



EVROPSKA
KOMISIJA

Bruselj, XXX
DFAFT
[...] (2015) XXX draft

SPOROČILO KOMISIJE

**OSNUTEK SMERNIC O UPORABI POSEBNIH PRAVIL IZ ČLENOV 169, 170 IN
171 UREDBE O SUT ZA SEKTORJE OLJČNEGA OLJA, GOVEJEGA IN
TELEČJEGA MESA TER POLJŠČIN**

OSNUTEK

TO JE OSNUTEK DOKUMENTA SLUŽB KOMISIJE, KI SE ŠE VEDNO LAHKO SPREMENI IN GA KOLEGIJ ŠE NI ODOBRIL

V primeru kakršnih koli vprašanj o tem osnutku pišite na COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu.

OSNUTEK SMERNIC O UPORABI POSEBNIH PRAVIL IZ ČLENOV 169, 170 IN 171 UREDBE O SUT ZA SEKTORJE OLJČNEGA OLJA, GOVEJEGA IN TELEČJEGA MESA TER POLJŠČIN

Mejniki postopka za sprejetje:

Razširjeno srečanje nacionalnih organov za konkurenco (nacionalnih organov in ministrstev): 16. oktobra 2014

Javno posvetovanje: prvo četrletje 2015

Svetovalni odbor: tretje četrletje 2015

Predvideno sprejetje: četrto četrletje 2015

Kazalo

1.	Uvod.....	4
1.1	Namen in področje uporabe	4
2.	Pravila, ki se uporabljajo za sporazume med kmetijskimi proizvajalci v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin	5
2.1	Pravni okvir – uporaba členov 101 in 102 PDEU za proizvodnjo kmetijskih proizvodov in trgovino z njimi	5
2.2	Odstopanje od uporabe členov 101 in 102 PDEU na podlagi členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT za sektorje oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin	9
2.3	Alternativne možnosti ocenjevanja za zagotavljanje zakonitosti pogajanj o dobavnih pogodbah, ki jih OP izvaja v imenu svojih članov	13
2.3.1	Splošno odstopanje od pravil konkurence v skladu s členom 209 uredbe o SUT .	14
2.3.2	Uredba o skupinski izjemi za specializacije	15
2.4	Pogoji odstopanja	17
2.4.1	Priznavanje OP/ZOP	18
2.4.2	Cilji OP	19
2.4.3	Preskus znatnega izboljšanja učinkovitosti	20

Poenostavljena metoda	22
Alternativna metoda	33
2.4.4 Pogoji o razmerjih med OP in njenimi člani proizvajalci	34
2.4.5 Zgornja meja proizvodnje, o kateri potekajo pogodbeni pogajanja.....	35
2.4.6 Obveznost o uradnih obvestilih	36
2.5 Zaščitni ukrepi.....	36
2.5.1. Izključevanje konkurence.....	37
2.5.2. Manjši upoštevni proizvodni trg z nekonkurenčnimi učinki	38
2.5.3. Ogroženost ciljev SKP	38
3. Oddelki, ki se nanašajo na posamezne sektorje.....	38
3.1. Oljčno olje	38
3.1.1. Primeri uporabe odstopanja v sektorju oljčnega olja	38
3.1.2. Opredeljevanje upoštevnega trga v sektorju oljčnega olja	40
3.2. Sektor govejega in telečjega mesa.....	41
3.2.1 Primeri uporabe odstopanja v sektorju govejega in telečjega mesa	41
3.3. Poljščine	42
3.3.1 Primeri uporabe odstopanja v sektorju poljščin	42

1. Uvod

1.1 Namen in področje uporabe

- (1) Te smernice¹ vsebujejo navodila za proizvajalce v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin za uporabo členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT², ki določajo posebna pravila za pogodbeno pogajanje v teh sektorjih.
- (2) Čeprav je cilj Smernic zagotoviti posebna navodila za proizvajalce, so proizvajalci sami odgovorni za ocenjevanje svojih praks. Prav tako je namen Smernic zagotoviti navodila za sodišča in organe za konkurenco držav članic, kako naj uporabljajo člene 169, 170 in 171 uredbe o SUT, čeprav zanje niso pravno zavezujoči.
- (3) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se nanašajo na nekatere kmetijske proizvode v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin³.
- (4) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT omogočajo organizacijam proizvajalcem (v nadaljnjem besedilu: OP) in združenjem organizacij proizvajalcev (v nadaljnjem besedilu: ZOP), da se pod določenimi pogoji v imenu svojih članov pogajajo o sklenitvi dobavnih pogodb zadevnih proizvodov⁴.
- (5) Zadevni subjekti so opredeljeni, kot je navedeno v nadaljevanju:
 - proizvajalec je proizvajalec zadevnega proizvoda;
 - OP je organizacija proizvajalcev, kot je opredeljena v členu 152 uredbe o SUT;
 - ZOP je združenje organizacij proizvajalcev, kot je opredeljeno v členu 156 uredbe o SUT.

Če se Smernice v okviru odstopanja iz oddelka 2.2 nanašajo na OP, se nanašajo tudi na ZOP, razen če je izrecno drugače navedeno.

¹ Smernice o uporabi posebnih pravil iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT za sektorje oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin (v nadaljnjem besedilu: Smernice).

² „Uredba o SUT“ je Uredba (EU) št. 1308/2013 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 17. decembra 2013 o vzpostavitvi skupne ureditve trgov kmetijskih proizvodov in razveljavitvi uredb Sveta (EGS) št. 922/72, (EGS) št. 234/79, (ES) št. 1037/2001 in (ES) št. 1234/2007, ki je bila objavljena v UL L 347, 20.12.2013, str. 671.

³ Te sektorje je opredelil zakonodajalec v okviru reforme SKP in sprejetja uredbe o SUT.

⁴ Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se uporabljajo izključno za določeno kategorijo OP in ZOP, ki so jih države članice priznale v skladu s členoma 106 in 107 uredbe o SUT, kar pomeni, da se ta pravila ne uporabljajo za vse OP ali ZOP. Za več podrobnosti glej odstavek (54) spodaj.

Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT ne zajemajo priznanih medpanožnih organizacij. Vendar se zanje lahko uporablja možnost odstopanja iz člena 210 uredbe o SUT.

- (6) Stališče Komisije ne posega v sodno prasko Sodišča Evropske unije⁵ v zvezi z razlago členov 39, 42, 101 in 102 Pogodbe o delovanju Evropske unije (v nadaljnjem besedilu: PDEU) in členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.
- (7) Smernice obravnavajo naslednja vprašanja:
- okvir splošno veljavnih pravil konkurence;
 - posebna pravila iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT;
 - praktično uporabo posebnih pravil iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT v zadevnih kmetijskih sektorjih.

2. Pravila, ki se uporabljajo za sporazume med kmetijskimi proizvajalci v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin

2.1 Pravni okvir – uporaba členov 101 in 102 PDEU za proizvodnjo kmetijskih proizvodov in trgovino z njimi

- (8) V skladu s členom 42 PDEU ima zakonodajalec EU (Evropski parlament in Svet) pooblastilo, da določi, v kakšnem obsegu se pravila konkurence uporabljajo za proizvodnjo kmetijskih proizvodov in trgovino s kmetijskimi proizvodi.
- (9) Natančneje povedano, zakonodajalec v skladu s členom 42 PDEU določi obseg uporabe pravil konkurence za kmetijski sektor, pri čemer upošteva cilje skupne kmetijske politike iz člena 39 PDEU (v nadaljnjem besedilu: cilji SKP). Sodišče Evropske unije je razsodilo, da imajo v skladu z navedeno določbo cilji kmetijske politike prednost pred cilji Pogodbe v zvezi s konkurenco⁶.
- (10) V skladu s členom 39 PDEU so cilji SKP:
- a. povečati kmetijsko produktivnost s pospeševanjem tehničnega napredka in zagotavljanjem racionalnega razvoja kmetijske proizvodnje ter z optimalno uporabo proizvodnih dejavnikov, zlasti delovne sile;
 - b. s tem zagotoviti primerno življenjsko raven kmetijske skupnosti, zlasti s povečanjem individualnega zaslužka oseb, ki se ukvarjajo s kmetijstvom;
 - c. stabilizirati trge;
 - d. zagotoviti redno preskrbo;
 - e. zagotoviti, da je preskrba potrošnikom dostopna po primernih cenah.

⁵ Besedna zveza Sodišče Evropske unije v tem dokumentu pomeni Sodišče in Splošno sodišče.

⁶ Sodba v zadevi Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, točka 23; sodba v zadevi Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, točka 91; sodba v zadevi Nemčija proti Svetu, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, točka 61.

- (11) Na podlagi člena 42 PDEU člen 206 uredbe o SUT določa, da se pravila konkurence iz členov od 101 do 106 PDEU uporabljajo za proizvodnjo kmetijskih izdelkov in trgovino z njimi:

„V skladu s členom 42 PDEU in razen če je v tej uredbi določeno drugače, se členi od 101 do 106 PDEU in določbe za njihovo izvajanje ob upoštevanju členov od 207 do 210 te uredbe uporabljajo za vse sporazume, sklepe in ravnanja iz člena 101(1) in člena 102 PDEU, ki se nanašajo na pridelavo kmetijskih proizvodov ali trgovino z njimi.“

- (12) Člena 101 in 102 PDEU se uporabljata za vedenje podjetij v zvezi s sporazumi, sklepi, ravnanjem ali zlorabo prevladujočega položaja, če *„bi lahko prizadeli trgovino med državami članicami“*. Podrobnosti o razlagi merila glede veljavnosti so navedene v smernicah Komisije o vplivu na trgovino⁷.
- (13) Člen 101 PDEU se načeloma uporablja za vse gospodarske dejavnosti proizvajalcev in OP. OP je združenje posameznih proizvajalcev, ki v skladu s konkurenčnim pravom EU velja za združenje podjetij in za podjetje samo po sebi⁸, kjer opravlja gospodarsko dejavnost. Zato se tako za OP kot za njene člane uporabljajo pravila konkurence. V skladu s tem se pravila konkurence ne uporabljajo le za sporazume med posameznimi proizvajalci (npr. za vzpostavitev OP in njenih statotov o ustanovitvi), temveč tudi za sklepe, ki jih je OP sprejela, in pogodbe, ki jih je sklenila.
- (14) Ko je Sodišče Evropske unije ocenjevalo, ali se člen 101(1) PDEU uporablja za zadrage (ki so ena možnih oblik OP), je razsodilo, da organizacija podjetja v posebno obliko združne zveze sama po sebi ni nekonkurenčno ravnanje. Vendar to ne pomeni, da prepoved iz člena 101(1) PDEU samodejno ne velja za združne zveze, saj lahko vseeno vplivajo na trgovsko ravnanje svojih članov in tako omejijo ali izkrivljajo konkurenco na trgu, na katerem navedena podjetja poslujejo⁹.
- (15) **Primer** uporabe člena 101 za dejavnosti proizvajalcev:

Situacija: Trg za preskrbo z živim govedom v državi se sooča s stalnim zmanjševanjem domačega povpraševanja, saj se povpraševanje končnih potrošnikov po govejem mesu zmanjšuje. Poleg tega sta se uvoz trupov in kosov govejega mesa ter v manjši meri uvoz živega goveda povečala. Klavnice v državi so bistveno zmanjšale nakup živega goveda in cene živega goveda so se zelo znižale. Da bi se spopadli s tem položajem, so številni dobavitelji živega

⁷ Obvestilo Komisije – Smernice Komisije o konceptu vpliva na trgovino iz členov 81 in 82 Pogodbe, UL C 101, 27.4.2004, str. 81.

⁸ Gospodarska dejavnost je dejavnost ponujanja blaga in storitev na določenem trgu. Za podrobnosti glej sodbo v zadevi Komisija proti Italiji, 118/85, EU:C:1987:283, točka 7. Podjetje je subjekt, ki opravlja gospodarsko dejavnost.

⁹ Za več podrobnosti in ozadje glej sodbo v zadevi Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, točke od 10 do 16. Glej tudi mnenje generalnega pravobranilca Tesaura v tej zadevi, EU:C:1995:277, točki 29 in 30.

goveda (ki pokrivajo približno 60 % trga z živim govedom) med seboj sklenili sporazum, ki določa najnižjo prodajno ceno pri prodaji njihovega živega goveda klavnicam.

Analiza: Cilj sporazuma je omejiti konkurenco z določitvijo enotne cene. Zato krši določbo iz člena 101(1) PDEU, ki prepoveduje protikonkurenčne sporazume, sklepe združenj in usklajena ravnanja. Sporazum ne pomeni nobenih koristi za potrošnike in odpravlja konkurenco za velik del trga z živim govedom. Zato ga ni mogoče utemeljiti na podlagi člena 101(3) PDEU. Tak sporazum tako krši člen 101 PDEU, je prepovedan in ničen.

(16) Člen 102 PDEU se uporablja tudi za proizvajalce in OP, ki delujejo kot podjetja. Prepoved zlorabe prevladujočega položaja iz člena 102 PDEU se v celoti uporablja v kmetijskem sektorju. Vendar morajo biti za kršitev člena 102 PDEU izpolnjeni naslednji pogoji:

- a. OP ali proizvajalec mora imeti prevladujoč položaj na določenem proizvodnem in geografskem trgu (upoštevni trg)¹⁰, tj. položaj gospodarskega potenciala, ki mu omogoča, da v veliki meri deluje neodvisno od konkurentov, kupcev in nazadnje potrošnikov¹¹.
- b. OP ali proizvajalec mora zlorabiti svoj prevladujoči položaj z uporabo izključevalnih in/ali izkoriščevalnih praks, ki škodijo konkurentom, kupcem in/ali potrošnikom¹².
- c. Te prakse prizadenejo trgovino med državami članicami¹³.

(17) **Primer** uporabe člena 102 za dejavnosti OP:

Situacija: Regija, ki prideluje pšenico, je zelo oddaljena od ostalih regij, ki pridelujejo pšenico. V regiji se pšenica prideluje za pridobivanje moke s postopkom mletja v lokalnih mlinih ali pa za proizvodnjo krme za živali, ki jih rejci vzrejajo na območju. Pšenica za mletje mora izpolnjevati strožje specifikacije glede kakovosti, zato je njena prodajna cena višja od prodajne cene pšenice za krmo. Uvoz pšenice iz sosednje države dopolnjuje lokalno ponudbo, cena uvožene pšenice pa je običajno višja od lokalnih cen zaradi stroškov prevoza. Velika OP, ki združuje polovico lokalnih pridelovalcev pšenice (v smislu obsega proizvodnje), dobavlja

¹⁰ Za podrobnosti glej Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti (UL C 372, 9.12.1997, str. 5).

¹¹ Sodba v zadevi *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, točka 65.

¹² Izključevalna zloraba pomeni tiste prakse, ki ne temeljijo na običajni uspešnosti poslovanja in katerih cilj je škoditi konkurenčnemu položaju konkurentov prevladujočega podjetja ali pa jih v celoti izključiti iz trga, s čimer škodijo strankam (kot so zavrnitev dobave in izdaje dovoljenja ter oderuške cene). Po drugi strani izkoriščevalna zloraba vključuje poskus prevladujočega podjetja, da izkoristi priložnosti, ki jih ima zaradi svoje tržne moči, in tako neposredno škodi strankam, na primer z določitvijo previsokih cen. Za več podrobnosti glej Sporočilo Komisije – Navodila glede prednostnih nalog izvrševanja Komisije pri uporabi člena 82 Pogodbe ES za izključevalna ravnanja, s katerimi prevladujoča podjetja zlorablajo svoj položaj, UL C 45, 24.2.2009, str. 7.

¹³ Za podrobnosti glej Obvestilo Komisije – Smernice Komisije o konceptu vpliva na trgovino iz členov 81 in 82 Pogodbe, UL C 101, 27.4.2004, str. 81.

pšenico večini lokalnih mlinarjev, preostali pridelovalci pa niso tako organizirani in dobavljajo pšenico predelovalcem krme in mlinarjem glede na preostalo povpraševanje (ki ga ne izpolni velika OP), če obstaja. Člani velike OP morajo ves svoj pridelek dobaviti OP v skladu z njenimi statuti, zaradi številnih pravnih in praktičnih zadev pa zelo redko izstopijo iz OP. Pred nekaj leti je nekaj kmetov, ki niso bili člani velike OP, ustanovilo drugo OP, ki je izboljšala kakovost in proizvodnjo pridelane pšenice ter izvedla naložbe v sistem skladiščenja in distribucije za dobavo pšenice v večjem obsegu. Nova, manjša OP je sčasoma prepričala lokalne mlinarje, da so pšenico kupovali od nje in ne od velike OP. Ker je postopoma izgubljala donosnejši trg s pšenico za mletje, se je velika OP odločila, da bo znižala veleprodajne cene pšenice za mletje (zrn) pod variabilne stroške in tako ponovno pridobila svoje stranke. OP je tako uspešno ponovno pridobila nekaj svojih strank, kar je škodilo novemu konkurentu.

Analiza: Trg za ponudbo pšenice verjetno ne bo večji od zadevne regije, saj so stroški prevoza iz drugih regij, ki pridelujejo pšenico, v zadevno regijo visoki. Zadevna velika OP ima po vsej verjetnosti prevladujoči položaj, če se upoštevajo njen tržni delež, nadzor nad ponudbo, ki ga izvaja z obveznostjo v zvezi z izključnostjo, ki jo morajo spoštovati njeni člani, in dejstvo, da uvoz ne more nadomestiti njene ponudbe zaradi visokih stroškov prevoza. Prevladujoči položaj bo po vsej verjetnosti stalen, saj člani redko izstopijo iz OP, poleg tega pa bi drugi viri pšenice stežka zagotavljali dobavo velikih količin. Cilj strategije oblikovanja oderuških cen¹⁴ velike OP je bil izključiti konkurenta (manjšo OP) s trga, kar ji je deloma tudi uspelo. Zato je OP po vsej verjetnosti zlorabila svoj prevladujoči položaj in kršila člen 102 PDEU.

- (18) Člena 101 in 102 PDEU se uporabljata tudi za sporazume med člani OP ter sporazume med OP in njenimi člani, vključno z notranjimi sklepi in statuti OP. Sodišče je v več zadevah obravnavalo vprašanje statutov zadrug in njihove skladnosti s členom 101(1) PDEU¹⁵, v katerih je priznalo, da take ureditve zadrug pod nekaterimi pogoji spodbujajo konkurenco¹⁶.

- (19) **Primer** uporabe člena 101 za sporazume med člani OP:

Situacija: Več majhnih pridelovalcev pivovarskega ječmena je ustanovilo OP za skupno prodajo pivovarskega ječmena za lokalni destilarni viskija na podlagi skupnih dobavnih pogodb s skupno ceno. Pridelovalci so se za to odločili, ker ločeno ne morejo zagotoviti količin, ki jih zahteva destilarna, poleg tega pa destilarna noče poslovati z več ločenimi malimi dobavitelji. OP trži celotno ponudbo pivovarskega ječmena za in organizira logistiko v zvezi z

¹⁴ Za več podrobnosti o oblikovanju oderuških cen glej oddelek C (zlasti odstavke od 63 do 66) Sporočila Komisije – Navodila glede prednostnih nalog izvrševanja Komisije pri uporabi člena 82 Pogodbe ES za izključevalna ravnanja, s katerimi prevladujoča podjetja zlorabljajo svoj položaj, UL C 45, 24.2.2009, str. 7).

¹⁵ Glej med drugim sodbo v zadevi Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, točka 13, in sodbo v zadevi Dansk Landbrugs Grovvarerselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, npr. točki 28 in 35.

¹⁶ Npr. sodba v zadevi Dansk Landbrugs Grovvarerselskab (DLG), EU:C:1994:413, točka 32; sodba v zadevi Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, točka 12; sodba v zadevi Florimex, opomba 9 zgoraj, EU:T:1997:69, točka 40).

dobavo, vključno s prevozom. OP predstavlja 8 % trga za ponudbo pivovarskega ječmena destilarnam v regiji.

Analiza: Skupne prodajne prakse proizvajalcev so prepovedane v skladu z določbo o prepovedi nekonkurenčnih sporazumov iz člena 101(1) PDEU, saj odpravljajo cenovno konkurenco med neodvisnimi proizvajalci. Vendar se zdi, da sistem komercializacije, ki ga je organizirala OP, ustvarja pomembne koristi pri distribuciji blaga, ki se prenesejo na potrošnike. Zagotavlja namreč dodatnega dobavitelja na trgu, ki lahko zagotavlja količine, ki jih zahteva kupec, in tako večja konkurenco, ki koristi kupcu. Prav tako so lahko stroški dobave zaradi boljše integriranega logističnega sistema in nižjih transakcijskih stroškov manjši, kot če bi kupec nabavljal blago neposredno od posameznih proizvajalcev. Zaradi majhnega tržnega deleža OP konkurenca po vsej verjetnosti ne bo omejena. Zato je zadevni sporazum utemeljen v skladu s členom 101(3) PDEU.

- (20) Čeprav se člena 101 in 102 PDEU na splošno uporabljata za sporazume med proizvajalci bodisi znotraj bodisi zunaj OP in sporazume, ki jih sklenejo OP bodisi s svojimi člani bodisi s tretjimi osebami, so lahko ti sporazumi izvzeti iz njune uporabe na podlagi uredbe o SUT ali splošnih pravil konkurence, kot so opisana spodaj v oddelkih 2.2 in 2.3.

2.2 Odstopanje od uporabe členov 101 in 102 PDEU na podlagi členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT za sektorje oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin

- (21) V skladu s členom 206 uredbe o SUT se člena 101 in 102 PDEU uporabljata za vse sporazume, sklepe in ravnanja, ki se nanašajo na trgovino s kmetijskimi proizvodi, „*razen če je v tej uredbi določeno drugače*“. Z določitvijo posebnih pravil za sporazume, sklepe in ravnanja proizvajalcev kmetijskih proizvodov v nekaterih sektorjih členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT ustvarjajo odstopanja od uporabe členov 101¹⁷ 18 in 102¹⁹ PDEU.

¹⁷ Smernice se uporabljajo za dobavne pogodbe, o katerih se pogajajo OP v imenu svojih članov, ne glede na raven združevanja, razen za dejavnosti, ki pomenijo koncentracijo v smislu člena 3 Uredbe Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij (uredba o združitvah, UL L 24, 29.1.2004, str. 1), na primer v primeru skupnih podjetij, ki trajno opravljajo vse funkcije samostojnega gospodarskega subjekta.

¹⁸ Člen 101

1. Kot nezdružljivi z notranjim trgovom so prepovedani vsi sporazumi med podjetji, sklepi podjetniških združenj in usklajena ravnanja, ki bi lahko prizadeli trgovino med državami članicami in katerih cilj oziroma posledica je preprečevanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence na notranjem trgu, zlasti tisti, ki:

- a) neposredno ali posredno določajo nakupne ali prodajne cene ali druge pogoje poslovanja;
 - b) omejujejo ali nadzorujejo proizvodnjo, trge, tehnični razvoj ali naložbe;
 - c) določajo razdelitev trgov in virov nabave;
 - d) uvajajo neenake pogoje za primerljive posle z drugimi trgovinskimi partnerji in jih tako postavljajo v podrejen konkurenčni položaj;
 - e) pogojujejo sklepanje pogodb s tem, da sopogodbeniki sprejmejo dodatne obveznosti, ki po svoji naravi ali glede na trgovinske običaje nimajo nikakršne zveze s predmetom takšnih pogodb.
2. Vsi sporazumi ali sklepi, ki jih ta člen prepoveduje, so nični.
3. V naslednjih primerih se lahko določi, da se določbe odstavka 1 ne uporabljajo za:

- (22) V Smernicah se za posamezne člene 169, 170 in 171 uredbe o SUT ali vse navedene člene uporablja izraz „odstopanje“.
- (23) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se nanašajo na proizvode v sektorjih oljčnega olja in govejega in telečjega mesa ter na nekatere proizvode iz sektorja poljščin²⁰. Členi 169(1), 170(1) in 171(1) uredbe o SUT določajo, da se lahko „[o]rganizacija proizvajalcev v sektorju [...], ki je priznana po členu 152(1) in uresničuje en ali več ciljev koncentracije ponudbe, dajanja proizvodov, ki jih proizvedejo njeni člani, na trg in optimizacije proizvodnih stroškov, [...] v imenu svojih članov pogaja za sklenitev pogodb o dobavi“ proizvodov iz teh sektorjev, ki jih zajemajo opredelitve iz teh členov.
- (24) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se tako nanašajo na vse sporazume ali sklepe ali ravnanja OP pri pogajanju o dobavnih pogodbah v imenu svojih članov.

– sporazume ali skupine sporazumov med podjetji,
– sklepe ali skupine sklepov podjetniških združenj, in
– usklajeno ravnanje ali skupine usklajenih ravnanj,
ki prispevajo k izboljšanju proizvodnje ali distribucije blaga oziroma k pospeševanju tehničnega ali gospodarskega napredka, pri čemer zagotavljajo potrošnikom pravičen delež doseženih koristi, in ki:
a) zadevnim podjetjem ne določajo omejitev, ki za doseganje teh ciljev niso nujne;
b) takšnim podjetjem glede znatnega dela zadevnih izdelkov ne dajejo možnosti izključitve konkurence.

¹⁹ Člen 102

Kot nezdržljiva z notranjim trgom je prepovedana vsaka zloraba prevladujočega položaja enega ali več podjetij na notranjem trgu ali njegovem znatnem delu, kolikor bi lahko prizadela trgovino med državami članicami.

Takšna zloraba je zlasti:

- a) neposredno ali posredno določanje nepoštenih nakupnih ali prodajnih cen ali drugih nepoštenih pogojev poslovanja;
- b) omejevanje proizvodnje, trgov ali tehničnega razvoja na škodo potrošnikov;
- c) uporaba neenakih pogojev za primerljive posle z drugimi trgovinskimi partnerji, ki slednje postavlja v podrejen konkurenčni položaj;
- d) sklepanje pogodb, ki sopogodbenikom narekujejo sprejetje dodatnih obveznosti, ki po svoji naravi ali glede na trgovinske običaje nimajo nikakršne zveze s predmetom takšnih pogodb.

²⁰ Člen 171 uredbe o SUT zajema naslednje proizvode, ki niso namenjeni za setev, v primeru ječmena pa niso namenjeni za proizvodnjo sladu:

- (a) navadna pšenica, ki spada pod oznako KN ex 1001 99 00;
- (b) ječmen, ki spada pod oznako KN ex 1003 90 00;
- (c) koruza, ki spada pod oznako KN 1005 90 00;
- (d) rž, ki spada pod oznako KN 1002 90 00;
- (e) trda pšenica, ki spada pod oznako KN 1001 19 00;
- (f) oves, ki spada pod oznako KN 1004 90 00;
- (g) tritikala, ki spada pod oznako KN ex 1008 60 00;
- (h) seme oljne ogrščice, ki spada pod oznako KN ex 1205;
- (i) sončnično seme, ki spada pod oznako KN ex 1206 00;
- (j) soja, ki spada pod oznako KN 1201 90 00;
- (k) bob, ki spada pod oznaki KN ex 0708 in ex0713;
- (l) navadni grah, ki spada pod oznaki KN ex 0708 in ex0713.

- (25) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT omogočajo²¹, da proizvajalci navedenih kmetijskih proizvodov prek OP izvajajo skupne dobavne dejavnosti kmetijskih proizvodov v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin, tj. skupno prodajo in dejavnosti, povezane s prodajo.
- (26) Namen odstopanja je okrepiti pogajalsko moč proizvajalcev v zadevnih sektorjih glede na izvajalce nižje v dobavni verigi, da se zagotovita ustrezen življenjski standard proizvajalcev in vzdržen razvoj proizvodnje. Ta cilj je treba doseči v skladu s cilji SKP iz člena 39 PDEU, in sicer z znatnim izboljšanjem učinkovitosti z združevanjem dejavnosti v OP, tako da bodo dejavnosti teh OP na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP²².
- (27) Namen odstopanja se bo dosegel tako, da bodo OP učinkovito skoncentrirale ponudbo in dajale proizvode na trg²³ ter se tako posledično pogajale o dobavnih pogodbah v imenu svojih članov. Za zagotavljanje skladnosti s cilji koncentracije ponudbe in dajanja proizvodov na trg morajo take OP vzpostaviti uspešno strategijo komercializacije.
- (28) Pri izvajanju svoje strategije bi se take OP običajno pogajale o vseh elementih, povezanih z dobavnimi pogodbami, in jih določile, in sicer cene, količine in morda tudi druge pogodbene pogoje, kot so sklici na specifikacije glede kakovosti proizvodov, trajanje pogodbe, določbe o odpovedi, določbe o odstopu od pogodbe²⁴, podrobnosti o plačilnih rokih in postopkih, načini zbiranja in dobave proizvodov ter pravila, ki se uporabljajo v primeru višje sile.
- (29) Izvajanje strategije komercializacije OP lahko vključuje tudi sporazume in ravnanja med OP in njenimi člani, ki so pomembno povezani s strategijo komercializacije OP, kot sta načrtovanje proizvodnje²⁵ in izmenjava poslovno občutljivih informacij²⁶.

²¹ Glej odstavek 1 členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

²² Glej uvodno izjavo 139 uredbe o SUT.

²³ Odstavek 2(d) členov od 169 do 171 uredbe o SUT.

²⁴ Odstop od pogodbe je lahko nujen na primer pri slabem pridelku, ki je posledica vremenskih razmer ali bolezni.

²⁵ Strategija komercializacije OP lahko zahteva načrtovanje proizvodnje članov, da se zagotovi, da člani organizaciji proizvajalcev dobavijo proizvode v skladu s strategijo komercializacije. Zato bi se odstopanje uporabljalo v okoliščinah, ko je načrtovanje proizvodnje del strategije komercializacije OP. Vendar se te okoliščine razlikujejo od okoliščin, ko se načrtovanje proizvodnje izvaja zunaj take strategije. V tem primeru lahko načrtovanje proizvodnje zajemajo druga odstopanja od pravil konkurence v skladu z uredbo o SUT.

²⁶ V skladu s strategijo komercializacije OP je morda potrebna izmenjava poslovno občutljivih informacij med člani, da se na primer ugotovi zmogljivost članov za povečanje dobave OP. Zato bi se odstopanje uporabljalo v okoliščinah, ko je izmenjava poslovno občutljivih informacij del strategije komercializacije OP. Vendar se te okoliščine razlikujejo od okoliščin, ko se izmenjava poslovno občutljivih informacij

- (30) V Smernicah se za „pogajanja o dobavnih pogodbah, ki jih OP izvaja v imenu svojih članov“, uporablja besedna zveza „pogodbena pogajanja“.
- (31) Pogodbena pogajanja lahko potekajo v različnih oblikah, kot so dražbe (fizične ali spletne), telefonska prodaja, gotovinski trgi in termenska borza. Oblika pogodbenih pogajanj ne vpliva na uporabo odstopanja.
- (32) Pogodbena pogajanja lahko OP izvaja v različnih oblikah, na primer na podlagi dvostranskega trgovanja ali prek javnih trgov²⁷. Pogodbena pogajanja lahko potekajo ne glede na to, ali so proizvajalci prenesli lastništvo nad proizvodi na OP²⁸. Poleg tega lahko te skupne dobavne dejavnosti potekajo ne glede na to, ali je cena ponudbe, za katero se je dogovorila OP, enaka za skupno ali delno proizvodnjo članov OP²⁹.
- (33) Vendar mora OP pri pogajanju o dobavnih pogodbah v imenu svojih članov izpolnjevati številne pogoje³⁰, da je upravičena do odstopanja:
- a. nacionalni organi morajo OP formalno priznati v skladu s členom 152(1) uredbe o SUT (ali členom 156(1) uredbe o SUT za ZOP);
 - b. OP uresničuje enega ali več ciljev koncentracije ponudbe, dajanja proizvodov, ki jih proizvedejo njeni člani, na trg in optimizacije proizvodnih stroškov;
 - c. cilji se dosežejo, če doseganje teh ciljev pomeni združevanje dejavnosti, ki bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost, tako da bodo dejavnosti OP na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP;
 - e. količina zadevnega proizvoda, o kateri se pogaja določena OP, ne sme presegati 15 % skupne nacionalne proizvodnje (za poljščine ter goveje in telečje meso) oziroma 20 % (za oljčno olje) upoštevne trga;
 - f. proizvajalci ne smejo biti člani več kot ene OP, ki se pogaja o dobavnih pogodbah v njihovem imenu;
 - g. OP mora pristojnim nacionalnim organom priglasiti količino zadevnega proizvoda, o kateri potekajo pogajanja.
- (34) Ti posebni pogoji so podrobno obravnavani v oddelku 2.4.

izvaja zunaj take strategije. V tem primeru lahko izmenjavo poslovno občutljivih informacij zajemajo druga odstopanja od pravil konkurence v skladu z uredbo o SUT.

²⁷ OP lahko sama vzpostavi javni trg in ga upravlja, na primer dražbeno platformo.

²⁸ Glej odstavek 2(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

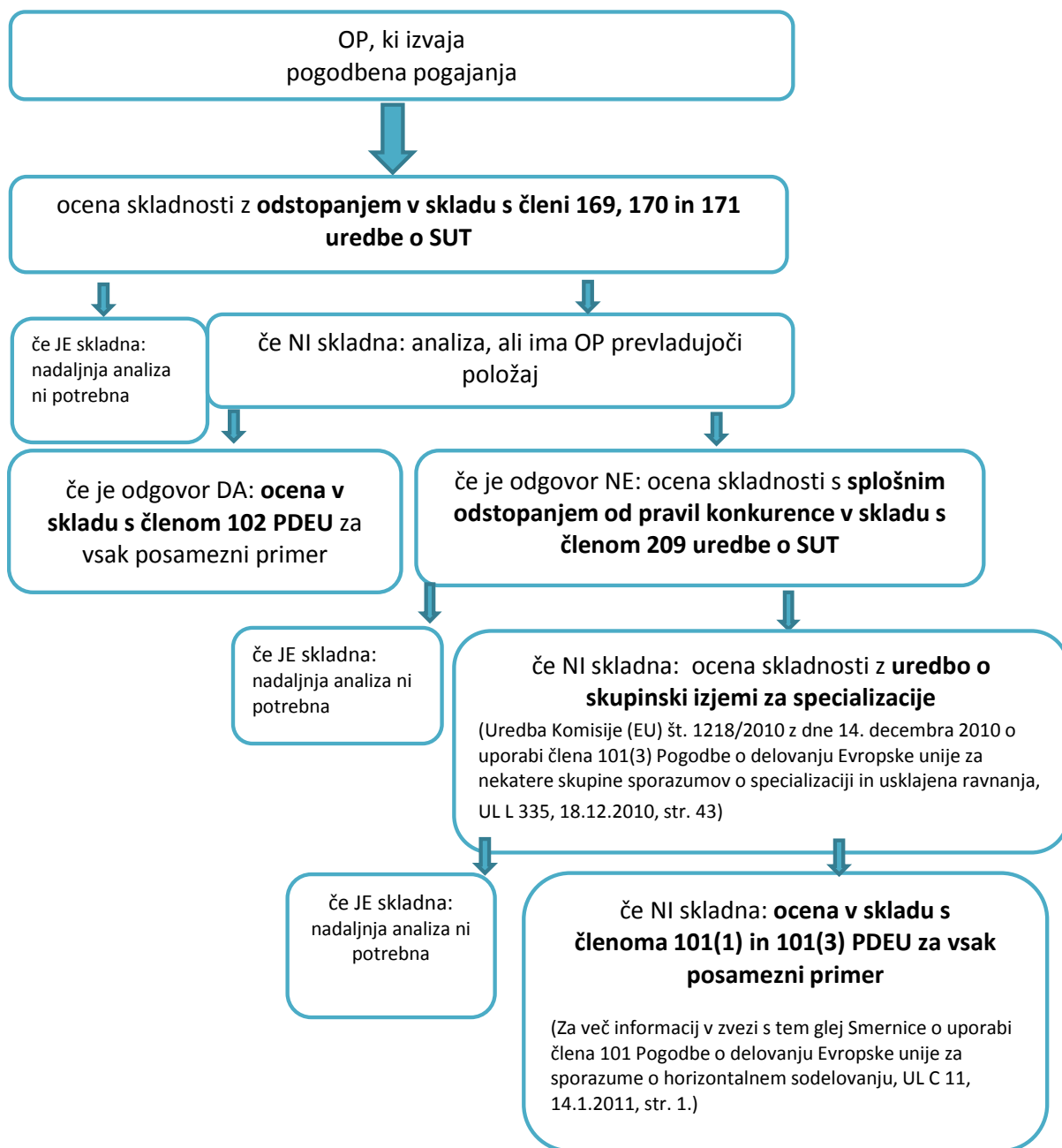
²⁹ Glej odstavek 2(b) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

³⁰ To je le pregled najpomembnejših pogojev. Posebni elementi so podrobno obravnavani v naslednjih oddelkih, popoln seznam pa je naveden v zadevni zakonodaji, in sicer členih 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

- (35) Sporazum, sklep ali usklajeno ravnanje, ki ne izpolnjuje pogojev iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT (ker bi na primer skupna prodaja poljščin zajemala več kot 15 % skupne nacionalne proizvodnje proizvoda), ne more biti predmet odstopanja, vendar tudi ne pomeni samodejne kršitve pravil konkurence, kot je opisano v nadaljevanju v oddelku 2.3.

2.3 Alternativne možnosti ocenjevanja za zagotavljanje zakonitosti pogajanj o dobavnih pogodbah, ki jih OP izvaja v imenu svojih članov

- (36) Najprej je treba ponovno poudariti, da so pravila iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT odstopanja konkurenčnega prava ali „varen pristan“, pri katerih se člena 101 in 102 PDEU ne uporabljata. Vendar neskladnost s pogoji odstopanja ne pomeni neposredne in takojšne kršitve pravil konkurence. Obstaja več alternativnih možnosti za zagotavljanje, da so sporazumi, sklepi in ravnanja, povezana s pogodbenimi pogajanjmi, skladni s členoma 101 in 102 PDEU.
- (37) OP in/ali njeni člani v sektorjih oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin lahko ocenijo, ali so dejavnosti OP, ki med drugim izvaja pogodbeni pogajanja, skladne s členoma 101 in 102 PDEU, na naslednje načine:



* Za vidike pogodbenih pogajanj, ki jih izvaja prevladujoča OP, ki so morda pomembni za uporabo člena 101(1) PDEU, glej tudi pot za neprevladujoče OP.

(38) V naslednjih pododdelkih so te ocene pojasnjene. V teh pododdelkih so opisani le osnovni elementi uporabe navedenih instrumentov. Popoln seznam pogojev vsebujejo le zadevna zakonodajna besedila.

2.3.1 *Splošno odstopanje od pravil konkurence v skladu s členom 209 uredbe o SUT*

- (39) Člen 206 uredbe o SUT potrjuje splošno načelo, da se konkurenčno pravo EU uporablja za proizvodnjo kmetijskih proizvodov in trgovino z njimi. Vendar je to odvisno od uporabe členov od 207 do 210 uredbe o SUT. Člen 209 uredbe o SUT izključuje iz področja uporabe člena 101(1) PDEU sporazume, sklepe in ravnanja, ki se nanašajo na proizvodnjo kmetijskih proizvodov ali trgovino z njimi, če so izpolnjeni določeni pogoji. V nasprotju s členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se tako odstopanje uporablja za vse kmetijske sektorje, ki jih zajema uredba o SUT. Zato je to odstopanje ločen, samostojen instrument (v nadaljnjem besedilu: splošno odstopanje).
- (40) Proizvajalcem lahko to splošno odstopanje koristi v dveh različnih primerih:
- a. Člen 101(1) PDEU se ne uporablja za sporazume, sklepe in ravnanja, ki se nanašajo na proizvodnjo kmetijskih proizvodov in trgovino z njimi, če so potrebni za doseganje ciljev SKP iz člena 39 PDEU. V zvezi s tem je Sodišče razsodilo, da se to odstopanje ne uporablja za sporazum (prvi pododstavek člena 209(1) uredbe o SUT), če se sporazum lahko šteje za potrebnega za doseganje enega ali več teh ciljev, vendar ni potreben za izpolnitev drugega cilja (ali celo ogroža drug cilj)³¹.
 - b. Člen 101(1) PDEU se ne uporablja za sporazume, sklepe in usklajena ravnanja:
 - proizvajalcev,
 - združenj proizvajalcev,
 - združenj takih združenj,
 - OP, priznanih v skladu s členom 152 uredbe o SUT,
 - ZOP, priznanih v skladu s členom 156 uredbe o SUT,ki zadevajo proizvodnjo ali prodajo kmetijskih proizvodov ali uporabo skupnih objektov za skladiščenje, obdelavo ali predelavo kmetijskih proizvodov, razen če so ogroženi cilji SKP (drugi pododstavek člena 209(1) uredbe o SUT).
- (41) Splošno odstopanje (obe obliki) se ne uporablja za sporazume, sklepe in usklajena ravnanja, ki določajo obveznost zaračunavanja enakih cen ali izključujejo konkurenco.
- (42) Za uporabo splošnega odstopanja iz člena 209 uredbe o SUT ni potreben predhoden sklep Komisije ali nacionalnega organa za konkurenco, saj njegova uporaba temelji na samooceni proizvajalcev. V vseh nacionalnih postopkih ali postopkih EU nosijo breme dokazovanja kršitve člena 101(1) PDEU stranke, ki trdijo, da obstaja kršitev. Vendar pa stranka, ki trdi, da zanjo velja splošno odstopanje, nosi breme dokazovanja, da izpolnjuje pogoje splošnega odstopanja.

2.3.2 Uredba o skupinski izjemi za specializacije

³¹ Sodba v zadevi Frubo, EU:C:1975:61; sodba v zadevi Florimex, glej opombo 9 zgoraj, EU:T:1997:69; sodba v zadevi Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; sodba z dne 13. decembra 2006, FNCBV proti Komisiji, T-217/03 in T-245/03, EU:T:2006:391.

- (43) V skladu z Uredbo Komisije (EU) št. 1218/2010³² (v nadaljnjem besedilu: uredba o skupinski izjemi za specializacije) lahko sporazumi o specializaciji med drugim vključujejo sporazume, sklepe ali usklajene prakse med podjetji, s katerimi se dogovorijo o skupni proizvodnji nekaterih proizvodov ali proizvodnji enega ali več proizvodov prek podizvajalcev (eno podjetje postane izključni proizvajalec enega od navedenih proizvodov)³³.
- (44) Sporazum o specializaciji se v kmetijskem sektorju lahko nanaša na skupno proizvodnjo kmetijskih proizvodov in vsako dejavnost predelave/obdelave kmetijskih proizvodov v druge proizvode, kot so zakol in razsek mesa, mletje žita itd. V okviru kmetijskih OP se sporazum o specializaciji najverjetneje nanaša na predelavo/obdelavo surovih kmetijskih proizvodov v druge proizvode, saj le malo skupnih podjetij proizvaja surove kmetijske proizvode.
- (45) Uredba o skupinski izjemi za specializacije določa, da se na podlagi člena 101(3) PDEU člen 101(1) PDEU ne uporablja za sporazume o specializaciji, če so izpolnjeni nekateri pogoji³⁴.
- (46) Skupni tržni delež pogodbenih strank ne sme presegati 20 % katerega koli upoštevne trga.
- (47) Poleg tega sporazumi o specializaciji ne smejo vključevati strogih omejitev, tj. o določanju cen, omejitvi obsega proizvodnje in dodelitvi trgov ali strank.
- (48) Vendar obstajajo izjeme. Varen pristan uredbe o skupinski izjemi za specializacije se lahko uporablja za³⁵:
- določanje cen, zaračunanih neposrednim strankam v okviru skupne distribucije proizvodov, proizvedenih na podlagi sporazuma o specializaciji;
 - opredelitev zmogljivosti in obsega proizvodnje na podlagi sporazuma o skupni proizvodnji in
 - določanje cen v okviru skupne distribucije proizvodov, proizvedenih na podlagi sporazuma o specializaciji.
- (49) **Primer** možne uporabe skupne izjeme za specializacije v kmetijskem sektorju:

Situacija: Več pridelovalcev poljščin se dogovori, da bodo skupaj proizvajali krmo iz semen oljne ogrščice. Pred tem so semena prodajali le predelovalcem semen. Sklenejo sporazum o skupni proizvodnji, ki zajema celotno pridelavo semen oljne ogrščice. Poleg tega izvajajo

³² Uredba Komisije (EU) št. 1218/2010 z dne 14. decembra 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za nekatere skupine sporazumov o specializaciji in usklajena ravnanja, UL L 335, 18.12. 2010, str. 43.

³³ Za več podrobnosti o opredelitvah pojmov glej člen 1 uredbe o skupinski izjemi za specializacije.

³⁴ Člen 2 uredbe o skupinski izjemi za specializacije.

³⁵ Člen 4 uredbe o skupinski izjemi za specializacije.

skupno distribucijo in skupaj določajo ceno, po kateri prodajajo vso krmo iz semen oljne ogrščice rejcem goveda. V enem letu so pridelovalci poljščin dosegli 9,3-odstotni tržni delež na trgu s krmo iz semen oljne ogrščice.

Analiza: Sporazumi o skupni proizvodnji so ena vrsta sporazumov o specializaciji, ki jih zajema skupinska izjema za specializacije. Zdi se, da je najožji možni trg trg s krmo iz semen oljne ogrščice (lahko je večji in lahko vključuje krmo iz drugih virov). Skupni tržni delež pogodbenih strank na trgu s krmo iz semen oljne ogrščice ne presega 20 %, kot to zahteva člen 3 uredbe o skupinski izjemi za specializacije. Čeprav sporazum vključuje določanje cen, je določanje cen, zaračunanih neposrednim strankam (v tem primeru rejcem goveda) v okviru skupne distribucije, sprejemljivo v skladu s členom 4(a) uredbe o skupinski izjemi za specializacije. Sporazum vključuje obveznost izključne dobave treh pridelovalcev poljščin, ki jo zajema člen 2(3)(a) uredbe o skupinski izjemi za specializacije. V skladu s tem bi bil zadevni sporazum o skupni proizvodnji predmet skupinske izjeme za specializacije in ne bi pomenil nekonkurenčnega sporazuma, ki krši člen 101 PDEU.

2.3.3 Individualna ocena v skladu s členom 101(1) in (3) ter členom 102 PDEU

- (50) Vsa podjetja, vključno s kmetijskimi proizvajalci in OP, lahko sami ocenijo svoje sporazume, sklepe ali ravnanja v skladu s členom 101(1) in (3) ter členom 102 PDEU.
- (51) Za zagotovitev napotkov in olajšanje samoocene sporazumov, sklepov in ravnanj, ki jo izvedejo podjetja, je Komisija sprejela smernice/navodila o uporabi členov 101 in 102 PDEU. V tem okviru so najpomembnejše smernice:
- Smernice o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju³⁶, zlasti za sporazume o skupni proizvodnji³⁷ in sporazume o skupnem trgovanju³⁸ (za sporazume o skupnem trgovanju glej tudi primer v odstavku (19) zgoraj);
 - Smernice Komisije o uporabi člena 81(3) Pogodbe [zdaj člen 101(3) PDEU]³⁹.

2.4 Pogoji odstopanja

- (52) Za odstopanje iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT veljajo številni pogoji glede:
- a. priznavanja OP/ZOP,
 - b. ciljev OP,
 - c. preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti,

³⁶ UL C 11, 14.1.2011, str. 1.

³⁷ Glej odstavke od 150 do 293 Smernic o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju.

³⁸ Za podrobnosti o sporazumih o skupnem trgovanju glej odstavke od 225 do 257 Smernic o uporabi člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske unije za sporazume o horizontalnem sodelovanju.

³⁹ UL C 101, 27.4.2004, str. 97.

- d. razmerja med OP in njenimi člani,
- e. zgornje meje količine proizvodov, na katero se nanašajo pogodbeni pogajanja,
- f. obveznosti o uradnih obvestilih.

(53) V tem oddelku so analizirani vsi navedeni pogoji.

2.4.1 Priznavanje OP/ZOP

- (54) Nacionalni organi morajo formalno priznati OP ali ZOP v skladu s členom 152(1) in členom 156 uredbe o SUT⁴⁰. OP je lahko pravna oseba ali del pravne osebe.
- (55) Postopek priznavanja izvede nacionalni organ, ki ga določi zadevna država članica.
- (56) OP je lahko članica druge OP (tako imenovana „podrejena OP“), ki trguje z obsegom proizvodnje, ki ga zagotovijo OP članice. Zadevna država članica se odloči, ali se take podrejene OP priznajo kot OP ali ZOP. Ker se odstopanje enako uporablja tako za OP kot za ZOP, se lahko v obeh primerih uporablja za podrejeno OP.
- (57) Člani OP so poleg proizvajalcev lahko subjekti, ki niso proizvajalci zadevnih kmetijskih proizvodov. OP, pri katerih sodelujejo subjekti, ki niso proizvajalci, morajo izpolnjevati vse pogoje o ustanovitvi OP in vzpostavitvi njihovih statuten, vključno glede

⁴⁰

Člen 152

Organizacije proizvajalcev

1. Države članice lahko na zahtevo priznajo organizacije proizvajalcev, ki:

- (a) jih sestavljajo in v skladu s točko (c) člena 153(2) nadzorujejo proizvajalci v določenem sektorju iz člena 1(2);
- (b) so ustanovljene na pobudo proizvajalcev;
- (c) si prizadevajo za specifični cilj, ki lahko vključuje vsaj enega od naslednjih ciljev:
 - (i) zagotovitev, da se proizvodnja načrtuje in prilagaja povpraševanju, zlasti glede kakovosti in količine;
 - (ii) koncentracija ponudbe in dajanje proizvodov, ki jih pridelajo njeni člani, na trg, vključno z neposrednim trženjem;
 - (iii) optimizacija proizvodnih stroškov in donosnosti naložb zaradi uporabe okoljskih standardov in standardov glede dobrobiti živali ter stabilizacija cen proizvajalcev;
 - (iv) raziskovanje in oblikovanje pobud na področju trajnostnih načinov pridelave, inovativnih praks, gospodarske konkurenčnosti in tržnih trendov;
 - (v) spodbujanje uporabe okolju prijaznih postopkov gojenja in pridelave ter postopkov in tehnik, ki zagotavljajo dobre razmere za živali, in nudenje tehnične pomoči zanje;
 - (vi) spodbujanje uporabe proizvodnih standardov, izboljšanja kakovosti proizvodov in razvijanja proizvodov z zaščiteno označbo porekla ali zaščiteno geografsko označbo ali proizvodov z nacionalnim znakom kakovosti ter zagotavljanje ustrezne tehnične pomoči;
 - (vii) ravnanje s stranskimi proizvodi in odpadki, zlasti za varovanje kakovosti vode, tal in krajine, ter ohranjanje ali spodbujanje biotske raznovrstnosti;
 - (viii) prispevanje k trajnostni rabi naravnih virov in blaženju podnebnih sprememb;
 - (ix) oblikovanje pobud na področju promocije in trženja;
 - (x) upravljanje vzajemnih skladov, navedenih v operativnih programih v sektorju sadja in zelenjave iz člena 31(2) te uredbe in členu 36 Uredbe (EU) št. 1305/2013;
 - (xi) zagotavljanje potrebne tehnične pomoči za uporabo terminskih trgov in zavarovalnih shem.

sprejemanja odločitev in demokratičnega nadzora, kot so določeni v členih 152, 153 in 154 uredbe o SUT.

2.4.2 Cilji OP

- (58) OP mora uresničevati vsaj enega od spodaj navedenih ciljev, da se zanj lahko uporablja odstopanje, in sicer:
- a. koncentracijo ponudbe,
 - b. dajanje proizvodov, ki so jih proizvedli njeni člani⁴¹, na trg in
 - c. optimizacijo proizvodnih stroškov⁴².
- (59) V skladu z odstopanjem mora OP za obseg proizvodnje, o katerem se pogaja, dejansko skoncentrirati ponudbo in dajati proizvode svojih članov na trg⁴³. Zato uresničevanje cilja optimizacije proizvodnih stroškov (glej točko c zgoraj) ni dovolj za uporabo odstopanja, če se obenem dejansko ne uresničujeta preostala cilja, tj. koncentracija ponudbe in dajanje proizvodov, ki jih proizvedejo člani OP, na trg.
- (60) Cilj dajanja proizvodov na trg se nanaša na proizvode, ki jih proizvedejo člani OP. To ne izključuje tega, da lahko OP kot pomožna dejavnost v pogodbeno pogajanja vključi proizvode, ki jih je odkupila ločeno. To je v skladu z drugim ciljem OP, in sicer koncentracijo ponudbe. Možnost vključitve proizvodov, ki so jih OP ločeno odkupile od nečlanov⁴⁴, bi jim omogočala, da v nekaterih okoliščinah dosežejo večje stranke, ki potrebujejo večje količine, kot jih lahko člani v določenem trenutku zagotovijo. Ta možnost bi OP omogočala tudi, da nadomestijo proizvodnjo članov, ki v določenem času ni zadostna, na primer zaradi neugodnih vremenskih razmer, in s tem preprečijo tveganje izgube stranke.
- (61) Vendar v skladu z odstopanjem odkup proizvodov od nečlanov ne sme biti glavna dejavnost OP, saj mora biti v skladu z odstopanjem glavni cilj OP dajanje proizvodov njenih članov na trg. Da se zaščitijo cilji odstopanja, bi moral odkup proizvodov od nečlanov ostati pomožna dejavnost. Odkup proizvodov od nečlanov je pomožna dejavnost, če OP v enem letu v normalnih razmerah ne odkupi več kot 25 % proizvodnje, o kateri se pogaja. Vendar se v izjemnih okoliščinah (na primer povezanih z vremenskimi razmerami in boleznimi) ta raven lahko utemeljeno preseže, ne da bi to ogrozilo pomožni značaj te dejavnosti.

⁴¹ OP si prizadeva za učinkovito prodajo proizvodov, kar pomeni, da ne izvaja le skupne tržne strategije, temveč pripravlja prodajne ponudbe in sklepa prodajne posle s strankami/kupci v zvezi s proizvodi svojih članov.

⁴² Prvi pododstavek odstavka 1 členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

⁴³ Odstavek 2(d) členov od 169 do 171 uredbe o SUT.

⁴⁴ Nečlan je lahko proizvajalec, ki ni član OP, ali trgovec. Nečlani neposredno ne sodelujejo pri pogodbenih pogajanjih, ki jih izvaja OP v imenu svojih članov, kar pomeni, da se OP pogaja neodvisno od nečlanov. OP proizvode nečlanov odkupi ločeno od nečlanov, pogajanja z nečlani pa niso del pogodbenih pogajanj, zato se zanje odstopanje ne uporablja.

- (62) Zagotoviti bi bilo treba izpolnjevanje vseh pogojev odstopanja iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT tudi v zvezi s količinami, ki se odkupijo od nečlanov. Zlasti bi morale biti te količine vključeno v količine, o katerih potekajo pogodbeni pogajanja, da se zagotovi skladnost s 15-odstotnim pragom skupne nacionalne proizvodnje za sektorje govejega in telečjega mesa ter poljščin in 20-odstotnim pragom upoštevnega trga za sektor oljčnega olja.
- (63) **Primer** uporabe odstopanja za pogodbeni pogajanja, ki jih OP izvaja v imenu svojih članov, ki zajemajo proizvode proizvajalcev nečlanov:

Situacija: Petnajst malih pridelovalcev ječmena je ustanovilo OP za doseganje zadostnega obsega proizvodnje, potrebnega za pogajanje o dobavi pogodbi z velikim regionalnim proizvajalcem škroba. Proizvajalci OP dobavijo svojo celotno proizvodnjo. Ker sta bila april in maj zelo suha meseca v enem delu zadevne regije, se je pridelek zadevnih proizvajalcev zmanjšal za 25 %. Zato OP proizvajalcu škroba avgusta ne bi mogla dobaviti dogovorjenih količin. Da ne bi izgubila proizvajalca škroba kot stranko, je OP preostalo potrebno količino ječmena odkupila od proizvajalca na trgu, ki ni član OP. Količina, ki jo je odkupila od nečlana, je znašala 17 % količine, ki jo je dobavila regionalnemu proizvajalcu škroba na podlagi pogodbe, o kateri se je pogajala OP.

Analiza: Delež proizvodov, ki so jih zagotovili člani OP, je večinski delež proizvodov, o katerih se OP v imenu svojih petnajstih članov pogaja s proizvajalcem škroba. Skupna količina, o kateri potekajo zadevna pogodbeni pogajanja, vključno s količinami nečlana, znaša 2,2 % skupne nacionalne proizvodnje, kar pomeni, da se je upošteval 15-odstotni prag skupne nacionalne proizvodnje poljščin. Prav tako so izpolnjeni vsi ostali pogoji iz člena 171 uredbe o SUT, zato se za skupni pogodbeni pogajanja OP odstopanje lahko uporabi.

2.4.3 Preskus znatnega izboljšanja učinkovitosti

- (64) Besedilo členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT določa za vse tri sektorje oljčnega olja, govejega in telečjega mesa ter poljščin, da „[o]rganizacija proizvajalcev izpolni cilje iz tega odstavka, če je rezultat uresničevanja teh ciljev zdrževanje dejavnosti, in bo tako zdrževanje po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost⁴⁵, tako da dejavnosti organizacije proizvajalcev na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev člena 39 PDEU.“
- (65) Zato mora OP, ki izvaja pogodbeni pogajanja, v skladu z odstopanjem zagotoviti: 1) zdrževanje dejavnosti in 2) da te dejavnosti po vsej verjetnosti znatno izboljšujejo učinkovitost, tako da bodo dejavnosti OP na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP.
- (66) Skupne dejavnosti prodaje in druge skupne dejavnosti proizvajalcev imajo lahko različne učinke na izpolnjevanje ciljev SKP.
- (67) Sporazumi med kmetijskimi proizvajalci za skupno izvajanje nekaterih dejavnosti lahko izboljšajo učinkovitost in ustvarijo gospodarske koristi, zlasti če zdržujejo dejavnosti, sposobnosti ali sredstva za namene delitve tveganja, zmanjšanja stroškov, večanja naložb, zdrževanja strokovnega znanja, večanja kakovosti in raznolikosti proizvodov

⁴⁵ Podčrtani tisk je dodan.

ter hitrejšega razvijanja inovacij. Take dejavnosti lahko prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP in morda povečajo produktivnost (npr. zaradi dostopa do boljših proizvodnih tehnologij, na primer prek dejavnosti skupnega javnega naročanja), povečajo prihodke proizvajalcev (npr. zaradi skupnega izboljšanja kakovosti prek boljših pogojev za proizvodnjo in skladiščenje) ali pa zagotovijo boljšo razpoložljivost zalog (npr. zaradi boljšega sistema skladiščenja ali distribucije, ki je bil skupaj vzpostavljen ali organiziran).

- (68) Vendar lahko sporazumi med kmetijskimi proizvajalci za izvajanje pogodbenih pogajanj omejujejo konkurenco in tako škodujejo izpolnitvi ciljev SKP. To se lahko zgodi, če na primer proizvajalci sklenejo sporazum, ki določa cene, zmanjšuje obseg proizvodnje ali deli trge. Čeprav lahko proizvajalci s takimi sporazumi povečajo zaslužek, lahko ogrozijo izpolnjevanje drugih ciljev SKP, če na primer povzročijo nerazumne cene za potrošnika (zaradi zvišanja cen), težave z razpoložljivostjo zalog (zaradi omejitve zalog) ali manjšo produktivnost (zmanjšanje konkurence med proizvajalci lahko zmanjša spodbude za povečanje produktivnosti).
- (69) Če prodajne dejavnosti OP, ki izvaja skupno prodajo, škodujejo izpolnjevanju nekaterih ciljev SKP, lahko znatno izboljšanje učinkovitosti nadomesti te učinke in zagotovi, da dejavnosti OP na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP. V skladu s členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT:
- OP združuje dejavnosti in
 - te dejavnosti bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost, tako da bodo dejavnosti OP na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP.

Če OP izpolnjuje zahteve tega preskusa (v nadaljnjem besedilu: preskus znatnega izboljšanja učinkovitosti), se zanj lahko uporablja odstopanje.

- (70) V skladu s preskusom znatnega izboljšanja učinkovitosti je treba:
- opredeliti dejavnosti, ki jih OP združuje, tj. ki jih OP izvaja v imenu svojih članov. Združevanje pomeni, da lahko OP neposredno izvaja dejavnosti ali pa za izvajanje teh dejavnosti najame zunanje izvajalce. OP lahko za izvajanje dejavnosti najame zunanje tretje osebe, pri čemer se bodo te dejavnosti vseeno upoštevale za namen zagotavljanja skladnosti z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti (npr. prevozne storitve prevoznikov)⁴⁶;
 - ugotoviti, ali bodo te dejavnosti po vsej verjetnosti izboljšale učinkovitost. To se nanaša na naravo dejavnosti (tj. ali je narava dejavnosti taka, da bo po vsej verjetnosti izboljšala učinkovitost). Prav tako se to lahko nanaša na

⁴⁶ Vendar mora priznana OP prenesti dejavnost na zunanjega izvajalca v skladu s členom 155 uredbe o SUT in pred tem pridobiti dovoljenje držav članic. Proizvodnja se ne sme prenesti na zunanje izvajalce. OP je še naprej odgovorna za izvajanje dejavnosti, prenesene na zunanjega izvajalca, ter splošno upravljanje, nadzor in spremljanje poslovnega dogovora za izvajanje dejavnosti. Dodatne podrobnosti o zunanjem izvajanju so določene v Delegirani uredbi Komisije (EU) št.

stopnjo razvoja OP (OP se je morda zavezala, da bo izvajala naložbe v take dejavnosti, vendar je za uresničevanje naložb v celoti potreben čas, OP pa se medtem že pogaja o pogodbah v imenu svojih članov); in

- c. ugotoviti, ali se bo učinkovitost dovolj znatno izboljšala, da bo OP (z vsemi svojimi dejavnostmi) prispevala k izpolnitvi ciljev SKP⁴⁷.

- (71) Kot je opisano zgoraj v odstavku (41), je OP lahko članica druge OP (tako imenovana „podrejena OP“), ki prodaja obseg proizvodnje prve OP. Za pogodbeno pogajanja podrejene OP se lahko uporablja odstopanje, če izpolnjuje vse pogoje odstopanja. Pri ocenjevanju, ali je OP skladna zlasti z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti, se lahko v skladu z odstopanjem dejavnosti za krepitev učinkovitosti prvorazredne OP (npr. zbiranje in prevoz proizvodov) upoštevajo pri obračunu učinkovitosti podrejene OP/ZOP.
- (72) OP lahko svojo skladnost z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti oceni s poenostavljeno metodo, ki jo določi zakonodajalec. Če OP ne izpolnjuje pogojev poenostavljene metode, lahko pod določenimi pogoji oceni svojo skladnost z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti z alternativno metodo.

Poenostavljena metoda

- (73) V tretjem pododstavku odstavka 1 posameznih členov 169, 170 in 171 je določena metoda za ocenjevanje skladnosti z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti (v nadaljnjem besedilu: poenostavljena metoda). V skladu z odstopanjem⁴⁸ so zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti izpolnjene, če:
 - a. organizacija proizvajalcev izvaja vsaj eno od dejavnosti, ki lahko krepijo učinkovitost, iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT⁴⁹, in

⁴⁷ Ker se ta preskus učinkovitosti nanaša na izpolnitev ciljev SKP ob upoštevanju posebne pravne osnove iz členov 39 in 42 PDEU za pravila konkurence pri proizvodnji kmetijskih proizvodov in trgovini z njimi, se razlikuje od ostalih preskusov učinkovitosti, ki bi se uporabljali pri krepitev konkurence v drugih sektorjih.

⁴⁸ Točki (a) in (b) pododstavka 3 odstavka 1 členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

⁴⁹ Te dejavnosti so:

- (i) skupna distribucija, vključno s skupno prodajno mrežo ali skupnim prevozom;
- (ii) skupno pakiranje, označevanje ali promocija, pri čemer se prvi dve dejavnosti nanašata le na sektor oljčnega olja;
- (iii) skupna organizacija nadzora kakovosti;
- (iv) skupna uporaba opreme ali skladiščnih prostorov;
- (v) skupna predelava, pri čemer se ta dejavnost nanaša le na sektor oljčnega olja;
- (vi) skupno ravnanje z odpadki, ki neposredno nastajajo pri proizvodnji proizvoda, pri čemer se ta dejavnost nanaša le na sektorja oljčnega olja ter govejega in telečjega mesa;
- (vii) skupno javno naročanje vložkov.

- b. so te dejavnosti obsežne z vidika količine zadevnega proizvoda ter stroškov proizvodnje in dajanja proizvoda na trg. Če so te dejavnosti dovolj obsežne, se domneva, da bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost. Lahko se šteje, da bo učinkovitost nadomestila vsako morebitno škodo, ki jo imajo lahko pogodbeni pogajanja na cilje SKP. Zato se lahko za dejavnosti OP šteje, da na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP.

- (74) Ta poenostavljena metoda se v mnogih primerih ne uporablja. Ni izključeno, da dejavnosti, ki niso dejavnosti iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, izboljšujejo učinkovitost in v posameznih primerih tako znatno izboljšujejo učinkovitost, da dejavnosti organizacije proizvajalcev na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP. Poenostavljena metoda ne zajema takih okoliščin, zato je potrebna analiza vsakega posameznega primera, kot je pojasnjeno v odstavkih od (77) do (80).
- (75) Poleg tega se poenostavljena metoda ne nanaša na okoliščine, ko se je OP zavezala, da bo izvedla naložbe v dejavnosti za krepitev učinkovitosti, vendar je za uresničevanje naložb v celoti potreben čas. Metoda (ki je odvisna od dejavnosti, ki jih je OP že izvedla) ne zajema takih okoliščin, zato je potrebna analiza vsakega posameznega primera, kot je pojasnjeno v odstavku (77).

Pri poenostavljeni metodi je potrebno opredeliti dejavnosti, ki so navedene v členih 169, 170 in 171 uredbe o SUT, in oceniti obsežnost količin in stroškov teh dejavnosti. V naslednjih treh okvirjih so za vsakega od treh sektorjev predstavljene okoliščine, v katerih take dejavnosti pomenijo obsežne količine zadevnega proizvoda in znatne stroške proizvodnje in dajanja proizvoda na trg, tako da se lahko za OP uporabi odstopanje.

Sektor oljčnega olja

Uporaba preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti

Spodaj so opisane skupne dejavnosti iz člena 169 uredbe o SUT, ki bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost v okviru poenostavljene metode.

i. Skupna predelava

1. **Skupna predelava** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP predeluje večino količine oljk, ki so jo pridelali njeni člani, za proizvodnjo oljčnega olja v mlinu za oljčno olje. Za vzpostavitev mlina za oljčno olje je potrebna znatna naložba. Predelava oljk v oljčno olje običajno vključuje več korakov, kot so čiščenje oljk, stiskanje oljk in filtriranje oljčnega olja ter drugi postopki. Če se z dejavnostmi skupne predelave OP proizvede večina oljčnega olja, s katerim OP trguje, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v primerjavi s primerom, ko posamezni člani sami predelujejo svoje oljke, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

ii. Skupno pakiranje, označevanje ali promocija

2. **Skupno pakiranje/polnjenje in označevanje** oljčnega olja bosta po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja te dejavnosti v mlinu za oljčno olje pri večini oljčnega olja, s katerim trguje. Za skupno pakiranje/polnjenje in označevanje je običajno potrebna znatna naložba za nakup potrebne tehnologije/strojev. Če dejavnosti skupnega pakiranja/polnjenja in označevanja OP zajemajo večino oljčnega olja, s katerim OP trguje, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.
3. **Skupna promocija** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP razvije proizvod z dodano vrednostjo in z njim trguje. V teh okoliščinah je skupna promocija tržni del celostne strategije za prodajo takega proizvoda z dodano vrednostjo in bo zajemala vso količino, s katero OP trguje. OP lahko svoj proizvod razlikuje na primer na podlagi sprejetih proizvodnih metod (npr. za proizvodnjo organskega oljčnega olja). OP določa in zagotavlja skladnost z nizom specifikacij proizvoda, kar vključuje npr. razvoj ustreznega niza specifikacij, načrtovanje proizvodnega procesa in nadzor kakovosti v zvezi s takimi specifikacijami, javno naročanje vložkov, potrebnih za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami itd. Stroški takega celostnega pristopa za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami so znatni tako za OP kot za njene člane. V takih okoliščinah bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstajajo okoliščine, v katerih skupna promocija, na primer promocija generičnih proizvodov brez nadaljnjih združenih dejavnosti, vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju oljčnega olja? Opišite.*

iii. Skupna organizacija nadzora kakovosti

4. **Skupna organizacija nadzora kakovosti** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP zagotavlja dosledno kakovost proizvodov, ki jih proizvedejo njeni člani, ker to zahtevajo predpisi ali vzpostavljeni standardi, npr. če si OP in njeni člani prizadevajo izpolniti zahteve kupcev. OP pri doseganju želene kakovosti pomaga predvsem z zagotavljanjem nasvetov in podpore proizvodnim postopkom. Pri tem OP zagotavlja proizvajalcem storitve na terenu, kot so zagotavljanje nasvetov o izboljšanih metodah uporabe fitosanitarnih sredstev, drugih kemikalij in gnojil in o uporabi boljših proizvodnih tehnik ter zagotavljanje pomoči pri težavah v zvezi s proizvodnjo na kmetijskem gospodarstvu in vprašanjih o predpisih in inšpekcijskih pregledih, da se proizvajalcu zagotovi pomoč pri doseganju kakovostnega proizvoda. Poleg tega OP (sama ali z zunanjimi izvajalci) preverja kakovost oljčnega olja (preskušanje kislosti in prisotnosti pesticidov v laboratorijih, preskušanje organoleptičnih lastnosti itd), ki so ga proizvedli njeni člani in s katerim bo trgovala. S takim preskušanjem se lahko neodvisnim izdajateljem potrdil oziroma nadzornikom dokaže, da proizvodi izpolnjujejo zahteve iz predpisov ali standardov, ali/in kupcem, da proizvodi izpolnjujejo njihove zahteve. Stroški vseh teh dejavnosti so znatni, če se te dejavnosti izvajajo za večino oljčnega olja, s katerim OP trguje. V takem primeru bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost, saj bi bilo bistveno dražje, če bi posamezni član sam poskušal doseči enak rezultat. Zato bo OP v takem primeru po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

iv. Skupna distribucija

Skupna distribucija lahko vključuje naslednje dejavnosti: skupni prevoz, vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacijo prodajne mreže.

5. **Skupni prevoz** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšal učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP organizira prevozne storitve iz oljčnih nasadov v predelovalnico (mlin za oljčno olje) za večino oljčnega olja, s katerim OP trguje, ali če OP organizira prevozne storitve iz več mlinov za oljčno olje v pakirnico oziroma polnilnico ali do mesta, kjer poteka označevanje, za večino oljčnega olja, s katerim OP trguje. Stroški prevoza predstavljajo velik delež proizvodnih stroškov in stroškov dajanja proizvoda na trg⁵⁰. V teh okoliščinah lahko OP bolj učinkovito posluje na področju prevoza, kot bi lahko poslovali posamezni člani. OP lahko tako na primer doseže ekonomijo obsega s prevozom večjih količin, konsolidacijo števila pošilk ter zmanjšanjem stroškov raztovarjanja in manipulativnih stroškov. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bistveno bolj zmanjšala stroške in znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.
6. **Vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacija prodajne mreže**

Za posvetovanje: Ali obstajajo okoliščine, v katerih vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacija prodajne mreže (vključno s spletno prodajno mrežo) vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju oljčnega olja? Opišite.

v. Skupna uporaba opreme ali skladiščnih prostorov

7. **Skupna uporaba opreme** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v pomembne kmetijske stroje (npr. kombajne, nanašalce fitosanitarnih snovi, gnojil in pesticidov) ter zagotavlja njihovo pravilno uporabo in vzdrževanje. V tem primeru OP sama krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu (nove ali rabljene) opreme za proizvodnjo oljčnega olja. Nato OP krije druge stroške vzdrževanja opreme in zagotavljanja njene pravilne uporabe (npr. usposabljanja). Začetna naložba in drugi stroški opreme so lahko znatni stroški, če so povezani z znatnimi količinami. V teh okoliščinah so stroški uporabe opreme znatni, če se velik del znatne količine, s katero OP trguje, proizvede s skupno opremo. Če se oprema uporablja za proizvodnjo večine količine oljčnega olja, s katero OP trguje, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. Pogosto je treba zagotoviti novo opremo/stroje za povečanje produktivnosti in zagotavljanje, da proizvod izpolnjuje povpraševanje na trgu. Vendar si nekateri proizvajalci ne morejo privoščiti nove opreme, ker so zanj potrebne visoke naložbe, zato

⁵⁰ **Za posvetovanje:** Navedite, kolikšen delež proizvodnih stroškov in stroškov dajanja oljčnega olja na trg predstavljajo stroški prevoza.

lahko člani s skupno uporabo opreme prihranijo pri stroških in izboljšajo svojo produktivnost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstaja druga pomembna oprema, ki bi jo OP lahko kupila za skupno uporabo za svoje člane ter ki vključuje znatne stroške in količino in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost? Opišite.*

8. **Skupna uporaba skladiščnih prostorov** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v skladiščne prostore ter zagotavlja njihovo pravilno uporabo in vzdrževanje. OP krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu ali načrtovanju in gradnji skladiščnih prostorov. OP krije tudi ostale naložbene stroške, ki nastanejo pri posodobitvi skladiščnih prostorov. Naložbe v skladiščne prostore pomenijo znatne stroške, če so povezane z znatnimi količinami. Prav tako so znatni stroški uporabe skladiščnih prostorov, če se velik del količine OP skladišči v teh skladiščnih prostorih. Če se dejavnosti skladiščenja nanašajo na večino oljčnega olja, s katerim OP trguje, in so tako obsežne z vidika količine, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. OP lahko z zagotavljanjem skladiščnih prostorov zmanjša stroške v primerjavi z okoliščinami, ko bi morali člani sami izvesti naložbe v skladiščne prostore. Možnost skladiščenja proizvodov brez takojšnje dobave tretji osebi, tudi za daljši čas in v večjih količinah, članom OP omogoča, da prodajo svoje proizvode po ugodnejših cenah in v obdobju, ki ni obdobje žetve, ko je ponudba največja. Prav tako bi lahko pomagala odpraviti neravnovesje ponudbe, ki je posledica različnih količin oljk, ki se pridelajo v različnih letih. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

vi. Skupno ravnanje z odpadki, ki neposredno nastajajo pri proizvodnji oljčnega olja

Za posvetovanje: *Ali obstajajo okoliščine, v katerih OP sama skupno ravna z odpadki (brez skupne predelave), ki vključujejo znatne stroške in količine in bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitosti v sektorju oljčnega olja? Opišite.*

vii. Skupno javno naročanje vložkov

9. **Skupno javno naročanje vložkov** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če se naročajo znatne količine, saj lahko OP pridobi velike popuste ter boljše dostavne in/ali kreditne pogoje kot posamezni proizvajalec. Poleg tega lahko OP z nakupom teh vložkov zagotovi pravilno skladiščenje in/ali dostavo teh proizvodov. Ko OP za svoje člane naroči gnojila, fitosanitarne snovi, pesticide ali energijo (gorivo ali električno energijo), so ti vložki znatni stroški⁵¹. Če OP izvaja javno naročanje za količino, ki ustreza potrebam za proizvodnjo večine oljčnega

⁵¹ Po podatkih iz poročila „EU olive oil farms report based on FADN data“ (Poročilo o kmetijskih gospodarstvih EU, ki proizvajajo oljčno olje, na podlagi podatkov mreže za zbiranje računovodskih podatkov s kmetijskih gospodarstev) so leta 2010 v Grčiji, Italiji in Španiji stroški gnojil znašali v povprečju 18 % operativnih stroškov (na kmetijskih gospodarstvih, specializiranih za proizvodnjo oljčnega olja), stroški pesticidov 14 % ter stroški goriva in energije 27 %. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, str. 57–76.

Za posvetovanje: *Navedite dodatne podatke o drugih stroških, če so na voljo.*

olja, s katerim trguje, bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstajajo drugi znatni vložki (vključno s storitvami), ki bi jih OP kupila za svoje člane in ki vključujejo znatne stroške in količine, njihovo skupno javno naročanje pa bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v sektorju oljčnega olja? Opišite.*

Sektor govejega in telečjega mesa

Uporaba preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti

Spodaj so opisane skupne dejavnosti iz člena 170 uredbe o SUT, ki bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost v okviru poenostavljene metode.

i. Skupna distribucija

1. **Skupna distribucija** lahko vključuje naslednje dejavnosti: skupni prevoz, vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacijo prodajne mreže.
2. **Skupni prevoz** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšal učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP organizira prevozne storitve s proizvodnih mest do kupca ali predelovalnice za večino živine, s katero OP trguje. V teh okoliščinah lahko OP bolj učinkovito posluje na področju prevoza, kot bi lahko poslovali posamezni člani. OP lahko tako na primer doseže ekonomijo obsega s prevozom večjih količin, konsolidacijo števila pošilk ter zmanjšanjem stroškov raztovarjanja in manipulativnih stroškov. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bistveno bolj zmanjšala stroške in znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.
3. **Organizacija prodajne mreže** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP razvije fizični trg ali dražbeno platformo za prodajo živine. V tem primeru OP izvede naložbe v prostore za predstavitev živine in trgovanje z njo. Naložbe v prostore in vzdrževanje prostorov pomenijo znatne stroške, če so povezane z velikimi količinami in redno trgovino. Doseganje takih količin in trgovine ter izvajanje ustreznih naložb pomeni, da je OP glavni prodajni kanal svojih članov, kar pomeni, da proda večino živine svojih članov (v smislu količine). Ekonomijo obsega za prodajo živine zagotavlja tako, da proizvajalcem omogoči, da dosežejo več kupcev, in to hitreje, kot če bi to počeli sami. Prav tako lahko zmanjša transakcijske stroške prodajalcev in kupcev. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bolj znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.
4. **Vzpostavitev distribucijskega centra** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v prostor za distribucijo, kot je center za zbiranje telet, ter zagotavlja njegovo pravilno uporabo in vzdrževanje. OP krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu ali načrtovanju in gradnji distribucijskega centra. OP krije tudi ostale naložbene stroške, ki nastanejo pri posodobitvi prostorov. Začetna naložba in druge naložbe so lahko znatni stroški, če so povezane z znatnimi količinami. Prav tako so znatni stroški

vzdrževanja prostorov, če se velik del količine OP razdeli prek teh prostorov. Če se dejavnosti distribucije nanašajo na večino živine, s katero OP trguje, in so tako obsežne z vidika količine, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. Ekonomijo obsega za prodajo živine zagotavlja tako, da proizvajalcem omogoči, da dosežejo več kupcev, in to hitreje, kot če bi to počeli sami. Prav tako lahko zmanjša transakcijske stroške prodajalcev in kupcev. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bolj znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: Ali obstajajo okoliščine, v katerih vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacija prodajne mreže (vključno s spletno prodajno mrežo) vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju govejega in telečjega mesa? Opišite.

ii. Skupna promocija

5. **Skupna promocija** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP razvije proizvod z dodano vrednostjo in z njim trguje. V teh okoliščinah je skupna promocija tržni del celostne strategije za prodajo takega proizvoda z dodano vrednostjo, dejavnost skupne promocije pa je ena od več dejavnosti, ki se izvajajo za izvajanje te strategije. OP lahko svoj proizvod razlikuje na primer na podlagi pasme, krme, proizvodnega sistema ali kraja porekla. OP določa in zagotavlja skladnost z nizom specifikacij proizvoda, kar vključuje npr. razvoj ustreznega niza specifikacij, načrtovanje proizvodnega procesa in nadzor kakovosti v zvezi s takimi specifikacijami, javno naročanje vložkov, potrebnih za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami itd. Stroški takega celostnega pristopa za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami so znatni tako za OP kot za njene člane, zlasti ko se nanaša na vsaj večino količine, s katero OP trguje. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: Ali obstajajo okoliščine, v katerih skupna promocija, na primer promocija generičnih proizvodov brez nadaljnjih združenih dejavnosti, vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju govejega in telečjega mesa? Opišite.

iii. Skupna organizacija nadzora kakovosti

6. **Skupna organizacija nadzora kakovosti** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP zagotavlja dosledno kakovost proizvodov, ki jih proizvedejo njeni člani, ker to zahtevajo predpisi ali vzpostavljeni standardi kupcev. OP pri doseganju želene kakovosti pomaga predvsem z zagotavljanjem nasvetov in podpore proizvodnim postopkom. Pri tem OP proizvajalcem zagotavlja storitve, kot so nasveti o pasmi, izboljšanju krme in uporabi boljših tehnik za vzrejo živine ter zagotavljanje pomoči pri težavah v zvezi s proizvodnjo na kmetijskem gospodarstvu in vprašanjih o predpisih in inšpekcijskih pregledih, da se proizvajalcu zagotovi pomoč pri doseganju kakovostnega proizvoda. Poleg tega OP (sama ali z zunanjimi izvajalci) zagotavlja veterinarske storitve, da se zagotovi zdrav proizvod (cepljenje in druge preventivne ukrepe, spremljanje bolezni in dejavnosti razmnoževanja itd.), ki so ga proizvedli njeni člani in s katerim bo OP trgovala. Poleg tega OP izvaja

preskušanje, da lahko neodvisnim izdajateljem potrdil oziroma nadzornikom dokaže, da proizvodi izpolnjujejo zahteve iz predpisov ali standardov, ali/in kupcem, da proizvodi izpolnjujejo njihove zahteve. Stroški vseh teh dejavnosti so znatni, če se te dejavnosti izvajajo za večino živine, s katero OP trguje. V takem primeru bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost, saj bi bilo bistveno dražje, če bi posamezni član sam poskušal doseči enak rezultat, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

iv. Skupna uporaba opreme ali skladiščnih prostorov

7. **Skupna uporaba opreme** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v pomembno opremo (npr. stroje za proizvodnjo krme, kot sta kombajn in drobilec) ter zagotavlja njeno pravilno uporabo in vzdrževanje. V tem primeru OP sama krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu (nove ali rabljene) opreme za proizvodnjo živine. Nato OP krije druge stroške vzdrževanja opreme in zagotavljanja njene pravilne uporabe (npr. usposabljanja). Začetna naložba in drugi stroški opreme so lahko znatni stroški, če so povezani z znatnimi količinami. V teh okoliščinah so stroški uporabe opreme znatni, če se velik del znatne količine, s katero OP trguje, proizvede s skupno opremo. Če se oprema uporablja za proizvodnjo večine živine, s katero OP trguje, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. Pogosto je treba zagotoviti novo opremo/stroje za povečanje produktivnosti in zagotavljanje, da proizvod izpolnjuje povpraševanje na trgu. Vendar si nekateri proizvajalci ne morejo privoščiti nove opreme, ker so zanj potrebne visoke naložbe, zato lahko člani s skupno uporabo opreme prihranijo pri stroških in izboljšajo svojo produktivnost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: Ali obstaja druga pomembna oprema, ki bi jo OP lahko kupila za skupno uporabo za svoje člane ter ki vključuje znatne stroške in količino in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost? Opišite.

8. **Skupna uporaba skladiščnih prostorov** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v skladiščne prostore (npr. za skladiščenje krme) ter zagotavlja njihovo pravilno uporabo in vzdrževanje. OP krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu ali načrtovanju in gradnji skladiščnih prostorov. OP krije tudi ostale naložbene stroške, ki nastanejo pri posodobitvi skladiščnih prostorov. Začetna naložba in druge naložbe v skladiščne prostore vključujejo znatne stroške, če so povezane z znatnimi količinami. Prav tako so znatni stroški uporabe skladiščnih prostorov, če se velik del količine OP skladišči v teh skladiščnih prostorih. Če se dejavnosti distribucije nanašajo na večino živine, s katero OP trguje, in so tako obsežne z vidika količine, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. OP lahko z zagotavljanjem skladiščnih prostorov zmanjša stroške v primerjavi z okoliščinami, ko bi morali člani sami izvesti naložbe v skladiščne prostore. Možnost skladiščenja proizvodov brez takojšnje dobave tretji osebi, tudi za daljši čas in v večjih količinah, članom OP omogoča, da prodajo svoje proizvode po ugodnejših cenah in v obdobju, ki ni obdobje žetve, ko je ponudba največja. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: Ali obstajajo drugi pomembni skladiščni prostori (razen za skladiščenje krme, kot je opisano zgoraj), ki bi jih lahko OP vzpostavila za skupno uporabo za svoje člane

ter ki vključujejo znatne stroške in količino in bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšali učinkovitost? Opišite.

Skupno ravnanje z odpadki, ki neposredno nastajajo pri vzreji živega goveda

9. **Skupno ravnanje z odpadki** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP zagotavlja odvoz, skladiščenje in trajnostno predelavo odpadkov (za proizvodnjo energije in bioplina, gnojil itd.) za večino odpadkov, ki jih proizvede živina, s katero OP trguje. V teh okoliščinah lahko OP bolj učinkovito ravna z odpadki, kot bi z njimi lahko ravnali posamezni člani. OP lahko tako na primer doseže ekonomijo obsega s prevozom večjih količin odpadkov, konsolidacijo števila pošilk ter zmanjšanjem stroškov raztovarjanja in manipulativnih stroškov. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bistveno bolj zmanjšala stroške in znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

vi. Skupno javno naročanje vložkov

10. **Skupno javno naročanje vložkov** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če se naročajo znatne količine, saj lahko OP pridobi velike popuste ter boljše dostavne in/ali kreditne pogoje kot posamezni proizvajalec. Poleg tega lahko OP z nakupom teh vložkov zagotovi pravilno skladiščenje in/ali dostavo teh proizvodov svojim članom. Ko OP za svoje člane naroči krmo, kupi živali ali naroči druge vložke, kot sta gorivo in električna energija, so ti vložki znatni stroški⁵². Če OP izvaja javno naročanje za veliko količino, ki ustreza potrebam za proizvodnjo večine živine, s katero trguje, bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstajajo drugi znatni vložki (vključno s storitvami), ki bi jih OP kupila za svoje člane in ki vključujejo znatne stroške in količine, njihovo skupno javno naročanje pa bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v sektorju govejega in telečjega mesa? Opišite.*

Sektor poljščin

Uporaba preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti

Spodaj so opisane skupne dejavnosti iz člena 171 uredbe o SUT, ki bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost v okviru poenostavljene metode.

⁵² Po podatkih poročila „EU beef farms report 2012 based on FADN data“ (Poročilo o kmetijskih gospodarstvih EU, ki redijo govedo, iz leta 2012 na podlagi podatkov mreže za zbiranje računovodskih podatkov s kmetijskih gospodarstev) so stroški krme v EU-27 leta 2011 znašali 41 % operativnih stroškov za plemenske živali in pitance¹, stroški kupljenih živali so znašali 22 %, stroški goriva in energije pa 7 %. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, str. 69.

Za posvetovanje: *Navedite dodatne podatke o drugih stroških, če so na voljo.*

i. Skupna distribucija

1. **Skupna distribucija** lahko vključuje naslednje dejavnosti: skupni prevoz, vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture in/ali organizacijo prodajne mreže.
2. **Skupni prevoz** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšal učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP organizira prevozne storitve (cestni, železniški ali pomorski prevoz) z mesta pridelave do skladiščnih prostorov kupca ali predelovalnice za večino količine poljščin, s katero OP trguje. V teh okoliščinah lahko OP bolj učinkovito posluje na področju prevoza, kot bi lahko poslovali posamezni člani. OP lahko tako na primer doseže ekonomijo obsega s prevozom večjih količin, konsolidacijo števila pošilk ter zmanjšanjem stroškov raztovarjanja in manipulativnih stroškov. Zato bo OP v takih okoliščinah po vsej verjetnosti bistveno bolj zmanjšala stroške in znatno izboljšala učinkovitost, kot bi to lahko storili posamezni člani, in tako izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstajajo okoliščine, v katerih vzpostavitev distribucijskega centra ali prodajne infrastrukture ali/in organizacija prodajne mreže (vključno s spletno prodajno mrežo) vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju poljščin? Opišite.*

ii. Skupna promocija

3. **Skupna promocija** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP razvije proizvod z dodano vrednostjo in z njim trguje. V teh okoliščinah je skupna promocija tržni del celostne strategije za prodajo takega proizvoda z dodano vrednostjo, dejavnost skupne promocije pa je ena od več dejavnosti, ki se izvajajo za izvajanje te strategije. OP lahko razlikuje svoj proizvod na primer na podlagi vsebnosti beljakovin, uporabljenih semen, uporabe gnojil, vsebnosti vlage in velikosti poljščin pri dobavi ali kraju porekla. OP določa in zagotavlja skladnost z nizom specifikacij proizvoda. To vključuje npr. razvoj ustreznega niza specifikacij, načrtovanje proizvodnega procesa in nadzor kakovosti v zvezi s takimi specifikacijami, javno naročanje vložkov, potrebnih za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami itd. Stroški takega celostnega pristopa za zagotavljanje skladnosti s specifikacijami so znatni tako za OP kot za njene člane, zlasti ko se nanaša na vsaj večino količine, s katero OP trguje. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: *Ali obstajajo okoliščine, v katerih skupna promocija, na primer promocija generičnih proizvodov brez nadaljnjih združenih dejavnosti, vključuje znatne stroške in količine in bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v sektorju poljščin? Opišite.*

iii. Skupna organizacija nadzora kakovosti

4. **Skupna organizacija nadzora kakovosti** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP zagotavlja dosledno kakovost proizvodov, ki jih proizvedejo njeni člani, ker to zahtevajo predpisi ali vzpostavljeni standardi kupcev. OP pri doseganju želene kakovosti pomaga predvsem z zagotavljanjem nasvetov in podpore proizvodnim postopkom. Pri tem OP zagotavlja storitve na terenu, kot so nasveti o izboljšanju metod uporabe kemikalij in gnojil ter

boljših tehnik, npr. pri okopavanju, gnojenju, presajanju, zatiranju škodljivih organizmov itd., ter zagotavljanje pomoči pri težavah v zvezi s proizvodnjo na kmetijskem gospodarstvu in vprašanjih o predpisih in inšpekcijskih pregledih, da se proizvajalcu zagotovi pomoč pri doseganju kakovostnega proizvoda. Poleg tega OP (sama ali z zunanjimi izvajalci) izvaja preskušanje v laboratorijih za preverjanje kakovosti poljščin (vsebnost beljakovin in vlage, velikost semen in prisotnost nečistoč itd.), ki so jih proizvedli njeni člani in s katerimi bo OP trgovala. S takim preskušanjem se lahko neodvisnim izdajateljem potrdil oziroma nadzornikom dokaže, da proizvodi izpolnjujejo zahteve iz predpisov ali standardov, ali/in kupcem, da proizvodi izpolnjujejo njihove zahteve. Stroški vseh teh dejavnosti so znatni, če se te dejavnosti izvajajo za večino poljščin, s katerimi OP trguje. V takem primeru bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost, saj bi bilo bistveno dražje, če bi posamezni član sam poskušal doseči enak rezultat. Zato bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

v. Skupna uporaba opreme ali skladiščnih prostorov

5. **Skupna uporaba opreme** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v pomembne kmetijske stroje (npr. kombajn ali sušilnik) ter zagotavlja njihovo pravilno uporabo in vzdrževanje. V tem primeru OP sama krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu (nove ali rabljene) opreme za proizvodnjo poljščin ali/in upravljanje pridelanih poljščin. Nato OP krije druge stroške vzdrževanja opreme in zagotavljanja njene pravilne uporabe (npr. usposabljanja). Začetna naložba in drugi stroški opreme so lahko znatni stroški, če so povezani z znatnimi količinami. V teh okoliščinah so stroški uporabe opreme znatni, če se velik del znatne količine, s katero OP trguje, proizvede s skupno opremo. Če se oprema uporablja za proizvodnjo večine poljščin, s katerimi OP trguje, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. Pogosto je treba zagotoviti novo opremo/stroje za povečanje produktivnosti in zagotavljanje, da proizvod izpolnjuje povpraševanje na trgu. Vendar si nekateri proizvajalci ne morejo privoščiti nove opreme, ker so zanjo potrebne visoke naložbe, zato lahko člani s skupno uporabo opreme prihranijo pri stroških in izboljšajo svojo produktivnost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.
6. **Skupna uporaba skladiščnih prostorov** bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če OP izvaja potrebne naložbe v skladiščne prostore ter zagotavlja njihovo pravilno uporabo in vzdrževanje. OP krije začetne naložbene stroške, ki nastanejo pri nakupu ali načrtovanju in gradnji skladiščnih prostorov. OP krije tudi ostale naložbene stroške, ki nastanejo pri posodobitvi skladiščnih prostorov. Naložbe v skladiščne prostore pomenijo znatne stroške, če so povezane z znatnimi količinami. Prav tako so znatni stroški uporabe skladiščnih prostorov, če se velik del količine OP skladišči v teh skladiščnih prostorih. Če se dejavnosti distribucije nanašajo na večino poljščin, s katerimi OP trguje, in so tako obsežne z vidika količine, bo OP po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. OP lahko z zagotavljanjem skladiščnih prostorov zmanjša stroške v primerjavi z okoliščinami, ko bi morali člani sami izvesti naložbe v skladiščne prostore. Možnost skladiščenja proizvodov brez takojšnje dobave tretji osebi, tudi za daljši čas in v večjih količinah, članom OP omogoča, da prodajo svoje proizvode po ugodnejših cenah in v

obdobju, ki ni obdobje žetve, ko je ponudba največja. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

vi. Skupno javno naročanje vložkov

7. **Skupno javno naročanje** vložkov bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v nekaterih okoliščinah. To se lahko na primer zgodi, če se naročajo znatne količine, saj lahko OP pridobi velike popuste ter boljše dostavne in/ali kreditne pogoje kot posamezni proizvajalec. Poleg tega lahko OP z nakupom teh vložkov zagotovi pravilno skladiščenje in/ali dostavo teh proizvodov. Ko OP za svoje člane naroči gnojila, pesticide ali energijo (gorivo ali električno energijo), so ti vložki znatni stroški⁵³. Če OP izvaja javno naročanje za veliko količino, ki ustreza potrebam za proizvodnjo večine poljščin, s katerimi trguje, bo po vsej verjetnosti znatno izboljšala učinkovitost. V takih okoliščinah bi OP izpolnila pogoje poenostavljene metode.

Za posvetovanje: Ali obstajajo drugi znatni vložki (vključno s storitvami), ki bi jih OP kupila za svoje člane in vključujejo znatne stroške in količine, njihovo skupno javno naročanje pa bo po vsej verjetnosti znatno izboljšalo učinkovitost v sektorju poljščin? Opišite.

- (76) Če OP ne izpolnjuje pogojev, ki jih določa poenostavljena metoda, lahko z alternativno metodo dokaže, da vseeno izpolnjuje zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti.

Alternativna metoda

- (77) Če OP ne izpolnjuje pogojev poenostavljene metode, lahko svojo skladnost z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti oceni z alternativno metodo. To lahko stori, če ni mogla zagotoviti skladnosti s poenostavljeno metodo, vendar meni, da vseeno izpolnjuje zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. Poleg tega je lahko OP v položaju, ki ga poenostavljena metoda ne zajema, saj lahko izvaja dejavnosti, ki jih poenostavljena metoda ne obravnava, oziroma morda še ne izvaja dejavnosti za krepitev učinkovitosti, zlasti če se ustanavljajo nove OP, če OP nameravajo razviti nove dejavnosti združevanja itd.
- (78) Pri alternativni metodi je treba oceniti vse dejavnosti OP in dejstvo, ali bodo nekatere dejavnosti po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost, tako da bo OP na splošno prispevala k izpolnitvi ciljev SKP. Te smernice zagotavljajo napotke za izvajanje alternativne metode, pri čemer ne zajemajo vseh možnih vidikov ocenjevanja v skladu z alternativno metodo, saj so odvisni od vsakega posameznega primera.

⁵³ Po podatkih poročila „EU cereal farms report 2013 based on FADN data“ (Poročilo o kmetijskih gospodarstvih EU, ki pridelujejo žita, iz leta 2013 na podlagi podatkov mreže za zbiranje računovodskih podatkov s kmetijskih gospodarstev) so stroški gnojil v EU-27 leta 2011 na primer za pšenico, trdo pšenico, ječmen in koruzo v povprečju znašali 24 % operativnih stroškov, stroški pesticidov 11 %, stroški goriva in energije pa 17 %. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, str. 26–79.

Za posvetovanje: Navedite dodatne podatke o drugih poljščinah, če so na voljo.

- (79) Nekatere dejavnosti, ki niso dejavnosti iz odstavka 1(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, lahko izboljšujejo učinkovitost. V takem primeru je treba na podlagi dejstev posameznega primera oceniti, ali bodo take dejavnosti OP po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost, tako da bodo te dejavnosti na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP⁵⁴.

Za posvetovanje: Zdi se, da OP izvajajo nekatere dejavnosti, ki niso navedene v odstavku 1(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT. Nekatere OP na primer zagotavljajo usposabljanje (npr. za izboljšanje produktivnosti) ali storitve finančne podpore (npr. zavarovanje). Ali bodo v teh okoliščinah te in druge storitve, ki niso navedene v odstavku 1(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost?

- (80) Alternativna metoda lahko obravnava tudi okoliščine, ko se je OP zavezala k izvajanju naložb v dejavnosti za krepitev učinkovitosti, vendar je potreben čas, da se naložba v celoti uresniči, medtem pa OP že izvaja skupno prodajo za utrditev svoje prisotnosti na trgu in zagotovitev uspešnega poslovanja svojih naložb. V takih okoliščinah bi morala OP dokazati, da se je finančno zavezala k izvajanju dejavnosti in da je učinkovito izvajanje dejavnosti le vprašanje časa zaradi neizbežnih zamud pri izvajanju (npr. pri gradnji prostorov). Če lahko OP dokaže tako zavezo, je treba na podlagi dejstev vsakega posameznega primera oceniti, ali bodo take nove dejavnosti OP znatno izboljšale učinkovitost, tako da bodo te dejavnosti na splošno prispevale k izpolnitvi ciljev SKP⁵⁵. Če zadevni primer vključuje dejavnosti, ki so navedene v odstavku 1(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, se ocena lahko izvede na enak način kot ocena v skladu s poenostavljeno metodo na podlagi vrste in obsežnosti načrtovanih dejavnosti (v smislu količine in stroškov). Če zadevni primer vključuje dejavnosti, ki niso navedene v odstavku 1(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, se ocena izvede za vsak posamezni primer. Če v praksi dejavnosti na koncu ni mogoče izvesti zaradi dogodka, na katerega OP ne more vplivati, se lahko za OP vseeno uporablja odstopanje do konca potrebnega odloga po uresnitvi tega dogodka za dokončanje dejavnosti, ki škodijo ciljem SKP (glej primer iz oddelka 3.3 o poljščinah).

2.4.4 Pogoji o razmerjih med OP in njenimi člani proizvajalci

⁵⁴ Če so izpolnjeni elementi poenostavljene metode v smislu količine in stroškov, kot je opisano zgoraj, bodo po vsej verjetnosti izpolnjene tudi zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. Če ti elementi niso izpolnjeni, bi bilo treba skladnost z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti oceniti na podlagi dejstev posameznega primera za zagotovitev, da dejavnosti OP znatno izboljšujejo učinkovitost in tako na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP.

⁵⁵ Če so izpolnjeni elementi poenostavljene metode v smislu količine in stroškov, kot je opisano zgoraj, bodo po vsej verjetnosti izpolnjene tudi zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. Če ti elementi niso izpolnjeni, bi bilo treba skladnost z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti oceniti na podlagi dejstev posameznega primera za zagotovitev, da dejavnosti OP znatno izboljšujejo učinkovitost in tako na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP.

- (81) Odstopanje ni odvisno od tega, ali so proizvajalci na OP prenesli lastništvo nad zadevnimi proizvodi, saj se za OP uporablja v obeh primerih⁵⁶.
- (82) Vendar morata biti v skladu z odstopanjem izpolnjeni dve zahtevi v zvezi z razmerji med OP in njenimi člani⁵⁷:
- a. Zadevni proizvajalci ne smejo biti člani nobene druge OP, ki se prav tako pogaja o takih pogodbah v njihovem imenu. To pomeni, da proizvajalec ne sme pooblastiti nobene druge OP za izvajanje pogodbenih pogajanj v zvezi z njegovimi proizvodi skupaj z navedenimi drugimi proizvajalci. Vendar lahko proizvajalec obenem prodaja te proizvode neposredno na trgu in lahko prodaja druge proizvode prek druge OP.
 - b. OP se lahko pogaja, če za zadevni proizvod ne velja obveznost dobave, ki bi bila posledica članstva proizvajalca v zadrugi, ki sama ni članica zadevne OP, v skladu s pogoji, določenimi v statutu zadruga ali pravilih in sklepih, ki so v njem predvideni ali iz njega izhajajo. Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se torej ne morajo šteti za podlago za neskladnost z obstoječo obveznostjo izključne dobave v zadrugah.

2.4.5 Zgornja meja proizvodnje, o kateri potekajo pogodbena pogajanja

- (83) Za odstopanje veljajo količinske omejitve⁵⁸.
- (84) V sektorjih govejega in telečjega mesa ter poljščin se odstopanje uporablja, če obseg proizvodnje proizvoda, o katerem se OP pogaja in ki je proizveden v kateri koli posamezni državi članici, ne presega 15 % celotne nacionalne proizvodnje vsakega proizvoda iz členov 170(1)(a) in (b) oziroma členov 171(1)(a)–(l) uredbe o SUT.
- (85) V sektorju oljčnega olja se odstopanje uporablja le, če obseg proizvodnje oljčnega olja, o katerem se določena OP pogaja in ki je proizvedeno v kateri koli posamezni državi članici, ne presega 20 % upoštevnega trga, za namen tega izračuna pa se razlikuje med oljčnim oljem za prehrano ljudi in oljčnim oljem za druge namene. Te smernice zagotavljajo podrobne informacije o določitvi upoštevnega trga v določenem oddelku sektorja oljčnega olja.
- (86) Členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT se nanašajo na določanje zgornjih mej tržne moči za proizvodnjo „v kateri koli posamezni državi članici“. Če se OP v imenu svojih članov pogaja o ponudbi v več državah članicah, obseg proizvodnje v vsaki državi članici ne bi smel presegati 15 % nacionalne proizvodnje govejega in telečjega mesa ter poljščin in 20 % upoštevnega trga za oljčno olje.

⁵⁶ Odstavek 2(a) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

⁵⁷ Odstavek 2(e) in (f) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT..

⁵⁸ Odstavek 2(c) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

- (87) Komisija je objavila podatke o obsegu proizvodnje zadevnih proizvodov v državah članicah v *Uradnem listu Evropske unije* (UL C 256, 7.8.2014, str. 1–4)⁵⁹. Te informacije so na voljo tudi na spletni strani Komisije⁶⁰.

2.4.6 Obveznost o uradnih obvestilih

- (88) V skladu z odstopanjem⁶¹ OP uradno obvesti pristojne organe države članice, v kateri deluje, o obsegu proizvodnje zadevnega proizvoda, o katerem se pogaja v imenu svojih članov. Zadevne pristojne organe določi vsaka država članica.

[Referenčni dokument, ki ga bo objavila Komisija.]

2.5 Zaščitni ukrepi

- (89) Odstavek 5 členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT določa zaščitni mehanizem, v skladu s katerim se lahko organi za konkurenco držav članic v posameznem primeru odločijo, da mora OP ponoviti posamezna pogajanja, ali pa jih sploh ne dovolijo.
- (90) Organi za konkurenco držav članic lahko izvedejo tako posredovanje, tudi če se v celoti spoštujejo količinski pragovi (15 % skupne nacionalne proizvodnje proizvodov v sektorjih govejega in telečjega mesa ter poljščin ali 20 % upoštevnega trga v sektorju oljčnega olja) za pogajanja OP.
- (91) Organ za konkurenco države članice lahko zaščitni mehanizem uporabi v naslednjih treh primerih:
- a. če meni, da je to potrebno, da se prepreči izključevanje konkurence, ali
 - b. če ugotovi, da je proizvod, o katerem potekajo pogajanja, zaradi posebnih značilnosti ali predvidene uporabe del ločenega trga in da bi takšna skupna pogajanja zajemala več kot 15 % nacionalne proizvodnje takega trga⁶², ali
 - c. če ugotovi, da so ogroženi cilji SKP.

⁵⁹ Oljčno olje: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=SL>.
Poljščine: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=SL>.
Goveje in telečje meso: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=SL>.

⁶⁰ Oljčno olje: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm.
Goveje in telečje meso: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm.
Poljščine: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm.

⁶¹ Odstavek 2(g) členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT.

⁶² Ta možnost velja le za sektorja govejega in telečjega mesa ter poljščin, tj. ne za sektor oljčnega olja, za katerega so relevantni le pogoji iz točk a. ali c.

- (92) V vseh treh primerih ukrep pristojnega organa za konkurenco iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT ni sankcija zaradi kršitve pravil konkurence, temveč se šteje za preventivni ukrep.
- (93) Dokler pristojni organ za konkurenco ne sprejme odločitve o tem, ali bi bilo treba pogajanja ponoviti oziroma ali sploh lahko potekajo, se za pogajanja, ki jih organizacije proizvajalcev izvajajo v skladu s členi 169, 170 in 171 uredbe o SUT, šteje, da ne kršijo členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT. Zato se pred datumom sprejetja take odločitve za pogajanja, ki jih izvajajo organizacije proizvajalcev in ki izpolnjujejo pogoje iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, ne morejo sprejeti sankcije v skladu s splošnim konkurenčnim pravom EU. Ko pa pristojni organ za konkurenco sprejme odločitev, da bi bilo treba zadevna pogajanja ponoviti oziroma da ne bi smela potekati, odstopanje preneha veljati. Če OP po navedenem datumu ne spoštuje odločitve pristojnega organa za konkurenco in nadaljuje pogajanja ali pa še naprej izvaja sklenjene pogodbe, se lahko v skladu s splošnim konkurenčnim pravom začne sodni postopek v zvezi z vedenjem OP.

2.5.1. Izključevanje konkurence

- (94) Pristojni organ za konkurenco lahko posreduje, da prepreči izključevanje konkurence, če je prodaja/pogodba, o kateri se OP pogaja v imenu svojih članov, v celoti skladna s pogoji iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, a vključuje določbe, ki omejujejo konkurenco v večji meri, kot je potrebno za doseganje koncentracije ponudbe, tj. za pogodbeno pogajanja (tj. določbe, ki niso del pogojev iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT, na primer določba o izključnosti, ki ima lahko nekonkurenčni učinek na trgu z omejenim številom izvajalcev, ki vsi uporabljajo pogoje o izključnosti).
- (95) Če pristojni organ za konkurenco posreduje, da bi preprečil izključevanje konkurence, s tem poskuša zaščiti tekmovalnost med proizvajalci in konkurenčne postopke. Pri taki analizi bi se morali upoštevati tako dejanska kot morebitna konkurenca⁶³. Konkurenca je lahko izključena, če je eden od najpomembnejših parametrov v celoti izključen na določenem upoštevnem trgu, kar velja zlasti za cenovno konkurenco⁶⁴ ali konkurenco na področju inovacij. Na analizo izključevanja konkurence med drugim vplivajo tržni deleži v širšem okviru analize dejanske zmogljivosti konkurentov, da so konkurenčni, in njihovih spodbud za doseganje konkurenčnosti⁶⁵, zmanjševanje konkurence, ki jo povzročijo zadevna pogodbeno pogajanja, zmogljivost izvajanja in ohranjanja rasti cen

⁶³ Npr. sodba v zadevi z dne 28. februarja 2002, T-395/94, Atlantic Container Line proti Komisiji, ECLI:EU:T:2002:49, točka 330.

⁶⁴ Npr. sodba v zadevi Metro proti Komisiji, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, točka 21: „[...] Čeprav je cenovna konkurenčnost tako pomembna, da se nikoli ne sme izključiti, ni edina učinkovita oblika konkurence ali oblika, ki mora imeti v vseh okoliščinah prednost. Pooblastila, ki jih ima Komisija v skladu s členom 85(3), kažejo, da se zahteve za ohranjanje delujoče konkurence lahko uskladijo z varovanjem ciljev različne narave, zato so nekatere omejitve konkurence dovoljene, če so nujne za doseganje navedenih ciljev in če ne izključujejo konkurence na znatnem delu skupnega trga. [...]“

⁶⁵ V tem okviru je treba opozoriti, da morajo subjekti, za katere se uporablja odstopanje, spoštovati prag tržne moči, in sicer 15-odstotni prag nacionalne proizvodnje za goveje in telečje meso ter poljščine in 20-odstotni prag upoštevnega trga za oljčno olje.

ter ovire za nov vstop na trg. Za več podrobnosti o oceni izključevanja konkurence glej (po analogiji) oddelek 3.5 Smernic Komisije o uporabi člena 81(3) Pogodbe [zdaj člen 101(3) PDEU]⁶⁶.

- (96) Če pa dobavne pogodbe, ki jih je OP sklenila v imenu svojih članov, ne izpolnjujejo pogojev iz členov 169, 170 in 171 uredbe o SUT in ne vključujejo določb, ki bi omejevale konkurenco v večji meri, kot je potrebno za doseganje koncentracije ponudbe iz teh členov, ne kršijo člena 101 PDEU.

2.5.2. Manjši upoštevni proizvodni trg z nekonkurenčnimi učinki

- (97) Organ za konkurenco se lahko odloči, da bi bilo treba ponoviti pogajanja ali da pogajanja ne bi smela potekati, če ugotovi, da:
- a. je upoštevni proizvodni (ne geografski) trg za pogajanja v zvezi s sektorjem govejega in telečjega mesta ali sektorjem poljščin manjši od trga, ki je opredeljen v členih 170 in 171 uredbe o SUT;
 - b. bi imela zadevna pogajanja nekonkurenčen učinek na te manjše trge.

To ne velja za sektor oljčnega olja, saj upoštevni trg v členu 169 uredbe o SUT ni opredeljen.

2.5.3. Ogroženost ciljev SKP

- (98) Organ za konkurenco lahko posreduje tudi, če ugotovi, da nadaljnje dejavnosti združevanja OP ogrožajo cilje SKP. To se lahko zgodi, če je OP izvedla samooceno na podlagi poenostavljene metode. V skladu z navedeno metodo se predvideva, da dejavnosti OP na splošno prispevajo k izpolnitvi ciljev SKP, če so izpolnjena ustrezna merila. Organ za konkurenco lahko ugotovi, da v praksi to ne drži, čeprav so merila izpolnjena.
- (99) Če pogajanja OP zajemajo le eno državo članico, zaščitne ukrepe sprejme nacionalni organ za konkurenco te države članice. Če pogajanja OP zajemajo več kot eno državo članico, zaščitne ukrepe sprejme Evropska komisija.

3. Oddelki, ki se nanašajo na posamezne sektorje

3.1. Oljčno olje

3.1.1. Primeri uporabe odstopanja v sektorju oljčnega olja

- (100) V tem oddelku Smernic je s spodaj navedenimi primeri obravnavana praktična uporaba posebnih pravil iz uredbe o SUT v kmetijskem sektorju oljčnega olja.
- (101) **Primer** ocene v skladu s členom 169 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju oljčnega olja, kjer se uporablja odstopanje:

⁶⁶ Sporočilo Komisije – Smernice Komisije o uporabi člena 81(3) Pogodbe [zdaj člen 101(3) PDEU], UL C 101, 27.4.2004, str. 97.

Situacija: V določeni regiji je več pridelovalcev oljk hkrati ustanovilo več OP, ki so proizvajale oljčno olje s predelavo oljk, ki so jih dobavili njihovi člani. Prav tako OP za svoje člane nabavljajo fitosanitarne proizvode, gnojila, opremo itd. ter nadzorujejo kakovost pri proizvodnji oljk.

Nato so OP ustanovile podrejeno OP, ki so ji dobavljale celotni obseg proizvodnje. Podrejena OP prevaža različna oljčna olja, ki jih proizvajajo prvorazredne OP, v svoje mešalnice in polnilnice (ko se ne prodajajo v velikih količinah). Podrejena OP se v imenu svojih članov pogaja o dobavnih pogodbah s prodajalci na drobno, kar pomeni, da izvaja pogodbeno pogajanje. Prav tako izvaja dejavnosti trženja in promocijske dejavnosti. Poleg tega pridelovalcem/članom prvorazrednih OP svetuje o fitosanitarnih sredstvih in nadzoruje kakovost. Zadevna država članica je priznala tako prvorazredne OP kot podrejeno OP v skladu z zahtevami uredbe o SUT. Količina oljčnega olja, o kateri se pogaja podrejena OP, predstavlja 17,4 % upoštevne trga. Podrejena OP, ki izvaja pogodbeno pogajanje, je nacionalne organe uradno obvestila o količini oljčnega olja, o katerem se pogaja.

Analiza: Podrejena OP je bila priznana kot OP ali ZOP, kar je odvisno od pravil, ki se uporabljajo v zadevni državi članici. Podrejena OP skoncentrira ponudbo in daje na trg oljčno olje. Splošna struktura prvorazrednih OP in podrejena OP izvajata dejavnosti, ki bodo po vsej verjetnosti znatno izboljšale učinkovitost, kot je navedeno v členu 169 uredbe o SUT. Zadevne dejavnosti, ki jih izvajajo prvorazredne OP, so skupna proizvodnja, skupno javno naročanje vložkov in skupni nadzor kakovosti, zadevne dejavnosti, ki jih izvaja podrejena OP, pa so skupni prevoz, polnjenje, skupni nadzor kakovosti ter skupno trženje in promocija. V skladu s poenostavljeno metodo preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti bodo te dejavnosti po vsej verjetnosti izboljšale učinkovitost. Poleg tega te dejavnosti zajemajo vso količino, o kateri potekajo pogodbeno pogajanja. Zato se lahko sprejme sklep, da bi bile v skladu s poenostavljeno metodo zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti izpolnjene. Količina oljčnega olja, o kateri se pogaja podrejena OP, ne presega 20 % upoštevne trga. O količini oljčnega olja, o kateri potekajo pogodbeno pogajanja, so bili uradno obveščeni nacionalni organi. Tako se za dejavnosti pogodbenih pogajanj podrejene OP uporablja odstopanje.

(102) **Primer** ocene v skladu s členom 169 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju oljčnega olja, kjer se ne uporablja odstopanje:

Situacija: Več proizvajalcev oljčnega olja (mlinov za oljčno olje) se je odločilo, da bodo skupaj prodajali del svojega obsega proizvodnje oljčnega olja več različnim polnilnicam v velikih količinah, preostali del zadevnega obsega proizvodnje pa še naprej prodajajo ločeno drugim strankam. Proizvajalci oljčnega olja vzpostavijo OP, ki bo v njihovem imenu izvajala pogodbeno pogajanje z več polnilnicami. Za namen dobave eni od polnilnic (največji stranki) je OP najela zunanje izvajalce za izvajanje prevoznih storitev, ki zajemajo 30 % skupne količine oljčnega olja, o kateri se OP pogaja. OP ne prevaža oljčnega olja drugim polnilnicam, saj stranke (polnilnice) same organizirajo prevoz.

Analiza: Edina dejavnost za krepitev učinkovitosti, ki jo izvaja OP, je skupni prevoz oljčnega olja eni od polnilnic. V členu 169 uredbe o SUT je skupni prevoz ena od dejavnosti, ki lahko znatno izboljša učinkovitost. V tem primeru skupni prevoz zajema veliko manj kot 50 % količine oljčnega olja, o kateri se pogaja OP. V skladu s poenostavljeno metodo ta količina oljčnega olja ne zadostuje za izpolnjevanje pogojev preskusa znatnega izboljšanja

učinkovitosti. Prevozne dejavnosti po vsej verjetnosti ne bodo znatno izboljšale učinkovitosti, zato pogodbeni pogajanja OP po vsej verjetnosti ne bodo skladna z odstopanjem.

3.1.2. Opredeljevanjeupoštevnega trga v sektorju oljčnega olja

- (103) V skladu z odstopanjem je treba opredeliti upoštevni proizvodni in geografski trg za veleprodajo oljčnega olja, da lahko OP ugotovijo, ali so skladne z zgornjo mejo tržnega deleža, ki jo določa odstopanje⁶⁷.
- (104) Upoštevne trge je treba oceniti za vsak posamezni primer. Komisija je objavila smernice za opredeljevanje upoštevni trgov v svojem obvestilu o opredelitvi upoštevnega trga⁶⁸. Komisija ne more točno opredeliti upoštevni trgov za sektor oljčnega olja, vendar te smernice podajajo nekatere napotke posebej v zvezi z navedenim sektorjem na podlagi informacij, ki so bile na voljo Komisije ob sprejetju teh smernic⁶⁹, da se proizvajalcem zagotovi pomoč pri izvajanju odstopanja. Upoštevni trgi se lahko sčasoma razvijejo, med drugim zaradi sprememb na trgu.
- (105) Vprašanje je, kako opredeliti upoštevni proizvodni in geografski trg za veleprodajo oljčnega olja. Na navedenem trgu so prodajalci v bistvu proizvajalci in trgovci, kupci pa so trgovci, proizvajalci, prodajalci na drobno, stranke iz industrije ter stranke iz hotelskega sektorja in sektorja restavracij.

a) Upoštevni proizvodni trg

- (106) Upoštevni proizvodni trg za oljčno olje se razlikuje od proizvodnih trgov za druga jedilna olja, pri čemer je treba med drugim upoštevati razlike v značilnostih, cenah in namenu teh proizvodov. Poleg tega morda ni treba opredeliti ločenih trgov za različne vrste oljčnega olja (ekstra deviško oljčno olje, deviško oljčno olje in druga olja na podlagi oljk⁷⁰), saj je treba upoštevati veliko stopnjo zamenjave teh kategorij. Tudi ob upoštevanju organizacije prodajnih kanalov je morda ustrezno, da se opredelijo trije ločeni trgi:
- oljčno olje, ki se dobavlja prodajalcem na drobno;
 - oljčno olje, ki se dobavlja strankam iz industrije, in

⁶⁷ Glej oddelek 2.4.5 Zgornja meja proizvodnje, o kateri potekajo pogodbeni pogajanja.

⁶⁸ Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti (UL C 372, 9.12.1997, str. 5).

⁶⁹ To vključuje predhodne preiskave organov za konkurenco (GD za konkurenco Evropske komisije in zadeve, ki jih je preiskoval španski nacionalni organ za konkurenco) in informacije, ki jih je Komisija pridobila od izvajalcev.

⁷⁰ Izvedbena uredba Komisije (EU) št. 29/2012 z dne 13. januarja 2012 o tržnih standardih za oljčno olje, UL L 12, 14.1.2012, str. 14 (kot je bila spremenjena).

- oljčno olje, ki se dobavlja strankam iz hotelskega sektorja in sektorja restavracij.

Ni mogoče izključiti, da so trgi za dobavo oljčnega olja prodajalcem na drobno, dobavo proizvodov zasebnih družb in dobavo proizvodov z zaščitnim znakom različni proizvodni trgi.

- (107) Zgoraj opisani skupni elementi segmentacije trga ne izključujejo opredelitve ožjih proizvodnih trgov.

b) Upoštevni geografski trg

- (108) Z geografskega stališča se zdi, da upoštevni trg za dobavo oljčnega olja ni ožji od nacionalnega trga in da bi lahko zajemal celotni EGP, če se upoštevajo vsi trije prodajni kanali, in sicer dobava oljčnega olja prodajalcem na drobno, strankam iz industrije ter strankam iz hotelskega sektorja in sektorja restavracij.

3.2. Sektor govejega in telečjega mesa

3.2.1 Primeri uporabe odstopanja v sektorju govejega in telečjega mesa

- (109) V tem oddelku Smernic je s spodaj navedenimi primeri obravnavana praktična uporaba posebnih pravil iz uredbe o SUT v kmetijskem sektorju govejega in telečjega mesa.
- (110) **Primer** ocene v skladu s členom 170 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju govejega in telečjega mesa, kjer se uporablja odstopanje:

Situacija: Priznana OP izvaja skupno prodajo celotnega obsega proizvodnje goveda svojih članov (100 %), saj dobavlja živo govedo za zakol. Prodaja znaša 1,3 % tržnega deleža skupne nacionalne proizvodnje goveda v zadevni državi članici. OP poleg skupne prodaje organizira tudi zbiranje in prevoz vsega goveda (100 %), ki ga v imenu svojih članov prodaja klavnicam, kar znaša 17 % stroškov proizvodnje in dajanja proizvoda na trg. Poleg tega OP v imenu svojih članov naroča večino krme za živali in zdravil, ki jih uporabljajo člani, kar znaša približno 9 % stroškov proizvodnje.

Analiza: OP skoncentrira ponudbo in daje na trg živo govedo. OP izvaja dejavnosti, ki bodo po vsej verjetnosti izboljšale učinkovitost, kot je opisano v členu 170 uredbe o SUT, in sicer skupni prevoz goveda in skupno javno naročanje vložkov, kot so krma in zdravila. Skupni prevoz OP zajema več kot polovico količine, s katero OP trguje (v tem primeru 100 % živine), zato se zdi, da v skladu s poenostavljeno metodo izpolnjuje zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. Za skupno javno naročanje vložkov ni treba izvesti ocene, saj se zdi, da OP v skladu s poenostavljeno metodo izpolnjuje pogoje preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. OP proda bistveno manj kot 15 % skupne nacionalne proizvodnje živega goveda. Zato se za pogodbeno pogajanja OP uporablja odstopanje.

- (111) **Primer** ocene v skladu s členom 170 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju govejega in telečjega mesa, kjer se ne uporablja odstopanje:

Situacija: Priznana OP izvaja skupno prodajo 80 % obsega proizvodnje goveda svojih članov, saj dobavlja živo govedo za zakol. Prodaja znaša 6 % tržnega deleža skupne nacionalne proizvodnje goveda v zadevni državi članici. OP poleg skupne prodaje v imenu svojih članov organizira tudi

skupne promocijske kampanje v obliki splošnih oglasov o živini članov v lokalnem časopisu. Dejavnost skupne promocije se izvaja za vse proizvode, ki jih OP prodaja.

Analiza: OP skoncentrira ponudbo in daje na trg živo govedo. OP izvaja eno dejavnost, ki bo po vsej verjetnosti izboljšala učinkovitost, kot je opisano v členu 170 uredbe o SUT, tj. skupno promocijo. Ta dejavnost zajema vso količino, za katero se izvaja skupna prodaja, vendar skupna dejavnost v skladu s poenostavljeno metodo ne izpolnjuje pogojev preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. V tem primeru se zdi, da OP ni razvila produkta z dodano vrednostjo, temveč le oglašuje proizvod svojih članov v obliki splošnih oglasov. Dejavnost promocije sama po sebi po vsej verjetnosti ne bo znatno izboljšala učinkovitosti, odstopanje pa se po vsej verjetnosti ne bo uporabljalo za pogodbeno pogajanja OP.

3.3. Poljščine

3.3.1 Primeri uporabe odstopanja v sektorju poljščin

(112) V tem oddelku Smernic je s spodaj navedenimi primeri obravnavana praktična uporaba posebnih pravil iz uredbe o SUT v kmetijskem sektorju poljščin.

(113) **Primer** ocene v skladu s členom 171 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju poljščin, kjer se uporablja odstopanje:

Situacija: „Golden Glow“ je OP pridelovalcev žita. OP je vzpostavljena in priznana v državi članici A in ima nekaj članov iz držav članic B in C. OP Golden Glow je bila ustanovljena za zagotavljanje prevoznih storitev svojim članom, saj so stroški prevoza razmeroma visoki zaradi oddaljenosti prodajnih mest. V povprečju se za 60 % količine, o kateri se OP pogaja, uporabljajo skupne prevozne storitve (lastne prevozne storitve ali prevozne storitve zunanjih izvajalcev). Poleg tega OP izvaja skupno javno naročanje vložkov, zlasti gnojil in pesticidov. Svojim članom zagotavlja tudi informacijske storitve, kot so informacije o novih semenih na trgu, razpršenosti tveganja, vključno z varovanjem pred tveganjem, itd.

OP ima v lasti nekaj tovornjakov za zagotavljanje logističnih storitev. Vendar lahko tovornjaki zadostijo le 9 % potreb po prevozu članov OP. Zato je OP podpisala pogodbe z dvema podjetjema, ki sta specializirani za zagotavljanje prevoznih storitev. OP je o zahtevi za najem zunanjih izvajalcev obvestila pristojni nacionalni organ, ki jo je odobril. Predložila je ustrezna pojasnila, da z najemom zunanjih izvajalcev za zagotavljanje prevoznih storitev prihrani pri stroških, saj so naložbe v tovornjake visoke, potrebe po prevozu v sektorju poljščin pa zelo odvisne od sezone (tj. potreba po prevozu je velika v času žetve, drugače pa zelo majhna). Poleg tega so stroški vzdrževanja tovornjakov zelo visoki, prav tako pa so visoki tudi stroški najema specializiranih voznikov, ki niso stalno zaposleni.

Poleg tega je imela OP leta 2014 naslednji delež skupne nacionalne proizvodnje, in sicer v državi članici A: navadna pšenica 6,4 %, ječmen 4 %, oves 13,8 %, seme oljne ogrščice 13,6 %, bob 2,3 % in navadni grah 1 %. V državah članicah B in C je tržni delež OP Golden Glow znašal manj kot 1 % za vsako vrsto žita. Člani OP v povprečju

tržijo 80 % svojega obsega proizvodnje prek OP. Prek OP v povprečju kupijo dve tretjini svojih gnojil in pesticidov, ti vložki pa v povprečju znašajo 18 % skupnih variabilnih stroškov proizvodnje in dajanja proizvoda na trg za vse vrste poljščin, o katerih se pogaja OP.

Analiza: Nacionalni organ je OP Golden Glow formalno priznal v državi članici A. OP skoncentrira ponudbo in daje na trg poljščine. OP izvaja dejavnosti, ki bodo po vsej verjetnosti izboljšale učinkovitost, kot je opisano v členu 171 uredbe o SUT, in sicer skupni prevoz in skupno javno naročanje vložkov. Skupni prevoz OP se izvaja za več kot polovico količine, s katero OP trguje, zato se zdi, da v skladu s poenostavljeno metodo izpolnjuje zahteve preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti. Ocene skupnega javnega naročanja vložkov v tem primeru ni treba izvesti, saj so izpolnjeni pogoji preskusa za eno skupno dejavnost. Delež pšenice, ječmena, ovsa, semena oljne ogrščice, boba in graha, ki ga prodaja OP in o katerem se pogaja, ne presega 15 % skupne nacionalne proizvodnje v državi članici A. Zato se za pogodbeno pogajanje OP uporablja odstopanje.

OP zagotavlja informacijske storitve, ki niso navedene v členu 171 uredbe o SUT. Ni izključeno, da bo ta dejavnost po vsej verjetnosti izboljšala učinkovitost. Vendar pa v tem primeru ni treba oceniti teh storitev, saj analiza skupnega prevoza zadostuje za uporabo odstopanja za pogodbeno pogajanje OP.

- (114) **Primer** ocene v skladu s členom 171 uredbe o SUT, ki jo izvede OP, ki posluje v sektorju poljščin, kjer se ne uporablja odstopanje:

Situacija: „Stony Fields“ je OP, ki posluje na trgu s pšenico in ječmenom v državi članici A. Pristojni nacionalni organ v državi članici A je OP priznal. OP prodaja pšenico in ječmen svojim članom in nečlanov. Delež pšenice, ki ga proizvedejo člani OP in o katerem se pogaja, znaša 7 % nacionalne proizvodnje pšenice države članice A oziroma 8 % zadevne proizvodnje ječmena. Tržni delež OP na trgu države članice A znaša 19 % oziroma 17,2 %, če se upoštevata tudi pšenica in ječmen nečlanov. OP Stony Fields ne izvaja le pogodbenih pogajanj v imenu svojih članov, temveč namerava izvesti tudi naložbe v skladiščne prostore z nekaterimi stroji za predelavo (tj. za sušenje in čiščenje), ki bi zadoščali za 10 % njenih potreb po skladiščnih prostorih in približno 1 % skupne količine pšenice, ki jo prodaja OP (proizvod članov in nečlanov). Lokalna banka ji je odobrila posojilo za financiranje prostorov. OP trenutno ocenjuje različne ponudbe podjetij za gradnjo in prodajo opreme. OP namerava začeti uporabljati prostore čez šest do osem mesecev.

Poleg tega OP Stony Fields svojim članom pošilja tudi tedenska glasila o spremembah na trgih in pomembnih novicah za pridelovalce pšenice.

Analiza: OP Stony Fields je priznana OP, ki skoncentrira ponudbo in daje na trg poljščine. OP ne izvaja dejavnosti, ki bodo po vsej verjetnosti izboljšale učinkovitost, kot je opisano v členu 171 uredbe o SUT. OP namerava v prihodnje le zagotoviti potencialno dejavnost za krepitev učinkovitosti iz člena 171 (skladiščenje). Zato se poenostavljena metoda za ocenjevanje skladnosti z zahtevami preskusa znatnega izboljšanja učinkovitosti ne more uporabiti. Vendar bi se v tem primeru lahko uporabila alternativna metoda, opisana v odstavkih od (74) do (80). V tem primeru je OP prejela

kreditno linijo od banke in ponudbe različnih podjetij za gradnjo skladiščnih prostorov. Rok projekta je šest do osem mesecev. Zato se zdi, da se je OP zavezala k izvedbi naložbe v dejavnost za krepitev učinkovitosti, za gradnjo skladiščnega prostora pa potrebuje le čas. Za OP bi se tako lahko uporabljalo odstopanje, če bodo ti skladiščni prostori po vsej verjetnosti znatno izboljšali učinkovitost. Vendar to ni verjetno, saj namerava OP zagotoviti skladiščenje za le 1 % skupne pšenice, ki jo prodaja OP. Poleg tega OP svojim članom zagotavlja informacije v obliki glasil. Mogoče je, da so take informacije uporabne in celo krepijo učinkovitost. Vendar ni jasno, ali zagotovljene informacije same po sebi znatno izboljšujejo učinkovitost. Na področju ječmena ne potekajo nobene dejavnosti za krepitev učinkovitosti in tudi niso načrtovane. Zahteve glede delež pšenice in ječmena, ki ga OP kupi od nečlanov, in deleža skupne nacionalne proizvodnje niso izpolnjene. Delež proizvodov, ki jih OP kupi od nečlanov, znaša 63 % skupne količine pšenice, o kateri se pogaja OP, in 53 % za ječmen. Zato se ta dejavnost ne more šteti za pomožno. Poleg tega deleža pšenice in ječmena, o katerih se OP pogaja, presegata 15 % skupne nacionalne proizvodnje. Zato se odstopanje za OP v tem primeru ne uporablja.