



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/096-177/2009.

#### 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 biztos) által képviselt **Sun Books Könyvkereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság „felszámolás alatt”** (Budapest)
- a Kende, Molnár-Bíró, Katona Ügyvédi Társulás (képviselet: Bálint, Kállai és Kende Ügyvédi Iroda) által képviselt **Shoptline-webáruház Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság** (Budapest),
- a Kocsis András Sándor igazgatósági tag által képviselt **Kossuth Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság** (Budapest),
- a dr. P. M. ügyvéd által képviselt **Egmont Hungary Könyv- és Lapkiadó Korlátolt Felelősségű Társaság** (Budapest),
- az Andrékó Kinstellar Ügyvédi Iroda és a Klacsmann Ügyvédi Iroda által képviselt **Talentum Könyves és Kereskedő Korlátolt Felelősségű Társaság** (Törökbálint),
- az Adamov Ügyvédi Iroda által képviselt **Vince Kiadó és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság** (Budapest),
- az Oppenheim Ügyvédi Iroda által képviselt **Tarsago Magyarország Korlátolt Felelősségű Társaság** (korábbi elnevezéssel: Reader's Digest Kiadó Korlátolt Felelősségű Társaság; Budapest),
- a dr. A. K. ügyvéd által képviselt **Medicina Könyvkiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság** (Budapest),
- a dr. W. L. ügyvéd (Wallacher Ügyvédi Iroda) által képviselt **„Makro-Book” Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság** (Miskolc),
- az **Alexandra Kiadó Kft.** (Pécs)

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

## **v é g z é s t .**

I. Az eljáró versenytanács a versenyfelügyeleti eljárást a(z)

- Shoptline-webáruház Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság,
- Kossuth Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság,
- Egmont Hungary Könyv- és Lapkiadó Korlátolt Felelősségű Társaság,
- Talentum Könyves és Kereskedő Korlátolt Felelősségű Társaság,
- Vince Kiadó és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság,
- Tarsago Magyarország Korlátolt Felelősségű Társaság,
- Medicina Könyvkiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság,
- "Makro-Book" Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság

vállalkozásokkal szemben megszünteti.

II. Az eljáró versenytanács az eljárást az Alexandra Kiadó Kft.-vel szemben is megszünteti.

A végzés I. része ellen fellebbezésnek nincs helye, annak bírósági felülvizsgálatát a kézhezvételtől számított nyolc napon belül a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bírósághoz címzett, de a Versenytanácsnál benyújtható vagy ajánlott küldeményként postára adott keresettel lehet kérni. A bíróság az ügyet tárgyaláson kívül bírálja el, azonban a felek bármelyikének kérelmére tárgyalást tart. Az ügyfél erre irányuló kérelmét a keresetlevélben terjesztheti elő.

A végzés II. részével szemben jogorvoslatnak helye nincs.

## **I n d o k o l á s**

### **I. Az eljárás tárgya**

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 igazolódott be, ezért ezen vállalkozásokkal szemben a Versenytanács álláspontja szerint a Tptv. 72. § (1) bekezdés a) pontjának első fordulata alapján az eljárás megszüntetése volt indokolt.

4. A jelen végzésben a Versenytanács nem tér ki a Pécsi Direkt, a Libri, valamint a Lira és a Sun Books gyakorlatának értékelésére.

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

### **II.1. Bookline**

5. Az 1999-ben alakult Shoptline-webáruház Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság (korábbi elnevezéssel: Bookline.hu Internetes Kereskedelmi Nyilvánosan Működő Részvénytársaság; a továbbiakban: Bookline) 2001/2002-ben kezdte meg az online könyvkereskedést, majd 2003-ban online piactérré és forgalmazóvá alakult. Internetes termékkínálata jelenleg a könyveken kívül műszaki és drogériai termékeket, valamint játékokat is tartalmaz.

6. 2012-re öt áruházat tart fent, melyek hagyományos könyvkereskedésként és internetes rendelések átvevőhelyeiként is működnek;<sup>1</sup> Budapesten további hat, vidéken majdnem húsz átvevőhellyel rendelkezik. Nagykereskedelmi profilja is folyamatosan erősödött az elmúlt években.

7. A Bookline.hu Nyrt. tulajdonosai között megtalálható a Central European Media & Publishing Ltd, amely a hazai és a közép-európai régió internetes médiapiacának egyik meghatározó szereplője. Az eljárás indulása óta alapított E-könyv Magyarország Kft.-t a Lira-val

---

<sup>1</sup> <http://bookline.hu/news/news.action?id=5539>

közösen irányítja. A vizsgált időszakban a Bookline.hu irányítása alatt nem állt könyvkiadó (Vj-96-004/2009).

8. 2012. évi nettó árbevétele 4.101.158 ezer Ft volt.

## **II.2. Kossuth Kiadó**

9. A Kossuth Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság (a továbbiakban: Kossuth Kiadó) 1996 decemberében alakult. Kiadói profilja vegyes: természetrajzi és művészeti-anatómiai albumok, egészségügyi témákkal foglalkozó enciklopédiák, gazdasági és menedzsment könyvek, filozófiai témájú művek, történelmi kötetek, szótárak egyaránt megtalálhatók a kínálatában, emellett CD-ROM-ok és hangoskönyvek kiadásával is foglalkozik. 2004-ben kb. száz, 2008-ban már közel 200 címet jelentetett meg.<sup>2</sup>

10. A Kossuth Kiadó a vizsgált időszakban egy, időközben további két könyvesboltot működtet. Online értékesítéssel is foglalkozik (www.kossuth.hu), árbevételének nem elhanyagolható része ebből származik.

11. A Kossuth Kiadó egyedüli tulajdonosa a vizsgált időszakban a Libro-Trade Kereskedelmi Kft. volt, jelenleg pedig a DGB Kft., amely a Libro-Trade Kereskedelmi Kft.-t is irányító Libro-Holding Vagyonkezelő Kft. irányítása alatt áll. Mindezekre tekintettel a Kossuth Kiadó a Libro-Trade Kereskedelmi Kft.-vel versenyjogi szempontból egy vállalkozáscsoportba tartozik.

12. 2012. évi nettó árbevétele 1.440.697 ezer Ft volt.

## **II.3. Egmont**

13. Az Egmont Hungary Könyv- és Lapkiadó Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Egmont) 1988 októberében alakult. Az Egmont Magyarországon is elsősorban gyermek- és ifjúsági kiadványokat jelentet meg. A kiadó 2004-ben 120, 2008-ban már 240 új címet adott ki.<sup>3</sup> Három könyvklubot működtet; könyvesbolttal nem rendelkezik, online értékesítést nem végez.

14. Az Egmont egyedüli tulajdonosa a vizsgált időszakban és jelenleg is az Egmont International Holding A/S. Az Egmont más vállalkozásokkal való esetleges irányítási kapcsolata nem ismert.

15. 2012. évi nettó árbevétele 1.302.047 ezer Ft volt.

## **II.4. Talentum**

16. A Talentum Könyves és Kereskedő Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Talentum) 1988 novemberében alakult; 2004-ben 106, 2008-ban 166 címet jelentetett meg.<sup>4</sup> Kiskereskedelmi tevékenysége keretében három könyvesboltot és egy webáruházat üzemeltet.

---

<sup>2</sup> Vj/096-027/2009. sz. irat

<sup>3</sup> Vj/096-017/2009. sz. irat

<sup>4</sup> Vj/096-028/2009. sz. irat

17. A Talentum egyedüli tulajdonosa a vizsgált időszakban és jelenleg is F. T. magánszemély, aki szintén egyedüli tulajdonosa a GABO Könyvkiadó és Kereskedő Korlátolt Felelősségű Társaságnak, amely így versenyjogi értelemben a Talentumtól nem független vállalkozásnak minősül. Nyilatkozata<sup>5</sup> szerint a vállalkozáscsoportba tartozik továbbá a könyvkiadással foglalkozó Akkord Kiadó, Cicero Könyvstúdió és Hibernia Nova Kiadó.

18. 2012. évi nettó árbevétele 905.421 ezer Ft volt.

## **II.5. Vince**

19. A Vince Kiadó és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Vince) 1992 januárjában alakult. Könyvkiadóként művészeti monográfiákat, albumokat, társadalom- és természettudományi ismeretterjesztő műveket, felsőfokú pedagógiai, pszichológiai, jogi köteteket, családi, utazási- és szakácskönyveket, életviteli munkákat, referenciakiadványokat publikál.<sup>6</sup>

20. Könyvterjesztéssel, importtal és exporttal is foglalkozik, ennek keretében nyolc könyvesboltot működtet és online értékesítést is végez. Kizárólagos forgalmazója a Taschen, a h.f. ullmann an imprint of Tandem Verlag GmbH és a Könemann kiadóknak.<sup>7</sup>

21. A Vince a vizsgált időszakban és jelenleg is három magánszemély tulajdonában áll(t), más vállalkozásokkal fennálló esetleges irányítási kapcsolatairól nem áll rendelkezésre információ.

22. 2012. évi nettó árbevétele 160.821 ezer Ft volt.

## **II.6. Reader's Digest**

23. A Tarsago Magyarország Korlátolt Felelősségű Társaság (korábbi elnevezéssel: READER'S DIGEST KIADÓ Korlátolt Felelősségű Társaság; a továbbiakban: Reader's Digest) 1991 óta van jelen a piacon, amikor is az általa kiadott „Válogatás” című kiadvánnyal vált ismertté.

---

<sup>5</sup> Vj/096-152/2009.

<sup>6</sup> <http://www.vincekiado.hu/nevjegy/nevjegy.shtml>

<sup>7</sup> Vj/096-030/2009. sz. irat

24. 1994-től fő profiljává az ismeretterjesztő könyvek kiadása vált. Ezen kívül szakácskönyveket és egészségügyi témájú kiadványokat jelentet meg. 2004-ben 14, 2008-ban pedig 23 címet jelentetett meg.<sup>8</sup> A könyvkiadáson túl 1995 óta zenei és videoalbumok kiadásával is foglalkozik.<sup>9</sup>

25. Kiskereskedelmi tevékenységet folytat, egy saját könyvesbolttal rendelkezik. Online értékesítéssel is foglalkozik, de árbevételének csekély része származik ebből.

26. A Reader's Digest a vizsgált időszakban a New York-i székhelyű Reader's Digest Association Inc. irányítása alatt állt. Jelenlegi egyedüli tulajdonosa a Lengyelországban bejegyzett Tarsago Media Group Spółka Z Organiczona Odpowiedzialnoscia. A Reader's Digest más vállalkozásokkal való esetleges irányítási kapcsolata nem ismert.

27. 2012. évi nettó árbevétele 4.577.122 ezer Ft volt.

## **II.7. Medicina**

28. A Medicina Könyvkiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság (a továbbiakban: Medicina) 1992-ben alakult, az 1957 óta működő Medicina Könyvkiadó Vállalat jogutódjaként. A Medicina magyarországi orvosi szak- és tankönyvkiadással foglalkozik.<sup>10</sup> Saját márkabolt hálózatot üzemeltet, jelenleg nyolc könyvesbolttal. Online értékesítéssel nem foglalkozik.

29. A Medicina a vizsgált időszakban és jelenleg is F. F.né kizárólagos tulajdonában állt, más vállalkozásokkal fennálló esetleges irányítási kapcsolatairól nem áll rendelkezésre információ.

30. 2012. évi nettó árbevétele 565.061 ezer Ft volt.

## **II.8. Makro-Book**

31. A „MAKRO-BOOK” Kereskedelmi és Szolgáltató Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: Makro-Book) 1993 decemberében alakult, családi vállalkozásként működik. Könyvek nagy- és kiskereskedelmével foglalkozik.

32. A Makro-Book a vizsgált időszakban és jelenleg is négy magánszemély tulajdonában áll(t), más vállalkozásokkal való esetleges irányítási kapcsolata nem ismert.

33. 2012. évi nettó árbevétele 822.996 ezer Ft volt.

## **II.9. Alexandra Kiadó Kft.**

34. Az Alexandra Kiadó Kft.-t a GVH 2009. december 7-én kelt, Vj/096-064/2009. számú végzésével vonta be az eljárásba. A részére kézbesített végzésre hivatkozással a Pécsi Direkt 2009. december 16-án kelt, Vj/096-065/2009. számon iktatott levelében arról tájékoztatta a GVH-t, hogy a nevezett vállalkozás létezéséről nincs tudomása.

---

<sup>8</sup> Vj/096-033/2009. sz. irat

<sup>9</sup> www.rd.hu

<sup>10</sup> <http://www.medicina-kiado.hu/index.php?menu=aboutus&id=116>

35. Az Alexandra Könyvesház Könyvkiadó és Kereskedelmi Kft. (Budapest) megalapítására csak ezt követően, 2010. március 29-én került sor, amely vállalkozás így nem azonos a fenti Alexandra Kiadó Kft.-vel, s annak nem is jogutódja. Az Alexandra Könyvesház Könyvkiadó és Kereskedelmi Kft.-t a GVH az eljárásba 2010. május 31-én kelt Vj/096-086/2009. számú végzésével vonta be, az eljárást azonban vele szemben a Versenytanács 2013. május 23-án kelt, Vj/096-113/2009. számú, 2013. május 27-én a Vj/096-117/2009. számú végzéssel kijavított végzésével megszüntette.

### III. A magyar könyvpiac

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

36. 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>11</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).

37. Az MKKE nyilvános adatai alapján, amelyek valamennyi könyvtípust, így a tankönyveket is magukba foglalják, megállapítható, hogy

- 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>12</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).

38. Tekintettel arra, hogy az MKKE összesített könyvforgalmi adatai az adatok leírása szerint a kereskedők, illetve a kiadók által adott árengedményeket 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 8-9%-ának felel meg, vagyis a fogyasztók éves szinten ténylegesen 4-6 milliárd forinttal kevesebbet költöttek a könyvekre nyomott ár alapján számított forgalomnál.

<sup>11</sup> Vj/096-057/2009., Vj/096-063/2009.

<sup>12</sup> A mennyiségeket pl. 2004-es vagy 2008-as, stb. nominális értékre átszámítva azonos következtetést lehetne levonni.

39. Az MKKE adatai alapján a következők állapíthatók még meg:

- az adott évben megjelentetett címek (~kiadványok) száma<sup>13</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.

40. 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.

41. 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**

42. 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. Sajatossága, 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 kiskereskedelembe jutnak el a felhasználókhoz, azokat – a közoktatási törvénynek megfelelően – az iskolák rendelik meg, a tanév kezdetén.

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

---

<sup>13</sup> Az MKKE statisztikaiban az adott naptári évben megjelent „címek száma” szerepel, az MKKE a tárgyévén belüli utánnymást is ide számolja.



jelenti (gyakran az új kiadványok mellett, online forgalomban, vagy erre szakosodott kereskedések révén). Utóbbi kategóriát a fogyasztók (olvasók) árérzékenysége hívta életre, ugyanakkor a fogyasztók egy rétege elvi jelleggel továbbra sem vásárolt használt könyvet, az antikvár piac látókörén kívül esik.

44. 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.

45. 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**

46. 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**

47. 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.

48. 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.

49. A könyv formátuma alapján tartósnak tekinthető, azonban a könyvbe „csomagolt” szellemi termék a benne foglalt információ jellegétől, tartalmától függő mértékben 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>14</sup>

50. 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 számos kiadó publikál nagyszámú könyvcímet.

51. 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>15</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.

52. 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 szerezzé 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 könyvpiacon. A fogyasztói ár szerepére utal a keresletélénkítő hűségprogramok egyre elterjedtebb használata a kereskedők között, amely azonban csak csekély mértékben képes módosítani a kiskereskedelmi árat.

53. Másfelől azonban a különböző terjesztési útvonalakon, különböző könyvkereskedőkön keresztül beszerezett (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.

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

---

<sup>14</sup> Vj/096-072/2009.

<sup>15</sup> A könyv mint szellemi termék absztrakt egyediségű, szemben pl. egy festménnyel, hiszen az egyedi tartalmat minden példány hűen tartalmazza.

### III.3.2 A kínálatot biztosító kiadók

55. 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.

56. Könyvek kiadása bizonytalan kereslet mellett bizonytalan üzleti megtérülést jelent,<sup>16</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 legkritkább esetben adódna azonos pénzügyi megtérülés a portfólió minden elemére.

57. 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.

58. 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>17</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>16</sup> A Lira előadása szerint „a könyvek sikere nagyon bizonytalan, ezért van szükség fix szerződéseknél a visszáru kikötésére.” Vj/096-072/2009.

<sup>17</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

59. 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.

60. A kiskereskedőkhöz hasonlóan „viszonteladóként” működnek a könyvügynökök (a hagyományos terminológia szerint „házaló könyvkereskedők”) is. A használt vagy elavult kiadványok kiskereskedelmét az antikváarkereskedők biztosítják.<sup>18</sup> A kiadványok fogyasztókhöz történő eljuttatására szolgáló csatornát képeznek még a könyvklubok, amelyek kizárólag klubhálózatukban, 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.

61. A könyvkiadók teljes portfóliójuk vagy egyes kiadványaik terjesztésére szerződnek a könyvkereskedővel, melyek a könyveket az általuk ellátott bolthálózaton 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.

62. 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).

63. 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>18</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

64. Az MKKE előadása<sup>19</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.

65. 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.

66. 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 középméretű, a piacot meghatározó szereplőként tartja számon.<sup>20</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>21</sup>

67. 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.

68. 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 könyvpiac forgalmának kevesebb, mint 1%-át teszik ki.

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

---

<sup>19</sup> Vj/096-057/2009.

<sup>20</sup> Az MKKE nyilvántartása az egyes kiadók adataira épül, és nem veszi figyelembe a kiadók között fennálló esetleges irányítási kapcsolatokat.

<sup>21</sup> Vj/096-057 és 063/2009.

70. A legjelentősebb kiadóknak a megkérdezett 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.

71. A kiadók jellemző válaszai a könyvkiadás piaci trendjeiről több tekintetben összecsengenek az MKKE adataiból levonható következtetésekkel: a könyvpiacra 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 koncentrálódik, a kereskedelmi láncok szerepe erősödik, egyre kevesebb a jelentős független kiadó a könyvterjesztők vertikális integrációjának következtében. A kiadók között általános a vélemény, hogy a kereskedők túl magas árrésszel 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

72. 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 bolthálózattal 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>22</sup>

73. 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>23</sup>

74. 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.

75. 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>22</sup> Vj/096-057/2009.

<sup>23</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>24</sup>

76. 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

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

78. 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.

79. 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.

80. 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]-os közötti, a Bookline [0-5]-es körüli értéket elérve. A további, könyvterjesztéssel (is) foglalkozó vállalkozások piaci súlya ennél is csekélyebb, a Talentum által benyújtott adatok<sup>25</sup> alapján – amely a kis- és nagykereskedelmi tevékenységek között nem tesz különbséget – a Könyvtárellátó Kiemelten Közhasznú Nonprofit Kft., a Tóthágas Kft., a Pult Kft., a Tóth Könyvkereskedés, a Makro-Book és a Talentum 2011-2012-ben egyaránt [0-5]-es alatti részesedést ért el.

81. 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,

<sup>24</sup> A pontos értékek a nagykereskedelmi piac méretére vonatkozó becsléstől függenek. (Ld. Vj/096-175/2009.)

<sup>25</sup> Vj/096-152/2009.

specializált boltokat is. 2008-ra országszerte együttesen közel 200 bolttal rendelkeztek, ami egyrészt a többi kereskedő cég lefedettségéhez képest jelentősnek mondható, másrészt ezen boltláncok számarányuknál nagyobb kereskedelmi értéket, magasabb bevételi hányadot képviselnek (lokáció, választék, brand és marketing, országos lefedettség stb. következtében). A boltláncok bővülésének ütemét mutatja, hogy a Libri 2004 és 2008 között 14 új boltot nyitott (+40%), a Pécsi Direkt 39-et (+80%), a Lira pedig több mint megháromszorozta 2004-ben meglévő 16 boltját. A Bookline 2006 óta rendelkezik (offline) könyváruházakkal, 2008-ra négy, 2012-re öt áruházat tart fent, és további átvevőhelyeket biztosít. A jelen végzéssel érintett további eljárás alá vontak közül többen is számos boltot üzemeltetnek (a Kossuth Kiadó 3-at, a Vince 8-at és a Medicina is 8-at).

82. 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>26</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”.

83. 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.

#### **IV. A vizsgált magatartás**

84. A beadványok, az adatszolgáltatások, a csatolt terjesztési szerződések és nyilvánosan elérhető információk figyelembe vételével a Versenytanács az alábbi tényállást állapította meg.<sup>27</sup>

##### **IV.1. Bizományosi és adásvételi szerződések**

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

86. 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>26</sup> Vj/096-072/2009.

<sup>27</sup> A jelen határozatban összefoglaló jelleggel megállapított tényállás alapjául szolgáló kiadói és kereskedői nyilatkozatokat ld. részletesebben a Vj/096-114/2009. számú előzetes álláspontban.



87. 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).

88. 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.

89. 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>

90. 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.

91. 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 megjelenése esetén javul.

92. 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.

93. 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 több piaci szereplő véleménye alapján is elmoshatók.

94. 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.

95. 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 alkuereje lehet. Egyes kiadók a magasabb jutalék el nem fogadásáról, tárgyalási vitáról, szerződésbontásról is beszámoltak.

## **IV.2. A terjesztői szerződések vizsgált kikötései**

96. 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.

### **IV.2.1 A viszonteladási ár meghatározása**

97. 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. Az alábbiakban szemléltetésként bemutatásra kerül minden eljárás alá vont esetében egy-egy, terjesztőként megkötött szerződéséből vett rendelkezés.

*„A Terjesztő az átvett kiadványokat csak a Szállító által meghatározott fogyasztói áron értékesítheti.” (Bookline számos szerződése)*

*„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 könyveket 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 árkülönbötetet a havi elszámolás során megtéríteni.” (Kossuth Kiadó, Móra Kiadóval kötött szerződés)*

*„A Bizományos csak olyan kiadványt forgalmaz, amelyen a fogyasztói áron kívül az ISBN szám és a vonalkód is fel van tüntetve. A Bizományos az egyes könyveket nem értékesítheti a jelen pontban meghatározott ártól eltérően.” (Egmont, Móra Kiadóval kötött szerződés)*

*„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 árkülönbötetet a havi elszámolás során megtéríteni.” (Talentum, Móra Kiadóval kötött szerződés) „Bizományos kötelezi magát arra, hogy a Kiadótól értékesítésre átvett árut csökkentett fogyasztói áron nem forgalmazza és ezt saját viszonteladóinak sem engedélyezi.” (Talentum, General Press-szel kötött szerződés)*

*„A Bizományba Vevő vállalja, hogy az árukészletet a Bizományba Adó által megállapított, a kiállított szállítólevélen/átvételi elismervényen szereplő fogyasztói áron értékesíti.” (Vince, Typotex kiadóval kötött szerződés)*

*„A szerződés 1. számú melléklete feltünteti azt az árat (katalógus ár), amin RD a Könyvet végfelhasználó számára eladja. A Kiadó ennek megfelelően vállalja és kötelezi magát arra, hogy esetlegesen meglévő saját kiskereskedelmi értékesítése keretében az RD által alkalmazott árnál (katalógus ár) alacsonyabb árat nem fog érvényesíteni.” (Reader’s Digest, Geopennel kötött szerződés)*

*„A Terjesztő az átvett kiadványokat csak a Szállító által meghatározott fogyasztói áron értékesítheti. Árváltozás esetén köteles a Szállító rendelkezésére az összes példányt átárzni.” (Medicina, Akadémiai Kiadóval kötött szerződés)*

*„A Bizományos az általa átvett könyveket jogosult értékesíteni a Bizományosi Szállítólevélben foglalt eladási áron.” (Makro-Book, Édesvíz Kiadóval kötött szerződés) „A Bizományos kötelezi magát arra, hogy a Kiadótól értékesítésre átvett árut csökkentett fogyasztói áron nem forgalmazza, és ezt saját viszonteladóinak sem engedélyezi.” (Makro-Book, General Press-szel kötött szerződés)*

98. 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.

99. A fogyasztói ár rögzítése, illetőleg a terjesztő általi alkalmazására vonatkozó előírás azonban esetenként az eljárás alá vontak adásvételi (vegyes) szerződéseiben is szerepel.

#### **IV.2.2 Versenytársakkal kapcsolatos árazási kikötések**

100. A bizományosi megállapodások sok esetben 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.

*„A Megbízó kötelezi magát arra, hogy akciós értékesítésre felkínált kiadványait az akció kezdete előtt 1 hónappal és az akció időtartama alatt más partnerének nem ajánlja fel akciós áron” (Bookline 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 (kiskereskedelmi) forgalomba (vizonteladókön keresztül sem).” (Kossuth Kiadó, Móra Kiadóval illetve Reader’s Digesttel kötött szerződés)*

*„A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.” (Egmont, Talentum, Vince, illetve Makro-Book, Móra Kiadóval kötött szerződés)*

*„A kiadó kötelezettséget vállal továbbá arra, hogy a Könyv harmadik személyek részére, illetve harmadik személyeken keresztül történő értékesítése esetén a harmadik személyek is kötelesek lesznek a Könyvet RD 1. számú mellékletben meghatározott kampányában szereplő katalógus utolsó megjelenését követő 6. hónap végéig a szerződés 1. sz. mellékletében meghatározott katalógus áron, vagy annál magasabb áron értékesíteni, továbbá RD 1. sz. mellékletben meghatározott kampányban szereplő katalógus utolsó megjelenését követő 6. hónap végétől 12. hónap végéig a szerződés 1. sz. mellékletében meghatározott katalógus ár [...] %-áért vagy annál magasabb áron értékesíteni. A Kiadó kötelezettséget vállal arra, hogy RD érdekében fellép minden olyan harmadik személlyel szemben, aki a jelen pont harmadik bekezdése szerint meghatározott árnál alacsonyabb áron értékesíti a Könyvet.” (Reader’ Digest, Geopennel kötött szerződés)*

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

### IV.2.3 A fogyasztói ár megváltoztatására vonatkozó korlátozás

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

103. A kiadók által terjesztői minőségükben aláírt szerződésekben a korlátozások a kiadványok megjelenését követő meghatározott időszakra vonatkoznak (ún. relatív korlátozás).

*„A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza (kiskereskedelmi) forgalomba (vizonteladókön keresztül sem).” (Kossuth Kiadó, Móra Kiadóval illetve Reader’s Digesttel kötött szerződés)*

*„A Megbízó jelen okirat aláírásával kötelezettséget vállal arra, hogy a bizományba adott árukat az átadástól számított 3 HÓNAPON BELÜL csökkentett áron nem hozza forgalomba.” (Egmont, Talentum, Vince, illetve Makro-Book, Móra Kiadóval kötött szerződés)*

*„A kiadó kötelezettséget vállal továbbá arra, hogy a Könyv harmadik személyek részére, illetve harmadik személyeken keresztül történő értékesítése esetén a harmadik személyek is kötelesek lesznek a Könyvet RD 1. számú mellékletben meghatározott kampányában szereplő katalógus utolsó megjelenését követő 6. hónap végéig a szerződés 1. sz. mellékletében meghatározott katalógus áron, vagy annál magasabb áron értékesíteni, továbbá RD 1. sz. mellékletben meghatározott kampányban szereplő katalógus utolsó megjelenését követő 6. hónap végétől 12. hónap végéig a szerződés 1. sz. mellékletében meghatározott katalógus ár [...] %-áért vagy annál magasabb áron értékesíteni. A Kiadó kötelezettséget vállal arra, hogy RD érdekében fellép minden olyan harmadik személlyel szemben, aki a jelen pont harmadik bekezdése szerint meghatározott árnál alacsonyabb áron értékesíti a Könyvet.” (Reader’ Digest, Geopennel kötött szerződés)*

104. Az eljárás során becsatolt szerződésekben – az év könyvértékesítés szempontjából kiemelkedőnek tekinthető szakaszában, a november 1. és január 31. között időszakban történő – ún. abszolút korlátozásra nem akadt példa. Szintén nem voltak a kiskereskedelmi ár változtatására vonatkozó korlátozások a kiadók által terjesztői minőségükben megkötött, a GVH rendelkezésére bocsátott adásvételi szerződésekben. A Bookline szerződéseiben sem abszolút, sem relatív korlátozást tartalmazó rendelkezésre nem akadt példa.

## V. Az eljárás alá vontak álláspontja

### V.1. Bookline

105. A Bookline eljárás során tett nyilatkozata<sup>32</sup> szerint

- az árat a kiadó határozza meg mindkét szerződésforma esetén, a Bookline ugyanakkor a kiskereskedelmi árhoz képest 15% alapedvezménytel értékesít online;
- ezen kívül közös akciókat is tartanak, amely ennél nagyobb kiskereskedelmi árkedvezményt jelent, melyhez a kiadó további jutalékkal, a Bookline pedig médiafelülettel járul hozzá –

---

<sup>32</sup> Vj/096-076/2009.

- ebben az esetben a Bookline azt kéri a kiadótól, hogy ezzel párhuzamosan más kereskedővel ne tartsanak közös árleszállítást;
- a Bookline nem tartja be a 3-6 hónapos árváltoztatás korlátozását, bár érez szándékot ennek érvényesítésére csakúgy, mint a „legnagyobb kedvezmény elvének” érvényesítésére; utalva arra, hogy egy merev, fix áras rendszer üzletileg nem érdeke;
  - előadta, hogy jellemzően az erősebb alkupozícióban lévő fél mintaszerződését alkalmazzák, melyet a kereskedők viszonylag gyakran módosítanak, aktualizálnak a kulcsparaméterek – jutalék és fizetési határidők – mentén, a kiadók tapasztalata szerint viszont ritkán módosítanak a kereskedő által megajánlott értékeken;
  - adásvételi szerződést bestsellerekre és jellemzően a kiadók kérésre köt;
  - kiadója nincs, noha álláspontja szerint a vertikális integráció kiadás és terjesztés között előnyt jelent, mivel jövedelem csoportosítható át a vertikum szintjei között, és transzparenssé teszi a piacot, a terjesztők kiadói aktivitásukból adódóan ismerik egymás terjesztési szerződéseit.

106. Az előzetes álláspontra tett (a Librivel közös) észrevételeiben illetve a Vj/096-113/2009. számú, az eljárást részben megszüntető végzéssel szembeni felülvizsgálati kérelmében<sup>33</sup> a Bookline 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 bírságsökkentési 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.

107. 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 Bookline védekezéshez való joga is sérül, mivel a továbbiakban már nem lesz lehetőség az álláspontok ütköztetésére. Mindezek alapján a végzéssel szembeni jogorvoslati kérelmének elbírálásáig kérte az eljárás felfüggesztését.

108. Az ügy érdemét illetően a Bookline 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 Bookline (és a Libri) nem piacvezető

<sup>33</sup> Vj/096-118/2009., Vj/096-146/2009., Vj/096-163/2009.

terjesztők, illetve hogy részesedéseik számításakor a vállalkozáscsoportjukba tartozó kiadókkal való jogviszony keretében történt értékesítéseket figyelmen kívül kell hagyni.

109. 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.”

110. A kifogásolt kikötésekkel kapcsolatban a Bookline 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 alapkedvezményrel 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.

111. 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 jelentkeznének), emellett magasabb kiskereskedelmi árat sem eredményez, mivel a kereskedői árrés vonatkozásában valósul meg.

112. A Bookline 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.

113. 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.2. Kossuth Kiadó

114. A Kossuth Kiadó beadványában<sup>34</sup> szintén kifogásolta az ügyintézési határidő túllépését, amely álláspontja szerint Alaptörvény-ellenes, illetve a tárgyalásra való felkészülésre rendelkezésre állt idő rövidegét. Az eljárás álláspontja szerint diszkriminatív, mivel egy, a könyvszakmában 20 éve alkalmazott, általános gyakorlatot kifogásol mindössze néhány, önkényesen kiválasztott vállalkozásnál. Emellett a GVH jelen ügyben alkalmazott megközelítése saját korábbi döntésének is ellentmond.

115. A GVH által kifogásolt két szerződés kapcsán előadta, hogy azok – amint azt a vertikális iránymutatás is rögzíti a szerzői jog hatálya alá eső termékeket illetően – valódi ügynöki szerződésnek minősülnek, ekként pedig eleve nem esnek azon szabály alá, hogy nem tartalmazhatnak versenyt korlátozó kikötéseket. Ezen túlmenően a Kossuth Kiadó kifejtette, hogy az ügynökként, megbízottként végzett kereskedelmi tevékenysége elenyésző árbevétel eredményez, s az említett két szerződés gyakorlatilag már nincs hatályban. Hivatkozott arra, hogy a terjesztési piaci részesedése messze elmarad a 10%-tól, így terjesztői tevékenysége a piacra semmilyen hatást nem gyakorolhatott. Mindezekre tekintettel kérte az eljárás megszüntetését, amennyiben erre nincs mód, a bírság kiszabásának mellőzését.

116. Hozzátette,<sup>35</sup> a kiadóknak a kereskedőkhöz kihelyezett készleten kívül nincs vagyona, így az új kiadványok megjelenését a bevételeiből finanszírozza, amit a fogyasztói ár és a fogyásra vonatkozó becslések alapján tud tervezni. Ha azonban a kötött árak megszűnnének, akkor az alku tárgya a kiadó és a terjesztő között az átadási ár lenne (a jelenlegi árrés helyett), ami lefelé irányuló árnyomást eredményezne, s megszüntetné a bevételek tervezhetőségét, illetve a kerestfinanszírozás lehetőségét. Ez pedig a választék szűkülését, a lassan fogyó értékes tartalmak kiadásának az elmaradását okozná.

## V.3. Egmont

117. Az Egmont<sup>36</sup> előljáróban kifogásolta az eljárás elhúzódsát, amely álláspontja szerint az ügy érdemére is kihatott (pl. több eljárás alá vont felszámolás alá került), illetve azt, hogy az eljárás során képviselője nem került meghallgatásra. Mivel az eljárásról évek óta semmilyen információja nem volt, így joggal feltételezhette, hogy már megszüntetésre került. Kifogásolta továbbá, hogy a 2010 előtt kötött szerződéseit a 2010. május 19-én kihirdetett vertikális iránymutatás alapján ítéli meg a Versenytanács. Előadta még, hogy mivel nem tagja az MKKE-nek, így annak versenyszabályzatát vagy szerződésmintáit sem ismeri.

118. Hivatkozott arra, hogy a kifogásolt szerződésekben nem terjesztő, hanem kiadó félként szerepel, így a Vj/096-113/2009. számú végzésben foglaltakkal összhangban vele szemben is az eljárás megszüntetésének van helye. Hozzátette, terjesztőként elsősorban saját kiadványainak értékesítését végzi, bolthálózzal, terjesztői hálózzal nem rendelkezik, honlapján saját kiadású termékeit árulja, a vertikális iránymutatásban meghatározott kockázatok egyikét sem viseli, így az egyetlen, terjesztői minőségben kötött szerződése valódi ügynöki megállapodásnak minősül. Kifogásolta, hogy a Versenytanács a Vj-47/2004. számú ügyben foglalt megállapításaitól eltérő

---

<sup>34</sup> Vj/096-154/2009.

<sup>35</sup> Vj/096-163/2009.

<sup>36</sup> Vj/096-135/2009.



következtetést vont le jelen ügyben, amit álláspontja szerint sem jogszabályi változás, sem a piaci körülmények módosulása nem indokol.

119. Jelezte, a Móra Kiadóval kötött, kifogásolt bizományosi szerződés alapján elért árbevétele nem érte el a könyvpiac forgalmának 10%-át, így az nem esik a Tpv. 11. §-ában megfogalmazott tilalom alá. Álláspontja szerint a viszonteladási ár megkötése egyébként sem versenykorlátozó, mivel mindössze a kiadó azon jogát rögzíti a Ptk.-val összhangban, hogy a tulajdonában lévő kiadvány árát meghatározza. Abban az esetben, ha a Versenytanács a magatartást mégis jogsértőnek találná, kérte a bíróság kiszabásának mellőzését, tekintve, hogy az egyetlen kifogásolt szerződése már évekkel korábban megszűnt.

#### **V.4. Talentum**

120. A Talentum észrevételeiben<sup>37</sup> a terjesztők és kiadók vertikális kapcsolatának ügynöki jellege kapcsán kifejtette, nem vitatja a Versenytanács azon megállapítását, hogy az eljárás alá vont könyvterjesztők – a megbízótól való gazdasági függés hiányában – nem tekinthetők a kiadók valódi ügynökeinek, ily módon nem zárható ki jogviszonyuknak a Tpv. 11. §-a szerinti értékelése. Értelmezése szerint azonban a vertikális iránymutatás elismeri, hogy a bizományosi konstrukcióban a megbízó főszabályként meghatározza az árat, így nem ezt, hanem az olyan kötelezettséget tekinti különösen súlyos korlátozásnak, ami megakadályozza vagy korlátozza az ügynököt abban, hogy rögzített vagy változó összegű jutalékát megossza az ügyféllel. Ezt azonban álláspontja szerint a Versenytanács az előzetes álláspontban nem vizsgálta.

121. Az előzetes álláspont kapcsán kifogásolta továbbá, hogy annak a kereskedőkre és/vagy kiadókra vonatkozó általános megállapításai a Talentumra nem minden esetben érvényesek. Hangsúlyozta, hogy portfóliójában a saját vállalkozáscsoportjába tartozó kiadók könyveinek értékesítése szerepel; terjesztői tevékenysége mindenekelőtt szorosan a kiadói tevékenységéhez kapcsolódik.

122. A viszonteladási ár meghatározása körében kiemelte, szerződéseiben nem tiltja meg a kereskedőknek, hogy eltérjenek az egyébként a terjesztői jutalék számítása szempontjából lényeges nettó kiskereskedelmi ár alkalmazásától (sőt, esetenként az eltérést kifejezetten lehetővé is teszi megállapodásaiban), s kereskedőként a kiadók által meghatározott árakat a maga részéről ajánlott árak tekinti, boltjaiban, diszkontjában ennek megfelelően gyakran tart akciókat, értékesít kedvezményesen. Felhívta továbbá a figyelmet arra, hogy kifogásolt szerződése az adott kiadó mintáján alapulnak, így a versenykorlátozó kikötések alkalmazásában való érdekeltisége, szerepe sem egyértelmű. Utalt arra, hogy álláspontja szerint a „márkák közötti” versenyre gyakorolt negatív hatást a Versenytanács nem bizonyította.

123. A legnagyobb kedvezmény elvével összefüggésben megjegyezte, az a kereskedő kívánsága, így abban szintén nem rendelkezett megfelelő alkupozícióval, hogy annak alkalmazását elkerülhette volna. Érthetetlennek tartja továbbá, hogyan tekinthet egy olyan magatartást a Versenytanács nem erőfölényes vállalkozások esetén jogellenesnek, ami erőfölényes cégek tekintetében kifejezetten elő van írva (diszkrimináció-mentesség).

---

<sup>37</sup> Vj/096-152/2009., Vj/096-158/2009.

124. A Talentum vitatta a kiadói árváltoztatás tilalmával kapcsolatos következtetést és annak a „márkák közti” versenyre gyakorolt hatását. Előadta emellett, hogy szerződesei abszolút időbeli korlátozást nem tartalmaznak.

125. Álláspontja szerint a kikötések, szerződések versenykorlátozó hatása nem bizonyított, mivel azt az előzetes álláspont csak mintegy a „teljesség kedvéért” végezte el, s nem folytatott le semmilyen bizonyítási eljárást a GVH annak vonatkozásában, hogy az ár dimenziójában folyó verseny hogyan alakult a vizsgált időszakban.

126. A Talentum a kifogásolt szerződéseivel kapcsolatban kifejtette, hogy azok közül csak azon megállapodások vehetők figyelembe, amelyekben terjesztő félként szerepel. E kontraktusok tekintetében ugyanakkor a kiadókkal szemben nem rendelkezik jelentős alkuerővel, ráadásul e megállapodások a Tptv. 13. §-a alapján eleve mentesülnek a tilalom alól, mivel a vizsgálatnak nem volt tárgya versenytársak közti ármeghatározás vagy piacfelosztás, a Talentum és kiadó partnerei pedig 10%-ot nem meghaladó piaci részesedéssel rendelkeznek. Hivatkozott továbbá arra, hogy a megállapodások a Tptv. 17. §-a alapján is mentesülnek.

## V.5. Vince

127. A Vince beadványában<sup>38</sup> azzal érvelt, hogy vele szemben is az eljárás megszüntetése indokolt. A Vj/096-113/2009. számú végzésben foglaltak ugyanis az ő esetében is fennállnak, mivel a közérdek védelme mint az eljárás megindításának feltétele utóbb nem igazolódott be (a Vince mind kiadóként, mind terjesztőként kénytelen elfogadni a partnerek mintaszerződéseit, így nem tekinthető e szerződések „urának”, terjesztői jutaléka jelentősen elmarad a piacvezetők által felszámított árréstől), továbbá a jogsértés esetén szükséges esetleges eltiltás a szerződés urának tekinthető, annak megfogalmazása és betartása tekintetében aktív fél kötelezésével is megvalósítható.

128. Hivatkozott továbbá arra, hogy bizományosi szerződesei versenyjogi értelemben valódi ügynöki szerződések, hiszen mindenben megfelelnek a Ptk.-ban foglalt követelményeknek, amiket egy nem kötelezően alkalmazandó joganyag (a vertikális iránymutatás) nem írhat felül. A Vince emellett a Vj-47/2004. számú ügyben hozott határozat alapján – kis kiadóként és marginális jelentőséggel bíró terjesztőként – joggal bízhatott a korábbi joggyakorlatnak megfelelő magatartása jogszerűségében, s kiemelte, hogy az azóta bekövetkezett piaci változások, amik a szerződések „átminősítését” megalapozhatnák, a Vince tekintetében nem hatottak és nem állnak fenn. Továbbá, piaci pozíciójánál fogva nem volt abban a helyzetben, hogy a gyakorlat kialakításában aktív szerepet vállaljon (az általa kötött szerződések szinte kizárólag a szerződő partner mintái), és annak fenntartásához gazdasági érdeke sem fűződött. Emellett sem mint kiadó, sem mint terjesztő nem vállalt a vertikális iránymutatásban említett beruházásokat, alapvetően saját könyveinek értékesítésére nyitott könyvesboltokat.

129. A többi eljárás alá vont előadásához csatlakozva hivatkozott az általa kötött megállapodások csekély jelentőségére és egyedi mentesülésére. Mindezek alapján kérte az eljárás megszüntetését, ennek hiányában a bírság elengedését, mérséklését.

---

<sup>38</sup> Vj/096-138/2009.

## V.6. Reader's Digest

130. A Reader's Digest<sup>39</sup> elsősorban felhívta a figyelmet arra, hogy csupán két, az előzetes álláspont által kifogásolt szerződése volt, amelyek mindegyike 2010-ben meg is szűnt. Hozzátette, a megállapodások csekély jelentőségűnek minősülnek, mivel a Reader's Digest részesedése egyetlen érintett piacon sem éri el a 10%-ot, a terjesztési piaci jelenléte, súlya és hatása minimális, a kifogásolt szerződésekből származó árbevétele pedig egyértelműen igazolja a résztvevők csekély piaci súlyát. Kiemelte, hogy a de minimis szabály alkalmazhatósága árrögzítés esetén csak horizontális viszonylatban kizárt, vertikális megállapodásokra nem, a jelen ügyben vizsgált szerződések pedig egyértelműen vertikális megállapodások (még ha járhatnak is horizontális hatásokkal). Felhívta továbbá a figyelmet arra, hogy ha a Versenytanács a megállapodás együttes hatását vizsgálva a Tpv. 13. §-ának (4) bekezdése alapján kívánná mellőzni a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó kivétel alkalmazását, úgy bírság kiszabására nincs törvényes lehetőség.

131. A Reader's Digest emellett előadta, hogy a kifogásolt szerződése a Ptk. szabályai alapján bizományosi szerződések (függetlenül attól, hogy abban egy fix mennyiség is meghatározásra kerülhet, amire a bizományos a megbízóval adásvételi szerződést köt), így „vegyes” szerződésnek minősítésük hibás. Ezen túlmenően e szerződések nem valódi ügynöki megállapodássá való átminősítése sem indokolt, hiszen a Reader's Digest terjesztői tevékenysége elsősorban saját kiadványainak forgalmazására korlátozódik, és nem vállal olyan kereskedelmi, pénzügyi vagy üzleti kockázatot, ami ezt megalapozná. Üzleti modelljében más kiadók könyveinek értékesítése csak kiegészítő jelleggel szerepel, az ehhez szükséges befektetések (tároláshoz, raktározáshoz, logisztikához, marketinghez szükséges eszközök, források, kapacitások) a saját kiadványok részére azonban rendelkezésre állnak, s a társaság jó hírneve, önálló márkája és saját kereskedelmi stratégiája is a saját kiadású termékekhez kapcsolódik.

132. Enyhítő körülményként utalt arra, hogy a társaság korábban még sosem került elmarasztalásra a Tpv. 11. §-ának megsértésére tekintettel, hogy a kifogásolt magatartások csekély piaci hatásúak voltak (illetve hogy csekély jelentőségűek, ha a Tpv. 13. §-ának (4) bekezdése alapján a mentesülés megvonására kerülne sor a kumulatív hatás miatt), hogy a vállalkozás jóhiszeműen járt el, a Vj-47/2004. számú eljárásban hozott határozatban foglaltakra figyelemmel, hogy a kifogásolt megállapodások nem adásvételi jellegű szerződések, hogy az eljárás elhúzódása sérti a jogállamiság követelményét és az eljárás alá vontak védekezéshez való jogának érvényesülését. A fentiek fenntartása mellett jelezte, hogy kész kötelezettséget vállalni arra, hogy a kifogásolt rendelkezéseket vagy ahhoz hasonló kikötéseket tartalmazó szerződések kötésétől terjesztőként a jövőben tartózkodni fog. Amennyiben a vállalás elfogadását a Versenytanács nem látná elfogadhatónak, kérte a kötelezettségvállalási indítványt – mint együttműködő magatartásának bizonyítékát – a szankció alkalmazása során enyhítő körülményként figyelembe venni.

133. A tárgyaláson a Reader's Digest előadta, a Tpv. 17. §-a szerinti mentesülés körében csatlakozik a többi eljárás alá vont érveikhez, amennyiben a fenti okok alapján a Versenytanács esetleg nem látná megszüntethetőnek az eljárást. Utalt továbbá arra, hogy magyarországi piacralépése óta az általa forgalmazott könyveken nem tünteti fel az árat.

---

<sup>39</sup> Vj/096-155/2009.

## V.7. Medicina

134. A Medicina kifogásolta<sup>40</sup> az eljárás elhúzódását, és hivatkozott arra, hogy az jogszabálysértő, mivel a tárgyalásra nem biztosított elegendő felkészülési időt, mivel diszkriminatív, hiszen az eljárás alá vontak kiválasztására indokolás nélkül került sor, továbbá mivel a Versenytanács „ítélt ügyben” kíván döntést hozni, ugyanazt a gyakorlatot a korábbi döntéstől eltérően megítélve.

135. Az ügy érdemét tekintve előadta, hogy a három kifogásolt szerződése közül az egyik nem ment teljesedésbe, s terjesztési árbevétele egyébként is csekély. Álláspontja szerint téves az a megközelítés, hogy a bizományi szerződés nem valódi ügynöki szerződés, mivel nem írható felül az a polgári jogi szabály, hogy az ár meghatározásának joga a tulajdonost illeti. A kiadó által ajánlott ár ráadásul nem is érvényesül a gyakorlatban, mivel a terjesztők egymással éles versenyben állnak, különböző árakat, kedvezményeket alkalmaznak. Mindezekre tekintettel kérte az eljárás megszüntetését, illetve egy elrettentő mértékű bírság kiszabásának a kiadókra (fizetőképességükre, fennmaradásukra, ezáltal a versenyre) gyakorolt hatásának figyelembe vételét.

## V.8. Makro-Book

136. A Makro-Book az előzetes álláspontra tett észrevételeiben<sup>41</sup> kifogásolta az eljárás szabálytalanságát, azt, hogy a tényállás nem lett a Makro-Bookra szabottan megállapítva, és a nyilatkozattételi lehetőség sem lett számára az eljárás során biztosítva. A nagy terjesztőkre szabott tényállás pedig – eltérő helyzetük miatt – a Makro-Bookra az alábbiak szerint nem vonatkoztatható. Egyrészt a Makro-Book esetében nem teljesül, hogy a terjesztő a kiadóval szemben jelentős alkupozícióval rendelkezne, kifogásolt szerződéseiben ugyanis jellemzően vele azonos nagyságrendet képviselő kiadó partnerek szerepelnek, illetve jellemzően a kiadók szerződési feltételei kerültek alkalmazásra, ami inkább a kiadók piaci erejére utal. Másrészt, az előzetes álláspontra kifogásolt, legnagyobb kedvezmény elvét és a kiadó árváltoztatásának tilalmát rögzítő kikötések a Makro-Book szerződéseiben nem vagy csak elvétve szerepelnek, így az azokkal kapcsolatos megállapítások rá értelemszerűen nem lehetnek érvényesek. Harmadrészt, a szerződéses kapcsolat valódi ügynöki jellege az adott konkrét helyzetre elvégzett elemzés, a felek által viselt kockázatok, beruházások feltárása nélkül nem ítélt meg, márpedig ez a Makro-Book esetében nem történt meg.

137. Álláspontja szerint a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó kivétel lehetőségét vizsgálni és értékelni kellett volna, tekintve, hogy az csak horizontális esetben nem alkalmazható, a jelen ügyben pedig vertikális viszonyokról van szó, a GVH pedig nem vizsgált és nem bizonyított versenytársak közötti megállapodást vagy összehangolt magatartást.

138. A Makro-Book szerint sérti az egyenlő elbánás elvét az, hogy a Versenytanács az eljárást számos kiadóval szemben a közérdek hiányára tekintettel megszüntette, míg a velük hasonló helyzetben lévő Makro-Bookkal szemben nem. Fentebb már utalt arra, hogy szerződéskötéskor a kiadók mintáit írta alá, azok tartalmát nem ő alakította, amihez piaci ereje sem lett volna, a Makro-Book nem tekinthető a szerződés urának, szerepe, helyzete legfeljebb azonos a kiadóéval,

---

<sup>40</sup> Vj/096-130/2009.

<sup>41</sup> Vj/096-159/2009.

jutalékszintje pedig jóval alacsonyabb a nagyobb terjesztőékénél, így nem áll fenn az, hogy a megállapodás jobban szolgálta volna az ő érdekét, mint a kiadókét.

139. A Vj-47/2004. számú eljárás hatásával kapcsolatban kifejtette, hogy az abban foglaltak alapján alappal vonhatták le azt a következtetést a felek, hogy a tulajdonjog át nem adása esetén jogviszonyukra – mint valódi ügynöki szerződésre – nem terjed ki a Tptv. 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. A korábbi eljárás tehát nem mint enyhítő körülmény veendő figyelembe, hanem kizárja a szankcionálást.

140. A viszonteladási ár rögzítése kapcsán a Makro-Book kiemelte, hogy az csak annyiban tiltott, amennyiben azon keresztül a terjesztői szolgáltatás ára kerül meghatározásra, ami a fogyasztók kárára kizárná az árversenyt a kereskedők között. Jelen esetben azonban a kereskedői jutalékok nem egységesek. A kisebb terjesztők (mint például a Makro-Book) esetén alkalmazott alacsonyabb jutaléka a kiadók bevételeit növeli, vagyis az ár rögzítés inkább az ő érdeküket szolgálja. Ez a kiadói többlet pedig keresztfinanszírozásra fordítható, növelve a választékot és ezáltal a fogyasztói jólétet. A fogyasztói árak rögzítésén alapuló rendszer tulajdonképpen a szereplők közti jövedelemelosztás kereteit teremti meg, melynek kedvezményezettjei a nagyobb piaci erejű terjesztők és a kiadók, s legkevésbé a kisebb terjesztők. A Makro-Book emellett gyakran ad a fogyasztói árból kedvezményt a saját árérére terhére, azaz a kifogásolt megállapodásokban foglaltak a gyakorlatban nem érvényesültek, ezt azonban az előzetes álláspont – formális okokra hivatkozva – nem vette figyelembe.

141. A legnagyobb kedvezmény elvét illetően a Makro-Book előadta, hogy az a terjesztők által az ügylettel kapcsolatban vállalt beruházások megtérülését szolgálja, ami alternatívaként csak kizárólagosság előírásával vagy a jutalékszint további emelésével lenne kikerülhető. Az árváltoztatás időbeli korlátozása tekintetében rámutatott az előzetes álláspont egyes ellentmondásos megállapításaira.

## VI. Jogi háttér

142. A Tptv. 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.

143. A Tptv. 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.

144. A Tptv. 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.

145. A Tpv. 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.

146. A Tpv. 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. A Tpv. 16/A. §-a szerint nem vonatkozik ugyanakkor a versenykorlátozás tilalma alóli csoportos mentesülés a megállapodásra, ha a megállapodás és az érintett piacon érvényesülő további hasonló megállapodások együttes hatásaként a 17. §-ban foglaltak nem teljesülnek. Ilyen esetben a GVH eljárása során megállapíthatja, hogy a csoportos mentesülés kedvezménye a jövőre nézve nem vonatkozik a megállapodásra, mely esetben bírság kiszabásának nincs helye.

147. 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 (Tpv. 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).

148. 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.

149. A Tpvt. 17. § szerint mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha
- 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;
  - a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;
  - a gazdasági verseny velejáráó korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és
  - nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

150. 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.

151. A Tpvt. 53. §-ának (3) bekezdése szerint ha a rendelkezésre álló adatokból megállapítható, hogy hivatalból az eljárás nem a megfelelő ügyfél ellen indult, a megfelelő ügyfél az eljárásba az előző ügyfél egyidejű elbocsátásával bevonható. Ennek hiányában a vizsgáló, illetve az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti.

152. A Tpvt. jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja szerint az eljáró versenytanács a vizsgáló jelentésének kézhezvételét követően az eljárást megszünteti az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat elrendelésére okot adó, a 70. § (1) bekezdésében meghatározott körülmények nem állnak fenn, továbbá akkor, ha a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény; az eljárást megszüntető végzéssel szemben külön jogorvoslatnak van helye.

## **VII. A jogi értékelés keretei**

153. 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**

154. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő az a versenytanácsi határozatokban és bírósági ítéletekben<sup>42</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.

155. A Tpvt. 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,

---

<sup>42</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.

ha az érintett felek akarategyezsége megállapítható, vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.<sup>43</sup>

156. 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

157. 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 irányzatára<sup>44</sup> (a továbbiakban: 81(3) irányzat) 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.

158. A vertikális korlátozások a Bizottság vertikális korlátozásokról szóló irányzatára<sup>45</sup> (a továbbiakban: vertikális irányzat) 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>46</sup> A vertikális megállapodások versenykorlátozó jellegének megítélése során az alábbi tényezőket kell figyelembe venni:<sup>47</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>48</sup>

## VII.3. Versenykorlátozó cél

159. A Tpv. 11. §-a három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyannak, amely versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhat. Az (1) bekezdés szerint tilos az a

<sup>43</sup> Lásd például a Fővárosi Ítéletábrla 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>44</sup> A Bizottság Közleménye, Hivatalos Lap C 101., 2004.4.27.

<sup>45</sup> A Bizottság Közleménye, Hivatalos Lap, C 130, 2010.5.19. (A Versenytanács a továbbiakban vertikális irányzatúként e dokumentumra hivatkozik, mely a jelen eljárás szempontjából releváns kérdésekben lényegében a 2000 októberében kiadott, azonos tárgyú bizottsági irányzatúval azonos megközelítést tartalmaz.)

<sup>46</sup> A vertikális irányzatú negyedik lehetséges negatív hatásként említi az egységes belső piaci integráció akadályozását, ez azonban a jelen ügy szempontjából nem releváns. (Ld. 100-105. bekezdések)

<sup>47</sup> Ld. vertikális irányzatú 111-121. bekezdései.

<sup>48</sup> Ld. a vertikális irányzatú 106-109. bekezdéseit.



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>49</sup>

160. 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 akarát kell figyelembe venni. A kontextus feltárásának egyik eleme lehet a felek motiváltságának tisztázása. Különösen igaz ez a Tprvt. 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>50</sup>

161. A megállapodás végrehajtásának módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha a megállapodás nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést.<sup>51</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>52</sup>

162. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyer, hogy egy megállapodás a gazdasági verseny korlátozását vagy torzítását akár csak célozza, a versenyjogi jogsértés megvalósul, a jogsértés megállapításához a megállapodás piaci hatásának vizsgálata elvileg szükségtelen<sup>53</sup> – a jogalkotó eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények (a káros hatás) bekövetkezését.<sup>54</sup>

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

---

<sup>49</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>50</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>51</sup> Lásd az Európai Bizottságnak az EK Sz. 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatásának (a továbbiakban: 101(3) iránymutatás) 22. pontját.

<sup>52</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].

<sup>53</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>54</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.

164. Különösen súlyos magatartásnak minősül az ár rögzítés (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>55</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.

165. 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

166. 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.

167. 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.

168. 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>56</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 korlátozását tilalmozza.<sup>57</sup>

<sup>55</sup> Lásd például Fővárosi Ítéletábra 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.

<sup>56</sup> Ld. a 81(3) iránymutatás 17. pontja.

<sup>57</sup> 56/64 és 58/66 egyesített ügyek Consten és Grundig [1966] ECR 429 325. oldal

## VIII. Az érintett piac

169. 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 csoportmentesség értékelése kapcsán.

170. 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.

171. 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.

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

173. 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.

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

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

174. A versenyjogban vállalkozásnak minősül minden gazdasági tevékenységet folytató jogalany, függetlenül jogállásától és finanszírozási módjától.<sup>58</sup> A jelen ügyben érintett kiadók és

---

<sup>58</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.

kereskedők, gazdasági tevékenységüket figyelembe véve, versenyjogi értelemben kétség kívül vállalkozásnak minősülnek.

175. 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.

176. 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 foglaltható 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.

177. 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.

178. A rendelkezésre álló információk alapján (ld. különösen a II. fejezetben foglalt következtetéseket) a Versenytanács megállapítása szerint a vizsgált időszakban a jelen végzés által érintett eljárás alá vontakkal azonos irányítás alá, azonos vállalkozáscsoportba tartoztak az alábbi vállalkozások:

- a Kossuth Kiadóval egy vállalkozáscsoportba tartozott a Libro-Trade Kft.;
  - a Talentummal egy vállalkozáscsoportba tartozott a Gabo Könyvkiadó és Kereskedő Kft., tovább az Akkord Kiadó, Cicero Könyvstúdió és Hibernia Nova Kiadó,
- így a közöttük létrejött megállapodások nem tartoznak a Tpv. 11. §-ának hatálya alá.

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

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

179. A megbízó és a bizományos közötti, bizományosi szerződés formájában testet öltő üzleti kapcsolat az alábbi főbb jellemzőkkel írható le:<sup>59</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;

<sup>59</sup> Ld. a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény 507-513. §-ait.

- 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**

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

181. A megbízó-ügynök viszony olyan (vertikális) kapcsolat, melyben az érintettek versenyjogi szempontból egy gazdasági egységet alkotnak akkor is, ha egyébként a Tpvt. 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.

182. 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 mozgásterrel rendelkező, a vertikum önálló piaci szereplőjeként eljáró viszonteladó-értékesítőről van szó. A nem valódi ügynöki megállapodások a versenykorlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alá esnek.

183. 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.

184. 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

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

186. 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>60</sup>

187. 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>61</sup> A vertikális iránymutatás szerint alapvetően háromféle, pénzügyi vagy kereskedelmi jellegű kockázatviselés lehet lényeges szempont egy ügynöki megállapodás értékelése során.<sup>62</sup>

188. 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.

189. Piac-specifikus kockázatnak az adott piachoz kötődő, szükséges beruházásokból eredő kockázatok minősülnek, mely beruházások kifejezetten a szerződés tárgyát képező tevékenységfajtához 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.

190. Kapcsolódó tevékenységekből fakadó kockázat alatt az ugyanazon piac(ok)on végzett egyéb tevékenységekből eredő üzleti kockázat értendő, amennyiben a megbízó az ilyen

<sup>60</sup> Vertikális iránymutatás 13. bekezdés.

<sup>61</sup> Vertikális iránymutatás 16. bekezdés.

<sup>62</sup> Vertikális iránymutatás 14. bekezdés.

tevékenység végzését az ügynöktől annak saját üzleti kockázata terhére várja el (kivéve, ha költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti).

191. 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 javadalmozás vagy az általános jellegű – ingatlanba, személyzetbe történő – beruházások kockázata).<sup>63</sup>

192. 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>64</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.

193. 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>65</sup>

194. 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 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 fogalmazónak, aki szabadon határozza meg üzleti stratégiáját.<sup>66</sup>

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

195. A Versenytanács az MKKE 1992-es, illetve 1996-ban módosított versenyszabályzata tárgyában folytatott Vj-47/2004. számú ügyben hozott határozatának indokolásában a vizsgált

<sup>63</sup> Vertikális iránymutatás 15. bekezdés.

<sup>64</sup> Vertikális iránymutatás 18. bekezdés.

<sup>65</sup> Vertikális iránymutatás 20. bekezdés.

<sup>66</sup> Vertikális iránymutatás 21. bekezdés.

magatartással érintett piacon a kiadványok értékesítése során túlnyomó részben alkalmazott bizományosi szerződéseket valódi ügynöki szerződésnek tekintette, melyek így nem minősültek a Tpv. 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.”

196. 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>67</sup>

197. 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>68</sup>

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

198. A rendelkezésre álló információk – köztük a konkrét szerződések rendelkezései – alapján, a jelen végzéssel érintett kereskedők és könyvkiadók által terjesztői mivoltukban kötött bizományosi megállapodások tekintetében az alábbi megállapítások tehetők.

199. A szerződések bizományos jellegével összhangban a kiadványok tulajdonjoga nem száll át a megbízottra, őt 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. A raktározással kapcsolatban azonban számos költséggel szembesülhet, mivel a raktárhelyiséggel, annak kialakításával és üzemeltetésével kapcsolatos beruházásokat, költségeket ő viseli. Erre utal a Bookline azon nyilatkozata is, amely 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. A jelen végzéssel érintett többi eljárás alá vont esetében ugyanakkor nem ismert olyan, a piacvezető terjesztőkhöz hasonló, kereskedelmi célú raktárkapacitás, ami jelentős beruházást igényelhetett volna tőlük. Ehelyett feltehető, hogy a tárolást nagyrészt a kiskereskedelmi üzlethelyiségekben és/vagy az azokhoz kapcsolódó, saját ellátást (is) szolgáló raktárhelyiségekben oldják meg.

200. Szintén a szerződéses kockázatok körében veendő figyelembe, hogy bár a kiadványoknak a kiadótól a (nagy)kereskedőhöz, annak nagykereskedelmi raktárába történő beszállítását a bizományosi 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. Ugyanakkor ez szintén inkább csak a nagykereskedelemmel is aktívan foglalkozó Bookline esetében fontos szempont, hiszen a jelen végzéssel érintett többi

<sup>67</sup> Ld. a Vj-166/2006. számú ügyben hozott végzést.

<sup>68</sup> Ld. pl. a Vj-2/2003. számú ügyben hozott határozatot.



eljárás alá vont jellemzően nem viszonteladásra vesz át más kiadóktól kiadványokat, hanem a saját üzletekben való, közvetlenül a fogyasztóknak történő értékesítésre.

201. 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 példái ennek a saját márkanév kiépítésébe történő befektetés, törzsvásárlói program működtetése, különböző értékesítés-ösztönző események (könyvbemutatók, író-olvasó találkozók, kulturális programok) szervezése. E tekintetben ugyanakkor a piacvezető terjesztők (köztük a Bookline) és a kisebb, terjesztéssel csak másodlagosan foglalkozó vállalkozások között ugyancsak különbségek lehetnek, ez utóbbiak ilyen jellegű értékesítési erőfeszítései a jelen eljárásban nem kerültek részletesen feltárássra.

202. Az értékesítésbe történő befektetésként, az adott piachoz kötődő eszközberuházásként értékelhető a kiskereskedelmi bolthálózat fejlesztése is. Az eljárással érintett időszak folyamán a Bookline, aki korábban kizárólag online formában értékesített, üzletek nyitására fogott, 2008-ban már 4 boltja volt. A kisebb kiadó-terjesztők bolthálózatának nagyságáról, alakulásáról nem minden esetben áll rendelkezésre pontos információ, ugyanakkor néhány, jelen végzéssel érintett eljárás alá vont ezzel összevethető számú (akár 8) üzletet is működtet.

203. A fentiek alapján a Versenytanács szerint a Bookline esetében megállapítható, hogy bizományosi mivoltához képest igen jelentős kockázatokat vállal(t), így alappal feltehető, hogy a kiadókkal való viszonyában valódi ügynököknek nem tekinthető. Nem valódi ügynöki minőségét a Versenytanács szerint további körülmények is erősítik.

204. 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. 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 (köztük a Bookline is) 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.

205. Szintén a kereskedők erős alkupozíciójának jele, hogy csak a könyvcímek elenyésző részére hajlandók adásvételi szerződést kötni (egyres esetekben a teljes mennyiség egy részét továbbra is bizományban átvéve), jellemzően bestsellernek számító könyvekre, melyeken az üzleti kockázat kisebb. A Bookline esetében megfigyelhető, hogy bár a piacra való belépését követően nagyobb arányban kötött adásvételi szerződéseket, az időszak végére nála is meghatározó lett a bizományosi konstrukció aránya, jelentősége. 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.

206. Ugyancsak az erőviszonyok aszimmetrikus voltát támasztja alá, hogy a megkötendő szerződés tartalmának alapját jellemzően a piacvezető 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.

207. Továbbá, valódi megbízó-ügynöki kapcsolatot szabályozó szerződésben szokatlanul erős pozíciót jelent olyan klauzulák kikényszerítése, melyek a megbízónak az egyéb terjesztő ügyfeivel való kapcsolatára is kiterjednek, és ezáltal az adott kereskedő (horizontális) piaci környezetére is kihatnak (más terjesztőkön keresztül érvényesített kiskereskedelmi ár korlátozása, „legnagyobb kedvezmény elve”).

208. Mindezekre tekintettel a Versenytanács megállapította, hogy a Bookline által kötött bizományosi típusú terjesztési megállapodások vélhetően nem tekinthetők valódi ügynöki megállapodásnak, és ily módon a Tptv. 11. § hatálya alá esnek. A jelen végzéssel érintett többi eljárás alá vont esetében ugyanakkor a bizományosi kapcsolat egyedileg történő megítéléséhez a jelen eljárásban nem állt rendelkezésre elegendő információ, mivel az eljárás vizsgálati szakában inkább kiadói minőségükben kerültek megkeresésre. A Versenytanács azonban az alábbiakban részletesen kifejtettek alapján (ld. X.5. fejezet) nem látta szükségesnek az eljárás ezirányú folytatását.

209. Nem vitathatóan alkalmazandó ugyanakkor a Tptv. 11. §-a a jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak és (más) kiadók közötti adásvételi szerződésekre.

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

210. 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 kockázatára, az e-kereskedelem fejlődésének hatásaira, és a fix könyvár-rendszereket alkalmazó országok közötti import kérdéseire.

211. 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**

212. A IV.2.1 fejezetben ismertetettek szerint a jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak terjesztőként olyan bizományosi szerződéseket kötöttek, melyekben mint bizományosok, megbízottak vállalták, hogy a kiadók (mint megbízók) által meghatározott kiskereskedelmi árat alkalmazzák. A kiskereskedelmi ár meghatározását a kereskedők és a kiadók sem cáfolták, azt a bizomány természetéből fakadó szükségszerűségként aposztrofálták. Hasonló kikötések szerepelnek egyes adásvételi és/vagy vegyes típusú szerződésekben is.

213. A viszonteladó által alkalmazott kiskereskedelmi ár (fogyasztói ár, viszonteladási ár) rögzítése a Tptv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütköző versenykorlátozó magatartás, amely természeténél fogva alkalmas a verseny korlátozására, hiszen a kereskedőt megfosztja az ár alakításának szabadságától.

214. A korlátozás egyértelmű az olyan szerződéses kikötés esetén, ahol a viszonteladási ár közvetlenül meghatározásra kerül. A jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak bizományosi szerződéseinek többsége esetén a szerződéses rendelkezés megfogalmazása alapján vitathatatlanul megállapítható, hogy a kereskedő köteles a kiadó által meghatározott árat alkalmazni.

215. Egyes eljárás alá vontak hivatkoztak arra, hogy a szerződéses kikötések valójában csak ajánlott árként értelmezhetőek, különös tekintettel a kereskedő által a fogyasztónak biztosított számos kedvezményre. Az ajánlott árak alkalmazása bizonyos körülmények között<sup>69</sup> jogszerű is lehetne, ezek azonban a jelen esetben nem állnak fenn. Egyfelől ugyanis számos alkalommal 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. Másrészt, az 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.

216. 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>70</sup> A jelen eljárásban vizsgált megállapodások esetében mindkét eszköz alkalmazása gyakran előfordul.

<sup>69</sup> Feltéve, hogy nem válik minimális vagy rögzített eladási árrá a felek bármelyike által gyakorolt kényszer vagy ösztönző hatás következtében.

<sup>70</sup> A vertikális iránymutatás 48. bekezdése.

217. A legnagyobb kedvezmény elvének érvényesülését a Versenytanács részletesen a X.2. fejezetben fejti ki, itt csak utal arra, hogy az a jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak zömének gyakorlatában jellemző. A fogyasztói ár kiadványokra történő rányomtatása pedig a könyvszakmában általánosan bevett gyakorlat, azt számos szerződés a kiadó kötelezettségévé is teszi. Egyedül a Reader's Digest hivatkozott arra, hogy a fogyasztói árat az általa kiadott könyveken nem tünteti fel.

218. A kiskereskedelmi ár fentiek szerinti vertikális korlátozása – nem valódi ügynöki és adásvételi viszonyban egyaránt – 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 árnak 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 megállapodások nemcsak vertikális, hanem horizontális viszonylatban is alkalmasak voltak a verseny korlátozására.

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

219. A IV.2.2. fejezetben bemutatott szerződéses kitételek szerint a kiadó – a kiskereskedelmi ár meghatározása mellett – azt is vállalja, hogy a könyv kiskereskedelmi árát a terjesztő versenyhátsáinak értékesítéseit illetően sem határozhatja meg alacsonyabb szinten.

220. Ez a kiadói kötelezettség a jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak zöme 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.

221. 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.

222. 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, így versenykorlátozó célja mind bizonyos (függetlenül annak valódi vagy nem valódi ügynöki minősítésétől), mind adásvételi szerződés esetén vitathatatlan.

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

223. A IV.2.3. fejezetben ismertetett szerződések a kiskereskedelmi ár időbeli alakítását, alakulását is korlátozzák a kiadvány megjelenését követő 3/6 hónapos időszakra (ún. relatív korlátozás). A rendelkezések konkrét megfogalmazása alapján azok értelmezéséhez kétség sem férhet. Az időbeli tiltás ráadásul olyan időszakra vonatkozik, amely a könyv kereslete szempontjából kiemelkedő fontosságú.

224. A kiadvány a megjelenés után számít újdonságnak, így az iránta való kereslet egy jelentős része vélhetően ebben az időszakban jelentkezik, 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.

225. Tekintettel arra, hogy a fenti kitételek a „márkák közötti” verseny szereplői, a kiadók árazási magatartásának szabadságát szűkítik, a bizományosi és adásvételi 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.

### **X.4. Összegzés**

226. A X.1. fejezetben írtaknak megfelelően az adásvételi szerződésekben és azon bizományosi szerződésekben, amelyek nem valódi ügynöki megállapodásnak minősülnek, a viszonteladási ár megkötésére vonatkozó rendelkezések természetüknél fogva alkalmasak a verseny korlátozására, hiszen a kereskedőt megfosztják a kiskereskedelmi ár alakításának szabadságától. Ennek következtében a viszonteladási 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.

227. 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 befolyásolásának lehetőségét zárják ki. A kereskedők közötti, „márkán belüli” verseny korlátozását elsősorban a versenytársak árképzésére vonatkozó, „legnagyobb kedvezmény elvét” tartalmazó klauzulák biztosítják, míg a kiadók közti, „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.

### **X.5. Az eljárás megszüntetése**

228. A Tptv. 11. §-ának tilalma olyan vertikális megállapodásokra vonatkozik, amelyek megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt, azaz vertikális korlátozásnak minősülnek, céljukat vagy (lehetséges) hatásukat tekintve. A X.1. – X.3. fejezetben foglaltak alapján a jelen eljárásban vizsgált kikötések céljukban versenykorlátozónak minősülnek.

229. A IX.2. fejezetben kifejtettek alapján ugyanakkor a Versenytanács arra a következtetésre jutott, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem állapítható meg egyértelműen, hogy a jelen végzéssel érintett eljárás alá vontak a terjesztőként megkötött bizományosi megállapodásaik tekintetében valódi ügynöknek minősülnek-e, azaz versenyjogi értelemben a megbízótól (kiadótól) függetlennek tekinthetőek-e. Ebből kifolyólag az eljárás során a jelen végzés által érintett vállalkozások terjesztőként kötött bizományosi szerződéseiben alkalmazott viszonteladási ár meghatározására vonatkozó kikötések jogsértő jellege – a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján – nem nyert igazolást.

230. Továbbá, 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.

231. 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 megállapodás a 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.

232. A jelen végzéssel érintett eljárás alá vont vállalkozás(csoport)ok piaci részesedése a rendelkezésre álló információk alapján a vizsgált időszakban valószínűsíthetően 10% alatt maradt (v.ö. III.4.3 fejezet). Tekintettel azonban arra, hogy a kifogásolt rendelkezések, különösen a továbbeladási ár meghatározására vonatkozó kikötések a piac egy jelentős részét lefedő piacvezető terjesztők szerződéseiben, továbbá – a piaci szereplők egybehangzó állítása szerint – a teljes piacon általánosan alkalmazásra kerülnek, a hasonló megállapodások együttes hatásaként a verseny jelentős mértékben torzulhatott, korlátozódhatott. Ennek részletes vizsgálatához, a jelen végzéssel érintett eljárás alá vont vállalkozás(csoport)oknak a piaclezáró hatáshoz való esetleges hozzájárulásának egyedi elemzéséhez azonban a jelen eljárásban nem állt rendelkezésre elegendő bizonyíték, az eljárás ezirányú folytatását pedig a Versenytanács nem látta indokoltnak, mivel úgy értékelte, hogy a versenykorlátozás azáltal is hatékonyan kiküszöbölhető, ha az ilyen célú és hatású rendelkezések alkalmazásától történő esetleges jövőbeli eltiltás a piaci viszonyokat és ekként a szerződéses kapcsolatokat, a megállapodások tartalmát alapvetően befolyásoló, meghatározó piacvezető terjesztők esetében érvényesül. Ugyanezen okból a Versenytanács a csoport- és egyedi mentesség kérdésének vizsgálatát sem látta szükségesnek.

233. Mindezek alapján a Versenytanács megállapította, hogy a jelen eljárásban a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján a Bookline, a Kossuth Kiadó, az Egmont, a Talentum, a Vince, a Reader's Digest, a Medicina és a Makro-Book esetében nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény, különös tekintettel a vizsgált

időszak óta eltelt időre, így velük szemben az eljárást a Versenytanács a Tpv. 72. § (1) bekezdése a) pontjának második fordulata alapján, bizonyítottság hiányában megszünteti.

234. Ugyancsak megszünteti az eljárást a Versenytanács az Alexandra Kiadó Kft.-vel szemben, miután az eljárás során feltárt információk (ld. II.9. fejezet) és a cégnyilvántartás adatai alapján megállapítható, hogy ilyen elnevezésű vállalkozás a Vj/096-064/2009. számú, a vállalkozást az eljárásba bevonó végzés keltekor (és azt követően) nem létezett. A megszüntetés jogalapja az Alexandra Kiadó Kft. vonatkozásában így a Tpv. 53. §-ának (3) bekezdése.

## **XI. Eljárási kérdések**

### **XI.1. Eljárásjogi kifogások**

235. Az eljárás alá vontak az előzetes álláspontra adott észrevételeikben, illetve a tárgyaláson számos eljárásjogi jellegű kifogást fogalmaztak meg. A Tpv. 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, mindazonáltal a Versenytanács az eljárás alá vontak hivatkozott felvetéseire az alábbiakban reagál.

236. 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 elkésettek, mivel benyújtásukra a törvényben előírt három napos határidőt követően került sor (tipikusan az előzetes álláspontra adott észrevételek keretében).

237. Az eljárás elhúzódásával, az eljárási határidő túllépésével kapcsolatban a Versenytanács elsődlegesen rámutat, hogy a jelen ügyben irányadó eljárásjogi 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>71</sup>

238. 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.

---

<sup>71</sup> Lásd például a Kúria Kf.IV.27.929/1998/4., illetve a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.280/2008/7. számú ítéleteit.

239. Több 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. 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 GVH tehát az egyes vállalkozásokat azonos elvek mentén, de egyedileg ítélte meg, így a jogszerűtlen megkülönböztetés vádja megalapozatlan.

240. 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 korábban már kifejtette (v.ö. IX.2. fejezet), milyen indokok alapján jutott a korábbi döntésben foglaltaktól részben eltérő következtetésre.

## **XI.2. Egyéb eljárási kérdések**

241. Az eljárást befejező döntést a Tpvt. 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.

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

243. A végzésnek a Bookline-nal, a Kossuth Kiadóval, az Egmonttal, a Talentummal, a Vincével, a Reader's Digesttel, a Medicinával és a Makro-Bookkal szembeni eljárást megszüntető része elleni jogorvoslati jogot a Tpvt. jelen eljárás szempontjából irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján a Tpvt. 82. §-a biztosítja. A végzésnek az Alexandra Kiadó Kft.-vel szembeni eljárást megszüntető része ellen a Tpvt. jelen eljárás szempontjából irányadó 82. §-ának (1) bekezdése nem biztosít jogorvoslatot.

Budapest, 2013. október 3.

Váczai Nóra s.k.  
előadó versenytanács tag

Dr. Miskolczi Bodnár Péter s.k.  
versenytanács tag

dr. Ruszthiné dr. Juhász Dorina s.k.  
versenytanács tag