnek, mivel a könyvek esetében nem beszélhetünk komplex, nagy értékű termékekről, amelynél a fogyasztó ösztönözve lenne arra, hogy az egyik, külön szolgáltatásokat nyújtó kereskedőnél kipróbálja, kiválassza a terméket, de egy másik, ilyen külön szolgáltatásokat nem nyújtó terjesztőnél vegye meg. Az eljárás alá vontak által vállalt, korábban már ismertetett – nem valódi ügynöki mivoltukat megalapozó – befektetések (bolthálózat kiépítése, nagy választék tartása, törzsvásárlói és könyvklub-program működtetése) egyébként is részben olyan jellegűek, amelyek kevésbé teszik lehetővé a versenytársaik számára a „potyázást” (pl. adott törzsvásárlói kedvezményből más kereskedőnél a fogyasztó nem részesülhet).

326. A Versenytanács az előzőeken túlmenően a kiadók által gyakorta hivatkozott, a bizományosi rendszerre jellemző hatékonyságokat is a forgalmazás ésszerűbb megszervezése mint mentesülési feltétel nem teljesülése bizonyítékként értékelte. Több kiadó<sup>112</sup> említette ugyanis, hogy a bizományosi rendszer azt eredményezi, a kereskedők a könyvekből túl nagy készleteket rendelnek, hogy megfelelően teríteni tudjanak az – üzleti szempontból sokszor túlfeljesztettnek tekinthető – bolthálózatukban, miközben azokat eladni nem tudják, az eladatlan készletekben pedig csak áll a kiadók pénze, ráadásul a gyorsabb értékesítést szolgáló, a

<sup>112</sup> Pl. Kortárs Könyvkiadó Kft., Animus Kiadó Szolgáltató és Kereskedelmi Kft., Agapé Ferences Nyomda és Könyvkiadó Kft., Osiris Kiadó Kft., General Press Kiadó Reklámügynökség Nyomda Kft., Napvilág Kiadó Kft., Geopen Könyvkiadó Kft., Könyvmolyképző Kiadó és Kereskedelmi Kft., Tessloff Babilon Kiadó Kft.

bizományosok közti készlet-átcsoportosítás is gyakran nehézségekbe ütközik. Más kiadók<sup>113</sup> azt nyilatkozták, hogy a bizományosi rendszer nem ösztönzi a kereskedőket a könyvek eladására.

#### Fogyasztók méltányos részesedése

327. Az eljárás alá vontak egybehangzó állítása szerint a széles választék, a könyvekhez megfizethető áron történő hozzáférés valamint a kisebb boltok fennmaradása valamennyi fogyasztó érdekét szolgálja, így az előnyökből való méltányos részesedésük megállapítható. A Pécsi Direkt szerint ezzel legfeljebb a könnyen eladható könyvek esetleges árcsökkenése állítható szembe, utalt azonban arra, hogy a 81(3) iránymutatás szerint az előnyök értékelése során nem egyes fogyasztói csoportok, hanem a fogyasztók összességének érdekeit kell figyelembe venni.

328. A jelen eljárásban vizsgált kikötések jelentős mértékben korlátozzák a „márkán belüli” versenyt, és negatívan befolyásolják a verseny „márkák közötti” dimenzióját is, ami végeredményben a fogyasztók számára magasabb árakban testesül meg. Jelentős versenykorlátozás esetén a fogyasztói előnyöknek is jelentősnek kell lenni ahhoz, hogy az őket ért hátrányokat kompenzálják. A magasabb árak és a szélesebb választék közti „átváltás” meghatározása meglehetősen összetett, bonyolult feladat, az eljárás alá vontak azonban a tényleges kompenzáció alátámasztására nem terjesztettek elő részletesebb érveket, bizonyítékokat. Megjegyzi a Versenytanács, hogy a széles választék által biztosított fogyasztói előny is relatív, mert az állított keresztfinanszírozás esetleg olyan kiadványok megjelenéséhez is vezethet, amelyekre nincs valós piaci igény.

#### A versenykorlátozások szükségessége, nélkülözhetetlensége

329. A versenykorlátozások nélkülözhetetlensége körében az eljárás alá vontaknak azt kellett volna bemutatnia, hogy a viszonteladási ár rögzítése, a legnagyobb kedvezmény elve és a kiadó árváltoztatás tilalma külön-külön is elengedhetetlenek a megállapodásokból származó előnyök realizálódásához, és ezen előnyök más, kevésbé versenykorlátozó eszközökkel nem érhetőek el. Az eljárás alá vontak azonban érveiket csak a bizományosi szerződéssel, illetve a kötött árrendszerrel összefüggésben fejtették ki, a legnagyobb kedvezmény elvének és a kiadói árváltoztatás tilalmának előnyeit nem bizonyították. Továbbá, amint arra a Versenytanács már fentebb, a hatékonysági előnyök kapcsán utalt, nem feltétlenül egyértelmű, hogy a továbbeladási ár megkötése hogyan járul hozzá az állított hatékonyságok megvalósulásához. Kiemelendő továbbá, ahogyan azt a 81(3) iránymutatás 79. bekezdése is rögzíti, hogy a (csoportmentességi rendeletek vagy a Bizottság iránymutatása, közleménye szerinti) különösen súlyos korlátozások jellemzően nem teljesítik a nélkülözhetetlenségi feltételt.

#### A verseny kizárásának mértéke

330. Az eljárás alá vontak előadása szerint a kiadók és a kereskedők között is éles verseny folyik a könyvpiacra, és a kiadók által meghatározott árak nem kizárólagosan érvényesülnek, mivel a kereskedők többféle formában is nyújtanak kedvezményeket a fogyasztóknak illetve a kiadók is szerveznek akciókat. Az online értékesítésben szintén eltérő ár érvényesül. A Pécsi Direkt hivatkozott arra is, hogy az adásvételi szerződések aránya csak néhány százalék, és mivel

---

<sup>113</sup> Pl. Jaffa, Nap Kiadó Kft., Readers' Digest Kft., Katalizátor, Kassák Könyvkiadó Kft., Kárter Műhely Egyesület, Maecenas Könyvkiadó

a bizományosi konstrukció nem jogsértő, egyértelmű, hogy a kikötések nem zárják ki a versenyt az áruk jelentős részével kapcsolatban.

331. A Versenytanács ezzel szemben úgy látja, hogy az eljárás alá vontak által alkalmazott kikötések alkalmasak voltak a verseny egy jelentős részének kizárására, mivel azok jogsértő módon mind a bizományosi, mind pedig az adásvételi szerződésekben szerepeltek. Továbbá, az eljárás alá vont terjesztők a piac legjelentősebb szereplői, a vizsgált időszakban együttesen a – tankönyvek nélkül számított – könyvpiac kb. 50-70%-át képviselték kis- és nagykereskedelmi tevékenységük révén. A kifogásolt rendelkezések – a korábban részletesen bemutatottak szerint – egymás hatását erősítve korlátozták különösen a „márkán belüli” versenyt, azáltal, hogy a piacon egységes árak alkalmazásához vezettek, amit a kiadók – a „márkák közötti” versenyt is érintve – meghatározott időszakokban nem is változtathattak meg.

332. Ami az eljárás alá vontak által hivatkozott kedvezményeket és azok versenyt bizonyító hatását illeti, a Versenytanács megjegyzi, hogy az eljárás vizsgálati szakában tartott ügyfélmeghallgatások során a Libri például még úgy nyilatkozott, hogy jellemzően nem nyújt a saját árérése terhére kedvezményeket, a vizsgált időszakot követően esetlegesen megváltozott gyakorlat pedig a vizsgált magatartás értékelése során nem vehető figyelembe. Az MKKE becslése<sup>114</sup> szerint a fogyasztók a vizsgált időszakban – részben a kedvezményeknek, részben egy korábbi forgalmi adó-változás elhúzódó hatásának következményeként – összességében kb. 6-9%-kal fizettek kevesebbet, mint a könyvekre nyomott ár.

### Összegzés

333. A fentiekben kifejtettekre tekintettel a Versenytanács szerint mind az eljárás alá vontak által hivatkozott hatékonysági előnyök megvalósulása, mind a fogyasztók előnyökből való méltányos részesedése, mind a kifogásolt kikötések előnyök realizálásához való nélkülözhetetlensége, mind pedig a verseny jelentős mértékű korlátozásának hiánya kapcsán felvethetők kétségek, azaz a mentesülési feltételek az eljárás alá vontak által nem kerültek kellő mértékben igazolásra. Mivel a mentesülést a Tpvt. 20.§-a értelmében annak kell bizonyítania, aki arra hivatkozik, a Versenytanács megállapította, hogy az eljárás alá vontak kifogásolt magatartása a Tpvt. 17. §-a alapján nem mentesíthető.

## **XII. A jogsértés és szankciói**

334. Mivel az előző fejezetben foglaltak alapján az eljárás alá vontak megállapodásaira sem a csekély jelentőségre, sem a csoportos-, sem pedig az egyedi mentesítés lehetőségére vonatkozó szabályok nem alkalmazhatók, így az eljárás alá vontak magatartása a Tpvt. 11. §-ának a) pontjában foglalt tilalomba ütközik.

335. A Versenytanács tehát megállapította, hogy az eljárás alá vont könyvterjesztő vállalkozások versenykorlátozó célú megállapodásokat kötöttek a kiadókkal, amikor

---

<sup>114</sup> Csak 2005-re és 2009-re állt rendelkezésre adat az MKKE honlapján, mely szerint a 2005-ös 59,753 Mrd Ft-os forgalomnál 5-5,5 Mrd Ft-tal fizettek kevesebbet a fogyasztók, míg 2009-ben a 64,173 Mrd Ft-os összforgalomhoz képest 4-5 Mrd Ft-tal.

- a Pécsi Direkt legalább 2004. december 18-tól
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára;
- a Lira és a Sun Books vállalkozáscsoportja
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. február 1-től a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a versenytársak árazására,
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben legalább 2007. március 23-tól a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
  - bizományosi szerződéseiben legalább 2007. november 27-től a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára;
- a Libri legalább 2008. március 1-től
  - adásvételi és bizományosi szerződéseiben a viszonteladási ár rögzítésére,
  - bizományosi szerződéseiben a versenytársak árazására,
  - bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár megjelenést követő időszakban történő változtatásának tilalmára,
  - bizományosi szerződéseiben a fogyasztói ár november 1. és január 31. közötti időszakban történő változtatásának tilalmára

vonatkozó rendelkezéseket alkalmazott. A kifogásolt versenykorlátozó célú kikötések emellett alkalmasak voltak versenykorlátozó hatás kifejtésére, és ténylegesen is versenykorlátozó hatással jártak.

336. A jogsértés Tpv. 77. § (1) bekezdésének d) pontja szerinti megállapításán túl a Versenytanács a Tpv. 77. §-a (1) bekezdésének f) pontja alapján megtiltja a jogsértő magatartás további folytatását az eljárás alá vontak számára. E körben a Versenytanács hangsúlyozni kívánja, hogy a melléklet a jogsértő megállapodásoknak csak példálózó felsorolását tartalmazza (tekintettel arra, hogy az eljárás során nem az eljárás alá vontak összes tárgybeli szerződése került benyújtásra, hanem csak azok egy meghatározott, szűk köre), az eltiltás hatálya azonban valamennyi, az eljárás alá vont könyvterjesztők és a tőlük független kiadók közötti, a kifogásolt rendelkezéseket tartalmazó adásvételi és bizományosi (illetve vegyes) szerződésre vonatkozik. Kiemeli továbbá a Versenytanács, hogy az eltiltás értelemszerűen nem jelenti azt, hogy a piaci szereplők a jövőben ne köthetnének egymással bizományosi szerződéseket, ugyanakkor ezen megállapodások és az azokban foglalt, árazással kapcsolatos kikötések nem eredményezhetik a viszonteladási árak piaci versenyt korlátozó megkötését, nem vezethetnek arra, hogy az esetleges ajánlott vagy maximált árak effektíve rögzített vagy minimum árként funkcionáljanak.

337. A Versenytanács a fentiekén túlmenően bírság kiszabását is indokoltnak látta a Tpv. 78. §-ának (1) bekezdése alapján. A kiszabandó bírságnak egyrészt arányosnak kell lennie az elkövetett jogsértéssel, másrészt elrettentő erőt is kell hordoznia. A törvény értelmében bírság összege legfeljebb a vállalkozás, illetve annak – a határozatban azonosított – vállalkozáscsoportnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet, amelynek a bírsággal sújtott vállalkozás a tagja. A Tpv. 78. §-ának (3) bekezdése rögzíti, hogy a bírság összegét az eset összes körülményeire – így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás félrőhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására – tekintettel kell



meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztettségének foka, a fogyasztók, üzletfelek érdekei sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

338. A bírság kiszabásának szempontjait – a törvényi kereteken belül – a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének a Tpv. 11. és 21. §-a, illetve az EUMSZ. 101. és 102. cikke szerinti tilalmakba ütköző magatartások esetén a bírság megállapításának összegéről szóló 1/2012. sz. közleménye (a továbbiakban: Bírságközlemény) tartalmazza részletesen. A Bírságközlemény a 48. pontjában foglaltak értelmében azon eljárásokban alkalmazandó, amelyekben a Tpv. 73. §-a szerinti előzetes álláspont a Bírságközlemény közzétételekor még nem került a feleknek megküldésre.

339. A bírság kiszabása során a Versenytanács a Bírságközlemény értelmében releváns forgalomként az eljárás alá vontak által az érintett piacokon a jogsértés időszakában elért árbevételből indult ki. Ennek során a Versenytanács a bizományosi konstrukció keretében történő értékesítésből származó árbevételt figyelmen kívül hagyta, mivel a viszonteladási ár bizományosi szerződésekben való rögzítése miatt bírság kiszabását az eljárás alá vontakkal szemben nem látta indokoltnak. Ezen álláspontja kialakításakor a Versenytanács figyelemmel volt a korábbi, MKKE versenyszabályzatára vonatkozó döntés hatására, amely – a kiadványok tulajdonjogára alapítva – általában és más vizsgált időszakot érintően, eltérő piaci viszonyok között, valamint az egyedi szerződések tételes vizsgálata nélkül a bizományosi szerződéseket valódi ügynöki megállapodásoknak, ekként a bennük foglalt viszonteladási ár rögzítésére vonatkozó rendelkezéseket jogszerűnek tekintette.

340. Az alapösszeg a releváns forgalom 10%-ának a jogsérelem súlya és a jogsértéshez való viszony függvényében meghatározott részeként adódik, amelynek korrekciójára a Bírságközleményben is nevesített további szempontok figyelembevételével kerülhet sor.

341. A jogsértés súlya körében az eljáró versenytanács az alábbi körülményekre volt figyelemmel:

- a verseny veszélyeztettségét illetően arra, hogy a kifogásolt kikötések a kiskereskedelmi ár rögzítése révén különösen súlyos jogsértésnek minősülnek, hiszen a verseny egyik legfontosabb dimenziójának kiiktatását eredményezik, ugyanakkor nem horizontális, hanem vertikális megállapodás révén (20-20-20 pont);
- a piaci hatás tekintetében pedig arra, hogy az eljárás alá vontak piacvezető nagy- és kiskereskedőként a fogyasztók jelentős részét érintően szereztek érvényt a kifogásolt rendelkezéseknek,
- illetve ugyancsak a piaci hatás keretében arra, hogy a jogsértő kikötések mind a „márkán belüli”, mind a „márkák közötti” versenyt károsan befolyásolták, s az egyes rendelkezések egymás hatását erősítették (együttesen a Pécsi Direkt esetében 20, a Lira / Sun Books és a Libri esetében 15-15 pont).

342. A jogsértéshez való viszony kapcsán a Versenytanács az alábbi szempontokat vette figyelembe:

- a felróhatóság körében azt, hogy a jogsértés az eljárás alá vontaknak felróható volt, nem felelt meg a társadalom értékítéletének, különös tekintettel arra, hogy a kiadói árváltoztatás korlátozását a Versenytanács már a Vj-47/2004. számú ügyben hozott döntésében is jogsértőnek tekintette, mind a bizományosi, mind az adásvételi konstrukció esetében, s az adásvételi szerződések kapcsán a viszonteladási ár megkötésének jogsértő jellegét is

megállapította, mely döntés tartalma az eljárás alá vontak számára is ismert kellett legyen (10-10-10 pont);

- a jogsértésben betöltött szerep kapcsán azt, hogy az eljárás alá vont terjesztők a kiadókkal szemben jelentős alkupozícióval rendelkeznek, a szerződések tartalmát így alapvetően ők határozták meg (5-5-5 pont);
- tevőleges jóvátételre, illetve az adatszolgáltatáson túlmutató együttműködésre utaló körülményt a Versenytanács nem azonosított (egységesen 0 pont);
- az eljárás alá vontak magatartásának alakítását befolyásoló külső körülményt az adásvételi szerződések, valamint a kiadó árváltoztatását időben korlátozó rendelkezések tekintetében a Versenytanács szintén nem talált (egységesen 0 pont).

343. A fentiekre tekintettel, az eset összes körülményét, a speciális és generális prevenció szempontját, valamint a Tpvt. által meghatározott felső határt is figyelembe véve, a Versenytanács a bírság összegét a Pécsi Direkt esetében 40.000.000 Ft-ban, a Lóra és a Sun Books esetében egyetemlegesen 15.000.000 Ft-ban, míg a Libri vonatkozásában 15.000.000 Ft-ban állapította meg, amely mindhárom vállalkozás(csoport) esetében messze elmarad a törvényi maximumtól.<sup>115</sup> A Lóra és a Sun Books egyetemleges kötelezésének indoka, hogy a rendelkezésre álló szerződések túlnyomó többségében az egy vállalkozáscsoportba tartozó Lóra és Sun Books is terjesztőként szerepel, így felelőségük a jogsértésért szintén egyetemleges.

### **XIII. Eljárási kérdések**

#### **XIII.1. Eljárásjogi kifogások**

344. Az eljárás alá vontak az előzetes álláspontra adott észrevételeikben, illetve a tárgyaláson számos eljárásjogi jellegű kifogást fogalmaztak meg. A Tpvt. 81. §-a értelmében az ügyfél a vizsgálati eljárás szabálytalanságát a szabálytalannak tartott intézkedéstől számított három napon belül írásban kifogásolhatja. A kifogás figyelmen kívül hagyását a Versenytanács az eljárást befejező döntésében köteles megindokolni. A Versenytanács az említett kifogásokat nem tekintette vizsgálati kifogásnak, mivel azok nem egy-egy konkrét vizsgálati intézkedés, hanem az eljárás egészének szabálytalanságait kifogásolták,<sup>116</sup> mindazonáltal a Versenytanács az eljárás alá vontak hivatkozott felvetéseire az alábbiakban reagál.

345. A Versenytanács az eljárás alá vontak által előterjesztett eljárásjogi jellegű kifogásokat figyelmen kívül hagyta, mivel azok az alábbiak szerint nem voltak megalapozottak. Megjegyzi a Versenytanács, hogy amennyiben az alábbi felvetéseket vizsgálati kifogásnak tekintette volna, azokat abból az okból kifolyólag is figyelmen kívül kellett volna hagynia, hogy elkésették, mivel benyújtásukra a törvényben előírt három napos határidőt követően került sor (tipikusan az előzetes álláspontra adott észrevételek keretében).

---

<sup>115</sup> A törvényi maximum – az eljárás alá vontakkal egy vállalkozáscsoportba tartozó további vállalkozások árbevételének figyelmen kívül hagyásával – a Pécsi Direkt esetében 1.506.700.000 Ft, a Libri esetében 782.400.000 Ft, a Lóra (és a vele egy vállalkozáscsoportba tartozó Sun Books) esetében pedig 459.400.000 Ft lett volna.

<sup>116</sup> Megjegyzi a Versenytanács, hogy amennyiben az eljárás alá vontak kifogásait vizsgálati kifogásnak minősülnének, azokat azért is figyelmen kívül kellene hagyni, mivel elkésettnek tekintendők, mivel benyújtásukra a törvényben előírt három napos határidőt követően került sor.

346. Az eljárás elhúzódásával, az eljárási határidő túllépésével kapcsolatban a Versenytanács elsődlegesen rámutat, hogy a jelen ügyben irányadó eljárási szabályok – így különösen a Tpv. 63. §-ának (2), (5) és (6) bekezdései, valamint a Ket. 33. §-ának (3) bekezdése – alapján az elintézési határidő hivatkozott mértékű túllépése nem áll fenn. Kiemeli továbbá, hogy sem a Tpv., sem a Ket. nem tartalmaz olyan rendelkezést, amely az elintézési határidőt jogvesztő jellegűvé tenné, illetve a hatóság hatáskörét ilyen összefüggésben időbeli korláthoz kötné. Mindezt megerősíti, hogy az elintézési határidő túllépését a bírói gyakorlat nem tekinti az ügy érdemére kiható szabálysértésnek, mivel a közigazgatási szerv esetleges mulasztása nem lehet ok arra, hogy a jogi normák betartatlanul maradjanak, vagy a jogsértések jogkövetkezményei alól a jogsértők mentesüljenek.<sup>117</sup> Az eljárás elhúzódásának következményeként a Líra kifogásolta, hogy 2013-ban a 2008-2009-es tények alapján születik döntés, ami az idő múlására tekintettel nyilvánvalóan nem lehet megalapozott. Ezzel kapcsolatban azonban a Versenytanács kiemeli, hogy döntését a vizsgált időszakra, azaz 2004-2009-re vonatkozóan hozta meg, az akkor fennálló tényekre alapozva, így az idő múlása a döntés jogszerűségét nem befolyásolja.

347. A tárgyalásra való felkészülésre, illetve az iratbetekintésre rendelkezésre álló idő rövidségére vonatkozó kifogások kapcsán a Versenytanács megjegyzi, hogy az eljárás alá vontak kérelmére az eredetileg kitűzött tárgyalási időpontot elhalasztotta, továbbá az eljárás alá vontaknak a tárgyalást követően is lett volna lehetőségük további észrevételek előterjesztésére, ezzel azonban nem éltek.

348. Valamennyi eljárás alá vont hivatkozott az eljárás diszkriminatív jellegére. E körben sérelmezték, hogy az eljárásba ügyfélként bevontak köre és a megszüntetés által érintettek köre is önkényesen lett megválogatva, tekintettel arra, hogy a vizsgált gyakorlat a könyvszakmában általánosnak tekinthető. A Libri az eljárást részben megszüntető végzéssel szembeni felülvizsgálati kérelmében kérte továbbá, hogy a bíróság a megszüntetés hatályát rá is terjessze ki. E kifogás kapcsán a Versenytanács elsődlegesen megjegyzi, hogy a versenyfelügyeleti eljárásban az eljárás alá vontak felelősségét minden esetben egyedileg, a rájuk vonatkozó tényállás alapján kell vizsgálni és értékelni, így önmagában az a körülmény, hogy mások ellen az eljárás megszüntetésre került vagy *ad absurdum* meg sem indult, nem jelenti az egyenlő bánásmód követelményének megsértését. A konkrét ügyben az eljárást megindító, illetve a további ügyfeleket bevonó, valamint a megszüntető végzések indokolásában a GVH számot adott arról, mely vállalkozásokat miért vonta eljárás alá, illetve egyesekkel szemben az eljárást miért szüntette meg. A megszüntető végzéssel szembeni felülvizsgálat során eljáró bíróság megállapította továbbá, hogy amíg a Libri (és a Bookline) esetében még nem született meg a végleges döntés, idő előtti annak vizsgálata, hogy esetükben is fennállnak-e a megszüntetés feltételei, annak pedig kiváltképpen, hogy őket terheli-e felelősség a piaci verseny korlátozása miatt, illetve egyáltalán, hogy történt-e ilyen magatartás. Ezen, a bíróság által is felvetett kérdésekre a Versenytanács jelen határozatában részletesen kitért, az érintett ügyre vonatkozó tények figyelembevételével és a bizonyítékokat a súlyuknak megfelelően értékelve megindokolta, hogy a Pécsi Direkt, a Libri valamint a Líra (és Sun Books) esetén a jogsértést milyen okok alapján találta megállapíthatónak. A GVH tehát az egyes vállalkozásokat azonos elvek mentén, de egyedileg ítélte meg, így a jogszerűtlen megkülönböztetés kifogása megalapozatlan.

349. Ugyancsak valamennyi eljárás alá vont kiemelte a Vj-47/2004. számú eljárás hatását, illetve a jelen eljárásban az attól való eltérés tényét. Ezzel kapcsolatban a Versenytanács

<sup>117</sup> Lásd például a Kúria Kf.IV.27.929/1998/4., illetve a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.280/2008/7. számú ítéleteit.

korábban már kifejtette (v.ö. IX.2.5. fejezet), milyen indokok alapján jutott a korábbi döntésben foglaltaktól eltérő következtetésre, a szankció alkalmazása során (ld. 339. pont) azonban figyelemmel volt arra, hogy a bizományosi szerződésekben alkalmazott, a továbbeladási ár megkötésére vonatkozó rendelkezések tekintetében az eljárás alá vontak alapozhattak az előző eljárásban hozott versenytanácsi döntésre.

350. A Pécsi Direkt által kezdeményezett közjegyzői nemperes eljárásban 2013. június 28-án kirendelt szakértő véleményének figyelembevételére a Versenytanács – ahogyan azt a Vj/096-176/2009. számú végzésében is rögzítette – a jelen eljárásban nem látott módot, mivel egyrészt annak benyújtására a jelen határozat meghozataláig nem került sor (noha a Pécsi Direkt által csatolt kirendelő végzés a szakvélemény elkészítésére 30 napos határidőt állapított meg), másrészt úgy találta, hogy a szakértőnek feltett kérdések zöme kifejezetten a GVH kompetenciájába tartozó jogkérdéseket érint, a vizsgált magatartások versenyjogi megítélésére és nem valamilyen jelentős tény vagy körülmény megállapítására irányul, így szakértői eljárásnak nincs helye, hiszen az a hatóság, illetve a felülvizsgálatot ellátó bíróságok hatáskörének elvonását eredményezné. Megjegyzi emellett a Versenytanács, hogy a szakértőnek feltett, az egyes piaci szereplők adópotenciáljára, közteherviselő-képességére vonatkozó kérdés megválaszolása a jelen versenyfelügyeleti eljárás szempontjából nem bír relevanciával.

351. Végezetül, a Pécsi Direkt azon felvetése kapcsán, mely szerint jogszerűtlen a Versenytanács részéről, hogy egy 2004-2009 közötti gyakorlatot egy, csak a vizsgált magatartást követően, 2010-ben elfogadott uniós dokumentum alapján ítél meg, a Versenytanács kiemeli, hogy egyrészt a Bizottság iránymutatásai nem bírnak jogszabályi kötő erővel, a jogalkalmazást segítik elő azzal, hogy a Bizottság által követendőnek tartott – korábbi ügyekből származó tapasztalatok alapján megfogalmazott – értékelési elveket rögzítik, ennél fogva alkalmazásuk nem kötelező, és hatályukra vonatkozó rendelkezéseket sem tartalmaznak, másrészt a 2000. évi vertikális iránymutatás az ügynöki szerződések megítélése tekintetében nagyrészt azonos megközelítést, feltételeket tartalmaz, mint a Versenytanács által hivatkozott 2010-es iránymutatás, így ez az eljárás alá vontak számára hátrányos helyzetet nem eredményezett.

### **XIII.2. Egyéb eljárási kérdések**

352. A bíróságot a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül kell megfizetni, függetlenül attól, hogy a határozattal szemben keresetet terjesztenek-e elő. A bírásznak a GVH 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételi számlája javára történő befizetésekor a közlemény rovatban feltüntetendő

- az eljárás alá vont neve,
- a versenyfelügyeleti eljárás száma,
- a befizetés jogcíme (bírság).

353. A Ket. 132. §-ának (1) bekezdése szerint a pénzfizetési kötelezettségének határidőre eleget nem tevő késedelmi pótléket köteles fizetni. A (2) bekezdés szerint a késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része.

354. A Ket. – jelen eljárásban alkalmazandó – 110. § (1) bekezdése értelmében a keresetlevél benyújtásának a döntés végrehajtására nincs halasztó hatálya, az ügyfél azonban a

keresetlevélben a döntés végrehajtásának felfüggesztését kérheti. A végrehajtás a kérelemnek a végrehajtást foganatosító szerv tudomására jutásától annak elbírálásáig nem foganatosítható.

355. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a GVH megindítja a határozat végrehajtását. Az eljáró versenytanács tájékoztatja a kötelezetteket, hogy a Tpv. 90/A. §-ának (1) bekezdése alapján a GVH által kiszabott, teljesítési határidőben meg nem fizetett bírság (valamint a meg nem fizetett bírság után felszámítandó és meg nem fizetett késedelmi pótlék) behajtása iránt a GVH a végrehajtási eljárás megindítását követően haladéktalanul megkeresi az adóhatóságot.

356. A Ket. 140. §-ának (1) bekezdése értelmében a végrehajtást megindító hatóság vagy a bíróság függesztheti fel a végrehajtást. A Ket. 140. §-ának (3) bekezdése szerint a végrehajtást megindító hatóság a kötelezett kérelmére kivételesen akkor függesztheti fel a végrehajtást, ha a kötelezett a felfüggesztésre okot adó, méltányolható körülményt igazolta, és a kötelezettet a végrehajtási eljárás során korábban nem sújtották eljárási bírsággal.

357. Az eljárást befejező döntést a Tpv. 63. §-a (2) bekezdésének b) pontja szerint a vizsgálat elrendelésétől számított hat hónapon belül kell meghozni; az ügyintézési határidő azonban ugyanezen szakasz (6) bekezdése szerint indokolt esetben két alkalommal, egyenként legfeljebb hat hónappal meghosszabbítható. A Ket. 33. §-a (3) bekezdésének c) pontja alapján a tényállás tisztázásához szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő az ügyintézési határidőbe nem számít be. Mindezekre tekintettel a jelen eljárásban az ügyintézési határidő 2012. március 16-án telt le.

358. A GVH hatásköre a Tpv. 45. §-án alapul, illetékessége a Tpv. 46. §-a alapján az ország egész területére kiterjed.

359. A határozattal szembeni jogorvoslati jogot a Tpv. 83. §-ának (1) bekezdése biztosítja.

Budapest, 2013. október 3.

Váczai Nóra s.k.  
előadó versenytanácsstag

Dr. Miskolczi Bodnár Péter s.k.  
versenytanácsstag

dr. Ruszthiné dr. Juhász Dorina s.k.  
versenytanácsstag

## Melléklet: jogsértő kikötések a rendelkezésre álló szerződésekben

### 1. számú táblázat: viszonteladási ár rögzítése

Szerződés típusa	Aláírás időpontja, szerződés hatálya	Fogyasztói árrögzítési feltétel
<b>Pécsi Direkt</b>		
bizományosi	<i>Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 17-én, 2007. március 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-56/2009.)</i>	<i>Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése III.5.: „A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.</i>
bizományosi	<i>Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2005. november 2-án aláírva, határozatlan (Vj/096-7/2009.)</i>	<i>Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2005-ös szerződése 7.: „A Megbízott az árut csak a szállítólevélben feltüntetett fogyasztói áron árusíthatja, ettől eltérő árat csak a kiadóval történt egyeztetés után állapíthat meg.”</i>
bizományosi	<i>Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. május 29-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)</i>	<i>Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2004. december 18-án (továbbá 2005-ben illetve 2006. május 15-én) aláírva, határozatlan időre (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. 2004-es szerződésének 7. pontja 1 könyvfogyasztói árának rögzítését tartalmazza.</i>
bizományosi	<i>Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)</i>	<i>Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-26/2009.)</i>	<i>Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 31-én aláírva, 2007. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)</i>	<i>Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése III.5.: „A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.</i>
bizományosi	<i>Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 18-án aláírva, 2007. július 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)</i>	<i>Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve.”</i>

bizományosi	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 22-én aláírva (Vj/096-16/2009.)	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése, 2006. szeptember 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-19/2009.)	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2006-os szerződése II.14., II.15.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos csak olyan kiadványt vesz át terjesztésre, amelyen a fogyasztói ár fel van tüntetve. Amennyiben a Megbízó által beszállított kiadványon a fogyasztói árat a Megbízó nem tüntette fel, a Bizományos annak pótlását nem vállalja, az ilyen árakat visszautasíthatja. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-30/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. április 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-21/2009.)	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 31-én aláírva, 2007. január 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. október 2-án aláírva, 2007. augusztus 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”

bizományosi	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 1-jén aláírva, 2007. január 1-je és 2010. december 31. közötti időszakra (Vj/096-7/2009.)	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. szeptember 3-án aláírva, 2007. szeptember 1-től határozatlan időre (Vj/096-33/2009.)	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése III.4.: „A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt fogyasztói áron forgalmazhatják – úgy üzletben, mint internetes értékesítési felületeiken. A Megbízó által közölt fogyasztói áron alul történő értékesítés kizárólag a Megbízó előzetes írásbeli hozzájárulásával lehetséges. Megbízó tudomással bír róla és elfogadja, hogy Bizományos törzsvásárlói programja keretében kiskereskedelmi egységeiben (az internetes értékesítés ez alól kivételt képez) vásárláshoz kötött (azaz nem általános) kedvezményt biztosít egyes ügyfeleinek, amely kedvezmény a Megbízó által megjelölt, a könyvön szereplő fogyasztói áron nem kerül feltüntetésre. Amennyiben a Bizományos vagy albizományosai a Megbízó írásbeli engedélye nélkül a Megbízó könyveit a meghatározott fogyasztói áron alul értékesíti, úgy bizományosi díja egyáltalán nem illeti meg, ezen kívül Bizományos minden egyes áron alul értékesített könyv után köteles a könyv bruttó fogyasztói árával megegyező összegű kötbért fizetni a Megbízó részére.”
bizományosi	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. február 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.13., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”



bizományosi	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	General Press – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	General Press – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. július 16-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 21-én aláírva, 2007. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. január 30-án aláírva, 2008. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”

bizományosi	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.13., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. december 27-én aláírva, 2007. december 31-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Motor-Pressé Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 3-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Motor-Pressé Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.14., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 30-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 8-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”

bizományosi	<i>Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)</i>	<i>Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)</i>	<i>Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.12., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 20-án aláírva, 2008. június 15-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)</i>	<i>Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.13., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
vegyes	<i>Libro-Trade Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. április 7-én aláírva, 2008. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Libro-Trade Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as vegyes szerződése III.4.: „A Terjesztő, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Szállító által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Szállító rendelkezésére – a Terjesztő köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni.”</i>
vegyes	<i>Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. november 29-én, 2007. augusztus 28-án, 2006. augusztus 10-én aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007. novemberi szerződésének 2. pontja 2 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza. Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007. augusztusi szerződésének 2. pontja 2 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza. Kulinária Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2006-os szerződésének 2. pontja 1 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza.</i>
vegyes	<i>4Sales Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. október 17-én aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>4Sales Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződésének 3. pontja tartalmazza 1 könyv fogyasztói árának rögzítését. 15. pont: „Felek megállapodnak abban, hogy alapesetben a könyvet a megállapított eladási áron értékesítik, kivéve Talma Fun klubtagjait illetve az Alexandra törzsvásárlóit (10%kedvezmény).”</i>
vegyes	<i>Pesti Kalligram kft. – Pécsi Direkt kft. szerződése 2005. november 30-án aláírva, 2007. március 23-án felbontották (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Pesti Kalligram kft. – Pécsi Direkt kft. 2005-ös szerződésében 1 könyv fogyasztói árának rögzítése szerepel.</i>
vegyes	<i>Ab Ovo Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 27-én aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Ab Ovo Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése 1 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza, „amely eladási ártól Pécsi Direkt Kft. csak Ab Ovo Kiadó Kftv.-vel történt egyeztetés után térhet el.”</i>
vegyes	<i>Bohumil Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2005. augusztus 2-án aláírva, 2005. július 28-tól határozatlan időre (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Bohumil Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2005-ös szerződése 1 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza a IV.1. pontban.</i>
vegyes	<i>Medicina Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. januárjában aláírva, 2009. január 1-jétől 2010. március 31-ig (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Medicina Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése X.1.: „A Terjesztő az átvett kiadványokat csak a Szállító által meghatározott fogyasztói áron értékesítheti. Árváltozás esetén Szállító köteles 45 nappal korábban értesíteni Terjesztőt az árváltozás tényéről. (Árváltozás kizárólag havi fordulónappal történhet.)”</i>

adásvételi	<i>St. Plusz Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2005. július 19-i aláírású (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>St. Plusz Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése 4.: „Megbízott az átadott kiadványokat fogyasztói áron köteles értékesíteni.”</i>
adásvételi	<i>Maecenas Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. december 8-án aláírva, 2009-re; 2007. december 13-án aláírva, 2008-ra; 2006. december 1-jén aláírva, 2007-re; 2005. december 1-jén aláírva, 2006-ra (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Maecenas Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződésének mellékletében 13 könyv bolti fogyasztói ára van meghatározva. Maecenas Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződésének mellékletében 16 könyv bolti fogyasztói ára van meghatározva. Maecenas Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2006-os szerződésének mellékletében 16 könyv bolti fogyasztói ára van meghatározva. Maecenas Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2005-ös szerződésének mellékletében 14 könyv bolti fogyasztói ára van meghatározva.</i>
adásvételi	<i>Animus Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. január 13-án aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződésének 3. pontja tartalmazza 1 könyv fogyasztói árának rögzítését.</i>
adásvételi	<i>Helikon Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 27-én aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Helikon Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése 6.: „A könyv kereskedelmi árát a Helikon Kiadó határozza meg.”</i>
<b>Lira / Sun Books</b>		
bizományosi	<i>Kortárs Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. decemberében aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)</i>	<i>Kortárs Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése VI. 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárzni, illetve albizomány esetén átárzattatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Panem Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. szerződése 2008. június 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>II. sz. melléklet tartalmazza a Bizományos által felszámított díjakat arra az esetre, ha az árun nincs feltüntetve a fogyasztói ár, illetve árváltozás miatt át kell árzni.</i>
bizományosi	<i>Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sun Books Kft. szerződése 2008-tól határozatlan időre (aláírás napja ismeretlen) Vj/096-62/2009.)</i>	<i>Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sun Books Kft. 2008-as szerződésének 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.”</i>
bizományosi	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárzni, illetve albizomány esetén átárzattatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Bookline.hu Nyrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Bookline.hu Nyrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárzni, illetve albizomány esetén átárzattatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárzni, illetve albizomány esetén átárzattatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>

bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Ab Ovo Kiadói Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. szerződése 2007. február 1-jén aláírva, határozatlan időre</i>	<i>Ab Ovo Kiadói Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. 2007-es szerződése II.A.14., III.5.: „A Bizományos csak olyan kiadványt vesz át terjesztésre, amelyen a fogyasztói ár fel van tüntetve. Amennyiben a Megbízó által beszállított kiadványon a fogyasztói árat a Megbízó nem tüntette fel, a Bizományos [...] Ft+áfa/db egységáron a Megbízó költségére pótolja azt. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Topográf Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008-ban (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Topográf Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Móra Ferenc Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Móra Ferenc Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.9.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Ulpus Ház Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. januárjában aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Ulpus Ház Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>General Press Kft. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2009. január 1-jén aláírva,</i>	<i>General Press Kft. – Lira Könyv Zrt. 2009-es szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Zenekar Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Zenekar Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>

bizományosi	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. november 27-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-37/2009.)	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.5. „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 22-én aláírva	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008-ban aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. szerződése, 2007. március 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. 2007-es szerződése II.A.15., III.5: „A Bizományos csak olyan kiadványt vesz át terjesztésre, amelyen a fogyasztói ár fel van tüntetve. Amennyiben a Megbízó által beszállított kiadványon a fogyasztói árat a Megbízó nem tüntette fel, a Bizományos [...] Ft+ÁFA/db egységáron a Megbízó költségére pótolják azt. A Bizományos, illetőleg albizományosai a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományos köteles az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”

bizományosi	<i>Park Könyvkiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 31-én aláírva, határozatlan időre. (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Park Könyvkiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.15., III.6.: „A Bizományosok csak olyan kiadványt vesznek át terjesztésre, amelyen a fogyasztói ár fel van tüntetve. Amennyiben a Megbízó által beszállított kiadványon a fogyasztói árat a Megbízó nem tüntette fel, a Bizományosok [...] Ft+ÁFA/db egységáron a Megbízó költségére pótolják azt. A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.”</i>
bizományosi	<i>Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2008. november 6-án aláírva (Vj/096-53/2009.)</i>	<i>Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.1.: „Megbízó a kiadványok megjelentetésekor eljuttatja a Bizományoshoz az áru pontos paramétereit (ISBN szám, szerző, cím, fogy. ár, engedmény, akció stb.), melynek keretében többek között köteles a Bizományos által működtetett <a href="http://www.lira.hu">www.lira.hu</a> honlapjára feltenni a megjelenő kiadványok részletes adatait a megjelenést követő [...] nappal.” sz. melléklet szerint külön térítés ellenében a fogyasztói ár feltüntetéséért és az árváltozás miatti átárazásért db-onként díjat számít fel a Bizományos.</i>
bizományosi	<i>Nap Kiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 6-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)</i>	<i>Nap Kiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III. 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.” II. sz. mellékletben benne van, hogy a Bizományos milyen díjat számít fel db-onként ha az árun nem volt feltüntetve a fogyasztói ár vagy árváltozás miatt át kell árazni.</i>
bizományosi	<i>Napvilág Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. július 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-16/2009.)</i>	<i>Napvilág Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI. 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Ringier Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-46/2009.)</i>	<i>Ringier Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI. 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”</i>
bizományosi	<i>Saxum Kiadó – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2009. április 10-én aláírva (Vj/096-50/2009.)</i>	<i>Saxum Kiadó – Lira Könyv Zrt. 2009-es szerződése VI.6.: „A Bizományos, illetőleg albizományos a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.” II. sz. melléklet tartalmazza azon díjakat, amelyet a Bizományos számít fel arra az esetre, ha nem volt az árun feltüntetve a fogyasztói ár, illetve árváltozás miatti átárazás esetére.</i>
bizományosi	<i>Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2008-ban írták alá (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. 2008-as szerződése 3.1.: „Megbízó a kiadványok megjelentetésekor eljuttatja a Bizományoshoz az áru pontos paramétereit (ISBN szám, szerző, cím, fogy. ár, engedmény, akció stb.), melynek keretében többek között köteles a Bizományos által működtetett <a href="http://www.lira.hu">www.lira.hu</a> honlapjára feltenni a megjelenő kiadványok részletes adatait a megjelenést követő [...] nappal.” sz. melléklet szerint külön térítés ellenében a fogyasztói ár feltüntetéséért és az árváltozás miatti átárazásért db-onként díjat számít fel a Bizományos.</i>

bizományosi	Líra Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2009. február 17-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Líra Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft 2009-es szerződése 3.1.: „Megbízó a kiadványok megjelentetésekor eljuttatja a Bizományoshoz az áru pontos paramétereit (ISBN szám, szerző, cím, fogy. ár, engedmény, akció stb.), melynek keretében többek között köteles a Bizományos által működtetett <a href="http://www.lira.hu">www.lira.hu</a> honlapjára feltenni a megjelenő kiadványok részletes adatait a megjelenést követő [...] nappal.” sz. melléklet szerint külön térítés ellenében a fogyasztói ár feltüntetéséért és az árváltozás miatti átárazásért db-onként díjat számít fel a Bizományos.”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III. 7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják.”
bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-3/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése III.6.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Pesti Kalligramm Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. december 12-én aláírva, határozatlan időre. (Vj/096-3/2009.)	Pesti Kalligramm Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Ad Librum Kft. – Líra Könyv Zrt. szerződése, melyben 2009. január 15-től a Sunbooks Kft. is részt vesz, 2008. október 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-47/2009.)	Ad Librum Kft. – Líra Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.1.: „Megbízó a kiadványok megjelentetésekor eljuttatja a Bizományoshoz az áru pontos paramétereit (ISBN szám, szerző, cím, fogy. ár, engedmény, akció stb.), melynek keretében többek között köteles a Bizományos által működtetett <a href="http://www.lira.hu">www.lira.hu</a> honlapjára feltenni a megjelenő kiadványok részletes adatait a megjelenést követő [...] nappal.” sz. melléklet szerint külön térítés ellenében a fogyasztói ár feltüntetéséért és az árváltozás miatti átárazásért db-onként díjat számít fel a Bizományos.
bizományosi	Helikon Kiadó Kft. – Líra Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2009 júliusában aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Helikon Kiadó Kft. – Líra Könyv Zrt. 2009-es szerződése III.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Édesvíz Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 20-án aláírva	Édesvíz Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése VI.7.: „A Bizományosok, illetőleg albizományosok a könyveket csak a Megbízó által megjelölt áron forgalmazhatják. Árváltozás esetén – a Megbízó rendelkezésére – a Bizományosok kötelesek az összes példányt átárazni, illetve albizomány esetén átáraztatni, azonban ennek költségét a Megbízónak felszámíthatja.”
bizományosi	Móra Ferenc Könyvkiadó Zrt. – Magyar Könyvklub Zrt. (2007 óta Líra) szerződése 2009. március 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-26/2009.)	Móra Ferenc Könyvkiadó Zrt. – Magyar Könyvklub Zrt. 2009-es szerződése 11.: „A Felek megállapodnak, hogy a bizományos értékesítésre átvett egyes művek nettó kiskereskedelmi ára nem lehet alacsonyabb vagy magasabb, mint a jelen szerződésben meghatározott nettó kiskereskedelmi ár. A Bizományos az egyes műveket nem értékesítheti a jelen pontban meghatározott ártól eltérően. Amennyiben Bizományos a jelen pontban foglaltak szerint meghatározott ártól eltérően adja el a bizományosi értékesítésre átvett művek valamelyikét, úgy köteles a Megbízónak az árkülönbözetet a havi elszámolás során megtéríteni.”



vegyes	<i>Akadémiai Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. szerződése 2008. március 31-én aláírva 2008. december 31-ig (Vj/096-54/2009.)</i>	<i>Akadémiai Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. 2008-as vegyes szerződése 12.: „A Terjesztő az átvett kiadványokat csak a Szállító által meghatározott fogyasztói áron értékesítheti. Árváltozás esetén a Terjesztő köteles a Szállító rendelkezésére az összes példányt átárazni.”</i>
vegyes	<i>Libro Trade Kft. – Lira és Lant Zrt. szerződése, aláírva 2008. április 25-én, 2008. január 1-jétől 2008. december 31-ig hatályos (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Libro Trade Kft. – Lira és Lant Zrt. 2008-as szerződése IX.2., X.1.: „Az elszámolás cím és a címhez tartozó fogyasztói ár szerint történik. Az elszámolás megkönnyítésére a Szállító külön kérésre az átadott és kifizetetlen készletekről összesített listát ad át Terjesztőnek. A Terjesztő és albizományosai az átvett kiadványokat csak a Szállító által meghatározott fogyasztói áron értékesítheti. Árváltozás esetén Szállító köteles 45 nappal korábban értesíteni a Terjesztőt az árváltozás tényéről (árváltozás kizárólag havi fordulónappal történhet.) Terjesztő köteles értesíteni albizományosait is az árváltozásról.”</i>
adásvételi	<i>Animus Kft. – Lira &amp; Lant Rt. szerződése 2008. január 13-án aláírva (Vj/096-29/2009.)</i>	<i>Animus Kft. – Lira &amp; Lant Rt. 2008-as szerződése 3. pontjában 1 könyv fogyasztói árának rögzítése szerepel.</i>
<b>Libri</b>		
bizományosi	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. szerződése, 2008. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)</i>	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.4.: „Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor a Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat változtatni.”</i>
bizományosi	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)</i>	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. június 24-én aláírva, 2008. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-31/2009.)</i>	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés nélkül jogosult saját belátása szerint árat emelni. Amennyiben a Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árnál drágábban ad el, a Megbízót a Megbízott kereskedelmi árrésével csökkentett fogyasztói ár illeti meg.”</i>
bizományosi	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 14-én aláírva, 2008. május 1-től, határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés nélkül jogosult saját belátása szerint árat emelni. Amennyiben a Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árnál drágábban ad el, a Megbízót a Megbízott kereskedelmi árrésével csökkentett fogyasztói ár illeti meg.”</i>

bizományosi	<i>General Press Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. március 31-én aláírva, 2008. március 1-től határozatlan időre (Vj/096-38/2009.)</i>	<i>General Press Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés nélkül jogosult saját belátása szerint árat alkalmazni.”</i>
bizományosi	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 6-án aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 12-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. szerződése 2009-ben aláírva (pontos dátum nem ismert), 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 14-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. szerződése 2009. április 29-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>

bizományosi	<i>Jel-Kép Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 10-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Jel-Kép Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Kassák Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 16-án aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre</i>	<i>Kassák Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Kiss József Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 12-én aláírva, 2009. június 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Kiss József Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Novella Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 9-én aláírva, 2009. július 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Novella Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 27-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Libris Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”</i>

bizományosi	Tericum Kiadó – Libri Kft. szerződése 2008. március 20-án aláírva, 2008. április 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Tericum Kiadó – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés nélkül jogosult saját belátása szerint árat alkalmazni. Amennyiben a Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árnál drágábban ad el, a Megbízót a Megbízott kereskedelmi árrésével csökkentett fogyasztói ár illeti meg.”
bizományosi	Geopen Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Geopen Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”
bizományosi	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 15-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”
bizományosi	Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”
bizományosi	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 1-jén aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 5.2., 11.4.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat. Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat emelni.”
bizományosi	Egmont Kft. – Libri Kft. szerződése, 2008. április 23-án aláírva, 2008. május 1-jével határozatlan időre (Vj/096-17/2009.)	Egmont Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 5.2.: „A Megbízó kiadványain az ÁFA-t is tartalmazó fogyasztói árat feltünteti. Megbízott az árazás nélkül szállított kiadványok árazásáért, illetve átárazás esetén [...] Ft+Áfa/db költségterítést számít fel.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.4.: „Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árakat alkalmazza, amíg a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik. Amennyiben a piaci helyzet a Megbízó által javasolt fogyasztói ártól való eltérést indokol, akkor a Megbízott a Megbízóval történő egyeztetés után jogosult saját belátása szerint árat változtatni. Amennyiben a Megbízott a Megbízó által ajánlott fogyasztói árnál drágábban ad el, a Megbízót a Megbízott kereskedelmi árrésével csökkentett fogyasztói ár illeti meg.” 5.2. pontban benne van: „Ha nincs az árun fogyasztói ár feltüntetve, vagy árváltozás esetén Megbízott öntapadós címkén tünteti fel az árat.”, melyért külön díjat számít fel db-onként.

vegyes	<i>Kulinária Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. szeptember 1-jén, 2007. augusztus 30-án aláírva (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Kulinária Kiadó Kft. –Libri Kft. 2008-os szerződésének 2. pontja 2 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza. Kulinária Kiadó Kft. –Libri Kft. 2007-es szerződésének 2. pontja 3 könyv fogyasztói árának rögzítését tartalmazza.</i>
--------	---	--

## 2. számú táblázat: Versenytársak árazására vonatkozó rendelkezések – legnagyobb kedvezmény elve

Szerződés típusa	Aláírás időpontja, szerződés hatálya	Versenytársakra vonatkozó árazás feltétele
<b>Pécsi Direkt</b>		
bizományosi	Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 17-én, 2007. március 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-56/2009.)	Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2004. december 18-án (továbbá 2005-ben illetve 2006. május 15-én) aláírva, határozatlan időre (Vj/096-70/2009.)	Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. 2004-es szerződése 7.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem, de a 3 hónap elteltével is csak Megbízott hozzájárulásával.”
bizományosi	Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)	Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-26/2009.)	Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 31-én aláírva, 2007. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. május 29-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)	Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)	Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 18-án aláírva, 2007. július 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 22-én aláírva, (Vj/096-16/2009.)	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése, 2006. szeptember 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-19/2009.)	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2006-os szerződése II.11.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-30/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. április 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-21/2009.)	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”

bizományosi	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 31-én aláírva, 2007. január 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. október 2-án aláírva, 2007. augusztus 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 1-jén aláírva, 2007. január 1-je és 2010. december 31. közötti időszakra (Vj/096-7/2009.)	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. szeptember 3-án aláírva, 2007. szeptember 1-től határozatlan időre (Vj/096-33/2009.)	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. február 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	General Press – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	General Press – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. július 16-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”

bizományosi	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 21-én aláírva, 2007. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. január 30-án aláírva, 2008. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. december 27-én aláírva, 2007. december 31-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Motor-Presse Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 3-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Motor-Presse Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.11.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 30-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 8-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 20-án aláírva, 2008. június 15-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”



<b>Líra / Sun Books</b>		
bizományosi	<i>Kortárs Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. decemberében aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)</i>	<i>Kortárs Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Bookline.hu Nyrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Bookline.hu Nyrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>

bizományosi	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>

bizományosi	Móra Ferenc Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Móra Ferenc Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Ulpius Ház Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. januárjában aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Ulpius Ház Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre. Nem vonatkoznak e pont kikötései azon esetekre, amikor az akciót nem a Megbízó, hanem bármely, tőle az árut fixen megvásárló kereskedő, saját árérére terhére szervezi.”
bizományosi	Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 11-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (hiányzik a 6. oldal, amely az árazási fejezetet tartalmazza)	Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”

bizományosi	Zenekar Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Zenekar Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Kivételt képez az online áruházak kedvezménye, illetve az átadási áron átadott kiadványok árképzése.”
bizományosi	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”

bizományosi	Kijarat Kiadó – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008-ban (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet van, hiányzik)	Kijarat Kiadó – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. november 27-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-37/2009.)	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Abban az esetben biztosítjuk a Bizományos számára hasonló akciók lehetőségét, amennyiben ebbe üzleti partnerünk is beleegyezik és egyeztethető az ő marketingpolitikájával. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszashállítani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”

bizományosi	Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, aláírva 2008. február 11-én, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet lenne, hiányzik)	Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 22-én aláírva	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”

bizományosi	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008-ban aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. szerződése, 2007. március 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. 2007-es szerződése II.A.11.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó szerződéseiben garantálja, hogy a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre, vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összeget leszámítani.”
bizományosi	Park Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 31-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Park Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.11.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó szerződéseiben rögzíti, hogy a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba az árut. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja a készletet azonnal visszaillesztani a Megbízó költségére.”
bizományosi	Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2008. november 6-án aláírva (Vj/096-53/2009.)	Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.6.: „Megbízó kötelezi magát arra, hogy a Kiadványokat a Bizományos felé megjelölt árnál alacsonyabb áron bizományos partnereken keresztül nem hozza forgalomba, illetve harmadik személy részére nem adja át bizományba, Megbízó kötelezi magát arra, hogy teljes körűen megtéríti a Bizományos körében felmerült minden olyan kárt vagy elmaradt hasznot, mely a Megbízó jelen pontban vállalt kötelezettsége megszegéséből ered.”

bizományosi	<i>Nap Kiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 6-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)</i>	<i>Nap Kiadó Kft. – Lira&amp;Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Napvilág Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. július 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-16/2009.)</i>	<i>Napvilág Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>
bizományosi	<i>Ringier Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-46/2009.)</i>	<i>Ringier Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”</i>



bizományosi	<i>Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2008-ban írták alá (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. 2008-as szerződése 3.6.: „Megbízó kötelezi magát arra, hogy a Kiadványokat a Bizományos felé megjelölt árnál alacsonyabb áron bizományos partnereken keresztül nem hozza forgalomba, illetve harmadik személy részére nem adja át bizományba, Megbízó kötelezi magát arra, hogy teljes körűen megéri a Bizományos körében felmerült minden olyan kárt vagy elmaradt hasznot, mely a Megbízó jelen pontban vállalt kötelezettsége megszegéséből ered.”</i>
bizományosi	<i>Lira Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2009. február 17-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Lira Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft 2009-es szerződése 3.6.: „Megbízó kötelezi magát arra, hogy a Kiadványokat a Bizományos felé megjelölt árnál alacsonyabb áron bizományos partnereken keresztül nem hozza forgalomba, illetve harmadik személy részére nem adja át bizományba, Megbízó kötelezi magát arra, hogy teljes körűen megéri a Bizományos körében felmerült minden olyan kárt vagy elmaradt hasznot, mely a Megbízó jelen pontban vállalt kötelezettsége megszegéséből ered.”</i>
bizományosi	<i>Animus Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó vállalja, hogy más bizományos partnereinek sem adja át a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron a termékeit és a tulajdonában lévő kiadványok fogyasztói árait szerződéseiben garantálja.”</i>
bizományosi	<i>Vince Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Vince Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. Megbízó partnerei árcsökkentő törekvéseit extra árréssel nem támogatja, azonban a fixen (nem bizományosi konstrukcióban) értékesített példányok áráért felelősséget nem tud vállalni.”</i>

bizományosi	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. december 12-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”
bizományosi	Ad Librum Kft. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben 2009. január 15-től a Sunbooks Kft. is részt vesz, 2008. október 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-47/2009.)	Ad Librum Kft. – Lira Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.6.: „Megbízó kötelezi magát arra, hogy a Kiadványokat a Bizományos felé megjelölt árnál alacsonyabb áron bizományos partnereken keresztül nem hozza forgalomba, illetve harmadik személy részére nem adja át bizományba, Megbízó kötelezi magát arra, hogy teljes körűen megtéríti a Bizományos körében felmerült minden olyan kárt vagy elmaradt hasznot, mely a Megbízó jelen pontban vállalt kötelezettsége megszegéséből ered.”
bizományosi	Édesvíz Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 20-án aláírva	Édesvíz Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit.”
bizományosi	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sun Books Kft. szerződése 2008-tól határozatlan időre (aláírás napja ismeretlen) (Vj/096-62/2009.)	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sun Books Kft. 2008-as szerződésének II.D.1.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja. A Megbízó a szerződéseiben garantálja, hogy (időszakos akciók kivételével) a Bizományosoknál nyilvántartott fogyasztói árnál alacsonyabb áron más kereskedő sem hozhatja forgalomba termékeit. Amennyiben ez megtörténik, az a Bizományosokat feljogosítja az árcsökkentésre (az elszámolási ár arányos csökkentésével), vagy a Bizományosok jogosultak a készletet azonnal visszaillesztani Megbízó költségére és igényt tarthatnak a Megbízó és a Bizományosok közötti előző éves forgalom 10%-ának megfelelő összegű kártérítésre.”

<b>Libri</b>		
bizományosi	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. szerződése, 2008. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)</i>	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy a megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”</i>
bizományosi	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)</i>	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy a megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”</i>
bizományosi	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. június 24-én aláírva, 2008. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-31/2009.)</i>	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba, viszonteladóknak sem biztosít az ebben a szerződésben rögzített árrésnél lényegesen magasabb árrést, illetve a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”</i>
bizományosi	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 14-én aláírva, 2008. május 1-től, határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba, viszonteladóknak sem biztosít az ebben a szerződésben rögzített árrésnél lényegesen magasabb árrést, illetve a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”</i>
bizományosi	<i>General Press Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. március 31-én aláírva, 2008. március 1-től határozatlan időre (Vj/096-38/2009.)</i>	<i>General Press Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba, viszonteladóknak sem biztosít az ebben a szerződésben rögzített árrésnél lényegesen magasabb árrést, illetve a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”</i>
bizományosi	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 6-án aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”</i>

bizományosi	Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 12-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. szerződése 2009-ben aláírva (pontos dátum nem ismert), 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Albatrosz Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 14-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Albatrosz Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. szerződése 2009. április 29-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Jel-Kép Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 10-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Jel-Kép Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Kassák Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 16-án aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre	Kassák Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelté után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”

bizományosi	Kiss József Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 12-én aláírva, 2009. június 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Kiss József Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Novella Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 9-én aláírva, 2009. július 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Novella Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Merhavia Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 27-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Merhavia Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Tessloff és Babilon Kft. – Libris Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)	Tessloff és Babilon Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Tericum Kiadó – Libri Kft. szerződése 2008. március 20-án aláírva, 2008. április 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Tericum Kiadó – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba, viszonteladóknak sem biztosít az ebben a szerződésben rögzített árrésnél lényegesen magasabb árrést, illetve a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámlázni.”
bizományosi	Geopen Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Geopen Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”

bizományosi	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 15-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Napraforgó 2005 Kft. – Libri kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Napraforgó 2005 Kft. – Libri kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 1-jén aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba. 6 hónap eltelte után viszonteladóknak sem biztosít nagyobb kedvezményt, vagy a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár ugyanolyan mértékű csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, vagy Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani.”
bizományosi	Egmont Kft. – Libri Kft. szerződése, 2008. április 23-án aláírva, 2008. május 1-jével határozatlan időre (Vj/096-17/2009.)	Egmont Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.4.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba, viszonteladóknak sem biztosít az ebben a szerződésben rögzített árrésnél lényegesen magasabb árrést, illetve a legnagyobb kedvezményben mindenkor részesíti a Megbízottat is. Ellenkező esetben Megbízott jogosult az eladási ár csökkentésére a szerződés szerinti kereskedelmi árrés megtartása mellett, illetve Megbízott jogosult az árut a Megbízó költségére azonnal visszaszállítani, valamint az előző éves forgalom 10%-nak megfelelő összeget leszámítani.”

### 3. számú táblázat: árváltoztatás időbeli korlátozása – relatív korlátozás

Szerződés típusa	Aláírás időpontja, szerződés hatálya	Árváltoztatási tilalom feltétele
<b>Pécsi Direkt</b>		
bizományosi	Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 17-én, 2007. március 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-56/2009.)	Typotex Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2004. december 18-án (továbbá 2005-ben illetve 2006. május 15-én) aláírva, határozatlan időre (Vj/096-70/2009.)	Magyar Rádió Rt. – Pécsi Direkt Kft. 2004-es szerződése 7.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem, de a 3 hónap elteltével is csak Megbízott hozzájárulásával.”
bizományosi	Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)	Kortárs Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-26/2009.)	Topográf Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 31-én aláírva, 2007. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. május 29-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)	Ab Ovo Kiadói Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007-es határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)	Fok-Ta Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 18-án aláírva, 2007. július 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 22-én aláírva, (Vj/096-16/2009.)	Napvilág Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése, 2006. szeptember 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-19/2009.)	Fekete Sas Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2006-os szerződése II.11.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-30/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. április 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-21/2009.)	HVG-ORAC Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”

bizományosi	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Kossuth Kiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 31-én aláírva, 2007. január 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Park Könyvkiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. október 2-án aláírva, 2007. augusztus 1-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Geopen Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. augusztus 1-jén aláírva, 2007. január 1-je és 2010. december 31. közötti időszakra (Vj/096-7/2009.)	Édesvíz Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. szeptember 3-án aláírva, 2007. szeptember 1-től határozatlan időre (Vj/096-33/2009.)	Reader's Digest Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. február 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Móra Könyvkiadó Zrt. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	ULPIUS-HÁZ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tóthágas Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tan-Társ Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tessloff és Babilon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	General Press – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	General Press – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. július 16-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Saxum Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. január 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Helikon Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”



bizományosi	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. június 21-én aláírva, 2007. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	K.U.K. Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. január 30-án aláírva, 2008. január 1-jétől határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Könyvmolyképző Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. március 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Jaffa Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Tényi és Társa Bt. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Grafo Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. december 27-én aláírva, 2007. december 31-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Ringier Kiadó Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Motor-Presse Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. április 3-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Motor-Presse Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2007-es szerződése II.11.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. július 30-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Magyarországi Leela Alapítvány – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. október 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	CSBOOK Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 8-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Első Magyar Feng Shui Centrum Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Fabula Stúdió Kft. – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2007. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Glória Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2009-es szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”
bizományosi	Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. május 20-án aláírva, 2008. június 15-től határozatlan időre (Vj/096-7/2009.)	Scolar Kiadó – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése II.10.: „A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba viszonteladókön keresztül sem.”

adásvételi	<i>Animus Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. szerződése 2008. január 13-án aláírva (Vj/096-70/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó kft. – Pécsi Direkt Kft. 2008-as szerződése 2.c): „A könyv ára fix, az nem csökkenthető a megjelenéstől számított fél éven belül. E feltételt a viszonteladóival megkötendő szerződéseiben is érvényesíteni fogja. E vállalás elmulasztása esetén a kiadó jogosult e szerződéstől elállni.”</i>
<b>Líra / Sun Books</b>		
bizományosi	<i>Kortárs Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. decemberében aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)</i>	<i>Kortárs Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Bookline.hu Nyrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Bookline.hu Nyrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>STB Könyvek Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>STB Könyvek Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Móra Ferenc Zrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Móra Ferenc Zrt. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Ulpus Ház Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. januárjában aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Ulpus Ház Kft. – Líra &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>

bizományosi	<i>Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 11-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (hiányzik a 6. oldal, amely az árazási fejezetet tartalmazza)</i>	<i>Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Zenekar Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Zenekar Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Klárís Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Klárís Kiadó Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Korana Bt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Korana Bt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Kijárat Kiadó – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008-ban (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet van, hiányzik)</i>	<i>Kijárat Kiadó – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>HVG Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. november 27-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>HVG Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Geopen Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Geopen Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>
bizományosi	<i>Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, aláírva 2008. február 11-én, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet lenne, hiányzik)</i>	<i>Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”</i>

bizományosi	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 22-én aláírva	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008-ban aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. szerződése, 2007. március 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Adó-Bau Bt. – Lira & Lant Zrt. 2007-es szerződése II.A.11.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árakat az átadástól számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Park Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 31-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Park Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.11.: „Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 6-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Napvilág Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. július 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-16/2009.)	Napvilág Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Ringier Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-46/2009.)	Ringier Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”

bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-3/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. december 12-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Édesvíz Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 20-án aláírva	Édesvíz Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
bizományosi	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sun Books Kft. szerződése 2008-tól határozatlan időre (aláírás napja ismeretlen) (Vj/096-62/2009.)	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sun Books Kft. 2008-as szerződésének II.D.1.: „Megbízó jelen szerződés aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a Bizományosoknak átadott új termékeit a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL más értékesítési csatornákon vagy nagykereskedőkön keresztül csökkentett áron nem hozza forgalomba, kivételt képez a kiadó saját honlapja.”
adásvételi	Animus Kft. – Lira & Lant Rt. szerződése 2008. január 13-án aláírva (Vj/096-29/2009.)	Animus Kft. – Lira & Lant Rt. 2008-as szerződése 2.c): „A könyv ára fix, bolti forgalomban a megjelenés napjától számított fél éven belül kedvezménnyel árusítani nem lehet, internetes árusításban pedig csak az ott egyébként is érvényes kedvezménnyel. E feltételt vevő a viszonteladóival megkötendő szerződéseiben is érvényesíteni fogja. E vállalás elmulasztása esetén a kiadó jogosult e szerződéstől elállni és a vevővel szemben az 5.) pontban meghatározott kötbér igényt érvényesíteni.”
<b>Libri</b>		
bizományosi	Fok-Ta Bt. – Libri Kft. szerződése, 2008. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)	Fok-Ta Bt. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba.”
bizományosi	Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)	Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba.”
bizományosi	Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. június 24-én aláírva, 2008. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-31/2009.)	Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 14-én aláírva, 2008. május 1-től, határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba”
bizományosi	General Press Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. március 31-én aláírva, 2008. március 1-től határozatlan időre (Vj/096-38/2009.)	General Press Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba”

bizományosi	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 6-án aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 12-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. szerződése 2009-ben aláírva (pontos dátum nem ismert), 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 14-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. szerződése 2009. április 29-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Jel-Kép Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 10-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Jel-Kép Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Kassák Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 16-án aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre</i>	<i>Kassák Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Kiss József Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 12-én aláírva, 2009. június 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Kiss József Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Novella Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 9-én aláírva, 2009. július 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Novella Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>

bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 27-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Libris Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Tericum Kiadó – Libri Kft. szerződése 2008. március 20-án aláírva, 2008. április 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Tericum Kiadó – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba”</i>
bizományosi	<i>Geopen Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Geopen Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 15-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 1-jén aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Egmont Kft. – Libri Kft. szerződése, 2008. április 23-án aláírva, 2008. május 1-jével határozatlan időre (Vj/096-17/2009.)</i>	<i>Egmont Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.4.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba.”</i>
bizományosi	<i>Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)</i>	<i>Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5.: „Megbízó garantálja, hogy az árut a megjelenéstől számított 6 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza bolti forgalomba”</i>

#### 4. számú táblázat: árváltoztatás időbeli korlátozása – abszolút korlátozás

Szerződés típusa	Aláírás időpontja, szerződés hatálya	Árváltoztatási tilalom feltétele
<b>Líra / Sun Books</b>		
bizományosi	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Líra&Lant Zrt. és Sun Books Kft. szerződése, 2008. január 22-én aláírva, 2008-tól határozatlan időre (Vj/096-62/2009., Vj/096-3/2009.)	Katalizátor Könyvkiadó Kft. – Líra&Lant Zrt. és Sun Books Kft. 2008-as szerződésének II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Kortárs Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. decemberében aláírva, határozatlan időre (Vj/096-11/2009.)	Kortárs Kft. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Panem Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. szerződése 2008. június 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Panem Kiadó Kft. – Líra & Lant Zrt. 2008-as szerződése II.D.3.: „Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Fekete Sas Kiadói Bt. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Bookline.hu Nyrt. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 15-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Bookline.hu Nyrt. – Líra & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”



bizományosi	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 28-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>STB Könyvek Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Merhavia Kft. – Lira &amp; Lant Zrt és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)</i>	<i>Tessloff és Babilon Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>Móra Ferenc Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. január 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Móra Ferenc Zrt. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>Ulpus Ház Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008. januárjában aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Ulpus Ház Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>General Press Kft. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2009. január 1-jén aláírva,</i>	<i>General Press Kft. – Lira Könyv Zrt. 2009-es szerződése II.D.2., II.G.2.: „Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>

bizományosi	Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 11-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (hiányzik a 6. oldal, amely az árazási fejezetet tartalmazza)	Atlantin Könyvkiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Zenekar Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Zenekar Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Klárís Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Korana Bt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Kijárat Kiadó – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008-ban (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet van, hiányzik)	Kijárat Kiadó – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles írásban értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”

bizományosi	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. november 27-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	HVG Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles írásban értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva (Vj/096-37/2009.)	Geopen Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Abban az esetben biztosítjuk a Bizományos számára hasonló akciók lehetőségét, amennyiben ebbe üzleti partnerünk is beleegyezik és egyeztethető az ő marketingpolitikájával. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles írásban értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, aláírva 2008. február 11-én, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.) (szerződés 6. oldala, amelyben az árazási fejezet lenne, hiányzik)	Szaktudás Kiadó Zrt. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 25-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	K.U.K Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 22-én aláírva	Pro Pannonia Kiadói Alapítvány – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”

bizományosi	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése, 2008-ban aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Szent István Társulat – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.
bizományosi	Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2008. november 6-án aláírva (Vj/096-53/2009.)	Fok-Ta Bt. – Lira Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.9.: „Felek megállapodnak abban, hogy a november 1-től január 31-ig terjedő időszakban Megbízó az akciók kivételével nem jogosult árat módosítani, illetve egyik fél sem jogosult kezdeményezni a kiadványok vagy azok egy részének visszaszállítását.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. január 6-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Lira&Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Napvilág Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. július 14-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-16/2009.)	Napvilág Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Ringier Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. április 4-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-46/2009.)	Ringier Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3., II.G.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Saxum Kiadó – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2009. április 10-én aláírva (Vj/096-50/2009.)	Saxum Kiadó – Lira Könyv Zrt. 2009-es szerződése II.D.1., II.D.2.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”

bizományosi	Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2008-ban írták alá (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Kossuth Kiadó Zrt. – Lira Könyvek Zrt. 2008-as szerződése 3.9.: „Felek megállapodnak abban, hogy a november 1-től január 31-ig terjedő időszakban Megbízó az akciók kivételével nem jogosult árat módosítani, illetve egyik fél sem jogosult kezdeményezni a kiadványok vagy azok egy részének visszaszállítását.”
bizományosi	Lira Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft. 2009. február 17-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Lira Könyv Zrt. – ELTE Eötvös Kiadó Kft. 2009-es szerződése 3.9.: „Felek megállapodnak abban, hogy a november 1-től január 31-ig terjedő időszakban Megbízó az akciók kivételével nem jogosult árat módosítani, illetve egyik fél sem jogosult kezdeményezni a kiadványok vagy azok egy részének visszaszállítását.”
bizományosi	Animus Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 26-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Animus Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Vince Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 1-jén aláírva, (Vj/096-3/2009.)	Vince Kiadó Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles írásban értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2007. december 12-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)	Pesti Kalligramm Kft. – Lira & Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2007-es szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árat érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles írásban értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”
bizományosi	Ad Librum Kft. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben 2009. január 15-től a Sunbooks Kft. is részt vesz, 2008. október 9-én aláírva, határozatlan időre (Vj/096-47/2009.)	Ad Librum Kft. – Lira Könyv Zrt. 2008-as szerződése 3.9.: „Felek megállapodnak abban, hogy november 1-től január 31-ig terjedő időszakban Megbízó az akciók kivételével nem jogosult árat módosítani, illetve egyik fél sem jogosult kezdeményezni a kiadványok vagy azok egy részének visszaszállítását.”

bizományosi	<i>Helikon Kiadó Kft. – Lira Könyv Zrt. szerződése, melyben közreműködőként részt vesz a Sunbooks Kft., 2009 júliusában aláírva (pontos dátum nem ismert), határozatlan időre (Vj/096-3/2009.)</i>	<i>Helikon Kiadó Kft. – Lira Könyv Zrt. 2009-es szerződése II.D.2. és II.D.3.: „Amennyiben Megbízó egyéb értékesítési csatornákon időszakos vagy állandó, a termékei (vagy azok egy részét) fogyasztói árát érintő akciót szervez, úgy erről az akció kezdetét megelőző 15 nappal köteles értesíteni Bizományosokat, és – amennyiben ezt igénylik – az akció lehetőségét számukra is biztosítani. Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
bizományosi	<i>Édesvíz Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. szerződése 2008. február 20-án aláírva</i>	<i>Édesvíz Kft. – Lira &amp; Lant Zrt. és Sunbooks Kft. 2008-as szerződése II.D.2., II.G.2.: „Megbízó az esetleges árváltozásokról azok életbe lépését megelőzően minimum 60 nappal köteles e-mailben az <a href="mailto:arvaltozas@lira.hu">arvaltozas@lira.hu</a> értesíteni Bizományosokat. Megbízó vállalja, hogy az árváltozást a november 1-től a következő év január 31-ig terjedő időszakban nem hajt végre.”</i>
<b>Libri</b>		
bizományosi	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. szerződése, 2008. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-53/2009.)</i>	<i>Fok-Ta Bt. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6.: „A Megbízó köteles a Megbízottat a készletek átárazása miatt 30 naptári nappal az ármódosítást megelőzően írásban tájékoztatni. Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-22/2009.)</i>	<i>Ab Ovo Kiadói kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6.: „A Megbízó köteles a Megbízottat a készletek átárazása miatt 30 naptári nappal az ármódosítást megelőzően írásban tájékoztatni. Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. június 24-én aláírva, 2008. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-31/2009.)</i>	<i>Holnap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 14-én aláírva, 2008. május 1-től, határozatlan időre (Vj/096-29/2009.)</i>	<i>Animus Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>General Press Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. március 31-én aláírva, 2008. március 1-től határozatlan időre (Vj/096-38/2009.)</i>	<i>General Press Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 6-án aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>BSB-Info Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 12-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Gondolat Kiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. szerződése 2009-ben aláírva (pontos dátum nem ismert), 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Fiesta Stúdió Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>
bizományosi	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 14-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)</i>	<i>Albatrosz Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”</i>

bizományosi	Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. szerződése 2009. április 29-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Barrus Könyvkiadó – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Dekameron Könyvkiadó Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Jel-Kép Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. április 10-én aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Jel-Kép Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Kassák Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 16-án aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre	Kassák Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Kiss József Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 12-én aláírva, 2009. június 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Kiss József Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Novella Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 9-én aláírva, 2009. július 1-től, határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Novella Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. szerződése 2009. július 1-jén aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Móra Könyvkiadó Zrt. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Merhavia Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 27-én aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Merhavia Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Tessloff és Babilon Kft. – Libris Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, határozatlan időre (Vj/096-35/2009.)	Tessloff és Babilon Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Tericum Kiadó – Libri Kft. szerződése 2008. március 20-án aláírva, 2008. április 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Tericum Kiadó – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Geopen Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 1-jén aláírva, 2009. június 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Geopen Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. június 15-én aláírva, 2009. július 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Aréna 2000 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 20-án aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Napraforgó 2005 Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”

bizományosi	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. szerződése 2009. május 1-jén aláírva, 2009. május 1-től határozatlan időre (Vj/096-69/2009.)	Új Palatinus Könyvesház Kft. – Libri Kft. 2009-es szerződése 11.6., 13.6.: „Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Egmont Kft. – Libri Kft. szerződése, 2008. április 23-án aláírva, 2008. május 1-jével határozatlan időre (Vj/096-17/2009.)	Egmont Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.5., 13.6.: „A Megbízó köteles a Megbízottat a készletek átárazása miatt 30 naptári nappal az ármódosítást megelőzően írásban tájékoztatni. Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”
bizományosi	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. szerződése 2008. május 23-án aláírva, határozatlan időre (Vj/096-49/2009.)	Nap Kiadó Kft. – Libri Kft. 2008-as szerződése 11.6.: „A Megbízó köteles a Megbízottat a készletek átárazása miatt 30 naptári nappal az ármódosítást megelőzően írásban tájékoztatni. Megbízó árváltozást tárgyév november 1-jétől azt követő év január 31. napjáig nem kezdeményez.”