



EURÓPSKA  
KOMISIA

V Bruseli XXX

DRAFT

[...](2015) XXX draft

## OZNÁMENIE KOMISIE

**NÁVRH USMERNENÍ O UPLATŇOVANÍ OSOBITNÝCH PRAVIDIEL  
STANOVENÝCH V ČLÁNKOCH 169, 170 A 171 NARIADENIA O SPOLOČNEJ  
ORGANIZÁCI TRHOV PRE SEKTORY OLIVOVÉHO OLEJA, HOVÄDZIEHO  
A TELACIEHO MÄSA A PLODÍN PESTOVANÝCH NA ORNEJ PÔDE**

# NÁVRH

## TENTO NÁVRH JE DOKUMENT ÚTVAROV KOMISIE, KTORÝ SA EŠTE MÔŽE MENIŤ A ZATIAĽ NEBOL SCHVÁLENÝ KOLÉGIOM.

Ak máte akékoľvek otázky týkajúce sa tohto návrhu, pošlite ich na adresu COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu.

### NÁVRH USMERNENÍ O UPLATŇOVANÍ OSOBITNÝCH PRAVIDIEL STANOVENÝCH V ČLÁNKOCH 169, 170 A 171 NARIADENIA O SPOLOČNEJ ORGANIZÁCII TRHOV PRE SEKTORY OLIVOVÉHO OLEJA, HOVÄDZIEHO A TEĽACIEHO MÄSA A PLODÍN PESTOVANÝCH NA ORNEJ PÔDE

#### *Dôležité dátumy postupu prijímania:*

<i>Rozšírené stretnutie príslušných vnútroštátnych orgánov (príslušné vnútroštátne orgány + ministerstvá):</i>	<i>16. októbra 2014</i>
<i>Verejná konzultácia:</i>	<i>1. štvrtrok 2015</i>
<i>Poradný výbor:</i>	<i>3. štvrtrok 2015</i>
<i>Plánované prijatie:</i>	<i>4. štvrtrok 2015</i>

#### Obsah

1.	Úvod .....	4
1.1	Účel a rozsah pôsobnosti .....	4
2.	Pravidlá týkajúce sa dohôd medzi poľnohospodárskymi výrobcami v sektoroch olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde .....	5
2.1	Právny rámec – uplatňovanie článkov 101 a 102 ZFEÚ na výrobu poľnohospodárskych výrobkov a obchod s nimi .....	5
2.2	Odchýlka od uplatňovania článkov 101 a 102 ZFEÚ na základe článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov pre sektory olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde .....	9
2.3	Možnosti alternatívneho posúdenia na zabezpečenie zákonnosti rokovaní OV o zmluvách na dodávku v mene jej členov .....	13
2.3.1	Všeobecná odchýlka od pravidiel hospodárskej súťaže podľa článku 209 nariadenia o spoločnej organizácii trhov .....	15
2.3.2	Nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu .....	16
2.4	Podmienky odchýlky .....	18
2.4.1	Uznanie OV/ZOV .....	18
2.4.2	Ciele OV .....	19

2.4.3	Skúška významného zefektívnenia .....	21
	Zjednodušená metóda.....	23
	Alternatívna metóda .....	34
2.4.4	Podmienky vzťahov medzi OV a výrobcami, ktorí sú jej členmi .....	36
2.4.5	Hranica objemu výroby, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania.....	36
2.4.6	Oznamovacia povinnosť.....	37
2.5	Ochranné opatrenia.....	37
2.5.1.	Vylúčenie hospodárskej súťaže.....	38
2.5.2.	Menší trh s príslušným výrobkom s protisúťažnými účinkami .....	39
2.5.3.	Ciele SPP sú ohrozené.....	40
3.	Body týkajúce sa jednotlivých sektorov .....	40
3.1.	Olivový olej.....	40
3.1.1.	Príklady uplatňovania odchýlky v sektore olivového oleja.....	40
3.1.2.	Identifikácia príslušného trhu v sektore olivového oleja.....	41
3.2.	Sektor hovädzieho a teľacieho mäsa .....	43
3.2.1	Príklady uplatňovania odchýlky v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa .....	43
3.3.	Plodiny pestované na ornej pôde.....	44
3.3.1	Príklady uplatňovania odchýlky v sektore plodín pestovaných na ornej pôde.....	44

## 1. Úvod

### 1.1 Účel a rozsah pôsobnosti

- (1) Tieto usmernenia<sup>1</sup> poskytujú výrobcom v sektoroch olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde pokyny na uplatňovanie článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov<sup>2</sup>, ktorými sa stanovujú osobitné pravidlá pre zmluvné rokovania v týchto sektoroch.
- (2) Cieľom usmernení je síce poskytnúť výrobcom konkrétne pokyny, posúdenie vlastných postupov však zostáva zodpovednosťou výrobcov. Usmernenia majú súdom a orgánom na ochranu hospodárskej súťaže členských štátov poskytnúť aj pokyny na uplatňovanie článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, hoci nie sú pre ne právne záväzné.
- (3) Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa týkajú niektorých poľnohospodárskych výrobkov v sektoroch olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde<sup>3</sup>.
- (4) Podľa článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov môžu organizácie výrobcov (ďalej len „OV“) a združenia organizácií výrobcov (ďalej len „ZOV“) v mene svojich členov rokovať o zmluvách o dodávke dotknutých výrobkov za niekoľkých podmienok<sup>4</sup>.
- (5) Dotknuté subjekty sú vymedzené takto:
  - výrobca je výrobca dotknutého výrobku,
  - OV je organizácia výrobcov vymedzená v článku 152 nariadenia o spoločnej organizácii trhov,

---

<sup>1</sup> Usmernenia o uplatňovaní osobitných pravidiel stanovených v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov pre sektory olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde (ďalej len „usmernenia“).

<sup>2</sup> „Nariadenie o spoločnej organizácii trhov“ je nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1308/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa vytvára spoločná organizácia trhov s poľnohospodárskymi výrobkami a ktorým sa zrušujú nariadenia Rady (EHS) č. 922/72, (EHS) č. 234/79, (ES) č. 1037/2001 a (ES) č. 1234/2007 (uverejnené v Ú. v. EÚ L 347, 20.12.2013, s. 671).

<sup>3</sup> Tieto sektory stanovil zákonodarca v rámci reformy spoločnej poľnohospodárskej politiky a prijímania nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>4</sup> Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa týkajú výlučne konkrétnej kategórie OV a ZOV, ktoré členské štáty uznali podľa článkov 106 a 107 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, t. j. tieto pravidlá sa netýkajú každého OV alebo ZOV. Ďalšie podrobnosti nájdete v bode (54).

- ZOV je združenie organizácií výrobcov vymedzené v článku 156 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

Ak sa v týchto usmerneniach v súvislosti s odchýlkou vymedzenou v bode 2.2 hovorí o OV, to isté platí aj pre ZOV, pokiaľ nie je výslovne uvedené inak.

Články 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa nevzťahujú na uznané medziodvetvové organizácie. Tieto organizácie však môžu využiť odchýlku stanovenú v článku 210 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

- (6) Pozícia Komisie sa nedotýka judikatúry Súdneho dvora Európskej únie<sup>5</sup> v súvislosti s výkladom článkov 39, 42, 101 a 102 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ďalej len „ZFEÚ“) a článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.
- (7) Usmernenia sa týkajú týchto otázok:
  - rámec všeobecne platných pravidiel hospodárskej súťaže,
  - osobitné pravidlá stanovené v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov,
  - praktické uplatňovanie osobitných pravidiel stanovených v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov v dotknutých poľnohospodárskych sektoroch.

## **2. Pravidlá týkajúce sa dohôd medzi poľnohospodárskymi výrobcami v sektoroch olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde**

### **2.1 Právny rámec – uplatňovanie článkov 101 a 102 ZFEÚ na výrobu poľnohospodárskych výrobkov a obchod s nimi**

- (8) Článkom 42 ZFEÚ sa na zákonodarcu EÚ (Európsky parlament a Radu) prenáša právomoc určiť, do akej miery sa pravidlá hospodárskej súťaže vzťahujú na výrobu poľnohospodárskych výrobkov a obchod s nimi.
- (9) Presnejšie, podľa článku 42 ZFEÚ zákonodarca určuje rozsah uplatňovania pravidiel hospodárskej súťaže v odvetví poľnohospodárstva so zreteľom na ciele spoločnej poľnohospodárskej politiky (ďalej len „ciele SPP“) uvedené v článku 39 ZFEÚ. Podľa Súdneho dvora Európskej únie sa týmto ustanovením uznáva prednosť cieľov poľnohospodárskej politiky pred cieľmi zmluvy v oblasti hospodárskej súťaže<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Súdny dvor Európskej únie tu znamená Súdny dvor a Všeobecný súd.

<sup>6</sup> Rozsudok vo veci Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, bod 23; rozsudok vo veci Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, bod 91; rozsudok vo veci Nemecko/Rada, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, bod 61.

(10) Podľa článku 39 ZFEÚ sú ciele SPP tieto:

- a) zvýšiť produktivitu poľnohospodárstva podporovaním technického pokroku a zabezpečovaním racionálneho rozvoja poľnohospodárskej výroby a optimálneho využívania výrobných faktorov, najmä pracovnej sily;
- b) zabezpečiť primeranú životnú úroveň poľnohospodárov, najmä zvýšením individuálnych príjmov jednotlivcov pracujúcich v poľnohospodárstve;
- c) stabilizovať trhy;
- d) zabezpečiť riadne zásobovanie;
- e) zabezpečiť dodávky spotrebiteľom za primerané ceny.

(11) Na základe článku 42 ZFEÚ sa v článku 206 nariadenia o spoločnej organizácii trhov stanovujú pravidlá hospodárskej súťaže uvedené v článkoch 101 až 106 ZFEÚ, ktoré sa vzťahujú na výrobu poľnohospodárskych výrobkov a obchod s nimi:

*„Pokiaľ sa v tomto nariadení neustanovuje inak a v súlade s článkom 42 ZFEÚ sa články 101 až 106 ZFEÚ a vykonávacie ustanovenia, ktoré sa na ne vzťahujú, s výhradou článkov 207 až 210 tohto nariadenia uplatňujú na všetky dohody, rozhodnutia a postupy uvedené v článku 101 ods. 1 a článku 102 ZFEÚ, ktoré sa týkajú výroby poľnohospodárskych výrobkov alebo obchodu s nimi.“*

(12) Články 101 a 102 ZFEÚ sa vzťahujú na správanie podnikateľov vo forme dohôd, rozhodnutí, postupov alebo zneužívania dominantného postavenia len v rozsahu, v akom „môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi“. Podrobnosti o výklade tohto kritéria uplatniteľnosti obsahujú usmernenia Komisie o vplyve na obchod<sup>7</sup>.

(13) Článok 101 ZFEÚ sa v zásade vzťahuje na všetky hospodárske činnosti výrobcov a OV. OV je združenie jednotlivých výrobcov, ktoré sa podľa právnych predpisov EÚ v oblasti hospodárskej súťaže kvalifikuje ako združenie podnikateľov a ako podnikateľ ako taký<sup>8</sup>, ak vykonáva hospodársku činnosť. Na OV i jej členov sa teda vzťahujú pravidlá hospodárskej súťaže. Pravidlá hospodárskej súťaže sa tak vzťahujú nielen na dohody medzi jednotlivými výrobcami (napr. na vytvorenie OV a jej zakladacie stanovy), ale aj na prijaté rozhodnutia/uzavreté zmluvy OV.

(14) Pri posudzovaní uplatniteľnosti článku 101 ods. 1 ZFEÚ na družstvá (čo je jedna z možných foriem, v ktorej možno založiť OV) Súdny dvor Európskej únie rozhodol, že organizovanie podniku v konkrétnej forme družstevného združenia samo osebe nepredstavuje protisúťažné správanie. To však neznamená, že sa na družstevné združenia ako také automaticky nevzťahuje zákaz uvedený v článku 101 ods. 1 ZFEÚ,

---

<sup>7</sup> Oznámenie Komisie – Usmernenia o pojme ovplyvnenia obchodu obsiahnutom v článkoch 81 a 82 zmluvy (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 81).

<sup>8</sup> Hospodárska činnosť je vymedzená ako činnosť skladajúca sa z ponúkaniu tovaru a služieb na danom trhu. Podrobnejšie informácie: napr. rozsudok vo veci Komisia/Taliansko, 118/85, ECLI:EÚ:C:1987:283, bod 7. Podnik je subjekt, ktorý vykonáva hospodársku činnosť.

pretože môžu v každom prípade ovplyvniť obchodné správanie svojich členov, a tak obmedziť alebo narušiť hospodársku súťaž na trhu, na ktorom tieto podniky pôsobia<sup>9</sup>.

(15) **Príklad** uplatňovania článku 101 na činnosti výrobcov:

**Situácia:** Na trhu s dodávkou živého hovädzieho dobytku v určitej krajine nepretržite klesá domáci dopyt v dôsledku poklesu dopytu koncového spotrebiteľa po hovädzom mäse. Okrem toho sa zvyšuje dovoz jatočných tiel a porciovaného hovädzieho mäsa a v menšej miere aj dovoz živého hovädzieho dobytku. Bitúnky v krajine podstatne obmedzujú nákupy živého hovädzieho dobytku a ceny živého hovädzieho dobytku výrazne klesajú. S cieľom riešiť túto situáciu veľký počet dodávateľov živého hovädzieho dobytku (predstavujúci približne 60 % trhu so živým hovädzím dobytkom) uzavrel medzi sebou dohodu, v ktorej stanovil minimálnu predajnú cenu živého hovädzieho dobytku predávaného bitúnikom.

**Analýza:** Cieľom dohody je obmedziť hospodársku súťaž stanovením jednotnej ceny. Tým sa porušuje zákaz protisúťažných dohôd, rozhodnutí združení a zosúladených postupov stanovený v článku 101 ods. 1 ZFEÚ. Dohodou sa nevytvára žiadna výhoda pre spotrebiteľov a bráni sa ňou hospodárskej súťaži na podstatnej časti trhu so živým hovädzím dobytkom. Nemožno ju teda odôvodniť na základe článku 101 ods. 3 ZFEÚ. Táto dohoda preto predstavuje porušenie článku 101 ZFEÚ a je zakázaná a neplatná.

(16) Článok 102 ZFEÚ sa vzťahuje na výrobcov i na OV, ktorá pôsobí ako podnik. Zákaz zneužívania dominantného postavenia podľa článku 102 ZFEÚ je plne uplatniteľný v odvetví poľnohospodárstva. K porušeniu článku 102 ZFEÚ však dochádza len vtedy, keď sú splnené tieto podmienky:

- a) Po prvé, OV alebo výrobca musí mať dominantné postavenie na trhu s príslušným výrobkom a na zemepisnom trhu (na príslušnom trhu)<sup>10</sup>, teda postavenie hospodárskej sily, ktoré mu umožňuje správať sa v značnej miere nezávisle od svojich konkurentov, zákazníkov a napokon aj spotrebiteľov<sup>11</sup>.
- b) Po druhé, OV alebo výrobca musí zneužívať svoje dominantné postavenie tým, že sa zapája do vylučovacích a/alebo vykorisťovateľských praktík na úkor konkurentov, zákazníkov a/alebo spotrebiteľov<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Ďalšie podrobnosti a súvislosti nájdete v rozsudku vo veci Oude Luttikhuis, EÚ:C:1995:434, body 10 –16. Pozri aj návrhy generálneho advokáta Tesaura v tejto veci, EÚ:C:1995:277, body 29 – 30.

<sup>10</sup> Podrobnejšie informácie: Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5).

<sup>11</sup> Rozsudok vo veci United Brands, 27/76, EÚ:C:1995: 277, bod 65.

<sup>12</sup> Vylučovacie zneužívanie sú také praktiky, ktoré nie sú založené na bežnej obchodnej výkonnosti, ktorých cieľom je poškodiť konkurenčné postavenie konkurentov dominantnej spoločnosti alebo ich úplne vylúčiť z trhu, čo v konečnom dôsledku poškodzuje zákazníkov (napríklad odmietnutie dodávok, udelenia licencie, predátorské ceny). Vykorisťovateľské zneužívanie znamená pokus dominantnej spoločnosti využívať príležitosti na základe svojej trhovej sily, na priame poškodenie zákazníkov, napríklad stanovením nadmerne vysokých cien. Ďalšie podrobnosti nájdete v oznámení Komisie: Usmernenie o prioritách

c) Tieto postupy ovplyvňujú obchod medzi členskými štátmi<sup>13</sup>.

(17) **Príklad** uplatňovania článku 102 na činnosti OV:

**Situácia:** Určitá oblasť pestovania pšenice je veľmi vzdialená od ostatných oblastí pestovania pšenice. Pšenica sa v tejto oblasti používa buď na mletie na výrobu múky v miestnych mlynoch, alebo na výrobu krmiva pre zvieratá chované v tejto oblasti. Pšenica na mletie musí vyhovovať prísnejším špecifikáciám kvality a predáva sa za vyššie ceny ako pšenica na kŕmenie. Pšenica sa na doplnenie miestnej ponuky dováža aj zo susednej krajiny, a to zvyčajne za vyššie ceny, ako sú miestne ceny, čo je dôsledkom nákladov na prepravu. Veľká OV, ktorá zoskupuje polovicu miestnych výrobcov pšenice (z hľadiska objemu výroby), dodáva pšenicu väčšine miestnych mlynárov, zatiaľ čo ostatní výrobcovia zostali menej organizovaní a dodávajú pšenicu spracovateľom krmiva a mlynárom (ktorým nedodáva pšenicu veľká OV) na uspokojenie ich zvyškového dopytu, ak existuje. Členovia veľkej OV sú podľa stanov OV povinní dodať všetku svoju produkciu OV, pričom vzhľadom na množstvo právnych a praktických problémov títo členovia len veľmi zriedka opustia OV. Pred niekoľkými rokmi niekoľkí poľnohospodári, ktorí nie sú členmi veľkej OV, vytvorili ďalšiu OV, ktorá zvýšila kvalitu a množstvo vypestovanej pšenice a investovala do skladovacieho a distribučného systému, aby mohla dodávať pšenicu vo väčšom rozsahu. Táto nová menšia OV postupne presvedčila miestnych mlynárov, aby pšenicu kupovali od nej, a nie od veľkej OV. Vzhľadom na postupnú stratu výhodnejšieho trhu s mletím pšenice sa veľká OV rozhodne znížiť veľkoobchodné ceny pšenice na mletie (zrno) pod úroveň variabilných nákladov, aby tak získala späť svojich zákazníkov. Niektorých z týchto zákazníkov sa jej podarí získať späť na úkor svojho nového konkurenta.

**Analýza:** Trh s dodávkou pšenice pravdepodobne nebude väčší ako daná oblasť vzhľadom na vysoké náklady na prepravu z iných pestovateľských oblastí do príslušnej oblasti. Veľká OV bude mať pravdepodobne dominantné postavenie vzhľadom na svoj podiel na trhu, kontrolu nad ponukou prostredníctvom povinnosti výlučnosti uloženej svojim členom a skutočnosť, že dovoz nemôže nahradiť jej ponuku z dôvodu vysokých nákladov na prepravu. Dominantné postavenie bude mať pravdepodobne stabilný charakter, a to najmä preto, lebo členovia len zriedka opustia OV, ako aj vzhľadom na náročnosť dodávok veľkých objemov z alternatívnych zdrojov pšenice. Cieľom stratégie predátorských cien<sup>14</sup> veľkej OV bolo vylúčiť a účinne odstrániť čiastočného konkurenta (menšiu OV) z trhu. OV teda pravdepodobne zneužije svoje dominantné postavenie v rozpore s článkom 102 ZFEÚ.

---

Komisie v oblasti presadzovania práva pri uplatňovaní článku 82 Zmluvy o ES na prípady zneužívania dominantného postavenia podnikov na vylúčenie konkurentov z trhu (Ú. v. EÚ C 45, 24.2.2009, s. 7).

<sup>13</sup> Podrobnejšie informácie: Oznámenie Komisie – Usmernenia o pojme „ovplyvnenia obchodu medzi členskými štátmi“ obsiahnutom v článkoch 81 a 82 Zmluvy o ES (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 81).

<sup>14</sup> Ďalšie podrobnosti o stanovení predátorského správania nájdete v oddiele C (najmä v bodoch 63 až 66) oznámenia Komisie: Usmernenie o prioritách Komisie v oblasti presadzovania práva pri uplatňovaní článku 82 Zmluvy o ES na prípady zneužívania dominantného postavenia podnikov na vylúčenie konkurentov z trhu (Ú. v. EÚ C 45, 24.2.2009, s. 7).



- (18) Články 101 a 102 ZFEÚ sa vzťahujú aj na dohody medzi členmi OV a medzi OV a jej členmi vrátane vnútorných rozhodnutí a stanov OV. Súdny dvor sa zaoberal otázkou stanov družstiev a ich súladu s článkom 101 ods. 1 ZFEÚ vo viacerých veciach<sup>15</sup>, pričom za určitých podmienok uznal aj kladný vplyv týchto družstevných štruktúr na hospodársku súťaž<sup>16</sup>.

- (19) **Príklad** uplatňovania článku 101 na dohody medzi členmi OV:

**Situácia:** Niekoľko malých výrobcov sladovníckeho jačmeňa vytvorilo OV s cieľom spoločného predaja na základe spoločnej zmluvy o dodávke za jednotnú cenu miestnemu liehovaru vyrábajúcemu whisky. Výrobcovia to urobili najmä preto, lebo samostatne nie sú schopní liehovaru poskytnúť požadované objemy a liehovar nechce rokovať s niekoľkými samostatnými malými dodávateľmi. OV má na starosti celý predaj dodávok sladovníckeho jačmeňa a organizuje logistiku dodávok vrátane prepravy. OV predstavuje 8 % podiel na trhu s dodávkami sladovníckeho jačmeňa do liehovarov v oblasti.

**Analýza:** Na postupy spoločného predaja výrobcov sa vzťahuje zákaz protisúťažných dohôd stanovený v článku 101 ods. 1 ZFEÚ, lebo vylučujú cenovú súťaž medzi nezávislými výrobcami. Zdá sa však, že systém komercializácie organizovaný v OV prináša značné výhody z hľadiska distribúcie tovaru, ktoré sa prenášajú na spotrebiteľov. Po prvé, zabezpečuje prítomnosť ďalšieho dodávateľa na trhu, ktorý je schopný poskytnúť množstvo požadované kupujúcim, čím sa zvýši konkurencia v prospech tohto kupujúceho. Môže takisto znížiť náklady na dodávku prostredníctvom lepšie integrovaného logistického systému a nižších nákladov na plnenie v porovnaní so situáciou, keď by kupujúci nakupoval priamo od všetkých samostatných výrobcov. Vzhľadom na malý podiel OV na trhu pravdepodobne nebude obmedzená hospodárska súťaž. Preto je pravdepodobné, že táto dohoda bude odôvodnená podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

- (20) Články 101 a 102 ZFEÚ sa vo všeobecnosti týkajú dohôd medzi výrobcami v rámci OV alebo mimo nej a dohôd uzavretých OV s jej členmi alebo tretími stranami, pričom tieto dohody však môžu byť vyňaté z uplatňovania týchto článkov na základe nariadenia o spoločnej organizácii trhov alebo všeobecných pravidiel hospodárskej súťaže opísaných ďalej v bodoch 2.2 a 2.3.

## **2.2 Odchýlka od uplatňovania článkov 101 a 102 ZFEÚ na základe článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov pre sektory olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde**

- (21) Podľa článku 206 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa články 101 a 102 ZFEÚ vzťahujú na dohody, rozhodnutia a postupy týkajúce sa obchodu s poľnohospodárskymi výrobkami, „*pokiaľ sa v tomto nariadení neustanovuje inak*“. Stanovením osobitných pravidiel pre dohody, rozhodnutia a postupy výrobcov poľnohospodárskych výrobkov

<sup>15</sup> Pozri okrem iného rozsudok vo veci Oude Luttikhuis, EÚ:C:1995:434, bod 13; rozsudok vo veci Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), C-250/92, EÚ:C:1994:413, napr. body 28 a 35.

<sup>16</sup> Napr. rozsudok vo veci Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EÚ:C:1994:413, bod 32; rozsudok vo veci Oude Luttikhuis EÚ:C:1995:434, bod 12; rozsudok vo veci Florimex, poznámka 9 vyššie, EÚ:T:1997:69, bod 40.

v určitých sektoroch vytvárajú články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov odchýlky od uplatňovania článkov 101<sup>17</sup> 18 a 102<sup>19</sup> ZFEÚ.

- (22) Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa všetky dohromady alebo samostatne budú v usmerneniach ďalej uvádzať ako „odchýlka“.

---

<sup>17</sup> Tieto usmernenia sa uplatňujú na zmluvy o dodávke uzavreté OV v mene ich členov bez ohľadu na úroveň integrácie, ktorú prinášajú, s výnimkou operácií, ktoré predstavujú koncentráciu v zmysle článku 3 nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi (nariadenie o fúziách, Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1), ako je to napríklad v prípade spoločného podniku, ktorý trvalo vykonáva všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu.

<sup>18</sup> Článok 101

1. Nasledujúce sa zakazuje ako nezlučiteľné s vnútorným trhom: všetky dohody medzi podnikateľmi, rozhodnutia združení podnikateľov a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ktoré majú za cieľ alebo následok vylučovanie, obmedzovanie alebo skresľovanie hospodárskej súťaže v rámci vnútorného trhu, najmä tie, ktoré:

- a) priamo alebo nepriamo určujú nákupné alebo predajné ceny alebo iné obchodné podmienky;
- b) obmedzujú alebo kontrolujú výrobu, odbyt, technický rozvoj alebo investície;
- c) rozdeľujú trhy alebo zdroje zásobovania;
- d) uplatňujú nerovnaké podmienky pri rovnakých plneniach voči ostatným obchodným partnerom, čím ich v hospodárskej súťaži znevýhodňujú;
- e) podmieňujú uzatváranie zmlúv s ostatnými zmluvnými stranami prijatím dodatočných záväzkov, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nesúvisia s predmetom týchto zmlúv.

2. Všetky dohody alebo rozhodnutia zakázané podľa tohto článku sú automaticky neplatné.

3. Ustanovenia odseku 1 sa však neuplatnia na:

- dohody alebo kategórie dohôd medzi podnikateľmi,
- rozhodnutia alebo kategórie rozhodnutí združení podnikateľov,
- zosúladené postupy alebo kategórie zosúladených postupov,

ktoré prispievajú k zlepšeniu výroby alebo distribúcie tovaru alebo k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku, pričom umožňujú spotrebiteľom primeraný podiel na výhodách z toho vyplývajúcich, a ktoré:

- a) neukladajú dotknutým podnikom obmedzenia, ktoré nie sú nevyhnutné na dosiahnutie takýchto cieľov a
- b) neumožňujú týmto podnikateľom vylúčiť hospodársku súťaž vo vzťahu k podstatnej časti daných výrobkov.

<sup>19</sup> Článok 102

Akékoľvek zneužívanie dominantného postavenia na vnútornom trhu či jeho podstatnej časti jedným alebo viacerými podnikateľmi sa zakazuje ako nezlučiteľné s vnútorným trhom, ak sa tým môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi.

Takéto zneužívanie môže zahŕňať najmä:

- a) priame alebo nepriame vynucovanie neprimeraných nákupných alebo predajných cien alebo iných obchodných podmienok;
- b) obmedzovanie výroby, odbytu alebo technického rozvoja na úkor spotrebiteľov;
- c) uplatňovanie nerovnakých podmienok voči obchodným partnerom pri rovnakých plneniach, čím ich v hospodárskej súťaži znevýhodňujú;
- d) podmieňovanie uzatvárania zmlúv prijatím dodatočných záväzkov, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nesúvisia s predmetom týchto zmlúv.

- (23) Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa týkajú olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a niektorých výrobkov v sektore plodín pestovaných na ornej pôde<sup>20</sup>. V článku 169 ods. 1, článku 170 ods. 1 a článku 171 ods. 1 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa stanovuje, že „[organizácia] výrobcov v sektore [...], ktorá je uznaná podľa článku 152 ods. 1 a ktorá sleduje jeden alebo viacero z cieľov koncentrácie ponuky, umiestňovania výrobkov svojich členov na trh a optimalizácie výrobných nákladov, môže v mene svojich členov rokovať, pokiaľ ide o časť agregovanej výroby alebo celkovú agregovanú výrobu svojich členov, o zmluvách o dodávke“ výrobkov z týchto sektorov, na ktoré sa vzťahujú vymedzenia pojmov uvedené v týchto článkoch.
- (24) Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa teda týkajú všetkých dohôd, rozhodnutí alebo postupov prijatých OV pri rokovaní o zmluvách o dodávke v mene jej členov.
- (25) Podľa článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa umožňujú<sup>21</sup> spoločné dodávateľské činnosti, teda spoločný predaj a činnosti súvisiace s predajom poľnohospodárskych výrobkov v sektore olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde, ktoré výrobcovia týchto poľnohospodárskych výrobkov vykonávajú prostredníctvom OV.
- (26) Účelom odchýlky je posilniť vyjednávaciu silu výrobcov v príslušných sektoroch voči hospodárskym subjektom, ktoré na nich v potravinovom reťazci nadväzujú, aby sa zabezpečila primeraná životná úroveň výrobcov a životaschopný rozvoj výroby. Tento cieľ sa musí dosiahnuť v súlade s cieľmi SPP stanovenými v článku 39 ZFEÚ: presnejšie povedané, mal by sa dosiahnuť významným zefektívnením prostredníctvom integrácie činností v OV tak, aby činnosti týchto OV celkovo prispievali k napĺňaniu cieľov SPP<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> Na tieto výrobky, ktoré nie sú určené na siatie a ktoré v prípade jačmeňa nie sú určené na výrobu sladu, sa vzťahuje článok 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov:

- a) pšenica obyčajná zaradená pod číselný znak KN ex 1001 99 00;
- b) jačmeň zaradený pod číselný znak KN ex 1003 90 00;
- c) kukurica zaradená pod číselný znak KN ex 1005 90 00;
- d) raž zaradená pod číselný znak KN ex 1002 90 00;
- e) tvrdá pšenica zaradená pod číselný znak KN ex 1001 19 00;
- f) ovos zaradený pod číselný znak KN ex 1004 90 00;
- g) tritikale (hybrid pšenice a raže) zaradený pod číselný znak KN ex 1008 60 00;
- h) semeno repky olejnej zaradené pod číselný znak KN ex 1205;
- i) semeno slnečnice zaradené pod číselný znak KN ex 1206 00;
- j) sója zaradená pod číselný znak KN ex 1201 90 00;
- k) bôb zaradený pod číselné znaky KN ex 0708 a ex 0713;
- l) hrach zaradený pod číselné znaky KN ex 0708 a ex 0713.

<sup>21</sup> Pozri odsek 1 článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>22</sup> Pozri odôvodnenie 139 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

- (27) Účel odchýlky sa má dosiahnuť tak, že OV budú účinne koncentrovať ponuku a umiestňovať výrobky na trh<sup>23</sup>, čiže budú rokovať o zmluvách o dodávke v mene svojich členov. Zabezpečenie súladu s cieľmi koncentrácie ponuky a umiestňovania výrobkov na trh si vyžaduje, aby tieto OV účinne realizovali stratégiu komercializácie.
- (28) Pri vykonávaní svojej stratégie by tieto OV za normálnych okolností mali rokovať a stanoviť všetky prvky týkajúce sa zmlúv o dodávke: ceny, objemy a prípadne aj ďalšie zmluvné podmienky, ako sú odkazy na špecifikácie kvality výrobkov, trvanie zmluvy, doložky o ukončení, doložky o odstúpení<sup>24</sup>, podrobnosti týkajúce sa termínov splatnosti a platobných podmienok, pravidiel zberu a dodania výrobkov, ako aj pravidiel uplatniteľné v prípade zásahu vyššej moci.
- (29) Vykonávanie stratégie komercializácie OV môže zahŕňať aj dohody a postupy medzi OV a jej členmi, ktoré sú neoddeliteľne spojené so stratégiou komercializácie OV, ako je plánovanie výroby<sup>25</sup> a výmena citlivých obchodných informácií<sup>26</sup>.
- (30) V týchto usmerneniach sa „rokovania o zmluvách o dodávke vedené organizáciou výrobcov v mene jej členov“ ďalej označujú ako „zmluvné rokovania“.
- (31) Zmluvné rokovania môžu mať rôzne formy: napr. aukcie (fyzické alebo internetové), predaj po telefóne, spotový trh, termínová burza. Forma zmluvných rokovaní nemá vplyv na uplatňovanie odchýlky.
- (32) OV môže zmluvné rokovania vykonávať v rôznych formách, napr. na základe dvojstranného obchodovania alebo prostredníctvom verejne obchodovaných trhov<sup>27</sup>. Zmluvné rokovania môžu prebiehať s prevodom vlastníctva výrobkov z výrobcov na OV alebo bez neho<sup>28</sup>. Tieto činnosti spoločnej dodávky ďalej môžu prebiehať bez

---

<sup>23</sup> Ods. 2 písm. d) článkov 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>24</sup> Odstúpenie od zmluvy sa môže požadovať napríklad v prípade zlej úrody spôsobenej napríklad poveternostnými podmienkami alebo chorobami.

<sup>25</sup> Stratégia komercializácie OV môže vyžadovať plánovanie výroby zo strany členov s cieľom zabezpečiť dodávku výrobkov členov organizácii výrobcov v súlade so stratégiou komercializácie. Odchýlka sa teda týka situácie, keď je plánovanie výroby súčasťou stratégie komercializácie OV. Táto situácia sa však líši od situácie, keď sa plánovanie výroby vykonáva mimo tejto stratégie. V druhom prípade sa na plánovanie výroby môžu vzťahovať iné odchýlky od pravidiel hospodárskej súťaže podľa nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>26</sup> Stratégia komercializácie OV môže vyžadovať výmenu citlivých obchodných informácií medzi členmi, napríklad aby bolo možné určiť schopnosť členov zvýšiť dodávky organizácii výrobcov. Odchýlka sa teda týka situácie, keď je výmena citlivých obchodných informácií súčasťou stratégie komercializácie OV. Táto situácia sa však líši od situácie, keď sa výmena citlivých obchodných informácií vykonáva mimo takejto stratégie. V druhom prípade sa na výmenu citlivých obchodných informácií môžu vzťahovať iné odchýlky od pravidiel hospodárskej súťaže podľa nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>27</sup> OV môže sama založiť a prevádzkovať verejne obchodovaný trh, napr. aukčnú platformu.

<sup>28</sup> Pozri ods. 2 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

ohľadu na to, či sa cena za dodávku dohodnutá OV týka celej výroby členov OV alebo jej časti<sup>29</sup>.

- (33) OV však musí pri rokovaní o zmluvách o dodávke v mene svojich členov splniť niekoľko podmienok<sup>30</sup>, aby sa na ňu vzťahovala odchýlka:
- a) OV musí byť oficiálne uznaná vnútroštátnymi orgánmi v súlade s článkom 152 ods. 1 nariadenia o spoločnej organizácii trhov (alebo článku 156 ods. 1 nariadenia o spoločnej organizácii trhov v prípade ZOV);
  - b) OV musí sledovať jeden alebo viacero cieľov, ktorými sú koncentrácia ponuky, umiestňovanie výrobkov svojich členov na trh alebo optimalizácia výrobných nákladov;
  - c) dosiahnutie týchto cieľov bude viesť k integrácii činností a táto integrácia bude pravdepodobne viesť k významnému zefektívneniu, takže činnosti OV celkovo prispievajú k napĺňaniu cieľov SPP;
  - e) objem daného výrobku, o ktorom rokuje konkrétna OV, nesmie presiahnuť 15 % z celkovej vnútroštátnej výroby (v prípade plodín pestovaných na ornej pôde a hovädzieho a teľacieho mäsa)/20 % (v prípade olivového oleja) príslušného trhu;
  - f) výrobcovia môžu byť členmi maximálne jednej OV, ktorá rokuje o zmluvách o dodávke v ich mene;
  - g) OV musí oznámiť objem dotknutého výrobku, ktorého sa týkajú rokovania, príslušným vnútroštátnym orgánom.
- (34) Tieto konkrétne podmienky sú podrobne opísané v bode 2.4.
- (35) Na dohody, rozhodnutia alebo zosúladené postupy, ktoré nie sú v súlade s podmienkami stanovenými v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov (napríklad preto, lebo spoločný predaj výrobkov z plodín pestovaných na ornej pôde by predstavoval viac ako 15 % ich celkovej vnútroštátnej výroby), sa odchýlka nevzťahuje, ale automaticky neznamenajú porušenie pravidiel hospodárskej súťaže, ako je uvedené ďalej v bode 2.3.

### **2.3 Možnosti alternatívneho posúdenia na zabezpečenie zákonnosti rokovaní OV o zmluvách na dodávku v mene jej členov**

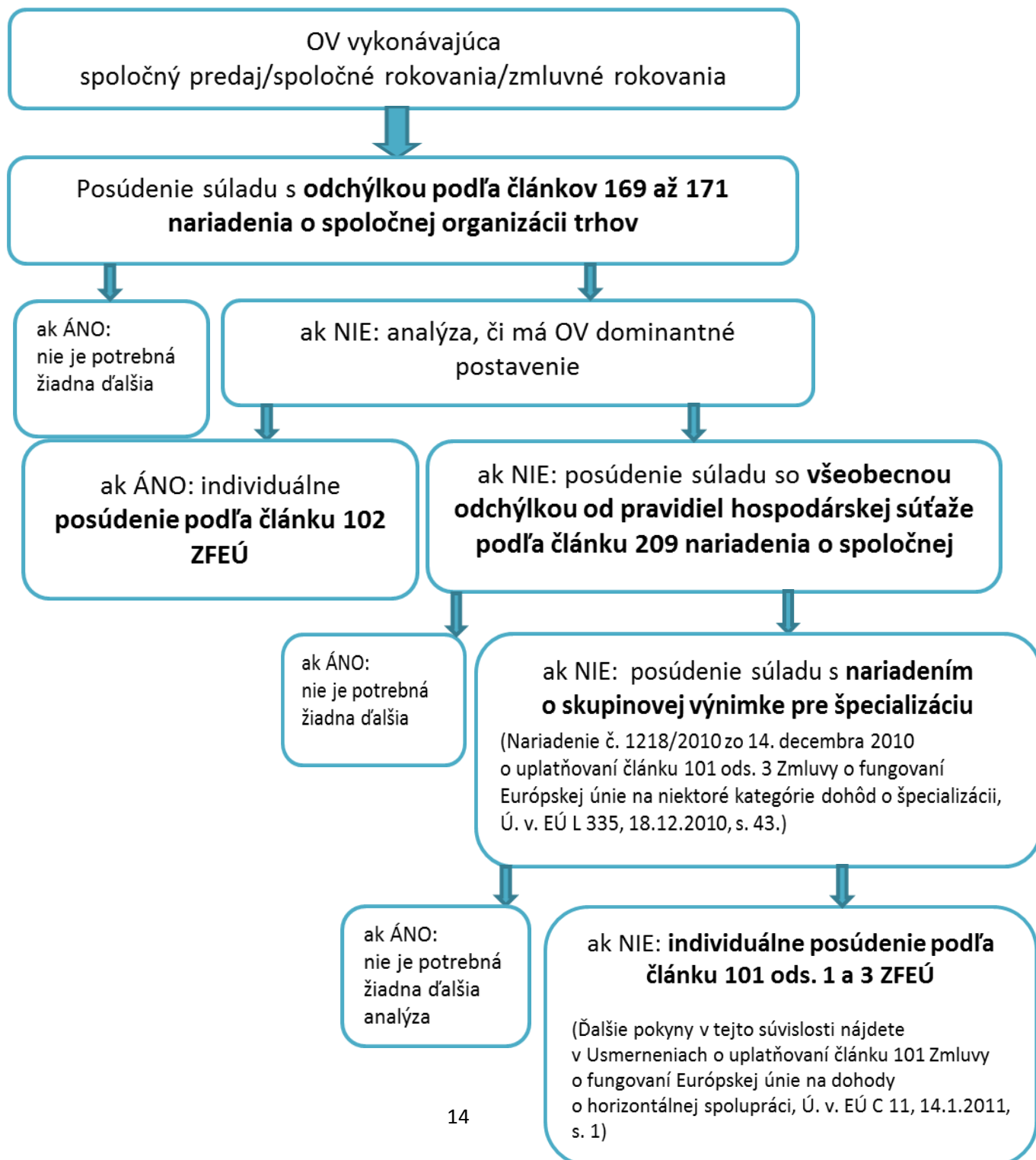
- (36) Po prvé, treba pripomenúť, že pravidlá stanovené v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov majú charakter odchýlky od práva hospodárskej súťaže alebo „bezpečného prístavu“, kde sa neuplatňujú články 101 a 102 ZFEÚ. Nesúlad s podmienkami odchýlky však nepredstavuje priame a bezprostredné porušenie

<sup>29</sup> Pozri ods. 2 písm. b) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>30</sup> Tu je uvedený len prehľad najdôležitejších podmienok. Konkrétne prvky sa budú podrobnejšie rozoberať v ďalších bodoch a úplný zoznam možno nájsť v príslušných právnych predpisoch, konkrétne v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

pravidiel hospodárskej súťaže. Existuje niekoľko alternatívnych spôsobov zabezpečenia súladu dohôd, rozhodnutí a postupov spojených so zmluvnými rokovaniaми s článkami 101 a 102 ZFEÚ.

- (37) OV a/alebo jej členovia v sektoroch olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde môžu posúdiť, či je činnosť OV vykonávajúcej okrem iného zmluvné rokovania v súlade s článkami 101 a 102 ZFEÚ, týmito spôsobmi:



\* V prípade aspektov zmluvných rokovaní vykonávaných dominantnou OV, ktoré môžu mať význam z hľadiska uplatnenia článku 101 ods. 1 ZFEÚ, si pozrite aj spôsob riešenia pre nedominantné OV.

- (38) Tieto posúdenia sú vysvetlené v ďalších podbodoch. Opisujú sa v nich len základné prvky uplatňovania týchto nástrojov. Úplný zoznam podmienok možno nájsť len v príslušných právnych predpisoch.

### **2.3.1 Všeobecná odchýlka od pravidiel hospodárskej súťaže podľa článku 209 nariadenia o spoločnej organizácii trhov**

- (39) V článku 206 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa potvrdzuje všeobecná zásada, že právo hospodárskej súťaže EÚ sa vzťahuje na výrobu poľnohospodárskych výrobkov a obchod s nimi. Podlieha však článkom 207 – 210 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. V článku 209 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa z rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 ZFEÚ vylučujú dohody, rozhodnutia a postupy, ktoré sa týkajú výroby poľnohospodárskych výrobkov alebo obchodu s nimi, ak sú splnené určité podmienky. Táto odchýlka sa na rozdiel od článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov vzťahuje na všetky poľnohospodárske sektory, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o spoločnej organizácii trhov. Ide teda o samostatný oddelený nástroj, ktorý sa tu ďalej označuje ako „všeobecná odchýlka“.

- (40) Výrobcovia môžu využiť túto všeobecnú odchýlku v dvoch rôznych situáciách:

- a) Článok 101 ods. 1 ZFEÚ sa nevzťahuje na dohody, rozhodnutia a postupy, ktoré sa týkajú výroby poľnohospodárskych výrobkov alebo obchodu s nimi, pokiaľ sú nevyhnutné na dosiahnutie cieľov SPP stanovených v článku 39 ZFEÚ. Súdny dvor v tejto súvislosti rozhodol, že aj keď sa dohoda môže považovať za nevyhnutnú na dosiahnutie jedného alebo viacerých z týchto cieľov, ale nie je nevyhnutná na splnenie iného cieľa (alebo dokonca ohrozuje iný cieľ), nemôže sa na ňu vzťahovať táto odchýlka<sup>31</sup> (prvý pododsek článku 209 ods. 1 nariadenia o spoločnej organizácii trhov).
- b) Článok 101 ods. 1 ZFEÚ sa nevzťahuje na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy:
  - výrobcov,
  - združení výrobcov,
  - združení týchto združení,
  - OV uznaných podľa článku 152 nariadenia o spoločnej organizácii trhov,
  - ZOV uznaných podľa článku 156 nariadenia o spoločnej organizácii trhov,

ktoré sa týkajú výroby alebo predaja poľnohospodárskych výrobkov alebo využívania spoločných zariadení na skladovanie, ošetrovanie alebo

<sup>31</sup> Rozsudok vo veci Frubo, EÚ:C:1975:61; rozsudok vo veci Florimex, poznámka pod čiarou 9 vyššie, EÚ:T:1997:69; rozsudok vo veci Oude Luttikhuis, EÚ:C:1995:434; rozsudok z 13. decembra 2006, FNCBV/Komisia, T-217/03 a T-245/03, EÚ:T:2006:391.

spracovanie poľnohospodárskych výrobkov, pokiaľ sa tým neohrozujú ciele SPP (druhý pododsek článku 209 ods. 1 nariadenia o spoločnej organizácii trhov).

- (41) Všeobecná odchýlka (obe formy) sa nevzťahuje na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy, z ktorých vyplýva povinnosť účtovať rovnakú cenu alebo ktorými sa vylučuje hospodárska súťaž.
- (42) Na využitie všeobecnej odchýlky stanovenej v článku 209 nariadenia o spoločnej organizácii trhov nie je potrebné žiadne predchádzajúce rozhodnutie Komisie alebo vnútroštátneho orgánu na ochranu hospodárskej súťaže, t. j. jej uplatnenie je založené na posúdení samotnými výrobcami. Dôkazné bremeno v súvislosti s porušením článku 101 ods. 1 ZFEÚ v akomkoľvek vnútroštátnom konaní alebo konaní EÚ nesú strany, ktoré majú podozrenie z porušenia. Strana, ktorá využila všeobecnú odchýlku, však nesie dôkazné bremeno v súvislosti so splnením podmienok všeobecnej odchýlky.

### **2.3.2 Nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu**

- (43) V súlade s nariadením Komisie (EÚ) č. 1218/2010<sup>32</sup> (ďalej len „nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu“) môžu dohody o špecializácii okrem iného zahŕňať dohody, rozhodnutia alebo zosúladené postupy medzi podnikmi, ktorými sa zaväzujú spoločne vyrábať určité výrobky alebo si navzájom zadávať subdodávateľské zákazky na výrobu jedného alebo viacerých výrobkov (jeden podnik sa stane výhradným výrobcou jedného z týchto výrobkov)<sup>33</sup>.
- (44) Čo sa týka konkrétne odvetvia poľnohospodárstva, dohoda o špecializácii sa môže týkať spoločnej výroby poľnohospodárskych výrobkov a každej činnosti spracovania/premeny poľnohospodárskych výrobkov na iné výrobky, napr. zabíjania zvierat a rozrábania mäsa, mletia obilia atď. V súvislosti s poľnohospodárskymi OV sa dohoda o špecializácii pravdepodobne bude týkať spracovania/premeny surových poľnohospodárskych výrobkov na iné výrobky, lebo existuje len málo spoločných podnikov na výrobu surových poľnohospodárskych výrobkov.
- (45) V nariadení o skupinovej výnimke pre špecializáciu sa stanovuje, že podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ sa článok 101 ods. 1 ZFEÚ neuplatňuje na dohody o špecializácii za predpokladu, že sú splnené určité podmienky<sup>34</sup>.
- (46) Po prvé, spoločné podiely strán na trhu nesmú prekročiť 20 % príslušného trhu.
- (47) Po druhé, dohody o špecializácii nesmú obsahovať žiadne tvrdé obmedzenia, napr. stanovenie cien, obmedzenie výroby a rozdelenie trhov alebo zákazníkov.

<sup>32</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 1218/2010 zo 14. decembra 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie dohôd o špecializácii (Ú. v. EÚ L 335, 18.12. 2010, s. 43).

<sup>33</sup> Podrobné informácie o vymedzení pojmov nájdete v článku 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu.

<sup>34</sup> Článok 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu.



(48) Existujú však výnimky. Bezpečný prístav skupinovej výnimky pre špecializáciu sa môže vzťahovať na<sup>35</sup>:

- stanovenie cien účtovaných bezprostredným zákazníkom v rámci spoločnej distribúcie výrobkov vyrobených na základe dohody o špecializácii,
- stanovenie kapacitných a výrobných objemov v rámci dohody o spoločnej výrobe a
- stanovenie cieľov predaja v rámci spoločnej distribúcie výrobkov vyrobených na základe dohody o špecializácii.

(49) **Príklad** možného uplatnenia skupinovej výnimky pre špecializáciu v odvetví poľnohospodárstva:

**Situácia:** Niekoľko výrobcov plodín pestovaných na ornej pôde sa dohodlo, že budú spoločne vyrábať krmivo pre zvieratá zo semien repky olejnej. Predtým len predávali osivo spracovateľom semien. Uzavreli dohodu o spoločnej výrobe, ktorá sa týkala celého objemu ich výroby semien repky olejnej. Vykonávajú aj spoločnú distribúciu a spoločne stanovujú cenu, za ktorú chovateľom hovädzieho dobytku predávajú celú svoju výrobu krmiva pre zvieratá zo semien repky olejnej. V priebehu jedného roka výrobcovia plodín pestovaných na ornej pôde dosiahli podiel 9,3 % na trhu s krmivom pre zvieratá vyrábaným zo semien repky olejnej.

**Analýza:** Dohody o spoločnej výrobe sa považujú za jeden z druhov dohôd o špecializácii, na ktoré sa vzťahuje skupinová výnimka pre špecializáciu. Zdá sa, že najužší možný trh je trh s krmivom pre zvieratá zo semien repky olejnej (môže byť aj väčší a zahŕňať krmivo pre zvieratá z iných zdrojov). Kombinovaný podiel strán na trhu s krmivom pre zvieratá zo semien repky olejnej nepresahuje 20 %, ako sa vyžaduje podľa článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu. Napriek tomu, že dohoda zahŕňa stanovovanie cien, toto stanovenie cien účtovaných bezprostredným spotrebiteľom (v tomto prípade chovateľom hovädzieho dobytku) v rámci spoločnej distribúcie je prijateľné podľa článku 4 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu. Nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu sa vzťahuje aj na skutočnosť, že dohoda obsahuje povinnosť výhradnej dodávky od troch výrobcov plodín pestovaných na ornej pôde [článok 2 ods. 3 písm. a)]. Na túto dohodu o spoločnej výrobe sa teda vzťahuje skupinová výnimka pre špecializáciu, takže nejde o protisúťažnú dohodu v rozpore s článkom 101 ZFEÚ.

### **2.3.3 Individuálne posúdenie podľa článku 101 ods. 1 a 3 a článku 102 ZFEÚ**

(50) Všetky podniky vrátane poľnohospodárskych výrobcov a OV môžu sami posúdiť súlad svojich dohôd, rozhodnutí alebo postupov s článkom 101 ods. 1 a 3 a článkom 102 ZFEÚ.

(51) Komisia prijala usmernenia/pokyny týkajúce sa uplatňovania článkov 101 a 102 ZFEÚ, aby podnikateľom poskytla návod a uľahčila im posudzovanie ich dohôd, rozhodnutí a postupov. Najdôležitejšie usmernenia v tejto súvislosti sú:

- usmernenia o uplatniteľnosti článku 101 ZFEÚ na dohody o horizontálnej spolupráci<sup>36</sup>; najmä v súvislosti s dohodami o spoločnej výrobe<sup>37</sup>

<sup>35</sup> Článok 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu.

a dohodami o spoločnej komercializácii<sup>38</sup> (v súvislosti s dohodami o spoločnej komercializácii pozri aj príklad v bode (19) vyššie),

- Usmernenia o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy [v súčasnosti článok 101 ods. 3 ZFEÚ]<sup>39</sup>.

## 2.4 Podmienky odchýlky

(52) Odchýlka vyplývajúca z článkov 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov podlieha niekoľkým podmienkam týkajúcim sa:

- a) uznania OV/ZOV;
- b) cieľov OV;
- c) skúšky významného zefektívnenia;
- d) vzťahov medzi OV a jej členmi;
- e) hornej hranice množstva výrobku, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania;
- f) oznamovacích povinností.

(53) V tomto bode sa bude analyzovať každá z týchto podmienok.

### 2.4.1 Uznatie OV/ZOV

(54) OV alebo ZOV musia byť oficiálne uznané vnútroštátnymi orgánmi v súlade s článkom 152 ods. 1 a článkom 156 nariadenia o spoločnej organizácii trhov<sup>40</sup>. OV môže byť právnická osoba alebo jej časť.

---

<sup>36</sup> Ú. v. EÚ C 11, 14.1.2011, s. 1.

<sup>37</sup> Pozri body 150 až 293 usmernení o uplatniteľnosti článku 101 ZFEÚ na dohody o horizontálnej spolupráci.

<sup>38</sup> Podrobné informácie o dohodách o spoločnej komercializácii nájdete v bodoch 225 – 257 usmernení o uplatniteľnosti článku 101 ZFEÚ na dohody o horizontálnej spolupráci.

<sup>39</sup> Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97.

<sup>40</sup> Článok 152

Organizácie výrobcov

1. Členské štáty môžu na základe žiadosti uznať organizácie výrobcov, ktoré:

a) tvoria a v súlade s článkom 153 ods. 2 kontrolujú výrobcovia v ktoromkoľvek zo špecifických sektorov uvedených v článku 1 ods. 2;

b) sa zriadili z podnetu výrobcov;

c) majú konkrétne zameranie, ktoré môže zahŕňať aspoň jeden z týchto cieľov:

i) zaistenie plánovania výroby a jej prispôbenie dopytu, a to najmä z hľadiska kvality a kvantity;

ii) koncentrácia ponuky a uvádzanie výrobkov, ktoré vyrobili ich členovia, na trh, a to aj prostredníctvom priameho uvádzania na trh;

iii) optimalizácia výrobných nákladov a investičnej návratnosti v reakcii na normy v oblasti životného prostredia a dobrých životných podmienok zvierat a stabilizácia výrobných cien;

- (55) Postup uznávania vykonáva vnútroštátny orgán určený príslušným členským štátom.
- (56) OV môže byť členom inej OV (takzvaná „OV druhého stupňa“), ktorá komercializuje výrobky dodávané jej členskými OV. Príslušný členský štát rozhodne, či tieto OV druhého stupňa uzná ako OV alebo ZOV. Vzhľadom na to, že odchýlka sa vzťahuje rovnako na OV aj ZOV, OV druhého stupňa môže túto odchýlku využiť v oboch prípadoch.
- (57) Členmi OV môžu byť okrem výrobcov aj subjekty, ktoré nie sú výrobcami dotknutých poľnohospodárskych výrobkov. OV s účasťou iných subjektov ako výrobcov musia spĺňať všetky podmienky týkajúce sa založenia OV a ich stanov vrátane rozhodovania a demokratickej kontroly stanovených v článkoch 152, 153 a 154 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

#### **2.4.2 Ciele OV**

- (58) Na to, aby OV mohla využiť odchýlku, musí sledovať aspoň jeden z týchto cieľov:
- a) koncentrácia ponuky;
  - b) umiestňovanie výrobkov vyrábaných svojimi členmi na trh<sup>41</sup> a a
  - c) optimalizácia výrobných nákladov<sup>42</sup>.
- (59) Odchýlka si ďalej vyžaduje, aby OV skutočne koncentrovala ponuku a umiestňovala výrobky svojich členov na trh v objeme dohodnutom v zmluvných rokovaniach<sup>43</sup>. Sledovanie cieľa optimalizácie výrobných nákladov [písmeno c) vyššie], ktoré nesprevádza skutočná realizácia ostatných dvoch cieľov, teda koncentrácia ponuky

---

iv) vedenie výskumu a rozvojových iniciatív zameraných na udržateľné spôsoby výroby, inovatívne postupy, hospodársku konkurencieschopnosť a vývoj trhu;

v) podpora a poskytovanie technickej pomoci pri využívaní pestovateľských postupov a výrobných techník bez nepriaznivého vplyvu na životné prostredie a vyhovujúcich postupov a techník v oblasti dobrých životných podmienok zvierat;

vi) podpora a poskytovanie technickej pomoci pri využívaní výrobných noriem, zlepšovanie kvality výrobkov a vývoj výrobkov s chráneným označením pôvodu a chráneným zemepisným označením alebo výrobkov, na ktoré sa vzťahujú vnútroštátne označenia kvality;

vii) nakladanie s vedľajšími produktmi a s odpadom najmä na účely ochrany kvality vody, pôdy a krajiny a zachovanie alebo podpora biodiverzity;

viii) prispievanie k udržateľnému využívaniu prírodných zdrojov a k zmierňovaniu zmeny klímy;

ix) príprava iniciatív v oblasti propagácie a uvádzania na trh;

x) riadenie vzájomných fondov uvedených v operačných programoch v sektore ovocia a zeleniny uvedených v článku 31 ods. 2 tohto nariadenia a podľa článku 36 nariadenia (EÚ) č. 1305/2013;

xi) poskytovanie potrebnej technickej pomoci na využívanie budúcich trhov a poisťovacích systémov.

<sup>41</sup> OV sa snaží efektívne predávať výrobky, t. j. nielenže vykonáva spoločnú marketingovú stratégiu, ale dáva aj predajné ponuky a uzatvára obchody so zákazníkmi/kupujúcimi v súvislosti s výrobkami svojich členov.

<sup>42</sup> Ods. 1 prvý pododsek článkov 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>43</sup> Ods. 2 písm. d) článkov 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

a umiestňovanie výrobkov vyrábaných členmi OV na trh, preto nestačí na využitie odchýlky.

- (60) Cieľ umiestnenia na trh sa vzťahuje na výrobky vyrábané jej členmi. To však nevyklučuje, aby OV ako vedľajšiu činnosť rovnako zahrnula do zmluvných rokovaní výrobky, ktoré nakupuje samostatne. Je to v súlade s iným cieľom OV, ktorým je koncentrácia ponuky. Možnosť zahrnúť výrobky samostatne nakupované od nečlenov<sup>44</sup> by v určitých situáciách umožnila OV osloviť väčších zákazníkov, ktorí vyžadujú väčšie objemy, ako členovia dokážu v danom okamihu ponúknuť. Táto možnosť by takisto OV umožnila nahradiť výrobu členov, ktorí sa v určitom okamihu dostanú do problémov, napríklad z dôvodu nepriaznivých poveternostných podmienok, a teda vyhnúť sa riziku, že OV stratí zákazníka.
- (61) V rámci odchýlky sa však nakupovanie výrobkov od nečlenov nemôže stať hlavnou činnosťou OV: v rámci odchýlky by sa OV mala v prvom rade snažiť umiestňovať na trh výrobky svojich členov. V záujme dosiahnutia cieľov odchýlky by nákup výrobkov od nečlenov mal zostať len doplnkový. Nákup výrobkov od nečlenov zostane doplnkový, ak za normálnych okolností OV počas jedného roka kúpi najviac 25 % výroby, na ktorú sa vzťahujú zmluvné rokovania. Môžu sa však vyskytnúť výnimočné situácie (napr. v súvislosti s poveternostnými podmienkami, chorobami), keď prekročenie tejto úrovne možno odôvodniť bez toho, aby to narušilo doplnkový charakter tejto činnosti.
- (62) Všetky podmienky odchýlky stanovené v článkoch 169 – 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa musia splniť, aj pokiaľ ide o množstvo nakúpené od nečlenov. Konkrétne sa tieto objemy musia na účely zaistenia súladu s hraničnou hodnotou 15 % z celkovej vnútroštátnej výroby v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde a 20 % príslušného trhu v sektore olivového oleja zahrnúť do objemov, ktoré podliehajú zmluvným rokovaniam.
- (63) **Príklad** uplatnenia odchýlky na zmluvné rokovania OV v mene jej členov v súvislosti s výrobkami výrobcov, ktorí nie sú jej členmi:

**Situácia:** Pätnásť malých výrobcov jačmeňa založilo OV s cieľom dosiahnuť dostatočný objem výroby nevyhnutný na rokovanie o zákazke na dodávku s veľkým regionálnym výrobcom škrobu. Výrobcovia poskytujú OV celú svoju výrobu. Mesiac apríl a máj boli v jednej časti dotknutej oblasti veľmi suché a výťažok týchto výrobcov klesol o 25 %. V auguste by tak OV nebola schopná dodať výrobcovi škrobu dohodnutý objem. OV s cieľom zabrániť strate výrobcu škrobu ako zákazníka kúpi chýbajúci objem jačmeňa na trhu od výrobcu, ktorý nie je jej členom. Objem zakúpený od nečlena predstavoval 17 % z objemu, ktorý mala OV dodať výrobcovi škrobu na základe uzavretej zmluvy.

<sup>44</sup> Nečlenom môže byť buď výrobca, ktorý nie je členom OV, alebo obchodník. Nečlenovia sa priamo nezúčastňujú na zmluvných rokovaniach vedených OV v mene jej členov, t. j. OV rokuje nezávisle od nečlenov. Výrobky nečlenov nakupuje OV od nečlenov samostatne, pričom tieto rokovania s nečlenmi netvoria súčasť zmluvných rokovaní, a teda sa na ne nevzťahuje odchýlka.

**Analýza:** Podiel výrobkov poskytovaných členmi OV predstavuje veľkú väčšinu výrobkov, na ktoré sa vzťahujú zmluvné rokovania OV v mene jej 15 členov s výrobcom škrobu. Celkový objem, na ktorý sa vzťahujú tieto zmluvné rokovania vrátane objemu pochádzajúceho od nečlena predstavuje 2,2 % z celkovej vnútroštátnej výroby, t. j. dodržala sa hraničná hodnota 15 % z celkovej vnútroštátnej výroby v oblasti plodín pestovaných na ornej pôde. Keďže sa dodržali aj všetky ostatné podmienky stanovené v článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, na celkové zmluvné rokovania OV sa vzťahuje odchýlka.

#### 2.4.3 Skúška významného zefektívnenia

- (64) V texte článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa pre všetky tri sektory olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde uvádza, že „[organizácia] výrobcov plní ciele uvedené v tomto odseku za predpokladu, že sledovanie uvedených cieľov vedie k integrácii činností a že takáto integrácia pravdepodobne povedie k významnému zefektívneniu“<sup>45</sup>, takže činnosti organizácie výrobcov celkovo prispievajú k napĺňaniu cieľov článku 39 ZFEÚ.
- (65) Podľa odchýlky sa teda vyžaduje, aby OV, ktorá vykonáva zmluvné rokovania: 1) integrovala činnosti; a 2) aby tieto činnosti pravdepodobne viedli k významnému zefektívneniu, takže činnosti OV by celkovo prispievali k napĺňaniu cieľov SPP.
- (66) Spoločné predajné činnosti a iné spoločné činnosti výrobcov môžu mať skutočne rôzny vplyv na napĺňanie cieľov SPP.
- (67) Dohody medzi poľnohospodárskymi výrobcami o spoločnom vykonávaní určitých činností môžu viesť k zefektívneniu, a tým aj k hospodárskym prínosom, najmä ak kombinujú činnosti, zručnosti alebo majetok s cieľom spoločne nielen riziko, ušetriť náklady, zvýšiť investície, spoločne využívať know-how, zvyšovať kvalitu a rozmanitosť výrobkov a urýchliť inováciu. Tieto činnosti môžu prispieť k napĺňaniu cieľov SPP, čo môže viesť napríklad k zvýšeniu produktivity (napr. z dôvodu prístupu k lepším výrobným technológiám, napríklad prostredníctvom činností spoločného obstarávania), vyšším príjmom pre výrobcov (napr. z dôvodu zlepšenia kvality prostredníctvom spoločne získaných lepších podmienok výroby alebo skladovania) alebo lepšej dostupnosti ponuky (napr. z dôvodu spoločného obstarania alebo organizácie lepších skladovacích alebo distribučných systémov).
- (68) Dohodami medzi poľnohospodárskymi výrobcami o vedení zmluvných rokovaní sa však môže obmedziť hospodárska súťaž a v konečnom dôsledku narušiť napĺňanie cieľov SPP. Táto situácia môže napríklad nastať v prípade, keď výrobcovia uzavruť dohodu, ktorou stanovia ceny, znížia výrobu alebo si rozdelia trhy. Takýmito dohodami sa síce môžu zvýšiť príjmy výrobcov, ale zároveň sa môže ohroziť napĺňanie ďalších cieľov SPP, ak by napríklad viedli k neprimeraným cenám pre spotrebiteľa (z dôvodu zvýšenia cien), problémom s dostupnosťou ponuky (z dôvodu obmedzenia ponuky) alebo zníženiu produktivity (pretože znížením konkurencie medzi výrobcami sa môže znížiť motivácia k zvyšovaniu produktivity).

<sup>45</sup> Podčiarknuté dodatočne.

(69) V situáciách, keď činnosti OV, ktorá spoločne predáva výrobky, súvisiace s predajom narúšajú napĺňanie určitých cieľov SPP, môže dosiahnutie významného zefektívnenia tieto účinky kompenzovať, takže činnosti OV by celkovo prispievali k napĺňaniu cieľov SPP. Podľa článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa teda vyžaduje, aby:

- a) OV integrovala činnosti a a
- b) tieto činnosti pravdepodobne viedli k významnému zefektívneniu, takže činnosti OV celkovo prispievajú k napĺňaniu cieľov SPP.

OV môže využiť odchýlku len vtedy, keď splní podmienky tejto skúšky (ďalej len „skúška významného zefektívnenia“).

(70) V skúške významného zefektívnenia sa vyžaduje:

- a) identifikácia činností, ktoré OV integruje, teda činností, ktoré OV vykonáva v mene svojich členov. Integráciu môže OV dosiahnuť buď priamym vykonávaním činností, alebo ich zadávaním tretím stranám. OV môže zadať niektoré činnosti tretím stranám a stále ich zohľadňovať na účely zabezpečenia splnenia podmienok skúšky významného zefektívnenia (napr. prepravné služby dopravcov tretích strán)<sup>46</sup>;
- b) zistenie, že tieto činnosti pravdepodobne prinesú zefektívnenie. Tu ide o povahu činností (teda, či činnosť svojou povahou pravdepodobne prinesie zefektívnenie). Môže ísť aj o úroveň rozvoja OV (OV sa môže zaviazat' investovať do týchto činností, ale investícia môže vyžadovať určitý čas, aby sa plne prejavila, pričom OV už medzitým rokuje o zmluvách v mene svojich členov); a
- c) zistenie, že toto zefektívnenie bude pravdepodobne natoľko významné, že OV (prostredníctvom všetkých svojich činností) prispieva k napĺňaniu cieľov SPP<sup>47</sup>.

(71) Ako je uvedené vyššie v bode (41), OV môže byť členom inej OV (tzv. „OV druhého stupňa“), ktorá predáva výrobky prvej OV. Na zmluvné rokovania OV druhého stupňa sa vzťahuje odchýlka za predpokladu, že splní podmienky odchýlky. Pri posudzovaní, či OV spĺňa konkrétne podmienky skúšky významného zefektívnenia, možno pri

---

<sup>46</sup> Zadávanie činností tretím stranám uznanou OV však musia *ex ante* povoliť členské štáty v súlade s článkom 155 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. Zadávanie výroby tretím stranám je vylúčené. OV musí zostať zodpovedná za zabezpečenie výkonu zadanej činnosti a za celkové riadenie a kontrolu obchodnej dohody o vykonaní činnosti a dohľad nad ňou. Ďalšie podrobnosti o zadávaní tretím stranám sú uvedené v delegovanom nariadení Komisie (EÚ) č. ....

<sup>47</sup> Keďže táto skúška efektívnosti je založená na napĺňaní cieľov SPP podľa osobitného právneho základu stanoveného v článkoch 39 a 42 ZFEÚ týkajúcich sa pravidiel hospodárskej súťaže v oblasti výroby poľnohospodárskych výrobkov a obchodu s nimi, líši sa od akejkoľvek inej skúšky efektívnosti, ktorá by sa použila na účely presadzovania pravidiel hospodárskej súťaže v iných sektoroch.

stanovovaní zefektívnenia v OV/ZOV druhého stupňa, na ktoré sa vzťahuje odchýlka, zohľadniť činnosti OV prvého stupňa zamerané na zefektívnenie (napr. zber a preprava výrobkov).

- (72) OV môže posúdiť, či spĺňa podmienky skúšky významného zefektívnenia, pomocou zjednodušenej metódy stanovenej zákonodarcom. Ak OV nesplní podmienky zjednodušenej metódy, môže – za určitých okolností – vykonať alternatívnu metódu posúdenia splnenia podmienok skúšky významného zefektívnenia.

### **Zjednodušená metóda**

- (73) V treťom pododseku odseku 1 každého z článkov 169, 170 a 171 je stanovená metóda posúdenia splnenia podmienok skúšky významného zefektívnenia („zjednodušená metóda“). V odchýlke sa uvádza<sup>48</sup>, že podmienky skúšky významného zefektívnenia možno splniť, ak:

- a) OV vykonáva aspoň jednu z činností potenciálne zvyšujúcich efektívnosť uvedených v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov<sup>49</sup> a
- b) tieto činnosti sú významné z hľadiska objemu dotknutého výrobku a nákladov na výrobu a umiestnenie výrobku na trh. Ak sú tieto činnosti dostatočne významné, predpokladá sa, že pravdepodobné prinesú významné zefektívnenie. Toto zefektívnenie možno považovať za kompenzáciu prípadného narušenia naplňovania cieľov SPP zmluvnými rokovaniami. Činnosť OV tak celkovo možno považovať za príspevok k naplňaniu cieľov SPP.

- (74) Túto zjednodušenú metódu nemožno použiť v niekoľkých situáciách. Po prvé, nie je vylúčené, že aj prostredníctvom iných činností ako tých, ktoré sú uvedené v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, sa zvyšuje efektívnosť, pričom v konkrétnom prípade môžu tieto činnosti viesť k takému významnému zefektívneniu, že

---

<sup>48</sup> Ods. 1 pododsek 3 písm. a) a b) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>49</sup> Tieto činnosti sú:

- i) spoločná distribúcia vrátane spoločnej predajnej platformy alebo spoločnej prepravy;
- ii) spoločné balenie, označovanie alebo propagácia – prvé dve činnosti sa uplatňujú iba pre sektor olivového oleja;
- iii) spoločná organizácia kontroly kvality;
- iv) spoločné využívanie zariadení alebo skladovacích priestorov;
- v) spoločné spracovávanie – táto činnosť sa uplatňuje iba pre sektor olivového oleja;
- vi) spoločné nakladanie s odpadom, ktorý je priamo spojený s výrobou výrobku – táto činnosť sa uplatňuje iba pre sektor olivového oleja a hovädzieho a teľacieho mäsa;
- vii) spoločné obstarávanie vstupných surovín.

činnosť organizácie výrobcov celkovo prispieva k napĺňaniu cieľov SPP. Na túto situáciu sa nevzťahuje zjednodušená metóda a vyžadovala by si individuálnu analýzu opísanú v bodoch (77) až (80).

- (75) Po druhé, zjednodušená metóda sa netýka situácií, keď sa OV zaviazala investovať do činností na zvyšovanie efektívnosti, ale investícia si vyžaduje nejaký čas, kým sa plne prejaví. Na túto situáciu sa táto metóda (ktorá sa týka činností už vykonávaných OV) nevzťahuje a vyžaduje si individuálnu analýzu opísanú v bode (77).

Zjednodušená metóda si vyžaduje identifikáciu činností uvedených v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov a posúdenie významu objemov a nákladov, ktorých sa tieto činnosti týkajú. V troch rámčekoch nižšie sú pre každý z troch sektorov uvedené situácie, v ktorých tieto činnosti predstavujú významné objemy dotknutého výrobku a významné náklady na výrobu a umiestnenie výrobku na trh, aby OV mohla využiť odchýlku.

### ***Sektor olivového oleja***

#### ***Použitie skúšky významného zefektívnenia***

Opis spoločných činností podľa článku 169 o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie v rámci zjednodušenej metódy.

#### ***i) Spoločné spracovávanie***

1. **Spoločné spracovávanie** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV spracúva väčšinu objemu olív zozbieraných jej členmi na účely výroby olivového oleja v lisovni olivového oleja. Vybudovanie lisovne olivového oleja vyžaduje významnú investíciu. Spracovanie olív na olivový olej zvyčajne zahŕňa niekoľko fáz: čistenie olív, lisovanie olív a filtrovanie olivového oleja a ďalšie procesy. V situácii, keď OV prostredníctvom svojich činností spoločného spracovávania vyrába väčšinu olivového oleja komercializovaného OV, pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie v porovnaní so situáciou, keď členovia svoje olivy spracúvajú jednotlivo, a splní tak podmienky zjednodušenej metódy.

#### ***ii) Spoločné balenie, označovanie alebo propagácia***

2. **Spoločné balenie/plnenie a označovanie** olivového oleja pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva tieto činnosti pre väčšinu olivového oleja komercializovaného v lisovni olivového oleja. Spoločné balenie/plnenie a označovanie si zvyčajne vyžaduje významnú investíciu na získanie potrebnej technológie/strojov. V takej situácii, keď OV vykonáva činnosti spoločného balenia/plnenia a označovania pre väčšinu olivového oleja komercializovaného OV, pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie a splní tak podmienky zjednodušenej metódy.
3. **Spoločná propagácia** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vyvíja a komercializuje výrobok s pridanou hodnotou. Spoločná propagácia v tejto súvislosti je marketingová časť



integrovanej stratégie predaja tohto výrobku s pridanou hodnotou a zahŕňa všetky objemy komercializované OV. OV môže svoj výrobok odlíšiť napríklad na základe použitých výrobných metód (napr. na výrobu organického olivového oleja). OV stanovuje a zaručuje súlad so súborom špecifikácií výrobku: zahŕňa to napr. vytvorenie primeraného súboru špecifikácií, plánovanie procesu výroby a kontrolu kvality v súvislosti s týmito špecifikáciami, obstaranie vstupných surovín potrebných na dodržanie týchto špecifikácií atď. Náklady OV a jej členov na dosiahnutie súladu s týmto integrovaným prístupom sú významné. V takej situácii OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie a splní tak podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** *Existujú situácie, keď spoločná propagácia, napríklad propagácia generických výrobkov bez ďalších integrovaných činností, zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore olivového oleja? Opíšte.*

### **iii) Spoločná organizácia kontroly kvality**

4. **Spoločná organizácia kontroly kvality** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV zabezpečuje jednotnú kvalitu výrobkov vyrábaných svojimi členmi, lebo sa to vyžaduje podľa právnych predpisov alebo stanovených noriem, napr. ak OV a jej členovia chcú uspokojiť požiadavky kupujúcich. OV v prvom rade pomáha zabezpečiť kvalitu prostredníctvom poradenstva a podpory v súvislosti s výrobnými procesmi. OV pritom poskytuje výrobcovi praktické služby, napríklad poradenstvo v oblasti zlepšenia metód používania fytosanitárnych látok, iných chemikálií a hnojív a v oblasti skvalitnenia výrobných metód či pomoc pri riešení výrobných problémov v poľnohospodárskom podniku a problémov regulácie a inšpekcie, aby výrobca zvýšil kvalitu svojho výrobku. Po druhé, OV vykonáva aj skúšanie (vlastné alebo externé) na overenie kvality olivového oleja (laboratórne skúšanie kyslosti a prítomnosti pesticídov, skúšanie organoleptických vlastností atď.) vyrobeného svojimi členmi, ktorý bude OV komercializovať. Takéto skúšanie sa vykonáva buď s cieľom preukázať nezávislým certifikačným/kontrolným orgánom, že výrobky spĺňajú regulačné požiadavky alebo normy, alebo preukázať kupujúcim, že výrobky spĺňajú ich požiadavky. Náklady na všetky tieto činnosti sú významné, ak tieto činnosti predstavujú väčšinu olivového oleja komercializovaného OV. V tejto situácii OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie, lebo pre jednotlivého člena by bolo podstatne nákladnejšie dosiahnuť rovnaký výsledok samostatne. V takej situácii preto OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie a splní tak podmienky zjednodušenej metódy.

### **iv) Spoločná distribúcia**

Spoločná distribúcia môže zahŕňať tieto činnosti: spoločnú prepravu, vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy.

5. **Spoločná preprava** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV organizuje prepravné služby z olivových hájov do miesta spracovania (lisovňa olivového oleja) pre väčšinu olivového oleja komercializovaného OV alebo keď OV organizuje prepravné služby z viacerých lisovní olivového oleja do miesta balenia/plnenia a označovania pre väčšinu olivového

oleja komercializovaného OV. Náklady na prepravu predstavujú významnú časť nákladov na výrobu a umiestňovanie výrobku na trh<sup>50</sup>. V tejto situácii môže OV podnikateľ v oblasti prepravy efektívnejšie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne. OV môže napríklad dosiahnuť úspory z rozsahu prepravou väčších objemov, konsolidáciou počtu dodávok či znížením nákladov na vykladanie a manipuláciu. V takejto situácii preto OV pravdepodobne dosiahne významné zníženie nákladov a významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, preto OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie a splní tak podmienky zjednodušenej metódy.

**6. Vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy**

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, keď vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy (vrátane platformy internetového predaja) zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore olivového oleja? Opíšte.

**v) Spoločné využívanie zariadení alebo skladovacích priestorov**

**7. Spoločné využívanie zariadení** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do významných poľnohospodárskych strojov (napr. zberné stroje, aplikátory fytosanitárnych látok, hnojív, pesticídov) a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. V takom prípade OV znáša počiatočné investičné náklady na zakúpenie zariadení (nových alebo použitých) na výrobu olivového oleja. OV následne znáša ďalšie náklady týkajúce sa údržby a zabezpečenia správneho používania zariadení (napr. na odbornú prípravu). Počiatočné investície a ďalšie náklady na zariadenia znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. V tejto súvislosti sú náklady na používanie zariadení významné, ak sa významná časť objemov komercializovaných OV vyrába pomocou spoločne vlastnených zariadení. Ak sa zariadenia používajú na výrobu väčšiny objemu olivového oleja komercializovaného OV, OV preto pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Nové zariadenia/stroje sú často potrebné na zvýšenie produktivity, ako aj na zabezpečenie, aby výrobok spĺňal požiadavky trhu. Niektorí výrobcovia si však nemôžu dovoliť nové zariadenia pre nutnosť veľkých investícií, preto spoločné využívanie zariadení môže členom ušetriť náklady a zvýšiť ich produktivitu. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú iné významné zariadenia, ktoré by OV mohla získať na spoločné využívanie svojimi členmi a ktoré zahŕňajú významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie? Opíšte.

<sup>50</sup> **Na konzultáciu:** Uveďte, aké percento z nákladov na výrobu a umiestnenie olivového oleja na trh predstavujú náklady na prepravu.

8. **Spoločné využívanie skladovacích priestorov** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do skladovacích priestorov a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. OV znáša počiatočné investičné náklady na skladovanie prostredníctvom nákupu alebo plánovania a budovania priestorov. OV znáša ďalšie investičné náklady na skladovanie prostredníctvom modernizácie priestorov. Investície do skladovacích priestorov znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. Náklady na používanie skladovacích priestorov sú významné aj vtedy, keď sa v nich skladuje významná časť objemov OV. Ak sa skladovacie činnosti týkajú väčšiny olivového oleja komercializovaného OV, a sú teda významné z hľadiska objemu, OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Poskytovanie skladovacích priestorov OV môže viesť k zníženiu nákladov v porovnaní so situáciou, keď členovia musia do skladovania investovať jednotlivo. Skladovanie výrobku bez nutnosti okamžite ho dodať tretej strane, podľa možnosti počas dlhšieho obdobia a vo väčších množstvách, umožňuje členom OV predat' ich výrobky, keď je cena výhodnejšia, teda nie nevyhnutne v čase zberu, keď je ponuka najväčšia. Mohla by sa tým vyriešiť aj nerovnováha v ponuke v dôsledku meniaceho sa objemu olív zozbieraného v rôznych rokoch. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**vi) Spoločné nakladanie s odpadom, ktorý je priamo spojený s výrobou olivového oleja**

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, v ktorých OV vykonáva spoločné nakladanie s odpadom samostatne (bez spoločného spracovávanía) a ktoré zahŕňajú významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie v sektore olivového oleja? Opíšte.

**vii) Spoločné obstarávanie vstupných surovín**

9. **Spoločné obstarávanie vstupných surovín** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva obstarávanie pre významné objemy, aby mohla získať významné zľavy, lepšie dodacie podmienky a/alebo úverové podmienky v porovnaní s tým, čo by získal individuálny výrobca. Okrem toho, že OV obstaráva vstupné suroviny na svoj účet, môže zabezpečiť aj správne skladovanie a/alebo dodávku týchto výrobkov. Keď OV obstaráva pre svojich členov hnojivá, fytosanitárne látky, pesticídy alebo energiu (palivo, elektrinu), tieto vstupy predstavujú významné náklady<sup>51</sup>. Ak OV vykonáva obstarávanie pre objem zodpovedajúci výrobe väčšiny spoločne komercializovaného olivového oleja, pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

<sup>51</sup> Podľa údajov zo „Správy o poľnohospodárskych podnikoch špecializovaných na výrobu olivového oleja v EÚ založenej na údajoch ISPÚ“ predstavovali náklady na hnojivá v Grécku, Taliansku a Španielsku v roku 2010 v priemere 18 % prevádzkových nákladov (v poľnohospodárskych podnikoch špecializovaných na výrobu olivového oleja), náklady na pesticídy 14 % a náklady na palivo a energiu 27 % ([http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive\\_oil%20report2000\\_2010.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf), s. 57 – 76).

**Na konzultáciu:** Uveďte ďalšie údaje o ďalších nákladoch, ak sú k dispozícii.

**Na konzultáciu:** *Existujú iné významné vstupy (vrátane služieb), ktoré by OV nakupovala pre svojich členov, ktoré by zahŕňali významné náklady a objemy a ktorých spoločné obstarávanie pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore olivového oleja? Opíšte.*

### **Sektor hovädzieho a teľacieho mäsa**

#### **Použitie skúšky významného zefektívnenia**

Opis spoločných činností podľa článku 170 o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie v rámci zjednodušenej metódy.

#### **i) Spoločná distribúcia**

1. **Spoločná distribúcia** môže zahŕňať tieto činnosti: spoločnú prepravu, vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy.
2. **Spoločná preprava** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV organizuje prepravné služby od výrobcov ku kupujúcemu alebo do miesta spracovania pre väčšinu hospodárskych zvierat komercializovaných OV. V tejto situácii môže OV podniknúť v oblasti prepravy efektívnejšie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne. OV môže napríklad dosiahnuť úspory z rozsahu prepravou väčších objemov, konsolidáciou počtu dodávok či znížením nákladov na vykladanie a manipuláciu. V tejto situácii tak OV pravdepodobne dosiahne významné zníženie nákladov a významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, a OV splní podmienky zjednodušenej metódy.
3. **Organizovanie predajnej platformy** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV rozvíja fyzický trh alebo aukčnú platformu na predaj hospodárskych zvierat. V takej situácii OV investuje do zariadení na prezentáciu hospodárskych zvierat a obchodovanie s nimi. Ak ide o veľké objemy a pravidelné obchodovanie, vyžaduje si to významné investičné náklady do zariadení a na ich prevádzku. Dosiahnutie týchto objemov a obchodovania a príslušné investovanie znamenajú, že OV predstavuje hlavný kanál predaja pre svojich členov, t. j. predáva väčšinu hospodárskych zvierat svojich členov (z hľadiska objemu). Tým sa pri predaji hospodárskych zvierat dosiahnu úspory z rozsahu, lebo výrobcovia rýchlejšie oslovia väčší počet kupujúcich, ako keby to robili individuálne. Môžu sa tým znížiť aj transakčné náklady pre predávajúcich a kupujúcich. V tejto situácii tak OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, a OV splní podmienky zjednodušenej metódy.
4. **Vybudovanie distribučného strediska** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do distribučného zariadenia, napríklad do zberného strediska teliat, a zabezpečuje jeho správne používanie a údržbu. OV znáša počiatočné investičné náklady na distribučné stredisko prostredníctvom nákupu alebo naplánovania a vybudovania zariadenia. OV znáša ďalšie investičné náklady na modernizáciu zariadenia. Počiatočné

a ďalšie investície znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. Náklady na prevádzkovanie zariadenia sú takisto významné, ak sa prostredníctvom neho distribuuje významná časť objemov OV. Ak sa distribučné činnosti týkajú väčšiny poľnohospodárskych zvierat komercializovaných OV, a preto sú významné z hľadiska objemov, OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Tým sa pri predaji hospodárskych zvierat dosiahnu úspory z rozsahu, lebo výrobcovia rýchlejšie oslovia väčší počet kupujúcich, ako keby to robili individuálne. Môžu sa tým znížiť aj transakčné náklady pre predávajúcich a kupujúcich. V tejto situácii tak OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, a OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, keď vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy (vrátane platformy internetového predaja) zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa? Opíšte.

## **ii) Spoločná propagácia**

5. **Spoločná propagácia** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vyvíja a komercializuje výrobok s pridanou hodnotou. V tejto súvislosti spoločná propagácia je marketingová časť integrovanej stratégie predaja tohto výrobku s pridanou hodnotou, pričom spoločná propagačná činnosť je jednou z viacerých činností vykonávaných v rámci tejto stratégie. OV môže odlišiť svoj výrobok napríklad na základe systému chovu, kŕmenia či výroby alebo miesta pôvodu. OV stanovuje a zaručuje súlad so súborom špecifikácií výrobku: zahŕňa to napr. vytvorenie primeraného súboru špecifikácií, plánovanie procesu výroby a kontrolu kvality v súvislosti s týmito špecifikáciami, obstaranie vstupných surovín potrebných na dodržanie týchto špecifikácií atď. Náklady OV a jej členov na dosiahnutie súladu s týmto integrovaným prístupom sú významné, ak predstavujú aspoň väčšinu objemov komercializovaných OV. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, keď spoločná propagácia, napríklad propagácia generických výrobkov bez ďalších integrovaných činností, zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa? Opíšte.

## **iii) Spoločná organizácia kontroly kvality**

6. **Spoločná organizácia kontroly kvality** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV zabezpečuje jednotnú kvalitu výrobkov vyrábaných svojimi členmi, lebo to vyžadujú právne predpisy alebo stanovené normy požadované kupujúcimi. OV v prvom rade pomáha zabezpečiť kvalitu prostredníctvom poradenstva a podpory v súvislosti s výrobnými procesmi. OV pritom poskytuje služby, ako je poradenstvo v oblasti chovu, lepšieho krmiva a použitia lepších metód chovu hospodárskych zvierat či pomoc s riešením výrobných problémov v poľnohospodárskom podniku a problémov regulácie a inšpekcie, aby výrobca zvýšil kvalitu svojho výrobku. Po druhé, OV poskytuje veterinárne služby (vlastné alebo externé) na zaistenie zdravia výrobku (očkovanie a ďalšie preventívne opatrenia,



monitorovanie chorôb, reprodukčné činnosti atď.), ktorý vyrábajú jej členovia a ktorý bude OV komercializovať. OV navyše vykonáva skúšanie buď s cieľom preukázať nezávislým certifikačným/kontrolným orgánom, že výrobky spĺňajú regulačné požiadavky alebo normy, alebo preukázať kupujúcim, že výrobky spĺňajú ich požiadavky. Náklady na všetky tieto činnosti sú významné, ak tieto činnosti predstavujú väčšinu poľnohospodárskych zvierat komercializovaných OV. V tejto situácii OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie, lebo pre jednotlivého člena by bolo podstatne nákladnejšie dosiahnuť rovnaký výsledok samostatne, a OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**iv) Spoločné využívanie zariadení alebo skladovacích priestorov**

7. **Spoločné využívanie zariadení** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do významných zariadení (napr. strojov na výrobu krmiva, ako je kombajn, drvič) a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. V takom prípade OV znáša počiatočné investičné náklady na zakúpenie zariadení (nových alebo použitých) na chov poľnohospodárskych zvierat. OV následne znáša ďalšie náklady týkajúce sa údržby a zabezpečenia správneho používania zariadení (napr. na odbornú prípravu). Počiatočné investície a ďalšie náklady na zariadenia znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. V tejto súvislosti sú náklady na využívanie zariadení významné, ak sa významná časť objemov komercializovaných OV vyrába pomocou spoločne vlastnených zariadení. Ak sa zariadenia používajú na chov väčšiny objemu poľnohospodárskych zvierat komercializovaných OV, OV preto pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Nové zariadenia/stroje sú často potrebné na zvýšenie produktivity, ako aj na zabezpečenie, aby výrobok spĺňal požiadavky trhu. Niektorí výrobcovia si však nemôžu dovoliť nové zariadenia pre nutnosť veľkých investícií, preto spoločné využívanie zariadení môže členom ušetriť náklady a zvýšiť ich produktivitu. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú iné významné zariadenia, ktoré by OV mohla získať na spoločné využívanie svojimi členmi a ktoré zahŕňajú významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie? Opíšte.

8. **Spoločné využívanie skladovacích priestorov** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do skladovacích priestorov (napr. na krmivo) a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. OV znáša počiatočné investičné náklady na skladovanie prostredníctvom nákupu alebo plánovania a budovania priestorov. OV znáša ďalšie investičné náklady na skladovanie prostredníctvom modernizácie priestorov. Počiatočné a ďalšie investície do skladovania znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. Náklady na používanie skladovacích priestorov sú takisto významné, keď sa v nich skladuje významná časť objemov OV. Ak sa skladovacie činnosti týkajú väčšiny poľnohospodárskych zvierat komercializovaných OV, a sú teda významné z hľadiska objemu, OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Poskytovanie skladovacích priestorov OV môže viesť k zníženiu nákladov v porovnaní so situáciou, keď členovia musia do skladovania investovať jednotlivo. Skladovanie výrobku bez nutnosti okamžite ho dodať tretej strane, podľa možnosti počas dlhšieho obdobia a vo väčších množstvách, umožňuje členom OV predat' ich výrobky, keď je cena

výhodnejšia, teda nie nevyhnutne v čase zberu, keď je ponuka najväčšia. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** *Existujú iné významné skladovacie priestory (okrem skladov krmiva uvedených vyššie), ktoré by OV mohla vybudovať na spoločné využívanie svojimi členmi a ktoré zahŕňajú významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie? Opíšte.*

**v) Spoločné nakladanie s odpadom, ktorý je priamo spojený s chovom hovädzieho dobytku**

9. **Spoločné nakladanie s odpadom** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV zabezpečuje odvoz, skladovanie a udržateľné opätovné využitie (na výrobu energie a bioplynu, hnojív atď.) väčšiny odpadu vytvoreného poľnohospodárskymi zvieratami komercializovanými OV. V tejto situácii môže OV nakladať s odpadom efektívnejšie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne. OV môže napríklad dosiahnuť úspory z rozsahu prepravou väčších objemov odpadu, konsolidáciou počtu odvozov či znížením nákladov na vykladanie a manipuláciu. V tejto situácii tak OV pravdepodobne dosiahne významné zníženie nákladov a významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, a OV tak splní podmienky zjednodušenej metódy.

**vi) Spoločné obstarávanie vstupných surovín**

10. **Spoločné obstarávanie vstupných surovín** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva obstarávanie pre významné objemy, aby mohla získať významné zľavy, lepšie dodacie podmienky a/alebo úverové podmienky v porovnaní s tým, čo by získal individuálny výrobca. Okrem toho, že OV obstaráva vstupné suroviny na svoj účet, môže zabezpečiť aj správne skladovanie a/alebo dodávku týchto výrobkov členom. Keď OV obstaráva pre svojich členov hnojivá, zakúpené zvieratá alebo iné vstupné suroviny, napríklad palivo a elektrinu, tieto vstupy predstavujú významné náklady<sup>52</sup>. Ak OV vykonáva obstarávanie pre objem zodpovedajúci chovu väčšiny spoločne komercializovaných poľnohospodárskych zvierat, pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. V takej situácii by OV splňala podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** *Existujú iné významné vstupy (vrátane služieb), ktoré by OV nakupovala pre svojich členov, ktoré by zahŕňali významné náklady a objemy a ktorých spoločné obstarávanie pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa? Opíšte.*

<sup>52</sup> Podľa „Správy o poľnohospodárskych podnikoch špecializovaných na výrobu hovädzieho mäsa v EÚ z roku 2012 založenej na údajoch ISPÚ“ náklady chovateľov a kŕmičov<sup>52</sup> na krmivo v EÚ-27 v roku 2011 predstavovali 41 % prevádzkových nákladov, náklady na zakúpené zvieratá 22 % a náklady na palivo a energiu 7 % [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef\\_report\\_2012.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf), p.69.

**Na konzultáciu:** *Uveďte ďalšie údaje o ďalších nákladoch, ak sú k dispozícii.*

**Sektor plodín pestovaných na ornej pôde**  
**Použitie skúšky významného zefektívnenia**

Opis spoločných činností podľa článku 171 o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie v rámci zjednodušenej metódy.

**i) Spoločná distribúcia**

1. **Spoločná distribúcia** môže zahŕňať tieto činnosti: spoločnú prepravu, vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy.
2. **Spoločná preprava** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV organizuje prepravné služby (cestnú, železničnú alebo námornú prepravu) z miest žatvy do miesta skladovania alebo spracovania kupujúceho pre väčšinu objemu plodín komercializovaných OV. V tejto situácii môže OV podniknúť v oblasti prepravy efektívnejšie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne. OV môže napríklad dosiahnuť úspory z rozsahu prepravou väčších objemov, konsolidáciou počtu dodávok či znížením nákladov na vykladanie a manipuláciu. V tejto situácii tak OV pravdepodobne dosiahne významné zníženie nákladov a významné zefektívnenie v porovnaní s prípadom, keď by to členovia robili individuálne, a OV tak splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, keď vybudovanie distribučného strediska alebo predajnej infraštruktúry a/alebo organizovanie predajnej platformy (vrátane platformy internetového predaja) zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore plodín pestovaných na ornej pôde? Opíšte.

**ii) Spoločná propagácia**

3. **Spoločná propagácia** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vyvíja a komercializuje výrobok s pridanou hodnotou. V tejto súvislosti spoločná propagácia je marketingová časť integrovanej stratégie predaja tohto výrobku s pridanou hodnotou, pričom spoločná propagačná činnosť je jednou z viacerých činností vykonávaných v rámci tejto stratégie. OV môže odlišiť svoj výrobok napríklad na základe obsahu bielkovín, použitého osiva, použitia hnojív, obsahu vlhkosti a veľkosti plodín pri dodaní alebo miesta pôvodu. OV stanovuje a zaručuje súlad so súborom špecifikácií výrobku. Zahŕňa to napr. vytvorenie primeraného súboru špecifikácií, plánovanie procesu výroby a kontrolu kvality v súvislosti s týmito špecifikáciami, obstaranie vstupných surovín potrebných na dodržanie týchto špecifikácií atď. Náklady OV a jej členov na dosiahnutie súladu s týmito integrovaným prístupom sú významné, ak predstavujú aspoň väčšinu objemov komercializovaných OV. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú situácie, keď spoločná propagácia, napríklad propagácia generických výrobkov bez ďalších integrovaných činností, zahŕňa významné náklady a objemy a pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore plodín pestovaných na ornej pôde? Opíšte.



### *iii) Spoločná organizácia kontroly kvality*

4. **Spoločná organizácia kontroly kvality** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV zabezpečuje jednotnú kvalitu výrobkov vyrábaných svojimi členmi, lebo to vyžadujú právne predpisy alebo stanovené normy požadované kupujúcimi. OV v prvom rade pomáha zabezpečiť kvalitu prostredníctvom poradenstva a podpory v súvislosti s výrobnými procesmi. OV pritom poskytuje služby, ako je poradenstvo v oblasti používania lepších metód aplikovania chemikálií a hnojív a lepších metód napr. oborávania, hnojenia, presádzania, boja proti škodcom atď. a/alebo pomoc pri riešení výrobných problémov v poľnohospodárskom podniku a problémov regulácie a inšpekcie, aby výrobca zvýšil kvalitu svojho výrobku. Po druhé, OV vykonáva aj laboratórne skúšanie (vlastné alebo externé) na overenie kvality plodín (bielkovín, vlhkosti, veľkosti semien, nečistôt atď.) vyrobených svojimi členmi, ktoré bude OV komercializovať. Takéto skúšanie sa vykonáva buď s cieľom preukázať nezávislým certifikačným/kontrolným orgánom, že výrobky spĺňajú regulačné požiadavky alebo normy, alebo preukázať kupujúcim, že výrobky spĺňajú ich požiadavky. Náklady na všetky tieto činnosti sú významné, ak tieto činnosti predstavujú väčšinu objemu plodín komercializovaných OV. V tejto situácii OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie, lebo pre jednotlivého člena by bolo podstatne nákladnejšie dosiahnuť rovnaký výsledok samostatne. OV by teda spĺňala podmienky zjednodušenej metódy.

### *v) Spoločné využívanie zariadení alebo skladovacích priestorov*

5. **Spoločné využívanie zariadení** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do významných poľnohospodárskych strojov (ako je kombajn alebo vysušovač) a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. V takom prípade OV na začiatku znáša investičné náklady zakúpením zariadení (nových alebo použitých) na pestovanie plodín na ornej pôde a/alebo na spracovanie zozbieraných plodín. OV následne znáša ďalšie náklady týkajúce sa údržby a zabezpečenia správneho používania zariadení (napr. na odbornú prípravu). Počiatočné investície a ďalšie náklady na zariadenia znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. V tejto súvislosti sú náklady na používanie zariadení významné, ak sa významná časť objemov komercializovaných OV vyrába pomocou spoločne vlastnených zariadení. Ak sa zariadenia používajú na pestovanie väčšiny objemu plodín komercializovaných OV, OV preto pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Nové zariadenia/stroje sú často potrebné na zvýšenie produktivity, ako aj na zabezpečenie, aby výrobok spĺňal požiadavky trhu. Niektorí výrobcovia si však nemôžu dovoliť nové zariadenia pre nutnosť veľkých investícií, preto spoločné využívanie zariadení môže členom ušetriť náklady a zvýšiť ich produktivitu. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.
6. **Spoločné využívanie skladovacích priestorov** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva potrebné investície do skladovacích priestorov a zabezpečuje ich správne používanie a údržbu. OV znáša počiatočné investičné náklady na skladovanie prostredníctvom nákupu alebo plánovania a budovania priestorov. OV znáša ďalšie investičné náklady na skladovanie prostredníctvom modernizácie priestorov. Investície do skladovacích

priestorov znamenajú významné náklady, ak sa týkajú významných objemov. Náklady na používanie skladovacích priestorov sú významné aj vtedy, keď sa v nich skladuje významná časť objemov OV. Ak sa skladovacie činnosti týkajú väčšiny plodín komercializovaných OV, a sú teda významné z hľadiska objemu, OV pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. Poskytovanie skladovacích priestorov OV môže viesť k zníženiu nákladov v porovnaní so situáciou, keď členovia musia do skladovania investovať jednotlivo. Skladovanie výrobku bez nutnosti okamžite ho dodať tretej strane, podľa možnosti počas dlhšieho obdobia a vo väčších množstvách, umožňuje členom OV predat' ich výrobky, keď je cena výhodnejšia, teda nie nevyhnutne v čase zberu, keď je ponuka najväčšia. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

#### **vi) Spoločné obstarávanie vstupných surovín**

- 7. Spoločné obstarávanie vstupných surovín** pravdepodobne v určitých situáciách prinesie významné zefektívnenie. Môže to byť napríklad v prípade, keď OV vykonáva obstarávanie pre významné objemy, aby mohla získať významné zľavy, lepšie dodacie podmienky a/alebo úverové podmienky v porovnaní s tým, čo by získal individuálny výrobca. Okrem toho, že OV obstaráva vstupné suroviny na svoj účet, môže zabezpečiť aj správne skladovanie a/alebo dodávku týchto výrobkov. Keď OV obstaráva pre svojich členov hnojivá, pesticídy alebo energiu (palivo, elektrinu), tieto vstupy predstavujú významné náklady<sup>53</sup>. Ak OV vykonáva obstarávanie pre objem zodpovedajúci výrobe väčšiny spoločne komercializovaných plodín, pravdepodobne dosiahne významné zefektívnenie. V takej situácii OV splní podmienky zjednodušenej metódy.

**Na konzultáciu:** Existujú iné významné vstupy (vrátane služieb), ktoré by OV nakupovala pre svojich členov, ktoré by zahŕňali významné náklady a objemy a ktorých spoločné obstarávanie pravdepodobne prinesie významné zefektívnenie v sektore plodín pestovaných na ornej pôde? Opište.

- (76) A napokon, ak OV nespĺňa podmienky stanovené pre zjednodušenú metódu, splnenie podmienok skúšky významného zefektívnenia môže preukázať prostredníctvom alternatívnej metódy.

#### **Alternatívna metóda**

- (77) Ak OV nespĺňa podmienky zjednodušenej metódy, môže použiť alternatívnu metódu posúdenia súladu so skúškou významného zefektívnenia. Dôvodom môže byť to, že OV síce nedokázala splniť podmienky zjednodušenej metódy, ale domnieva sa, že spĺňa podmienky skúšky významného zefektívnenia. Ďalším dôvodom môže byť situácia, keď

<sup>53</sup> Podľa „Správy o poľnohospodárskych podnikoch špecializovaných na výrobu obilnín v EÚ z roku 2013 založenej na údajoch ISPÚ“ náklady na hnojivá v EÚ-27 v roku 2011 predstavovali napríklad v prípade pšenice, tvrdej pšenice, jačmeňa a kukurice priemerne 24 % prevádzkových nákladov, náklady na pesticídy 11 % a náklady na palivo a energiu 17 % ([http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal\\_report\\_2013\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf), s. 26 – 79).

**Na konzultáciu:** Uveďte ďalšie údaje o ďalších plodinách, ak sú k dispozícii.

sa na OV nevzťahuje zjednodušená metóda: OV môže vykonávať činnosti, ktoré sa v zjednodušenej metóde neuvádzajú, alebo OV ešte nevykonáva činnosti zvyšujúce efektívnosť, najmä vtedy, keď vzniká nová OV, keď chce OV rozvíjať nové integračné činnosti atď.

- (78) Alternatívna metóda si vyžaduje posúdenie všetkých činností OV a toho, či niektoré činnosti pravdepodobne prinesú také významné zefektívnenie, že OV celkovo prispeje k napĺňaniu cieľov SPP. V týchto usmerneniach sa poskytujú určité pokyny v súvislosti s alternatívnou metódou, ale vzhľadom na jej individuálny charakter sa nevzťahujú na všetky možné aspekty posudzovania podľa tejto metódy.
- (79) Zefektívnenie môžu priniesť aj niektoré iné činnosti ako činnosti uvedené v ods. 1 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. V týchto prípadoch je potrebné na základe skutočností v konkrétnej situácii posúdiť, či tieto činnosti OV pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie, takže celkovo prispejú k napĺňaniu cieľov SPP<sup>54</sup>.

**Na konzultáciu:** *Zdá sa, že OV môžu vykonávať určité činnosti, ktoré nie sú uvedené v ods. 1 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. Niektoré OV napríklad poskytujú služby odbornej prípravy (napr. na zlepšenie produktivity) alebo služby finančnej podpory (napr. poistenie). Existujú situácie, keď tieto a iné služby, ktoré nie sú uvedené v ods. 1 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, pravdepodobne prinesú významné zefektívnenie?*

- (80) Alternatívna metóda sa môže použiť aj v situácii, keď sa OV zaviazala investovať do činností na zvýšenie efektívnosti, investícia si však vyžaduje nejaký čas, kým sa plne prejaví, pričom OV už začala spoločne predávať výrobky, aby si vytvorila postavenie na trhu a zaistila životaschopnosť svojich investícií. Za týchto okolností by OV musela preukázať, že je finančne zaviazaná vykonávať danú činnosť a že je len otázkou času, než začne efektívne vykonávať túto činnosť v dôsledku nevyhnutného oneskorenia v realizácii (napr. výstavby zariadenia). Ak OV dokáže preukázať takýto záväzok, je potrebné na základe skutočností v konkrétnej situácii posúdiť, či tieto nové činnosti OV prinesú významné zefektívnenie, takže celkovo prispejú k napĺňaniu cieľov SPP<sup>55</sup>. Ak sa daný prípad týka činností uvedených v ods. 1 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, posúdenie možno vykonať podľa zjednodušenej metódy na základe druhu a významu (z hľadiska objemu a nákladov) plánovaných činností. Ak sa daný prípad týka činností neuvedených v ods. 1 písm. a)

<sup>54</sup> Ak sa dodržia uvedené prvky zjednodušenej metódy, pokiaľ ide o objem a náklady, pravdepodobne budú splnené aj podmienky skúšky významného zefektívnenia. Ak nie, skúška významného zefektívnenia sa bude musieť posúdiť na základe skutočností v konkrétnej situácii, aby sa preukázalo, že činnosti OV prinesú významné zefektívnenie, takže celkovo prispejú k napĺňaniu cieľov SPP.

<sup>55</sup> Ak sa dodržia uvedené prvky zjednodušenej metódy, pokiaľ ide o objem a náklady, pravdepodobne budú splnené aj podmienky skúšky významného zefektívnenia. Ak nie, skúška významného zefektívnenia sa bude musieť posúdiť na základe skutočností v konkrétnej situácii, aby sa preukázalo, že činnosti OV prinesú významné zefektívnenie, takže celkovo prispejú k napĺňaniu cieľov SPP.

článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, posúdenie je špecifické pre každý prípad. Ak sa v praxi činnosť nakoniec nemôže vykonať z dôvodu udalosti mimo kontroly OV, OV môže využívať odchýlku dovtedy, kým neuplynie nevyhnutný čas od výskytu tejto udalosti, z ktorej vyplynuli činnosti poškodzujúce ciele SPP (pozri príklad s plodinami pestovanými na ornej pôde v bode 3.3.).

#### **2.4.4 Podmienky vzťahov medzi OV a výrobcami, ktorí sú jej členmi**

- (81) Odchýlka nezávisí od toho, či dôjde alebo nedôjde k prevodu vlastníctva príslušných výrobkov z výrobcov na OV, pretože v oboch situáciách sa vzťahuje na OV<sup>56</sup>.
- (82) Z odchýlky však vyplývajú dve požiadavky v súvislosti so vzťahmi medzi OV a jej členmi<sup>57</sup>:
- a) Príslušní výrobcovia nesmú byť členmi žiadnej inej OV, ktorá takisto rokuje o zmluvách v ich mene. Inými slovami, výrobca nesmie dať žiadnej inej OV mandát vykonávať zmluvné rokovania v súvislosti s jeho výrobkami spoločne s výrobkami iných výrobcov. Výrobca však môže súčasne predávať tieto výrobky priamo na trhu a môže predávať aj iné výrobky prostredníctvom inej OV.
  - b) OV môže vykonávať rokovania za predpokladu, že na dotknutý výrobok sa nevzťahuje žiadna povinnosť výrobcu vyplývajúca z jeho členstva v družstve, ktoré samo nie je členom OV, aby dodávky výrobku uskutočňoval v súlade s podmienkami stanovenými v stanovách družstva alebo v pravidlách a rozhodnutiach, ktoré sú v týchto stanovách ustanovené alebo z nich vyplývajú. Články 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov preto nemožno chápať ako odôvodnenie nedodržania existujúcej povinnosti dodávok v rámci družstevných štruktúr.

#### **2.4.5 Hranica objemu výroby, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania**

- (83) Odchýlka podlieha kvantitatívnym obmedzeniam<sup>58</sup>.
- (84) V sektore hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde sa odchýlka uplatňuje za predpokladu, že objem výrobku, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania konkrétnej OV a ktorý sa vyrába v ktoromkoľvek konkrétnom členskom štáte, nepresiahne 15 % celkovej vnútroštátnej výroby jednotlivých výrobkov uvedených v článku 170 ods. 1 písm. a) a b), resp. v článku 171 ods. 1 písm. a) až l) nariadenia o spoločnej organizácii trhov.
- (85) V sektore olivového oleja sa odchýlka uplatňuje iba v prípade, že objem výroby olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania konkrétnej OV a ktorý sa vyrába v ktoromkoľvek konkrétnom členskom štáte, nepresiahne 20 % príslušného trhu, pričom

<sup>56</sup> Ods. 2 písm. a) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>57</sup> Ods. 2 písm. e) a f) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

<sup>58</sup> Ods. 2 písm. c) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

sa rozlišuje medzi olivovým olejom na ľudskú spotrebu a olivovým olejom na iné účely. Tieto usmernenia obsahujú podrobné informácie o určení príslušného trhu v osobitnom bode týkajúcom sa sektora olivového oleja.

- (86) Na účely stanovenia hraníc trhovej sily sa v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov uvádza výroba „v ktoromkoľvek konkrétnom členskom štáte“. Preto ak sa rokovanie OV v mene jej členov týka dodávky do viacerých členských štátov, objemy výroby v jednotlivých členských štátoch nesmú presiahnuť 15 % vnútroštátnej výroby hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde a 20 % príslušného trhu s olivovým olejom.
- (87) Komisia uverejnila objem výroby dotknutých výrobkov v členských štátoch v *Úradnom vestníku Európskej únie* (Ú. v. EÚ C 256, 7.8.2014, s. 1 – 4)<sup>59</sup>. Tieto informácie sú dostupné aj na webovej lokalite Komisie<sup>60</sup>.

#### **2.4.6 Oznamovacia povinnosť**

- (88) Odchýlka si vyžaduje<sup>61</sup>, aby OV oznámila príslušným orgánom členského štátu, v ktorom pôsobí, objem výroby dotknutých výrobkov, ktorých sa týkajú jej rokovania v mene jej členov. Tieto príslušné orgány stanovujú jednotlivé členské štáty.

[*Odkaz na dokument, ktorý uverejní Komisia.*]

### **2.5 Ochranné opatrenia**

- (89) V odseku 5 článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov sa stanovuje ochranný mechanizmus, ktorý dáva orgánom hospodárskej súťaže členských štátov právomoc v individuálnom prípade rozhodnúť, že určité rokovanie OV by sa buď malo znova otvoriť, alebo by sa vôbec nemalo konať.
- (90) Orgány členských štátov na ochranu hospodárskej súťaže môžu vykonať tento zásah, aj keď sa v plnej miere dodržali kvantitatívne prahové hodnoty pre rokovania OV (15 % celkovej vnútroštátnej výroby výrobkov v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde alebo 20 % príslušného trhu v sektore olivového oleja).

---

<sup>59</sup> Olivový olej: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807 %2803 %29&from=EN>  
Plodiny pestované na ornej pôde: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807 %2801 %29&from=EN>  
Hovädzie a teľacie mäso: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807 %2802 %29&from=EN>

<sup>60</sup> Olivový olej: [http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm)  
Hovädzie a teľacie mäso: [http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm)  
Plodiny pestované na ornej pôde: [http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm)

<sup>61</sup> Ods. 2 písm. g) článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov.

- (91) Orgán hospodárskej súťaže členského štátu môže uplatniť ochranný mechanizmus v týchto troch situáciách:
- a) ak sa domnieva, že to je nevyhnutné na zamedzenie vylúčenia hospodárskej súťaže; alebo
  - b) ak sa nazdáva, že výrobok, ktorého sa týkajú rokovania, tvorí súčasť samostatného trhu vzhľadom na osobitné vlastnosti výrobku alebo jeho zamýšľaného spôsobu použitia a že toto kolektívne rokovanie by sa týkalo viac ako 15 % celkovej vnútroštátnej výroby na tomto trhu<sup>62</sup>; alebo
  - c) ak sa nazdáva, že sú ohrozené ciele SPP.
- (92) Vo všetkých troch prípadoch činnosť príslušných orgánov hospodárskej súťaže podľa článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov nemá povahu sankcie za porušenie pravidiel hospodárskej súťaže, ale skôr sa považuje za preventívne opatrenie.
- (93) Až do rozhodnutia príslušného orgánu hospodárskej súťaže, že rokovania sa majú znova otvoriť alebo že sa vôbec nemajú konať, sa rokovania vykonávané organizáciami výrobcov v súlade s článkami 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov nepovažujú za porušenie článkov 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. Rokovania organizácií výrobcov, ktoré spĺňajú podmienky stanovené v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, preto pred dňom tohto rozhodnutia nemožno postihnúť sankciami podľa všeobecného práva hospodárskej súťaže EÚ. Po rozhodnutí príslušného orgánu na ochranu hospodárskej súťaže, že príslušné rokovania sa majú znova otvoriť alebo že sa vôbec nemajú konať, však už odchýlku nie je možné uplatniť. Ak teda OV po tomto dátume nerešpektuje rozhodnutie príslušného orgánu na ochranu hospodárskej súťaže a pokračuje v rokovaníach alebo plnení uzavretých zmlúv, môže sa začať konanie podľa všeobecného práva hospodárskej súťaže v súvislosti so správaním OV.

### **2.5.1. Vylúčenie hospodárskej súťaže**

- (94) Pokiaľ ide o prvú situáciu, keď príslušný orgán na ochranu hospodárskej súťaže zasiahne s cieľom zamedziť vylúčeniu hospodárskej súťaže, obchody/zmluvy, ktoré OV uzavrela v mene svojich členov, môžu byť v plnom súlade s podmienkami stanovenými v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ale obsahujú doložky, ktorými sa obmedzuje hospodárska súťaž nad rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie koncentrácie ponuky, teda nad rámec zmluvných rokovaní (t. j. doložky, ktoré nie sú uvedené ako podmienky v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, napríklad doložka o výlučnosti, ktorá by mohla mať protisúťažné účinky na trhu s obmedzeným počtom subjektov, ktoré všetky využívajú podmienky výlučnosti).

---

<sup>62</sup> Táto možnosť platí len pre sektory hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde, teda nie pre sektor olivového oleja, na ktorý sa vzťahujú len podmienky v bode a) alebo c).

(95) Keď príslušný orgán na ochranu hospodárskej súťaže zasiahne s cieľom zabrániť vylúčeniu hospodárskej súťaže, chráni tým súperenie medzi výrobcami a konkurenčnými procesmi. V tejto analýze sa zohľadňuje skutočná i potenciálna konkurencia<sup>63</sup>. K vylúčeniu hospodárskej súťaže môže dôjsť vtedy, keď sa na danom príslušnom trhu odstráni jeden z jej dôležitých parametrov. Platí to najmä v prípade cenovej súťaže<sup>64</sup> alebo súťaže v súvislosti s inováciami. Medzi ďalšie prvky, ktoré majú vplyv na analýzu vylúčenia hospodárskej súťaže, okrem iného patria: podiely na trhu v širšom rámci analýzy schopnosti skutočných konkurentov súťažiť a ich motivácie súťažiť<sup>65</sup>, obmedzenie hospodárskej súťaže v dôsledku dotknutých zmluvných rokovaní, schopnosť zvyšovať ceny a toto zvýšenie udržiavať, prekážky vstupu nových subjektov. Ďalšie podrobnosti o posúdení vylúčenia hospodárskej súťaže nájdete (analogicky) v bode 3.5 usmernení o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy [v súčasnosti článok 101 ods. 3 ZFEÚ]<sup>66</sup>.

(96) Ak však zmluvy o dodávke OV uzavreté v mene jej členov spĺňajú podmienky uvedené v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov a neobsahujú doložky, ktorými by sa obmedzila hospodárska súťaž nad rámec toho, čo je nevyhnutné na umožnenie koncentrácie ponuky stanovenej v týchto článkoch, nie sú v rozpore s článkom 101 ZFEÚ.

#### **2.5.2. Menší trh s príslušným výrobkom s protisúťažnými účinkami**

(97) Pokiaľ ide o druhú situáciu, príslušný orgán na ochranu hospodárskej súťaže môže rozhodnúť, že rokovania sa majú znova otvoriť alebo sa vôbec nemajú konať, ak sa nazdáva:

- a) že trh s príslušným výrobkom (nie zemepisný trh), na ktorý sa vzťahujú rokovania týkajúce sa sektora hovädzieho a teľacieho mäsa alebo plodín pestovaných na ornej pôde, je menší než trh vymedzený v článkoch 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov;
- b) že príslušné rokovania by na týchto menších trhoch mali protisúťažný účinok.

<sup>63</sup> Napr. rozsudok z 28. februára 2002, T-395/94, Atlantic Container Line/Komisia, ECLI:Ú:T:2002:49, bod 330.

<sup>64</sup> Napr. rozsudok vo veci Metro/Komisia, 26/76, ECLI:Ú:C:1977:167, bod 21: „.... Aj keď je cenová konkurencia taká dôležitá, že ju nikdy nemožno odstrániť, nepredstavuje jedinú účinnú formu hospodárskej súťaže ani formu, ktorá musí mať za každých okolností absolútnu prioritu. Právomoci zverené Komisii podľa článku 85 ods. 3 sú dôkazom toho, že požiadavky na zachovanie fungujúcej hospodárskej súťaže možno zosúladiť so zabezpečením cieľov odlišnej povahy a že na tieto účely sú prípustné určité obmedzenia hospodárskej súťaže za predpokladu, že sú nevyhnutné na dosiahnutie týchto cieľov a že nemajú za následok odstránenie hospodárskej súťaže na podstatnej časti spoločného trhu. ....“.

<sup>65</sup> V tejto súvislosti treba pripomenúť, že na subjekty, ktoré využívajú odchýlku, sa vzťahuje prahová hodnota trhovej sily 15 % vnútroštátnej výroby hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde a 20 % príslušného trhu s olivovým olejom.

<sup>66</sup> Oznámenie Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy [v súčasnosti článok 101 ods. 3 ZFEÚ] (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97).

Netýka sa to sektora olivového oleja, pre ktorý v článku 169 nariadenia o spoločnej organizácii trhov nie je vymedzený príslušný trh.

### **2.5.3. Ciele SPP sú ohrozené**

- (98) Tretia situácia, keď orgán hospodárskej súťaže môže zasiahnuť, súvisí s jeho zistením, že ďalšími integračnými činnosťami OV sú ohrozené ciele SPP. Táto situácia môže nastať v prípadoch, keď OV vykonala vlastné posúdenie na základe zjednodušenej metódy. Podľa tejto metódy sa predpokladá, že ak sú splnené príslušné kritériá, činnosti OV celkovo prispievajú k napĺňaniu cieľov SPP. Orgán na ochranu hospodárskej súťaže môže zistiť, že v praxi to neplatí, aj keď boli splnené kritériá.
- (99) Ak sa rokovania OV týkajú iba jedného členského štátu, ochranné opatrenia prijme vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže tohto členského štátu. Ak sa rokovania OV týkajú viacerých členských štátov, ochranné opatrenia prijme Európska komisia.

## **3. Body týkajúce sa jednotlivých sektorov**

### **3.1. Olivový olej**

#### **3.1.1. Príklady uplatňovania odchýlky v sektore olivového oleja**

- (100) Tento bod usmernení sa týka praktického uplatňovania osobitných pravidiel nariadenia o spoločnej organizácii trhov v poľnohospodárskom sektore olivového oleja. Nižšie sú uvedené príklady.
- (101) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore olivového oleja podľa článku 169 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa uplatňuje odchýlka:

**Situácia:** V istej oblasti niekoľko pestovateľov olív súbežne vytvorilo viacero OV vyrábajúcich olivový olej spracovaním olív dodávaných ich členmi. OV zároveň pre svojich členov nakupujú fytošnitárne produkty, hnojivá, zariadenia atď. a zaisťujú kontrolu kvality pestovania olív.

OV následne vytvorili OV druhého stupňa, ktorej dodávajú celú svoju výrobu. OV druhého stupňa prepravuje rôzne olivové oleje vyrábané OV prvého stupňa do svojich priestorov na účely miešania a plnenia do fľaš (ak sa nepredávajú vo veľkom). OV druhého stupňa v mene svojich členov rokuje o zmluvách o dodávke s maloobchodníkmi, t. j. vykonáva zmluvné rokovania. Vykonáva aj obchodné a propagačné činnosti. Ďalej poskytuje fytošnitárne poradenstvo a kontrolu kvality pre pestovateľov/členov OV prvého stupňa. OV prvého i druhého stupňa uznal príslušný členský štát v súlade s požiadavkami nariadenia o spoločnej organizácii trhov. Objem olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania OV druhého stupňa, predstavuje 17,4 % príslušného trhu. OV druhého stupňa, ktorá vedie zmluvné rokovania, oznámila vnútroštátnym orgánom objem olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania.

**Analýza:** OV druhého stupňa bola uznaná ako OV alebo ZOV v závislosti od pravidiel platných v príslušnom členskom štáte. OV druhého stupňa koncentruje ponuku a umiestňuje olivový olej na trh. Celková štruktúra OV prvého stupňa a OV druhého stupňa vykonáva



činnosti uvedené v článku 169 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú zefektívnenie. Príslušné činnosti OV prvého stupňa sú spoločná výroba, spoločný nákup vstupných surovín a spoločná kontrola kvality a príslušné činnosti OV druhého stupňa sú spoločná preprava, plnenie do fliaš, spoločná kontrola kvality, spoločné umiestňovanie na trh a propagácia. Tieto činnosti pravdepodobne prinesú zefektívnenie v súlade so zjednodušenou metódou skúšky významného zefektívnenia. Činnosti sa vzťahujú na celý objem, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania. Možno preto dospieť k záveru, že podmienky skúšky významného zefektívnenia budú splnené v súlade so zjednodušenou metódou. Objem olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania OV druhého stupňa, nepresahuje 20 % príslušného trhu. Objem olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania, bol oznámený vnútroštátnym orgánom. Na činnosti, ktorých sa týkajú zmluvné rokovania OV druhého stupňa, sa teda vzťahuje odchýlka.

- (102) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore olivového oleja podľa článku 169 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa neuplatňuje odchýlka:

**Situácia:** Niekoľko výrobcov olivového oleja (lisovní olivového oleja) sa rozhodne spoločne predávať časť svojej výroby olivového oleja hromadne niekoľkým rôznym podnikom na plnenie fliaš. Zvyšnú časť svojej výroby predávajú samostatne iným klientom. Výrobcovia olivového oleja založia OV, ktorá v ich mene vedie zmluvné rokovania s rôznymi podnikmi na plnenie fliaš. Na účely dodávky jednému z podnikov na plnenie fliaš (najväčšiemu zákazníkovi) OV zadá prepravné služby pre 30 % celkového objemu olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania OV, tretej strane. Prepravu olivového oleja ostatným podnikom na plnenie fliaš nevykonáva OV, ale zabezpečujú ju sami zákazníci (podniky na plnenie fliaš).

**Analýza:** Jediná činnosť na zvýšenie efektívnosti, ktorú vykonáva OV, je spoločná preprava olivového oleja jednému z podnikov na plnenie fliaš. V článku 169 nariadenia o spoločnej organizácii trhov je spoločná preprava uvedená medzi činnosťami, ktoré majú potenciál priniesť významné zefektívnenie. V tomto prípade sa spoločná preprava vzťahuje na omnoho menej než 50 % olivového oleja, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania OV. Podľa zjednodušenej metódy nejde o dostatočne významné objemy olivového oleja na to, aby boli splnené podmienky skúšky významného zefektívnenia. Prepravné činnosti pravdepodobne neprinesú významné zefektívnenie, takže zmluvné rokovania vykonávané OV pravdepodobne nespĺnia podmienky odchýlky.

### **3.1.2. Identifikácia príslušného trhu v sektore olivového oleja**

- (103) Odchýlka si vyžaduje identifikáciu trhu s príslušným výrobkom a zemepisného trhu, na ktorých bude prebiehať veľkoobchodný predaj olivového oleja, aby OV dokázali určiť, či spĺňajú strop podielu na trhu stanovený pre odchýlku<sup>67</sup>.
- (104) Príslušné trhy sa musia posudzovať vždy individuálne, pričom Komisia v oznámení o definícii relevantného trhu poskytla usmernenie na ich identifikáciu<sup>68</sup>. Nie je možné,

<sup>67</sup> Pozri bod 2.4.5 Hranica objemu výroby, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania.

aby Komisia poskytla presné vymedzenia príslušných trhov pre sektor olivového oleja, tieto usmernenia sú však pomôckou pre výrobcov pri uplatňovaní odchýlky a obsahujú pokyny týkajúce sa tohto sektora založené na informáciách, ktoré mala Komisia k dispozícii v čase prijatia týchto usmernení<sup>69</sup>. Príslušné trhy sa môžu časom meniť, okrem iného v dôsledku vývoja trhu.

- (105) Cieľom je identifikovať trh s príslušným výrobkom a zemepisný trh pre veľkoobchodný predaj olivového oleja. Predajcovia na tomto trhu sú v podstate výrobcovia a obchodníci, zatiaľ čo kupujúci sú hlavne obchodníci, výrobcovia, maloobchodníci, priemyselní zákazníci a zákazníci v sektore hotelových a reštauračných služieb.

*a) Trh s príslušným výrobkom*

- (106) Po prvé, trh s príslušným výrobkom pre olivový olej je, zdá sa, odlišný od trhov s inými jedlými olejmi, a to, okrem iného, vzhľadom na rozdiely vo vlastnostiach, cenách a účeloch týchto výrobkov. Navyše nemusí byť potrebné identifikovať samostatné trhy pre rôzne druhy olivového oleja (extra panenský, panenský a iné olivové oleje<sup>70</sup>), lebo tieto kategórie sa do veľkej miery navzájom nahrádzajú. Vzhľadom na organizáciu predajných kanálov môže byť vhodné identifikovať tri samostatné trhy:

- olivový olej dodávaný maloobchodníkom,
- olivový olej dodávaný priemyselným zákazníkom a
- olivový olej dodávaný zákazníkom v sektore hotelových a reštauračných služieb.

A napokon, nemožno vylúčiť, že na trhu s olivovým olejom dodávaným maloobchodníkom bude ponuka privátnych značiek a značkových výrobkov predstavovať rôzne trhy s výrobkom.

- (107) Opísané spoločné prvky segmentácie trhu nevylučujú identifikáciu užších trhov s výrobkom.

*b) Príslušný zemepisný trh*

- (108) Zo zemepisného hľadiska sa zdá, že príslušný trh pre dodávku olivového oleja nie je užší ako vnútroštátny trh, prípadne môže zahŕňať celý EHP pre všetky tri predajné kanály, teda dodávku olivového oleja maloobchodným zákazníkom, priemyslu a sektoru hotelových a reštauračných služieb.

---

<sup>68</sup> Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5).

<sup>69</sup> Zahŕňa to predchádzajúce vyšetovania orgánov na ochranu hospodárskej súťaže (veci GR Európskej komisie pre hospodársku súťaž a španielskych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže), ako aj informácie, ktoré Komisia získala od subjektov na trhu.

<sup>70</sup> Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) č. 29/2012 z 13. januára 2012 o obchodných normách na olivový olej, Ú. v. EÚ L 12, 14.1.2012, s. 14 (v znení zmien).

## 3.2. Sektor hovädzieho a teľacieho mäsa

### 3.2.1 Príklady uplatňovania odchýlky v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa

(109) Tento bod usmernení sa týka praktického uplatňovania osobitných pravidiel nariadenia o spoločnej organizácii trhov v poľnohospodárskom sektore hovädzieho a teľacieho mäsa. Nižšie sú uvedené príklady.

(110) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa podľa článku 170 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa uplatňuje odchýlka:

**Situácia:** Uznaná OV spoločne predáva bitúnikom všetok (100 %) živý hovädzí dobytok chovaný svojimi členmi. Predaj predstavuje podiel na trhu 1,3 % celkovej vnútroštátnej výroby hovädzieho mäsa v danom členskom štáte. Okrem spoločného predaja OV organizuje zhromažďovanie a prepravu všetkého (100 %) hovädzieho dobytku predávaného v mene svojich členov bitúnikom, čo predstavuje 17 % nákladov na výrobu a uvádzanie výrobku na trh. OV ďalej obstaráva svojim členom väčšinu používaného krmiva a liekov pre zvieratá, čo predstavuje približne 9 % výrobných nákladov.

**Analýza:** OV koncentruje ponuku a umiestňuje živý hovädzí dobytok na trh. OV vykonáva činnosti uvedené v článku 170 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú zefektívnenie: po prvé, spoločnú prepravu hovädzieho dobytku, po druhé, spoločné obstarávanie vstupných surovín, ako je krmivo a lieky. Spoločná preprava OV zahŕňa viac ako polovicu objemu komercializovaného OV (v tomto prípade 100 % hospodárskych zvierat), takže sa zdá, že OV spĺňa podmienky skúšky významného zefektívnenia podľa zjednodušenej metódy. Pokiaľ ide o spoločné obstarávanie vstupných surovín, nie je potrebné žiadne posúdenie, lebo sa zdá, že OV spĺňa podmienky skúšky významného zefektívnenia podľa zjednodušenej metódy. OV predáva oveľa menej ako 15 % celkovej vnútroštátnej výroby v sektore živého hovädzieho dobytku. Na zmluvné rokovania OV sa teda vzťahuje odchýlka.

(111) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore hovädzieho a teľacieho mäsa podľa článku 170 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa neuplatňuje odchýlka:

**Situácia:** Uznaná OV vykonáva spoločný predaj 80 % živého hovädzieho dobytku chovaného svojimi členmi bitúnikom. Predaj predstavuje podiel na trhu 6 % celkovej vnútroštátnej výroby v príslušnom členskom štáte. Okrem spoločného predaja OV v mene svojich členov organizuje spoločné reklamné kampane v miestnych novinách vo forme všeobecnej reklamy na ich hospodárske zvieratá. Spoločná propagačná činnosť sa týka všetkých výrobkov predávaných spoločne OV.

**Analýza:** OV koncentruje ponuku a umiestňuje živý hovädzí dobytok na trh. OV vykonáva jednu činnosť uvedenú v článku 170 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ktorá pravdepodobne prinesie zefektívnenie: spoločnú propagáciu. Táto spoločná činnosť sa týka celého spoločne predávaného objemu, zdá sa však, že nespĺňa podmienky testu významného zefektívnenia podľa zjednodušenej metódy. V tomto prípade sa zdá, že OV nevytvára výrobok s pridanou hodnotou, ale len propaguje výrobok svojich členov vo forme všeobecných reklám. Propagačná činnosť sama osebe v tomto prípade pravdepodobne neprinesie významné zefektívnenie a na zmluvné rokovania OV sa pravdepodobne nebude vzťahovať odchýlka.

### 3.3. Plodiny pestované na ornej pôde

#### 3.3.1 Príklady uplatňovania odchýlky v sektore plodín pestovaných na ornej pôde

- (112) Tento bod usmernení sa týka praktického uplatňovania osobitných pravidiel nariadenia o spoločnej organizácii trhov v poľnohospodárskom sektore plodín pestovaných na ornej pôde. Nižšie sú uvedené príklady.
- (113) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore plodín pestovaných na ornej pôde podľa článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa uplatňuje odchýlka:

**Situácia:** „Golden Glow“ je OV zoskupujúca pestovateľov obilia. Bola založená a uznaná v členskom štáte A a niekoľko členov má v členských štátoch B a C. OV Golden Glow bola vytvorená s cieľom poskytovať svojim členom prepravné služby, lebo vzhľadom na odľahlosť predajných miest sú náklady na prepravu pomerne vysoké. Spoločné prepravné služby (vlastné alebo externé) sa vzťahujú na priemerne 60 % objemu, ktorého sa týkajú zmluvné rokovania OV. OV sa ďalej zaoberá spoločným obstarávaním vstupných surovín, najmä hnojív a pesticídov. Okrem toho poskytuje svojim členom informačné služby, napríklad informácie o novom osive na trhu, diverzifikácii rizík vrátane hedžingu atď.

Pokiaľ ide o logistické služby, samotná OV vlastní niekoľko nákladných vozidiel. Tieto nákladné vozidlá však pokrývajú len 9 % prepravných potrieb jej členov. OV preto podpísala zmluvy s ďalšími dvoma spoločnosťami, ktoré sa špecializujú na poskytovanie prepravných služieb. OV podala príslušnému vnútroštátnemu orgánu žiadosť o povolenie na zadanie zákazky tretej strane, a ten ju schválil. Predložila príslušné vysvetlenia, že zadanie prepravy tretej strane významne šetrí náklady, lebo investície do nákladných vozidiel sú vysoké, prepravné potreby v sektore plodín pestovaných na ornej pôde sú veľmi cyklické (t. j. preprava je veľmi potrebná pri zbere, inak je potreba veľmi nízka), náklady na údržbu nákladných vozidiel sú vysoké a vysoké môžu byť aj náklady na špecializovaných vodičov, ktorí nie sú zamestnaní po celý čas.

OV Golden Glow mala v roku 2014 tento podiel na celkovej vnútroštátnej výrobe: členský štát A: pšenica obyčajná 6,4 %, jačmeň 4 %, ovos 13,8 %, semeno repky olejnej 13,6 %, bôb 2,3 % a hrach 1 %. V členských štátoch B a C je podiel OV Golden na trhu nižší ako 1 % pre každý výrobok. Členovia OV predávajú priemerne 80 % svojej výroby prostredníctvom OV. Členovia nakupujú priemerne dve tretiny hnojív a pesticídov prostredníctvom OV a tieto vstupné suroviny predstavujú priemerne 18 % celkových variabilných nákladov na výrobu a umiestňovanie výrobku na trh pre všetky druhy plodín, o ktorých rokuje OV.

**Analýza:** OV Golden Glow oficiálne uznal vnútroštátny orgán v členskom štáte A. OV koncentruje ponuku a umiestňuje na trh plodiny pestované na ornej pôde. OV vykonáva činnosti uvedené v článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú zefektívnenie, konkrétne spoločnú prepravu a spoločné obstarávanie vstupných surovín. Spoločná preprava OV zahŕňa viac ako polovicu objemu komercializovaného OV, takže sa zdá, že OV spĺňa podmienky skúšky významného zefektívnenia podľa zjednodušenej metódy. Posúdenie spoločného

obstarávania vstupných surovín v tomto prípade nie je nutné, pretože sú splnené podmienky skúšky pre jednu spoločnú činnosť. A napokon, podiel pšenice, jačmeňa, ovsu, semena repky olejnej, bôbu a hrachu, ktoré predáva/o ktorých zmluvne rokuje OV, nepresahuje 15 % celkovej vnútroštátnej výroby v členskom štáte A. Na zmluvné rokovania OV sa preto vzťahuje odchýlka.

OV poskytuje informačné služby, ktoré nie sú uvedené v článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov. Nie je vylúčené, že táto činnosť pravdepodobne prinesie zefektívnenie. V tomto prípade však nie je nutné posudzovať tieto služby, lebo analýza spoločnej prepravy stačí na uplatnenie odchýlky na zmluvné rokovania OV.

- (114) **Príklad** posúdenia OV pôsobiacej v sektore plodín pestovaných na ornej pôde podľa článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, v ktorom sa neuplatňuje odchýlka:

**Situácia:** „Stony Fields“ je OV pôsobiaca na trhu s pšenice a jačmeňom v členskom štáte A. OV uznal príslušný vnútroštátny orgán v členskom štáte A. OV predáva pšenicu a jačmeň svojim členom i nečlenom. Podiel pšenice vypestovanej členmi, na ktorú sa vzťahujú zmluvné rokovania OV, je 7 % vnútroštátnej výroby pšenice v členskom štáte A, resp. 8 % v prípade jačmeňa. Podiel OV na trhu v členskom štáte A vrátane pšenice a jačmeňa poskytovaných nečlenmi je 19 %, resp. 17,2 %. Okrem toho, že OV Stony Fields vedie zmluvné rokovania v mene svojich členov, plánuje investovať do skladovacích priestorov s niekoľkými spracovacími strojmi (na sušenie a čistenie), ktoré by pokrývali 10 % jej skladovacích potrieb a približne 1 % celkového objemu pšenice predávanej OV (od členov i nečlenov). OV Stony Fields dostala úver od miestnej banky na financovanie skladovacích priestorov. OV v súčasnosti posudzuje rôzne ponuky na výstavbu a zariadenia od rôznych spoločností. OV chce začať využívať priestory v priebehu 6 – 8 mesiacov.

OV Stony Fields ďalej svojim členom každý týždeň posiela informačný bulletin s informáciami o vývoji trhov a novinkami týkajúcimi sa pšenice a výrobcov.

**Analýza:** Stony Fields je uznaná OV, ktorá koncentruje ponuku a umiestňuje na trh plodiny pestované na ornej pôde. OV nevykonáva činnosti uvedené v článku 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov, ktoré pravdepodobne prinesú zefektívnenie: OV má v úmysle v budúcnosti vykonávať iba jednu činnosť uvedenú v článku 171 (skladovanie), ktorá by mohla priniesť zefektívnenie. Zjednodušenú metódu na posúdenie splnenia podmienok skúšky významného zefektívnenia teda nemožno použiť. V tomto prípade však možno použiť alternatívnu metódu opísanú v bodoch (74) až (80). OV v tomto prípade získala úver od banky a dostala ponuky na výstavbu skladovacích priestorov od rôznych spoločností. Termín ukončenia projektu je za 6 – 8 mesiacov. Zdá sa teda, že OV sa zaviazala investovať do činnosti na zvýšenie efektívnosti a len potrebuje čas na vybudovanie skladu. OV by preto mohla využiť odchýlku za predpokladu, že zefektívnenie, ktoré prinesie táto skladovacia činnosť, bude pravdepodobne významné. To však nie je pravdepodobné, lebo OV zamýšľa poskytovať skladovanie len pre 1 % celkového objemu pšenice predávanej OV. Pokiaľ ide o ďalšie činnosti, OV poskytuje svojim členom informácie vo forme informačného bulletinu. Tieto informácie môžu byť užitočné a dokonca môžu priniesť zefektívnenie. Nie je však zrejmé, že poskytnutie informácií samo osebe prinesie významné

zefektívnenie. Pokiaľ ide o jačmeň, nevykonávajú sa, ani sa neplánujú žiadne činnosti na zvýšenie efektívnosti. Navyše sa zdá, že neboli splnené podmienky, pokiaľ ide o podiel pšenice a jačmeňa kupovaný od nečlenov a podiel na celkovej vnútroštátnej výrobe. Po prvé, podiel výrobkov kupovaných od nečlenov na celkovom množstve, o ktorom zmluvne rokuje OV, je 63 % pre pšenicu a 53 % pre jačmeň. Túto činnosť preto nemožno považovať za doplnkovú. Po druhé, podiel pšenice i jačmeňa, ktorých sa týkajú zmluvné rokovania OV, je viac ako 15 % celkovej vnútroštátnej výroby. Na situáciu OV sa preto nevzťahuje odchýlka.