

## Kúpna zmluva

uzavretá podľa § 409 a nasl. zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších zmien a doplnkov

### Zmluvné strany

#### Kupujúci:

Obchodné meno: Univerzita J. Selyeho  
Sídlo: Bratislavská cesta 3322, 945 01 Komárno  
IČO: 37961632  
DIČ: 2021771543  
V zastúpení: doc. RNDr. János Tóth, PhD., rektor

*(ďalej len „kupujúci“)*

#### Predávajúci:

Obchodné meno: Családi Könyvklub, s.r.o.  
Sídlo: Széchényiho 2000/11, 929 01 Dunajská Streda  
Oprávnený na podnikanie: spoločnosť zapísaná v obchodnom registri okr. súdu  
Trnava oddiel s.r.o. vložka č. 14551/T  
v zmysle obchodného/živnostenského registra  
IČO: 36 257 982  
DIČ: 2021811374  
IČ DPH: SK2021811374  
V zastúpení: Attila Győry  
Bankové spojenie: UniCredit Bank Dunajská Streda  
Číslo účtu: 6622162028/1111  
IBAN: SK4611110000006622162028  
BIC: UNCRSKBX

*(ďalej len „predávajúci“)*

*resp.*

*(ďalej len „zmluvné strany“)*

### Úvodné ustanovenie

Táto zmluva je uzatvorená na základe výsledkov verejného obstarávania uskutočneného v zmysle Zákona č. 25/2006 o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov, ktoré kupujúci vykonal v súvislosti s realizáciou zákazky: „**Odborná literatúra**“ v rámci projektu „Zvyšovanie kvality vzdelávania tvorbou a inováciou študijných programov, rozvojom ľudských zdrojov a podporou kariérneho poradenstva“, kód ITMS 26110230108.

### Článok I.

#### Predmet zmluvy

1. Predmetom zmluvy je úprava zmluvných podmienok medzi kupujúcim a predávajúcim pri dodávke odbornej literatúry podľa Prílohy č. 1, ktorá je neoddeliteľnou súčasťou tejto zmluvy
2. Predávajúci sa zaväzuje dodať kupujúcemu dodávku riadne, včas, v súlade s podmienkami tejto zmluvy a postupovať pri tom s patričnou odbornou starostlivosťou.
3. Predávajúci sa zaväzuje po zaplatení kúpnej ceny previesť na kupujúceho všetky vlastnícke práva k uvedenej dodávke.
4. Predávajúci potvrdzuje, že sa v plnom rozsahu zoznámil s rozsahom predmetu plnenia zmluvy, že sú mu známe podmienky na dodanie predmetu plnenia a že disponuje dostatočnými kapacitami a potrebnými odbornými znalosťami na kvalitnú a bezproblémovú realizáciu zmluvy.

Családi Könyvklub, s.r.o.

9

1

SK2021811374

5. Kupujúci sa zaväzuje za podmienok stanovených v tejto zmluve prevziať riadne a včas dodaný predmet plnenia a zaplatiť predávajúcemu cenu podľa Článku III. tejto zmluvy.

## Článok II. Termín dodávky

1. Predávajúci sa zaväzuje dodať kupujúcemu a protokolárne odovzdať dodávku v zmysle tejto zmluvy najneskôr do 30. 11. 2015.
2. Miestom uskutočnenia dodávky predmetu tejto zmluvy je Univerzitná knižnica UJS, Hradná 2, Komárno.
3. Predávajúci je povinný písomne oznámiť štatutárnemu zástupcovi kupujúceho, že je pripravený zrealizovať dodávku, a to najmenej 3 (slovom tri) pracovné dni vopred.
4. Kupujúci je povinný pri dodržaní podmienok stanovených v tejto zmluve poskytnúť predávajúcemu primeranú súčinnosť pri odovzdaní a prevzatí dodávky.

## Článok III. Rámcové cenové a platobné podmienky

1. Kúpna cena za predmet tejto zmluvy je stanovená na základe výsledkov verejného obstarávania a dohodou zmluvných strán v zmysle zákona o cenách č. 18/1996 Z. z. v znení neskorších predpisov v sume: 7 891,10 Eur, (slovom: sedemtisíc osemstodeväťdesiatjeden eur a desať centov)
2. Cena v bode 1. článku III. je uvedená celková cena. Predávajúci je platcom dane z pridanej hodnoty.
3. Cena je stanovená ako konečná a neprekročiteľná, zahŕňa všetky predvídateľné a nepredvídateľné náklady predávajúceho spojené s predmetom tejto zmluvy vrátane dopravy.
4. Podkladom pre platenie bude faktúra vystavená predávajúcim. Zmluvné strany sa dohodli, že predávajúci môže kupujúcemu fakturovať až po odovzdaní a prevzatí dodávok. Faktúra bude vyhotovená na základe skutočne vykonaných a kupujúcim odsúhlasených preberacích protokolov. Fakturácia bude v etapách, pri dodaní odbornej literatúry.
5. Preddávky (zálohy) predávajúci neposkytuje.
6. Po riadnom ukončení a protokolárnom odovzdaní dodávky v súlade s touto zmluvou kupujúci uhradí faktúru vystavenú predávajúcim.
7. Každá faktúra, ktorú predloží predávajúci kupujúcemu musí byť predložená v troch originálnych rovnopisoch a musí obsahovať všetky náležitosti daňového dokladu v zmysle príslušných platných právnych predpisov SR, najmä nasledovné údaje:
  - označenie a číslo faktúry, konštantný a variabilný symbol faktúry,
  - dátum vystavenia faktúry, dátum dodania a dátum splatnosti faktúry,
  - obchodné meno a adresu kupujúceho a predávajúceho, ich IČO, DIČ, IČ DPH a údaj o zápise v OR vrátane spisovej značky,
  - fakturovanú cenu bez DPH, sadzbu DPH, čiastku DPH a celkovú cenu s DPH,
  - predmet plnenia podľa potvrdeného Súpisu,
  - označenia bankového spojenia a čísla účtu kupujúceho a predávajúceho,
  - pečiatku a podpis oprávnenej osoby predávajúceho.
8. Neoddeliteľnými prílohami faktúry bude kupujúcim a predávajúcim potvrdený Protokol o odovzdaní a prevzatí Príloha k faktúre.
9. V prípade, že faktúra nebude obsahovať všetky náležitosti uvedené v tejto zmluve, kupujúci je oprávnený vrátiť ju predávajúcemu na prepracovanie. V takom prípade sa preruší plynutie splatnosti a nová lehota splatnosti začne plynúť doručením opravenej faktúry kupujúcemu.
10. Kupujúci je povinný zaplatiť fakturovanú čiastku v dohodnutej lehote splatnosti 30 (slovom tridsať) kalendárnych dní odo dňa kedy mu bola faktúra doručená.
11. V prípade, že je kupujúci v omeškaní so splatením faktúry, je predávajúci oprávnený účtovať sankciu v podobe úroku z omeškania vo výške 0,05 % (slovom päťstotín percenta) z akumulovanej dlžnej čiastky za každý kalendárny deň omeškania.

#### Článok IV. Osobitné dojednania

1. Predávajúci sa zaväzuje pri realizácii predmetu zmluvy dodržiavať všetky technické normy, bezpečnostné a právne predpisy platné na území SR a vzťahujúce sa na plnenie tejto zmluvy. Pokiaľ ich porušením vznikne kupujúcemu škoda, predávajúci je povinný uvedenú škodu uhradiť, vrátane úhrady nákladov spojených so zosúladením stavu s príslušnou normou, resp. predpisom.
2. Predávajúci strpí výkon kontroly/auditú súvisiaceho s dodávkou kedykoľvek počas platnosti a účinnosti Zmluvy o poskytnutí nenávratného finančného príspevku, ktorú uzatvorí kupujúci a RO a oprávneným osobám poskytne potrebnú súčinnosť.

#### Článok V. Odovzdanie a prevzatie diela

1. Predmet zmluvy musí byť po ukončení dodávky kompletný, musí byť bez závad a musí spĺňať všetky funkčné a platnými normami predpísané vlastnosti.
2. Predávajúci a kupujúci sa dohodli, že pod závadou budú rozumieť odchýlku v kvantite a v kvalite, v rozsahu a v parametroch zariadení stanovených v tejto zmluve všeobecne záväznými technickými normami (STN).
3. O priebehu odovzdania a prevzatia je predávajúci povinný vypracovať preberací protokol, v ktorom bude okrem iného uvedený súpis všetkých zistených závad s uvedením dohodnutého termínu ich odstránenia. Preberací protokol podpíše kompetentný zástupca predávajúceho a kupujúceho.
4. Pokiaľ kupujúci odmietne dodávku prevziať, je povinný uviesť v záverečnom preberacom protokole svoje dôvody.
5. Predmet zmluvy bude považovaný za ukončený až po dodaní celej dodávky a po odstránení všetkých závad uvedených v preberacom protokole.
6. Kupujúci nemá povinnosť zariadenia prevziať až do doby, pokiaľ predávajúci neodstráni všetky zistené závady.
7. V prípade rozporov medzi kupujúcim a predávajúcim ohľadne zistených závad, je predávajúci povinný neodkladne zabezpečiť odborné vyjadrenie tretej osoby – nezávislého autorizovaného odborníka. Ak kupujúci do piatich pracovných dní od jeho predloženia písomne vyjadrí súhlas s jeho odborným vyjadrením, bude to znamenať, že predmetná závada bola odstránená. V prípade jeho nesúhlasu, je povinný zabezpečiť odborné vyjadrenie ďalšieho nezávislého autorizovaného odborníka. Ak nedôjde k zhode medzi odbornými vyjadreniami vybraných znalcov, je kupujúci oprávnený obrátiť sa na rozhodcovský súd v súlade so zákonom č. 244/2002 Z. z. o rozhodcovskom konaní s výnimkou sporov vyňatých z pôsobnosti tohto zákona.

#### Článok VI. Zmluvné pokuty

1. V prípade, že predávajúci nedodá predmet plnenia, ktoré je predmetom tejto zmluvy riadne a včas a neodovzdá ich v stanovenom termíne podľa bodu 2. Článku II. tejto zmluvy, zaväzuje sa zaplatiť kupujúcemu zmluvnú pokutu v čiastke 0,1 % (slovom jedna desatina percenta) z ceny technických zariadení podľa bodu 1 Článku III. za každý začatý kalendárny deň omeškania. Týmto nie je dotknutá náhrada škody podľa § 373 a nasl. Obchodného zákonníka, ktorá vznikne v dôsledku omeškania predávajúceho s dodaním predmetu zmluvy.
2. V prípade omeškania s odstraňovaním závad zistených pri protokolárnom odovzdaní a prevzatí predmetu zmluvy podľa bodu 8 Článku VII. tejto zmluvy sa predávajúci zaväzuje zaplatiť kupujúcemu zmluvnú pokutu v čiastke 0,1 % (slovom jedna desatina percenta) z ceny zariadení podľa bodu 1 Článku III. za každý začatý kalendárny deň omeškania.
3. Zmluvná pokuta je splatná dňom uvedeným na faktúre ako deň splatnosti.

4. Vznikom povinnosti zaplatiť zmluvnú pokutu nezaniká povinnosť zaistená zmluvnou pokutou a ani nie je dotknutý nárok kupujúceho na náhradu škody v plnej výške. Zmluvné pokuty sa do výšky škody nezapočítavajú.

## **Článok VII. Záruka**

1. Predávajúci zodpovedá za to, že predmet zmluvy bude mať vlastnosti dohodnuté v tejto zmluve.
2. Poskytnutou zárukou predávajúci ručí, že predmet zmluvy bude mať po celý čas trvania záručnej doby vlastnosti stanovené touto zmluvou
3. Poskytnutá záruka na zariadenia je 24 mesiacov (slovom dvadsaťštyri mesiacov) odo dňa ich protokolárneho odovzdania a prevzatia.
4. Predávajúci preberá záruku podľa všeobecne platných podmienok v SR a v Európskej únii.
5. Kupujúci je povinný závady po ich zistení bez zbytočného odkladu písomne reklamovať, pričom uvedie o akú záadu sa jedná.
6. Predávajúci je povinný najneskôr do 2 pracovných dní po doručení reklamácie písomne doručiť kupujúcemu oznámenie o prijatí reklamácie, o jej uznaní a o lehote odstránenia závady.
7. Reklamáciu je možné uplatniť najneskôr do posledného dňa záručnej doby, pričom aj reklámia preukázateľne odoslaná kupujúcim v posledný deň záručnej doby sa považuje za uplatnenú v záručnej dobe.
8. V prípade uplatnenia reklamácie kupujúceho u predávajúceho sa predlžuje záručná doba na tú časť technického zariadenia, na ktorej sa vyskytla záada, o dobu vybavenia reklamácie.
9. Predávajúci sa zaväzuje prijať reklamáciu na jeho adrese uvedenej v úvode tejto zmluvy, alebo v prípade zmeny adresy predávajúceho na novej adrese. Každú zmenu adresy sa predávajúci zaväzuje neodkladne oznámiť kupujúcemu.
10. Predávajúci sa zaväzuje vybaviť reklamáciu ihneď, v zložitých prípadoch do 5 (slovom piatich) pracovných dní.
11. V prípade, že predávajúci v lehote do 3 pracovných dní (slovom troch) nedoručí kupujúcemu rozhodnutie o vybavení reklamácie, má sa za to, že reklamáciu v plnom rozsahu uznal.
12. Predávajúci je povinný reklamovanú záadu v dohodnutom termíne odstrániť. V prípade, že sa jedná o záadu, ktorá bude kupujúcemu brániť v prevádzke daného technického zariadenia, alebo bude mať povahu havárie, je predávajúci povinný začať s jej odstraňovaním do 48 hodín (slovom štyridsaťosem hodín).
13. Ak kupujúci v prípade uznania reklamácie oznámi lehotu, v rámci ktorej má byť reklamovaná záada diela odstránená a predávajúci reklamovanú záadu v tejto lehote neodstráni, má kupujúci právo dať reklamovanú záadu odstrániť tretej osobe, pričom predávajúci sa zaväzuje zaplatiť všetky náklady, ktoré vznikli kupujúcemu v súvislosti s jej odstránením.
14. Ako reklámia nebudú uznané závady, za ktoré predávajúci nezodpovedá v zmysle ustanovenia § 563 v spojení s ustanovením § 431 Obchodného zákonníka č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov.

## **Článok VIII. Nadobúdanie vlastníctva**

1. Zmluvné strany vyhlasujú, že kupujúci sa stáva vlastníkom dodaného tovaru po ich protokolárnom odovzdaní a prevzatí a po zaplatení vystavenej faktúry.

## **Článok IX. Záverečné ustanovenia**

1. Táto zmluva je uzatvorená na dobu určitú v zmysle bodov 1. až 3. Článku II.
2. Pri riešení vzájomných vzťahov zmluvných strán, ktoré nie sú upravené v tejto zmluve, sa použijú ustanovenia zákona č. 513/1991 Zb. Obchodného zákonníka v znení neskorších predpisov.

3. Prípadné spory nedorozumenia, ktoré vzniknú v súvislosti s plnením tejto zmluvy, sa budú zmluvné strany snažiť riešiť predovšetkým formou dohody. V prípade, že k dohode nedôjde, spory budú riešené podľa slovenského právneho poriadku na príslušnom súde Slovenskej republiky.
4. Zmluvné strany sa dohodli, že každá zo zmluvných strán môže od tejto zmluvy odstúpiť v prípade, že druhá strana podstatným spôsobom poruší zmluvnú povinnosť vyplývajúcu z tejto zmluvy. Pod podstatným porušením sa rozumie predovšetkým:
  - 4.1 nesplnenie dohodnutých priebežných termínov a konečného termínu dodania dodávky stanovených v tejto zmluve,
  - 4.2 nedodržanie cenových a platobných podmienok stanovených v tejto zmluve,
  - 4.3 nedodržanie parametrov a podmienok dodania stanovených v tejto zmluve.
5. Zmluvné strany sa dohodli, že pri porušení zmluvnej povinnosti predávajúceho vyplývajúcej z tejto zmluvy je poškodená strana oprávnená účtovať druhej zmluvnej strane zmluvnú pokutu vo výške 50% zo zmluvnej ceny EUR.
6. Zmluvné pokuty a sankcie dojednané touto zmluvou uhradí povinná strana nezávisle od toho, či a v akej výške vznikne druhej strane škoda porušením povinností, ktoré možno vymáhať samostatne.
7. Obsah tejto zmluvy je možné meniť a dopĺňať len formou písomných dodatkov, ktoré budú platné ak budú riadne podpísané oprávnenými zástupcami oboch zmluvných strán a potvrdené odtlačkami pečiatok oboch zmluvných strán.
8. Zmluva je spísaná v dvoch originálnych rovnopisoch, pričom kupujúci a predávajúci dostanú po jednom vyhovení zmluvy.
9. Zmluvné strany spoločne potvrdzujú, že sa pred podpisom zmluvy zoznámili s obsahom celej zmluvy, poznajú jej obsah a účel. Svojimi vlastnoručnými podpismi a odtlačkami pečiatok obe zmluvné strany potvrdzujú, že celý text tejto zmluvy je prejavom ich slobodnej a vážnej vôle.
10. Neoddeliteľnou súčasťou tejto zmluvy je: Zoznam dodávky predmetu plnenia (Zoznam odbornej literatúry).
11. Táto zmluva je uzavretá jej podpisom oboma zmluvnými stranami a nadobúda účinnosť 1 deň po uverejnení v Centrálnom registri zmlúv.

V Komárne:

UNIK  
100-37-301054, DIČ: 202171543

kupujúci

Családi Könyvklub s.r.o.  
Széchenyi  
929 04  
IČO

predávajúci

P.Č	Autor	Názov	Ks	Jednotková cena s DPH	Cena s DPH celkom
1.	Bevezetés a kommunikációelméletbe	Hollós János	1	38,09	38,09
2.	Mej nemet mondani!	Marie Haddou	1	11,73	11,73
3.	Ismerjük meg önmagunkat, ismerjük meg ügyfeleinket	Frank M. Scheelen	1	14,13	14,13
4.	Funkcionális anatómia	Tarsoly Emil	1	21,89	21,89
5.	A természettudomány tanítása	Radnóti Katalin	1	20,84	20,84
6.	Kémia szakközépiskolásoknak 9-10	Z. Orbán Erzsébet	2	10,07	20,14
7.	Munkafüzet Kémia 9.	Dr. Siposné Dr. Kedves Éva	2	8,61	17,22
8.	Organická chémia pre farmaceutov	Ferdinand Devínsky	1	57	57
9.	Fyziologie rostlin	Libuše Pavlová	1	14,48	14,48
10.	Organizacional Change for Corporate Sustainability	Suzanne Benn, Dexter Dunphy, Andrew Griffiths	1	105,21	105,21
11.	Value Investing	Bruce C. N. Greenwald, Judd Kahn, Paul D. Sonkin, Michael van Biema	1	86,35	86,35
12.	Human Resource Management	Sarah Gilmore, Steve Williams	1	75,25	75,25
13.	Chemie II	Danuše Pečová, Ivo Karger, Pavel Peč	1	27,2	27,2
14.	A student's guide to Corporate Finance and Financial Management	David Evans	1	98,44	98,44
15.	The New Value Investing	C. Thomas Howard	1	25,36	25,36
16.	Základy chemie I	Pavel Beneš, Václav Pumpr. Jiří Banyr	1	9,21	9,21
17.	Mastering Cloud Computing	Rajkumar Buyya, Christian Vecchiola, S. Thamarai Selvi	1	149,73	149,73
18.	Chemie I	Ivo Karger, Danuše Pečová, Pavel Peč	1	2,55	2,55
19.	Algorithms	Sanjoy Dasgupta, Christos Papadimitriou, Umesh Vazirani	1	66,41	66,41
20.	Systematika nižších rastlin II.	Martin Bačkor	2	29,45	58,9
21.	Prezentáció	Lőrincz Éva Anna, Sturcz Zoltán	1	15,87	15,87

22.	Organizational Behavior	Afsaneh Nahavandi, Robert B. Denhardt, Janet V. Denhardt, Maria P. Aristigueta	1	135,99	135,99
23.	Mathematical Modelling	Lee Ngan Hoe, Ng Kit Ee Dawn	1	62,06	62,06
24.	Optimization Methods in Finance	Gerard Cornuejols, Reha Tütüncü	1	103,35	103,35
25.	Botany - Vascular Plants	Emma Gajdičová, Pavol Mártonfi, Lenka Mártonfiová	1	34,2	34,2
26.	Project Management	Richard Newton	1	57,05	57,05
27.	Labor Economics	George J. Borjas	1	107,31	107,31
28.	Bank Management & Financial Services	Peter S. Rose, Sylvia C. Hudgins	1	364,32	364,32
29.	Strategic Management	Adrian Haberberg, Alison Rieple	1	99,45	99,45
30.	Genetics and Philosophy	Paul Griffiths, Karola Stotz	1	102,64	102,64
31.	MasterClass in Mathematics Education	Paul Andrews, Tim Rowland	1	48,3	48,3
32.	Small Business Management and Entrepreneurship	David Stocks, Nick Wilson	1	75,95	75,95
33.	Organická chémia	Ján Tomáš, Janette Musilová, Judita Bystrická,	2	28,2	56,4
34.	Soft Computing and its applications	Kumar S. Ray	1	107,53	107,53
35.	A New Generation in International Strategic Management	Stephen Tallman	1	109,88	109,88
36.	Organická chémia pre farmaceutov	Ferdinand Devínsky	1	141,86	141,86
37.	Business Essentials	Learning Media	1	220,11	220,11
38.	Anorganická chémia	Jozef Šima, Marián Koman, Adela Kotočová, Peter Segľa	2	25,35	50,7
39.	Jazyková komunikácia a kultúra vyjadrovania	Ján Findra	1	20,64	20,64
40.	Geológia	Darina Čabalová, František Baliak, Milošlav Kopecký	1	22,5	22,5
41.	Foundations of Mathematical Economics	Michael Carter	1	191,27	191,27
42.	Information Systems, Technology and Management	Sushil K. Prasad, Susmi Routray, Reema Khurana, Sartaj Sahni	1	120,18	120,18

43.	Randomized Algorithm	Lambert M. Surhone, Mariam T. Tennoe, Susan F. Henssonow	1	94,66	94,66
44.	Unmanned Aircraft Systems	Kimon P. Valavanis, Paul Y. Oh, Les A. Piegl	1	144,9	144,9
45.	An Invitation to 3-D Vision	Yi Ma, Stefano Soatto, Jana Košecká, S.Shankar Sastry	1	91,08	91,08
46.	Market Leader Intermediate Business English Course Book	David Cotton, David Falvey, Simon Kent	1	54,96	54,96
47.	Financial Management	Jaco Fouché, Jaco Barnard	1	389,2	389,2
48.	The Leadership Mystique	Manfred Keis de Vries	1	36,48	36,48
49.	Scientific Computing	Walter Gander, Martin J. Gander, Felix Kwok	1	81,02	81,02
50.	Transforming Learning and IT Management through Gamification	Edmond C. Prakash, Madhusudan Rao	1	56,91	56,91
51.	Introduction to Management	John R. Schemmhorn, Jr.	1	183,43	183,43
52.	Dean LeBaron's Treasury of Investment Wisdom	Dean LeBaron, Romesh Vaitilingam	1	33,81	33,81
53.	Future Wealth	James Robertson	1	21,74	21,74
54.	Market Trading Tactics	Daryl Guppy	1	202,4	202,4
55.	Effective E-Learning	Madhuri Dubey	1	56,93	56,93
56.	Fuzzy Engineering toward Human Friendly Systems	ToshioTerano, Michio Sugeno, Masao Mukaidono, Kazuo Shigemasa	1	149,56	149,56
57.	Medical Devices and Human Engineering	Joseph D. Bronzino, Donald R. Peterson	1	135,64	135,64
58.	World Investment Report 2014	James X. Zhan	1	54,26	54,26
59.	Biomedical Signals, Imaging, and Informatics	Joseph D. Bronzino, Donald R. Peterson	1	154,36	154,36
60.	Biomedical Engineering Fundamentals	Joseph D. Bronzino, Donald R. Peterson	1	138,58	138,58
61.	Molecular, Cellular, and Tissue Engineering	Joseph D. Bronzino, Donald R. Peterson	1	148,12	148,12
62.	Strategic Management	Dr. Adrian Haberberg, Alison Rieple	1	265,65	265,65
63.	The Gamification of Learning and Instruction	Karl M. Kapp	1	27,25	27,25



64.	Mastering the Business of Global Trade	Thomas A. Cook	1	223,39	223,39
65.	International Macroeconomics and Finance	Nelson C. Mark	1	197,34	197,34
66.	Evolving Connectionist Systems	Nikola Kasabov	1	32,57	32,57
67.	Modern Enterprises Business Intelligence and Data Management	Alan Simon	1	35,74	35,74
68.	A Student's Guide to Numerical Methods	Ian H. Hutchinson	1	25,3	25,3
69.	Financial Asset Pricing Theory	Claus Munk	1	32,69	32,69
70.	Advances in Taxation	Toby Stock	1	35,6	35,6
71.	Management Control Systems	Robert N. Anthony, Vijay Govindarajan, Frank G.H. Hartmann, Kalle Kraus, Göran Nilsson	1	163,01	163,01
72.	Warren Buffett's Management secrets	Mary Buffett, David Clark	1	14,49	14,49
73.	Uncertainty and Information	George J. Kirli	1	117,42	117,42
74.	Introduction to Modern Cryptography	Jonathan Katz, Yehuda Lindell	1	96,05	96,05
75.	Oracle Certified Professional Java SE 7	S G Ganesh, Tushar Sharma	1	25,91	25,91
76.	Algorithms	David Harel, Yishai Feldman	1	81,21	81,21
77.	Learning PHP, MySQL & JavaScript	Robin Nixon	1	39,69	39,69
78.	Real Estate Marketing	M. Joseph Sirgy	1	102,64	102,64
79.	Algorithms	David Harel, Yishai Feldman	1	81,21	81,21
80.	Creating a Kaizen Culture	Jon Miller, Mike Wroblewski, Jaime Villafuerte	1	27,77	27,77
81.	Competition Policies for the Global Economy	Edward M. Graham, J. David Richardson	1	20,49	20,49
82.	Emelt szintű és középszintű írásbeli feladatok biológiából	Szerényi Gábor	1	8,65	8,65
83.	A tehetség gondozás nemzetközi horizontja	Gordon Györi János	1	7,89	7,89
84.	Stressz, megküzdés, versengés, konfliktusok	Dávid Imre	1	8,25	8,25
85.	Kreatív természetudományi tehetséggondozás	Kiss Albert	1	15,25	15,25
86.	Tizenkettő nem egy tucat	Interjúk sikeres tehetségekkel	1	15,59	15,59

87.	Germekédelmi útmutató!	Barcsi Antal	1	7,35	7,35
88.	Irány a ECDL!		1	6,98	6,98
89.	Testnevelésmódszertan	Dr. Magyar György	1	9,45	9,45
90.	Matematika I.	Csatár Katalin	1	7,78	7,78
91.	Matematika II.	Csatár Katalin	1	17,78	17,78
92.	Agykontroll az üzleti életben	Jose Silva	1	16,47	16,47
93.	Váltás az üzleti életben	Némethy László	1	16,66	16,66
94.	Állat és növényhatározó természetjáróknak		1	21,96	21,96
95.	Steve Jobs a prezentáció mestere	Carmine Gallo	1	23,26	23,26
96.	A választás művészete	Sheena Iyengar	1	13,26	13,26
97.	Prezentáció-készítés	Bártfai Barnabás	1	16,24	16,24
98.	Bloggok kezdőknek és profiknak	Tris Hussey	1	19,2	19,2
99.	Tözsdemámor	Robert J. Shiller	1	15,9	15,9
100.	Most építs nagy üzletet!	Brian Tracy	1	20,21	20,21
101.	Üzleti iskola	Robert T. Kiyosaki	1	18,45	18,45
102.	Nemzetközi szervezetek és intézmények	Blahó András	1	28,25	28,25
103.	Médiismeret	Csordás Tamás	1	25,36	25,36
104.	A tőke a 21. században	Thomas Piketty	1	38,9	38,9
105.	Hatékony vezetés	Chris Roebuck	1	21,74	21,74
106.	Gondolatok a kapitalizmusról	Kornai János	1	22,45	22,45
107.	Gondolkodj és gazdagodj!	Napoleon Hill	1	20,15	20,15
108.	Döntéseink csapdájában!	Szántó Richárd	1	23,43	23,43
109.	Növényanatomiai-botanikai terminológiai szótár	Darók Judit	1	33,85	33,85
110.	Bevezetés a kommunikációelméletbe	Hollós János	1	10,95	10,95
111.	Felelősség és siker		1	23,65	23,65
112.	Az evolúció	Edward J. Larson	1	22,85	22,85
113.	A Kárpát-medence Földrajza	Dövényi Zoltán	1	45,9	45,9
114.	Multikulturális nevelés	Cs. Czachesz Erzsébet	1	15,36	15,36
115.	Mozgásfejlesztő játékok gyűjteménye	Pektor Gabrielle	1	10,6	10,6
116.	Új pedagógiai kultúra	Nagy József	1	8,65	8,65

929 0  
1374  
1374

117.	Kémia	Berkes Lajos	2	7,1	14,2
118.	Kémia 9. tankönyv	A természetről tízenéveseknek	2	16,2	32,4
119.	Kémia 9. munkafüzet		2	8,25	16,5
120.	Kémia 10.	Természetünk titkai	2	14,98	29,96
121.	Biológia 10. tankönyv	Az élőlények változatossága	1	17,32	17,32
122.	Biológia 10. tankönyv	Az ember életműködése	1	16,75	16,75
123.	Magyarország növény- és állatvilága	Képes természeti atlasz	1	11,9	11,9
124.	Üzleti terv készítése	Jäckel Katalin	1	10,88	10,88
125.	Moderní vyuka chemie	Olga Mokrejšová	2	23,1	46,2
126.	Algoritmy	Pavel Töpfer	1	15,17	15,17
<b>SPOLU:</b>			136	x	7891,1

926  
 IČO: 39 201 502, IČD: 2021011374  
 IČ DPH: SK2021811374