



EUROPEISKA
KOMMISSIONEN

Bryssel den XXX
DRAFT
[...] (2015) XXX draft

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN

**UTKAST TILL RIKTLINJER FÖR TILLÄMPNINGEN AV DE SPECIFIKA
BESTÄMMELSER SOM ANGES I ARTIKLARNA 169, 170 OCH 171 I
FÖRORDNINGEN OM EN SAMLAD MARKNADSORDNING FÖR
JORDBRUKSPRODUKTER VAD GÄLLER SEKTORERNA FÖR OLIVOLJA, NÖT-
OCH KALVKÖTT OCH JORDBRUKSGRÖDOR**

UTKAST

DETTA UTKAST ÄR ETT ARBETSDOKUMENT FRÅN KOMMISSIONENS AVDELNINGAR SOM ÄNNU KAN KOMMA ATT ÄNDRAS OCH SOM ÄNNU INTE HAR GODKÄNTS AV KOMMISSIONSKOLLEGIET

Eventuella frågor om detta utkast kan skickas till COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

UTKAST TILL RIKTLINJER FÖR TILLÄMPNINGEN AV DE SPECIFIKA BESTÄMMELSER SOM ANGES I ARTIKLARNA 169, 170 OCH 171 I FÖRORDNINGEN OM EN SAMLAD MARKNADSORDNING FÖR JORDBRUKSPRODUKTER VAD GÄLLER SEKTORERNA FÖR OLIVOLJA, NÖT- OCH KALVKÖTT OCH JORDBRUKSGRÖDOR

Milstolpar i antagningsförfarandet:

*Utvidgat möte mellan nationella konkurrensmyndigheter (nationella konkurrensmyndigheter
+ ministerier): 16 oktober 2014*

Offentligt samråd:

Första kvartalet 2015

Rådgivande kommittén:

Tredje kvartalet 2015

Planerat antagande:

Fjärde kvartalet 2015

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1.	Inledning.....	4
1.1	Syfte och tillämpningsområde.....	4
2.	Regler som är tillämpliga på avtal mellan jordbruksproducenter inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor.....	5
2.1.	Den rättsliga ramen – tillämpningen av artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget på produktion av och handel med jordbruksprodukter	5
2.2	Undantag från tillämpningen av artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget som skapats genom artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning för sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor	10
2.3.	Alternativa bedömningsmöjligheter för att garantera lagenligheten av en producentorganisations förhandlingar om leveransavtal för sina medlemmars räkning	14
2.3.1	Allmänt undantag från konkurrensreglerna i artikel 209 i förordningen om en samlad marknadsordning.....	15
2.3.2	Gruppundantagsförordning om specialiseringsavtal	17
2.4.	Villkor för undantag	19

2.4.1 Erkännande som producentorganisation/sammanslutning av producentorganisationer	19
2.4.2 Målen för en producentorganisation.....	20
2.4.3 Testet om betydande effektivisering	22
Den förenklade metoden.....	25
Den alternativa metoden.....	38
2.4.4 Villkor som gäller relationerna mellan producentorganisationen och dess producentmedlemmar	39
2.4.5 Ett tak för produktion som omfattas av avtalsförhandlingar	40
2.4.6 Anmälningsskyldighet.....	41
2.5.Skyddsåtgärder	41
2.5.1 Bedömning av om konkurrensen sätts ur spel.....	42
2.5.2 Mindre relevant produktmarknad med konkurrensbegränsande effekter	43
2.5.3 Målen för den gemensamma jordbrukspolitiken äventyras.....	44
3. Sektorspecifika avsnitt	44
3.1. Olivolja.....	44
3.1.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom olivoljesektorn	44
3.1.2 Fastställande av den relevanta marknaden inom olivoljesektorn	46
3.2.Nöt- och kalvköttssektorn	47
3.2.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom nöt- och kalvköttssektorn.....	47
3.3. Jordbruksgrödor	48
3.3.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom sektorn för jordbruksgrödor.....	48

1. Inledning

1.1 Syfte och tillämpningsområde

- (1) Dessa riktlinjer¹ ger vägledning för producenter inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor om tillämpningen av artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning², i vilka anges specifika bestämmelser för avtalsförhandlingar inom dessa sektorer.
- (2) Syftet med riktlinjerna är att ge specifik vägledning till producenter, men det är producenternas ansvar att bedöma sina egna metoder. Vidare är riktlinjerna avsedda att ge domstolar och konkurrensmyndigheter i medlemsstaterna vägledning när de tillämpar artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, även om de inte är rättsligt bindande för dem.
- (3) Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning gäller vissa jordbruksprodukter inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor³.
- (4) Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning gör det möjligt för producentorganisationer och sammanslutningar av producentorganisationer att för sina medlemmars räkning förhandla fram avtal för leverans av de berörda produkterna på vissa villkor⁴.
- (5) De berörda enheterna definieras enligt följande:
 - En producent är en producent av den berörda produkten.
 - En producentorganisation är en producentorganisation enligt definitionen i artikel 152 i förordningen om en samlad marknadsordning.

¹ Riktlinjer för tillämpning av de specifika bestämmelser som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning vad gäller sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor (nedan kallade *riktlinjerna*).

² Förordningen om en samlad marknadsordning är Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1308/2013 av den 17 december 2013 om upprättande av en samlad marknadsordning för jordbruksprodukter och om upphävande av rådets förordningar (EEG) nr 922/72, (EEG) nr 234/79, (EG) nr 1037/2001 och (EG) nr 1234/2007, offentliggjord i EUT L 347, 20.12.2013, s. 671.

³ Dessa sektorer har fastställts av lagstiftaren inom ramen för reformen av den gemensamma jordbrukspolitiken och antagandet av förordningen om en samlad marknadsordning.

⁴ Framför allt är artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning endast tillämpliga på en viss kategori av producentorganisationer och sammanslutningar av producentorganisationer, som erkänns av medlemsstaterna enligt artiklarna 152.1 och 156 i förordningen om en samlad marknadsordning, dvs. dessa regler gäller inte vilka producentorganisationer eller sammanslutningar av producentorganisationer som helst. För ytterligare uppgifter se punkt (54) nedan.

- En sammanslutning av producentorganisationer är en sammanslutning av producentorganisationer enligt definitionen i artikel 156 i förordningen om en samlad marknadsordning.

Om det i riktlinjerna, inom ramen för det undantag som anges i punkt 2.2, hänvisas till en producentorganisation, gäller samma sak för en sammanslutning av producentorganisationer om inte annat uttryckligen anges.

Erkända branschorganisationer omfattas inte av artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning. De kan dock utnyttja den möjlighet till undantag som anges i artikel 210 i förordningen om en samlad marknadsordning.

- (6) Kommissionens ståndpunkt påverkar inte Europeiska unionens domstols rättspraxis⁵ när det gäller tolkningen av artiklarna 39, 42, 101 och 102 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt (nedan kallat *EUF-fördraget*) och artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.
- (7) I riktlinjerna behandlas följande frågor:
 - Ramen för allmänt tillämpliga konkurrensregler.
 - De specifika bestämmelser som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.
 - Den praktiska tillämpningen av de specifika bestämmelser som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

2. Regler som är tillämpliga på avtal mellan jordbruksproducenter inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor

2.1. Den rättsliga ramen – tillämpningen av artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget på produktion av och handel med jordbruksprodukter

- (8) Artikel 42 i EUF-fördraget ger EU-lagstiftaren (Europaparlamentet och rådet) befogenhet att besluta i vilken utsträckning konkurrensregler är tillämpliga på produktion av och handel med jordbruksprodukter.
- (9) Närmare bestämt avgör lagstiftaren, i enlighet med artikel 42 i EUF-fördraget, i vilken omfattning konkurrensreglerna tillämpas på jordbrukssektorn, med hänsyn tagen till målen för den gemensamma jordbrukspolitiken, som anges i artikel 39 i EUF-fördraget. Enligt Europeiska unionens domstol innebär denna bestämmelse ett

⁵ Med Europeiska unionens domstol avses här domstolen och tribunalen.

erkännande av att målen för jordbrukspolitiken har företräde framför fördragets mål när det gäller konkurrens⁶.

(10) Enligt artikel 39 i EUF-fördraget är målen för den gemensamma jordbrukspolitiken följande:

- a. Höja produktiviteten inom jordbruket genom att främja tekniska framsteg och genom att trygga en rationell utveckling av jordbruksproduktionen och ett optimalt utnyttjande av produktionsfaktorer, särskilt arbetskraften.
- b. Tillförsäkra jordbruksbefolkningen en skälig levnadsstandard, särskilt genom en höjning av den individuella inkomsten för dem som arbetar i jordbruket.
- c. Stabilisera marknaderna.
- d. Trygga försörjningen.
- e. Tillförsäkra konsumenterna tillgång till varor till skäliga priser.

(11) På grundval av artikel 42 i EUF-fördraget förklaras i artikel 206 i förordningen om en samlad marknadsordning konkurrensreglerna i artiklarna 101–106 i EUF-fördraget tillämpliga på produktion av och handel med jordbruksprodukter:

"Om inte annat föreskrivs i denna förordning och i enlighet med artikel 42 i EUF-fördraget, ska artiklarna 101–106 i EUF-fördraget samt bestämmelser för tillämpningen av dessa, om inte annat följer av artiklarna 207–210 i denna förordning, tillämpas på alla sådana avtal, beslut och förfaranden som avses i artiklarna 101.1 och 102 i EUF-fördraget och som rör produktion av eller handel med jordbruksprodukter."

(12) Artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget är tillämpliga på företagens beteende i form av avtal, beslut, metoder eller missbruk av dominerande ställning endast i den mån de "kan påverka handeln mellan medlemsstater". Närmare uppgifter om tolkningen av detta tillämplighetskriterium finns i kommissionens riktlinjer om begreppet påverkan på handeln⁷.

(13) Artikel 101 i EUF-fördraget är i princip tillämplig på all ekonomisk verksamhet som producenter och producentorganisationer bedriver. En producentorganisation är en sammanslutning av enskilda producenter, som enligt EU:s konkurrenslagstiftning uppfyller villkoren för en företagssammanslutning, och som ett självständigt företag⁸

⁶ Dom av den 29 oktober 1980 i målet Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, punkt 23; dom av den 9 september 2003 i målet Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, punkt 91; dom av den 5 oktober 1994 i målet Tyskland mot rådet, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, punkt 61.

⁷ Tillkännagivande från kommissionen - Riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artiklarna 81 och 82 i fördraget, EUT C 101, 27.4.2004, s. 81.

⁸ Ekonomisk verksamhet definieras som verksamhet som består av att tillhandahålla varor eller tjänster på en viss marknad. För närmare uppgifter, se t.ex. dom av den 16 juni 1987 i målet kommissionen mot Italien, 118/85, EU:C:1987:283, punkt 7. Ett företag är en enhet som bedriver en ekonomisk verksamhet.

om det utövar ekonomisk verksamhet. Både producentorganisationen och dess medlemmar omfattas därför av konkurrensreglerna. Konkurrensreglerna gäller därför inte bara avtal mellan enskilda producenter (t.ex. upprättandet av en producentorganisation och dess stadgar), utan också beslut som fattas eller avtal som ingås av producentorganisationen.

- (14) Vid sin bedömning av om artikel 101.1 i EUF-fördraget är tillämplig på kooperativ (som är en av de former i vilken en producentorganisation kan upprättas) slog domstolen fast att det förhållandet att en verksamhet organiseras i den juridiska formen av en sammanslutning inte i sig utgör ett konkurrensbegränsande beteende. Av detta följer emellertid inte att sammanslutningar i sig automatiskt faller utanför förbudet i artikel 101.1 i EUF-fördraget eftersom de ändå kan påverka sina medlemmars handelsbeteende så att det begränsar eller snedvrider konkurrensen på den marknad där dessa företag är verksamma⁹.
- (15) **Exempel** på tillämpning av artikel 101 på den verksamhet som producenter bedriver:

Situation: Marknaden för leverans av levande nötkreatur i ett land kännetecknas av en fortlöpande minskning av den inhemska efterfrågan på grund av minskande efterfrågan på nötkött hos slutkonsumenterna. Dessutom ökar importen av slaktkroppar och styckningsdelar av nötkött och, i mindre utsträckning, importen av levande nötkreatur. Slakterierna i landet minskar avsevärt sina inköp av levande boskap och priserna på levande nötkreatur minskar betydligt. För att hantera denna situation ingår ett stort antal leverantörer av levande nötkreatur (som täcker cirka 60 % av marknaden för levande nötkreatur) ett avtal sinsemellan som fastställer ett lägsta försäljningspris för sina levande nötkreatur som ska säljas till slakterier.

Analys: Avtalet har till syfte att begränsa konkurrensen genom ett enhetspris. Som sådant innebär avtalet en överträdelse av det förbud mot konkurrensbegränsande avtal, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som anges i artikel 101.1 i EUF-fördraget. Avtalet medför inga fördelar för konsumenterna och sätter konkurrensen ur spel på en väsentlig del av marknaden för levande boskap. Det kan därför inte motiveras på grundval av artikel 101.3 i EUF-fördraget. Ett sådant avtal utgör följaktligen en överträdelse av artikel 101 i EUF-fördraget och är förbjudet och ogiltigt.

- (16) Artikel 102 i EUF-fördraget är också tillämplig på producenter och en producentorganisation som fungerar som ett företag. Förbudet mot missbruk av en dominerande ställning i artikel 102 i EUF-fördraget är fullt tillämpligt på jordbrukssektorn. För att artikel 102 i EUF-fördraget ska anses ha överträtts måste dock följande villkor vara uppfyllda:
- a. För det första måste en producent eller en producentorganisation ha en dominerande ställning på en given produktmarknad och geografisk marknad (den relevanta marknaden)¹⁰, dvs. en ekonomisk styrkeposition som gör det

⁹ För närmare detaljer och bakgrund se dom av den 12 december 1995 i målet Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, punkterna 10–16. Se även generaladvokaten Tesauros förslag till avgörande i detta mål, EU:C:1995:277, punkterna 29 och 30.

¹⁰ För ytterligare information se kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapslagstiftningen, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

möjligt att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter¹¹.

b. För det andra måste producentorganisationen eller producenten missbruka sin dominerande ställning genom att utestänga och/eller utnyttja konkurrenter, kunder och/eller konsumenter till skada för dem¹².

c. Dessa metoder påverkar handeln mellan medlemsstater¹³.

(17) **Exempel** på tillämpning av artikel 102 på den verksamhet som producentorganisationer bedriver:

Situation: En veteproducerande region ligger mycket långt från andra veteproducerande regioner. Vete används i regionen antingen för bearbetning till mjöl i lokala fabriker eller för att producera foder till djur som föds upp i området. Vete för malning krävs för att följa strängare kvalitetskrav och säljs till högre priser än vete till foder. Det förekommer viss import av vete från ett grannland som kompletterar det lokala utbudet, vanligen till högre priser än de lokala priserna på grund av transportkostnader. En stor grupp av producentorganisationer, som utgör hälften av de lokala veteproducenterna (när det gäller produktionsvolym) har levererat till de flesta lokala kvarnar, medan andra producenter varit mindre organiserade och levererat till foderbearbetningsföretag och kvarnar för att tillgodose deras residualefterfrågan (som inte tillgodoses av de stora producentorganisationerna) när de varit tillgängliga. Medlemmarna av de stora producentorganisationerna är skyldiga att leverera hela sin produktion till producentorganisationen enligt dess stadgar, och på grund av ett antal rättsliga och praktiska omständigheter lämnar dessa medlemmar mycket sällan producentorganisationen. För några år sedan bildade ett antal jordbrukare som inte var medlemmar av den stora producentorganisationen en annan producentorganisation som förbättrat kvaliteten och ökat veteproduktionen och investerade dessutom i ett lagrings- och distributionssystem för leverans av vete i större skala. Denna nya mindre producentorganisation övertygade de lokala kvarnarna att köpa vete från den i stället för av de stora producentorganisationerna. Inför denna gradvisa förlust av den mer lönsamma marknaden för vete för malning beslutar den stora producentorganisationen att sänka grossistpriserna på vete för malning (sådeskorn) under de

¹¹ Dom av den 14 februari 1978 i målet United Brands, 27/76, EU:C:1995:277, punkt 65.

¹² Utestängande missbruk är sådana metoder som inte bygger på normalt affärsmässigt beteende och som syftar till att skada konkurrenspositionen för det dominerande företags konkurrenter, eller att utestänga dem från marknaden helt och hållet, vilket slutligen orsakar kunderna skada (t.ex. vägran att leverera eller att bevilja licenser, underprissättning). Utnyttjande missbruk, å andra sidan, inbegriper försök av dominerande företag att utnyttja de möjligheter som deras ställning på marknaden ger dem för att skada kunder direkt, t.ex. genom att ta ut alltför höga priser. För närmare information se Meddelande från kommissionen – Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder, EUT C 45, 24.2.2009, s. 7.

¹³ För ytterligare information se Tillkännagivande från kommissionen - Riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artiklarna 81 och 82 i fördraget, EUT C 101, 27.4.2004, s. 81.

rörliga kostnaderna för att vinna tillbaka sina kunder, och vinner faktiskt tillbaka en del av dem till nackdel för sin framväxande konkurrent.

Analys: Marknaden för leverans av vete är sannolikt inte större än regionen i fråga med tanke på de höga transportkostnaderna från andra produktionsområden inom den berörda regionen. Den berörda stora producentorganisationen har sannolikt en dominerande ställning med hänsyn till dess marknadsandel, dess kontroll över leveranserna genom det exklusivitetskrav den ålagt sina medlemmar och det faktum att dess leveranser inte kan ersättas med import på grund av höga transportkostnader. Dess dominerande ställning är sannolikt stabil framför allt eftersom medlemmar sällan lämnar producentorganisationen och då det är svårt för alternativa källor att producera stora volymer vete. Den stora producentorganisationens underprissättningsstrategi¹⁴ syftade till att utestänga en konkurrent (den mindre producentorganisationen) från marknaden och trängde verkligen delvis undan den därifrån. Därför är det sannolikt att producentorganisationen har missbrukat sin dominerande ställning i strid med artikel 102 i EUF-fördraget.

- (18) Artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget tillämpas också på avtal mellan medlemmar i en producentorganisation och mellan en producentorganisation och dess medlemmar, inklusive interna beslut och en producentorganisations stadgar. Domstolen har i flera mål behandlat frågan om kooperativa sammanslutningars stadgar och deras förenlighet med artikel 101.1 i EUF-fördraget¹⁵, och i det sammanhanget erkänt att sådana kooperativa arrangemang har en konkurrensfrämjande effekt under vissa förhållanden¹⁶.
- (19) **Exempel** på tillämpning av artikel 101 på avtal mellan medlemmar av en producentorganisation:

Situation: Flera små malkornsproducenter bildar en producentorganisation i syfte att tillsammans genom ett gemensamt leveransavtal sälja sina produkter till ett lokalt whiskybränneri. Producenterna gjorde detta framför allt därför att de inte separat kan leverera de volymer som bränneriet behöver och därför att bränneriet inte vill förhandla med flera olika små leverantörer. Producentorganisationen sköter hela marknadsföringen av malkornsutbudet och står för leveranslogistiken inklusive transporter. Producentorganisationen står för 8 % av marknaden för leverans av malkorn till brännerier i regionen.

Analys: Producenternas metoder att bedriva gemensam försäljning omfattas av förbudet mot konkurrensbegränsande avtal i artikel 101.1 i EUF-fördraget eftersom det sätter priskonkurrensen ur spel mellan självständiga producenter. Det saluföringssystem som

¹⁴ För närmare uppgifter om fastställande av underprissättning, se avsnitt C (främst punkterna 63–66) i Meddelande från kommissionen: Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder, EUT C 45, 24.2.2009, s. 7.

¹⁵ Se bland annat domen i målet Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punkt 13, och dom av den 15 december 1994 i mål C-250/92, Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, t.ex. punkterna 28 och 35.

¹⁶ Till exempel domen i målet Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, punkt 32, domen i målet Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punkt 12, och domen av den 14 maj 1997 i de förenade målen T-70/92 och T-71/92, Florimex, se fotnot 9 ovan, EU:T:1997:69, punkt 40.

organiserats inom producentorganisationen förefaller dock skapa stora varudistributionsfördelar som sedan kommer konsumenterna till godo. För det första garanterar systemet att det finns ytterligare en leverantör på marknaden som kan tillhandahålla de kvantiteter som köparen efterfrågar, vilket ökar konkurrensen till förmån för den köparen. Det kan också minska leveranskostnaderna genom ett bättre integrerat logistiksystem och lägre transaktionskostnader jämfört med att köparen gör sina inköp direkt från samtliga enskilda producenter. Det är osannolikt att konkurrensen begränsas eftersom producentorganisationen står för en så liten marknadsandel. Därför är det sannolikt att avtalet i fråga är berättigat enligt artikel 101.3 i EUF-fördraget.

- (20) Medan artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget generellt är tillämpliga på avtal mellan producenter, oavsett om de ingåtts inom eller utanför en producentorganisation, och avtal som ingåtts av producentorganisationer, oavsett om de ingåtts mellan deras medlemmar eller med tredje parter, kan dessa avtal undantas från tillämpningen av dessa artiklar antingen på grundval av förordningen om en samlad marknadsordning eller de allmänna konkurrensregler som beskrivs nedan i avsnitten 2.2 och 2.3.

2.2 Undantag från tillämpningen av artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget som skapats genom artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning för sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor

- (21) Enligt artikel 206 i förordningen om en samlad marknadsordning tillämpas artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget på avtal, beslut och förfaranden som gäller handel med jordbruksprodukter ”om inte annat föreskrivs i denna förordning”. Genom att införa särskilda bestämmelser för avtal, beslut och förfaranden som tillämpas av producenter av jordbruksprodukter i vissa sektorer skapar artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning undantag från tillämpningen av artiklarna 101¹⁷ 18 och 102¹⁹ i EUF-fördraget.

¹⁷ Riktlinjerna är tillämpliga på leveransavtal som producentorganisationer förhandlar fram för sina medlemmars räkning, oavsett vilken grad av integration de medför, med undantag för transaktioner som utgör en koncentration i den mening som avses i artikel 3 i rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer (koncentrationsförordningen, EUT L 24, 29.1.2004) som till exempel är fallet med gemensamma företag som på varaktig basis fyller en självständig ekonomisk enhets samtliga funktioner.

¹⁸ Artikel 101

1. Följande är oförenligt med den inre marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvräa konkurrensen inom den inre marknaden, särskilt sådana som innebär att

a) inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,

b) produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,

c) marknader eller inköpskällor delas upp,

d) olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,

e) det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser, som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

- (22) Tillsammans eller separat kommer artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning att kallas "undantaget" i riktlinjerna.
- (23) Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning gäller produkter inom olivolje- respektive nöt- och kalvköttssektorn samt vissa produkter inom sektorn för jordbruksgrödor²⁰. I artiklarna 169.1, 170.1 och 171.1 i förordningen om en samlad marknadsordning föreskrivs att "[e]n producentorganisation inom sektorn för [...] som är erkänd enligt artikel 152.1 och som arbetar för att nå ett eller flera av målen att koncentrera utbudet, släppa ut de produkter som har framställts av medlemmarna på marknaden och optimera produktionskostnaderna får för sina

2. Avtal eller beslut som är förbjudna enligt denna artikel är ogiltiga.

3. Bestämmelserna i punkt 1 får dock förklaras icke tillämpliga

- på avtal eller grupper av avtal mellan företag,

- beslut eller grupper av beslut av företagssammanslutningar,

- samordnade förfaranden eller grupper av samordnade förfaranden,

som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås och som inte

a) ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål,

b) ger dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga."

¹⁹ Artikel 102

Ett eller flera företags missbruk av en dominerande ställning på den inre marknaden eller inom en väsentlig del av denna är, i den mån det kan påverka handeln mellan medlemsstater, oförenligt med den inre marknaden och förbjudet.

Sådant missbruk kan särskilt bestå i att

a) direkt eller indirekt påtvinga någon oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra oskäligen affärsvillkor,

b) begränsa produktion, marknader eller teknisk utveckling till nackdel för konsumenterna,

c) tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,

d) det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser, som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

²⁰ Följande produkter som inte är avsedda för utsäde och vad gäller korn inte avsedda för mältning omfattas av artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning:

a) Vanligt vete som omfattas av KN-nummer ex 1001 99 00.

b) Korn som omfattas av KN-nummer ex 1003 90 00.

c) Majs som omfattas av KN-nummer ex 1005 90 00.

d) Råg som omfattas av KN-nummer ex 1002 90 00.

e) Durumvete som omfattas av KN-nummer ex 1001 19 00.

f) Havre som omfattas av KN-nummer ex 1004 90 00.

g) Rågvete som omfattas av KN-nummer ex 1008 60 00.

h) Rapsfrö som omfattas av KN-nummer ex 1205.

i) Solrosfrö som omfattas av KN-nummer ex 1206 00.

j) Sojabönor som omfattas av KN-nummer ex 1201 90 00.

k) Åkerbönor som omfattas av KN-nummer ex 0708 och ex 0713.

l) Foderärter som omfattas av KN-nummer ex 0708 och ex 0713.

medlemmars räkning, för en del eller hela av medlemmarnas samlade produktion, förhandla om avtal om leverans av” de produkter inom dessa sektorer som omfattas av definitionerna i dessa artiklar.

- (24) Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning gäller således alla avtal eller beslut eller metoder som tillämpas av en producentorganisation när den förhandlar om leveransavtal för sina medlemmars räkning.
- (25) Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning tillåter²¹ gemensam leverans, dvs. gemensam försäljning av och försäljningsrelaterad verksamhet avseende jordbruksprodukter inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor som bedrivs av producenter av dessa jordbruksprodukter genom producentorganisationer.
- (26) Syftet med undantaget är att stärka producenternas förhandlingsposition i förhållande till aktörer i senare led inom de berörda sektorerna för att säkra en rimlig levnadsstandard för producenterna och en livskraftig utveckling av produktionen. Detta mål måste nås i enlighet med målen för den gemensamma jordbrukspolitiken i artikel 39 i EUF-fördraget: närmare bestämt bör detta uppnås genom skapande av betydande effektivisering genom integrering av verksamheter i producentorganisationer så att verksamheterna inom dessa producentorganisationer på ett övergripande plan bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken²².
- (27) Syftet med undantaget är avsett att uppnås genom att producentorganisationer effektivt koncentrerar utbudet och släpper ut produkter på marknaden²³ och, som en följd av detta, förhandlar om leveransavtal för sina medlemmars räkning. För att sådana producentorganisationer ska kunna säkerställa uppfyllandet av målen att koncentrera utbudet och släppa ut produkter på marknaden krävs att de bedriver en effektiv marknadsföringsstrategi.
- (28) När sådana producentorganisationer genomför sin strategi skulle de normalt sett förhandla om och fastställa alla beståndsdelar i leveransavtal: priser, volymer och eventuellt även andra avtalsvillkor, till exempel hänvisningar till kvalitetsspecifikationer för produkterna, avtalets löptid, uppsägningsklausuler²⁴, uppgifter om betalningsperioder och betalningsförfaranden, arrangemang för insamling och leverans av produkter samt regler som tillämpas vid force majeure.
- (29) Genomförandet av producentorganisationens saluföringsstrategi kan också omfatta avtal och förfaranden mellan producentorganisationen och dess medlemmar, som är nära

²¹ Se punkt 1 i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

²² Se skäl 139 i förordningen om en samlad marknadsordning.

²³ Se punkt 2 d i artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

²⁴ Uppsägning av ett avtal kan bli nödvändigt till exempel på grund av missväxt som orsakas t.ex. av väderförhållanden eller sjukdomar.

knutna till den saluföringsstrategi som en producentorganisation tillämpar, såsom produktionsplanering²⁵ och utbyte av kommersiellt känslig information²⁶.

- (30) I riktlinjerna kommer ”förhandlingar om leveransavtal som en producentorganisation för på sina medlemmars vägnar” att kallas ”avtalsförhandlingar”.
- (31) Avtalsförhandlingarna kan ta olika former: t.ex. auktioner (fysiska eller online), telefonförsäljning, spotmarknad, terminsmarknad. Avtalsförhandlingarnas form påverkar inte tillämpningen av undantaget.
- (32) Avtalsförhandlingar kan föras av en producentorganisation i olika former, t.ex. på grundval av bilateral handel eller via publika marknader²⁷. Avtalsförhandlingar kan äga rum med eller utan att producenterna överlåter äganderätten till produkterna till producentorganisationen²⁸. Dessa gemensamma leveranser kan ske oavsett om det leveranspris som förhandlats fram av producentorganisationen gäller hela eller en del av det som producerats av medlemmarna i producentorganisationen²⁹.
- (33) En producentorganisation måste emellertid uppfylla ett antal villkor³⁰ när den förhandlar om leveransavtal för sina medlemmars räkning för att omfattas av undantaget:
 - a. Producentorganisationen måste vara formellt erkänd av de nationella myndigheterna i enlighet med artikel 152.1 i förordningen om en samlad marknadsordning (eller artikel 156.1 i den förordningen när det gäller sammanslutningar av producentorganisationer).

²⁵ Producentorganisationens saluföringsstrategi kan kräva att medlemmarnas produktion planeras för att säkerställa leverans av deras produkter till producentorganisationen i linje med saluföringsstrategin. Den situation där produktionsplanering utgör en del av saluföringsstrategin skulle således omfattas av undantaget. Denna situation skiljer sig emellertid från en situation där produktionsplanering sker utanför ramen för en sådan strategi. I det senare fallet kan produktionsplanering omfattas av andra undantag från konkurrensreglerna enligt förordningen om en samlad marknadsordning.

²⁶ Producentorganisationens saluföringsstrategi kan kräva utbyte av kommersiellt känslig information mellan medlemmarna t.ex. för att fastställa om medlemmar har kapacitet att öka leveranserna till producentorganisationen. Den situation där utbyte av kommersiellt känslig information utgör en del av producentorganisationens saluföringsstrategi skulle således omfattas av undantaget. Denna situation skiljer sig emellertid från en situation där utbytet av kommersiellt känslig information sker utanför ramen för en sådan strategi. I det senare fallet kan utbytet av kommersiellt känslig information omfattas av andra undantag från konkurrensreglerna enligt förordningen om en samlad marknadsordning.

²⁷ Producentorganisationen kan inrätta och driva den publika marknaden, t.ex. en auktionsplattform, själv.

²⁸ Se punkt 2 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

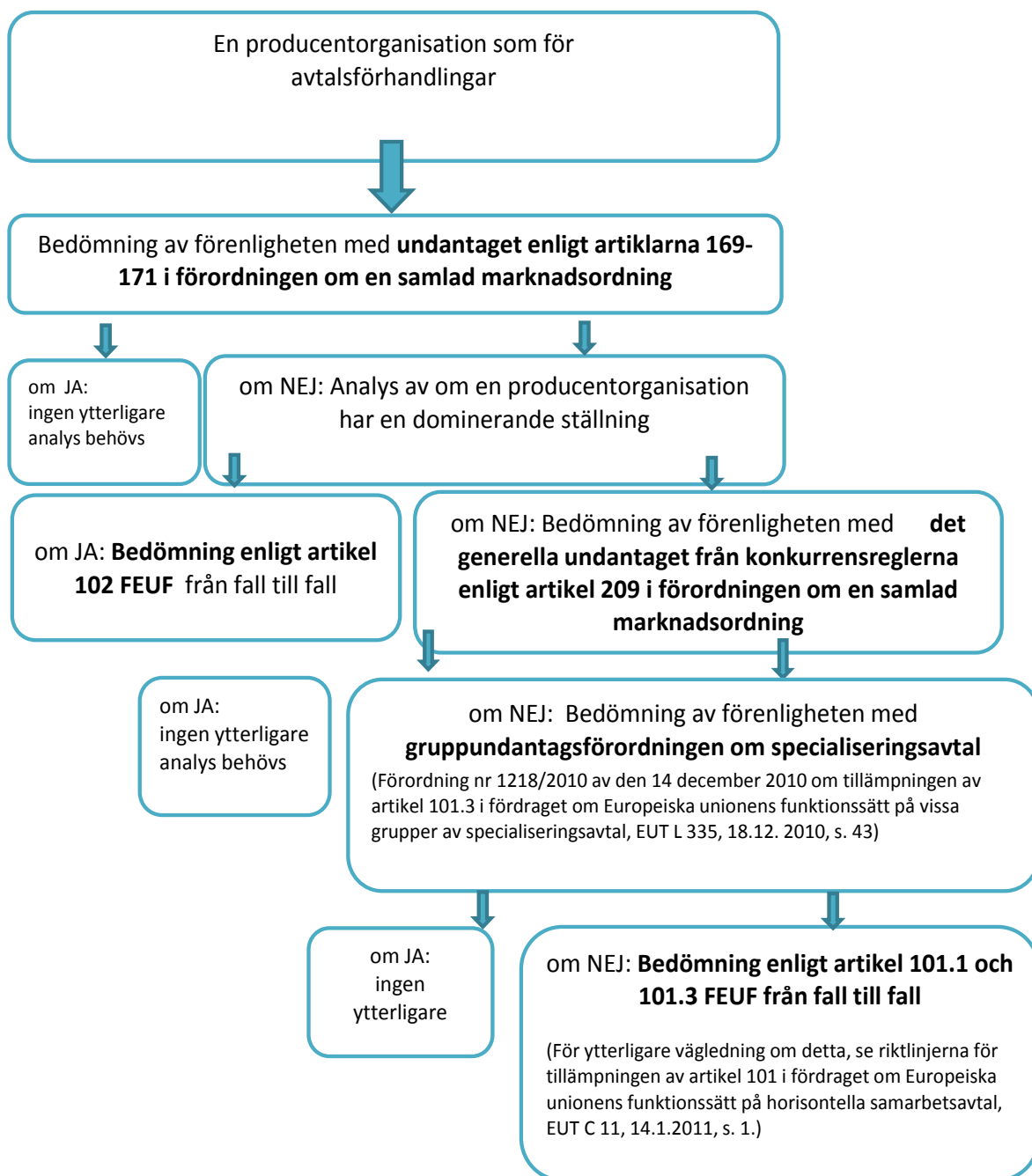
²⁹ Se punkt 2 b i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

³⁰ Detta är endast en översikt över de viktigaste villkoren. Vissa element kommer att behandlas ingående i de följande avsnitten och en fullständig förteckning finns i respektive bestämmelser, det vill säga artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

- b. Producentorganisationen måste syfta till att uppnå ett eller flera av följande mål: koncentrera utbudet, släppa ut de produkter som dess medlemmar producerat på marknaden eller optimera produktionskostnaderna.
 - c. Dessa mål uppnås under förutsättning att arbetet för att uppnå dem leder till integrering av verksamheter och att en sådan integrering sannolikt ger upphov till betydande effektivitetsvinster, så att producentorganisationens verksamhet totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.
 - e. Volymen av en viss produkt som är föremål för förhandlingar som drivs av en viss producentorganisation får inte överstiga 15 % (för jordbruksgrödor och för nöt- och kalvkött) eller 20 % (för olivolja) av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion på den relevanta marknaden.
 - f. Producenter kan inte vara medlemmar i fler än en producentorganisation som förhandlar om leveransavtal för deras räkning.
 - g. Producentorganisationen måste till de behöriga nationella myndigheterna anmäla volymen av den berörda produkt som omfattas av förhandlingarna.
- (34) Dessa särskilda villkor kommer att diskuteras i detalj i avsnitt 2.4.
- (35) Ett avtal, beslut eller samordnat förfarande som inte uppfyller villkoren i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning (till exempel därför att den gemensamma försäljningen av jordbruksgrödor skulle täcka mer än 15 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion av produkten) kan inte omfattas av undantaget men innebär inte automatiskt en överträdelse av konkurrensreglerna (se avsnitt 2.3 nedan).

2.3. Alternativa bedömningsmöjligheter för att garantera lagenligheten av en producentorganisations förhandlingar om leveransavtal för sina medlemmars räkning

- (36) För det första bör det erinras om att bestämmelserna i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning har karaktär av ett konkurrensrättsligt undantag eller ”en trygg hamn”, där artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget inte anses vara tillämpliga. Att villkoren för undantaget inte följs utgör dock inte en direkt och omedelbar överträdelse av konkurrensreglerna. Det finns flera alternativa sätt att säkerställa förenlighet med artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget i avtal, beslut och förfaranden i samband med avtalsförhandlingar.
- (37) En producentorganisation och/eller dess medlemmar inom sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor kan bedöma om de verksamheter som bedrivs av en producentorganisation som bland annat för avtalsförhandlingar är förenliga med artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget. Detta sker på följande sätt:



* Vad gäller aspekter som rör avtalsförhandlingar genomförda av en dominerande producentorganisation som eventuellt är relevanta för tillämpningen av artikel 101.1 i EUF-fördraget, se även det som gäller för icke-dominerande producentorganisationer.

(38) I följande underavsnitt förklaras dessa bedömningar. Texten till dessa avsnitt beskriver endast grundläggande inslag i tillämpningen av dessa instrument. En fullständig förteckning över villkor finns bara i respektive rättstexter.

2.3.1 Allmänt undantag från konkurrensreglerna i artikel 209 i förordningen om en samlad marknadsordning

- (39) Artikel 206 i förordningen om en samlad marknadsordning bekräftar den allmänna principen att EU:s konkurrensregler är tillämpliga på produktion av och handel med jordbruksprodukter. Detta gäller dock med förbehåll för artiklarna 207–210 i förordningen om en samlad marknadsordning. Enligt artikel 209 i förordningen om en samlad marknadsordning ska artikel 101.1 i EUF-fördraget inte tillämpas på avtal, beslut och förfaranden som avser produktion av, eller handel med, jordbruksprodukter, om vissa villkor är uppfyllda. Det undantaget gäller, till skillnad mot artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, alla jordbrukssektorer som omfattas av den förordningen. Det är därför ett separat, fristående instrument och kallas nedan ”allmänt undantag”.
- (40) Producenter kan dra nytta av detta allmänna undantag i två olika situationer:
- a. Artikel 101.1 i EUF-fördraget gäller inte avtal, beslut och förfaranden som avser produktion av, eller handel med, jordbruksprodukter, om de är nödvändiga för att uppnå de mål för den gemensamma jordbrukspolitiken som anges i artikel 39 i EUF-fördraget. Domstolen har slagit fast i detta sammanhang att även om ett avtal kan anses vara nödvändigt för att uppnå ett eller flera av dessa mål, men det inte är nödvändigt för att uppnå ett annat mål (eller om det rentav äventyrar uppnåendet av ett annat mål) kan det inte omfattas av detta undantag³¹ (artikel 209.1 första stycket i förordningen om en samlad marknadsordning).
 - b. Artikel 101.1 i EUF-fördraget gäller inte avtal, beslut och förfaranden som ingås eller antas av
 - producenter,
 - producentsammanslutningar,
 - sammanslutningar av sådana sammanslutningar,
 - producentorganisationer som är erkända enligt artikel 152 i förordningen om en samlad marknadsordning,
 - sammanslutningar av producentorganisationer som är erkända enligt artikel 156 i förordningen om en samlad marknadsordning,som avser produktion eller försäljning av jordbruksprodukter eller utnyttjande av gemensamma anläggningar för lagring, behandling eller bearbetning av jordbruksprodukter, såvida inte uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken äventyras (artikel 209.1 andra stycket i förordningen om en samlad marknadsordning).
- (41) Det allmänna undantaget (gäller båda formerna) är inte tillämpligt på avtal, beslut och samordnade förfaranden som medför en skyldighet att ta ut samma pris eller genom vilka konkurrensen sätts ur spel.

³¹ Dom av den 15 maj 1975 i mål 71/74, Frubo, EU:C:1975:61; domen i målet Florimex, se fotnot 9, EU:T:1997:69; domen i målet Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; dom av den 13 december 2006 i de förenade målen T-217/03 och T-245/03, FNCBV mot kommissionen, EU:T:2006:391.

- (42) Inget föregående beslut av kommissionen eller en nationell konkurrensmyndighet är nödvändigt för att det allmänna undantaget i artikel 209 i förordningen om en samlad marknadsordning ska gälla; tillämpningen av undantaget grundar sig således på producenternas självbedömning. Bevisbördan för överträdelsen av artikel 101.1 i EUF-fördraget i nationella förfaranden eller EU-förfaranden åligger dem som hävdar att överträdelsen ägt rum. Den part som gör anspråk på att omfattas av det allmänna undantaget bär dock bevisbördan för att visa att villkoren för det allmänna undantaget är uppfyllda.

2.3.2 Gruppundantagsförordning om specialiseringsavtal

- (43) I enlighet med kommissionens förordning (EU) nr 1218/2010³² (nedan kallad *gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal*) kan specialiseringsavtal bland annat omfatta avtal, beslut eller samordnade förfaranden mellan företag där de kommer överens om att gemensamt producera vissa produkter eller att lägga ut produktionen av en eller flera produkter till varandra (varvid ett företag blir ensam producent av en av dessa produkter)³³.
- (44) Särskilt inom jordbrukssektorn kan ett specialiseringsavtal avse gemensam produktion av jordbruksprodukter och all förädling/omvandling av jordbruksprodukter till andra produkter, såsom slakt och styckning av kött, malning av spannmål etc. När det gäller producentorganisationer inom jordbrukssektorn är det mer sannolikt att ett specialiseringsavtal avser förädling/omvandling av jordbruksråvaror till andra produkter, eftersom det finns mycket få gemensamma företag för produktion av jordbruksråvaror.
- (45) Det påpekas i gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal att enligt artikel 101.3 i EUF-fördraget tillämpas artikel 101.1 i EUF-fördraget inte på specialiseringsavtal förutsatt att vissa villkor är uppfyllda³⁴.
- (46) För det första får parternas sammanlagda marknadsandel inte överstiga 20 % av den relevanta marknaden.
- (47) För det andra får specialiseringsavtal inte innehålla särskilt allvarliga begränsningar, dvs. hemliga prisöverenskommelser, begränsning av produktionen eller uppdelning av marknader eller kunder.
- (48) Det finns emellertid undantag. Den säkra hamnen i gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal kan gälla³⁵:

³² Kommissionens förordning (EU) nr 1218/2010 av den 14 december 2010 om tillämpningen av artikel 101.3 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på vissa grupper av specialiseringsavtal, EUT L 335, 18.12.2010, s. 43.

³³ För närmare detaljer om definitionerna, se artikel 1 i gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal.

³⁴ Artikel 2 i gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal.

³⁵ Artikel 4 i gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal.

- Fastställande av priser som tas ut av direktkunder vid gemensam distribution av de produkter som produceras genom ett specialiseringsavtal.
- Fastställande av kapacitet och produktionsvolym i samband med avtal om gemensam produktion.
- Fastställande av försäljningsmål i samband med gemensam distribution av de produkter som produceras genom ett specialiseringsavtal.

(49) **Exempel** på möjlig tillämpning av gruppundantaget för specialiseringsavtal inom jordbrukssektorn:

Situation: Flera producenter av jordbruksgrödor kommer överens om att gemensamt producera foder framställt av raps. Tidigare sålde de endast utsädet till företag som bearbetar utsäde. De ingår ett avtal om gemensam produktion som omfattar hela deras rapsproduktion. Vidare utför de gemensam distribution och fastställer gemensamt det pris till vilket de säljer hela sin produktion av foder framställt av raps till nötboskapsproducenter. Inom ett år har producenterna av jordbruksgrödor uppnått en marknadsandel på 9,3 % på marknaden för foder som framställts av raps.

Analys: Avtal om gemensam produktion betraktas som en av de typer av specialiseringsavtal som omfattas av gruppundantaget för specialiseringsavtal. Den smalaste möjliga marknaden förefaller vara marknaden för foder som framställts av raps (den kan vara större och omfatta foder från andra källor). Parternas sammanlagda marknadsandel på marknaden för foder som framställts av raps överskrider inte 20 %, som är den maximigräns som föreskrivs i artikel 3 i gruppundantagsförordningen. Trots att avtalet omfattar fastställande av priser är överenskommelser om priser för direktkunder (här nötboskapsproducenter) i samband med gemensam distribution godtagbart enligt artikel 4a i gruppundantagsförordningen. Det faktum att avtalet omfattar en exklusiv leveransskyldighet från tre jordbruksgrödeproducenters sida omfattas också av gruppundantaget (artikel 2.3 a). Det avtal om gemensam produktion det är fråga om här skulle således omfattas av gruppundantagsförordningen om specialiseringsavtal och skulle inte utgöra ett konkurrensbegränsande avtal som strider mot artikel 101 i EUF-fördraget.

2.3.3 Individuell bedömning enligt artikel 101.1 och 101.3 och artikel 102 i EUF-fördraget

- (50) Alla företag, inklusive jordbruksproducenter och producentorganisationer, kan själva bedöma huruvida deras avtal, beslut eller förfaranden är förenliga med den inre marknaden mot bakgrund av artikel 101.1 och 101.3 och artikel 102 i EUF-fördraget.
- (51) För att ge företagen vägledning och underlätta deras självbedömning av sina avtal, beslut och förfaranden har kommissionen antagit riktlinjer/vägledning för tillämpningen av artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget. De mest relevanta riktlinjerna i detta sammanhang är följande:

- Riktlinjer för tillämpningen av artikel 101 i EUF-fördraget på horisontella samarbetsavtal³⁶, särskilt vad gäller avtal om gemensam produktion³⁷ och

³⁶ EUT C 11, 14.1.2011, s. 1.

avtal om gemensam saluföring³⁸ (för avtal om gemensam saluföring se även ett exempel i punkt (19) ovan).

- Riktlinjer för tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget [numera artikel 101.3 i EUF-fördraget]³⁹.

2.4. Villkor för undantag

(52) Det undantag som införts genom artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning omfattas av ett antal villkor som avser följande:

- a. Erkännande som producentorganisation/sammanslutning av producentorganisationer
- b. Målen för producentorganisationen
- c. Ett test om betydande effektivisering
- d. Relationerna mellan producentorganisationen och dess medlemmar
- e. Ett tak för de produktkvantiteter som omfattas av avtalsförhandlingar
- f. Anmälningsskyldigheter.

(53) I detta avsnitt analyseras vart och ett av dessa villkor.

2.4.1 Erkännande som producentorganisation/sammanslutning av producentorganisationer

(54) En producentorganisation eller en sammanslutning av producentorganisationer måste erkännas formellt av nationella myndigheter i enlighet med artikel 152.1 och artikel 156 i förordningen om en samlad marknadsordning⁴⁰. En producentorganisation kan vara en juridisk enhet eller en del av en sådan.

³⁷ Se punkterna 150–293 i riktlinjerna för tillämpningen av artikel 101 i EUF-avtalet på horisontella samarbetsavtal.

³⁸ För närmare uppgifter om avtal om gemensam saluföring, se punkterna 225–257 i riktlinjerna för tillämpningen av artikel 101 i EUF-avtalet på horisontella samarbetsavtal.

³⁹ EUT C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁴⁰ Artikel 152

Producentorganisationer

1. Medlemsstaterna får på begäran erkänna producentorganisationer som

a) är sammansatta och, i enlighet med artikel 153.2 c, kontrollerade av producenter inom en specifik sektor som anges i artikel 1.2,

b) har bildats på initiativ av producenterna själva,

c) har bildats för ett särskilt syfte, varav minst ett av följande:

i) Att säkerställa att produktionen är planerad och anpassad till efterfrågan, särskilt när det gäller kvalitet och kvantitet.

- (55) Förfarandet för erkännande genomförs av en nationell myndighet som utses av den berörda medlemsstaten.
- (56) En producentorganisation kan vara medlem av en annan producentorganisation (en sekundär producentorganisation), som saluför den produktion som levereras av de producentorganisationer som är dess medlemmar. Den berörda medlemsstaten avgör om sådana sekundära producentorganisationer erkänns som producentorganisationer eller sammanslutningar av producentorganisationer. Med tanke på att undantaget gäller såväl producentorganisationer som sammanslutningar av producentorganisationer kan den sekundära producentorganisationen i båda fallen omfattas av undantaget.
- (57) Medlemmar i en producentorganisation, bortsett från producenter, kan även vara enheter som inte är producenter av de berörda jordbruksprodukterna. Producentorganisationer som har icke-producerande medlemmar måste uppfylla alla villkor för bildande av producentorganisationer och upprättande av stadgar för dessa, även när det gäller beslutsfattande och demokratisk kontroll enligt artiklarna 152, 153 och 154 i förordningen om en samlad marknadsordning.

2.4.2 Målen för en producentorganisation

- (58) En producentorganisation måste, för att kunna omfattas av undantaget, sträva efter att uppnå minst ett av följande mål:
- a. Koncentrera utbudet.

-
- ii) Att främja koncentrationen av utbudet och utsläppandet av medlemmarnas produkter på marknaden, bland annat genom direktsaluföring.
- iii) Att optimera produktionskostnaderna och avkastningen på investeringar som görs som svar på miljö- och djurskyddsstandarder samt att stabilisera produktionspriserna.
- iv) Att forska om och utveckla initiativ om hållbara produktionsmetoder, innovativa metoder, ekonomisk konkurrenskraft och marknadsutveckling.
- v) Att främja, och tillhandahålla tekniskt stöd för, användningen av miljövänliga odlings- och produktionsmetoder och sunda djurhanteringsmetoder samt sund teknik och sunda metoder för djurskydd.
- vi) Att främja, och tillhandahålla tekniskt stöd för, användningen av produktionsstandarder, att förbättra produktkvaliteten och utveckla produkter som har skyddad ursprungsbeteckning eller skyddad geografisk beteckning eller som omfattas av en nationell kvalitetsmärkning.
- vii) Att främja hanteringen av biprodukter och avfall för att skydda kvaliteten på vatten, mark och landskap samt för att bevara och främja den biologiska mångfalden.
- viii) Att bidra till ett hållbart utnyttjande av naturresurserna och till att mildra effekterna av klimatförändringarna.
- ix) Att ta fram initiativ när det gäller marknadsföring och saluföring.
- x) Att förvalta sådana gemensamma fonder som avses i de verksamhetsprogram inom sektorn för frukt och grönsaker som avses i artikel 31.2 i denna förordning och inom ramen för artikel 36 i förordning (EU) nr 1305/2013.
- xi) Att tillhandahålla nödvändigt tekniskt stöd för användningen av dels terminshandel, dels försäkringssystem.

- b. Släppa ut medlemmarnas produkter på marknaden⁴¹.
 - c. Optimera produktionskostnaderna⁴².
- (59) Undantaget kräver dessutom att en producentorganisation faktiskt koncentrerar utbudet och släpper ut sina medlemmars produkter på marknaden vad gäller volymen av de produkter som omfattas av avtalsförhandlingar⁴³. Detta innebär att strävan efter målet att optimera produktionskostnaderna (punkt c ovan) inte är tillräckligt för att en producentorganisation ska omfattas av undantaget, om den inte samtidigt uppnår de övriga två målen om koncentration av utbudet och utsläppandet på marknaden av sina medlemmars produkter.
- (60) Målet om utsläppande på marknaden avser de produkter som produceras av producentorganisationens medlemmar. Detta utesluter inte att en producentorganisation, som en kompletterande verksamhet, i avtalsförhandlingar kan inkludera produkter som köpts separat av producentorganisationen. Detta överensstämmer med det andra målet för producentorganisationen, att koncentrera utbudet. Möjligheten att inkludera produkter som köpts separat från icke-medlemmar⁴⁴ skulle göra det möjligt för producentorganisationer att i vissa situationer nå ut till större kunder som kräver större volymer än vad medlemmarna kan erbjuda vid den aktuella tidpunkten. Denna möjlighet skulle också göra det möjligt för producentorganisationen att ersätta produktion från medlemmar som uteblivit vid vissa tidpunkter, t.ex. på grund av ogynnsamma väderförhållanden, för att på så sätt undvika risken att producentorganisationen förlorar en kund.
- (61) Att köpa produkter från icke-medlemmar kan dock inte bli en producentorganisations huvudsakliga verksamhet inom ramen för undantaget: Enligt undantaget bör en producentorganisation först och främst syfta till att släppa ut sina medlemmars produkter på marknaden. Av omtanke om målen för undantaget bör inköp av produkter från icke-medlemmar förbli av underordnad betydelse. Inköpet av produkter från icke-medlemmar förblir av underordnad betydelse om andelen produkter som en producentorganisation köper från icke-medlemmar under normala förhållanden utgör högst 25 % av den produktion som omfattas av avtalsförhandlingar under ett år. Det kan dock finnas exceptionella situationer (som avser t.ex. väderförhållanden, sjukdomar) där

⁴¹ En producentorganisation bemödar sig om att sälja produkter på ett effektivt sätt, det vill säga den genomför inte endast en gemensam marknadsföringsstrategi utan gör även säljanbud och genomför försäljningar med kunder/köpare med avseende på sina medlemmars produkter.

⁴² Punkt 1 första stycket i artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

⁴³ Se punkt 2 d i artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

⁴⁴ En icke-medlem kan vara antingen en producent som inte är medlem av producentorganisationen eller en näringsidkare. Icke-medlemmar deltar inte direkt i de avtalsförhandlingar som en producentorganisation för på sina medlemmars vägnar. Producentorganisationen förhandlar alltså oberoende från icke-medlemmar. De produkter som producerats av icke-medlemmar köper en producentorganisation separat från icke-medlemmarna; dessa förhandlingar med icke-medlemmar utgör inte en del av avtalsförhandlingarna och omfattas därmed inte av undantaget.

det kan vara motiverat att överskrida denna nivå utan att den underordnade karaktären av denna verksamhet äventyras.

- (62) Alla de villkor för undantaget som anges i artiklarna 169–171 i förordningen om en samlad marknadsordning ska vara uppfyllda även med avseende på kvantiteter som köps in från icke-medlemmar. Framför allt ska dessa volymer ingå i de volymer som omfattas av avtalsförhandlingarna för att säkerställa att tröskelvärdena på 15 % av den sammanlagda nationella produktionen för nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor och på 20 % av den relevanta marknaden som gäller för olivoljesektorn inte överskrids.
- (63) **Exempel** på när en producentorganisation för sina medlemmars räkning tillämpar undantaget på avtalsförhandlingar när det gäller produkter från producenter som inte är medlemmar:

Situation: Femton små kornproducenter bildade en producentorganisation för att uppnå tillräckliga stora produktionsvolymer för att kunna förhandla om ett leveransavtal med ett stort regionalt stärkelseproducerande företag. Producenterna levererar hela sin produktion till producentorganisationen. April och maj var mycket torra månader i en del av den berörda regionen och de berörda producenternas skörd minskade med 25 %. I augusti skulle producentorganisationen således inte kunna leverera de överenskomna volymerna till det stärkelseproducerande företaget i fråga. För att undvika att förlora det stärkelseproducerande företaget som kund köper producentorganisationen upp de kornvolymer som fattas på marknaden från en producent som inte är medlem av producentorganisationen. Den volym som köpts från icke-medlemmen utgjorde 17 % av den volym som skulle levereras till det stärkelseproducerande företaget på grundval av de avtal som ingåtts av producentorganisationen.

Analys: Andelen produkter som tillhandahålls av medlemmar av producentorganisationen utgör största delen av de produkter som omfattas av de avtalsförhandlingar som producentorganisationen för med det stärkelseproducerande företaget för sina 15 medlemmars räkning. Den totala volym som omfattas av avtalsförhandlingarna i fråga, inklusive de volymer som härrör från en icke-medlem, utgör 2,2 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion, vilket innebär att tröskelvärdet på 15 % av den sammanlagda nationella produktionen på området jordbruksgrödor respekteras. Eftersom alla övriga villkor i artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning också är uppfyllda, kan producentorganisationens avtalsförhandlingar totalt sett omfattas av undantaget.

2.4.3 *Testet om betydande effektivisering*

- (64) I artiklarna 169, 170 och 171 föreskrivs för de tre sektorerna för olivolja, nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor att "[e]n producentorganisation uppfyller målen i denna punkt om arbetet med att nå dessa mål leder till integrering av verksamheten och en sådan integrering sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering⁴⁵, så att producentorganisationens verksamhet totalt bidrar till uppnåendet av målen i artikel 39 i EUF-fördraget."

⁴⁵ Understrykning har lagts till.

- (65) Undantaget kräver således att en producentorganisation som förhandlar om avtal 1) integrerar verksamheten och 2) att denna verksamhet sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering, så att producentorganisationens verksamhet totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.
- (66) Gemensam försäljning och annan gemensam verksamhet som bedrivs av producenter kan ha olika konsekvenser för uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.
- (67) Avtal mellan jordbruksproducenter om att gemensamt utföra vissa verksamheter kan leda till effektivitetsvinster och därmed ekonomiska fördelar, särskilt om de kombinerar verksamheter, kunskaper eller tillgångar som ett sätt att dela risker, spara kostnader, öka investeringar, samla know-how, förbättra produktkvalitet och produktutbud samt lansera innovationer snabbare. Sådan verksamhet kan bidra till uppfyllandet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken, eventuellt leda till exempel till produktivitetsökningar (t.ex. på grund av tillgång till bättre producerande teknik t.ex. genom gemensam upphandling), ökade intäkter för producenterna (t.ex. tack vare kvalitetsförbättringar genom bättre produktions- eller lagringsförhållanden som förvärvats gemensamt) eller till bättre försörjningstrygghet (t.ex. på grund av bättre lagrings- eller distributionssystem som anskaffats eller som anordnats gemensamt).
- (68) Avtal mellan jordbruksproducenter om att föra avtalsförhandlingar kan dock begränsa konkurrensen och slutligen äventyra uppfyllandet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken. Detta kan vara fallet till exempel om producenter ingår ett avtal som fastställer priser, begränsar produktionen eller delar upp marknader. Sådana avtal kan visserligen öka producenternas intäkter men kan samtidigt äventyra uppfyllandet av andra mål för den gemensamma jordbrukspolitiken, t.ex. om de leder till orimliga priser för konsumenten (på grund av prishöjningar), problem med försörjningen (på grund av begränsningar av utbudet) eller till minskad produktivitet (eftersom den minskade konkurrensen mellan producenterna kan minska incitamentet att öka produktiviteten).
- (69) I situationer där försäljningsrelaterade verksamheter som utövas av en producentorganisation som bedriver gemensam försäljning hindrar uppnåendet av vissa mål för den gemensamma jordbrukspolitiken, kan skapandet av betydande effektivitetsvinster uppväga dessa effekter och säkerställa att producentorganisationens verksamhet totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken. Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning kräver således följande:
- a. Att producentorganisationen integrerar verksamheten.
 - b. Att denna verksamhet sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivitetsvinster, så att producentorganisationens verksamhet totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.

Endast om producentorganisationen klarar detta test (nedan kallat *testet om betydande effektivisering*) kan den omfattas av undantaget.

- (70) Testet om betydande effektivisering kräver följande:

- a. Att det fastställs vilka verksamheter som integrerats av producentorganisationen, dvs. som producentorganisationen utför på sina medlemmars vägnar. En producentorganisation kan genomföra integreringen antingen genom att utföra verksamheterna direkt eller genom att lägga ut dessa verksamheter till tredje man. En producentorganisation kan lägga ut vissa verksamheter till tredje man och fortfarande ta hänsyn till dessa verksamheter för att säkerställa överensstämmelse med testet om betydande effektivisering (t.ex. transporttjänster från utomstående transportföretag)⁴⁶.
 - b. Att det konstateras att dessa verksamheter sannolikt kommer att ge upphov till effektivisering. Detta avser verksamheternas art (dvs. om verksamheten är av den arten att den sannolikt ger upphov till effektivitetsvinster). Det kan även avse producentorganisationens utvecklingsgrad (producentorganisationen kan ha åtagit sig att investera i sådana verksamheter, men det kan ta tid innan investeringen förverkligas samtidigt som producentorganisationen redan förhandlar om avtal på medlemmarnas vägnar).
 - c. Att det konstateras att dessa effektivitetsvinster sannolikt kommer att vara tillräckligt stora så att producentorganisationen (genom all sin verksamhet) bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken⁴⁷.
- (71) Såsom beskrivs ovan i punkt (41) kan en producentorganisation vara medlem i en annan producentorganisation (en sekundär producentorganisation) som säljer den första producentorganisationens produktion. De avtalsförhandlingar som förs av den sekundära producentorganisationen kan omfattas av undantaget förutsatt att producentorganisationen iakttar villkoren för undantaget. Vid bedömningen av om producentorganisationen i synnerhet klarar testet om betydande effektivisering, kan den primära producentorganisationens effektivitetsfrämjande verksamhet (t.ex. insamling och transport av produkter) beaktas för redovisning av effektivitetsvinster för den sekundära producentorganisationen/sammanslutningen av producentorganisationer inom ramen för undantaget.
- (72) En producentorganisation kan bedöma om den klarar testet om betydande effektivisering genom en förenklad metod som lagstiftaren tillhandahåller. Om producentorganisationen inte uppfyller villkoren för den förenklade metoden kan den –

⁴⁶ En erkänd producentorganisation som lägger ut verksamheter på entreprenad måste dock ha medlemsstaternas förhandstillstånd, i enlighet med artikel 155 i förordningen om en samlad marknadsordning. Utläggande av produktion på entreprenad är uteslutet. En producentorganisation måste behålla ansvaret för att den verksamhet som lagts ut på entreprenad utförs och för övergripande förvaltning, kontroll och tillsyn när det gäller de kommersiella arrangemangen för utförandet av verksamheten. Närmare uppgifter om utläggande på entreprenad finns i kommissionens delegerade förordning (EU) nr

⁴⁷ Eftersom de är beroende av att målen för den gemensamma jordbrukspolitiken uppnås, mot bakgrund av den särskilda rättsliga grund som utgörs av artiklarna 39 och 42 i EUF-fördraget för konkurrensregler inom produktionen av och handeln med jordbruksprodukter, skiljer sig detta effektivitetstest från de effektivitetstest som tillämpas när konkurrensreglerna tillämpas inom andra sektorer.

under vissa omständigheter – använda en alternativ metod för att bedöma om den klarar testet om betydande effektivisering.

Den förenklade metoden

(73) Punkt 1 tredje stycket i var och en av artiklarna 169, 170 och 171 föreskriver en metod för att bedöma efterlevnaden av testet om betydande effektivitetsvinster (förenklad metod). Enligt undantaget⁴⁸ kan testkraven uppfyllas om följande villkor uppfylls:

- a. Producentorganisationen bedriver minst en av de potentiellt effektivitetsfrämjande verksamheter som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning⁴⁹.
- b. Dessa verksamheter är betydande när det gäller volymen av den berörda produkten och produktionskostnaderna och utsläppandet av produkten på marknaden. Om dessa verksamheter är tillräckligt betydande antas att de sannolikt ger upphov till betydande effektivisering. Sådana effektivitetsvinster kan anses kompensera för eventuella störningar i uppfyllandet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken som avtalsförhandlingar orsakar. Som en följd av detta kan den verksamhet som producentorganisationen bedriver totalt sett antas bidra till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.

(74) Det finns ett antal situationer där denna förenklade metod inte kan tillämpas. För det första är det inte uteslutet att andra verksamheter än de som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning leder till effektivitetsvinster och, i det enskilda fallet att dessa verksamheter ger upphov till sådana betydande effektivitetsvinster, att producentorganisationens verksamhet totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken. En sådan situation omfattas inte av den förenklade metoden och skulle kräva en analys från fall till fall enligt punkterna (77)–(80).

⁴⁸ Punkt 1 tredje stycket punkterna a och b i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

⁴⁹ Dessa verksamheter är följande:

- i) Gemensam distribution, inklusive gemensam försäljningsplattform eller gemensam transport.
- ii) Gemensam förpackning eller märkning eller gemensam marknadsföring. De två första verksamheterna är endast relevanta för olivoljesektorn.
- iii) Gemensam organisation av kvalitetskontroll.
- iv) Gemensam användning av utrustning eller lagringsanläggningar.
- v) Gemensam bearbetning. Denna verksamhet är endast relevant för olivoljesektorn.
- vi) Gemensam avfallshantering direkt kopplad till produktionen av produkten; denna verksamhet är endast relevant för olivolje- respektive nöt- och kalvköttssektorn.
- vii) Gemensam anskaffning av produktionselement.

- (75) För det andra gäller den förenklade metoden inte situationer där producentorganisationen kan ha åtagit sig att investera i effektivitetsfrämjande verksamhet, men där det tar tid innan investeringen förverkligas helt. En sådan situation omfattas inte av den förenklade metoden (som bygger på det arbete som producentorganisationen redan utfört) och skulle kräva en analys från fall till fall enligt punkt (77).

Den förenklade metoden kräver att man identifierar verksamheter bland dem som anges i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning och bedömer hur betydande volymer och kostnader som omfattas av denna verksamhet är. Följande tre rutor beskriver för var och en av de tre sektorerna situationer där sådan verksamhet representerar betydande volymer av den berörda produkten och betydande kostnader för produktion och utsläppande av produkten på marknaden för att producentorganisationen ska kunna dra nytta av undantaget.

Olivoljesektorn

Tillämpning av testet om betydande effektivisering

Beskrivning av gemensamma verksamheter enligt artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning, som sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering inom ramen för den förenklade metoden.

i. Gemensam bearbetning

1. **Gemensam bearbetning** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan vara fallet till exempel när producentorganisationen bearbetar största delen av den olivolym som skördas av dess medlemmar för att producera olivolja i en olivoljefabrik. Att etablera en olivoljefabrik kräver stora investeringar. Bearbetning av oliver till olivolja omfattar i regel flera faser, bl.a. följande: rengöring av oliverna, pressning av oliverna samt olivoljefiltrering och andra processer. I denna situation, där största delen av den olivolja som en producentorganisation saluför produceras via den gemensamma bearbetning som producentorganisationen bedriver, är det sannolikt att producentorganisationen kommer att generera betydande effektivitetsvinster jämfört med en situation där enskilda medlemmar på egen hand försöker bearbeta sina oliver, och därför skulle den uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

ii. Gemensam förpackning eller märkning eller gemensam marknadsföring

2. **Gemensam förpackning eller tappning och märkning** av olivolja ger sannolikt upphov till betydande effektivitetsvinster i vissa situationer. Detta kan vara fallet till exempel när en producentorganisation bedriver dessa verksamheter med avseende på största delen av den olivolja som saluförs i en olivoljefabrik. Gemensam förpackning eller tappning och märkning kräver i regel stora investeringar i förvärv av den teknik och de maskiner som behövs. I denna situation, där den gemensamma förpackning eller tappning och märkning som en producentorganisation bedriver omfattar största delen av den olivolja som producentorganisationen bedriver, är det sannolikt att producentorganisationen genererar

betydande effektivitetsvinster och därför skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

3. **Gemensam marknadsföring** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om en producentorganisation utvecklar och saluför en produkt med mervärde. I detta sammanhang utgör den gemensamma marknadsföringen saluföringsdelen av en integrerad strategi för att sälja en sådan produkt med mervärde, och den gemensamma marknadsföringen omfattar alla volymer som saluförs av producentorganisationen. Producentorganisationen kan differentiera sin produkt till exempel på grundval av de produktionsmetoder som har använts (t.ex. för att framställa ekologisk olivolja). Producentorganisationen fastställer och säkerställer överensstämmelse med produktspecifikationerna: detta omfattar bland annat utarbetande av en lämplig uppsättning specifikationer, planering av produktionsprocessen och kvalitetskontroll när det gäller sådana specifikationer, införskaffande av insatsvaror som behövs för att följa specifikationerna etc. Kostnaderna för en sådan samordnad strategi för att följa specifikationerna är betydande både för producentorganisationen och dess medlemmar. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering och därför skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det situationer där gemensam säljfrämjande verksamhet, till exempel främjande av generiska produkter, utan ytterligare integrerade verksamheter, medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom olivoljesektorn? Beskriv situationen.

iii. Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll

4. **Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta gäller exempelvis när en producentorganisation garanterar genomgående hög kvalitet på de produkter som produceras av dess medlemmar, antingen därför att det krävs enligt förordning eller i en etablerad standard, t.ex. om producentorganisationen och dess medlemmar har till syfte att uppfylla köparnas krav. Producentorganisationen bidrar till att uppnå kvalitet i första hand, genom rådgivning och stöd när det gäller produktionsprocesser. Därvid tillhandahåller producentorganisationen producenterna tjänster på fältet, t.ex. rådgivning om förbättrade metoder för spridning av växtskyddsmedel, andra kemikalier och gödselmedel, om användning av bättre produktionsteknik, hjälp med produktionsproblem på gården, frågor som rör reglering och inspektion som hjälper producenten att uppnå en kvalitetsprodukt. För det andra utför producentorganisationen också tester (egna eller utlagda på entreprenad) för att kontrollera kvaliteten på olivoljan (laboratorietester av surhetsgraden och förekomsten av bekämpningsmedel, testning av organoleptiska egenskaper osv.) som produceras av dess medlemmar och som producentorganisationen kommer att saluföra. Dessa tester utförs antingen för att visa för oberoende certifierare/registeransvariga att produkter uppfyller de krav som föreskrivs i lag eller standarder och/eller för att visa för köparen eller köparna att produkterna uppfyller dess/deras krav. Kostnaderna för alla dessa verksamheter blir betydande om verksamheterna omfattar merparten av den olivolja som saluförs av producentorganisationen. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering, eftersom det skulle

vara betydligt mer kostsamt för en enskild medlem att uppnå samma resultat på egen hand. Resultat i en sådan situation är att producentorganisationen sannolikt genererar betydande effektivitetsvinster och därför skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

iv. Gemensam distribution

Gemensam distribution kan omfatta följande verksamheter: gemensam transport, inrättande av ett distributionscentrum eller en säljinfrastruktur, och/eller anordnande av en försäljningsplattform.

5. **Gemensam transport** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om producentorganisationen ordnar med transporttjänster från olivodlingarna till bearbetningsanläggningen (pressanläggningen) för merparten av den olivolja som saluförs av producentorganisationen, eller om producentorganisationen ordnar med transporttjänster från flera pressanläggningar till en förpacknings-/tappnings- och märkningsanläggning för merparten av den olivolja som saluförs av producentorganisationen. Transportkostnaderna utgör en betydande del av kostnaderna för att producera och släppa ut produkten på marknaden⁵⁰. Med hänsyn till detta kan producentorganisationen bedriva sin transportverksamhet mer effektivt jämfört med vad dess medlemmar skulle kunna individuellt. Producentorganisationen kan exempelvis uppnå stordriftsfördelar genom att transportera större volymer, konsolidera antalet transporter samt minska lossnings- och hanteringskostnaderna. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande kostnadsminskningar och ger upphov till betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle ha uppnått individuellt. Detta innebär att producentorganisationen sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering och därför skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.
6. **Inrättande av ett distributionscentrum eller en säljinfrastruktur, och/eller anordnande av en försäljningsplattform**

För samråd: Finns det situationer där upprättandet av ett distributionscentrum eller en försäljningsinfrastruktur, och/eller anordnandet av en försäljningsplattform (inklusive en försäljningsplattform på nätet) medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom olivoljesektorn? Beskriv situationen.

Gemensam användning av utrustning eller lagringsanläggningar

7. **Gemensam användning av utrustning** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i stora jordbruksmaskiner (t.ex. slåttermaskiner, spridare för växtskyddsmedel, gödselmedel och bekämpningsmedel) och säkerställer korrekt användning och underhåll av dem. I ett sådant fall bär producentorganisationen

⁵⁰ **För samråd:** Ange hur stor procentandel transportkostnaderna utgör av kostnaderna för att producera och släppa ut olivolja på marknaden.

inledningsvis investeringskostnaderna genom att köpa in utrustningen (ny eller begagnad) för framställning av olivolja. Efteråt har producentorganisationen andra kostnader för underhåll och för att säkerställa korrekt användning av utrustningen (t.ex. utbildning). De ursprungliga investerings- och övriga kostnaderna för investering i utrustning medför betydande kostnader om det rör sig om stora volymer. I detta sammanhang är kostnaderna för att använda utrustningen betydande om stora delar av de volymer som saluförs av producentorganisationen produceras med hjälp av den samägda utrustningen. Därför ger producentorganisationen sannolikt upphov till betydande effektivisering, om utrustningen används till att producera merparten av den olivoljevolymer som saluförs av producentorganisationen. Ny utrustning eller nya maskiner krävs ofta för att öka produktiviteten och säkerställa att produkten uppfyller marknadskraven. Vissa producenter har dock inte råd med ny utrustning på grund av de stora investeringar som krävs, och därför kan gemensam användning av utrustning spara kostnader för medlemmarna och öka deras produktivitet. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det annan viktig utrustning som en producentorganisation skulle förvärva för gemensam användning av dess medlemmar och som medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering? Beskriv situationen.

8. **Gemensam användning av lager** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i lageranläggningarna och ser till att de används och underhålls korrekt. Producentorganisationen bär de inledande investeringskostnaderna i lagerkapacitet genom att köpa eller planera och uppföra anläggningarna. Producentorganisationen bär andra investeringskostnader i lagerkapacitet genom att uppgradera anläggningarna. Investeringar i lagerkapacitet medför betydande kostnader om det rör sig om stora volymer. Kostnaderna för att använda lageranläggningarna är också betydande om stora delar av producentorganisationens volymer lagras i dem. Om lagringsverksamheten omfattar merparten av den olivolja som saluförs av producentorganisationen och därmed är volymmässigt betydande, är det sannolikt att producentorganisationen kommer att ge upphov till betydande effektivisering. Om producentorganisationen tillhandahåller lageranläggningar kan det medföra lägre kostnader jämfört med en situation där medlemmarna måste investera i lagerutrymmen individuellt. Möjligheten att lagra produkten utan att omedelbart leverera den till en tredje part, eventuellt för en längre period och eventuellt i större kvantiteter, gör det möjligt för producentorganisationens medlemmar att sälja sina produkter när priset är mer fördelaktigt och inte nödvändigtvis vid skördetidpunkten, då utbudet är störst. Det skulle också kunna avhjälpa de obalanser i utbudet som uppstår på grund av att olika stora volymer oliver skördas under olika år. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

vi. Gemensam avfallshantering direkt kopplad till produktionen av olivolja

För samråd: Finns det situationer där gemensam avfallshantering som en producentorganisation utför på egen hand (utan gemensam bearbetning) och som medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom olivoljesektorn? Beskriv situationen.

vii. Gemensam upphandling av insatsvaror

9. **Gemensam upphandling av insatsvaror** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om upphandlingen görs för betydande volymer, eftersom producentorganisationen då kan få betydande rabatter, bättre leveransvillkor och/eller kreditvillkor jämfört med vad en enskild producent skulle kunna få. Dessutom kan producentorganisationen genom att köpa dessa insatsvaror på sitt konto garantera säker lagring och/eller leverans av dessa produkter. När en producentorganisation upphandlar gödselmedel, växtskyddsmedel, bekämpningsmedel eller energi (bränsle, elektricitet) för sina medlemmars räkning utgör dessa insatsvaror betydande kostnader⁵¹. Om en producentorganisation upphandlar en volym som motsvarar vad som krävs för att producera merparten av den gemensamt saluförda olivoljan är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det andra viktiga insatsvaror (även tjänster) som en producentorganisation skulle köpa för sina medlemmars räkning, som medför betydande kostnader och volymer och där gemensam upphandling sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom olivoljesektorn? Beskriv situationen.

Nöt- och kalvköttssektorn

Tillämpning av testet om betydande effektivisering

Beskrivning av gemensamma verksamheter enligt artikel 170 i förordningen om en samlad marknadsordning, som sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering inom ramen för den förenklade metoden.

i. Gemensam distribution

1. **Gemensam distribution** kan omfatta följande verksamheter: gemensam transport, inrättande av ett distributionscentrum eller en säljinfrastruktur, och/eller anordnande av en försäljningsplattform.
2. **Gemensam transport** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om producentorganisationen anordnar transporttjänster från produktionsställena till köparen eller till bearbetningsanläggningen för merparten av de djur som saluförs av producentorganisationen. Med hänsyn till detta kan producentorganisationen bedriva sin transportverksamhet mer effektivt jämfört med vad dess medlemmar skulle kunna individuellt. Producentorganisationen kan exempelvis

⁵¹ I Grekland, Italien och Spanien utgjorde kostnaderna för gödselmedel i genomsnitt 18 % av driftskostnaderna (gårdar specialiserade på produktion av olivolja) år 2010, bekämpningsmedel 14 % och bränsle- och energikostnader 27 %, baserat på uppgifter från rapporten "EU olive oil farms report based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, s. 57–76.

För samråd: Ge ytterligare uppgifter om andra kostnader, om sådana finns tillgängliga.

uppnå stordriftsfördelar genom att transportera större volymer, konsolidera antalet transporter samt minska lossnings- och hanteringskostnaderna. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande kostnadsminskningar och ger upphov till betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle ha uppnått individuellt, och producentorganisationen skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

3. **Anordnandet av en försäljningsplattform** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om producentorganisationen utvecklar en fysisk marknad eller auktionsplattform för försäljning av boskap. I en sådan situation investerar producentanläggningen i anläggningar för djurhållning och tillåter handel med boskap. Detta medför stora kostnader för investeringar i anläggningar och för att driva anläggningarna, om detta omfattar stora volymer och regelbunden handel. Det faktum att producentorganisationen uppnår så stora volymer och så omfattande handel och gör motsvarande investering innebär att den utgör den främsta försäljningskanalen för sina medlemmar, dvs. den säljer merparten av sina medlemmars boskap (mätt i volym). Detta garanterar stordriftsfördelar för försäljningen av boskap genom att det ger producenterna möjlighet att nå ut till fler köpare och att nå ut till dem snabbare än på egen hand. Det kan också minska transaktionskostnaderna för säljare och köpare. I en sådan situation är det därför sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle uppnå individuellt, och producentorganisationen skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.
4. **Inrättandet av ett distributionscentrum** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan vara fallet exempelvis om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i en distributionsanläggning, t.ex. en uppsamlingsplats, och ser till att den används och underhålls korrekt. Producentorganisationen bär de inledande investeringskostnaderna i distributionscentret genom att köpa eller planera och uppföra anläggningen. Producentorganisationen står även för andra investeringskostnader genom att uppgradera anläggningen. De inledande investeringarna och övriga investeringar medför betydande kostnader om de avser stora volymer. Kostnaderna för att driva anläggningen är också betydande om stora delar av producentorganisationens volymer distribueras via den. Om distributionsverksamheten omfattar merparten av den boskap som saluförs av producentorganisationen och därmed är volymmässigt betydande, är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering. Detta garanterar stordriftsfördelar för försäljningen av boskap genom att det ger producenterna möjlighet att nå ut till fler köpare och att nå ut till dem snabbare än på egen hand. Det kan också minska transaktionskostnaderna för säljare och köpare. I en sådan situation är det därför sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle uppnå individuellt, och producentorganisationen skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det situationer där upprättandet av ett distributionscentrum eller en försäljningsinfrastruktur, och/eller anordnandet av en försäljningsplattform (inklusive en försäljningsplattform på nätet) medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom nöt- och kalvköttssektorn. Beskriv situationen.

ii. Gemensam marknadsföring

5. **Gemensam marknadsföring** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om en producentorganisation utvecklar och saluför en produkt med mervärde. I detta sammanhang utgör den gemensamma marknadsföringen saluföringsdelen av en integrerad strategi för att sälja en sådan produkt med mervärde, och den gemensamma marknadsföringen är en av flera verksamheter som bedrivs för att genomföra denna strategi. Producentorganisationen kan differentiera sin produkt till exempel på grundval av ras, foder, produktionssystem eller ursprungsort. Producentorganisationen fastställer och säkerställer överensstämmelse med produktspecifikationerna: detta omfattar bland annat utarbetande av en lämplig uppsättning specifikationer, planering av produktionsprocessen och kvalitetskontroll när det gäller sådana specifikationer, införskaffande av insatsvaror som behövs för att följa specifikationerna etc. Kostnaderna för en sådan samordnad strategi för att följa specifikationerna är betydande både för producentorganisationen och dess medlemmar när den omfattar minst en merpart av de volymer som producentorganisationen saluför. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det situationer där gemensam säljfrämjande verksamhet, till exempel främjande av generiska produkter utan ytterligare integrerade verksamheter, medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom nöt- och kalvköttssektorn? Beskriv situationen.

iii. Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll

6. **Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis när en producentorganisation garanterar genomgående hög kvalitet på de produkter som produceras av dess medlemmar, antingen därför att det krävs enligt förordning eller i en etablerad standard som köparna kräver. Producentorganisationen bidrar till att uppnå kvalitet i första hand, genom rådgivning och stöd när det gäller produktionsprocesser. Producentorganisationen tillhandahåller därvid tjänster såsom rådgivning om ras, bättre foder, tillämpning av bättre teknik för uppfödning av boskap, hjälp med produktionsproblem på gården och frågor som rör reglering och inspektion för att producenten ska uppnå en kvalitetsprodukt. För det andra tillhandahåller producentorganisationen veterinärtjänster (egna eller utlagda på entreprenad) för att säkerställa produktens sundhet (vaccinering och andra förebyggande åtgärder, övervakning av sjukdomar, reproduktion m.m.) som produceras av dess medlemmar och som producentorganisationen kommer att saluföra. Dessutom utför producentorganisationen tester, antingen för att visa för oberoende certifierare/kontrollörer att produkterna uppfyller de krav som föreskrivs i lag eller standarder och/eller för att visa för köparen eller köparna att produkterna uppfyller dennes/deras krav. Kostnaderna för alla dessa verksamheter är betydande om verksamheterna omfattar merparten av den boskap som saluförs av producentorganisationen. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering, eftersom det skulle vara betydligt mer kostsamt för en enskild medlem att uppnå samma resultat på egen hand. Detta innebär att producentorganisationen skulle uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

iv. Gemensam användning av utrustning eller lagringsanläggningar

7. **Gemensam användning av utrustning** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan vara fallet exempelvis om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i betydande utrustning (t.ex. maskiner för foderproduktion såsom slåttermaskiner och kvarnar) och ser till att de används och underhålls korrekt. I ett sådant fall bär producentorganisationen inledningsvis investeringskostnaderna genom att köpa in utrustning (ny eller begagnad) för produktion av boskapen. Efteråt har producentorganisationen andra kostnader för underhåll och för att säkerställa korrekt användning av utrustningen (t.ex. utbildning). De ursprungliga investerings- och övriga kostnaderna för investering i utrustning medför betydande kostnader om det rör sig om stora volymer. I detta sammanhang är kostnaderna för att använda utrustningen betydande när stora delar av de volymer som saluförs av producentorganisationen produceras med hjälp av den gemensamt ägda utrustningen. Därför ger producentorganisationen sannolikt upphov till betydande effektivisering, om utrustningen används till att producera merparten av den boskapsvolym som saluförs av producentorganisationen. Ny utrustning eller nya maskiner krävs ofta för att öka produktiviteten och säkerställa att produkten uppfyller marknadskraven. Vissa producenter har dock inte råd med ny utrustning på grund av de stora investeringar som krävs, och därför kan gemensam användning av utrustning spara kostnader för medlemmarna och öka deras produktivitet. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: *Finns det annan viktig utrustning som en producentorganisation skulle förvärva för gemensam användning av dess medlemmar och som medför betydande kostnader och volymer och som sannolikt skulle ge upphov till betydande effektivisering? Beskriv situationen.*

8. **Gemensam användning av lager** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan vara fallet exempelvis om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i lageranläggningar (t.ex. för foder) och ser till att de används och underhålls korrekt. Producentorganisationen bär de inledande investeringskostnaderna i lagerkapacitet genom att köpa eller planera och uppföra anläggningarna. Producentorganisationen står för andra investeringar i lagerutrymmen genom att uppgradera anläggningarna. De inledande investeringarna och andra investeringar i lagerutrymmen medför betydande kostnader om de avser stora volymer. Kostnaderna för att använda lageranläggningarna är också betydande när stora delar av producentorganisationens volymer lagras i dem. Om lagringsverksamheten omfattar merparten av den boskap som saluförs av producentorganisationen och därmed är volymmässigt betydande, är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering. Om producentorganisationen tillhandahåller lageranläggningar kan det medföra lägre kostnader jämfört med en situation där medlemmarna måste investera i lagerutrymmen individuellt. Möjligheten att lagra produkten utan att omedelbart leverera den till en tredje part, eventuellt för en längre period och eventuellt i större kvantiteter, gör det möjligt för producentorganisationens medlemmar att sälja sina produkter när priset är mer fördelaktigt och inte nödvändigtvis vid skördetidpunkten, då utbudet är störst. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det andra betydande lagringsanläggningar (utom för foder enligt beskrivningen ovan) som en producentorganisation skulle kunna inrätta och som dess medlemmar skulle kunna använda gemensamt och som medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering? Beskriv situationen.

v. Gemensam avfallshantering direkt kopplad till produktionen av levande boskap

9. **Gemensam avfallshantering** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om producentorganisationen säkerställer utlagring, lagring och återanvändning av avfall på ett hållbart sätt (för energi och för biogasproduktion, för gödselmedel osv.) för merparten av det avfall som produceras av den boskap som saluförs av producentorganisationen. Mot denna bakgrund kan producentorganisationen sköta avfallshanteringen mer effektivt än vad dess medlemmar skulle kunna individuellt. Producentorganisationen kan exempelvis uppnå stordriftsfördelar genom att transportera större avfallsvolymer, konsolidera antalet transporter samt minska lossnings- och hanteringskostnaderna. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande kostnadsminskningar och ger upphov till betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle ha uppnått individuellt, och därför skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

vi. Gemensam upphandling av insatsvaror

10. **Gemensam upphandling av insatsvaror** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om upphandlingen görs för betydande volymer, eftersom producentorganisationen då kan få betydande rabatter, bättre leveransvillkor och/eller kreditvillkor jämfört med vad en enskild producent skulle kunna få. Dessutom kan producentorganisationen genom att köpa dessa insatsvaror för egen räkning garantera säker lagring och/eller leverans av dessa produkter till sina medlemmar. När en producentorganisation för sina medlemmars räkning upphandlar foder, inköpta djur eller andra insatsvaror såsom bränsle eller elektricitet utgör dessa insatsvaror betydande kostnader⁵². Om en producentorganisation upphandlar en volym som motsvarar vad som krävs för att producera merparten av den gemensamt saluförda boskapen är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det andra viktiga insatsvaror (även tjänster) som en producentorganisation skulle köpa för sina medlemmars räkning, som medför betydande kostnader och volymer och där gemensam upphandling sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom nöt- och kalvköttssektorn? Beskriv situationen.

⁵² I EU- 27 utgjorde kostnaderna för foder 41 % av driftskostnaderna år 2011 för uppfödare, ⁵²kostnaden för de inköpta djuren 22 % och bränsle- och energikostnaderna 7 %, baserat på rapporten "EU beef farms report 2012 based on FADN data". http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

För samråd: Ge ytterligare uppgifter om andra kostnader, om sådana finns tillgängliga.

Sektorn för jordbruksgrödor

Tillämpning av testet om betydande effektivisering

Beskrivning av gemensamma verksamheter enligt artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, som sannolikt kommer att ge upphov till betydande effektivisering inom ramen för den förenklade metoden.

i. Gemensam distribution

1. **Gemensam distribution** kan omfatta följande verksamheter: gemensam transport, inrättande av ett distributionscentrum eller en säljinfrastruktur, och/eller anordnande av en försäljningsplattform.
2. **Gemensam transport** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om producentorganisationen anordnar transporttjänster (väg- eller järnvägstransport eller sjötransport) från produktionsställena till köparens lagrings- eller bearbetningsanläggning för merparten av de skördevolymerna som saluförs av producentorganisationen. Med hänsyn till detta kan producentorganisationen bedriva sin transportverksamhet mer effektivt jämfört med vad dess medlemmar skulle kunna individuellt. Producentorganisationen kan exempelvis uppnå stordriftsfördelar genom att transportera större volymer, konsolidera antalet transporter samt minska lossnings- och hanteringskostnaderna. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen uppnår betydande kostnadsminskningar och ger upphov till betydande effektivisering jämfört med vad medlemmarna skulle ha uppnått individuellt, och därför skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det situationer där upprättandet av ett distributionscentrum eller en försäljningsinfrastruktur, och/eller anordnandet av en försäljningsplattform (inklusive en försäljningsplattform på nätet) medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom sektorn för jordbruksgrödor? Beskriv situationen.

ii. Gemensam marknadsföring

3. **Gemensam marknadsföring** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis om en producentorganisation utvecklar och saluför en produkt med mervärde. I detta sammanhang utgör den gemensamma marknadsföringen saluföringsdelen av en integrerad strategi för att sälja en sådan produkt med mervärde, och den gemensamma marknadsföringen är en av flera verksamheter som bedrivs för att genomföra denna strategi. Producentorganisationen kan differentiera sin produkt till exempel på grundval av proteinhalt, det utsäde som används, användningen av gödningsmedel, grödans vattenhalt och storlek vid leverans eller ursprungsort. Producentorganisationen fastställer och säkerställer överensstämmelse med produktspecifikationerna: Detta omfattar utarbetande av en lämplig uppsättning specifikationer, planering av produktionsprocessen och kvalitetskontroll när det gäller sådana specifikationer, införskaffande av insatsvaror som behövs för att följa specifikationerna etc. Kostnaderna för en sådan samordnad strategi för att följa specifikationerna är betydande både för producentorganisationen och dess medlemmar när den omfattar minst en merpart av de volymer som producentorganisationen saluför. I

en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

För samråd: Finns det situationer där gemensam säljfrämjande verksamhet, till exempel främjande av generiska produkter utan ytterligare integrerade verksamheter, medför betydande kostnader och volymer och sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom sektorn för jordbruksgrödor? Beskriv situationen.

iii. Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll

4. **Gemensamt anordnande av kvalitetskontroll** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta är fallet exempelvis när en producentorganisation garanterar genomgående hög kvalitet på de produkter som produceras av dess medlemmar, antingen därför att det krävs enligt förordning eller i en etablerad standard som köparna kräver. Producentorganisationen bidrar till att uppnå kvalitet i första hand, genom rådgivning och stöd när det gäller produktionsprocesser. Producentorganisationen tillhandahåller därvid tjänster såsom rådgivning om förbättrade metoder för användning av kemikalier och gödselmedel, användning av bättre teknik, t.ex. kupning, gödslning, inplantering, skadedjursbekämpning etc., och/eller hjälp med produktionsproblem på gården och frågor som rör reglering och inspektion för att producenten ska åstadkomma en kvalitetsprodukt. Vidare utför producentorganisationen också tester (egna eller utlagda på entreprenad) för att kontrollera kvaliteten på skörden (protein, vattenhalt, utsädes storlek, orenheter m.m.) som produceras av dess medlemmar och som producentorganisationen kommer att saluföra. Dessa tester utförs antingen för att visa för oberoende certifierare/kontrollörer att produkterna uppfyller de krav som föreskrivs i lag eller standarder och/eller för att visa för köparen eller köparna att produkterna uppfyller dennes/deras krav. Kostnaderna för alla dessa verksamheter blir betydande om verksamheterna omfattar merparten av den skördevolym som saluförs av producentorganisationen. I en sådan situation är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering, eftersom det skulle vara betydligt mer kostsamt för en enskild medlem att uppnå samma resultat på egen hand. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

v. Gemensam användning av utrustning eller lagringsanläggningar

5. **Gemensam användning av utrustning** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan vara fallet exempelvis om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i stora jordbruksmaskiner (t.ex. en slåttermaskin eller en tork) och säkerställer att de används och underhålls korrekt. I ett sådant fall bär producentorganisationen inledningsvis investeringskostnaderna genom att köpa in utrustningen (ny eller begagnad) för produktion av jordbruksgrödor och/eller hantering av skörden. Efteråt har producentorganisationen andra kostnader för underhåll och för att säkerställa korrekt användning av utrustningen (t.ex. utbildning). De ursprungliga investerings- och övriga kostnaderna för investering i utrustning medför betydande kostnader om det rör sig om stora volymer. I detta sammanhang är kostnaderna för att använda utrustningen betydande om stora delar av de volymer som saluförs av producentorganisationen produceras med hjälp av den samägda utrustningen. Därför ger producentorganisationen sannolikt upphov till betydande effektivisering, om utrustningen används till att producera merparten av den skördevolym som saluförs av

producentorganisationen. Ny utrustning eller nya maskiner krävs ofta för att öka produktiviteten och säkerställa att produkten uppfyller marknadskraven. Vissa producenter har dock inte råd med ny utrustning på grund av de stora investeringar som krävs, och därför kan gemensam användning av utrustning spara kostnader för medlemmarna och öka deras produktivitet. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

6. **Gemensam användning av lager** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om producentorganisationen gör de nödvändiga investeringarna i lageranläggningarna och ser till att de används och underhålls korrekt. Producentorganisationen bär de inledande investeringskostnaderna i lagerkapacitet genom att köpa eller planera och uppföra anläggningarna. Producentorganisationen bär andra investeringskostnader i lagerkapacitet genom att uppgradera anläggningarna. Investeringar i lagerkapacitet medför betydande kostnader om det rör sig om stora volymer. Kostnaderna för att använda lageranläggningarna är också betydande om stora delar av producentorganisationens volymer lagras i dem. Om lagringsverksamheten omfattar merparten av de grödor som saluförs av producentorganisationen och därmed är volymmässigt betydande, är det sannolikt att producentorganisationen kommer att ge upphov till betydande effektivisering. Om producentorganisationen tillhandahåller lageranläggningar kan det medföra lägre kostnader jämfört med en situation där medlemmarna måste investera i lagerutrymmen individuellt. Möjligheten att lagra produkten utan att omedelbart leverera den till en tredje part, eventuellt för en längre period och eventuellt i större kvantiteter, gör det möjligt för producentorganisationens medlemmar att sälja sina produkter när priset är mer fördelaktigt och inte nödvändigtvis vid skördetidpunkten, då utbudet är störst. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

vi. Gemensam upphandling av insatsvaror

7. **Gemensam upphandling av insatsvaror** ger sannolikt upphov till betydande effektivisering i vissa situationer. Detta kan exempelvis vara fallet om upphandlingen görs för betydande volymer, eftersom producentorganisationen då kan få betydande rabatter, bättre leveransvillkor och/eller kreditvillkor jämfört med vad en enskild producent skulle kunna få. Förutom att producentorganisationen köper in dessa insatsvaror för egen räkning kan den garantera lämplig lagring och/eller leverans av dessa produkter. När en producentorganisation upphandlar gödselmedel, bekämpningsmedel eller energi (bränsle, elektricitet) för sina medlemmars räkning utgör dessa insatsvaror betydande kostnader⁵³. Om en producentorganisation upphandlar en volym som motsvarar vad som krävs för att producera merparten av den gemensamt saluförda grödan är det sannolikt att producentorganisationen ger upphov till betydande effektivisering. I en sådan situation skulle producentorganisationen uppfylla villkoren i den förenklade metoden.

⁵³ I EU-27 utgjorde kostnaderna för gödselmedel till exempel för vete, durumvete, korn och majs i genomsnitt 24 % av driftskostnaderna år 2011, för bekämpningsmedel 11 % och för bränsle- och energikostnader 17 % på grundval av uppgifter i rapporten "EU cereal farms report 2013 based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26–79.

För samråd: Finns det andra viktiga insatsvaror (även tjänster) som en producentorganisation skulle köpa för sina medlemmars räkning, som medför betydande kostnader och volymer och där gemensam upphandling sannolikt ger upphov till betydande effektivisering inom sektorn för jordbruksgrödor? Beskriv situationen.

- (76) Slutligen gäller att om en producentorganisation inte uppfyller villkoren i den förenklade metoden kan den genom en alternativ metod visa att den ändå uppfyller kriterierna i testet om betydande effektivisering.

Den alternativa metoden

- (77) Om producentorganisationen inte uppfyller villkoren i den förenklade metoden kan den tillämpa en alternativ metod för att bedöma om den uppfyller kriterierna i testet om betydande effektivisering. Detta kan bero på att villkoren i den förenklade metoden inte kunde uppfyllas men att producentorganisationen ändå anser att den uppfyller kriterierna i testet om betydande effektivisering. Det kan också bero på att producentorganisationen befinner sig i en situation som inte omfattas av den förenklade metoden: Producentorganisationen kan bedriva verksamhet som inte omfattas av den förenklade metoden eller det kan hända att producentorganisationen ännu inte bedriver effektivitetsfrämjande verksamhet, särskilt i fall där nya producentorganisationer bildas, där producentorganisationer har för avsikt att utveckla ny integreringsverksamhet osv.
- (78) Den alternativa metoden kräver en bedömning av alla de verksamheter som producentorganisationen bedriver och en bedömning av huruvida vissa verksamheter sannolikt ger upphov till betydande effektivisering, så att producentorganisationen totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken. Dessa riktlinjer ger viss vägledning om den alternativa metoden utan att täcka in alla tänkbara aspekter av en bedömning enligt den alternativa metoden, eftersom den bygger på en bedömning från fall till fall.
- (79) Vissa andra verksamheter än de som anges i punkt 1 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning kan ge upphov till effektivisering. I sådana fall är det nödvändigt att på grundval av omständigheterna i den specifika situationen i fråga bedöma om sådana verksamheter som bedrivs av en producentorganisation sannolikt ger upphov till betydande effektivisering, så att dessa verksamheter totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken⁵⁴.

För samråd: Producentorganisationer verkar kunna utföra vissa verksamheter som inte anges i punkt 1 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning. Som exempel kan nämnas att vissa producentorganisationer

⁵⁴ Om de delar av den förenklade metoden som avser volym och kostnader enligt beskrivningen ovan är uppfyllda, är det sannolikt att också kriterierna i testet om betydande effektivisering är uppfyllda. Om så inte är fallet måste testet om betydande effektivisering bedömas på grundval av sakförhållandena i den specifika situationen i fråga för att säkerställa att verksamheter som bedrivs av en producentorganisation ger upphov till betydande effektivisering, så att dessa verksamheter totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken.

tillhandahåller utbildningstjänster (t.ex. för att förbättra produktiviteten) eller ekonomiska stödtjänster (t.ex. försäkringar). Finns det situationer där dessa och andra tjänster som inte anges i punkt 1 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning sannolikt ger upphov till betydande effektivisering?

- (80) Den alternativa metoden kan också användas i en situation där en producentorganisation har åtagit sig att investera i effektivitetsfrämjande verksamhet, men där investeringen tar viss tid att förverkliga fullt ut, samtidigt som producentorganisationen redan bedriver gemensam försäljning för att etablera sin närvaro på marknaden och se till att de investeringar som den gör är bärkraftiga. Under sådana omständigheter måste producentorganisationen visa att den är beredd att åta sig att bidra ekonomiskt till driften av verksamheten och att det bara är en tidsfråga innan den faktiskt börja bedriva den, efter oundvikliga förseningar t.ex. därför att en anläggning ska byggas. Om producentorganisationen kan visa ett sådant åtagande måste man på grundval av omständigheterna i den specifika situationen i fråga bedöma om sådana nya verksamheter som bedrivs av en producentorganisation ger upphov till tillräcklig effektivisering, så att dessa verksamheter totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitikens⁵⁵. Om det aktuella ärendet avser verksamheter som anges i punkt 1 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning kan bedömningen göras som bedömningen enligt den förenklade metoden på grundval av de planerade verksamheternas art och betydelse (mätt i volym och kostnader). Om det aktuella ärendet gäller verksamheter som inte anges i punkt 1 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen görs bedömningen från fall till fall. Om verksamheten inte kan genomföras i praktiken på grund av en händelse som ligger utanför producentorganisationens kontroll, kan denna fortfarande omfattas av undantaget till dess att en nödvändig tidsfrist har löpt ut efter den händelsen för avveckling av verksamheter som hindrar uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitikens (se exemplet om jordbruksgrödor i avsnitt 3.3.).

2.4.4 Villkor som gäller relationerna mellan producentorganisationen och dess producentmedlemmar

- (81) Undantaget är inte beroende av om producenterna överför äganderätten till den eller de berörda produkterna till producentorganisationen eller inte, eftersom undantaget tillämpas på producentorganisationer i bägge fallen⁵⁶.
- (82) I undantaget ställs dock två krav vad gäller relationerna mellan producentorganisationen och dess medlemmar⁵⁷:

⁵⁵ Om de delar av den förenklade metoden som avser volym och kostnader enligt beskrivningen ovan är uppfyllda, är det sannolikt att också kriterierna i testet om betydande effektivisering är uppfyllda. Om så inte är fallet måste testet om betydande effektivisering bedömas på grundval av sakförhållandena i den specifika situationen i fråga för att säkerställa att verksamheter som bedrivs av en producentorganisation ger upphov till betydande effektivisering, så att dessa verksamheter totalt sett bidrar till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitikens.

⁵⁶ Punkt 2 a i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

- a. De berörda producenterna bör inte vara medlemmar i någon annan producentorganisation som också förhandlar om sådana avtal för deras räkning. Det krävs med andra ord att producenten inte ger någon annan producentorganisation i uppdrag att föra avtalsförhandlingar med avseende på sina produkter gemensamt med andra producenters produkter. Producenten får dock samtidigt sälja dessa produkter direkt till marknaden och får även sälja andra produkter via en annan producentorganisation.
- b. Producentorganisationen får föra förhandlingar förutsatt att den berörda produkten inte omfattas av en leveransskyldighet som följer av producentens medlemskap i ett kooperativ som inte självt är medlem av en producentorganisation i enlighet med de villkor som fastställs i kooperativets stadgar eller i de regler och beslut som fastställs i eller följer av dessa stadgar. Artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning kan således inte anses utgöra grund för bristande efterlevnad av en befintlig leveransskyldighet i kooperativa strukturer.

2.4.5 Ett tak för produktion som omfattas av avtalsförhandlingar

- (83) Undantaget omfattas av kvantitativa begränsningar⁵⁸.
- (84) Inom sektorerna för nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor gäller undantaget under förutsättning att volymen av produkter som omfattas av avtalsförhandlingar som förs av en viss producentorganisation, och som produceras i en viss medlemsstat, inte överstiger 15 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion av varje produkt som avses i artikel 170.1 a och b samt artikel 171.1 a–l i förordningen om en samlad marknadsordning.
- (85) Inom sektorn för olivolja gäller undantaget endast om volymen av den olivoljeproduktion som omfattas av avtalsförhandlingar som förs av en viss producentorganisation, och som produceras i en medlemsstat, inte överstiger 20 % av den relevanta marknaden, med åtskillnad mellan olivolja avsedd som livsmedel och olivolja för annan användning. Dessa riktlinjer innehåller närmare uppgifter om fastställandet av den relevanta marknaden inom det specifika avsnitt som gäller olivoljesektorn.
- (86) I artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning hänvisas, i syfte att sätta tak för marknads-makt, till produktion ”i en viss medlemsstat”. Om de förhandlingar som en producentorganisation för på sina medlemmars vägnar gäller utbudet i flera medlemsstater, bör produktionsvolymerna i varje medlemsstat inte överstiga 15 % av den nationella produktionen av nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor och 20 % av den relevanta marknaden för olivolja.

⁵⁷ Punkt 2 e och f i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

⁵⁸ Punkt 2 c i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

- (87) Kommissionen offentliggjorde produktionsvolymen för de berörda produkterna i medlemsstaterna i *Europeiska unionens officiella tidning* (EUT C 256, 7.8.2014, s. 1)⁵⁹. Denna information finns också på kommissionens webbplats⁶⁰.

2.4.6 Anmälningsskyldighet

- (88) Undantaget kräver⁶¹ att producentorganisationen till de behöriga myndigheterna i den medlemsstat där den bedriver sin verksamhet anmäler volymen av produktionen av de berörda produkter som omfattas av de förhandlingarna den för på sina medlemmars vägnar. De respektive behöriga myndigheterna utses av varje medlemsstat.

[Referensdokument som kommer att offentliggöras av kommissionen]

2.5. Skyddsåtgärder

- (89) Punkt 5 i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning föreskriver en skyddsmekanism som ger medlemsstaternas konkurrensmyndigheter befogenhet att i enskilda fall besluta att vissa förhandlingar som producentorganisationen för antingen bör återupptas eller inte bör äga rum.
- (90) Konkurrensmyndigheterna i medlemsstaterna kan göra sådana ingripanden även om de kvantitativa tröskelvärdena (15 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion av produkter inom sektorerna för nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor eller 20 % av den relevanta marknaden inom olivoljesektorn) för producentorganisationernas förhandlingar respekteras.
- (91) Skyddsmekanismen kan tillämpas av konkurrensmyndigheten i en medlemsstat i följande tre situationer:
- a. Om den anser att det är nödvändigt för att hindra att konkurrensen sätts ur spel.
 - b. Om den finner att den produkt som omfattas av förhandlingarna utgör en del av en separat marknad på grund av produktens specifika egenskaper eller dess avsedda användning och att sådana kollektiva förhandlingar skulle

⁵⁹ Olivolja: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=EN>
Jordbruksgrödor: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=EN>
Nöt- och kalvkött: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=EN>

⁶⁰ Olivolja: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Nöt- och kalvkött: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Jordbruksgrödor: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ Punkt 2 g i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning.

omfatta mer än 15 % av den sammanlagda nationella produktionen på en sådan marknad⁶².

c. Om den finner att målen för den gemensamma jordbrukspolitiken äventyras.

- (92) I samtliga tre situationer har de behöriga konkurrensmyndigheternas åtgärder enligt artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning inte karaktären av en påföljd för en överträdelse av konkurrensreglerna, utan betraktas snarare som en förebyggande åtgärd.
- (93) Fram till dess att den behöriga konkurrensmyndigheten fattar ett beslut om att förhandlingarna bör återupptas eller att de inte bör äga rum, betraktas förhandlingar som förs av producentorganisationer i enlighet med artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning inte som en överträdelse av artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning. Därför kan förhandlingar som uppfyller villkoren i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning inte bli föremål för påföljder med stöd av EU:s allmänna konkurrenslagstiftning innan ett sådant beslut fattas. När den behöriga konkurrensmyndigheten har beslutat att förhandlingarna bör återupptas eller att de inte bör äga rum är undantaget dock inte längre tillgängligt. Detta innebär att om producentorganisationen efter detta datum inte följer det beslut som fattats av den behöriga konkurrensmyndigheten och fortsätter förhandlingarna eller genomförandet av ingångna avtal, kan förfaranden inom ramen för den allmänna konkurrenslagstiftningen inledas med anledning av producentorganisationens agerande.

2.5.1 Bedömning av om konkurrensen sätts ur spel

- (94) Vad gäller den första situationen, där den behöriga konkurrensmyndigheten ingriper för att förhindra att konkurrensen sätts ur spel, kan den försäljning eller de avtal som en producentorganisation förhandlat fram för sina medlemmars räkning vara fullt förenliga med villkoren i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, men innehålla klausuler som begränsar konkurrensen utöver vad som är nödvändigt för att uppnå en koncentration av utbudet, dvs. avtalsförhandlingar (dvs. klausuler som inte inkluderats som villkor i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, exempelvis en exklusivitetsklausul som skulle ha konkurrensbegränsande effekter på en marknad med ett begränsat antal aktörer som alla har ensamrätt).
- (95) Om den behöriga konkurrensmyndigheten ingriper för att förhindra att konkurrensen sätts ur spel syftar den till att skydda konkurrensen mellan producenter och konkurrensbaserade processer. Både faktisk och potentiell konkurrens⁶³ ska beaktas vid en sådan analys. Konkurrensen kan sättas ur spel om en av dess viktigaste parametrar elimineras helt på en given relevant marknad. Detta gäller i synnerhet för

⁶² Denna möjlighet gäller endast för sektorerna för nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor, dvs. inte för olivoljesektorn, där endast villkoren enligt punkt a eller c är relevanta.

⁶³ T.ex. dom av den 28 februari 2002 i mål T-395/94, Atlantic Container Line mot kommissionen, ECLI:EU:T:2002:49, punkt 330.

priskonkurrens⁶⁴ eller konkurrens som gäller innovation. Ytterligare faktorer som påverkar analysen av om konkurrensen sätts ur spel är bland annat följande: marknadsandelar i en vidare kontext där analysen gäller de faktiska konkurrenternas kapacitet att konkurrera och deras incitament att göra detta⁶⁵, minskad konkurrens orsakad av de berörda avtalsförhandlingarna, förmåga att genomföra och upprätthålla prishöjningar, hinder för nya marknadsaktörer att träda in på marknaden. För närmare detaljer om bedömningen av om konkurrensen sätts ur spel se (i analogi härmed) avsnitt 3.5 i riktlinjerna om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget [numera artikel 101.3 i EUF-fördraget⁶⁶].

- (96) Om emellertid de leveransavtal som en producentorganisation ingått för sina medlemmars räkning uppfyller villkoren i artiklarna 169, 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning och dessa avtal inte innehåller klausuler som skulle begränsa konkurrensen utöver vad som är nödvändigt för att möjliggöra den koncentration av utbudet som dessa artiklar föreskriver strider de inte mot artikel 101 i EUF-fördraget.

2.5.2 Mindre relevant produktmarknad med konkurrensbegränsande effekter

- (97) Vad gäller den andra situationen kan konkurrensmyndigheten besluta att förhandlingarna bör återupptas eller inte äga rum om den finner följande:
- a. Den relevanta produktmarknaden (inte den geografiska marknaden) för förhandlingar som gäller nöt- och kalvköttssektorn eller sektorn för jordbruksgrödor är mindre än vad som definieras i artiklarna 170 och 171 i förordningen om en samlad marknadsordning,
 - b. Förhandlingarna i fråga skulle ha en konkurrensbegränsande effekt på dessa mindre marknader.

⁶⁴ T.ex. dom av den 25 oktober 1977 i mål 26/76, Metro mot kommissionen, ECLI:EU:C:1977:167, punkt 21: ”.... Fastän priskonkurrens är så viktig att den aldrig helt får undanröjas, utgör den inte det enda effektiva konkurrensmedlet och inte heller det konkurrensmedel som under alla förhållanden skall ges absolut prioritet. Av de befogenheter som kommissionen har enligt artikel 85.3 framgår det att nödvändigheten att bibehålla en effektiv konkurrens kan förenas med skyddet för olika slags mål och att vissa konkurrensbegränsningar kan tillåtas i detta syfte, om de är absolut nödvändiga för att förverkliga dessa mål och inte leder till att konkurrensen sätts ur spel inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden. ... ”.

⁶⁵ I detta sammanhang bör det erinras om att de enheter som kommer i åtnjutande av undantaget omfattas av tröskelvärden för marknadsaktör på 15 % av medlemsstatens nationella produktion för nöt- och kalvkött och jordbruksgrödor samt 20 % av den relevanta marknaden för olivolja.

⁶⁶ Meddelande från kommissionen - Tillkännagivande – Riktlinjer för tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget [numera artikel 101.3 i EUF-fördraget], EUT C 101, 27.4.2004, s. 97.

Detta gäller inte för olivoljesektorn, där den relevanta marknaden inte definieras i artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning.

2.5.3 Målen för den gemensamma jordbrukspolitiken äventyras

- (98) Den tredje situationen där konkurrensmyndigheten kan ingripa hänger samman med att den konstaterar att målen för den gemensamma jordbrukspolitiken äventyras om producentorganisationer bedriver ytterligare integreringsverksamhet. Denna situation kan bli verklighet i fall där en producentorganisation har gjort en självbedömning på grundval av den förenklade metoden. Den metoden bygger på antagandet att om de relevanta kriterierna är uppfyllda, bidrar producentorganisationens verksamhet totalt sett till uppnåendet av målen för den gemensamma jordbrukspolitiken. En konkurrensmyndighet kan konstatera att detta inte är fallet i praktiken även om kriterierna är uppfyllda.
- (99) Om de förhandlingar som förs av producentorganisationer endast omfattar en medlemsstat kommer skyddsåtgärderna att tillämpas av den nationella konkurrensmyndigheten i den medlemsstaten. Om de förhandlingar som förs av producentorganisationer omfattar fler än en medlemsstat kommer skyddsåtgärderna att tillämpas av Europeiska kommissionen.

3. Sektorspecifika avsnitt

3.1. Olivolja

3.1.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom olivoljesektorn

- (100) Detta avsnitt i riktlinjerna gäller den praktiska tillämpningen av de specifika reglerna i förordningen om en samlad marknadsorganisation inom jordbrukssektorn för olivolja, enligt exemplet nedan.
- (101) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom olivoljesektorn, där undantaget är tillämpligt:

Situation: I en viss region har flera producentorganisationer som producerar olivolja genom bearbetning av oliver som levereras till dem av deras medlemmar skapats parallellt av ett antal olivodlare. Producentorganisationerna köper också in växtskyddsprodukter, gödningsmedel, utrustning osv. för sina medlemmars räkning, och garanterar kvalitetskontrollen av olivproduktionen.

Producentorganisationerna har i sin tur bildat en sekundär producentorganisation till vilken de levererar hela sin produktion. Den sekundära producentorganisationen transporterar de olika olivoljor som produceras av de primära producentorganisationerna till sina lokaler för blandning och tappning (när de inte säljs i lös vikt). Den sekundära producentorganisationen förhandlar om leveransavtalen med återförsäljare för sina medlemmars räkning, det vill säga den genomför avtalsförhandlingar. Den bedriver också marknadsföring och säljfrämjande verksamhet. Vidare tillhandahåller den odlare/medlemmar i de primära producentorganisationerna rådgivning om växtskydd och kvalitetskontroll. Både de primära och de sekundära producentorganisationerna erkänns av den berörda medlemsstaten, i

överensstämmelse med kraven i förordningen om en samlad marknadsordning. Den olivoljevolym som omfattas av de avtalsförhandlingar som förs av den sekundära producentorganisationen utgör 17,4 % av den relevanta marknaden. Den sekundära producentorganisationen, som genomför avtalsförhandlingar, anmälde den olivoljevolym som omfattas av avtalsförhandlingar till de nationella myndigheterna.

Analys: Den sekundära producentorganisationen har erkänts som en producentorganisation eller en sammanslutning av producentorganisationer, beroende på vilka regler som gäller i den berörda medlemsstaten. Den sekundära producentorganisationen koncentrerar utbudet och släpper ut olivolja på marknaden. De primära producentorganisationerna och den sekundära producentorganisationen bedriver verksamheter som sannolikt ger upphov till effektivisering enligt förteckningen i artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning. Relevanta verksamheter som bedrivs av de primära producentorganisationerna är gemensam produktion, gemensamma inköp av insatsvaror, gemensam kvalitetskontroll, medan relevanta verksamheter som bedrivs av den sekundära producentorganisationen är gemensam transport, tappning, gemensam kvalitetskontroll samt gemensam marknadsföring och säljfrämjande verksamhet. Dessa verksamheter ger sannolikt upphov till effektivisering, i linje med den förenklade metoden i testet om betydande effektivisering. Verksamheterna omfattar även alla de volymer som omfattas av avtalsförhandlingar. Alltså kan slutsatsen dras att kriterierna i testet om betydande effektivisering skulle uppfyllas enligt den förenklade metoden. Den olivoljevolym som omfattas av de avtalsförhandlingar som förs av den sekundära producentorganisationen överstiger inte 20 % av den relevanta marknaden. Den olivoljevolym som omfattas av avtalsförhandlingar anmälde till de nationella myndigheterna. Undantaget är således tillämpligt på den sekundära producentorganisationens avtalsförhandlingar.

- (102) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom olivoljesektorn, där undantaget inte är tillämpligt:

Situation: Flera olivoljeproducenter (pressanläggningar) beslutar sig för att gemensamt sälja en del av sin olivoljeproduktion till flera olika tappningsföretag i lös vikt. De säljer återstoden av sin respektive produktion till andra kunder. Olivoljeproducenterna bildar en producentorganisation som ska sköta avtalsförhandlingarna för deras räkning med flera tappningsföretag. Producentorganisationen lägger ut transporttjänster på entreprenad för leveranser till ett av tappningsföretagen. Dessa tjänster täcker 30 % av den totala olivoljevolym som omfattas av avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen. Transporten av olivolja till övriga tappningsföretag utförs inte av producentorganisationen, utan kunderna (tappningsföretagen) ordnar transporten själva.

Analys: Den enda effektivitetsfrämjande verksamhet som producentorganisationen bedriver är gemensam transport för leverans av olivolja till ett av tappningsföretagen. Gemensam transport anges i artikel 169 i förordningen om en samlad marknadsordning som en av de verksamheter som kan ge upphov till betydande effektivisering. I detta fall omfattar gemensam transport mycket mindre än 50 % av den olivoljevolym som omfattas av avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen. Enligt den förenklade metoden omfattar detta inte tillräckligt stora volymer olivolja för att villkoren i testet om betydande effektivisering ska uppfyllas. Transportverksamheten ger sannolikt inte upphov till någon betydande effektivisering, och de avtalsförhandlingar som producentorganisationen bedriver uppfyller därför sannolikt inte villkoren för ett undantag.

3.1.2 Fastställande av den relevanta marknaden inom olivoljesektorn

- (103) Undantaget kräver att man fastställer de relevanta produktmarknaderna och geografiska marknaderna för partihandel med olivolja så att producentorganisationer kan avgöra om de håller sig under det tak för marknadsandelar som undantaget föreskriver⁶⁷.
- (104) Relevanta marknader måste granskas från fall till fall och kommissionen har gett vägledning om fastställande av relevanta marknader i sitt tillkännagivande om definitionen av relevant marknad⁶⁸. Det är inte möjligt för kommissionen att ge exakta definitioner av relevanta marknader för olivoljesektorn, men för att hjälpa producenter att tillämpa undantaget innehåller dessa riktlinjer viss vägledning för denna sektor på grundval av den information som kommissionen har tillgång till vid tidpunkten för antagandet av dessa riktlinjer⁶⁹. Relevanta marknader kan växa fram successivt bland annat på grund av marknadsutvecklingen.
- (105) Uppgiften är att fastställa den relevanta produktmarknaden och geografiska marknaden för partihandel med olivolja. På den marknaden är säljarna huvudsakligen producenter och handlare, medan köparna huvudsakligen är handlare, tillverkare, återförsäljare, industrikunder och kunder inom hotell- och restaurangbranschen.

a) Relevant produktmarknad

- (106) För det första verkar den relevanta produktmarknaden för olivolja skilja sig från produktmarknaderna för andra ätliga oljor, bland annat med hänsyn till skillnaderna i produkternas egenskaper, priser och ändamål. För det andra är det kanske inte nödvändigt att fastställa separata marknader för de olika typerna av olivolja (extra jungfruolja, jungfruolja och andra olivbaserade oljor⁷⁰) med beaktande av den höga graden av utbytbarhet mellan dessa kategorier. Med hänsyn till hur försäljningskanalerna är ordnade kan det också vara lämpligt att fastställa tre separata marknader:
- olivolja som levereras till återförsäljare,
 - olivolja som levereras till industrikunder, och
 - olivolja som levereras till kunder inom hotell- och restaurangbranschen.

⁶⁷ Se avsnitt 2.4.5 Ett tak för produktion som omfattas av avtalsförhandlingar.

⁶⁸ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

⁶⁹ Detta omfattar tidigare utredningar som gjorts av konkurrensmyndigheter (ärenden som behandlats av Europeiska kommissionens generaldirektorat för konkurrens och den spanska konkurrensmyndigheten) samt information som kommissionen inhämtat hos berörda aktörer.

⁷⁰ Kommissionens genomförandeförordning (EU) nr 29/2012 av den 13 januari 2012 om saluföringsnormer för olivolja, EUT L 12, 14.1.2012, s. 14 (i dess ändrade lydelse).

Slutligen kan det inte uteslutas att tillhandahållandet av egna märken och märkesvaror utgör separata produktmarknader på marknaden för olivolja som levereras till återförsäljare.

- (107) De ovan beskrivna gemensamma aspekterna av marknadssegmentering utesluter inte fastställande av snävare produktmarknader.

b) Relevant geografisk marknad

- (108) I geografiskt hänseende förefaller den relevanta marknaden för leverans av olivolja inte vara snävare än nationell och kan eventuellt omfatta EES när det gäller alla tre försäljningskanaler, nämligen leverans av olivolja till återförsäljare, industrikunder och hotell- och restaurangbranschen.

3.2. Nöt- och kalvköttssektorn

3.2.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom nöt- och kalvköttssektorn

- (109) Detta avsnitt i riktlinjerna gäller den praktiska tillämpningen av de specifika reglerna i förordningen om en samlad marknadsorganisation inom jordbrukssektorn för nöt- och kalvkött, enligt exemplen nedan.
- (110) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 170 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom nöt- och kalvköttssektorn, där undantaget är tillämpligt:

Situation: En erkänd producentorganisation säljer gemensamt sina medlemmars hela (100 %) boskapsproduktion för leverans av djur för slakt. Försäljningen utgör en marknadsandel på 1,3 % av den berörda medlemsstatens totala nationella produktion av nötkött. Förutom gemensam försäljning anordnar producentorganisationen insamling och transport av all (100 %) boskap den säljer för sina medlemmars räkning för leverans till slakterier, vilket utgör 17 % av kostnaderna för produktion och utsläppande av produkten på marknaden. Vidare upphandlar producentorganisationen på sina medlemmars vägnar största delen av det foder och de läkemedel som de använder, vilket utgör cirka 9 % av produktionskostnaderna.

Analys: Producentorganisationen koncentrerar utbudet och släpper ut boskap på marknaden. Producentorganisationen bedriver verksamheter som sannolikt ger upphov till effektivisering enligt förteckningen i artikel 170 i förordningen om en samlad marknadsordning: För det första gemensam transport av boskap, för det andra gemensam upphandling av insatsvaror som foder och läkemedel. Producentorganisationens gemensamma transporter omfattar mer än hälften av de volymer som den saluför (i detta fall 100 % av boskapen) och producentorganisationen förefaller således att uppfylla kriterierna i testet om betydande effektivisering enligt den förenklade metoden. Vad gäller den gemensamma upphandlingen av insatsvaror behövs det ingen bedömning eftersom producentorganisationen förefaller uppfylla villkoren i testet om betydande effektivisering enligt den förenklade metoden. Producentorganisationen säljer mycket mindre än 15 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion av boskap. Undantaget är således tillämpligt på de avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen.

- (111) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 170 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom nöt- och kalvköttssektorn, där undantaget inte är tillämpligt:

Situation: En erkänd producentorganisation genomför gemensam försäljning av 80 % av sina medlemmars boskapsproduktion för leverans av djur till slakt. Försäljningen utgör en marknadsandel på 6 % av den berörda medlemsstatens totala nationella produktion av nötkött. Förutom gemensam försäljning anordnar producentorganisationen gemensamma säljfrämjande kampanjer för sina medlemmars räkning i form av allmänna annonser i lokaltidningen om medlemmarnas boskap. Den gemensamma säljfrämjande verksamheten omfattar alla produkter som säljs gemensamt av producentorganisationen.

Analys: Producentorganisationen koncentrerar utbudet och släpper ut boskap på marknaden. Producentorganisationen bedriver en verksamhet som sannolikt ger upphov till effektivisering enligt förteckningen i artikel 170 i förordningen, nämligen gemensam säljfrämjande verksamhet. Denna verksamhet omfattar hela den gemensamt sålda volymen, men den gemensamma verksamheten förefaller inte uppfylla villkoren i testet om betydande effektivisering enligt den förenklade metoden. I det föreliggande exemplet förefaller producentorganisationen inte utveckla en produkt med mervärde utan endast göra reklam för sina medlemmars produkt via allmänna annonser. Slutligen är det osannolikt att den säljfrämjande verksamheten ger upphov till betydande effektivisering på egen hand i detta exempel, och undantaget är sannolikt inte tillämpligt på de avtalsförhandlingar som producentorganisationen för.

3.3. Jordbruksgrödor

3.3.1 Exempel på tillämpning av undantaget inom sektorn för jordbruksgrödor

- (112) Detta avsnitt i riktlinjerna gäller den praktiska tillämpningen av de specifika reglerna för sektorn för jordbruksgrödor i förordningen om en samlad marknadsorganisation enligt exemplen nedan.
- (113) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom sektorn för jordbruksgrödor, där undantaget är tillämpligt:

Situation: "Golden Glow" är en producentorganisation för spannmålsproducenter. Producentorganisationen är etablerad och erkänd i medlemsstat A och har några medlemmar i medlemsstaterna B och C. Golden Glow bildades för att tillhandahålla medlemmarna transporttjänster, eftersom transportkostnaderna är relativt höga på grund av det långa avståndet till försäljningsställena. De gemensamma transporttjänsterna (egna eller utlagda på entreprenad) används för i genomsnitt 60 % av den kvantitet som producentorganisationen för avtalsförhandlingar om. Dessutom bedriver producentorganisationen gemensam upphandling av insatsvaror, särskilt gödselmedel och bekämpningsmedel. Utöver detta tillhandahåller den sina medlemmar informationstjänster som gäller nya utsäden på marknaden, riskspridning inklusive risksäkring, osv.

Vad gäller logistiktjänster äger producentorganisationen själv några lastbilar. Dessa lastbilar täcker dock endast 9 % av medlemmarnas transportbehov. Därför har producentorganisationen ingått avtal med två andra företag som är specialiserade på tillhandahållande av transporttjänster. Producentorganisationen har anmält begäran om utkontraktering till den behöriga nationella myndigheten, som har godkänt den. Producentorganisationen lämnade relevanta förklaringar om att utkontraktering av transporter medför betydande kostnadsbesparingar eftersom kostnaderna för investeringar i lastbilar är höga, transportbehoven inom sektorn för jordbruksgrödor är mycket cykliska (dvs. stort transportbehov vid skörd, andra tider mycket litet), kostnaderna för underhåll av lastbilarna är höga och det kan vara kostsamt att anlita specialiserade förare som inte är anställda hela tiden.

Vidare stod Golden Glow år 2014 för följande andel av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion. Medlemsstat A: vanligt vete 6,4 %, korn 4 %, havre 13,8 %, raps 13,6 %, åkerbönor 2,3 % och foderärter 1 %. I medlemsstaterna B och C har Golden Glow en marknadsandel under 1 % för varje typ av spannmål. Medlemmarna i producentorganisationen saluför i genomsnitt 80 % av sin produktion via producentorganisationen. Medlemmarna köper i genomsnitt in två tredjedelar av sitt behov av gödselmedel och bekämpningsmedel via producentorganisationen, och dessa insatsvaror utgör i genomsnitt 18 % av de totala rörliga kostnaderna för produktion och utsläppande av produkten på marknaden för alla typer av grödor som producentorganisationen förhandlat om.

Analys: Golden Glow har formellt erkänts av den nationella myndigheten i medlemsstat A. Producentorganisationen koncentrerar utbudet och släpper ut jordbruksgrödeprodukter på marknaden. Producentorganisationen bedriver verksamheter som sannolikt ger upphov till effektivisering enligt förteckningen i artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning, nämligen gemensam transport och gemensam upphandling av insatsvaror. Producentorganisationens gemensamma transporter omfattar mer än hälften av de volymer som den saluför och producentorganisationen förefaller således uppfylla kriterierna i testet om betydande effektivisering enligt den förenklade metoden. En bedömning av den gemensamma upphandlingen av insatsvaror är inte nödvändig i det här fallet eftersom villkoren i testet för en gemensam verksamhet är uppfyllda. Slutligen överstiger den andel vete, korn, havre, raps, åkerbönor och ärter som producentorganisationen säljer eller förhandlar fram avtal om inte 15 % av den totala nationella produktionen i medlemsstat A. Slutsatsen är att undantaget är tillämpligt på de avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen.

Producentorganisationen tillhandahåller informationstjänster som inte anges i artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning. Det är inte uteslutet att denna verksamhet kan ge upphov till effektivisering. I det aktuella fallet är det dock inte nödvändigt att bedöma dessa tjänster eftersom en analys av gemensam transport är tillräckligt för att undantaget ska vara tillämpligt på de avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen.

- (114) **Exempel** på en bedömning enligt artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning av en producentorganisation som är verksam inom sektorn för jordbruksgrödor, där undantaget inte är tillämpligt:

Situation: "Stony Fields" är en producentorganisation som är verksam på vete- och kornmarknaden i medlemsstat A. Producentorganisationen har erkänts av en behörig nationell myndighet i medlemsstat A. Producentorganisationen säljer vete och korn för sina medlemmars och icke-medlemmars räkning. Den andel vete som produceras av producentorganisationens medlemmar och som omfattas av avtalsförhandlingar som förs av producentorganisationen utgör 7 % av den nationella veteproduktionen respektive 8 % av den relevanta kornproduktionen i medlemsstat A. Producentorganisationens marknadsandel på marknaden i medlemsstat A, om man även beaktar det vete och korn som levereras av icke-medlemmar, är 19 % respektive 17,2 %. Förutom att föra avtalsförhandlingar för sina medlemmars räkning avser Stony Fields att investera i en lagringsanläggning med en del processmaskiner (t.ex. för torkning och rengöring) som skulle tillgodose 10 % av dess lagringsbehov och omkring 1 % av den totala volymen av det vete som säljs av producentorganisationen (både medlemmars och icke-medlemmars produkter). Stony Fields har fått ett lån hos en lokal bank för att finansiera anläggningen. För närvarande bedömer producentorganisationen de olika anbud som inkommit från olika företag för byggandet och utrustningen. Producentorganisationen avser att kunna utnyttja anläggningen inom 6–8 månader.

Vidare skickar Stony Fields varje vecka ut nyhetsbrev till sina medlemmar om utvecklingen på marknaderna och relevanta nyheter för veteproducenter.

Analys: Stony Fields är en erkänd producentorganisation och den koncentrerar utbudet och släpper ut jordbruksgrödeprodukter på marknaden. Producentorganisationen bedriver inte verksamheter som sannolikt ger upphov till effektivisering enligt förteckningen i artikel 171 i förordningen om en samlad marknadsordning. Producentorganisationen har endast för avsikt att tillhandahålla en potentiellt effektivitetsfrämjande verksamhet enligt artikel 171 i framtiden, nämligen lagring. Den förenklade metoden för bedömning av testet om betydande effektivisering kan således inte tillämpas. I det aktuella exemplet skulle dock en alternativ metod kunna tillämpas enligt beskrivningen i punkterna (74)–(80). I det aktuella fallet har producentorganisationen mottagit en kreditlina från banken och fått erbjudanden från olika företag om byggande av lagringsanläggningen. Projektet har en tidsfrist på 6–8 månader. Producentorganisationen förefaller därför ha åtagit sig att investera i en effektivitetsfrämjande verksamhet och behöver bara tid för att bygga lagringsanläggningen. Producentorganisationen kan därmed omfattas av undantaget under förutsättning att den effektivisering som lagringsverksamheten ger upphov till sannolikt är betydande. Detta är dock osannolikt eftersom producentorganisationen avser att tillhandahålla lagring endast för 1 % av den totala vetevolym som säljs av producentorganisationen. Vad gäller annan verksamhet ger producentorganisationen information till sina medlemmar via nyhetsbrev. Sådan information kan vara användbar och till och med effektivitetsfrämjande. Det är dock inte självklart att informationen i sig ger upphov till betydande effektivisering. När det gäller korn finns det eller planeras det inte någon effektivitetsfrämjande verksamhet. Vidare, vad gäller den andel vete och korn som köps från icke-medlemmar och andelen av medlemsstatens totala nationella

produktion, förefaller dessa andelar inte ha uppnåtts. För det första är andelen produkter som köpts från icke-medlemmar 63 % för vete och 53 % för korn av den totala kvantitet för vilken producentorganisationen förhandlat fram ett avtal. Därför kan en sådan verksamhet inte anses vara av underordnad betydelse. För det andra är andelen för den produkt som producentorganisationen förhandlat fram ett avtal om över 15 % av medlemsstatens sammanlagda nationella produktion både för vete och korn. Undantaget är därför inte tillämpligt på producentorganisationens situation.