



EVROPSKÁ
KOMISE

V Bruselu dne **XXX**
DFAFT
[...](2015) **XXX** draft

SDĚLENÍ KOMISE

**PŘEDLOHA POKYNŮ PRO UPLATŇOVÁNÍ ZVLÁŠTNÍCH USTANOVENÍ
UVEDENÝCH V ČLÁNCÍCH 169, 170 A 171 NAŘÍZENÍ O SPOLEČNÉ
ORGANIZACI TRHŮ V ODVĚTVÁCH OLIVOVÉHO OLEJE, HOVĚZÍHO
A TELECÍHO MASA A PLODIN NA ORNÉ PŮDĚ**

PŘEDLOHA

TATO PŘEDLOHA JE DOKUMENT ÚTVARŮ KOMISE, KTERÝ DOSUD NEBYL SCHVÁLEN SBOREM KOMISAŘŮ A JEŠTĚ SE MŮŽE ZMĚNIT

Pokud máte k této předloze jakékoli dotazy, zasílejte je prosím na adresu COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

PŘEDLOHA POKYNŮ PRO UPLATŇOVÁNÍ ZVLÁŠTNÍCH USTANOVENÍ UVEDENÝCH V ČLÁNCÍCH 169, 170 A 171 NAŘÍZENÍ O SPOLEČNÉ ORGANIZACI TRHŮ V ODVĚTVÍCH OLIVOVÉHO OLEJE, HOVĚZÍHO A TELECÍHO MASA A PLODIN NA ORNÉ PŮDĚ

Důležité etapy schvalování:

<i>Rozšířené zasedání příslušných vnitrostátních orgánů (příslušné orgány pro hospodářskou soutěž + ministerstva):</i>	<i>16. října 2014</i>
<i>Veřejná konzultace:</i>	<i>1. čtvrtletí 2015</i>
<i>Poradní výbor:</i>	<i>3. čtvrtletí 2015</i>
<i>Plánované schválení:</i>	<i>4. čtvrtletí 2015</i>

Obsah

1.	Úvod.....	4
1.1	Účel a oblast působnosti.....	4
2.	Pravidla týkající se dohod mezi zemědělskými producenty v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě	5
2.1	Právní rámec – použití článků 101 a 102 SFEU na zemědělskou produkci a obchod se zemědělskými produkty	5
2.2	Odchylka od uplatňování článků 101 a 102 SFEU na základě článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů pro odvětví olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě	9
2.3	Alternativní možnosti posouzení, které zajišťují, aby bylo sjednávání smluv na dodávky organizacemi producentů jménem jejich členů legální	14
2.3.1	Obecná odchylka od pravidel hospodářské soutěže podle článku 209 nařízení o společné organizaci trhů	15
2.3.2	Nařízení o specializační blokové výjimce	16
2.4	Podmínky pro uplatňování odchylky.....	18
2.4.1	Uznávání organizací producentů / sdružení organizací producentů	18
2.4.2	Cíle organizace producentů	19

3.4.2	Kritérium významného zefektivnění	21
	Zjednodušená metoda	23
	Alternativní metoda	35
2.4.4	Vztahy mezi organizací producentů a jejími členy	36
2.4.5	Maximální produkce, na kterou se vztahuje smluvní jednání	37
2.4.6	Oznamovací povinnost	38
2.5	Ochranné mechanismy	38
2.5.1.	Vyloučení hospodářské soutěže	39
2.5.2.	Menší relevantní produktový trh s účinky narušujícími hospodářskou soutěž .	40
2.5.3.	Cíle SZP jsou ohroženy	40
3.	Oddíly týkající se konkrétních odvětví.....	40
3.1.	Olivový olej.....	40
3.1.1.	Příklady uplatňování odchylky v odvětví oliv	40
3.1.2.	Určení relevantního trhu v odvětví olivového oleje	42
3.2.	Hovězí a telecí maso.....	43
3.2.1	Příklady uplatňování odchylky v odvětví hovězího a telecího masa.....	43
3.3.	Plodiny na orné půdě.....	44
3.3.1	Příklady uplatňování odchylky v odvětví plodin na orné půdě	44

1. Úvod

1.1 Účel a oblast působnosti

- 1) Tyto pokyny¹ poskytují producentům v odvětví olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě rady, jak uplatňovat články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů², kterým se stanoví zvláštní pravidla pro smluvní jednání v těchto odvětvích.
- 2) I když mají pokyny producentům poskytnout konkrétní rady, zůstává odpovědnost za posouzení vlastních postupů nadále na producentech. Cílem pokynů je rovněž poskytnout vodítko soudům a orgánům pro hospodářskou soutěž v členských státech při uplatňování článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhu, přestože pro ně pokyny nejsou právně závazné.
- 3) Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů se týkají určitých zemědělských produktů v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě³.
- 4) Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů umožňují organizacím producentů a sdružením organizací producentů (dále jen „sdružením“), aby za určitých podmínek jednaly jménem svých členů o smlouvách na dodávky dotyčných produktů⁴.
- 5) Dotčené subjekty jsou definovány takto:
 - producentem se rozumí producent dotčeného produktu,
 - organizací producentů se rozumí organizace producentů definovaná v článku 152 nařízení o společné organizaci trhů,

¹ Pokyny pro uplatňování zvláštních ustanovení uvedených v článcích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a odvětví plodin na orné půdě (dále jen „pokyny“).

² Nařízením o společné organizaci trhů se rozumí nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013 ze dne 17. prosince 2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty a zrušují nařízení Rady (EHS) č. 922/72, (EHS) č. 234/79, (ES) č. 1037/2001 a (ES) č. 1234/2007, zveřejněné v Úř. věst. L 347, 20.12.2013, s. 671.

³ Tato odvětví stanovil normotvůrce v souvislosti s reformou SZP a přijetím nařízení o společné organizaci trhů.

⁴ Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů se nevztahují na všechny organizace producentů a sdružení, ale platí výhradně pro konkrétní kategorii organizací producentů a sdružení, které jsou uznány členskými státy podle čl. 152 odst. 1 a článku 156 nařízení o společné organizaci trhů. Další podrobnosti viz odstavec 54) níže.

- sdružením se rozumí sdružení organizací producentů definované v článku 156 nařízení o společné organizaci trhů.

Pokud pokyny v souvislosti s odchylkou definovanou v oddíle 2.2 odkazují na organizaci (organizace) producentů, platí totéž i pro sdružení, není-li výslovně uvedeno jinak.

Na uznané mezioborové organizace se články 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů nevztahují. Mohou však využívat odchylky stanovené v článku 210 nařízení o společné organizaci trhů.

- 6) Postojem Komise není dotčena judikatura Soudního dvora Evropské unie⁵ týkající se výkladu článků 39, 42, 101 a 102 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále jen „SFEU“) a článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.
- 7) Pokyny se týkají těchto otázek:
 - rámce obecně platných pravidel hospodářské soutěže,
 - zvláštních pravidel stanovených v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů,
 - praktického uplatňování zvláštních pravidel stanovených v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů v dotčených zemědělských odvětvích.

2. Pravidla týkající se dohod mezi zemědělskými producenty v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě

2.1 Právní rámec – použití článků 101 a 102 SFEU na zemědělskou produkci a obchod se zemědělskými produkty

- 8) Článkem 42 svěřuje SFEU normotvůrci EU (Evropskému parlamentu a Radě) pravomoc určit rozsah, v jakém se pravidla hospodářské soutěže vztahují na zemědělskou produkci a obchod zemědělskými produkty.
- 9) Přesněji řečeno, podle článku 42 SFEU normotvůrce určuje rozsah uplatňování pravidel hospodářské soutěže v zemědělství, přičemž bere zřetel na cíle společné zemědělské politiky (dále jen „cíle SZP“) stanovené v článku 39 SFEU. Podle Soudního dvora Evropské unie toto ustanovení uznává přednost cílů zemědělské politiky před cíli Smlouvy v oblasti hospodářské soutěže⁶.

⁵ Soudním dvorem Evropské unie se zde rozumí Soudní dvůr a Tribunál.

⁶ Rozsudek ve věci Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, bod 23; rozsudek ve věci Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, bod 91; rozsudek ve věci Německo v. Rada, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, bod 61.

- 10) Podle článku 39 Smlouvy o fungování Evropské unie jsou cíle SZP následující:
- a) zvýšit produktivitu zemědělství podporou technického pokroku a zajišťováním racionálního rozvoje zemědělské výroby a optimálního využití výrobních činitelů, zejména pracovní síly;
 - b) zajistit odpovídající životní úroveň zemědělského obyvatelstva, a to zejména zvýšením individuálních příjmů osob zaměstnaných v zemědělství;
 - c) stabilizovat trhy;
 - d) zajistit plynulé zásobování;
 - e) zajistit spotřebitelům dodávky za rozumné ceny.
- 11) Na základě článku 42 SFEU říká článek 206 nařízení o společné organizaci trhů, že se na zemědělskou produkci a obchod se zemědělskými produkty použijí pravidla hospodářské soutěže uvedená v člancích 101 až 106 SFEU:
- „Není-li v tomto nařízení stanoveno jinak a v souladu s článkem 42 Smlouvy o fungování EU, použijí se články 101 až 106 Smlouvy o fungování EU a prováděcí předpisy k těmto článkům s výhradou článků 207 až 210 tohoto nařízení na všechny dohody, rozhodnutí a jednání uvedené v čl. 101 odst. 1 a článku 102 Smlouvy o fungování EU, které se týkají produkce zemědělských produktů a obchodu s nimi.“*
- 12) Články 101 a 102 SFEU se zabývají chováním podniků ve formě dohod, rozhodnutí, jednání nebo zneužívání dominantního postavení pouze do té míry, pokud „by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy“. Podrobnější informace o výkladu tohoto kritéria použitelnosti jsou uvedeny v pokynech Komise k pojmu ovlivnění obchodu⁷.
- 13) Článek 101 SFEU platí v zásadě pro veškerou hospodářskou činnost producentů a jejich organizací. Organizace producentů je sdružení jednotlivých producentů, které lze podle práva EU v oblasti hospodářské soutěže považovat za sdružení podniků a za samostatný podnik⁸, pokud vykonává hospodářskou činnost. Jak na organizaci producentů, tak na její členy se proto vztahují pravidla hospodářské soutěže. Pravidla hospodářské soutěže tudíž platí nejen pro dohody mezi jednotlivými producenty (například vytvoření organizace producentů a její stanovy), ale také pro rozhodnutí, která organizace producentů přijala, nebo pro smlouvy, které uzavřela.
- 14) Při posuzování použitelnosti čl. 101 odst. 1 SFEU na družstva (která jsou jednou z možných forem organizace producentů), došel Soudní dvůr Evropské unie k závěru, že vytvoření podniku ve zvláštní formě družstevního sdružení samo o sobě není jednáním v rozporu s pravidly hospodářské soutěže. Nevyplyvá z toho však, že se družstevních sdružení jako takových automaticky netýká zákaz uvedený v čl. 101 odst. 1 SFEU,

⁷ Sdělení Komise – pokyny Komise k pojmu ovlivnění obchodu podle článků 81 a 82 Smlouvy, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 81.

⁸ Hospodářskou činností se rozumí jakákoli činnost spočívající v nabízení zboží a služeb na daném trhu. Podrobnější informace viz např. rozsudek ve věci Komise v. Itálie, 118/85, EU:C:1987:283, bod 7. Podnik je subjekt vykonávající hospodářskou činnost.

protože i ona mohou mít tendenci ovlivňovat obchodní chování svých členů a omezovat nebo narušovat hospodářskou soutěž na trhu, kde tyto podniky působí⁹.

15) **Příklad** uplatňování článku 101 na činnosti producentů:

Situace: Trh s dodávkami živého skotu v nějaké zemi vykazuje trvalý pokles domácí poptávky, protože se snižuje poptávka konečných spotřebitelů po hovězím masu. Navíc se zvyšuje dovoz jatečně upravených těl a bouraného hovězího masa a v menší míře i dovoz živého skotu. Játka v dané zemi výrazně snižují své nákupy živého skotu a ceny živého skotu výrazně klesají. Aby této situaci čelil, uzavře velký počet dodavatelů živého skotu (na nějž připadá přibližně 60 % trhu s živým skotem) mezi sebou dohodu, která stanoví minimální prodejní cenu živého skotu prodáváného na jatka.

Analýza: Cílem dohody je omezit hospodářskou soutěž stanovením jednotné ceny. Jako taková porušuje dohoda čl. 101 odst. 1 SFEU, kterým jsou zakázány dohody, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které narušují hospodářskou soutěž. Dohoda nepřináší spotřebitelům žádné výhody a vylučuje hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části trhu se živým skotem. Nelze ji tudíž odůvodnit na základě čl. 101 odst. 3 SFEU. Taková dohoda je proto porušením článku 101 SFEU, je zakázaná a od počátku neplatná.

16) Také článek 102 SFEU se vztahuje na producenty a rovněž na organizaci producentů jednajících jako podnik. Zákaz zneužití dominantního postavení podle článku 102 SFEU je v odvětví zemědělství plně použitelný. Aby však byl porušen článek 102 SFEU, je nutné splnit tyto podmínky:

- a) Zaprvé musí mít organizace producentů nebo producent dominantní postavení na daném produktovém a zeměpisném trhu (relevantním trhu)¹⁰, tedy takovou hospodářskou sílu, která mu umožňuje jednat do značné míry nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a nakonec i spotřebitelích¹¹.
- b) Zadruhé, organizace producentů nebo producent musí zneužívat svého dominantní postavení tím, že používá postupy vylučující ostatní konkurenty a/nebo postupy, které konkurentům, zákazníkům a/nebo spotřebitelům škodí¹².

⁹ Další informace a podrobnosti viz rozsudek ve věci *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434, body 10–16. Viz rovněž stanovisko generálního advokáta Tesaura v této věci, EU:C:1995:277, odstavce 29–30.

¹⁰ Podrobnější informace viz sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství, Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5.

¹¹ Rozsudek ve věci *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, bod 65.

¹² Zneužíváním vylučujícím ostatní konkurenty se rozumí postupy, které nejsou založeny na běžné obchodní výkonnosti a jejichž cílem je poškodit postavení konkurentů dominantního podniku nebo tyto konkurenty zcela vyřadit z trhu a které v konečném důsledku poškozují zákazníky (např. odmítnutí dodávek, udělování licencí, neúměrně vysoké ceny). K postupům poškozujícím konkurenty na druhé straně patří i snahy dominantní společnosti využít příležitosti, které jí skýtá její tržní síla, a poškodit přímo zákazníky, např. stanovením nepřiměřených cen. Další podrobnosti viz sdělení Komise – Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, Úř. věst. C 45, 24.2.2009, s. 7.

c) Tyto postupy ovlivňují obchod mezi členskými státy¹³.

17) **Příklad** uplatňování článku 102 na činnosti organizace producentů:

Situace: Region, kde se pěstuje pšenice, je značně vzdálen od jiných podobných regionů. Pšenice se v daném regionu buď mele na mouku v místních mlýnech, nebo se pěstuje jako krmivo pro zvířata chovaná v této oblasti. Pšenice určená k mletí musí dodržovat přísnější požadavky na jakost a prodává se za vyšší ceny než pšenice určená ke krmení. Ze sousední země se dováží pšenice, která doplňuje místní dodávky, vzhledem k nákladům za dopravu obvykle za vyšší ceny, než jsou ceny místní. Do většiny místních mlýnů dodává pšenici velká organizace producentů, která sdružuje polovinu místních producentů pšenice (z hlediska objemu produkce), zatímco další producenti jsou méně organizovaní a dodávají pšenici výrobcům krmiv a případně mlynářům k uspokojení jejich zbytkové poptávky (co nepokryje velká organizace producentů). Členové velké organizace producentů jsou na základě stanov povinni dodávat organizaci producentů veškerou svoji produkci a z řady právních i praktických důvodů tito členové jen velmi zřídka z organizace vystupují. Před několika lety vytvořilo několik zemědělců, kteří nejsou členy velké organizace producentů, jinou organizaci, která zlepšila kvalitu a zvýšila výnosy pěstované pšenice. Zároveň investovala do skladování a distribučního systému, aby mohla dodávat pšenici ve velkém. Tato nová menší organizace producentů postupně přesvědčila místní mlynáře, aby kupovali pšenice raději od ní než od velké organizace. Kvůli postupné ztrátě rentabilních trhů s pšenici určenou k mletí se velká organizace rozhodne snížit velkoobchodní ceny pšenice (zrna) pod variabilní náklady, aby znovu získala své zákazníky, a skutečně některé z těchto zákazníků získá zpět ke škodě svého nového konkurenta.

Analýza: Vzhledem k vysokým nákladům na dopravu z jiných produkčních regionů do dotyčného regionu nebude trh pro dodávky pšenice pravděpodobně větší, než je daný region. Velká organizace producentů má díky svému podílu na trhu, kontrole nabídky prostřednictvím výhradní povinnosti, kterou ukládá svým členům, a skutečnosti, že její dodávky nelze nahradit dovozem kvůli vysokým dopravním nákladům, zřejmě dominantní postavení. Dominantní postavení je pravděpodobně trvalého charakteru, zejména proto, že členové organizaci opouštějí jen zřídka a že alternativní zdroje pšenice nemohou dodávat pšenici ve velkém objemu. Predátorská cenová strategie¹⁴ velké organizace producentů se zaměřila na odstranění konkurenta (menší organizace producentů) z trhu a skutečně jej odsud částečně vytlačila. Proto tato organizace pravděpodobně zneužila svého dominantního postavení v rozporu s článkem 102 SFEU.

18) Články 101 a 102 SFEU platí také pro dohody mezi členy organizace producentů a mezi organizací producentů a jejími členy, včetně interních rozhodnutí a stanov organizace producentů. Soudní dvůr řešil otázku stanov družstev a jejich soulad s čl. 101 odst. 1

¹³ Podrobnější informace viz sdělení Komise – pokyny Komise k pojmu ovlivnění obchodu podle článků 81 a 82 Smlouvy, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 81.

¹⁴ Další podrobnosti týkající se stanovení predátorského chování viz oddíl C (zejména body 63–66) sdělení Komise: Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele, Úř. věst. C 45, 24.2.2009, s. 7.

SFEU již v několika případech¹⁵ a rovněž uznal, že za určitých podmínek¹⁶ mají tyto družstevní úmluvy účinky podporující hospodářskou soutěž.

- 19) **Příklad** uplatňování článku 101 na dohody mezi členy organizace producentů:

Situace: Několik malých producentů sladovnického ječmene zřídilo organizaci producentů, aby na základě společné smlouvy na dodávky za jednotnou cenu společně prodávali místnímu výrobcí whisky. Producenti to udělali zejména z toho důvodu, že samostatně nejsou schopni dodávat lihovaru požadovaný objem a lihovar nechce jednat s několika samostatnými malými dodavateli. Organizace producentů se u dodávek sladovnického ječmene stará o celý marketing a organizuje logistiku dodávek, včetně dopravy. Na organizaci producentů připadá 8 % trhu pro dodávky sladovnického ječmene do lihovarů v této oblasti.

Analýza: Na společné metody prodeje se podle čl. 101 odst. 1 SFEU vztahuje zákaz uzavírat dohody, které narušují hospodářskou soutěž, protože je tím vyloučena cenová konkurence mezi nezávislými producenty. Zdá se však, že systém prodeje, který vytvořila organizace producentů, přináší významné výhody, pokud jde o distribuci zboží, které se přenášejí na spotřebitele. Především zajišťuje, že je na trhu další dodavatel, který je schopný dodávat množství požadované kupujícími, a tím zvyšuje hospodářskou soutěž ku prospěchu tohoto kupujícího. Může rovněž snížit náklady na dodávky prostřednictvím lépe integrovaného logistického systému a nižších transakčních nákladů ve srovnání se situací, kdy by kupující nakupoval od všech jednotlivých producentů. Pravděpodobně nepůjde o omezení hospodářské soutěže, protože tato organizace producentů má jen malý podíl na trhu. Dohodu lze tedy pravděpodobně na základě čl. 101 odst. 3 SFEU odůvodnit.

- 20) I když se články 101 a 102 SFEU na dohody mezi producenty (ať už uvnitř organizace producentů, nebo mimo ni) a na dohody uzavřené organizacemi producentů s jejími členy nebo se třetími stranami obecně vztahují, nemusí se na ně tyto články uplatňovat buď na základě nařízení o společné organizaci trhů, nebo obecných pravidel hospodářské soutěže, jak je popsáno níže v oddílech 2.2 a 2.3.

2.2 Odchylna od uplatňování článků 101 a 102 SFEU na základě článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů pro odvětví olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě

- 21) Podle článku 206 nařízení o společné organizaci trhů se použijí články 101 a 102 SFEU na dohody, rozhodnutí a jednání týkající se obchodu se zemědělskými produkty, „*není-li v tomto nařízení stanoveno jinak*“. Tím, že stanovují zvláštní pravidla pro dohody, rozhodnutí a jednání producentů zemědělských produktů v některých odvětvích,

¹⁵ Viz mimo jiné rozsudek ve věci Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, bod 13; rozsudek ve věci Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, např. body 28 a 35.

¹⁶ Např. rozsudek ve věci Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, bod 32; rozsudek ve věci Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, bod 12; rozsudek ve věci Florimex, poznámka 9 výše, EU:T:1997:69, bod 40.

vytvářejí články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů odchylky od uplatňování článků 101¹⁷ 18 a 102¹⁹ SFEU.

- 22) Na jednotlivé články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů nebo na všechny tyto články dohromady bude v pokynech odkazováno jako na „odchylku“.

¹⁷ Pokyny se vztahují na smlouvy na dodávky, které sjednaly organizace producentů jménem svých členů, bez ohledu na míru integrace, s výjimkou operací zakládajících spojení ve smyslu článku 3 nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků (nařízení o spojování, Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1), jak by tomu bylo např. u společných podniků vykonávajících trvale všechny funkce samostatného hospodářského subjektu.

¹⁸ Článek 101

1. S vnitřním trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž účelem nebo důsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu, zejména ty, které

- a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;
- b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;
- c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;
- d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;
- e) v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.

2. Dohody nebo rozhodnutí zakázané podle tohoto článku jsou neplatné od počátku.

3. Odstavec 1 však může být prohlášen za neúčinný pro:

- dohody nebo kategorie dohod mezi podniky,
- rozhodnutí nebo kategorie rozhodnutí sdružení podniků a
- jednání ve vzájemné shodě nebo jejich kategorie,

které přispívají ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků anebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, přičemž vyhrazují spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, a které:

- a) neukládají příslušným podnikům omezení, jež nejsou k dosažení těchto cílů nezbytná;
- b) neumožňují těmto podnikům vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků tímto dotčených.

¹⁹ Článek 102

S vnitřním trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na vnitřním trhu nebo jeho podstatné části.

Takové zneužívání může zejména spočívat:

- a) v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek;
- b) v omezování výroby, odbytu nebo technického vývoje na úkor spotřebitelů;
- c) v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži;
- d) v podmiňování uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.

- 23) Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů se týkají olivového oleje, hovězího a telecího masa a některých produktů z odvětví plodin na orné půdě²⁰. V čl. 169 odst. 1, čl. 170 odst. 1 a čl. 171 odst. 1 nařízení o společné organizaci trhů se stanoví, že „[o]rganizace producentů v odvětví [...], která je uznána podle čl. 152 odst. 1 a která sleduje jeden nebo více cílů, jako je soustředění nabídky, uvádění produktů vyprodukovaných jejími členy na trh a optimalizace produkčních nákladů, může jménem svých členů jednat o smlouvách na dodávky [produktů z těchto odvětví, na které se vztahují definice uvedené v těchto člancích], pokud jde o veškerou souhrnnou produkci jejich členů nebo její část.“
- 24) Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhu se tudíž vztahují na veškeré dohody nebo rozhodnutí či jednání přijaté organizací producentů při sjednávání smluv na dodávky jménem jejich členů.
- 25) Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů umožňují²¹ společnou činnost v oblasti dodávek, tj. společný prodej a činnosti spojené s prodejem zemědělských produktů v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě, kterou producenti těchto zemědělských produktů uskutečňují prostřednictvím organizací producentů.
- 26) Účelem odchylky je posílit vyjednávací sílu producentů v dotyčných odvětvích vůči navazujícím hospodářským subjektům, aby se producentům zajistila odpovídající životní úroveň a rentabilní rozvoj produkce. Tohoto cíle musí být dosaženo v souladu s cíli SZP, které jsou uvedeny v článku 39 Smlouvy o fungování EU. Přesněji řečeno, mělo by ho být dosaženo díky výraznému zvýšení efektivity prostřednictvím integrace činností v organizacích producentů, tak aby činnost těchto organizací celkově přispívala k plnění cílů SZP²².

²⁰ Článek 171 nařízení o společné organizaci trhů se vztahuje na tyto produkty, které nejsou určeny k výsevu, a v případě sladovnického ječmene, které nejsou určeny ke skladování:

- a) pšenici obecnou kódu KN ex 1001 99 00;
- b) ječmen kódu KN ex 1003 90 00;
- c) kukuřici kódu KN 1005 90 00;
- d) žito kódu KN 1002 90 00;
- e) pšenici tvrdou kódu KN 1001 19 00;
- f) oves kódu KN 1004 90 00;
- g) tritikale kódu KN ex 1008 60 00;
- h) semena řepky kódu KN ex 1205;
- i) slunečnicová semena kódu KN ex 1206 00;
- j) sójové boby kódu KN 1201 90 00;
- k) boby a koňské boby kódu KN ex 0708 a ex 0713;
- l) hrách setý kódu KN ex 0708 a ex 0713.

²¹ Viz odstavec 1 těchto článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů,

²² Viz 139. bod odůvodnění nařízení o společné organizaci trhů.

- 27) Účelu odchylky má být dosaženo prostřednictvím organizací producentů, které efektivně soustředí nabídku a uvádějí produkty na trh²³, a v důsledku toho sjednávají jménem svých členů smlouvy na dodávky. Zajištění souladu s cíli, kterými je soustředění nabídky a uvádění produktů na trh, vyžaduje, aby tyto organizace efektivně uskutečňovaly marketingovou strategii.
- 28) Při uskutečňování své strategie tyto organizace producentů obvykle stanovují všechny prvky související se smlouvami na dodávky a jednají o nich. Jde o ceny, objem a případně další smluvní podmínky, jako jsou odkazy na specifikaci kvality produktů, délka trvání smlouvy, ustanovení o ukončení smlouvy, ustanovení o odstoupení od smlouvy²⁴, podrobnosti týkající se lhůt a způsobů splatnosti, podmínky odběru a dodání produktů, jakož i pravidla platná v případě vyšší moci.
- 29) K provádění marketingové strategie organizace producentů mohou také patřit dohody a jednání dohodnuté mezi organizací producentů a jejími členy, které jsou ze své podstaty spojeny s marketingovou strategií organizace producentů, jako je např. plánování produkce²⁵ a výměna důvěrných obchodních informací²⁶.
- 30) V pokynech se na „sjednávání smluv na dodávky organizací producentů jménem jejich členů“ bude odkazovat jako na „smluvní jednání“.
- 31) Smluvní jednání může mít různé formy, jako jsou například dražby (tradiční nebo on-line), prodej po telefonu, promptní trh či termínovaný obchod. Forma smluvního jednání neovlivňuje uplatňování odchylky.
- 32) Smluvní jednání může organizace producentů provádět v různých formách, např. na základě dvoustranného obchodu nebo prostřednictvím veřejných trhů²⁷. Smluvní jednání může probíhat i tehdy, aniž by producenti na organizaci producentů převedli vlastnická práva

²³ Viz odst. 2 písm. d) článků 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů.

²⁴ Odstoupení od smlouvy může být například vyžadováno v případě neúrody způsobené mimo jiné nepříznivým počasím nebo chorobami.

²⁵ Marketingová strategie organizace producentů může vyžadovat, aby členové plánovali produkci a mohli tak zajistit dodávku produktů organizaci producentů v souladu s marketingovou strategií. Na plánování produkce jako součást marketingové strategie organizace producentů by se tudíž vztahovala odchylka. Tato situace se však liší od situace, kdy plánování produkce probíhá mimo takovouto strategii. V tom případě se na plánování produkce mohou vztahovat jiné odchylky od pravidel hospodářské soutěže v rámci nařízení o společné organizaci trhů.

²⁶ Marketingová strategie organizace producentů může vyžadovat, aby si členové vyměňovali důvěrné obchodní informace, např. proto aby zjistili v jakém objemu jsou schopni zvýšit své dodávky organizaci producentů. Na výměnu důvěrných informací jako součást marketingové strategie organizace producentů by se tudíž vztahovala odchylka. Tato situace se však liší od situace, kdy výměna důvěrných obchodních informací probíhá mimo takovouto strategii. V tom případě se na výměnu důvěrných obchodních informací mohou vztahovat jiné odchylky od pravidel hospodářské soutěže v rámci nařízení o společné organizaci trhů.

²⁷ Organizace producentů může sama zřídit a provozovat veřejný trh, např. dražební platformu.

k produktům²⁸. Společná činnost v oblasti dodávek se může navíc uskutečňovat i bez ohledu na to, zda se cena dodávky sjednaná organizací producentů vztahuje na celou produkci členů organizace nebo jen na její část²⁹.

- 33) Aby mohla využívat odchylky, musí však organizace producentů při sjednávání smluv na dodávky jménem svých členů splnit řadu podmínek³⁰:
- a) Organizace producentů musí být formálně uznána vnitrostátními orgány v souladu s čl. 152 odst. 1 nařízení o společné organizaci trhů (nebo v případě sdružení organizací producentů v souladu s čl. 156 odst. 1 nařízení o společné organizaci trhů).
 - b) Organizace producentů musí sledovat jeden nebo více cílů, kterými je soustředění nabídky, uvádění produktů vyprodukovaných jejími členy na trh nebo optimalizace produkčních nákladů.
 - c) Tyto cíle jsou dosaženy za předpokladu, že jejich sledování vede k integraci činností a je pravděpodobné, že tato integrace povede k významnému zefektivnění, tak aby činnosti organizace producentů celkově přispívaly k naplňování cílů SZP.
 - e) Objem daného produktu, na který se vztahují jednání konkrétní organizace producentů, nesmí překročit 15 % celkové vnitrostátní produkce (u plodin na orné půdě a u hovězího a telecího masa) nebo 20 % (u olivového oleje) relevantního trhu.
 - f) Producenti nemohou být členy více než jedné organizace producentů, jež sjednává smlouvy na dodávky jejich jménem.
 - g) Organizace producentů musí oznámit objem dotčeného produktu, na který se vztahují jednání, příslušným vnitrostátním orgánům.
- 34) Tyto specifické podmínky budou více rozvedeny v oddíle 2.4.
- 35) Dohoda, rozhodnutí nebo jednání ve vzájemné shodě, které nedodržují podmínky stanovené v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů (například protože by společný prodej plodin pěstovaných na orné půdě činil více než 15 % celkové vnitrostátní produkce tohoto produktu), sice odchylku využívat nemohou, ale nejedná se automaticky o porušení pravidel hospodářské soutěže, jak ještě uvidíme v oddíle 2.3.

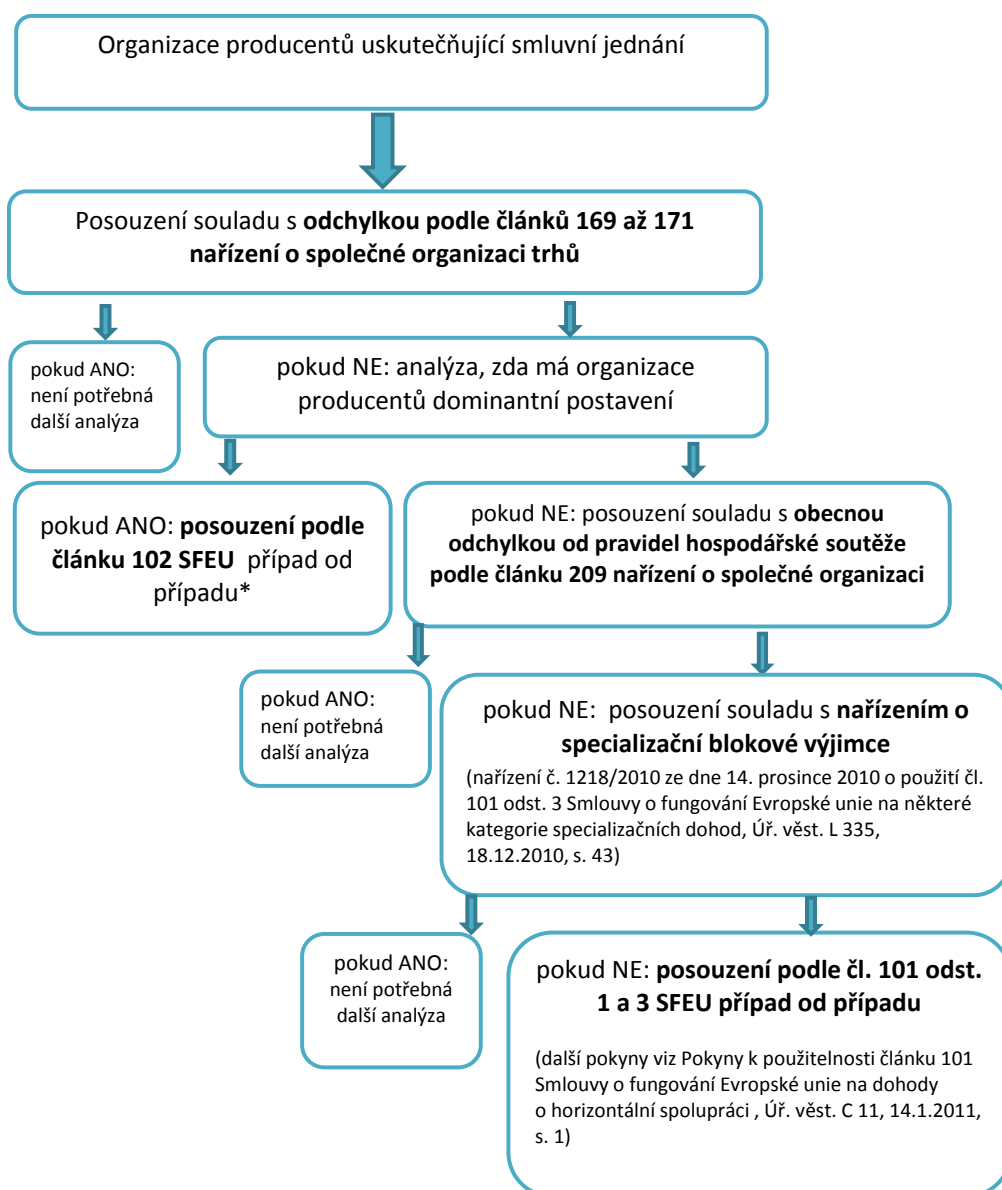
²⁸ Viz odst. 2 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

²⁹ Viz odst. 2 písm. b) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

³⁰ Toto je přehled pouze těch nejdůležitějších podmínek. Konkrétní prvky budou podrobněji projednány v následujících oddílech a úplný seznam lze nalézt v příslušných právních předpisech, totiž v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

2.3 Alternativní možnosti posouzení, které zajišťují, aby bylo sjednávání smluv na dodávky organizacemi producentů jménem jejich členů legální

- 36) Nejprve je třeba připomenout, že pravidla stanovená v článcích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů mají povahu odchylky od práva hospodářské soutěže nebo „bezpečného přístavu“, kdy neplatí články 101 a 102 SFEU. Nicméně nedodržení podmínek odchylky ještě neznamená přímé a bezprostřední porušení pravidel hospodářské soutěže. Existuje několik alternativních způsobů, jak zajistit slučitelnost dohod, rozhodnutí a jednání spojených se smluvním jednáním s články 101 a 102 SFEU.
- 37) Organizace producentů a/nebo její členové působící v odvětvích olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě mohou posoudit, zda je činnost této organizace, která mimo jiné provádí smluvní jednání, v souladu s články 101 a 102 SFEU, takto:



*Pokud jde o aspekty smluvního jednání uskutečňovaného dominantní organizací producentů, které mohou být relevantní pro uplatňování čl. 101 odst. 1 SFEU, viz také postup pro nedominantní organizace producentů.

- 38) Tato různá posouzení jsou vysvětlena v následujících pododdílech. Pododdíly popisují pouze základní prvky uplatňování těchto nástrojů. Úplný seznam podmínek lze nalézt pouze v příslušných právních předpisech.

2.3.1 Obecná odchylka od pravidel hospodářské soutěže podle článku 209 nařízení o společné organizaci trhů

- 39) Článek 206 nařízení o společné organizaci trhů potvrzuje obecnou zásadu, že právní předpisy EU v oblasti hospodářské soutěže se vztahují na zemědělskou produkci a obchod se zemědělskými produkty. To však platí s výhradou článků 207 až 210 nařízení o společné organizaci trhů. Článek 209 nařízení o společné organizaci trhů vyjímá z oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 SFEU dohody, rozhodnutí a jednání, které se týkají produkce nebo prodeje zemědělských produktů, pokud jsou splněny určité podmínky. Tato odchylka se v rozporu s články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů uplatňuje na všechna zemědělská odvětví, na něž se vztahuje nařízení o společné organizaci trhů. Jedná se proto o odlišný, samostatný nástroj, na který se nadále odkazuje jako na „obecnou odchylku“.

- 40) Producenti mohou využít této obecné odchylky ve dvou různých situacích:

- a) Ustanovení čl. 101 odst. 1 SFEU se nepoužije na dohody, rozhodnutí a jednání, které se týkají produkce nebo prodeje zemědělských produktů, pokud jsou nezbytné pro dosahování cílů SZP uvedené v článku 39 SFEU. Soudní dvůr došel v této souvislosti k závěru, že i kdyby dohoda mohla být považována za nezbytnou pro dosažení jednoho nebo více těchto cílů, ale není nezbytná ke splnění jiného cíle (nebo další cíl dokonce ohrožuje), nemůže se na ni tato odchylka vztahovat³¹ (čl. 209 odst. 1 první pododstavec nařízení o společné organizaci trhů).
- b) Ustanovení čl. 101 odst. 1 SFEU se nevztahuje na dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě:
 - producentů,
 - sdružení producentů,
 - svazů těchto sdružení,
 - organizací producentů uznaných podle článku 152 nařízení o společné organizaci trhů,
 - sdružení organizací producentů uznaných podle článku 156 nařízení o společné organizaci trhů,které se týkají produkce nebo prodeje zemědělských produktů nebo využívání společných zařízení ke skladování, úpravě nebo zpracování zemědělských

³¹ Rozsudek ve věci Frubo 71/74, EU:C:1975:61; rozsudek ve věci Florimex, poznámka 9 výše, EU:T:1997:69; rozsudek ve věci Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; rozsudek ze dne 13. prosince 2006, FNCBV v. Komise, T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391.

produktů, pokud neohrožují cíle SZP (čl. 209 odst. 1 druhý pododstavec nařízení o společné organizaci trhů).

- 41) Obecná odchylka (obě formy) se nepoužije na dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě, jejichž součástí je povinnost účtovat stejné ceny nebo kterými je vyloučena hospodářská soutěž.
- 42) K využití obecné odchylky stanovené v článku 209 nařízení o společné organizaci trhů není nutné předchodí rozhodnutí Komise ani vnitrostátního orgánu pro hospodářskou soutěž, tj. její uplatňování je založeno na posouzení producenty. Důkazní břemeno, pokud jde o porušení čl. 101 odst. 1 SFEU, spočívá při případném vnitrostátním řízení nebo EU řízení na tom, kdo vznesl obvinění. Splnění podmínek obecné odchylky však musí prokázat ta strana, která chce odchylky využít.

2.3.2 Nařízení o specializační blokové výjimce

- 43) V souladu s nařízením Komise (EU) č. 1218/2010³² (dále jen „nařízení o specializační blokové výjimce“) mohou specializační dohody zahrnovat mimo jiné dohody, rozhodnutí nebo jednání ve vzájemné shodě mezi podniky, které tyto podniky zavazují společně vyrábět určité výrobky nebo vyrábět formou vzájemných subdodávek jeden nebo více výrobků (jeden podnik se stává výhradním výrobcem jednoho z těchto výrobků)³³.
- 44) Pro odvětví zemědělství platí, že se specializační dohoda může vztahovat na společnou produkci zemědělských produktů a jakékoli zpracování nebo přeměnu zemědělských produktů na jiné výrobky, jako je např. porážka a bourání masa, mletí obilovin atd. V případě zemědělských organizací producentů se specializační dohoda bude pravděpodobněji týkat zpracování nebo přeměny zemědělských surovin na jiné výrobky, neboť společných podniků na produkci zemědělských surovin není mnoho.
- 45) Nařízení o specializační blokové výjimce stanoví, že podle čl. 101 odst. 3 SFEU se čl. 101 odst. 1 SFEU nepoužije na specializační dohody, pokud jsou splněny určité podmínky³⁴.
- 46) Zprvce celkový podíl stran na trhu nepřesahuje 20 % relevantního trhu.
- 47) Za druhé, specializační dohody nesmí obsahovat žádné tvrdé omezení, tj. stanovení cen, omezení výroby a rozdělení trhů nebo zákazníků.
- 48) Existují však výjimky. „Bezpečný přístav“ specializační blokové výjimky se může vztahovat na³⁵:

³² Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 ze dne 14. prosince 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod, Úř. věst. L 335, 18.12.2010, s. 43.

³³ Podrobnosti týkající se definic viz článek 1 nařízení o specializační blokové výjimce.

³⁴ Článek 2 nařízení o specializační blokové výjimce.

³⁵ Článek 4 nařízení o specializační blokové výjimce.

- stanovení cen účtovaných přímým zákazníkům v rámci společné distribuce výrobků vyrobených v rámci specializační dohody,
- stanovení kapacity a objemu produkce v rámci dohody o společné produkci a
- stanovení prodejních cílů v rámci společné distribuce výrobků vyrobených v rámci specializační dohody.

49) **Příklad** možného uplatnění specializační blokované výjimky v zemědělství:

Situace: Několik producentů plodin na orné půdě se dohodne, že budou společně vyrábět krmivo ze semen řepky. Dříve pouze prodávali semena zpracovatelům. Uzavřou dohodu o společné produkci, která se vztahuje na celou jejich produkci semen řepky. Kromě toho provádějí společnou distribuci a společně určují cenu, za kterou chovatelům skotu prodávají veškerou svou produkci krmiv ze semen řepky. Do jednoho roku získali tito producenti plodin na orné půdě 9,3% podíl na trhu s krmivy vyrobenými ze semen řepky.

Analýza: Dohody o společné výrobě jsou považovány za jeden typ specializačních dohod, na který se vztahuje specializační blokovaná výjimka. Trh s krmivy ze semen řepky se zdá být nejužším možným trhem (může být ovšem větší a zahrnovat krmiva z jiných zdrojů). Celkový podíl stran na trhu s krmivy ze semen řepky není vyšší než 20 %, jak to vyžaduje článek 3 nařízení o blokované výjimce. Přesto, že dohoda zahrnuje stanovení cen, stanovení cen účtovaných přímým zákazníkům (v tomto případě chovatelům skotu) v rámci společné distribuce, je podle čl. 4 písm. a) nařízení o blokované výjimce přijatelná. Nařízení o blokované výjimce (čl. 2 odst. 3 písm. a)) se vztahuje i na skutečnost, že dohoda zahrnuje povinnost výhradní dodávky od tří producentů plodin na orné půdě. Z toho vyplývá, že na dohodu o společné výrobě by se vztahovalo nařízení o specializační blokované výjimce a nebyla by dohodou narušující hospodářskou soutěž v rozporu s článkem 101 SFEU.

2.3.3 *Individuální posouzení podle čl. 101 odst. 1 a 3 a článku 102 SFEU*

- 50) Všechny podniky, včetně zemědělských producentů a organizací producentů, mohou samy posoudit slučitelnost svých dohod, rozhodnutí nebo jednání podle čl. 101 odst. 1 a 3 a článku 102 SFEU.
- 51) Aby podnikům poskytla vodítka a usnadnila toto posouzení, přijala Komise různé pokyny týkající se uplatňování článků 101 a 102 SFEU. Nejvýznamnější jsou v této souvislosti:
- Pokyny k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci³⁶, zejména pokud jde dohody o společné výrobě³⁷ a dohody o společném obchodním využití³⁸ (dohody o společném obchodním využití viz také příklad v odstavci (19) výše),

³⁶ Úř. věst. C 11, 14.1.2011, s. 1.

³⁷ Viz odstavce 150 až 293 Pokynů k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci.

³⁸ Podrobné informace týkající se dohod o společném obchodním využití v odstavcích 225 až 257 Pokynů k použitelnosti článku 101 SFEU na dohody o horizontální spolupráci.

– Pokyny k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy [stávající čl. 101 odst. 3 SFEU]³⁹.

2.4 Podmínky pro uplatňování odchylky

52) Odchylka vytvořená články 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů podléhá řadě podmínek týkajících se:

- a) uznání organizace producentů / sdružení
- b) cílů organizace producentů
- c) kritéria významného zefektivnění
- d) vztahů mezi organizací producentů a jejími členy
- e) maximálního množství produktů, na které se vztahuje smluvní jednání
- f) oznamovací povinnosti.

53) Tento oddíl se bude zabývat analýzou jednotlivých podmínek.

2.4.1 Uznávání organizací producentů / sdružení organizací producentů

54) Organizace producentů nebo sdružení organizací producentů musí být formálně uznány vnitrostátními orgány v souladu s čl. 152 odst. 1 a článkem 156 nařízení o společné organizaci trhů⁴⁰. Organizace producentů může být právní subjekt nebo jeho část.

³⁹ Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁴⁰ Článek 152

Organizace producentů

1. Členské státy mohou na požádání uznat organizace producentů, které:

- a) založili a ovládají v souladu s čl. 153 odst. 2 písm. c) producenti v konkrétním odvětví uvedeném v čl. 1 odst. 2;
- b) byly vytvořeny z podnětu producentů;
- c) sledují zvláštní cíl, který může být zaměřen alespoň na jednu z těchto oblastí:
 - i) zajištění plánování produkce a její přizpůsobení poptávce, zejména pokud jde o jakost a množství,
 - ii) soustředění nabídky a uvádění produktů vyprodukovaných jejími členy na trh, mimo jiné i prostřednictvím přímého prodeje,
 - iii) optimalizace produkčních nákladů a návratnosti investic v reakci na normy v oblasti životního prostředí a dobrých životních podmínek zvířat a zajišťování stálosti cen producentů,
 - iv) provádění výzkumu a rozvíjení iniciativ se zaměřením na udržitelné metody produkce, inovativní postupy, hospodářskou konkurenceschopnost a rozvoj trhu,
 - v) podpora a poskytování technické pomoci pro používání pěstitelských postupů a technologií produkce šetrných k životnímu prostředí a vhodných postupů a technologií, pokud jde o dobré životní podmínky zvířat,
 - vi) podpora a poskytování technické pomoci pro používání norem produkce, zvyšování jakosti produktů a vývoj produktů s chráněným označením původu, chráněným zeměpisným označením nebo vnitrostátní značkou jakosti,
 - vii) nakládání s vedlejšími produkty a odpady, zejména za účelem ochrany jakosti vod, půdy a krajiny, jakož i k zachování nebo podpoře biologické rozmanitosti,

- 55) Uznávání provádí vnitrostátní orgán určený příslušným členským státem.
- 56) Organizace producentů může být členem jiné organizace producentů (tedy tzv. „organizací druhého stupně“), která obchodně využívá produkci dodanou svými členskými organizacemi producentů. Dotčený členský stát rozhodne, zda jsou tyto organizace producentů druhého stupně uznávány jako organizace producentů nebo jako sdružení organizací producentů. Vzhledem k tomu, že se odchylka uplatňuje stejně na organizace producentů i na sdružení organizací producentů, může organizace producentů druhého stupně odchylky využívat v obou případech.
- 57) Členy organizace producentů mohou být kromě producentů také subjekty, které nejsou producenty dotčených zemědělských produktů. Organizace producentů s účastí neproducentů musí splňovat všechny podmínky týkající se zřizování organizací producentů a jejich stanov, včetně rozhodování a demokratické kontroly, jak je uvedeno v člancích 152, 153 a 154 nařízení o společné organizaci trhů.

2.4.2 Cíle organizace producentů

- 58) Aby mohla využívat odchylky, musí organizace producentů sledovat alespoň jeden z těchto cílů:
- a. soustředění nabídky;
 - b. uvádění produktů vyprodukovaných jejími členy na trh⁴¹ a
 - c. optimalizaci produkčních nákladů⁴².
- 59) Odchylka dále vyžaduje, aby organizace producentů skutečně soustředila nabídku a uváděla produkci svých členů na trh v objemu, na který se vztahuje smluvní jednání⁴³. Z toho vyplývá, že pokud nebude sledování cíle optimalizace produkčních nákladů (písmeno c výše) provázeno skutečnou realizací zbývajících dvou cílů, tedy soustředění nabídky a uvádění produktů vyprodukovaných jejími členy na trh, nebude pro využití odchylky dostačující.
- 60) Cíl uvádění produktů na trh se týká produktů vyprodukovaných jejími členy. Tím se nevylučuje, že organizace producentů může stejným dílem zařadit do smluvního jednání produkty, které nakoupila samostatně. Je to v souladu s dalším cílem organizace producentů, kterým je soustředění nabídky. Možnost zahrnout produkty nakoupené

viii) přispívání k udržitelnému využívání přírodních zdrojů a ke zmírňování změny klimatu,

ix) rozvoj iniciativ v oblasti propagace a uvádění na trh,

x) správa vzájemných fondů uvedených v rámci operačních programů v odvětví ovoce a zeleniny stanovených v čl. 31 odst. 2 tohoto nařízení a v článku 36 nařízení (EU) č. 1305/2013,

xi) poskytování technické pomoci nezbytné pro využívání termínových trhů a systémů pojištění.

⁴¹ Organizace producentů usiluje o efektivní prodej produktů; tj. neprovádí pouze společnou marketingovou strategii, ale pokud jde o produkty jejích členů, připravuje nabídky k prodeji a uzavírá obchody se zákazníky/kupujícími.

⁴² Viz odst. 1 první pododstavec článků 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁴³ Viz odst. 2 písm. d) článků 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů.

samostatně od producentů, kteří nejsou jejími členy⁴⁴, by organizaci producentů v určitých situacích umožnila dostat se k větším zákazníkům, kteří požadují větší objem, než jaký mohou členové v daný okamžik nabídnout. Organizace producentů by díky ní také mohla nahradit v určitém okamžiku nedostatečnou produkci svých členů, např. v případě nepříznivých povětrnostních podmínek, a zabránit tak riziku, že ztratí zákazníka.

- 61) Podle odchylky se však nákup produktů od těchto „nečlenů“ nemůže stát hlavní činností organizace producentů: podle odchylky by mělo být prvořadým cílem organizace producentů uvádět na trh produkty jejích členů. Pro zabezpečení cílů této odchylky by měl zůstat nákup produktů od „nečlenů“ pouze doplňkovou činností. Doplňkovou činností by nákup produktů od nečlenů zůstal, pokud by za normálních okolností organizace producentů nakoupila v průběhu jednoho roku maximálně 25 % produkce, na niž se vztahuje smluvní jednání. Mohou však nastat výjimečné situace (související například s klimatickými podmínkami nebo nákazami), kdy by překročení této hodnoty mohlo být odůvodněné, aniž by tím byl dotčen doplňkový charakter této činnosti.
- 62) Všechny podmínky odchylky stanovené v člancích 169 až 171 nařízení o společné organizaci trhů musí být splněny, i pokud jde o množství produkce nakoupené od „nečlenů“. Tyto objemy by měly být zahrnuty do objemů, které jsou předmětem smluvního jednání, zvláště když jde o to, aby bylo zajištěno dodržení prahových hodnot, tedy 15 % celkové vnitrostátní produkce u hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě a 20 % relevantního trhu v odvětví olivového oleje.
- 63) **Příklad** uplatnění odchylky na smluvní jednání, které vede jménem svých členů organizace producentů a které se vztahuje na produkty producentů, kteří nejsou jejími členy:

Situace: Patnáct malých producentů ječmene zřídilo organizaci producentů, aby dosáhli dostatečného objemu produkce pro sjednání smlouvy na dodávky s velkým regionálním výrobcem škrobu. Producenti poskytují organizaci producentů celou svoji produkci. Měsíce duben a květen byly v jedné části dotyčného regionu velmi suché a sklizeň dotyčných producentů se snížila o 25 %. V srpnu by proto organizace producentů nebyla schopna dodat výrobcí škrobu dohodnuté množství. Aby tato organizace producentů nepřišla o výrobce škrobu jako o zákazníka, nakoupí na trhu chybějící množství ječmene od producenta, který není jejím členem. Objem nakoupený od tohoto producenta představoval 17 % objemu, který má být dodán výrobcí škrobu na základě smlouvy sjednané touto organizací producentů.

Analýza: Na produkty dodávané členy organizace producentů připadá velká většina produktů, které jsou předmětem smluvního jednání organizace producentů vedeného jménem jejích 15 členů s výrobcem škrobu. Celkový objem, který je předmětem smluvního jednání, včetně objemů původem od nečlenů organizace producentů, představuje 2,2 % celkové vnitrostátní

⁴⁴ Může se jednat buď o producenta, který není členem organizace producentů, nebo o obchodníka. Tyto osoby se smluvního jednání vedeného organizací producentů jménem jejích členů přímo neúčastní, tj. organizace producentů jedná nezávisle na těchto osobách. Jejich produkty od nich nakupuje organizace producentů samostatně, jednání s nimi nejsou součástí smluvního jednání, a tudíž nemohou této odchylky využívat.

produkce, tj. prahová hodnota 15 % celkové vnitrostátní produkce v oblasti plodin na orné půdě je dodržena. Protože jsou splněny i všechny ostatní podmínky stanovené v článku 171 nařízení o společné organizaci trhů, může smluvní jednání organizace producentů celkově využít odchylky.

3.4.2 Kritérium významného zefektivnění

- 64) Znění článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů stanoví pro všechny tři sektory olivového oleje, hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě, že „[o]rganizace producentů plní cíle uvedené v tomto odstavci, pokud úsilí o dosažení těchto cílů vede k integraci činností a pokud je pravděpodobné, že tato integrace povede k významnému zefektivnění⁴⁵, tak aby činnosti organizace producentů celkově přispívaly k naplňování cílů uvedených v článku 39 Smlouvy o fungování EU“.
- 65) Odchylka tedy vyžaduje, aby organizace producentů, která vede smluvní jednání: 1) integrovala činnosti a 2) aby bylo pravděpodobné, že tyto činnosti povedou k významnému zefektivnění, které zajistí, aby činnosti organizace producentů celkově přispívaly k naplňování cílů SZP.
- 66) Společný prodej a jiné společné činnosti producentů mohou skutečně různým způsobem ovlivnit plnění cílů SZP.
- 67) Dohody mezi zemědělskými producenty o společném provádění určitých činností mohou vést ke zvýšení efektivity, a tedy k hospodářským přínosům, zejména pokud kombinují činnosti, odbornosti nebo aktiva jako prostředek ke sdílení rizik, ušetření nákladů, zvýšení investic, sloučení know-how, zlepšení kvality a zvýšení různorodosti produktů, a urychlit tak inovaci. Tyto činnosti mohou přispívat k plnění cílů SZP a případně vést třeba ke zvýšení produktivity (např. díky přístupu k lepším výrobním technologiím prostřednictvím společných činností v oblasti zadávání veřejných zakázek), k vyšším příjmům pro producenty (např. díky zlepšení kvality prostřednictvím lepších společně vytvořených výrobních nebo skladovacích podmínek) nebo k lepší dostupnosti dodávek (například díky lepšímu společně zajištěnému nebo zorganizovanému skladovacímu nebo distribučnímu systému).
- 68) Dohody mezi zemědělskými producenty o vedení smluvního jednání však mohou omezovat hospodářskou soutěž a v konečném důsledku plnění cílů SZP narušit. To může být například případ, kdy producenti uzavřou dohodu, v níž stanoví ceny, snižují produkci nebo si rozdělí trhy. Tyto dohody jsou sice schopny zvýšit příjmy producentů, mohly by však ohrozit plnění jiných cílů SZP, pokud vedou k nepřiměřeným cenám pro spotřebitele (kvůli zvýšení cen), k problémům s dostupností dodávek (kvůli omezení dodávek) nebo ke snížení produktivity (kvůli omezení hospodářské soutěže mezi producenty, které může snížit motivaci ke zvýšení produktivity).
- 69) V situacích, kdy činnosti organizace producentů, která prodává společně, související s odbytem ohrožují splnění určitých cílů SZP, může významné zefektivnění tyto dopady kompenzovat a zajistit, aby činnosti této organizace producentů k naplňování cílů SZP

⁴⁵ Zdůraznění přidáno.

celkově přispívaly. Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů proto vyžadují, aby:

- a) organizace producentů integrovala činnosti a
- b) aby bylo pravděpodobné, že tyto činnosti povedou k významnému zefektivnění tak, aby činnosti organizace producentů celkově přispívaly k naplňování cílů SZP.

Pouze v případě, že organizace producentů vyhoví tomuto kritériu (dále jen „kritérium významného zefektivnění“), může této odchylky využít.

70) Kritérium významného zefektivnění vyžaduje:

- a) identifikaci činností, které organizace producentů integrovala, tj. které provádí tato organizace jménem svých členů. Integrace může organizace producentů dosáhnout buď přímým prováděním činností, nebo jejich externím zajištěním třetími stranami. Organizace producentů může některé činnosti zadat třetím stranám a tyto činnosti pro účely zajištění souladu s kritériem významného zefektivnění nadále započítávat (např. dopravní služby externích dopravců)⁴⁶.
- b) zjištění, že tyto činnosti pravděpodobně povedou k zefektivnění. To se týká povahy činností (tj. zda by činnost sama ze své podstaty mohla vést k zefektivnění). Může se to rovněž týkat stupně rozvoje organizace producentů (organizace producentů se může zavázat, že bude do těchto činností investovat, ale investice může vyžadovat určitý čas, než se plně realizuje, zatímco organizace producentů již sjednává smlouvy jménem svých členů), a
- c) zjištění, že toto zefektivnění bude pravděpodobně dostatečně významné, aby organizace producentů (všemi svými činnostmi) přispěla k plnění cílů SZP⁴⁷.

71) Jak bylo uvedeno výše v odstavci (41), může být organizace producentů členem jiné organizace producentů („organizací producentů druhého stupně“), která prodává produkci první organizace. Smluvní jednání organizace producentů druhého stupně může odchylky využít, pokud jsou splněny její podmínky. Při posuzování toho, zda

⁴⁶ Pokud však organizace producentů zajišťuje činnosti externě, musí jí to v souladu s článkem 155 nařízení o společné organizaci trhů předem povolit členské státy. Externí zajištění produkce je vyloučeno. Organizace producentů musí zůstat odpovědná za provádění činností zajišťované externě i za celkové řízení, kontrolu a dohled nad obchodní dohodou o provádění uvedené činnosti. Další podrobnosti týkající se externího zajišťování činností jsou uvedeny v nařízení Komise v přenesené pravomoci (EU) č.

⁴⁷ Vzhledem k tomu, že se opírá o plnění cílů SZP s ohledem na zvláštní právní základ podle článků 39 a 42 SFEU týkající se pravidel hospodářské soutěže v oblasti produkce zemědělských produktů a obchodu s nimi, liší se toto kritérium zefektivnění od jiných kritérií, která by se uplatňovala při prosazování pravidel hospodářské soutěže v jiných odvětvích.

organizace producentů splňuje zejména kritérium významného zefektivnění, mohou být při hodnocení efektivity v rámci odchylky u organizace producentů / sdružení organizací producentů druhého stupně započteny činnosti organizace prvního stupně, které zvyšují efektivitu (např. sběr a přeprava produktů).

- 72) Organizace producentů může posoudit, zda splňuje kritérium významného zefektivnění, pomocí zjednodušené metody, kterou stanoví zákonodárce. Pokud organizace producentů nesplňuje podmínky této zjednodušené metody, může – za určitých okolností – při posuzování toho, zda splňuje kritérium významného zefektivnění, zvolit alternativní metodu.

Zjednodušená metoda

- 73) Třetí pododstavce odstavce 1 článků 169, 170 a 171 stanoví metodu, jak posoudit plnění kritéria významného zefektivnění („zjednodušená metoda“). Podle odchylky⁴⁸ lze kritérium významného zefektivnění splnit, pokud:
- a) organizace producentů vykonává alespoň jednu z činností, které potenciálně zvyšují efektivitu a jsou uvedeny v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů⁴⁹; a
 - b) Tyto činnosti jsou důležité z hlediska objemu dotčeného produktu a nákladů na produkci a uvádění produktu na trh. Pokud jsou tyto činnosti dostatečně významné, předpokládá se, že pravděpodobně povedou k významnému zefektivnění. Na toto zefektivnění lze nahlížet jako na kompenzaci případného horšího plnění cílů SZP prostřednictvím smluvního jednání. V důsledku toho je možno mít za to, že činnost organizace producentů přispívá k plnění cílů SZP.
- 74) Tato zjednodušená metoda se nedá v některých případech použít. Zprvce není vyloučeno, že k zefektivnění vedou i jiné činnosti, než které jsou uvedeny v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, a že v jednotlivých případech tyto

⁴⁸ Viz odst. 1 třetí pododst. písm. a) a b) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁴⁹ Jedná se o tyto činnosti:

- i) společnou distribuci, včetně společné prodejní platformy nebo společné přepravy,
- ii) společné balení, označování nebo propagaci; první dvě činnosti se zohledňují pouze v odvětví olivového oleje,
- iii) společnou organizaci kontroly jakosti,
- iv) společné využívání zařízení nebo skladovacích kapacit,
- v) společné zpracování; tato činnost se zohledňuje pouze v odvětví olivového oleje,
- vi) společné nakládání s odpady přímo souvisejícími s výrobou produktu; tato činnost se zohledňuje pouze v odvětví olivového oleje a hovězího a telecího masa,
- vii) společné pořizování vstupů.

činnosti vedou k tak významnému zefektivnění, že činnost organizace producentů celkově přispívá k naplňování cílů SZP. Na takovou situaci se zjednodušená metoda nevztahuje, ale je třeba použít analýzu jednotlivých případů, která je vysvětlena v odstavcích (77) až (80).

- 75) Zadruhé se zjednodušená metoda netýká situací, kdy se organizace producentů mohla zavázat, že bude investovat do činností na zvýšení efektivity, avšak je třeba určité doby, aby se investice mohla plně projevit. Na takovou situaci se zjednodušená metoda nevztahuje (neboť ta vychází z činností, které již organizace producentů uskutečnila) a bylo by třeba ji posuzovat individuálně, jak je vysvětleno v odstavci (77).

Zjednodušená metoda vyžaduje, aby byly činnosti nalezeny mezi činnostmi uvedenými v článcích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů a posouzeny z hlediska objemu a nákladů. Následující tři rámečky ukazují situace pro každé ze tří odvětví, kdy jsou činnosti spojeny s významnými objemy daného produktu a významnými náklady na produkci, takže organizace producentů může odchylky využít.

Odvětví olivového oleje

Použití kritéria významného zefektivnění

Popis společných činností podle článku 169 nařízení o společné organizaci trhů, které by mohly vést k významnému zefektivnění v rámci zjednodušené metody.

i. Společné zpracování

1. **Společné zpracování** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem může být situace, kdy organizace producentů zpracovává velké množství oliv sklizených jejími členy na výrobu olivového oleje v lisovně oleje. Vybudování lisovny vyžaduje značnou investici. Zpracování oliv na olivový olej obvykle sestává z několika fází, jako je čištění oliv, lisování oliv a filtrování olivového oleje a další procesy. Taková situace, kdy organizace producentů zpracovává společně většinu oliv na výrobu oleje, který obchodně využívá, povede pravděpodobně k významnému zefektivnění ve srovnání se situací, kdy by členové zpracovávali své olivy individuálně, a proto by byly podmínky pro použití zjednodušené metody splněny.

ii. Společné balení, označování nebo propagace

2. **Společné balení / plnění do lahví a označování** olivového oleje by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Například k tomu může dojít, pokud organizace producentů provádí v lisovně oleje tyto činnosti u většiny olivového oleje, který obchodně využívá. Společné balení / plnění do lahví a označování obvykle vyžaduje značné investice do pořízení potřebné techniky nebo zařízení. Taková situace, kdy organizace producentů provádí společné balení / plnění do lahví a označování u většiny olivového oleje, který obchodně využívá, povede pravděpodobně k významnému zefektivnění, a proto by byly podmínky pro použití zjednodušené metody splněny.
3. **Společná propagace** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů vyvine a obchodně využívá nějaký

výrobek s přidanou hodnotou. V této souvislosti je společná propagace marketingovou součástí integrované strategie pro prodej tohoto výrobku s přidanou hodnotou a společná propagace se bude vztahovat na celý objem produkce, který organizace obchodně využívá. Organizace producentů může svůj výrobek odlišit kupříkladu na základě použité výrobní metody (např. k výrobě ekologického olivového oleje). Organizace producentů si stanoví soubor požadavků na kvalitu výrobku a zajišťuje jejich dodržování. Kromě vypracování odpovídajícího souboru specifikací se jedná např. o plánování výrobního procesu a kontroly jakosti z hlediska těchto specifikací, pořizování vstupních zdrojů potřebných pro dodržení specifikací apod. Náklady na dodržení specifikací při tomto integrovaném přístupu jsou pro organizaci i její členy značné. V takovém případě organizace producentů pravděpodobně docílí významného zefektivnění, a proto by mohly být splněny podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují případy, kdy je propagace generických produktů bez dalších integrovaných činností spojena se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede v odvětví olivového oleje k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

iii. Společná organizace kontroly jakosti

4. **Společná organizace kontroly jakosti** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů zajišťuje stálou kvalitu produktů vyprodukovaných jejími členy, protože je to požadováno buď právními předpisy, nebo zavedenou normou, např. pokud je cílem organizace producentů a jejích členů plnit požadavky kupujících. Při dosahování kvality pomáhá organizace v první řadě poradenstvím a podporou při výrobním procesu. Při tom poskytuje producentům služby v terénu, například rady ohledně lepších metod při používání fytosanitárních přípravků, jiných chemických látek a hnojiv, ohledně používání lepších výrobních postupů, pomoc při výrobních problémech v hospodářství, právních problémech a kontrolách, a pomáhá tak producentovi dosahovat kvalitní produkce. Zadruhé provádí organizace producentů také testy olivového oleje, který vyprodukují její členové a který organizace obchodně využívá. Tyto testy provádí sama nebo je zadává externě a ověřuje se jimi kvalita (laboratorní určování stupně kyselosti a testování přítomnosti pesticidů, zjišťování organoleptických vlastností atd.). Provádějí se proto, aby se nezávislým certifikačním subjektům / kontrolám prokázalo, že produkty splňují právní požadavky či normy, a/nebo aby se prokázalo kupujícím, že produkt splňuje jejich požadavky. Pokud se tyto činnosti týkají většiny olivového oleje, který organizace producentů obchodně využívá, jsou náklady na ně značné. V takovém případě organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění docílí, protože jednotliví členové by stejného výsledku sami dosáhli s mnohem vyššími náklady. V takovém případě tedy organizace producentů pravděpodobně docílí významného zefektivnění, a proto by mohly být splněny podmínky pro použití zjednodušené metody.

iv. Společná distribuce

Společná distribuce může zahrnovat tyto činnosti: společnou přepravu, vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy.

5. **Společná přeprava** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Mohlo by jít například o případ, kdy organizace producentů zřídí přepravu od olivových

hájů do zpracovatelského zařízení (lisovny) pro většinu olivového oleje, který obchodně využívá, nebo pokud zřídí přepravu z několika lisoven do místa balení či lahvování a označování. Převážné náklady představují značnou část nákladů na výrobu a uvádění tohoto produktu na trh⁵⁰. V této souvislosti může organizace producentů provozovat přepravu efektivněji než její jednotliví členové. Organizace producentů může například dosáhnout úspor z rozsahu tím, že přepraví větší objemy, konsoliduje počet dodávek či sníží náklady na vykládání a manipulaci. V takové situaci tedy pravděpodobně dojde k významnému snížení nákladů a bude dosaženo významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě. V důsledku toho docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění, a proto by byly podmínky pro použití zjednodušené metody splněny.

6. Vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy

Otázka v rámci konzultace: *Existují případy, kdy je vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy (včetně on-line prodejní platformy) spojeno se značnými náklady a objemy a pravděpodobně povede v odvětví olivového oleje k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

v. Společné využívání zařízení nebo skladovacích kapacit

7. **Společné využívání zařízení** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do důležitých zemědělských strojů (například sklízecích strojů, aplikátorů fytosanitárních přípravků, hnojiv, pesticidů) a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí zařízení (nové nebo použité) na výrobu olivového oleje, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady. Poté nese i další náklady spojené s údržbou a zajištěním řádného používání zařízení (např. na školení). Pokud jsou důležité z hlediska objemu, představují počáteční investice a další náklady na zařízení značné náklady. V této souvislosti jsou náklady na používání zařízení značné, pokud se významná část produkce, kterou organizace producentů obchodně využívá, produkuje za pomoci zařízení ve společném vlastnictví. Proto v případě, že se zařízení používá k výrobě většiny objemu olivového oleje, který organizace producentů obchodně využívá, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Nová zařízení nebo stroje jsou často nezbytné pro zvýšení produktivity i pro zajištění toho, aby produkt vyhovoval požadavkům trhu. Někteří producenti si však nemohou dovolit nové zařízení kvůli vysokým investicím, a proto může společné využívání zařízení členům uspořít náklady a zvýšit produktivitu. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

⁵⁰ **Otázka v rámci konzultace:** *Uveďte prosím, kolik procent z nákladů na produkci a na uvedení olivového oleje na trh tvoří náklady na přepravu.*

Otázka v rámci konzultace: *Existuje jiné důležité vybavení, které by organizace producentů pořídila ke společnému využívání jejich členy a které je spojeno se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

8. **Společné využívání skladů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do skladovacích kapacit a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí nebo naplánuje a vystaví sklady, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady na skladování. Poté nese i další investiční náklady na skladování, jestliže sklady modernizuje. Pokud se týkají velkého objemu produkce, znamenají investice do skladování značné náklady. Jestliže je v těchto zařízeních skladována podstatná část produkce organizace producentů, jsou náklady na používání skladů rovněž značné. Pokud se skladování týká většiny olivového oleje obchodně využívaného organizací producentů, a je tudíž významné z hlediska objemu, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Poskytování skladovacích zařízení organizací producentů může vést k nižším nákladům ve srovnání se situací, kdy musí členové do skladování investovat jednotlivě. Možnost skladovat produkt a nedodávat jej okamžitě třetí straně, eventuálně jej skladovat po delší období a ve větších množstvích, umožňuje členům organizace producentů prodávat jejich produkty v okamžiku, kdy je cena výhodnější, a nikoli nutně v době sklizně, kdy je nabídka nejvyšší. Mohlo by to rovněž řešit nerovnováhu mezi nabídkou a poptávkou, která vzniká kvůli tomu, že množství sklizených oliv v různých letech kolísá. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

vi. Společné nakládání s odpady přímo souvisejícími s výrobou olivového oleje

Otázka v rámci konzultace: *Existují případy, kdy je společné nakládání s odpady prostřednictvím organizace producentů (bez společného zpracování) spojeno se značnými náklady a objemy a pravděpodobně povede v odvětví olivového oleje k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

vii. Společné pořizování vstupů

9. **Společné pořizování vstupů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může to být případ, kdy se pořizují významná množství, protože organizace producentů může získat výrazné slevy, lepší dodací a/nebo úvěrové podmínky v porovnání s tím, co by mohli získat jednotliví producenti. Při nákupu vstupních zdrojů na vlastní účet může navíc organizace producentů zajistit řádné skladování a/nebo dodání těchto produktů. Pokud organizace producentů pořizuje pro své členy hnojiva, fytosanitární přípravky, pesticidy nebo energii (pohonné hmoty, elektřinu), tyto vstupy představují značné náklady⁵¹. V případě, že organizace producentů pořizuje množství

⁵¹ Podle zprávy o produkci olivového oleje v EU, která vycházela z údajů FADN, představovaly v roce 2010 v Řecku, Itálii a ve Španělsku náklady na hnojiva v průměru 18 % provozních nákladů (v zemědělských podnicích specializovaných na výrobu olivového oleje), na pesticidy 14 % a na pohonné hmoty a energii 27 % (http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, s. 57–76.)

Otázka v rámci konzultace: *Uveďte další údaje týkající se jiných nákladů, jsou-li k dispozici.*

odpovídající potřebě výroby většiny olivového oleje, který společně obchodně využívá, je pravděpodobné, že dosáhne významného zefektivnění. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují jiné významné vstupy (včetně služeb), které by organizace producentů pořídila pro své členy, které by byly spojeny se značnými náklady a objemy a jejichž společné pořízení by v odvětví olivového oleje pravděpodobně vedlo k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

Hovězí a telecí maso

Použití kritéria významného zefektivnění

Popis společných činností podle článku 170 nařízení o společné organizaci trhů, které by mohly vést k významnému zefektivnění v rámci zjednodušené metody.

i. Společná distribuce

1. **Společná distribuce** může zahrnovat tyto činnosti: společnou přepravu, vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy.
2. **Společná přeprava** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může jít například o případ, kdy organizace producentů zřídí pro většinu dobytka, který obchodně využívá, přepravu z hospodářství ke kupujícímu nebo do zpracovatelského zařízení. V této souvislosti může organizace producentů provozovat přepravu efektivněji než její jednotliví členové. Organizace producentů může například dosáhnout úspor z rozsahu tím, že přepraví větší objemy, konsoliduje počet dodávek či sníží náklady na vykládání a manipulaci. V takové situaci tedy pravděpodobně dojde k významnému snížení nákladů a bude dosaženo významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě, a organizace producentů by splnila podmínky pro použití zjednodušené metody.
3. **Vytvoření prodejní platformy** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Jedná se kupříkladu o situaci, kdy organizace producentů vytvoří pro prodej dobytka fyzický trh nebo dražební platformu. Organizace producentů investuje do zařízení, v nichž se může dobytek předvádět a kde se s ním může obchodovat. Pokud se jedná o velké objemy a pravidelné obchodování, vyžádá si to značné investiční náklady na zařízení a na jejich provoz. Jestliže organizace producentů těchto objemů a obchodů dosahuje a vynakládá odpovídající investice, znamená to, že představuje pro své členy hlavní obchodní kanál, tj. prodává většinu dobytka svých členů (z hlediska objemu). Pro prodej dobytka se tak zajistí úspory z rozsahu a producenti mohou získat větší počet kupujících a rychleji, než kdyby postupovali individuálně. Může to také snížit transakční náklady pro prodejce i kupující. V takové situaci tedy pravděpodobně organizace producentů dosáhne významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě, a organizace producentů by splnila podmínky pro použití zjednodušené metody.
4. **Vybudování distribučního centra** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů skuteční

potřebné investice do distribučního zařízení (např. sběrné středisko pro telata) a zajišťuje jeho řádné využívání a údržbu. Protože nakoupí nebo naplánuje a vystaví zařízení, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady na distribuční centrum. Poté nese i další investiční náklady na modernizaci zařízení. Pokud jsou důležité z hlediska objemu, představují počáteční i další investice značné náklady. Náklady na fungování zařízení jsou rovněž značné, jestliže je pomocí tohoto zařízení distribuována podstatná část produkce. Pokud se distribuce týká většiny dobytka obchodně využívaného organizací producentů, a je tudíž významná z hlediska objemu, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Pro prodej dobytka se tak zajistí úspory z rozsahu a producenti mohou získat větší počet kupujících a rychleji, než kdyby postupovali individuálně. Může to také snížit transakční náklady pro prodejce i kupující. V takové situaci tedy pravděpodobně organizace producentů dosáhne významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě, a organizace producentů by splnila podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: Existují případy, kdy je vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy (včetně on-line prodejní platformy) spojeno se značnými náklady a objemy a pravděpodobně povede v odvětví hovězího a telecího masa k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.

ii. Společná propagace

5. **Společná propagace** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů vyvine a obchodně využívá nějaký výrobek s přidanou hodnotou. V této souvislosti je společná propagace marketingovou součástí integrované strategie pro prodej tohoto výrobku s přidanou hodnotou a společná propagace je jednou z několika činností k provádění této strategie. Organizace producentů může svůj výrobek odlišit např. na základě způsobu chovu, krmného systému, systému produkce nebo místa původu. Organizace producentů si pro výrobek stanoví soubor specifikací a zajišťuje jejich dodržování. Kromě vypracování odpovídajícího souboru specifikací se jedná např. o plánování výrobního procesu a kontroly jakosti z hlediska těchto specifikací, pořizování vstupních zdrojů potřebných pro dodržení specifikací apod. Náklady na dodržení specifikací při tomto integrovaném přístupu jsou pro organizaci i její členy značné, pokud se vztahují alespoň na většinu produkce, kterou organizace producentů obchodně využívá. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: Existují případy, kdy je propagace generických produktů bez dalších integrovaných činností spojena se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede v odvětví hovězího a telecího masa k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.

iii. Společná organizace kontroly jakosti

6. **Společná organizace kontroly jakosti** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů zajišťuje stálou kvalitu produktů vyprodukovaných jejími členy, protože je to požadováno buď právními předpisy, nebo zavedenou normou vyžadovanou kupujícími. Při dosahování kvality pomáhá organizace v první řadě poradenstvím a podporou při výrobním procesu.

Poskytuje služby, jako je např. poradenství při chovu, rady ohledně lepších krmiv, uplatňování lepších postupů při chovu dobytka, pomoc při výrobních problémech v hospodářství, právních problémech a kontrolách, a pomáhá tak producentovi dosahovat kvalitní produkce. Poskytuje i veterinární služby (vlastní nebo externí), aby se zajistilo zdraví u skotu (očkování a jiná preventivní opatření, dozor nad nákazami, reprodukce atd.), který jeho členové produkují a který bude organizace producentů obchodně využívat. Organizace producentů kromě toho provádí testování, aby se nezávislým certifikačním subjektům / kontrolám prokázalo, že produkty splňují právní požadavky či normy, a/nebo aby se prokázalo kupujícím, že produkt splňuje jejich požadavky. Pokud se tyto činnosti týkají většiny dobytka, který organizace producentů obchodně využívá, jsou náklady na všechny tyto činnosti značné. V takovém případě organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění docílí, protože jednotliví členové by stejného výsledku sami dosáhli s mnohem vyššími náklady, a organizace producentů by tudíž podmínky pro použití zjednodušené metody splnila.

iv. Společné využívání zařízení nebo skladovacích kapacit

7. **Společné využívání zařízení** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do důležitého vybavení (strojů na výrobu krmiv, jako je např. sklízecí stroj nebo šrotovník) a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí zařízení (nové nebo použité) potřebné k chovu dobytka, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady. Poté nese i další náklady spojené s údržbou a zajištěním řádného používání zařízení (např. na školení). Pokud jsou důležité z hlediska objemu, představují počáteční investice a další náklady na zařízení značné náklady. V této souvislosti jsou náklady na používání zařízení značné, pokud se významná část produkce, kterou organizace producentů obchodně využívá, produkuje za pomoci zařízení ve společném vlastnictví. Proto v případě, že se zařízení používá k produkci většiny objemu dobytka, který organizace producentů obchodně využívá, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Nová zařízení nebo stroje jsou často nezbytné pro zvýšení produktivity i pro zajištění toho, aby produkt vyhovoval požadavkům trhu. Někteří producenti si však nemohou dovolit nové zařízení kvůli vysokým investicím, a proto může společné využívání zařízení členům uspořit náklady a zvýšit produktivitu. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existuje další důležité vybavení, které by organizace producentů pořídila ke společnému využívání jejími členy a které je spojeno se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

8. **Společné využívání skladů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do skladovacích kapacit (např. pro krmiva) a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí nebo naplánuje a vystaví sklady, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady na skladování. Poté nese i další investiční náklady na skladování, jestliže sklady modernizuje. Pokud se týkají velkého objemu produkce, představují počáteční i další investice do skladování značné náklady. Jestliže je v těchto zařízeních skladována podstatná část produkce organizace

producentů, jsou náklady na používání skladů rovněž značné. Pokud se skladování týká většiny dobytka obchodně využívaného organizací producentů, a je tudíž významné z hlediska objemu, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Poskytování skladovacích zařízení organizací producentů může vést k nižším nákladům ve srovnání se situací, kdy musí členové do skladování investovat jednotlivě. Možnost skladovat produkt a nedodávat jej okamžitě třetí straně, eventuálně po delší období a ve větších množstvích, umožňuje členům organizace producentů prodávat jejich produkty v okamžiku, kdy je cena výhodnější, a nikoli nutně v době sklizně, kdy je nabídka nejvyšší. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existuje další důležité skladovací zařízení (kromě skladů krmiv uvedených výše), které by organizace producentů mohla pořídit ke společnému využívání jejími členy a které je spojeno se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

v. Společné nakládání s odpady přímo souvisejícími s vlastním chovem skotu

9. **Společné nakládání s odpady** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. To je případ, kdy organizace producentů udržitelným způsobem zajišťuje odvoz, skladování a opětovné využití odpadu (při výrobě energie a bioplynu, jako hnojiva atd.) u většiny odpadu vyprodukovaného dobyt看, který tato organizace obchodně využívá. V této souvislosti může organizace producentů nakládat s odpadem efektivněji než její členové jednotlivě. Organizace producentů může například dosáhnout úspor z rozsahu tím, že přepraví větší objem odpadu, konsoliduje počet dodávek či sníží náklady na vykládání a manipulaci. V takové situaci tedy pravděpodobně dojde k významnému snížení nákladů a bude dosaženo významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě, a organizace producentů by proto splnila podmínky pro použití zjednodušené metody.

vi. Společné pořizování vstupů

10. **Společné pořizování vstupů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může to být případ, kdy se pořizují významná množství, protože organizace producentů může získat výrazné slevy a lepší dodací a/nebo úvěrové podmínky v porovnání s tím, co by mohli získat jednotliví producenti. Při nákupu vstupních zdrojů na vlastní účet může navíc organizace producentů zajistit řádné skladování a/nebo dodání těchto produktů svým členům. Pokud organizace producentů pořizuje pro své členy krmiva, zvířata nebo další vstupní zdroje, jako jsou pohonné hmoty a elektřina, představují tyto vstupy značné náklady⁵². V případě, že organizace producentů pořizuje množství odpovídající potřebě produkce většiny dobytka, který společně obchodně

⁵² Podle zprávy o chovu hovězího dobytka v EU z roku 2012 vycházející z údajů FADN představovaly pro chovatele a výkrmce v roce 2011 v EU-27 náklady na krmivo 41 % provozních nákladů⁵², náklady na nakoupení zvířat 22 % a náklady na pohonné hmoty a energii 7 %.
http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

Otázka v rámci konzultace: *Uveďte další údaje týkající se jiných nákladů, jsou-li k dispozici.*

využívá, je pravděpodobné, že dosáhne významného zefektivnění. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují další významné vstupy (včetně služeb), které by organizace producentů pořídila pro své členy, které by byly spojeny se značnými náklady a objemy a jejichž společné pořízení by v odvětví hovězího a telecího masa pravděpodobně vedlo k významnému zefektivnění ? Uveďte podrobnosti.*

Plodiny na orné půdě

Použití kritéria významného zefektivnění

Popis společných činností podle článku 171 nařízení o společné organizaci trhů, které by mohly vést k významnému zefektivnění v rámci zjednodušené metody.

i. Společná distribuce

1. **Společná distribuce** může zahrnovat tyto činnosti:: společnou přepravu, vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy.
2. **Společná přeprava** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může jít například o případ, kdy organizace producentů zřídí pro většinu objemů plodin, které obchodně využívá, přepravu (po silnici nebo železnici či námořní) z místa sklizně do skladů kupujícího nebo do zpracovatelského zařízení. V této souvislosti může organizace producentů provozovat přepravu efektivněji než její jednotliví členové. Organizace producentů může například dosáhnout úspor z rozsahu tím, že přepraví větší objemy, konsoliduje počet dodávek či sníží náklady na vykládání a manipulaci. V takové situaci tedy pravděpodobně dojde k významnému snížení nákladů a bude dosaženo významného zefektivnění v porovnání s tím, čeho by mohli dosáhnout členové na individuálním základě, a organizace producentů by proto splnila podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují případy, kdy je vybudování distribučního centra nebo prodejní infrastruktury a/nebo vytvoření prodejní platformy (včetně on-line prodejní platformy) spojeno se značnými náklady a objemy a pravděpodobně povede v odvětví plodin na orné půdě k významnému zefektivnění ? Uveďte podrobnosti.*

ii. Společná propagace

3. **Společná propagace** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů vyvine a obchodně využívá nějaký výrobek s přidanou hodnotou. V této souvislosti je společná propagace marketingovou součástí integrované strategie pro prodej tohoto výrobku s přidanou hodnotou a společná propagace je jednou z několika činností k provádění této strategie. Organizace producentů může svůj produkt odlišit, např. na základě obsahu bílkovin, použitých semen, používaných hnojiv, obsahu vlhkosti a velikosti dodávky nebo místa původu. Organizace producentů si pro výrobek stanoví soubor specifikací a zajišťuje jejich dodržování. Kromě vypracování odpovídajícího souboru specifikací se jedná např. o plánování výrobního procesu a kontroly jakosti z hlediska těchto specifikací, pořizování

vstupních zdrojů potřebných pro dodržení specifikací apod. Náklady na dodržení specifikací při tomto integrovaném přístupu jsou pro organizaci i její členy značné, pokud se vztahují alespoň na většinu objemů, které organizace producentů obchodně využívá. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují případy, kdy je propagace generických produktů bez dalších integrovaných činností spojena se značnými výdaji a objemy a pravděpodobně povede v odvětví plodin na orné půdě k významnému zefektivnění? Uveďte podrobnosti.*

iii. Společná organizace kontroly jakosti

4. **Společná organizace kontroly jakosti** by mohla v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Příkladem je situace, kdy organizace producentů zajišťuje stálou kvalitu produktů vyprodukovaných jejími členy, protože je to požadováno buď právními předpisy, nebo zavedenou normou vyžadovanou kupujícími. Při dosahování kvality pomáhá organizace v první řadě poradenstvím a podporou při výrobním procesu. Při tom poskytuje služby, jako je např. poradenství ohledně lepších způsobů aplikace chemických látek a hnojiv, uplatňování lepších postupů, např. hrobkování, hnojení, přesazování, hubení škůdců apod., a/nebo pomoc při výrobních problémech v hospodářství, právních problémech a kontrolách, a pomáhá tak producentovi dosahovat kvalitní produkce. Za druhé provádí organizace producentů také testování plodin, které vyprodukují její členové a které organizace obchodně využívá. Tyto testy provádí sama nebo je zadává externě a ověřuje se jimi kvalita úrody (obsah proteinů, vlhkost, velikost zrn, obsah nečistot atd.). Provádějí se proto, aby se nezávislým certifikačním subjektům / kontrolám prokázalo, že produkty splňují právní požadavky či normy, a/nebo aby se prokázalo kupujícím, že produkt splňuje jejich požadavky. Náklady na všechny tyto činnosti jsou značné, pokud se tyto činnosti týkají většiny plodin, které organizace producentů obchodně využívá. V takovém případě organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění docílí, protože jednotliví členové by stejného výsledku sami dosáhli s mnohem vyššími náklady. Proto by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

v. Společné využívání zařízení nebo skladovacích kapacit

5. **Společné využívání zařízení** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do důležitých zemědělských strojů (například sklízecích strojů či sušáren) a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí zařízení (nové nebo použité) k produkci plodin na orné půdě a/nebo k dalšímu nakládání se sklizenou úrodou, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady. Poté nese i další náklady spojené s údržbou a zajištěním řádného používání zařízení (např. na školení). Pokud jsou důležité z hlediska objemu, představují počáteční investice a další náklady na zařízení značné náklady. V této souvislosti jsou náklady na používání zařízení značné, pokud se významná část produkce, kterou organizace producentů obchodně využívá, produkuje za pomoci zařízení ve společném vlastnictví. Proto v případě, že se zařízení používá k výrobě většiny objemu plodin, které organizace producentů obchodně využívá, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Nová zařízení nebo stroje jsou často nezbytné pro zvýšení produktivity i pro zajištění toho, aby

produkt vyhovoval požadavkům trhu. Někteří producenti si však nemohou dovolit nové zařízení kvůli vysokým investicím, a proto může společné využívání zařízení členům uspořít náklady a zvýšit produktivitu. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

6. **Společné využívání skladů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může tomu tak být v případě, kdy organizace producentů uskuteční potřebné investice do skladovacích kapacit a zajišťuje jejich řádné používání a údržbu. Protože nakoupí nebo naplánuje a vystaví sklady, nese v takovém případě organizace producentů počáteční investiční náklady na skladování. Poté nese i další investiční náklady na skladování, jestliže sklady modernizuje. Pokud se týkají velkého objemu produkce, znamenají investice do skladování značné náklady. Jestliže je v těchto zařízeních skladována podstatná část produkce organizace producentů, jsou náklady na používání skladů rovněž značné. Pokud se skladování týká většiny plodin obchodně využívaných organizací producentů, a je tudíž významné z hlediska objemu, docílí organizace producentů pravděpodobně významného zefektivnění. Poskytování skladovacích zařízení organizací producentů může vést k nižším nákladům ve srovnání se situací, kdy musí členové do skladování investovat jednotlivě. Možnost skladovat produkt a nedodávat jej okamžitě třetí straně, eventuálně po delší období a ve větších množstvích, umožňuje členům organizace producentů prodávat jejich produkty v okamžiku, kdy je cena výhodnější, a nikoli nutně v době sklizně, kdy je nabídka nejvyšší. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

vi. Společné pořizování vstupů

7. **Společné pořizování vstupů** by mohlo v určitých situacích vést k významnému zefektivnění. Může to být případ, kdy se pořizují významná množství, protože organizace producentů může získat výrazné slevy, lepší dodací a/nebo úvěrové podmínky v porovnání s tím, co by mohli získat jednotliví producenti. Při nákupu vstupních zdrojů na vlastní účet může navíc organizace producentů zajistit řádné skladování a/nebo dodání těchto produktů. Pokud organizace producentů pořizuje pro své členy hnojiva, pesticidy nebo energii (pohonné hmoty, elektřinu), představují tyto vstupy značné náklady⁵³. V případě, že organizace producentů pořizuje množství odpovídající potřebě výroby většiny plodin, které společně obchodně využívá, je pravděpodobné, že dosáhne významného zefektivnění. V takovém případě by organizace producentů splňovala podmínky pro použití zjednodušené metody.

Otázka v rámci konzultace: *Existují další významné vstupy (včetně služeb), které by organizace producentů pořídila pro své členy, které by byly spojeny se značnými náklady a*

⁵³ Podle zprávy o pěstování obilovin v EU z roku 2013 vycházející z údajů FADN představovaly v EU-27 v roce 2011 náklady na pšenici, pšenici tvrdou, ječmen a kukuřici v průměru 24 % provozních nákladů, na pesticidy 11 % a náklady na pohonné hmoty a energii 17 % (http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26–79).

Otázka v rámci konzultace: *Uveďte další údaje týkající se jiných plodin, jsou-li k dispozici.*

objemy a jejichž společné pořízení by v odvětví plodin na orné půdě pravděpodobně vedlo k významnému zefektivnění ? Uveďte podrobnosti.

- 76) Závěrem lze uvést, že pokud organizace producentů nesplňuje podmínky pro použití této zjednodušené metody, může prokázat, že splňuje kritérium významného zefektivnění, pomocí nějaké alternativní metody.

Alternativní metoda

- 77) Pokud organizace producentů nesplňuje podmínky zjednodušené metody, může při posuzování toho, zda splňuje kritérium významného zefektivnění, zvolit alternativní metodu. Může tomu tak být v případě, že podmínky pro použití zjednodušené metody nemohly být splněny, ale organizace se domnívá, že přesto kritériu významného zefektivnění vyhovuje. Důvodem může být i to, že je organizace producentů v situaci, na kterou se zjednodušená metoda nevztahuje. Organizace producentů může vykonávat činnosti, s nimiž zjednodušená metoda nepočítá, nebo zatím neprovádí činnosti, jimiž se zvyšuje efektivita, zejména v případech, kdy vznikají nové organizace producentů či kdy mají organizace v úmyslu vyvíjet nové integrační činnosti atd.
- 78) Alternativní metoda vyžaduje posouzení všech činností organizace producentů a zároveň posouzení, zda některé činnosti pravděpodobně povedou k významnému zefektivnění, tak aby organizace celkově přispívala k plnění cílů SZP. Tyto pokyny přinášejí určité vodítko pro použití alternativní metody, nicméně nezahrnují všechny možné aspekty, které se mohou v jednotlivých případech lišit.
- 79) K zefektivnění mohou vést i některé jiné činnosti, než které jsou uvedeny v odst. 1 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů. V takových případech je třeba v konkrétní situaci posoudit na základě faktů, zda tyto činnosti organizace producentů pravděpodobně povedou k významnému zefektivnění, tak aby tyto činnosti celkově přispívaly k naplňování cílů SZP⁵⁴.

Otázka v rámci konzultace: *Zdá se, že organizace producentů mohou provádět určité činnosti, které nejsou uvedeny v odst. 1 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů. Některé organizace producentů například poskytují školení (např. ke zlepšení produktivity) nebo finanční podporu (např. pojištění). Existují případy, kdy tyto a další služby, které nejsou uvedeny v odst. 1 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, pravděpodobně povedou k významnému zefektivnění?*

⁵⁴ Pokud jsou splněny prvky zjednodušené metody, pokud jde o objem a náklady, které jsou popsány výše, je pravděpodobné, že je v takové situaci splněno i kritérium významného zefektivnění. Pokud tomu tak není, je třeba kritérium významného zefektivnění posoudit na základě konkrétní situace, aby se zajistilo, že činnosti organizace producentů povedou k významnému zefektivnění, tak aby tyto činnosti celkově přispívaly k naplňování cílů SZP.

- 80) Alternativní metoda může rovněž řešit situace, kdy se organizace producentů zavázala, že bude investovat do činností na zvýšení efektivity, avšak je třeba určité doby, aby se investice mohla plně projevit, zatímco organizace producentů již společně prodává, aby se etablovala na trhu a zajistila životaschopnost svých investic. Za takových okolností by měla organizace producentů prokázat, že se z finančního hlediska zavázala provádět činnost a že je to pouze otázkou času, než tuto činnost uskuteční. Ke zpoždění dojde kvůli nevyhnutelným zpožděním při realizaci, jako je např. výstavba příslušného zařízení. Pokud je organizace producentů schopna prokázat svůj závazek, je třeba v konkrétní situaci posoudit na základě faktů, zda tyto nové činnosti organizace producentů povedou k významnému zefektivnění, tak aby tyto činnosti celkově přispívaly k naplňování cílů SZP⁵⁵. Pokud jde v dotyčném případě o činnosti uvedené v odst. 1 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, je možno posouzení provést podobně jako posouzení zjednodušenou metodou na základě druhu a významu (z hlediska objemu a nákladů) plánovaných činností. Pokud jde v dotyčném případě o činnosti, které nejsou uvedeny v odst. 1 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, posuzují se jednotlivé případy. Pokud se v praxi ukáže, že činnost nelze vůbec uskutečnit kvůli nějaké události, která je mimo kontrolu organizace producentů, může organizace po objevení se této události odchylku přesto po nějakou dobu využívat – konkrétně po dobu, která je potřebná k provedení činností, které dosažení cílů SZP brání (viz příklad pro plodiny na orné půdě v oddíle 3.3).

2.4.4 Vztahy mezi organizací producentů a jejími členy

- 81) Odchylka nezávisí na tom, zda producenti převádějí vlastnictví dotčeného produktu (dotčených produktů) na organizaci producentů nebo ne, neboť se na organizace producentů uplatňuje v obou případech⁵⁶.
- 82) V rámci odchylky je však nutno dodržet dva požadavky týkající se vztahů mezi organizací producentů a jejími členy⁵⁷:
- a) Dotyční producenti by neměli být členy žádné jiné organizace producentů, která by také jejich jménem sjednávala takové smlouvy. Jinými slovy, je nezbytné, aby producent nepověřil žádnou jinou organizaci producentů vedením smluvního jednání týkajícího se jeho produktů společně s produkty jiných producentů. Producent však může prodávat tyto produkty paralelně přímo na trh a může také prodávat jiné produkty prostřednictvím jiné organizace producentů.

⁵⁵ Pokud jsou splněny prvky zjednodušené metody, pokud jde o objem a náklady, které jsou popsány výše, je pravděpodobné, že je v takové situaci splněno i kritérium významného zefektivnění. Pokud tomu tak není, je třeba kritérium významného zefektivnění posoudit na základě konkrétní situace, aby se zajistilo, že činnosti organizace producentů povedou k významnému zefektivnění, tak aby tyto činnosti celkově přispívaly k naplňování cílů SZP.

⁵⁶ Viz odst. 2 písm. a) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁵⁷ Viz odst. 2 písm. e) a f) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

- b) Organizace producentů může vést jednání, pokud se na dotyčný produkt nevztahuje povinnost vyplývající z členství producenta v družstvu, které není členem nějaké organizace producentů, aby tento produkt dodával za podmínek uvedených ve stanovách družstva nebo v pravidlech a rozhodnutích stanovených v rámci nebo podle těchto stanov. Články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů proto nelze považovat za základ pro nesplnění stávající povinnosti dodávat produkt v rámci družstevní struktury.

2.4.5 Maximální produkce, na kterou se vztahuje smluvní jednání

- 83) Pro odchylku platí množstevní limity⁵⁸.
- 84) V odvětví hovězího a telecího masa a v odvětví plodin na orné půdě se odchylka uplatňuje za předpokladu, že objem produktu, na který se vztahuje smluvní jednání konkrétní organizace producentů a který je vyprodukován v konkrétním členském státě, nepřesahuje 15 % celkové vnitrostátní produkce jednotlivých produktů uvedených v čl. 170 odst. 1 písm. a) a b) a čl. 171 odst. 1 písm. a) až l) nařízení o společné organizaci trhů.
- 85) V odvětví olivového oleje se odchylka uplatňuje pouze v případě, že objem produkce olivového oleje, na který se vztahuje smluvní jednání konkrétní organizace producentů a který je vyprodukován v konkrétním členském státě, nepřesahuje 20 % relevantního trhu, přičemž se rozlišuje mezi olivovým olejem pro lidskou spotřebu a olivovým olejem pro jiná využití. Podrobnosti k vymezení relevantního trhu naleznete ve zvláštním oddíle těchto pokynů týkajícím se odvětví olivového oleje.
- 86) Pro účely stanovení stropů pro tržní sílu odkazují články 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů na produkci „v kterémkoli členském státě“. Pokud se tedy jednání organizace producentů jménem jejích členů týká dodávky do více členských států, neměl by objem produkce v každém členském státě překročit 15 % vnitrostátní produkce hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě a 20 % relevantního trhu s olivovým olejem.
- 87) Komise zveřejnila objemy produkce dotčených produktů v členských státech v Úředním věstníku Evropské unie (Úř. věst. C 256, 7. srpna 2014, s. 1–4)⁵⁹. Tyto informace jsou rovněž k dispozici na internetových stránkách Komise⁶⁰.

⁵⁸ Viz odst. 2 písm. c) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁵⁹ Olivový olej:
[http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807\(03\)&from=CS](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807(03)&from=CS)
Plodiny na orné půdě:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=CS>
Hovězí a telecí maso:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=CS>

2.4.6 Oznamovací povinnost

- 88) Odchylka vyžaduje⁶¹, aby organizace producentů informovala příslušné orgány členského státu, ve kterém působí, o objemu produkce dotčených produktů, kterého se jednání vedená jménem jejích členů týkají. Příslušné orgány si určí jednotlivé členské státy.

[Referenční dokument, který zveřejní Komise]

2.5 Ochranné mechanismy

- 89) Odstavec 5 článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů stanoví ochranný mechanismus, který dává orgánům pro hospodářskou soutěž členských států pravomoc v konkrétním případě rozhodnout, že by některá jednání vedená organizací producentů měla znovu proběhnout, nebo by se vůbec neměla uskutečnit.
- 90) Orgány pro hospodářskou soutěž členských států mohou takto zasáhnout i v případě, že organizace producentů při jednáních v plné míře respektovaly množstevní prahy (15 % celkové vnitrostátní produkce v odvětví hovězího a telecího masa a v odvětví plodin na orné půdě nebo 20 % relevantního trhu v odvětví olivového oleje).
- 91) Ochranný mechanismus může orgán pro hospodářskou soutěž členského státu použít v těchto třech situacích:
- a) pokud to považuje za nezbytné k tomu, aby se zabránilo vyloučení hospodářské soutěže; nebo
 - b) pokud shledá, že produkt, kterého se uvedená jednání týkají, je s ohledem na své charakteristické vlastnosti nebo zamýšlené použití součástí odlišného trhu a že tato společná jednání by se týkala více než 15 % celostátní produkce na tomto trhu⁶²; nebo
 - c) pokud shledá, že jsou ohroženy cíle SZP.
- 92) Ve všech třech situacích nemá jednání příslušných orgánů pro hospodářskou soutěž podle článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů charakter sankce za porušení pravidel hospodářské soutěže, ale je spíše považováno za preventivní opatření.
- 93) Dokud příslušný orgán pro hospodářskou soutěž nepřijme rozhodnutí, že by jednání měla znovu proběhnout nebo že by se vůbec neměla uskutečnit, nepovažují se jednání vedená organizacemi producentů podle článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů za porušení článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁶⁰ Olivový olej: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Hovězí a telecí maso: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Plodiny na orné půdě: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ Viz odst. 2 písm. g) článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů.

⁶² Tato možnost platí pouze pro odvětví hovězího a telecího masa a odvětví plodin na orné půdě, tj. nikoli pro odvětví olivového oleje, kde jsou relevantní pouze podmínky uvedené v písmeni a. nebo c.

Přede dnem uvedeného rozhodnutí proto nemohou být jednání organizací producentů, která splňují podmínky uvedené v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, podle obecných předpisů EU upravujících hospodářskou soutěž sankcionována. Poté co příslušný orgán pro hospodářskou soutěž přijme rozhodnutí, že dotyčná jednání by měla znovu proběhnout, nebo že by se vůbec neměla uskutečnit, však již nelze odchylku uplatňovat. Pokud tedy organizace producentů po uvedeném datu nerespektují rozhodnutí příslušného orgánu pro hospodářskou soutěž a pokračují v jednáních nebo v uskutečňování uzavřených smluv, lze stran chování této organizace producentů zahájit řízení podle obecných právních předpisů v oblasti hospodářské soutěže.

2.5.1. Vyloučení hospodářské soutěže

- 94) V první situaci, kdy příslušný orgán pro hospodářskou soutěž zasahuje, aby zabránil vyloučení hospodářské soutěže, mohou prodeje/smlouvy organizace producentů sjednané jménem jejích členů zcela splňovat podmínky uvedené v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, ale obsahovat doložky, které omezují hospodářskou soutěž nad rámec toho, co je nezbytné pro dosažení soustředění nabídky. Jedná se o doložky, které nejsou zařazeny jako podmínky do článků 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů, např. doložku o výlučnosti, které by mohly být v rozporu s pravidly hospodářské soutěže na trhu s omezeným počtem provozovatelů, kteří všichni mají výlučné postavení.
- 95) Pokud příslušný orgán pro hospodářskou soutěž zasáhne, aby zabránil vyloučení hospodářské soutěže, je jeho cílem zachovat konkurenci mezi producenty a konkurenční procesy. Při takové analýze je možné zvážit jak skutečnou, tak potenciální hospodářskou soutěž⁶³. K vyloučení hospodářské soutěže by mohlo dojít, pokud by byl na daném relevantním trhu v plné míře odstraněn jeden z nejdůležitějších parametrů. To platí zejména pro cenovou soutěž⁶⁴ nebo soutěž s ohledem na inovace. K dalším prvkům, které mají dopad na analýzu vyloučení hospodářské soutěže, patří mimo jiné: podíly na trhu v širším kontextu, kdy se hodnotí skutečná schopnost konkurentů soutěžit a jejich motivace k soutěži⁶⁵, omezování hospodářské soutěže, k němuž dochází v důsledku dotyčného smluvního jednání, schopnost zvyšovat ceny a tento nárůst zachovávat či překážky pro vstup nových subjektů na trh. Další podrobnosti

⁶³ Například rozsudek ze dne 28. února 2002, věc T-395/94, *Atlantic Container Line v. Komise*, ECLI:EU:T:2002:49, bod 330.

⁶⁴ Např. rozsudek ve věci *Metro v. Komise*, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, bod 21: „... Ačkoli je však cenová konkurence natolik důležitá, že nemůže být nikdy odstraněna, není jedinou účinnou formou hospodářské soutěže ani formou hospodářské soutěže, které je třeba za všech okolností přiznat absolutní prioritu. Pravomoci svěřené Komisi podle čl. 85 odst. 3 ukazují, že podmínky pro zachování fungující hospodářské soutěže mohou být sladěny se zachováním cílů odlišné povahy a že za tímto účelem jsou přípustná určitá omezení hospodářské soutěže, pokud jsou nezbytná k dosažení těchto cílů a jejich výsledkem nebude odstranění hospodářské soutěže na podstatné části společného trhu. ...“.

⁶⁵ V této souvislosti je třeba mít na paměti, že subjekty, které využívají výhod odchylky, podléhají prahovým hodnotám tržní síly ve výši 15 % vnitrostátní produkce hovězího a telecího masa a plodin na orné půdě a 20 % relevantního trhu s olivovým olejem.

týkající se posuzování vyloučení z hospodářské soutěže najdete (obdobně) v oddíle 3.5 pokynů k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy [*stávající čl. 101 odst. 3 SFEU*]⁶⁶.

- 96) Pokud však smlouvy na dodávky, které organizace producentů uzavřela jménem svých členů, podmínky uvedené v člancích 169, 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů splňují a neobsahují doložky, které by omezily hospodářskou soutěž nad rámec toho, co je nezbytné pro soustředění nabídky podle uvedených článků, neporušují článek 101 SFEU.

2.5.2. Menší relevantní produktový trh s účinky narušujícími hospodářskou soutěž

- 97) Pokud jde o druhou situaci, může orgán pro hospodářskou soutěž rozhodnout, že jednání by měla znovu proběhnout, nebo že by se neměla vůbec uskutečnit, pokud zjistí:
- a) že je relevantní produktový (nikoli zeměpisný) trh pro jednání v odvětví hovězího a telecího masa nebo v odvětví plodin na orné půdě menší, než jak je definován v člancích 170 a 171 nařízení o společné organizaci trhů;
 - b) že dotýčné jednání by mělo účinek narušující soutěž na těchto menších trzích.

To neplatí pro odvětví olivového oleje, kde není relevantní trh v článku 169 nařízení o společné organizaci trhů vymezen.

2.5.3. Cíle SZP jsou ohroženy

- 98) Třetí situace, kdy může orgán pro hospodářskou soutěž zasáhnout, je spojena se zjištěním, že jsou další integrací činností organizací producentů ohroženy cíle společné zemědělské politiky. K této situaci může dojít v případech, kdy se organizace producentů sama posoudí na základě zjednodušené metody. Podle této metody se předpokládá, že pokud jsou splněna příslušná kritéria, činnosti organizace producentů celkově přispívají k plnění cílů SZP. Orgán pro hospodářskou soutěž může konstatovat, že v praxi tomu tak není, i když byla splněna příslušná kritéria.
- 99) V případě, že se jednání organizace producentů týká pouze jednoho členského státu, bude ochranné mechanismy uplatňovat vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž dotyčného členského státu. V případě, že se jednání organizace producentů týká více než jednoho členského státu, bude ochranné mechanismy uplatňovat Evropská komise.

3. Oddíly týkající se konkrétních odvětví

3.1. Olivový olej

3.1.1. Příklady uplatňování odchylky v odvětví oliv

⁶⁶ Sdělení Komise – oznámení – Pokyny k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy [*stávající čl. 101 odst. 3 SFEU*], Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

- 100) Tento oddíl pokynů se za pomoci níže uvedených příkladů zabývá praktickým uplatňováním specifických pravidel nařízení o společné organizaci trhů v odvětví olivového oleje.
- 101) **Příklad** posouzení (podle článku 169 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví olivového oleje, kdy lze uplatnit odchylku:

Situace: V daném regionu založili souběžně někteří pěstitelé oliv několik organizací producentů, které zpracovávají olivy dodávané jejich členy a vyrábějí olivový olej. Organizace producentů rovněž pro své členy nakupují fytosanitární přípravky, hnojiva a různé vybavení a zajišťují kontrolu jakosti při produkci oliv.

Organizace producentů obratem založily organizaci producentů druhého stupně, které dodávají veškerou svou produkci. Tato organizace druhého stupně zařizuje přepravu různých olivových olejů, které vyrobily organizace prvního stupně, do svých prostor, kde je míchá a plní do lahví (pokud není olej prodáván jako volně ložený). Organizace druhého stupně sjednává jménem svých členů smlouvy na dodávky s maloobchodníky, tj. vede smluvní jednání. Zabývá se také marketingovou a propagační činností. Kromě toho poskytuje pěstitelům / členům organizací producentů prvního stupně poradenství v rostlinolékařské oblasti a v oblasti kontroly jakosti. Jak organizace prvního stupně, tak druhého stupně jsou v souladu s požadavky nařízení o společné organizaci trhů uznány příslušným členským státem. Objem produkce olivového oleje, na který se vztahuje smluvní jednání organizace producentů druhého stupně, představuje 17,4 % relevantního trhu. Organizace producentů druhého stupně, která vede smluvní jednání, informovala vnitrostátní orgány o objemu produkce olivového oleje, který je předmětem smluvního jednání.

Analýza: Organizace producentů druhého stupně byla na základě pravidel platných v příslušném členském státě uznána jako organizace producentů nebo jako sdružení organizací producentů. Organizace druhého stupně soustřeďuje dodávky a uvádí olivový olej na trh. Celková struktura, kterou tvoří organizace prvního stupně a organizace druhého stupně, uskutečňuje činnosti, které pravděpodobně povedou k zefektivnění podle článku 169 nařízení o společné organizaci trhů. Mezi příslušné činnosti organizací prvního stupně patří společná produkce, společné pořizování vstupů a společná kontrola jakosti. Mezi příslušné činnosti organizace druhého stupně patří společná přeprava, plnění do lahví, společná kontrola jakosti, společný marketing a propagace. Podle zjednodušené metody použité při posuzování kritéria významného zefektivnění povedou tyto činnosti pravděpodobně k zefektivnění. Tyto činnosti se rovněž vztahují na celý objem produkce, který je předmětem smluvního jednání. Lze z toho tudíž vyvodit závěr, že při použití zjednodušené metody by bylo kritérium významného zefektivnění splněno. Objem produkce olivového oleje, na který se vztahuje smluvní jednání organizace producentů druhého stupně, nepřekračuje 20 % relevantního trhu. Objem produkce olivového oleje, který je předmětem smluvního jednání, byl oznámen vnitrostátním orgánům. Odchylka se proto na činnosti v rámci smluvního jednání organizace producentů druhého stupně použije.

- 102) **Příklad** posouzení (podle článku 169 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví olivového oleje, kdy nelze uplatnit odchylku:

Situace: Několik producentů olivového oleje (lisoven olivového oleje) se rozhodne část své produkce volně loženého olivového oleje společně prodávat několika různým stáčírnám. Zbývající část své produkce prodávají samostatně jiným zákazníkům. Výrobci olivového oleje založili organizaci producentů, aby jejich jménem vedla smluvní jednání s několika stáčírnami. Pro účely dodávky jedné ze stáčíren (největšímu zákazníkovi) zadala organizace producentů třetí straně přepravní služby, které se týkají 30 % celkového objemu olivového oleje, jež je předmětem smluvního jednání vedeného touto organizací. Přepravu olivového oleje do jiných stáčíren organizace producentů neprovádí, zákazníci (stáčírny) si ji organizují sami.

Analýza: Jedinou činností, kterou organizace provádí a která zvyšuje efektivitu, je společná přeprava dodávek olivového oleje do jedné ze stáčíren. Společná přeprava je uvedena v článku 169 nařízení o společné organizaci trhů mezi činnostmi, které mohou vést k významnému zvýšení efektivity. V tomto případě se společná přeprava týká mnohem méně než 50 % objemu olivového oleje, který je předmětem smluvního jednání vedeného organizací producentů. Podle zjednodušené metody se nejedná o dostatečně významné množství olivového oleje, aby byly splněny podmínky kritéria významného zefektivnění. Přepravní činnost pravděpodobně nepovede k významnému zefektivnění, a smluvní jednání vedené organizací producentů proto pravděpodobně nesplňuje podmínky pro uplatnění odchylky.

3.1.2. Určení relevantního trhu v odvětví olivového oleje

- 103) Odchylka vyžaduje, aby byl vymezen relevantní produktový a zeměpisný trh pro velkoobchodní prodej olivového oleje, tak aby organizace producentů mohly zjistit, zda dodržují strop pro podíl na trhu stanovený v odchylce⁶⁷.
- 104) Relevantní trhy musí být posuzovány případ od případu a Komise vydala pokyny, jak relevantní trhy vymezit, ve svém sdělení o definici relevantního trhu⁶⁸. Komise nemůže poskytnout přesnou definici relevantních trhů pro odvětví olivového oleje, ale aby pomohla producentům s uplatňováním odchylky, obsahují tyto pokyny určité vodítko specifické pro dané odvětví, které vychází z informací, jež měla Komise k dispozici v době jejich přijetí⁶⁹. Relevantní trhy se mohou postupem času měnit, mimo jiné v důsledku vývoje trhu.
- 105) Jde o vymezení relevantních produktových a zeměpisných trhů pro velkoobchodní prodej olivového oleje. Na tomto trhu patří k prodejcům v zásadě producenti a obchodníci, zatímco ke kupujícím patří především obchodníci, výrobci, maloobchodníci, průmysloví odběratelé a zákazníci z hotelů a restaurací.

⁶⁷ Viz oddíl 2.4.5 Maximální produkce, na kterou se vztahuje smluvní jednání produkce, na kterou se vztahují smluvní jednání.

⁶⁸ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství, Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5.

⁶⁹ Patří sem dosavadní šetření orgánů pro hospodářskou soutěž (případy, které prověřovalo GŘ pro hospodářskou soutěž Evropské komise a španělský orgán pro hospodářskou soutěž) a rovněž informace, které Komise získala od hospodářských subjektů.

a) Relevantní produktový trh

- 106) Relevantní produktový trh pro olivový olej se především zdá být odlišný od produktových trhů s jinými jedlými oleji, mimo jiné i kvůli rozdílům v charakteru, cenách a použití těchto produktů. Kromě toho zřejmě není nutné vymezovat samostatné trhy pro různé druhy olivového oleje (extra panenský, panenský a další olivové oleje⁷⁰), a to proto, že jsou tyto kategorie do značné míry zaměnitelné. S ohledem na uspořádání obchodních kanálů je asi přiměřené rozlišit tři samostatné trhy:
- olivový olej dodávaný maloobchodníkům,
 - olivový olej dodávaný průmyslovým odběratelům a
 - olivový olej dodávaný zákazníkům do hotelů a restaurací.

Nelze také vyloučit, že na trhu s olivovým olejem dodávaným maloobchodníkům tvoří dodávky soukromých značek a značkových výrobků jiné produktové trhy.

- 107) Výše uvedené společné prvky segmentace trhu nevylučují vymezení užších produktových trhů.

b) Relevantní zeměpisný trh

- 108) Ze zeměpisného hlediska se zdá, že relevantní trh pro prodej olivového oleje není užší než národní. Pokud jde o všechny tři obchodní kanály, tedy dodávky olivového oleje maloobchodníkům, průmyslu i hotelům a restauracím, mohl by se případně vztahovat na celý EHP.

3.2. Hovězí a telecí maso

3.2.1 Příklady uplatňování odchylky v odvětví hovězího a telecího masa

- 109) Tento oddíl pokynů se za pomoci níže uvedených příkladů zabývá praktickým uplatňováním specifických pravidel nařízení o společné organizaci trhů v odvětví hovězího a telecího masa.
- 110) **Příklad** posouzení (podle článku 170 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví hovězího a telecího masa, kdy lze uplatnit odchylku:

Situace: Uznaná organizace producentů společně prodává veškerou produkci živého skotu svých členů (100 %) na jatka. Prodej představuje 1,3% podíl na trhu z celkové vnitrostátní produkce hovězího masa v dotčeném členském státě. Kromě společného prodeje organizuje organizace producentů u veškerého skotu (100 %) prodaného jménem jejích členů sběr a odvoz na jatka, což představuje 17 % nákladů na produkci a na uvádění produktu na trh. Organizace producentů pořizuje pro své členy i většinu krmiv a léčiv, což představuje přibližně 9 % nákladů na produkci.

Analýza: Organizace producentů soustřeďuje dodávky a uvádí živý skot na trh. Organizace producentů uskutečňuje činnosti, které pravděpodobně povedou k zefektivnění podle článku 170 nařízení o společné organizaci trhů: zaprvé společnou přepravu skotu, zadruhé společné pořizování vstupů, jako jsou krmiva či léky. Společná přeprava se týká více než poloviny objemu produkce, který

⁷⁰ Prováděcí nařízení Komise (EU) č. 29/2012 ze dne 13. ledna 2012 o obchodních normách pro olivový olej, Úř. věst. L 12, 14.01.2012, s. 14 (ve znění pozdějších předpisů).

organizace producentů obchodně využívá (v tomto případě 100 % hospodářských zvířat), a tudíž se zdá, že organizace producentů splňuje kritérium významného zefektivnění v rámci zjednodušené metody. Pokud jde o společné pořizování vstupů, není třeba posouzení, protože se zdá, že organizace producentů splňuje podmínky kritéria významného zefektivnění v rámci zjednodušené metody. Organizace producentů prodává mnohem méně než 15 % celkové vnitrostátní produkce živého skotu. Odchylka se proto na smluvní jednání organizace producentů použije.

- 111) **Příklad** posouzení (podle článku 170 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví hovězího a telecího masa, kdy nelze uplatnit odchylku:

Situace: Uznaná organizace producentů společně prodává 80 % produkce živého skotu svých členů na jatka. Prodej představuje 6% podíl na trhu z celkové vnitrostátní produkce hovězího masa v dotčeném členském státě. Kromě společného prodeje organizuje organizace producentů jménem svých členů společně propagační kampaně formou běžné inzerce v místních novinách. Společná propagační činnost se týká všech produktů, které organizace producentů společně prodává.

Analýza: Organizace producentů soustřeďuje dodávky a uvádí živý skot na trh. Organizace producentů uskutečňuje jednu činnost, která pravděpodobně povede k zefektivnění podle článku 170 nařízení o společné organizaci trhů: společnou propagaci. Tato činnost se týká veškerého společně prodáváného objemu produkce, avšak zdá se, že společná činnost nesplňuje podmínky kritéria významného zefektivnění v rámci zjednodušené metody. V tomto případě organizace producentů zřejmě nevyvinula výrobek s přidanou hodnotou, ale pouze propaguje produkt svých členů formou běžných inzerátů. Tato propagační činnost sama o sobě pravděpodobně nepovede k významnému zvýšení efektivity a na smluvní jednání organizace producentů se zřejmě odchylka nepoužije.

3.3. Plodiny na orné půdě

3.3.1 Příklady uplatňování odchylky v odvětví plodin na orné půdě

- 112) Tento oddíl pokynů se za pomoci níže uvedených příkladů zabývá praktickým uplatňováním specifických pravidel nařízení o společné organizaci trhů v odvětví plodin na orné půdě.
- 113) **Příklad** posouzení (podle článku 171 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví plodin na orné půdě, kdy lze uplatnit odchylku:

Situace: „Golden Glow“ je organizace producentů pěstujících obilí. Organizace producentů byla ustavena a je uznávána v členském státě A a některé členy má v členských státech B a C. Golden Glow byla zřízena, aby poskytovala svým členům služby v oblasti přepravy, protože náklady na přepravu jsou kvůli vzdálenosti prodejních míst poměrně vysoké. Tyto společné přepravní služby (vlastní nebo externí) smluvně sjednané organizací producentů se využívají v průměru u 60 % produkce. Kromě toho se organizace producentů angažuje v obstarávání vstupů, zejména hnojiv a pesticidů. Dále svým členům poskytuje informační služby, např. informace o nových osivech na trhu a diverzifikaci rizik (včetně zajišťování rizik).

Co se týče logistických služeb, organizace producentů sama vlastní několik nákladních automobilů. Tyto automobily však pokrývají jen z 9 % potřebu přepravy jejích členů. Organizace producentů proto podepsala smlouvy s dalšími dvěma společnostmi, které se specializují na poskytování přepravních služeb. Organizace producentů požádala příslušný vnitrostátní orgán o schválení, že může tuto službu zajišťovat externě a orgán to povolil. Žádost odůvodnila tím, že externím zadáním dopravy se výrazně uspoří náklady, protože investice do nákladních vozidel jsou vysoké, potřeba přepravy v odvětví plodin na orné půdě má cyklický charakter (tj. během sklizně je velká, jinak velmi nízká), údržba nákladních aut je drahá a ponechávat si specializované řidiče, kteří nemohou být vytiženi po celou dobu, může být nákladné.

Golden Glow se v roce 2014 podílela na celkové vnitrostátní produkci takto: Členský stát A: pšenice obecná 6,4 %, ječmen 4 %, oves 13,8 %, semena řepky 13,6 %, bob 2,3 % a hrách setý 1 %. V členských státech B a C se podíl Golden Glow na trhu pohybuje u všech typů obilovin pod 1 %. Členové organizace producentů prodávají prostřednictvím této organizace v průměru 80 % své produkce. Nakupují v průměru dvě třetiny hnojiv a pesticidů. Tyto vstupy představují u všech typů plodin, jejichž prodej organizace smluvně zajišťuje, v průměru 18 % celkových variabilních nákladů na produkci a uvádění na trh.

Analýza: Golden Glow je formálně uznaná vnitrostátním orgánem v A. Tato organizace soustřeďuje nabídku a dodává plodiny na orné půdě na trh. Organizace producentů uskutečňuje činnosti, které pravděpodobně povedou k zefektivnění podle článku 171 nařízení o společné organizaci trhů, konkrétně společnou přepravu a společné pořizování vstupů. Společná přeprava se týká více než poloviny objemu produkce, který organizace producentů obchodně využívá, a tudíž se zdá, že organizace producentů splňuje kritérium významného zefektivnění v rámci zjednodušené metody. Posouzení společného pořizování vstupů není v tomto případě nezbytné, protože podmínky kritéria jsou splněny u jedné společné činnosti. Podíl pšenice, ječmene, ovsa, semen řepky, bobů a hrachu, který organizace producentů prodává nebo o kterém vede smluvní jednání, nepřekračuje 15 % celkové vnitrostátní produkce. Odchylka se proto na smluvní jednání organizace producentů použije.

Organizace producentů poskytuje informační služby, které nejsou uvedeny v článku 171 nařízení o společné organizaci trhů. Není vyloučeno, že by tato činnost mohla vést k zefektivnění. V daném případě však není nutné tyto služby zkoumat, protože pro uplatnění odchylky na smluvní jednání organizace producentů postačuje analýza společné přepravy.

- 114) **Příklad** posouzení (podle článku 171 nařízení o společné organizaci trhů) organizace producentů působící v odvětví plodin na orné půdě, kdy nelze uplatnit odchylku:

Situace: „Stony Fields“ je organizace producentů působící na trhu s pšenicí a ječmenem v členském státu A. Je uznaná příslušným vnitrostátním orgánem v A. Prodává pšenici a ječmen svým členům i jiným pěstitelům. Podíl pšenice vyprodukované jejími členy, na který se vztahuje smluvní jednání této organizace, je 7 % vnitrostátní produkce pšenice a 8 % ječmene v členském státě A. Podíl této organizace producentů na trhu v A činí při započtení pšenice a ječmene pěstitelů, kteří nejsou jejími členy, 19 % u pšenice

a 17,2 % u ječmene. Kromě smluvního jednání vedeného jménem svých členů, má Stony Fields v úmyslu investovat do skladovacího zařízení s několika sušičkami a čističkami, které by pokrylo 10 % jejích potřeb v oblasti skladování a kde by se skladovalo přibližně 1 % celkového objemu pšenice prodávané touto organizací (produkce členů i jiných pěstitelů). Na financování tohoto zařízení získala Stony Fields úvěr od místní banky. V současné době hodnotí organizace různé nabídky na výstavbu a vybavení od různých společností. Organizace producentů hodlá toto zařízení začít využívat za 6 až 8 měsíců.

Stony Fields svým členům rovněž každý týden zasílá zpravodaj s informacemi o vývoji na trzích a dalšími zprávami určenými pěstitelům pšenice a ječmene.

Analýza: Stony Fields je uznaná organizace producentů a soustřeďuje nabídku plodin na orné půdě a uvádí je na trh. Organizace producentů neuskutečňuje činnosti, které pravděpodobně povedou k zefektivnění podle článku 171 nařízení o společné organizaci trhů. Má pouze v úmyslu provádět jednu činnost uvedenou v článku 171 (skladování), která by mohla do budoucna zvýšit efektivitu. Zjednodušená metoda při posuzování kritéria významného zefektivnění je proto nepoužitelná. V tomto případě by však mohla být použita alternativní metoda podle odstavců (74) až (80). Organizace producentů získala úvěr od banky a obdržela od různých společností nabídky na výstavbu skladovacího zařízení. Lhůta pro projekt je 6 až 8 měsíců. Proto se zdá, že organizace producentů se zavázala investovat do činnosti, která zvýší efektivitu, a potřebuje pouze určitý čas pro vybudování skladů. Mohla by tudíž použít odchylky za předpokladu, že zefektivnění, k němuž dojde výstavbou skladu, bude významné. To je však nepravděpodobné, protože organizace producentů má v úmyslu skladovat pouze 1 % z celkového množství pšenice, kterou prodává. Pokud jde o další činnosti, poskytuje organizace informace svým členům formou zpravodaje. Je možné, že tyto informace by mohly být užitečné, a dokonce by mohly zvyšovat efektivitu. Není však jasné, zda informace samy o sobě povedou k významnému zefektivnění. Pokud jde o ječmen, žádné činnosti ke zvýšení efektivity se neprovádějí ani neplánují. Pokud jde o podíl pšenice a ječmene od jiných pěstitelů, kteří nejsou členy organizace a jeho podíl na celkovém vnitrostátním trhu, nejsou zřejmě dodrženy maximální limity. Zprvu činí podíl produktů nakupovaných od jiných producentů u pšenice 63 % a u ječmene 53 % z celkového množství, které organizace smluvně sjednala. Tuto činnost proto nelze považovat za doplňkovou. Zadruhé překračuje podíl produktu nasmlouvaného organizací producentů u pšenice i ječmene 15 % celkové vnitrostátní produkce. Proto se odchylka na případ této organizace producentů nepoužije.