



EUROOPAN
KOMISSIO

Bryssel XXX
DFAFT
[...] (2015) XXX draft

KOMISSION TIEDONANTO

**LUONNOS: SUUNTAVIIVAT YHTEISTÄ MARKKINAJÄRJESTELYÄ KOSKEVAN
ASETUKSEN 169, 170 JA 171 ARTIKLASSA OLEVIENTÄ SÄÄNTÖJEN
SOVELTAMISESTA OLIVIÖLJYN, NAUDANLIHAN JA PELTOKASVIEN
ALALLA**

LUONNOS

TÄMÄ LUONNOS ON KOMISSION YKSIKÖIDEN LAATIMA ASIAKIRJA, JOTA VOIDAAN VIELÄ MUUTTA A, EIKÄ KOLLEGIO OLE VIELÄ HYVÄKSYNYT SITÄ

Jos teillä on tähän luonnokseen liittyviä kysymyksiä, ottakaa yhteyttä osoitteeseen COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

LUONNOS: SUUNTA VIIVAT YHTEISTÄ MARKKINAJÄRJESTELYÄ KOSKEVAN ASETUKSEN 169, 170 JA 171 ARTIKLASSA OLEV IEN SÄÄNTÖJEN SOVELTAMISESTA OLIIVIÖLJYN, NAUDANLIHAN JA PELTOKASVIEN ALALLA

Hyväksymismenettelyn vaiheet:

Kansallisten kilpailuviranomaisten laajennettu kokous (kansalliset kilpailuviranomaiset + ministeriöt): 16. lokakuuta 2014

Julkinen kuuleminen:

v. 2015 ensimmäinen neljännes

Neuvoo-antava komitea:

v. 2015 kolmas neljännes

Suunniteltu hyväksyminen:

v. 2015 viimeinen neljännes

Sisällys

1.	Johdanto	4
1.1	Kohde ja soveltamisala.....	4
2.	Säännöt, joita sovelletaan maataloustuottajien välisiin sopimuksiin oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien aloilla.....	5
2.1	Oikeudellinen kehys – SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan soveltaminen maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan	5
2.2	Yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan mukainen poikkeus SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan soveltamisesta oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien aloilla.....	9
2.3	Vaihtoehtoiset arviointimahdollisuudet, joilla varmistetaan tuottajaorganisaation toimitussopimuksista jäsentensä puolesta käymien neuvottelujen laillisuus	13
2.3.1	Yleinen poikkeus kilpailusäännöistä yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen 209 artiklan nojalla	15
2.3.2	Erikoistumissopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus	16
2.4	Poikkeuksen edellytykset	18
2.4.1	Tuottajaorganisaation / tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymän hyväksyminen	

2.4.2	Tuottajaorganisaation tavoitteet	19
2.4.3	Merkittävien tehokkuusetujen testi	21
2.4.4	Tuottajaorganisaation ja sen tuottajajäsenten väliset suhteet	37
2.4.5	Yläraja sopimusneuvottelujen kohteena olevalle tuotannolle	37
2.4.6	Ilmoitusvelvollisuus	38
2.5	Suojatoimenpiteet	38
2.5.1.	Kilpailun poissulkeminen.....	39
2.5.2.	Pienemmät merkitykselliset tuotemarkkinat, joilla on kilpailunvastaisia vaikutuksia	40
2.5.3.	YMP:n tavoitteiden saavuttaminen vaarantuu.....	41
3.	Alakohtaiset jaksot	41
3.1.	Oliiviöljy	41
3.1.1.	Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta oliiviöljyalalla	41
3.1.2.	Merkityksellisten markkinoiden määrittely oliiviöljyalalla	42
3.2.	Naudanliha-ala.....	44
3.2.1	Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta naudanliha-alalla	44
3.3.	Peltokasvit	45
3.3.1	Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta peltokasvialalla	45

1. Johdanto

1.1 Kohde ja soveltamisala

- 1) Näissä suuntaviivoissa¹ annetaan opastusta oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien alojen tuottajille yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen², jäljempänä 'YMJ-asetus', 169, 170 ja 171 artiklan soveltamisesta ja vahvistetaan säännöt näillä aloilla käytäviä sopimusneuvotteluja varten.
- 2) Vaikka suuntaviivojen tarkoituksena on antaa ohjeita tuottajille, tuottajat vastaavat omien käytäntöjensä arvioinnista. Suuntaviivojen tarkoituksena on myös antaa ohjeita jäsenvaltioiden tuomioistuimille ja kilpailuviranomaisille niiden soveltaessa YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklaa, vaikkakaan suuntaviivat eivät oikeudellisesti sido niitä.
- 3) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artikla koskevat tiettyjä oliiviöljy-, naudanliha- ja peltokasvialojen maataloustuotteita³.
- 4) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan mukaan tuottajaorganisaatiot ja tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymät voivat neuvotella jäsentensä puolesta kyseisten tuotteiden toimitussopimuksia tietyin ehdoin.⁴
- 5) Kohteena olevat yhteisöt määritellään seuraavasti:
 - tuottaja on kyseisen tuotteen tuottaja;
 - tuottajaorganisaatiolla tarkoitetaan YMJ-asetuksen 152 artiklassa määriteltyä tuottajaorganisaatiota;
 - tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymällä tarkoitetaan YMJ-asetuksen 156 artiklassa määriteltyä tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymää.

Jos suuntaviivoissa viitataan 2.2 jaksossa määritellyn poikkeuksen yhteydessä tuottajaorganisaatioon, sama pätee tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymään, jollei nimenomaisesti toisin mainita.

¹ Suuntaviivat yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa olevien sääntöjen soveltamisesta oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien alalla, jäljempänä 'suuntaviivat'.

² Yhteistä markkinajärjestelyä koskeva asetus on Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus (EU) N:o 1308/2013, annettu 17 päivänä joulukuuta 2013, maataloustuotteiden yhteisestä markkinajärjestelystä ja neuvoston asetusten (ETY) N:o 922/72, (ETY) N:o 234/79, (EY) N:o 1037/2001 ja (EY) N:o 1234/2007 kumoamisesta, julkaistu EUVL:ssä L 347, 20.12.2013, s. 671.

³ Lainsäätäjä määrittä nämä alat yhteisen maatalouspolitiikan ('YMP') uudistuksen ja YMJ-asetuksen antamisen yhteydessä.

⁴ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklaa sovelletaan yksinomaan tiettyyn niiden tuottajaorganisaatioiden ja tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymien ryhmään, jotka jäsenvaltiot ovat hyväksyneet YMJ-asetuksen 106 ja 107 artiklan nojalla, ts. kyseiset säännökset eivät koske tuottajaorganisaatiota tai tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymää. Lisätietoja jäljempänä 54) kohdassa.

Hyväksytyt toimialakohtaiset organisaatiot eivät kuulu YMJ-asetuksen 169–171 artiklan soveltamisalaan. Niihin saatetaan kuitenkin soveltaa YMJ-asetuksen 210 artiklassa esitettyä poikkeusmahdollisuutta.

- 6) Komission kanta ei rajoita Euroopan unionin tuomioistuimen⁵ oikeuskäytäntöä, joka koskee Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen, jäljempänä 'SEUT-sopimus', 39, 42, 101 ja 102 artiklan ja YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan tulkintaa.
- 7) Suuntaviivoissa käsitellään seuraavia seikkoja:
 - yleisesti sovellettavat kilpailusäännöt;
 - YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa vahvistetut erityissäännöt;
 - YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa vahvistettujen erityissääntöjen käytännön soveltaminen mainituilla maatalouden aloilla.

2. Säännöt, joita sovelletaan maataloustuottajien välisiin sopimuksiin oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien aloilla

2.1 Oikeudellinen kehys – SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan soveltaminen maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan

- 8) SEUT-sopimuksen 42 artiklassa annetaan EU:n lainsäätäjälle (Euroopan parlamentti ja neuvosto) toimivalta päättää, missä määrin kilpailusääntöjä sovelletaan maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan.
- 9) Tarkemmin sanottuna SEUT-sopimuksen 42 artiklan mukaan lainsäätäjä päättää, missä määrin kilpailusääntöjä sovelletaan maatalousalalla, ottaen huomioon mainitun sopimuksen 39 artiklassa vahvistetut yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteet, jäljempänä 'YMP:n tavoitteet'. Unionin tuomioistuimen mukaan kyseisessä määräyksessä tunnustetaan maatalouspolitiikan tavoitteiden ensisijaisuus verrattuna perussopimuksen tavoitteisiin kilpailun osalta⁶.
- 10) SEUT-sopimuksen 39 artiklan mukaan YMP:n tavoitteet ovat seuraavat:
 - a. lisätä maatalouden tuottavuutta edistämällä teknistä kehitystä sekä varmistamalla, että maataloustuotantoa kehitetään järkipäisesti ja että tuotannontekijöitä, varsinkin työvoimaa, hyödynnetään parhaalla mahdollisella tavalla;
 - b. taata näin maatalousväestölle kohtuullinen elintaso erityisesti lisäämällä maataloudessa työskentelevien henkeä kohti laskettuja tuloja;
 - c. vakauttaa markkinat;

⁵ Euroopan unionin tuomioistuimella tarkoitetaan tässä asiakirjassa unionin tuomioistuinta ja yleistä tuomioistuinta.

⁶ Tuomio asiassa 139/79, Maizena, ECLI:EU:C:1980:250, 23 kohta; tuomio asiassa C-137/00, Milk Marque, ECLI:EU:C:2003:429, 91 kohta; tuomio asiassa C-280/93, Saksa v. neuvosto, ECLI:EU:C:1994:367, 61 kohta.

- d. varmistaa tarvikkeiden saatavuus; ja
- e. taata kohtuulliset kuluttajahinnat.

- 11) YMJ-asetuksen 206 artiklassa vahvistetaan SEUT-sopimuksen 42 artiklan perusteella, että mainitun sopimuksen 101–106 artiklan kilpailusääntöjä sovelletaan maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan:

”Jollei tässä asetuksessa toisin säädetä, Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101–106 artiklaa sekä niiden täytäntöönpanosäännöksiä sovelletaan Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 42 artiklan mukaisesti kaikkiin Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 1 kohdassa ja 102 artiklassa tarkoitettuihin sopimuksiin, päätöksiin ja menettelytapoihin, jotka koskevat maataloustuotteiden tuotantoa tai kauppaa, jollei tämän asetuksen 207–210 artiklasta muuta johdu.”

- 12) SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklaa sovelletaan yritysten sopimuksiin, päätöksiin ja menettelytapoihin tai määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön vain siltä osin kuin nämä toimintatavat *”ovat omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan”*. Tietoja tämän sovellettavuusperusteen tulkinnasta on komission suuntaviivoissa kauppaan kohdistuvasta vaikutuksesta⁷.
- 13) SEUT-sopimuksen 101 artiklaa sovelletaan periaatteessa kaikkeen tuottajien ja tuottajaorganisaatioiden taloudelliseen toimintaan. Tuottajaorganisaatio on yksittäisten tuottajien järjestö, joka EU:n kilpailuoikeuden mukaan on sekä yritysten yhteenliittymä että itsessään yritys⁸, jos se harjoittaa taloudellista toimintaa. Sen vuoksi sekä tuottajaorganisaatioon että sen jäseniin sovelletaan kilpailusääntöjä. Näin ollen kilpailusääntöjä ei sovelleta ainoastaan yksittäisten tuottajien välisiin sopimuksiin (esim. tuottajaorganisaation perustaminen ja sen perussäännöt) vaan myös tuottajaorganisaation tekemiin päätöksiin tai sopimuksiin.
- 14) Arvioidessaan SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan sovellettavuutta osuuskuntaan (joka on yksi tuottajaorganisaation mahdollisista perustamismuodoista) unionin tuomioistuin katsoi, että yrityksen organisointi osuuskunnaksi ei ole sellaisenaan kilpailunvastainen toimi. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että osuuskunnat jäisivät sellaisenaan SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan kiellon ulkopuolelle, koska ne voivat kuitenkin vaikuttaa jäsentensä kauppatoimintaan ja rajoittaa tai vääristää kilpailua markkinoilla, joilla kyseiset yritykset toimivat⁹.

⁷ Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista (EUVL C 101, 27.4.2004, s. 81).

⁸ Taloudellinen toiminta määritellään toiminnaksi, jossa tavaroita tai palveluja tarjotaan tietyillä markkinoilla. Ks. esim. tuomio asiassa 118/85, komissio v. Italia, ECLI:EU:C:1987:283, 7 kohta. Yritys on taloudellista toimintaa harjoittava yksikkö.

⁹ Lisä- ja taustatietoja: ks. asiassa Oude Luttikhuis annettu tuomio, ECLI:EU:C:1995:434, 10–16 kohta. Ks. myös julkisasiamies Tesauren ratkaisuehdotus tässä asiassa, ECLI:EU:C:1995:277, 29–30 kohta.

15) **Esimerkki** 101 artiklan soveltamisesta tuottajien toimintaan:

Tilanne: Erään maan elävän karjan markkinat kärsivät kotimaisen kysynnän jatkuvasta vähenemisestä, koska naudanlihan kysyntä loppukäyttäjien parissa pienenee. Lisäksi ruhojen ja leikatun naudanlihan tuonti ja vähäisemmässä määrin elävän karjan tuonti kasvaa. Maan teurastamot vähentävät merkittävästi elävien nautaeläinten ostojaan, ja elävän karjan hinnat laskevat huomattavasti. Tämän tilanteen vuoksi monet elävän karjan toimittajat (joiden osuus on noin 60 prosenttia elävän karjan markkinoista) ovat tehneet keskenään sopimuksen, jolla pyritään vahvistamaan vähimmäismyyntihinta niiden teurastamoille myytävälle elävälle karjalle.

Analyysi: Sopimuksen tarkoituksena on rajoittaa kilpailua vahvistamalla yhtenäinen hinta. Se rikkoo kilpailua rajoittavia sopimuksia, yritysten yhteenliittymien päätöksiä ja yhdenmukaistettuja menettelytapoja koskevaa SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan kieltoa. Sopimuksesta ei ole mitään hyötyä kuluttajille, ja se poistaa kilpailun merkittävältä osalta elävän karjan markkinoita. Sen vuoksi se ei ole perusteltu SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan nojalla. Tämän johdosta sopimus on SEUT-sopimuksen 101 artiklan vastainen, kielletty ja mitätön.

16) SEUT-sopimuksen 102 artiklaa sovelletaan myös sekä tuottajiin että yrityksenä toimivaan tuottajaorganisaatioon. SEUT-sopimuksen 102 artiklassa olevaa kieltoa määräävän markkina-aseman väärinkäytöstä ei sovelleta täysimääräisesti maatalousalalla. Jotta SEUT-sopimuksen 102 artiklaa voidaan kuitenkin katsoa rikutun, seuraavien edellytysten on täytyttävä:

- a. Ensinnäkin tuottajaorganisaatiolla tai tuottajalla on oltava määräävä markkina-asema tietyillä tuote- ja maantieteellisillä markkinoilla (merkityksellisillä markkinoilla)¹⁰, eli sellainen taloudellinen valta-asema, jonka perusteella se voi toimia huomattavan itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa, asiakkaihinsa ja viime kädessä kuluttajiin¹¹.
- b. Toiseksi tuottajaorganisaation tai tuottajan on täytynyt käyttää väärin määräävää markkina-asemaansa harjoittamalla syrjiviä ja/tai hyväksikäyttäviä käytäntöjä, joista on haittaa kilpailijoille, asiakkaille ja/tai kuluttajille¹².

¹⁰ Ks. komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5).

¹¹ Tuomio asiassa 27/76, *United Brands*, ECLI:EU:C:1995:277, 65 kohta.

¹² Syrjiviä käytäntöjä ovat ne, jotka eivät perustu tavanomaiseen liiketoimintaan ja joiden tarkoituksena on vahingoittaa määräävässä asemassa olevan yrityksen kilpailijoiden kilpailuasemaa tai sulkea ne pois markkinoilta kokonaan sekä viime kädessä aiheuttaa vahinkoa asiakkaille (kuten kieltäytyminen toimituksista tai myöntämästä lisenssiä taikka liian alhaiset hinnat). Hyväksikäyttäviin käytäntöihin liittyy sen sijaan määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen pyrkimys käyttää hyväkseen markkinavoimansa tarjoamia mahdollisuuksia aiheuttaakseen asiakkaille välitöntä haittaa, esimerkiksi asettamalla kohtuuttomia hintoja. Ks. komission tiedonanto: Ohjeita komission ensisijaisista täytäntöönpanotavoitteista sovellettaessa EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa yritysten määräävän aseman väärinkäyttöön perustuvaan markkinoiden sulkemiseen (EUVL C 45, 24.2.2009, s. 7).

c. Nämä käytännöt vaikuttavat jäsenvaltioiden väliseen kauppaan¹³.

17) **Esimerkki** 102 artiklan soveltamisesta tuottajaorganisaation toimintaan:

Tilanne: Vehnää tuottava alue on hyvin kaukana toisista vehnätuotantoalueista. Vehnää käytetään alueella joko paikallisissa myllyissä jauhojen tuotantoon tai rehun tuottamiseen alueella kasvatettaville eläimille. Rehuvehnään verrattuna myllyteollisuuden vehnän laatuvaatimukset ovat tiukemmat ja sitä myydään korkeampaan hintaan. Erästä naapurimaasta tuodaan jonkin verran vehnää, joka täydentää paikallista tarjontaa. Tuontivehnän hinta on yleensä paikallisia hintoja korkeampi kuljetuskustannusten vuoksi. Suuri tuottajaorganisaatio, johon kuuluu puolet paikallisista vehnätuottajista (tuotantomäärällä mitattuna) on toimittanut vehnää useimmille paikallisille myllyille, kun taas toiset tuottajat eivät ole olleet kovinkaan hyvin järjestäytyneitä, vaan ovat tarpeen mukaan toimittaneet rehunvalmistajille ja myllyteollisuudelle loput näiden tarvitsemasta vehnästä (jota suuret tuottajaorganisaatiot eivät toimita). Suuren tuottajaorganisaation jäsenten velvollisuutena on tuottajaorganisaation perussääntöjen mukaan tarjota kaikki tuotantonsa kyseiselle organisaatiolle. Erinäisten oikeudellisten ja käytännön syiden vuoksi jäsenet eroavat tuottajaorganisaatiosta hyvin harvoin. Muutama vuosi sitten useat viljelijät, jotka eivät ole kyseisen suuren tuottajaorganisaation jäseniä, perustivat toisen tuottajaorganisaation, mikä on parantanut tuotetun vehnän laatua ja lisännyt tuotantoa, ja investoivat varastointi- ja jakelujärjestelmään vehnän toimittamiseksi laajemmassa mittakaavassa. Tämä uusi pienempi tuottajaorganisaatio on vähitellen vakuuttanut paikalliset myllyt ostamaan vehnää niiltä suuremman tuottajaorganisaation sijaan. Koska suuri tuottajaorganisaatio menettää asteittain osuuttaan tuottavammilla myllyvehnän markkinoilla, se päättää alentaa myllyvehnän (jyvien) tukkuhintoja niin, että ne alittavat muuttuvat kustannukset. Sen tarkoituksena on saada asiakkansa takaisin, ja se onnistuukin siinä osittain uuden kilpailijan vahingoksi.

Analyysi: On todennäköistä, että vehnämarkkinat eivät ole kyseistä aluetta suuremmat, kun otetaan huomioon korkeat kustannukset, joita aiheutuu vehnän kuljettamisesta muilta tuotantoalueilta kyseiselle alueelle. Tällä suurella tuottajaorganisaatiolla on todennäköisesti määräävä asema, kun otetaan huomioon sen markkinaosuus, sen toimituksiin liittyvä määräysvalta jäsenille asetetun yksinoikeutta koskevan velvoitteen kautta ja se, että tuonti ei voi korvata kyseisen tuottajaorganisaation toimituksia korkeiden kuljetuskustannusten vuoksi. Määräävä asema on todennäköisesti vakaa, erityisesti siksi, että jäsenet eroavat harvoin tuottajaorganisaatiosta ja on vaikea löytää vaihtoehtoisia lähteitä suurten vehnämäärien toimittamiseksi. Suuren tuottajaorganisaation saalistushinnoittelustrategian¹⁴ tarkoituksena oli sulkea kilpailija (pienempi tuottajaorganisaatio) markkinoilta, mikä onnistuikin osittain. Näin ollen on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio on käyttänyt väärin määräävää asemaansa SEUT-sopimuksen 102 artiklan vastaisesti.

18) SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklaa sovelletaan myös tuottajaorganisaation jäsenten välisiin sekä tuottajaorganisaation ja sen jäsenten välisiin sopimuksiin, mukaan lukien sisäiset päätökset ja tuottajaorganisaation perussäännöt. Unionin tuomioistuin on

¹³ Ks. komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista (EUVL C 101, 27.4.2004, s. 81).

¹⁴ Lisätietoja saalistuskäyttäytymisestä ks. komission tiedonanto: Ohjeita komission ensisijaisista täytäntöönpanotavoitteista sovellettaessa EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa yritysten määräävän aseman väärinkäyttöön perustuvaan markkinoiden sulkemiseen (EUVL C 45, 24.2.2009, s. 7), C jakso 63–66 kohta.

tarkastellut kysymystä osuuskuntien perussäännöistä ja niiden yhdenmukaisuudesta SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan kanssa useissa asioissa¹⁵, joissa se on myös myöntänyt tällaisten osuuskunnallisten järjestelyjen kilpailua edistävät vaikutukset tietyin edellytyksin¹⁶.

- 19) **Esimerkki** 101 artiklan soveltamisesta tuottajaorganisaation jäsenten välisiin sopimuksiin:

Tilanne: Useat pienet mallasohran tuottajat perustavat tuottajaorganisaation myydäkseen mallasohraa paikalliselle viskintislaamolle yhteisen toimitussopimuksen perusteella ja yhteisellä hinnalla. Kyseiset tuottajat toimivat näin erityisesti siksi, että ne eivät pysty tarjoamaan tislaamon pyytämiä määriä erikseen, eikä tislaamo halua toimia useiden erillisten pienten toimittajien kanssa. Tuottajaorganisaatio hoitaa mallasohran markkinoinnin ja järjestää logistiikan, kuljetukset mukaan luettuina. Tuottajaorganisaatiolla on 8 prosenttia markkinaosuus mallasohran toimituksissa alueen tislaamoille.

Analyysi: Tuottajien yhteiset myyntikäytännöt kuuluvat SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdassa olevan kilpailunvastaisten sopimusten kiellon piiriin, sillä ne poistavat hintakilpailun riippumattomien tuottajien väliltä. Tuottajaorganisaation markkinointijärjestelmä näyttää kuitenkin tuovan merkittävää tuotteiden jakeluun liittyvää hyötyä, joka siirtyy kuluttajille. Ensinnäkin se varmistaa, että markkinoilla on ylimääräinen toimittaja, joka pystyy toimittamaan ostajan pyytämät määrät, mikä lisää kilpailua kyseisen ostajan hyödyksi. Se voi myös alentaa toimitushintaa paremmin integroidulla logistiikkajärjestelmällä ja pienemmillä transaktiokustannuksilla verrattuna tilanteisiin, joissa ostetaan suoraan kaikilta yksittäisiltä tuottajilta. On epätodennäköistä, että kilpailu rajoittuu, sillä kyseisen tuottajaorganisaation markkinaosuus on pieni. Näin ollen on todennäköistä, että sopimus on perusteltu SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan nojalla.

- 20) Vaikka SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklaa sovelletaan yleensä tuottajien välisiin sopimuksiin riippumatta siitä, onko kyse tuottajaorganisaation sisällä tai ulkopuolella tehdyistä sopimuksista, ja tuottajaorganisaatioiden sopimuksiin, jotka on tehty sen jäsenten tai kolmansien osapuolten kanssa, nämä sopimukset voidaan vapauttaa kyseisten artiklojen soveltamisesta joko YMJ-asetuksen tai yleisten kilpailusääntöjen perusteella, kuten jäljempänä 2.2 ja 2.3 jaksossa esitetään.

2.2 Yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan mukainen poikkeus SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan soveltamisesta oliiviöljyn, naudanlihan ja peltokasvien aloilla

- 21) YMJ-asetuksen 206 artiklan mukaan SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklaa sovelletaan sopimuksiin, päätöksiin ja menettelytapoihin, jotka koskevat maataloustuotteiden kauppaa, ”*jollei tässä asetuksessa toisin säädetä*”. Vahvistamalla erityiset säännöt tiettyjen alojen maataloustuotteiden tuottajien sopimuksille, päätöksille ja

¹⁵ Ks. mm. asia Oude Luttikhuis, ECLI:EU:C:1995:434, 13 kohta; tuomio asiassa C-250/92, Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), ECLI:EU:C:1994:413, esim. 28 ja 35 kohta.

¹⁶ Esim. tuomio asiassa C-250/92, Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), ECLI:EU:C:1994:413, 32 kohta; tuomio asiassa Oude Luttikhuis, ECLI:EU:C:1995:434, 12 kohta; tuomio asiassa T-70/92 ja T-71-92, Florimex, edellä alaviite 9, ECLI:EU:T:1997:69, 40 kohta.

menettelytavoille YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklalla luodaan poikkeukset SEUT-sopimuksen 101¹⁷ ja 102¹⁹ artiklan soveltamisesta.

- 22) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklaa yhdessä tai erikseen kutsutaan näissä suuntaviivoissa ”poikkeukseksi”.

¹⁷ Suuntaviivoja sovelletaan tuottajaorganisaatioiden jäsentensä puolesta neuvottelemiin toimitussopimuksiin riippumatta niiden sisältämästä integroinnin tasosta, lukuun ottamatta toimenpiteitä, jotka muodostavat yrityskeskittymien valvonnasta 20 päivänä tammikuuta 2004 annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 139/2004 (’sulautuma-asetus’, EUVL L 24, 29.1.2004, s. 1) 3 artiklassa tarkoitetun yrityskeskittymän, kuten olisi esimerkiksi laita pysyvästi kaiken itsenäiselle taloudelliselle yksikölle kuuluvan toiminnan hoitavien yhteisyritysten osalta.

¹⁸ 101 artikla

1. Sisämarkkinoille soveltumattomia ja kiellettyjä ovat sellaiset yritysten väliset sopimukset, yritysten yhteenliittymien päätökset sekä yritysten yhdenmukaistetut menettelytavat, jotka ovat omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ja joiden tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua sisämarkkinoilla tai joista seuraa, että kilpailu estyy, rajoittuu tai vääristyy sisämarkkinoilla, ja erityisesti sellaiset sopimukset, päätökset ja menettelytavat:

- a) joilla suoraan tai välillisesti vahvistetaan osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja;
- b) joilla rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja;
- c) joilla jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä;
- d) joiden mukaan eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovelletaan erilaisia ehtoja kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla;
- e) joiden mukaan sopimuksen syntymisen edellytykseksi asetetaan se, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppatavan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

2. Tämän artiklan mukaan kielletyt sopimukset ja päätökset ovat mitättömiä.

3. Voidaan kuitenkin julistaa, että 1 kohdan määräykset eivät koske

- yritysten välistä sopimusta tai yritysten välisten sopimusten ryhmää,
- yritysten yhteenliittymän päätöstä tai yritysten yhteenliittymien päätösten ryhmää,
- yhdenmukaista menettelytapaa tai yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmää,

joka osaltaan tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä jättäen kuluttajille kohtuullisen osuuden näin saatavasta hyödyistä:

- a) asettamatta asianomaisille yrityksille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden toteuttamiseksi;
- b) antamatta näille yrityksille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kysymyksessä olevia tuotteita.

¹⁹ 102 artikla

Sisämarkkinoille soveltumattomia ja kiellettyä on yhden tai useamman yrityksen määräävän aseman väärinkäyttö sisämarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla, jos se on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

Tällaista väärinkäyttöä voi olla erityisesti:

- a) kohtuuttomien osto- tai myyntihintojen taikka muiden kohtuuttomien kauppaehtojen suora tai välillinen määrääminen;
- b) tuotannon, markkinoiden tai teknisen kehityksen rajoittaminen kuluttajien vahingoksi;
- c) erilaisten ehtojen soveltaminen eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla;
- d) sen asettaminen sopimuksen syntymisen edellytykseksi, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppatavan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

- 23) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artikla koskevat oliiviöljyä, naudanlihatuotteita ja tiettyjä peltokasvialan tuotteita²⁰. Kyseisen asetuksen 169 artiklan 1 kohdassa, 170 artiklan 1 kohdassa ja 171 artiklan 1 kohdassa säädetään, että ”[e]dellä olevan 152 artiklan 1 kohdan nojalla hyväksytty [...] alan tuottajaorganisaatio, joka pyrkii saavuttamaan yhden tai useamman tarjonnan keskittämiseen, jäsentensä tuottamien tuotteiden markkinoille saattamiseen ja tuotantokustannusten optimoimiseen liittyvän tavoitteen, voi neuvotella jäsentensä puolesta [näissä artikloissa vahvistettujen määritelmien mukaisten alojen tuotteiden] tarjontaan liittyviä sopimuksia, jotka koskevat osaa sen jäsenten yhteenlasketusta tuotannosta tai koko kyseistä tuotantoa”.
- 24) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artikla koskevat näin ollen kaikkia tuottajaorganisaation sopimuksia, päätöksiä tai menettelytapoja sen neuvotellessa toimitussopimuksista jäsentensä puolesta.
- 25) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa sallitaan²¹ yhteiset toimitukset, ts. oliiviöljy-, naudanliha- ja peltokasvialojen maataloustuotteiden yhteinen myynti ja myyntiin liittyvät toiminnot, kun tuottajat myyvät näitä tuotteita tuottajaorganisaatioiden kautta.
- 26) Poikkeuksen tarkoituksena on vahvistaa näiden alojen tuottajien neuvotteluvoimaa tuotantoketjun loppupään toimijoihin nähden tuottajien kohtuullisen elintason ja tuotannon kannattavan kehityksen varmistamiseksi. Tämä tavoite on saavutettava SEUT-sopimuksen 39 artiklassa vahvistettujen YMP:n tavoitteiden mukaisesti. Tarkemmin sanottuna tavoitteeseen olisi päästävä saamalla aikaan merkittäviä tehokkuusetuja siten, että toiminnot yhdennetään tuottajaorganisaatioihin, jotta organisaatioiden toiminnot myötävaikuttavat YMP:n tavoitteiden saavuttamiseen.²²
- 27) Poikkeuksen tarkoitus on määrää saavuttaa tuottajaorganisaatioiden kautta keskittämällä tehokkaasti tarjonta ja saattamalla tuotteet markkinoille²³ sekä neuvottelemalla

²⁰ Seuraavat tuotteet, joita ei ole tarkoitettu kylvämiseen tai, ohran osalta, joita ei ole tarkoitettu mallastamiseen, kuuluvat YMJ-asetuksen 171 artiklan soveltamisalaan:

- a) tavallinen vehnä, joka kuuluu CN-koodiin ex 1001 99 00;
- b) ohra, joka kuuluu CN-koodiin ex 1003 90 00;
- c) maissi, joka kuuluu CN-koodiin 1005 90 00;
- d) ruis, joka kuuluu CN-koodiin 1002 90 00;
- e) durumvehnä, joka kuuluu CN-koodiin 1001 19 00;
- f) kaura, joka kuuluu CN-koodiin 1004 90 00;
- g) ruisvehnä, joka kuuluu CN-koodiin ex 1008 60 00;
- h) rapsinsiemenet, joka kuuluu CN-koodiin ex 1205;
- i) auringonkukan siemenet, joka kuuluu CN-koodiin ex 1206 00;
- j) soija, joka kuuluu CN-koodiin 1201 90 00;
- k) härkäpapu, joka kuuluu CN-koodeihin ex 0708 ja ex 0713;
- l) herne, joka kuuluu CN-koodeihin ex 0708 ja ex 0713.

²¹ Ks. YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohta.

²² Ks. YMJ-asetuksen johdanto-osan 139 kappale.

²³ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan d alakohta.

toimitussopimuksista tuottajaorganisaatioiden jäsenten puolesta. Tarjonnan keskittämiseen ja tuotteiden markkinoille saattamiseen liittyvien tavoitteiden saavuttamisen varmistaminen edellyttää, että tuottajaorganisaatiot toteuttavat tehokkaasti markkinoille saattamista koskevaa strategiaa.

- 28) Strategiaansa toteuttaessaan tuottajaorganisaatiot neuvottelevat yleensä toimitussopimuksista ja vahvistavat kaikki sopimukseen liittyvät osatekijät: hinnat, määrät ja mahdollisesti myös muut ehdot, kuten maininnat tuotteiden laatuvaatimuksista, sopimuksen kesto, irtisanomislausekkeet, sopimuksen purkamislausekkeet (erolausekkeet)²⁴, maksuaikoja ja -menettelyjä koskevat yksityiskohtaiset tiedot, tuotteiden keräämistä ja toimittamista koskevat järjestelyt sekä säännöt, joita sovelletaan, jos kyseessä on ylivoimainen este.
- 29) Markkinoille saattamista koskevan tuottajaorganisaation strategian toteuttamiseen voi kuulua myös kyseisen organisaation ja sen jäsenten välisiä sopimuksia ja käytäntöjä, jotka liittyvät olennaisesti tähän tuottajaorganisaation strategiaan, kuten tuotannon suunnittelua²⁵ ja kaupallisesti arkaluonteisten tietojen vaihtamista²⁶.
- 30) Tuottajaorganisaation jäsentensä puolesta käymistä toimitussopimusneuvotteluista käytetään jäljempänä nimitystä ”sopimusneuvottelut”.
- 31) Sopimusneuvottelut voivat olla erimuotoisia: esimerkiksi huutokaupat (fyysisesti tai verkossa), puhelinmyynti, spot-markkinat tai futuurimarkkinat. Sopimusneuvottelujen muodolla ei ole vaikutusta mainitun poikkeuksen soveltamiseen.
- 32) Tuottajaorganisaatio voi käydä sopimusneuvotteluja eri muodoissa, esimerkiksi kahdenvälisen kaupan perusteella tai julkisilla kaupankäyntimarkkinoilla²⁷. Sopimusneuvotteluja voidaan käydä riippumatta siitä, siirtyvätkö tuotteiden

²⁴ Sopimuksen purkaminen voi olla tarpeen esimerkiksi silloin, kun on kyse sääolosuhteista tai taudeista aiheutuneista satovahingoista.

²⁵ Markkinoille saattamista koskeva tuottajaorganisaation strategia voi edellyttää jäsenten tuotannon suunnittelua, jotta voidaan varmistaa jäsenten tuotteiden toimitukset tuottajaorganisaatiolle strategian mukaisesti. Näin ollen tilanne, jossa tuotannon suunnittelu on osa markkinoille saattamista koskevaa strategiaa, kuuluisi poikkeuksen soveltamisalaan. Tämä eroaa kuitenkin tilanteesta, jossa tuotannon suunnittelu tapahtuu strategian ulkopuolella. Jälkimmäisessä tapauksessa tuotannon suunnittelu voi YMJ-asetuksen mukaisesti kuulua muiden kilpailusäännöistä myönnettävien poikkeusten soveltamisalaan.

²⁶ Markkinoille saattamista koskeva tuottajaorganisaation strategia voi edellyttää kaupallisesti arkaluonteisten tietojen vaihtoa jäsenten välillä, jotta voidaan esimerkiksi määrittää jäsenten valmiudet lisätä toimituksia tuottajaorganisaatiolle. Näin ollen tilanne, jossa kaupallisesti arkaluonteisten tietojen vaihto on osa markkinoille saattamista koskevaa tuottajaorganisaation strategiaa, kuuluisi poikkeuksen soveltamisalaan. Tilanne poikkeaa kuitenkin tilanteesta, jossa tällainen tietojen vaihto tapahtuu strategian ulkopuolella. Jälkimmäisessä tapauksessa arkaluonteisten tietojen vaihto voi YMJ-asetuksen mukaisesti kuulua muiden kilpailusäännöistä myönnettävien poikkeusten soveltamisalaan.

²⁷ Tuottajaorganisaatio voi itse perustaa julkiset kaupankäyntimarkkinat, esimerkiksi huutokauppapaikan, ja hoitaa sen toimintaa.

omistusoikeudet tuottajilta tuottajaorganisaatiolle²⁸. Lisäksi toimitukset voidaan toteuttaa yhteisesti riippumatta siitä, koskeeko tuottajaorganisaation neuvotteleva toimitushinta tuottajaorganisaation jäsenten koko tuotantoa tai vain sen osaa²⁹.

33) Tuottajaorganisaation on kuitenkin täytettävä useita edellytyksiä³⁰ neuvotellessaan toimituksia koskevista sopimuksista jäsentensä lukuun, jotta poikkeusta voidaan soveltaa:

- a. kansallinen viranomainen on virallisesti hyväksynyt tuottajaorganisaation YMJ-asetuksen 152 artiklan 1 kohdan mukaisesti (tai 156 artiklan 1 kohdan mukaisesti kun on kyse tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymästä);
- b. tuottajaorganisaatiolla on oltava yksi tai useampi seuraavista tavoitteista: tarjonnan keskittäminen, jäsenten tuottamien tuotteiden markkinoille saattaminen tai tuotantokustannusten optimoiminen;
- c. nämä tavoitteet saavutetaan, jos niihin pyrkiminen johtaa toimintojen yhdentymiseen ja on todennäköistä, että yhdentyminen puolestaan tuo merkittäviä tehokkuusetuja niin, että tuottajaorganisaation toiminta kaiken kaikkiaan edistää yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteiden saavuttamista;
- e. tietyn tuottajaorganisaation neuvottelujen kohteena olevan tuotteen määrä saa olla enintään 15 prosenttia kansallisesta kokonaistuotannosta (peltokasvit ja naudanliha) tai 20 prosenttia (oliiviöljy) kyseisillä markkinoilla;
- f. tuottajat voivat olla vain yhden niiden puolesta toimitussopimuksista neuvottelevan tuottajaorganisaation jäseniä;
- g. tuottajaorganisaation on ilmoitettava toimivaltaisille kansallisille viranomaisille neuvottelujen kohteena olevan tuotteen määrä.

34) Näitä erityisedellytyksiä käsitellään tarkemmin 2.4 jaksossa.

35) Sopimukseen, päätökseen tai yhdenmukaistettuun menettelytapaan, joka ei täytä YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa asetettuja edellytyksiä (esimerkiksi sen vuoksi, että peltokasvituotteiden yhteismyynti kattaisi yli 15 prosenttia tuotteen kansallisesta kokonaistuotannosta), ei voida soveltaa poikkeusta, mutta se ei automaattisesti merkitse kilpailusääntöjen rikkomista, kuten jäljempänä 2.3 jaksossa selvitetään.

2.3 Vaihtoehtoiset arviointimahdollisuudet, joilla varmistetaan tuottajaorganisaation toimitussopimuksista jäsentensä puolesta käymien neuvottelujen laillisuus

36) Ensinnäkin on syytä muistaa, että YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa vahvistetut säännöt ovat luonteeltaan poikkeus kilpailulainsäädännöstä eli ne muodostavat ns. safe harbour -järjestelyn, johon SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklaa ei katsota

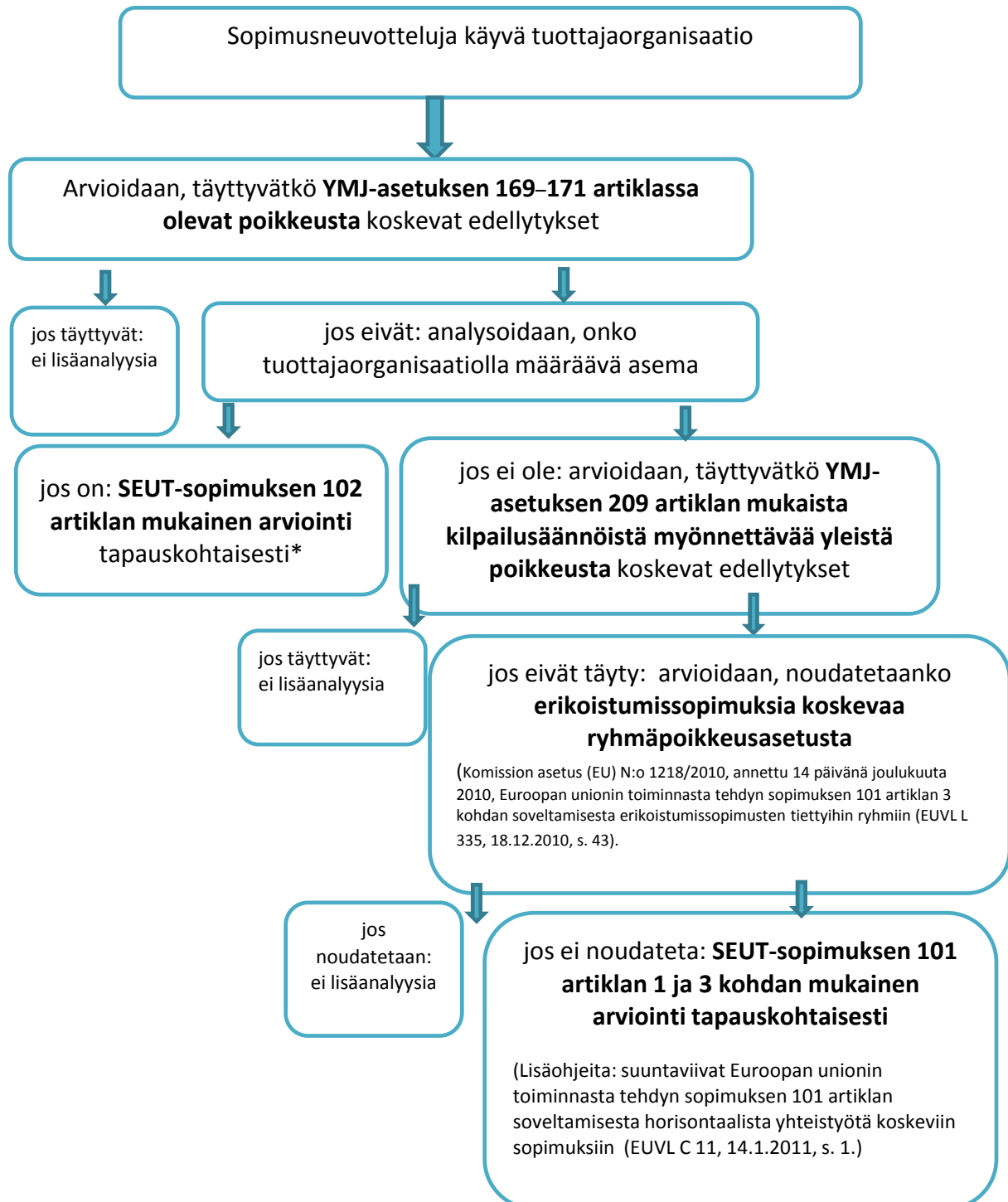
²⁸ Ks. YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan a alakohta.

²⁹ Ks. YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan b alakohta.

³⁰ Tämä on vain yhteenveto tärkeimmistä edellytyksistä; osatekijöitä käsitellään tarkemmin jäljempänä, ja täydellinen luettelo löytyy asiaa koskevasta lainsäädännöstä eli YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklasta.

sovellettavan. Jos poikkeuksen edellytyksiä ei noudateta, se ei kuitenkaan merkitse suoraa ja välitöntä kilpailusääntöjen rikkomista. On olemassa useita vaihtoehtoisia tapoja, joilla voidaan varmistaa sopimusneuvotteluihin liittyvien sopimusten, päätösten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen yhteensopivuus SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan kanssa.

- 37) Oliiviöljy-, naudanliha- ja peltokasvialojen tuottajaorganisaatio ja/tai sen jäsenet voivat arvioida, ovatko muun muassa sopimusneuvotteluja käyvän tuottajaorganisaation toiminnot SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan mukaisia seuraavasti:



* Niiden määräävässä asemassa olevan tuottajaorganisaation käymiä sopimusneuvotteluja koskevien seikkojen osalta, jotka ovat mahdollisesti merkityksellisiä SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan soveltamisen osalta, ks. myös ei-määräävässä asemassa olevien tuottajaorganisaatioiden polku.

- 38) Seuraavissa alajaksoissa selitetään näitä arviointiprosesseja. Alajaksoissa käsitellään ainoastaan näiden välineiden soveltamisen perustekijöitä. Täydellinen luettelo edellytyksistä löytyy ainoastaan asianomaisista säädöksistä.

2.3.1 Yleinen poikkeus kilpailusäännöistä yhteistä markkinajärjestelyä koskevan asetuksen 209 artiklan nojalla

- 39) YMJ-asetuksen 206 artiklassa vahvistetaan yleisperiaate, jonka mukaan EU:n kilpailulainsäädäntöä sovelletaan maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan. Tässä on kuitenkin otettava huomioon kyseisen asetuksen 207–210 artikla. YMJ-asetuksen 209 artiklassa suljetaan tietyin edellytyksin SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan soveltamisalan ulkopuolelle sopimukset, päätökset ja menettelytavat, jotka koskevat maataloustuotteiden tuotantoa tai kauppaa. Tätä poikkeusta sovelletaan kaikkiin YMJ-asetuksen kattamiin maatalousaloihin, toisin kuin asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa. Se on siksi erillinen ja itsenäinen väline, jota jäljempänä kutsutaan ”yleiseksi poikkeukseksi”.

- 40) Tuottajat voivat hyödyntää tätä yleistä poikkeusta kahdessa eri tilanteessa:

- a. SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohtaa ei sovelleta maataloustuotteiden tuotantoa tai kauppaa koskeviin sopimuksiin, päätöksiin ja menettelytapoihin, jos ne ovat tarpeen SEUT-sopimuksen 39 artiklassa vahvistettujen YMP:n tavoitteiden saavuttamiseksi. Unionin tuomioistuin on katsonut tässä yhteydessä, että vaikka sopimuksen voidaan katsoa olevan tarpeen yhden tai useamman tällaisen tavoitteen saavuttamiseksi, mutta se ei ole tarpeen jonkin muun tavoitteen kannalta (tai jopa vaarantaa toisen tavoitteen saavuttamisen), se ei voi kuulua kyseisen poikkeuksen piiriin³¹ (YMJ-asetuksen 209 artiklan 1 kohdan ensimmäinen alakohta);
- b. SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohtaa ei sovelleta seuraavien osapuolten sopimuksiin, päätöksiin ja menettelytapoihin:
 - tuottajat;
 - tuottajaorganisaatiot;
 - tällaisten organisaatioiden yhteenliittymät;
 - YMJ-asetuksen 152 artiklan nojalla hyväksytyt tuottajaorganisaatiot;
 - YMJ-asetuksen 156 artiklan nojalla hyväksytyt tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymät,jotka koskevat maataloustuotteiden tuotantoa tai myyntiä taikka yhteisten varastointi-, käsittely- tai jalostuslaitosten käyttöä, ellei YMP:n tavoitteiden

³¹ Tuomio asiassa Frubo, ECLI:EU:C:1975:61; tuomio asiassa Florimex, edellä alaviite 16, ECLI:EU:T:1997:69; tuomio asiassa Oude Luttikhuis, ECLI:EU:C:1995:434; asia T-217/03 ja T-245/03, FNCBV v. komissio, tuomio 13.12.2006, ECLI:EU:T:2006:391.

saavuttaminen vaarannu (YMJ-asetuksen 209 artiklan 1 kohdan toinen alakohta).

- 41) Yleistä poikkeusta ei (kummassakaan muodossa) sovelleta sellaisiin sopimuksiin, päätöksiin ja yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin, joihin sisältyy velvoite soveltaa samaa hintaa tai jotka estävät kilpailun.
- 42) Komission tai kansallisen kilpailuviranomaisen etukäteen tekemä päätös ei ole tarpeen, jotta YMJ-asetuksen 209 artiklassa vahvistettua yleistä poikkeusta voitaisiin hyödyntää, ts. säännöksen soveltaminen perustuu tuottajien itsearviointiin. SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan rikkomisen osoittava todistustaakka kansallisessa tai unionin tuomioistuimessa on sillä, joka väittää määräystä rikotun. Osapuolen, joka vaatii yleisen poikkeuksen soveltamista, on osoitettava, että edellytykset yleisen poikkeuksen soveltamiseksi täyttyvät.

2.3.2 Erikoistumissopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus

- 43) Komission asetuksen (EU) N:o 1218/2010³², jäljempänä 'erikoistumissopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus', mukaisesti erikoistumissopimuksia ovat muun muassa sellaiset yritysten sopimukset, päätökset tai yhdenmukaistetut menettelytavat, joilla ne sopivat tuottavansa yhdessä tiettyjä tuotteita tai antavat toisilleen alihankintatoimeksiannon yhden tai useamman tuotteen tuottamiseksi (yhdestä yrityksestä tulee jonkin tuotteen yksinoikeudellinen tuottaja)³³.
- 44) Maatalouden alalla erikoistumissopimus voi tarkoittaa maataloustuotteiden yhteistä tuotantoa ja mitä tahansa maataloustuotteiden jalostamista/muuntamista toisiksi tuotteiksi, kuten teurastusta ja lihan leikkaamista, viljan jauhatusta jne. Maatalousalan tuottajaorganisaatioissa erikoistumissopimus koskee todennäköisemmin maatalousperäisten raaka-aineiden jalostamista/muuntamista toisiksi tuotteiksi, sillä raaka-aineiden tuotantoon keskittyneitä yhteisyrityksiä on vähän.
- 45) Erikoistumissopimuksia koskevassa ryhmäpoikkeusasetuksessa säädetään, että SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan nojalla 101 artiklan 1 kohtaa ei sovelleta erikoistumissopimukseen, jos tietyt edellytykset täyttyvät³⁴.
- 46) Ensinnäkin sopimuspuolten yhdistetyt markkinaosuudet eivät saa ylittää 20:tä prosenttia merkityksellisillä markkinoilla.
- 47) Toiseksi erikoistumissopimukset eivät saa sisältää vakavimpia kilpailunrajoituksia, kuten hintojen vahvistamista, tuotannon rajoittamista ja markkinoiden tai asiakkaiden jakamista.

³² Komission asetus (EU) N:o 1218/2010, annettu 14 päivänä joulukuuta 2010, Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta erikoistumissopimusten tiettyihin ryhmiin (EUVL L 335, 18.12.2010, s. 43).

³³ Lisätietoja määritelmistä on erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen 1 artiklassa.

³⁴ Erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen 2 artikla.

48) On kuitenkin olemassa poikkeuksia. Erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen sisältämää poikkeusta (*safe harbour*) voidaan soveltaa³⁵:

- välittömiltä asiakkailta perittävien hintojen vahvistamiseen erikoistumissopimuksen perusteella tuotettujen tuotteiden yhteisen jakelun yhteydessä;
- kapasiteetin ja tuotantomäärän asettamiseen yhteistä tuotantoa koskevan sopimuksen yhteydessä; ja
- myyntitavoitteiden asettamiseen erikoistumissopimuksen perusteella tuotettujen tuotteiden yhteisen jakelun yhteydessä.

49) **Esimerkki** erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen mahdollisesta soveltamisesta maatalousalalla:

Tilanne: Useat peltokasvien tuottajat sopivat tuottavansa yhdessä eläinten rehua rapsista. Aikaisemmin ne myivät ainoastaan siemeniä siementen jalostajille. Ne tekevät yhteistä tuotantoa koskevan sopimuksen, joka kattaa rapsin koko tuotannon. Lisäksi ne hoitavat yhteisen jakelun ja vahvistavat yhdessä hinnan, jolla ne myyvät koko rapsirehutuotantonsa nautaeläinten kasvattajille. Yhden vuoden aikana peltokasvien tuottajat ovat saaneet 9,3 prosentin markkinaosuuden rapsista valmistetun rehun markkinoilla.

Analyysi: Yhteistä tuotantoa koskevat sopimukset katsotaan yhdeksi erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaan kuuluvaksi erikoistumissopimustyyppiksi. Suppeimmat mahdolliset markkinat näyttävät olevan rapsista valmistetun rehun markkinat (ne voivat olla suuremmat ja käsittää muista lähteistä saatuja eläinten rehuja). Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus rapsista valmistetun rehun markkinoilla ei ylitä 20:tä prosenttia ryhmäpoikkeusasetuksen 3 artiklan mukaisesti. Huolimatta siitä, että sopimukseen sisältyy hintojen määrittämistä, välittömiltä asiakkailta (tässä tapauksessa karjankasvattajilta) perittävien hintojen vahvistaminen yhteisen jakelun yhteydessä voidaan hyväksyä ryhmäpoikkeusasetuksen 4 artiklan a alakohdan nojalla. Se, että sopimukseen liittyy yksinomainen toimitusvelvoite kolmen peltokasvien tuottajan osalta, kuuluu myös ryhmäpoikkeuksen soveltamisalaan (2 artiklan 3 kohdan a alakohta). Sen vuoksi yhteistä tuotantoa koskeva sopimus kuuluisi erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaan, eikä se olisi kilpailunvastainen sopimus, joka on SEUT-sopimuksen 101 artiklan vastainen.

2.3.3 SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 ja 3 kohdan sekä 102 artiklan mukainen yksittäinen arviointi

50) Kaikki yritykset, maataloustuottajat ja tuottajaorganisaatiot mukaan lukien, voivat arvioida itse, ovatko niiden sopimukset, päätökset tai menettelytavat SEUT-sopimuksen 101 artiklan 1 ja 3 kohdan sekä 102 artiklan mukaisia.

51) Ohjeiden antamiseksi ja sopimusten, päätösten ja menettelytapojen itsearvioinnin helpottamiseksi yrityksissä komissio on hyväksynyt suuntaviivat/ohjeet SEUT-sopimuksen 101 ja 102 artiklan soveltamisesta. Tässä yhteydessä tärkeimmät suuntaviivat ovat seuraavat:

³⁵ Erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen 4 artikla.

- Suuntaviivat Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan soveltamisesta horisontaalista yhteistyötä koskeviin sopimuksiin³⁶; erityisesti yhteistä tuotantoa³⁷ ja yhteistä markkinoille saattamista³⁸ koskevat sopimukset (yhteistä markkinoille saattamista koskevien sopimusten osalta ks. myös esimerkki (19) kohdassa);
- Suuntaviivat perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan [*nykyisin SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohta*] soveltamisesta³⁹.

2.4 Poikkeuksen edellytykset

52) YMJ-asetuksen 169–171 artiklalla käyttöön otettuun poikkeukseen sovelletaan useita edellytyksiä, jotka koskevat seuraavia seikkoja:

- a. tuottajaorganisaation / tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymän hyväksyminen
- b. tuottajaorganisaation tavoitteet
- c. merkittävien tehokkuusetujen testi
- d. tuottajaorganisaation ja sen jäsenten väliset suhteet
- e. yläraja sopimusneuvottelujen kohteena oleville tuotemäärille
- f. ilmoitusvelvollisuus.

53) Tässä jaksossa analysoidaan kutakin näistä edellytyksistä.

2.4.1 Tuottajaorganisaation / tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymän hyväksyminen

54) Tuottajaorganisaation tai tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymän on oltava kansallisten viranomaisten hyväksymä YMJ-asetuksen 152 artiklan 1 kohdan ja 156 artiklan mukaisesti⁴⁰. Tuottajaorganisaatio voi olla oikeussubjekti tai sen osa.

³⁶ EUVL C 11, 14.1.2011, s. 1.

³⁷ Ks. suuntaviivat Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan soveltamisesta horisontaalista yhteistyötä koskeviin sopimuksiin, 150–293 kohta.

³⁸ Lisätietoja yhteistä markkinoille saattamista koskevista sopimuksista on Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan soveltamisesta horisontaalista yhteistyötä koskeviin sopimuksiin annettujen suuntaviivojen 225–257 kohdassa.

³⁹ EUVL C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁴⁰ 152 artikla

Tuottajaorganisaatiot

1. Jäsenvaltiot voivat pyynnöstä hyväksyä tuottajaorganisaatiot, jotka

a) muodostuvat jonkin yksittäisen 1 artiklan 2 kohdassa luetellun alan viljelijöistä ja joissa näillä on 153 artiklan 2 kohdan c alakohdan mukainen määräävä asema;

b) on perustettu tuottajien aloitteesta;

c) pyrkivät tiettyyn päämäärään, johon voi sisältyä vähintään yksi seuraavista tavoitteista:

- 55) Hyväksymismenettelystä vastaa kyseisen jäsenvaltion määrittämä kansallinen viranomainen.
- 56) Tuottajaorganisaatio voi olla toisen tuottajaorganisaation jäsen (ns. toissijainen tuottajaorganisaatio). Tämä toinen tuottajaorganisaatio saattaa markkinoille jäsenorganisaatioidensa toimittaman tuotannon. Kyseinen jäsenvaltio päättää, hyväksytäänkö tällaiset toissijaiset tuottajaorganisaatiot tuottajaorganisaatioiksi vai tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymiksi. Kun otetaan huomioon, että poikkeusta sovelletaan sekä tuottajaorganisaatioihin että tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymiin, toissijaisiin tuottajaorganisaatioihin voidaan molemmissa tapauksissa soveltaa poikkeusta.
- 57) Tuottajaorganisaation jäsenet voivat tuottajien lisäksi olla yksiköitä, jotka eivät ole kyseisten maataloustuotteiden tuottajia. Tuottajaorganisaatioiden, joihin osallistuu muita kuin tuottajia, on täytettävä kaikki edellytykset, jotka koskevat tuottajaorganisaatioiden perustamista ja perussääntöä, mukaan lukien YMJ-asetuksen 152, 153 ja 154 artiklassa vahvistettu päätöksenteko ja demokraattinen valvonta.

2.4.2 Tuottajaorganisaation tavoitteet

- 58) Jotta poikkeusta voitaisiin soveltaa, tuottajaorganisaation on pyrittävä vähintään yhteen seuraavista tavoitteista:
- a. tarjonnan keskittäminen;
 - b. jäsentensä tuottamien tuotteiden markkinoille saattaminen⁴¹; ja

-
- i) varmistaa tuotannon suunnittelu ja mukauttaminen kysyntää vastaavaksi, erityisesti laadun ja määrän osalta;
 - ii) keskittää jäsenten tuottamien tuotteiden tarjontaa ja markkinoille saattamista, mukaan lukien suoramarkkinointi;
 - iii) optimoida tuotantokustannuksia ja investointien kannattavuutta ympäristöön ja eläinten hyvinvointiin liittyviin vaatimuksiin vastaamiseksi ja vakauttaa tuottajahintoja;
 - iv) laatia tutkimuksia ja kehitysaloitteita kestävästä tuotantomenetelmästä, innovatiivisista käytännöistä, taloudellisesta kilpailukyvyistä ja markkinakehityksestä;
 - v) edistää ja antaa ympäristöä säästävien viljelymenetelmien, tuotantotekniikoiden sekä asianmukaisten eläinten hyvinvointia koskevien käytäntöjen ja tekniikoiden toteuttamiseen tarvittavaa teknistä apua;
 - vi) edistää tuotantonormien käyttöä, tuotteiden laadun parantamista ja sellaisten tuotteiden kehittämistä, joiden alkuperänimitys tai maantieteellinen merkintä on suojattu tai jotka kuuluvat kansallisen laatumerkinnän piiriin, sekä antaa näihin tarvittavaa teknistä apua;
 - vii) käsitellä sivutuotteita ja jätettä erityisesti veden, maaperän ja maiseman laadun suojelemiseksi sekä luonnon monimuotoisuuden säilyttämiseksi tai parantamiseksi;
 - viii) edistää luonnonvarojen kestävästä käyttöä ja ilmastomuutoksen hillitsemistä;
 - ix) kehittää aloitteita menekinedistämisen ja kaupan pitämisen aloilla;
 - x) hallinnoida tämän asetuksen 31 artiklan 2 kohdan e alakohdassa tarkoitettujen hedelmä- ja vihannesalan toimintaohjelmissa ja (EU) N:o 1305/2013 36 artiklassa tarkoitettuja keskinäisiä rahastoja;
 - xi) antaa tarvittavaa teknistä tukea futuurimarkkinoiden ja vakuutusjärjestelmien käyttöön.

⁴¹ Tuottajaorganisaatio pyrkii myymään tuotteet. Se ei siis ainoastaan toteuta yhteistä markkinointistrategiaa, vaan myös tekee jäsentensä tuotteita koskevia myyntitarjouksia ja -sopimuksia ostajien/asiakkaiden kanssa.

c. tuotantokustannusten optimointi⁴².

- 59) Poikkeus edellyttää lisäksi, että tuottajaorganisaatio keskittää tarjontansa ja saattaa jäsentensä tuotteet markkinoille sopimusneuvottelujen kohteena olleiden tuotemäärien osalta⁴³. Tämän johdosta pyrkiminen tuotantokustannusten optimointia koskevaan tavoitteeseen (c alakohta edellä) ei riitä poikkeuksen saamiseksi, jos siihen ei liity kahden muun tavoitteen (tarjonnan keskittäminen ja jäsenten tuottamien tuotteiden markkinoille saattaminen) tosiasiallista toteutumista.
- 60) Markkinoille saattamisen tavoitteella tarkoitetaan jäsenten tuottamien tuotteiden markkinoille saattamista. Tämä ei sulje pois sitä, että tuottajaorganisaatio voi toissijaisena toimintanaan sisällyttää sopimusneuvotteluihin erikseen ostamiaan tuotteita. Tämä on johdonmukaista tuottajaorganisaation toisen tavoitteen eli tarjonnan keskittämisen kanssa. Kun tuottajaorganisaatio voi sisällyttää sopimusneuvotteluihin tuotteita, joita ostetaan erikseen muilta kuin jäseniltä⁴⁴, se voi tietyissä tilanteissa saavuttaa suurempia asiakkaita, joiden tarvitsemat määrät ylittävät sen mitä jäsenet voivat tarjota kyseisenä ajankohtana. Tämän johdosta tuottajaorganisaatio voi korvata jäsenten esimerkiksi epäsuotuisten sääolojen vuoksi riittämättömän tuotannon, jolloin vältetään riski siitä, että tuottajaorganisaatio menettää asiakkaitaan.
- 61) Poikkeuksen perusteella tuotteiden ostaminen muilta kuin jäseniltä ei voi olla tuottajaorganisaation päätoiminto. Poikkeusta sovellettaessa tuottajaorganisaation olisi ensiksikin pyrittävä saattamaan jäsentensä tuotteet markkinoille. Poikkeuksen tavoitteiden saavuttamisen varmistamiseksi tuotteiden ostamisen organisaatioon kuulumattomilta tuottajilta olisi pysyttävä toissijaisena toimintana. Tuotteiden ostaminen muilta kuin jäseniltä on toissijaista toimintaa, jos tuottajaorganisaatio ostaa tavanomaisissa olosuhteissa enintään 25 prosenttia sopimusneuvottelujen kohteena olevasta tuotannosta vuoden aikana. Voi kuitenkin olla poikkeuksellisia tilanteita (esimerkiksi sääolojen tai tautien vuoksi), jolloin tämän tason ylittyminen voisi olla perusteltua vaarantamatta toiminnan toissijaista luonnetta.
- 62) Kaikkien YMJ-asetuksen 169–171 artiklassa vahvistettujen poikkeusta koskevien edellytysten on täytyttävä myös muilta kuin jäseniltä ostettujen määrien osalta. Erityisesti nämä määrät on sisällytettävä sopimusneuvottelujen piiriin kuuluviin määriin, jotta voidaan varmistaa, että naudanlihan ja peltokasvien 15 prosentin rajaa

⁴² YMJ-asetuksen 169–171 artiklan 1 kohdan ensimmäinen alakohta.

⁴³ YMJ-asetuksen 169–171 artiklan 2 kohdan d alakohta.

⁴⁴ Muu kuin jäsen voi olla joko tuottaja, joka ei ole tuottajaorganisaation jäsen, tai kauppias. Muut kuin jäsenet eivät osallistu suoraan sopimusneuvotteluihin, joita tuottajaorganisaatio käy jäsentensä puolesta eli tuottajaorganisaatio neuvottelee itsenäisesti muista kuin jäsenistä riippumatta. Tuottajaorganisaatio ostaa muiden kuin jäsenten tuotteet erikseen näiltä tuottajaorganisaatioon kuulumattomilta. Nämä muiden kuin jäsenten kanssa käydyt neuvottelut eivät ole osa sopimusneuvotteluja eikä niihin sen vuoksi sovelleta poikkeusta.

kansallisesta kokonaistuotannosta ja oliiviöljyalan 20 prosentin rajaa merkityksellisistä markkinoista noudatetaan.

- 63) **Esimerkki** poikkeuksen soveltamisesta sopimusneuvotteluihin, joita tuottajaorganisaatio käy jäsentensä puolesta muiden kuin jäsenten tuottamien tuotteiden osalta:

Tilanne: Viisitoista pientä ohran tuottajaa on perustanut tuottajaorganisaation, jotta niiden tuotantomäärä riittäisi neuvotteluihin toimitussopimuksesta suuren alueellisen tärkkelysvalmistajan kanssa. Tuottajat toimittavat tuottajaorganisaatiolle koko tuotantonsa. Huhti- ja toukokuu ovat olleet erittäin kuivia yhdellä kyseisen alueen osalla, ja tuottajien sato on supistunut 25 prosenttia. Tämän vuoksi tuottajaorganisaatio ei elokuussa pysty toimittamaan sovittuja määriä tärkkelystä valmistavalle yritykselle. Jotai tuottajaorganisaatio menettäisi tärkkelysvalmistajan asiakkuutta, se ostaa puuttuvan ohran markkinoilta muulta kuin jäsentuottajalta. Tältä ulkopuoliselta tuottajalta ostettu määrä on 17 prosenttia määrästä, joka toimitetaan tärkkelysvalmistajalle tuottajaorganisaation neuvotteleman sopimuksen perusteella.

Analyysi: Tuottajaorganisaation jäsenten toimittamat tuotteet muodostavat suuren osan tuotteista, joista tuottajaorganisaatio käy tärkkelysvalmistajan kanssa sopimusneuvotteluja 15 jäsenensä puolesta. Sopimusneuvottelujen piiriin kuuluva kokonaismäärä, mukaan lukien määrät, jotka ovat peräisin muilta kuin jäseniltä, on 2,2 prosenttia kansallisesta kokonaistuotannosta eli tässä tapauksessa noudatetaan 15 prosentin rajaa peltokasvialan kansallisesta kokonaistuotannosta. Koska myös kaikkia muita YMJ-asetuksen 171 artiklassa säädettyjä edellytyksiä noudatetaan, tuottajaorganisaation käymiin sopimusneuvotteluihin voidaan soveltaa poikkeusta.

2.4.3 Merkittävien tehokkuusetujen testi

- 64) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa säädetään sekä oliiviöljy-, naudanliha- että peltokasvialan osalta, että ”[t]uottajaorganisaatio täyttää tässä kohdassa mainitut tavoitteet, jos näihin tavoitteisiin pyrkiminen johtaa toimien yhdentämiseen ja jos tällainen yhdentäminen todennäköisesti johtaa toimien merkittävään tehostumiseen⁴⁵, niin että tuottajaorganisaation toimet kaiken kaikkiaan myötävaikuttavat Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 39 artiklan tavoitteiden täyttymiseen”.
- 65) Poikkeus edellyttää, että sopimusneuvotteluja käyvä tuottajaorganisaatio 1) yhdentää toimet ja 2) että toimet todennäköisesti johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin, jotta varmistetaan, että tuottajaorganisaation toimet kaiken kaikkiaan edistävät yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteiden täyttymistä.
- 66) Yhteisellä myyntitoiminnalla ja tuottajien muilla yhteisillä toimilla voi olla erilaisia vaikutuksia YMP:n tavoitteiden täyttymiseen.
- 67) Maataloustuottajien väliset sopimukset, joiden tarkoituksena on toteuttaa yhdessä tiettyjä toimia, voivat johtaa tehokkuusetuihin ja siten taloudelliseen hyötyyn, erityisesti jos niillä yhdistetään toimintoja, taitoja tai omaisuuseriä keinona jakaa riskit, säästää

⁴⁵ Korostus lisätty.

kustannuksissa, lisätä investointeja, yhdistää taitotietoa, parantaa tuotteiden laatua ja tuotevalikoimaa ja tuoda innovaatiot nopeammin markkinoille. Tällaiset toimet voivat edistää YMP:n tavoitteiden saavuttamista, mahdollisesti tuottavuuden kasvua (esimerkiksi siksi, että yhteishankintojen ansiosta on saatavilla paremmin tuottavia teknologioita), lisätä tuottajien tuloja (esimerkiksi parantamalla laatua parempien tuotanto- tai varastointiedellytysten avulla) tai parantaa tarvikkeiden saatavuutta (esimerkiksi hankkimalla tai järjestämällä yhdessä paremmat varastointi- tai jakelujärjestelmät).

- 68) Maataloustuottajien väliset sopimukset sopimusneuvottelujen käymisestä voivat kuitenkin rajoittaa kilpailua ja haitata viime kädessä YMP:n tavoitteiden saavuttamista. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajat ovat tehneet sopimuksen, jossa vahvistetaan hinnat, vähennetään tuotantoa tai jaetaan markkinoita. Vaikka tällaiset sopimukset voivat lisätä tuottajien tuloja, ne voivat vaarantaa YMP:n muiden tavoitteiden saavuttamisen, jos ne johtavat esimerkiksi kohtuuttomiin hintoihin kuluttajien kannalta (hintojen noustessa), tarvikkeiden saatavuusongelmiin (tarjonnan rajoitusten vuoksi) tai tuottavuuden alenemiseen (koska tuottajien välisen kilpailun väheneminen voi heikentää halukkuutta parantaa tuottavuutta).
- 69) Tilanteissa, joissa yhteismyyntiä harjoittavan tuottajaorganisaation myyntiin liittyvät toimet vaarantavat tiettyjen YMP:n tavoitteiden saavuttamisen, merkittävien tehokkuusetujen syntyminen voi kompensoida näitä vaikutuksia ja varmistaa, että tuottajaorganisaation toimet kaiken kaikkiaan myötävaikuttavat YMP:n tavoitteiden saavuttamiseen. Tämän vuoksi YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa edellytetään, että
- a. tuottajaorganisaatio yhdentää toimet, ja
 - b. nämä toimet todennäköisesti johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin, jotta varmistetaan, että tuottajaorganisaation toiminnot kaiken kaikkiaan myötävaikuttavat YMP:n tavoitteiden saavuttamiseen.

Tuottajaorganisaatio voi hyötyä poikkeuksesta ainoastaan, jos se täyttää testin, jäljempänä 'merkittävien tehokkuusetujen testi', edellytykset.

- 70) Merkittävien tehokkuusetujen testi edellyttää seuraavia seikkoja:
- a. tuottajaorganisaation yhdentämien toimintojen yksilöiminen, ts. mitkä toiminnot tuottajaorganisaatio toteuttaa jäsentensä puolesta. Tuottajaorganisaatio voi toteuttaa yhdentämisen joko suorittamalla toiminnot suoraan tai ulkoistamalla toiminnot kolmansille osapuolille. Tuottajaorganisaatio voi ulkoistaa tietyt toiminnot kolmansille osapuolille ja silti ottaa nämä toiminnot huomioon varmistakseen, että merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset täyttyvät (esimerkiksi ulkoistamalla kuljetukset kolmansille kuljetusyhtiöille)⁴⁶.

⁴⁶ Kun hyväksytty tuottajaorganisaatio ulkoistaa toimintoja, ulkoistamiselle on oltava jäsenvaltion etukäteen antama lupa YMJ-asetuksen 155 artiklan mukaisesti. Tuotannon ulkoistaminen ei ole mahdollista.

- b. päätelmä siitä, että nämä toimet todennäköisesti tuottavat tehokkuusetuja. Tämä koskee toimintojen luonnetta (eli sitä, onko kyseinen toiminta luonteeltaan omiaan saamaan aikaan tehokkuusetuja). Se voi myös koskea tuottajaorganisaation kehitystasoa (tuottajaorganisaatio on saattanut sitoutua investoimaan kyseiseen toimintaan ja investoinnin täysimääräinen toteuttaminen saattaa viedä jonkin verran aikaa, mutta tuottajaorganisaatio neuvottelee jo sopimuksista jäsentensä puolesta); ja
 - c. päätelmä siitä, että tällaiset tehokkuusedut ovat todennäköisesti riittävän merkittäviä, jotta tuottajaorganisaatio (kaikella toiminnallaan) edistää YMP:n tavoitteiden saavuttamista⁴⁷.
- 71) Kuten (41) kohdassa todettiin, tuottajaorganisaatio voi olla toisen tuottajaorganisaation jäsen (ns. toissijainen tuottajaorganisaatio), joka myy ensimmäisen tuottajaorganisaation tuotannon. Toissijaisen tuottajaorganisaation sopimusneuvotteluihin voidaan soveltaa poikkeusta, jos ne täyttävät asetetut edellytykset. Arvioitaessa, täyttääkö tuottajaorganisaatio erityisesti merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset, ensisijaisen tuottajaorganisaation tehokkuutta parantavat toimet (esimerkiksi tuotteiden keräys ja kuljetus) voidaan ottaa huomioon määritettäessä poikkeuksen piiriin kuuluvia, toissijaisen tuottajaorganisaation / tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymän tehokkuusetuja.
- 72) Tuottajaorganisaatio voi arvioida, täyttääkö se merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset, käyttämällä lainsäätäjän laatimaa yksinkertaistettua menetelmää. Jos tuottajaorganisaatio ei täytä yksinkertaistetun menetelmän edellytyksiä, se voi tietyissä tapauksissa käyttää vaihtoehtoista menetelmää arvioidakseen, täyttääkö se merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset.

Yksinkertaistettu menetelmä

- 73) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan kolmannessa alakohdassa esitetään menetelmä, jäljempänä 'yksinkertaistettu menetelmä', sen arvioimiseksi, täytyvätkö merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset. Poikkeuksen mukaan⁴⁸ merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset voidaan saavuttaa, jos

Tuottajaorganisaation on oltava vastuussa kyseisen toiminnon suorittamisen varmistamisesta sekä toimen suorittamiseen liittyvän kaupallisen järjestelyn kokonaishallinnasta ja -valvonnasta. Lisätietoja ulkoistamisesta on komission delegoidussa asetuksessa (EU) N:o.../....

⁴⁷ Koska tehokkuusetujen testin edellytysten täytyminen riippuu YMP:n tavoitteiden saavuttamisesta ottaen huomioon SEUT-sopimuksen 39 ja 42 artiklan muodostaman oikeusperustan maatalousalan tuotantoa ja kauppaa koskeville kilpailusäännöille, tämä testi poikkeaa muista tehokkuusetujen testeistä, joita sovellettaisiin kilpailusääntöjen valvontaan muilla aloilla.

⁴⁸ Ks. YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan kolmannen alakohdan a ja b alakohta.

- a. tuottajaorganisaatio harjoittaa vähintään yhtä YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa luetelluista tehokkuutta mahdollisesti lisäävistä toiminnoista⁴⁹; ja
 - b. nämä toiminnot ovat merkittäviä tuotteen määrän sekä tuotannosta ja tuotteen markkinoille saattamisesta aiheutuvien kustannusten kannalta. Jos toiminnot ovat tarpeeksi merkittäviä, oletetaan, että ne todennäköisesti saavat aikaan huomattavia tehokkuusetuja. Näiden tehokkuusetujen voidaan katsoa korvaavan kaikki mahdolliset haitat, joita sopimusneuvottelut aiheuttavat YMP:n tavoitteiden saavuttamiselle. Tämän vuoksi tuottajaorganisaation toiminnan voidaan kokonaisuutena ottaen olettaa edistävän YMP:n tavoitteiden saavuttamista.
- 74) On useita tapauksia, joissa yksinkertaistettua menetelmää ei voida soveltaa. Ensinnäkään ei ole poissuljettua, että muutkin kuin YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa luetellut toiminnot johtavat tehokkuusetuihin ja että jossain yksittäisessä tapauksessa nämä toiminnot tuovat sellaisia merkittäviä tehokkuusetuja, että tuottajaorganisaation toiminnot kokonaisuutena ottaen edistävät YMP:n tavoitteiden saavuttamista. Tällainen tilanne ei kuulu yksinkertaistetun menetelmän piiriin, vaan se edellyttää (77)–(80) kohdassa esitettyä tapauskohtaista selvitystä.
- 75) Toiseksi yksinkertaistettu menetelmä ei koske tilanteita, joissa tuottajaorganisaatio on saattanut sitoutua investoimaan tehokkuutta lisääviin toimiin, mutta investointien toteutuminen vie jonkin aikaa. Tällainen tilanne ei kuulu menetelmän piiriin (joka perustuu tuottajaorganisaatioiden jo toteuttamiin toimiin), vaan se edellyttää (77) kohdassa esitettyä tapauskohtaista selvitystä.

Yksinkertaistetussa menetelmässä on yksilöitävä YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa luetellut toiminnot ja arvioitava näiden toimintojen kattamien määrien ja kustannusten merkitys. Seuraavissa kolmessa laatikossa esitetään kultakin kolmelta alalta tilanteita, joissa kyseiset toiminnot kattavat merkittävän osan tarkasteltavana olevan tuotteen määrästä sekä tuotannosta ja tuotteen markkinoille saattamisesta aiheutuvista kustannuksista, jolloin tuottajaorganisaatio voi hyötyä poikkeuksesta.

⁴⁹ Näitä toimintoja ovat seuraavat:

- i) yhteinen jakelu, mukaan lukien yhteinen myyntifoorumi tai yhteiset kuljetukset;
- ii) yhteiset pakkaukset, pakkausmerkinnät tai myynninedistämistoimet; kaksi ensimmäistä toimintoa koskevat vain oliiviöljyalaa;
- iii) yhteisesti järjestetty laadunvalvonta;
- iv) laitteistojen tai varastotilojen yhteinen käyttö;
- v) yhteinen jalostaminen; tämä toiminto koskee vain oliiviöljyalaa;
- vi) välittömästi tuotteen tuottamiseen liittyvä yhteinen jätehuolto; tämä toiminto koskee vain oliiviöljy- ja naudanliha-aloja;
- vii) yhteiset tuotantopanosten hankinnat.

Oliiviöljyala

Merkittävien tehokkuusetujen testin soveltaminen

Kuvaus YMJ-asetuksen 169 artiklan mukaisista yhteisistä toiminnoista, jotka todennäköisesti johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti.

i. Yhteinen jalostaminen

1. **Yhteinen jalostaminen** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio jalostaa suurimman osan sen jäsenten korjaamien oliivien määrästä tuottaakseen oliiviöljyä oliiviöljypuristamossa. Oliiviöljypuristamon perustaminen edellyttää merkittäviä investointeja. Oliivien jalostamiseen oliiviöljyksi liittyy yleensä useita vaiheita, kuten oliivien puhdistaminen ja puristaminen, oliiviöljyn suodattaminen ja muut prosessit. Tällaisessa tilanteessa, jossa tuottajaorganisaation yhteinen jalostustoiminta tuottaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta oliiviöljystä, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja verrattuna tilanteeseen, jossa jäsenet pyrkisivät kukin erikseen jalostamaan oliivit, ja sen vuoksi täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

ii. Yhteiset pakkaukset, pakkausmerkinnät tai myynninedistämistoimet

2. **Oliiviöljyn yhteinen pakkaaminen tai pullottaminen sekä yhteiset pakkausmerkinnät** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun nämä tuottajaorganisaation toiminnot kattavat suurimman osan oliivipuristamossa käsitelystä oliiviöljystä. Yhteinen pakkaaminen tai pullottaminen sekä yhteiset pakkausmerkinnät edellyttävät yleensä merkittäviä investointeja tarvittavan teknologian tai laitteiston hankkimiseksi. Tällaisessa tilanteessa, jossa tuottajaorganisaation yhteinen pakkaus- tai pullotustoiminta sekä yhteisten pakkausmerkintöjen käyttö kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta oliiviöljystä, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja ja sen vuoksi täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.
3. **Yhteiset myynninedistämistoimet** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio kehittää ja saattaa markkinoille lisäarvotuotteen. Tässä yhteydessä yhteiset myynninedistämistoimet muodostavat markkinointia koskevan osan integroidussa strategiassa myydä kyseistä lisäarvotuotetta ja kyseiset myynninedistämistoimet kattavat kaiken tuottajaorganisaation markkinoille saattaman määrän. Tuottajaorganisaatio voi eriyttää tuotteensa esimerkiksi käytettyjen tuotantomenetelmien mukaisesti (kuten luonnonmukaisen oliiviöljyn tuottamiseksi). Tuottajaorganisaatio vahvistaa tuote-eritelmät ja varmistaa, että niitä noudatetaan. Tähän sisältyy muun muassa asianmukaisten eritelmien laatiminen, tuotantoprosessin suunnittelu, eritelmiin liittyvä laadunvalvonta ja tarvittavien tuotantopanosten hankinta eritelmien noudattamiseksi. Tällaisesta yhdenmukaisuudesta lähestymistavasta ja erityisesti tuote-eritelmien noudattamisesta aiheutuu sekä tuottajaorganisaatiolle että sen jäsenille suuria kustannuksia. Tällöin on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja ja sen vuoksi täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa yhteiseen myynninedistämiseen, esimerkiksi geneeristen tuotteiden edistämiseen ilman muita yhdenmukaisia toimintoja, liittyy huomattavia

kustannuksia ja määriä, ja tällainen toimi saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja oliiviöljyalalla? Kuvailkaa tarkemmin.

iii. Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta

4. **Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi siinä tapauksessa, että tuottajaorganisaatio varmistaa jäsentensä tuottamien tuotteiden yhtenäisen laadun joko siksi, että sitä edellytetään lainsäädännössä tai vakiintuneessa standardissa, esimerkiksi jos tuottajaorganisaation ja sen jäsenten tarkoituksena on täyttää ostajien vaatimukset. Tuottajaorganisaatio auttaa saavuttamaan laadun ensisijaisesti antamalla neuvoja ja tukemalla tuotantoprosesseja. Näin tuottajaorganisaatio tarjoaa tuottajille alan palveluja, jotka auttavat tuottajaa saavuttamaan laatutuotteen. Näitä palveluja ovat esimerkiksi neuvonta, joka koskee kasvinsuojeluaineiden, muiden kemikaalien ja lannoitteiden parempia käyttötapoja sekä parempia tuotantomenetelmiä, ja maatilakohtaisissa tuotantongelmissa sekä sääntelyyn ja tarkastuksiin liittyvissä ongelmissa annettava apu. Toiseksi tuottajaorganisaatio tekee myös omia testejä (tai ulkoistaa ne) tarkastaakseen jäsentensä tuottaman oliiviöljyn (joka tuottajaorganisaation on tarkoitus saattaa markkinoille) laadun (happamuuden ja torjunta-ainepitoisuuden laboratoriotutkimukset, aistinvaraisten ominaisuuksien testaukset jne.). Testejä tehdään joko osoittamaan riippumattomille sertifioijille ja tarkastajille, että tuotteet vastaavat lainsäädännön tai standardien vaatimuksia, ja/tai todistamaan ostajille, että tuotteet täyttävät niiden vaatimukset. Kaikista näistä toiminnoista aiheutuvat kustannukset ovat merkittäviä, jos toiminnot kattavat suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta oliiviöljystä. Tällöin tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, koska kunkin jäsenen olisi huomattavasti kalliimpaa päästä samaan tulokseen yksinään. Tämän johdosta on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, ja sen vuoksi täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

iv. Yhteinen jakelu

Yhteinen jakelu voi kattaa seuraavat toiminnot: yhteiset kuljetukset, jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustaminen ja/tai myyntifoorumin järjestäminen.

5. **Yhteiset kuljetukset** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaation järjestämät kuljetukset oliivilehdoista jalostuspaikalle (oliiviöljypuristamo) kattavat suurimman osan sen markkinoille saattamasta oliiviöljystä tai kun tuottajaorganisaatio järjestää kuljetukset useilta oliiviöljypuristamoilta pakkaus-, pullotus- ja etiketöintipaikalle ja kuljetukset kattavat suurimman osan sen markkinoille saattamasta oliiviöljystä. Kuljetuskustannukset muodostavat huomattavan osan tuotteen tuottamisesta ja markkinoille saattamisesta aiheutuvista kustannuksista⁵⁰. Tuottajaorganisaatio voi tällöin harjoittaa kuljetustoimintaa tehokkaammin kuin kukin jäsen erikseen. Tuottajaorganisaatio voi saavuttaa mittakaavaetuja esimerkiksi kuljettamalla suuria määriä ja yhdistämällä toimituksia. Näin voidaan pienentää purkaus- ja käsittelykustannuksia. Sen vuoksi tässä tilanteessa on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä kustannussäästöjä ja

⁵⁰ **Kuulemista varten:** Ilmoittakaa, mikä on kuljetuskustannusten osuus prosentteina oliiviöljyn tuotantokustannuksista ja sen saattamisesta markkinoille aiheutuvista kustannuksista.

tehokkuusetuja verrattuna tilanteeseen, jossa kukin jäsen toimisi erikseen. Tämän johdosta on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, ja sen vuoksi täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

6. Jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustaminen ja/tai myyntifoorumin järjestäminen

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustamiseen ja/tai myyntifoorumin (mukaan lukien online-myyntifoorumi) järjestämiseen liittyy huomattavia kustannuksia ja määriä, ja tällainen toimi saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja oliiviöljyalalla? Kuvailkaa tarkemmin.

v. Laitteistojen tai varastotilojen yhteinen käyttö

7. Laitteistojen yhteinen käyttö todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit tärkeisiin maatalouskoneisiin (esimerkiksi sadonkorjuulaitteet, kasvinsuojeluaineiden, lannoitteiden ja torjunta-aineiden levittimet) ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja huollon. Tällöin tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä investointikustannuksista ostamalla (uusia tai käytettyjä) laitteita oliiviöljyn tuottamiseksi. Tuottajaorganisaatio vastaa myös laitteiston huoltokustannuksista ja varmistaa sen asianmukaisen käytön (esim. koulutus). Alkuperäiset investointi- ja muut laitekustannukset ovat huomattavia, jos ne koskevat suuria tuotemääriä. Laitteiston käytöstä aiheutuvat kustannukset ovat huomattavia, jos yhteisessä omistuksessa olevia laitteita käytetään tuotannossa, joka kattaa merkittävän osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamista tuotteista. Jos suurin osa tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta oliiviöljystä valmistetaan kyseisillä laitteilla, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Uudet laitteet tai koneet ovat usein tarpeen tuottavuuden lisäämiseksi ja sen varmistamiseksi, että tuote täyttää markkinoiden tarpeet. Koska osalla tuottajista ei kuitenkaan ole varaa uusiin laitteisiin korkeiden investointikustannusten vuoksi, laitteiden yhteiskäyttö pienentää jäsenille aiheutuvia kustannuksia ja lisää niiden tuottavuutta. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita tärkeitä laitteita, jotka tuottajaorganisaatio hankkisi jäsentensä yhteiskäyttöön ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja jotka todennäköisesti saavat aikaan merkittäviä tehokkuusetuja? Kuvailkaa tarkemmin.

8. Varastotilojen yhteinen käyttö todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit varastotiloihin ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja ylläpidon. Tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä varastotilojen investointikustannuksista, jotka aiheutuvat tilojen ostosta tai suunnittelusta ja rakentamisesta. Lisäksi tuottajaorganisaatio vastaa muista varastotilojen parantamiseen liittyvistä investointikustannuksista. Varastotiloihin tehtävistä investoinneista aiheutuu huomattavia kustannuksia, jos ne koskevat suuria tuotemääriä. Myös varastotilojen käytöstä aiheutuvat kustannukset ovat huomattavia, jos näissä tiloissa säilytetään huomattava määrä tuottajaorganisaation tuotteita. Jos varastointi kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta oliiviöljystä ja on näin ollen merkittävää tuotemäärillä tarkasteltuna, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tuottajaorganisaation tarjoamat varastotilat voivat johtaa kustannusten alenemiseen verrattuna tilanteeseen, jossa kunkin jäsenen on erikseen investoitava

varastointiin. Kun tuottajaorganisaation jäsenet voivat varastoida tuotteita, mahdollisesti pidemmän ajan ja mahdollisesti suurina määrinä, tarvitsematta toimittaa niitä välittömästi kolmannelle osapuolelle, ne voivat myydä tuotteitaan suotuisampaan hintaan eikä välttämättä sadonkorjuu-aikaan, jolloin tarjonta on suurinta. Näin voitaisiin myös oikaista tarjonnan epätasapainoa, joka syntyy, kun korjattujen oliivien määrä vaihtelee vuosittain. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

vi. Välittömästi oliiviöljyn tuottamiseen liittyvä yhteinen jätehuolto

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa tuottajaorganisaation yhteinen jätehuolto toteutetaan sellaisenaan (ilman yhteistä käsittelyä) ja johon liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja joka saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja oliiviöljyalalla? Kuvailemme tarkemmin.

vii. Yhteiset tuotantopanosten hankinnat

9. **Yhteiset tuotantopanosten hankinnat** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun hankitaan huomattavia määriä, jolloin tuottajaorganisaatio voi saada merkittäviä alennuksia tai paremmat toimitus- ja/tai luottoehdot verrattuna siihen, mitä yksittäinen tuottaja saisi. Sen lisäksi, että tuottajaorganisaatio ostaa tuotantopanokset omaan lukuunsa, se voi huolehtia näiden tuotteiden asianmukaisesta varastoinnista ja/tai jakelusta. Kun tuottajaorganisaatio hankkii jäsenilleen lannoitteita, kasvinsuojelu- ja torjunta-aineita tai energiaa (polttoaineita, sähköä), näiden tuotantopanosten kustannukset ovat merkittäviä⁵¹. Jos tuottajaorganisaation hankkima määrä vastaa sitä, mikä on tarpeen, jotta voidaan tuottaa suurin osa yhdessä markkinoille saatettavasta oliiviöljystä, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita merkittäviä tuotantopanoksia (palvelut mukaan lukien), joita tuottajaorganisaatio ostaisi jäsenilleen ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja joiden yhteishankinta saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja oliiviöljyalalla? Kuvailemme tarkemmin.

Naudanliha-ala

Merkittävien tehokkuusetujen testin soveltaminen

Kuvaus YMJ-asetuksen 170 artiklan mukaisista yhteisistä toiminnoista, jotka saavat todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti

i. Yhteinen jakelu

⁵¹ Kreikassa, Italiassa ja Espanjassa (oliiviöljyn tuottamiseen erikoistuneet maatilat) lannoitekustannusten osuus oli keskimäärin 18 prosenttia toimintakustannuksista vuonna 2010. Torjunta-aineiden vastaava osuus oli 14 prosenttia ja polttoaine- ja energiakustannusten 27 prosenttia. Tiedot perustuvat kertomukseen ”EU olive oil farms report based on FADN data”, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, s. 57–76.

Kuulemista varten: Antakaa mahdollisuuksien mukaan lisätietoja muista kustannuksista.

1. **Yhteinen jakelu** voi kattaa seuraavat toiminnot: yhteiset kuljetukset, jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustaminen ja/tai myyntifoorumin järjestäminen.
2. **Yhteiset kuljetukset** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusuihin. Näin on asian laita esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio saattaa markkinoille karjaa ja järjestää suurimmalle osalle tästä karjasta kuljetuspalvelut tuotantopaikoilta ostajalle tai jalostuspaikalle. Tuottajaorganisaatio voi tällöin harjoittaa kuljetustoimintaa tehokkaammin kuin kukin jäsen erikseen. Tuottajaorganisaatio voi saavuttaa mittakaavaetuja esimerkiksi kuljettamalla suuria määriä ja yhdistämällä toimituksia. Näin voidaan pienentää purkaus- ja käsittelykustannuksia. Tämän vuoksi tällaisessa tilanteessa on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä kustannussäästöjä ja tehokkuusetuja verrattuna siihen, että kukin jäsen toimisi erikseen. Tällöin tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.
3. **Myyntifoorumin järjestäminen** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusuihin. Näin on esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio perustaa fyysisen markkinapaikan tai huutokauppapaikan karjan myymiseksi. Tällaisessa tilanteessa tuottajaorganisaatio sijoittaa tiloihin eläinten esittelemiseksi ja myymiseksi. Tämä aiheuttaa huomattavia tilainvestointeihin ja tilojen hoitamiseen liittyviä kustannuksia, jos kyseessä on suuret eläinmäärät ja säännöllinen kaupankäynti. Tällaisten eläinmäärien ja kauppojen lukumäärän saavuttaminen ja niiden edellyttämien investointien tekeminen tarkoittaa sitä, että tuottajaorganisaatio on jäsentensä tärkein myyntikanava, toisin sanoen se myy suurimman osan jäsentensä kasvattamasta karjasta (määrällä tarkasteltuna). Näin varmistetaan karjan myyntiin liittyvät mittakaavaedut, sillä tuottajat voivat saavuttaa suuremman ostajamäärän nopeammin verrattuna siihen, että ne toimisivat yksittäin. Tällä tavalla voidaan myös pienentää sekä myyjien että ostajien transaktiokustannuksia. Tämän vuoksi tällaisessa tilanteessa on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja verrattuna siihen, että jäsenet toimisivat yksittäin. Tällöin tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.
4. **Jakelukeskuksen perustaminen** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit jakelutiloihin, kuten vasikoiden keräyskeskukseen, ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja ylläpidon. Tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä jakelukeskuksen investointikustannuksista, jotka liittyvät tilojen ostoon tai niiden suunnitteluun ja rakentamiseen. Lisäksi tuottajaorganisaatio vastaa muista tilojen parantamiseen liittyvistä investoinneista. Alkuperäiset ja muut investoinnit aiheuttavat huomattavia kustannuksia, jos ne koskevat suuria määriä. Tilojen hoidosta aiheutuvat kustannukset ovat myös huomattavia, jos tuottajaorganisaatio käyttää näitä tiloja suurien määrien jakelemiseen. Jos jakelutoiminta kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta karjasta ja on näin ollen merkittävää tuotemäärällä tarkasteltuna, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Näin varmistetaan karjan myyntiin liittyvät mittakaavaedut, sillä tuottajat voivat saavuttaa suuremman ostajamäärän nopeammin verrattuna siihen, että ne toimisivat yksittäin. Tällä tavalla voidaan myös pienentää sekä myyjien että ostajien transaktiokustannuksia. Tämän vuoksi tällaisessa tilanteessa on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja verrattuna siihen, että jäsenet toimisivat yksittäin. Tällöin tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustamiseen ja/tai myyntifoorumin (mukaan lukien online-myyntifoorumi) järjestämiseen

liittyy huomattavia kustannuksia ja määriä ja tällaiset toimet saavat todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja naudanliha-alalla? Kuvailkaa tarkemmin.

ii. Yhteiset myynninedistämistoimet

5. **Yhteiset myynninedistämistoimet** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio kehittää ja saattaa markkinoille lisäarvotuotteen. Tässä yhteydessä yhteiset myynninedistämistoimet muodostavat markkinointia koskevan osan integroidussa strategiassa myydä kyseistä lisäarvotuotetta. Myynninedistämistoimet ovat osa toimia, joiden tarkoituksena on panna kyseinen strategia täytäntöön. Tuottajaorganisaatio voi eriyttää tuotteensa esimerkiksi rodun, ruokinnan, tuotantojärjestelmän tai alkuperän perusteella. Tuottajaorganisaatio vahvistaa tuote-eritelmiä ja varmistaa, että niitä noudatetaan. Tähän sisältyy muun muassa asianmukaisten eritelmien laatiminen, tuotantoprosessin suunnittelu, eritelmiin liittyvä laadunvalvonta ja tarvittavien tuotantopanosten hankinta eritelmien noudattamiseksi. Tällaisesta yhdenmukaisuudesta lähestymistavasta ja erityisesti tuote-eritelmien noudattamisesta aiheutuu sekä tuottajaorganisaatiolle että sen jäsenille suuria kustannuksia silloin, kun se kattaa ainakin suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta määrästä. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: *Onko tilanteita, joissa yhteiseen myynninedistämiseen, esimerkiksi geneeristen tuotteiden edistämiseen ilman muita yhdenmukaisia toimintoja, liittyy huomattavia kustannuksia ja määriä ja tällainen toimi saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja naudanliha-alalla? Kuvailkaa tarkemmin.*

iii. Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta

6. **Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi siinä tapauksessa, että tuottajaorganisaatio varmistaa jäsentensä tuottamien tuotteiden yhtenäisen laadun, koska sitä edellytetään joko lainsäädännössä tai ostajien vaatimissa standardissa. Tuottajaorganisaatio auttaa saavuttamaan laadun ensisijaisesti antamalla neuvoja ja tukemalla tuotantoprosesseja. Tällaisia tuottajaorganisaation tuottajan laadukkaan tuotteen varmistamiseksi tarjoamia palveluja ovat rotuja koskeva neuvonta, paremmat rehut, parempien tekniikoiden soveltaminen karjankasvatuksessa ja apu tilojen tuotanto-ongelmissa sekä sääntelyyn ja tarkastuksiin liittyvissä kysymyksissä. Toiseksi tuottajaorganisaatio tarjoaa (joko omia tai ulkoistettuja) eläinlääkintäpalveluja varmistamaan niiden jäsentensä tuottamien tuotteiden terveyden (rokotukset ja muut ennalta ehkäisevät toimenpiteet, eläintautien seuranta, lisääntyminen jne.), jotka tuottajaorganisaatio aikoo saattaa markkinoille. Tuottajaorganisaatio tekee myös testejä osoittaakseen joko riippumattomille sertifioijille ja tarkastajille, että tuotteet vastaavat lainsäädännön tai standardien vaatimuksia, ja/tai todistaakseen ostajille, että tuotteet täyttävät niiden vaatimukset. Näistä toimista aiheutuu huomattavia kustannuksia, jos toimet kattavat suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta karjasta. Tuottajaorganisaatio saa tällöin todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, koska yksittäisen jäsenen olisi huomattavasti kalliimpaa päästä samaan tulokseen yksin. Tämän johdosta tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

iv. Laitteistojen tai varastotilojen yhteinen käyttö

7. **Laitteistojen yhteinen käyttö** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit tärkeisiin laitteisiin (esimerkiksi rehun tuotannossa tarvittavat laitteet, kuten sadonkorjuukone ja jauhinlaite) ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja huollon. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä investointikustannuksista, jotka liittyvät karjankasvatuksessa tarvittavien (uusien tai käytettyjen) laitteiden ostoon. Tuottajaorganisaatio vastaa myös laitteiston huoltokustannuksista ja varmistaa sen asianmukaisen käytön (esim. koulutus). Alkuperäiset investointi- ja muut laitekustannukset ovat huomattavia, jos ne koskevat suuria tuotemääriä. Myös laitteiston käyttökustannukset ovat huomattavia, kun yhteisessä omistuksessa olevia laitteita käytetään tuotannossa, joka kattaa merkittävän osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamista tuotteista. Jos kyseisiä laitteita käytetään tuotannossa, joka kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta karjasta, on todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Uudet laitteet tai koneet ovat usein tarpeen tuottavuuden lisäämiseksi ja sen varmistamiseksi, että tuote täyttää markkinoiden tarpeet. Koska osalla tuottajista ei kuitenkaan ole varaa uusiin laitteisiin korkeiden investointikustannusten vuoksi, laitteiden yhteiskäyttö pienentää jäsenille aiheutuvia kustannuksia ja lisää niiden tuottavuutta. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita tärkeitä laitteita, jotka tuottajaorganisaatio hankkisi jäsentensä yhteiskäyttöön ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja jotka todennäköisesti saavat aikaan merkittäviä tehokkuusetuja? Kuvailkaa tarkemmin.

8. **Varastotilojen yhteinen käyttö** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit varastotiloihin (esimerkiksi rehua varten) ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja ylläpidon. Tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä varastotilojen investointikustannuksista, jotka aiheutuvat tilojen ostosta tai suunnittelusta ja rakentamisesta. Tuottajaorganisaatio vastaa muista varastotilojen parantamiseen liittyvistä investointikustannuksista. Alkuperäiset ja muut investoinnit varastotiloihin aiheuttavat huomattavia kustannuksia, jos ne koskevat suuria määriä. Varastotilojen käytöstä aiheutuvat kustannukset ovat myös merkittäviä, kun näissä tiloissa säilytetään huomattava määrä tuottajaorganisaation tuotteita. Jos varastointi kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta karjasta ja on näin ollen merkittävää tuotemäärillä tarkasteltuna, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tuottajaorganisaation tarjoamat varastotilat voivat johtaa kustannusten alenemiseen verrattuna tilanteeseen, jossa kunkin jäsenen on erikseen investoitava varastointiin. Kun tuottajaorganisaation jäsenet voivat varastoida tuotteita, mahdollisesti pidemmän ajan ja mahdollisesti suurina määrinä, tarvitsematta toimittaa niitä välittömästi kolmannelle osapuolelle, ne voivat myydä tuotteitaan suotuisampaan hintaan eikä välttämättä sadonkorjuuajanaan, jolloin tarjonta on suurinta. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita tärkeitä varastotiloja (edellä mainittujen rehun varastotilojen lisäksi), jotka tuottajaorganisaatio voisi järjestää jäsentensä yhteiskäyttöön ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja jotka todennäköisesti saavat aikaan merkittäviä tehokkuusetuja? Kuvailkaa tarkemmin.

v. **Välittömästi elävän karjan tuottamiseen liittyvä yhteinen jätehuolto**

9. **Yhteinen jätehuolto** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on laita esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio järjestää jätteen keräämisen, varastoinnin ja uudelleenkäytön kestäväällä tavalla (energian ja biokaasun tuotantoa tai lannoitteita tms. varten), ja nämä toimet kattavat suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattaman karjan tuottamasta jätteestä. Tässä yhteydessä tuottajaorganisaatio voi harjoittaa jätehuoltoa tehokkaammin kuin kukin jäsen erikseen. Tuottajaorganisaatio voi saavuttaa mittakaavaetuja esimerkiksi kuljettamalla suuria määriä jätettä ja yhdistämällä toimituksia. Näin voidaan pienentää purkaus- ja käsittelykustannuksia. Tällaisessa tilanteessa on sen vuoksi todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä kustannussäästöjä ja tehokkuusetuja verrattuna siihen, että kukin jäsen toimisi erikseen. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

vi. Yhteiset tuotantopanosten hankinnat

10. **Yhteiset tuotantopanosten hankinnat** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun hankitaan huomattavia määriä, jolloin tuottajaorganisaatio voi saada merkittäviä alennuksia ja paremmat toimitus- ja/tai luottoehdot verrattuna yksittäiseen tuottajaan. Sen lisäksi, että tuottajaorganisaatio ostaa tuotantopanokset omaan lukuunsa, se voi huolehtia jäsentensä tuotteiden asianmukaisesta varastoinnista ja/tai jakelusta. Kun tuottajaorganisaatio hankkii jäsenilleen rehua, eläimiä tai muita tuotantopanoksia, kuten polttoainetta tai sähköä, näiden tuotantopanosten kustannukset ovat merkittäviä⁵². Jos tuottajaorganisaation hankkima määrä vastaa sitä, mikä on tarpeen, jotta voidaan kasvattaa suurin osa yhdessä markkinoille saatettavasta karjasta, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tällöin tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita merkittäviä tuotantopanoksia (palvelut mukaan lukien), jotka tuottajaorganisaatio ostaisi jäsenilleen ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja joiden yhteishankinta saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja naudanliha-alalla? Kuvailkaa tarkemmin.

Peltokasviala

Merkittävien tehokkuusetujen testin soveltaminen

Kuvaus YMJ-asetuksen 171 artiklan mukaisista yhteisistä toiminnoista, jotka saavat todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti

i. Yhteinen jakelu

1. **Yhteinen jakelu** voi kattaa seuraavat toiminnot: yhteiset kuljetukset, jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustaminen ja/tai myyntifoorumin järjestäminen.

⁵² EU-27:ssä rehun osuus oli 41 prosenttia karjan jalostajien ja loppukasvattajien käyttökustannuksista vuonna 2011⁵². Ostettujen eläinten vastaava osuus oli 22 prosenttia ja polttoaineiden ja energian 7 prosenttia. Tiedot perustuvat kertomukseen ”EU beef farms report 2012 based on FADN data”. Ks. http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

Kuulemista varten: Antakaa mahdollisuuksien mukaan lisätietoja muista kustannuksista.

2. **Yhteiset kuljetukset** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio järjestää kuljetuspalveluja (tie-, rautatie- tai merikuljetus) sadonkorjuupaikoista ostajan varastoon tai jalostuspaikkaan ja palvelut kattavat suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta peltokasvimäärästä. Tuottajaorganisaatio voi tällöin harjoittaa kuljetustoimintaa tehokkaammin kuin kukin jäsen erikseen. Tuottajaorganisaatio voi saavuttaa mittakaavaetuja esimerkiksi kuljettamalla suuria määriä ja yhdistämällä toimituksia. Näin voidaan pienentää purkaus- ja käsittelykustannuksia. Tällöin on sen vuoksi todennäköistä, että tuottajaorganisaatio saa aikaan merkittäviä kustannussäästöjä ja tehokkuusetuja verrattuna siihen, että kukin jäsen toimisi erikseen. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa jakelukeskuksen tai myynti-infrastruktuurin perustamiseen ja/tai myyntifoorumin (mukaan lukien online-myyntifoorumi) järjestämiseen liittyy huomattavia kustannuksia ja määriä ja tällaiset toimet saavat todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja peltokasvialalla? Kuvailkaa tarkemmin.

ii. Yhteiset myynninedistämistoimet

3. **Yhteiset myynninedistämistoimet** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio kehittää ja saattaa markkinoille lisäarvotuotteen. Tässä yhteydessä yhteiset myynninedistämistoimet muodostavat markkinointia koskevan osan integroidussa strategiassa myydä kyseistä lisäarvotuotetta. Myynninedistämistoimet ovat osa toimia, joiden tarkoituksena on panna kyseinen strategia täytäntöön. Tuottajaorganisaatio voi eriyttää tuotteensa esimerkiksi valkuaisainepitoisuuden, käytettävien siementen, lannoitteiden käytön, sadon kosteuspitoisuuden, toimitushetkellä vallitsevan koon tai alkuperäpaikan mukaan. Tuottajaorganisaatio vahvistaa tuote-eritelmiä ja varmistaa, että niitä noudatetaan. Tähän sisältyy muun muassa asianmukaisten eritelmien laatiminen, tuotantoprosessin suunnittelu, eritelmiin liittyvä laadunvalvonta ja eritelmien noudattamisen edellyttämien tuotantopanosten hankinta. Tällaisesta yhdenmukaisuudesta ja erityisesti tuote-eritelmien noudattamisesta aiheutuu sekä tuottajaorganisaatiolle että sen jäsenille suuria kustannuksia silloin, kun se kattaa ainakin suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta määrästä. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko tilanteita, joissa yhteiseen myynninedistämiseen, esimerkiksi geneeristen tuotteiden edistämiseen ilman muita yhdenmukaisia toimintoja, liittyy huomattavia kustannuksia ja määriä ja tällainen toimi saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja peltokasvialalla? Kuvailkaa tarkemmin.

iii. Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta

4. **Yhteisesti järjestetty laadunvalvonta** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin on esimerkiksi siinä tapauksessa, että tuottajaorganisaatio varmistaa jäsentensä tuottamien tuotteiden yhtenäisen laadun, koska sitä edellytetään joko lainsäädännössä tai ostajien vaatimassa standardissa. Tuottajaorganisaatio auttaa saavuttamaan laadun ensisijaisesti antamalla neuvoja ja tukemalla tuotantoprosesseja. Tällaisia tuottajaorganisaation tarjoamia viljelyyn liittyviä palveluja, joiden tarkoituksena on varmistaa tuottajan laadukas tuote, ovat parempia kemikaalien ja lannoitteiden levittämistapoja ja parempia tekniikoita, kuten multausta, lannoitusta, kouluntaa ja tuholeistorjuntaa, koskeva neuvonta ja/tai apu tilojen tuotanto-

ongelmissa sekä sääntelyyn ja tarkastuksiin liittyvissä kysymyksissä. Toiseksi tuottajaorganisaatio tekee myös omia laboratoriotestejä (tai ulkoistaa ne) tarkistaakseen jäsentensä tuottaman sadon (joka tuottajaorganisaation on tarkoitus saattaa markkinoille) laadun (valkuaisaine- ja kosteuspitoisuus, siementen koko, epäpuhtaudet jne.). Testejä tehdään joko osoittamaan riippumattomille sertifioijille ja tarkastajille, että tuotteet vastaavat lainsäädännön tai standardien vaatimuksia, ja/tai todistamaan ostajille, että tuotteet täyttävät niiden vaatimukset. Kaikkien näiden toimintojen kustannukset ovat merkittäviä, jos kyseiset toiminnot kattavat suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta sadon määrästä. Tällöin tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, koska kunkin jäsenen olisi huomattavasti kalliimpaa päästä samaan tulokseen yksinään. Tämän vuoksi tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

v. Laitteistojen tai varastotilojen yhteinen käyttö

5. **Laitteistojen yhteinen käyttö** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit keskeisiin maatalouskoneisiin (kuten leikkuupuimuriin tai kuivuriin) ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja huollon. Tällöin tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä investointikustannuksista, jotka aiheutuvat (uusien tai käytettyjen) laitteiden ostosta peltokasvien tuotantoa ja/tai korjatun sadon käsittelyä varten. Tuottajaorganisaatio vastaa myös laitteiston huoltokustannuksista ja varmistaa sen asianmukaisen käytön (esim. koulutus). Alkuperäiset investointi- ja muut laitekustannukset ovat huomattavia, jos ne koskevat suuria tuotemääriä. Laitteiston käytöstä aiheutuvat kustannukset ovat huomattavia, jos yhteisessä omistuksessa olevia laitteita käytetään tuotannossa, joka kattaa merkittävän osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamista tuotteista. Jos kyseisiä laitteita käytetään tuotannossa, joka kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta sadosta, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Uudet laitteet tai koneet ovat usein tarpeen tuottavuuden lisäämiseksi ja sen varmistamiseksi, että tuote täyttää markkinoiden tarpeet. Koska osalla tuottajista ei kuitenkaan ole varaa uusiin laitteisiin korkeiden investointikustannusten vuoksi, laitteiden yhteiskäyttö pienentää jäsenille aiheutuvia kustannuksia ja lisää niiden tuottavuutta. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.
6. **Varastotilojen yhteinen käyttö** todennäköisesti johtaa tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun tuottajaorganisaatio tekee tarvittavat investoinnit varastotiloihin ja varmistaa niiden asianmukaisen käytön ja ylläpidon. Tuottajaorganisaatio vastaa alkuperäisistä varastotilojen investointikustannuksista, jotka aiheutuvat tilojen ostosta tai suunnittelusta ja rakentamisesta. Lisäksi tuottajaorganisaatio vastaa muista varastotilojen parantamiseen liittyvistä investointikustannuksista. Varastotiloihin tehtävistä investoinneista aiheutuu huomattavia kustannuksia, jos ne koskevat suuria tuotemääriä. Myös varastotilojen käytöstä aiheutuvat kustannukset ovat huomattavia, jos näissä tiloissa säilytetään huomattava määrä tuottajaorganisaation tuotteita. Jos varastointi kattaa suurimman osan tuottajaorganisaation markkinoille saattamasta sadosta ja on näin ollen merkittävää tuotemäärillä tarkasteltuna, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tuottajaorganisaation tarjoamat varastotilat voivat johtaa kustannusten alenemiseen verrattuna tilanteeseen, jossa kunkin jäsenen on erikseen investoitava varastointiin. Kun tuottajaorganisaation jäsenet voivat varastoida tuotteita, mahdollisesti pidemmän ajan ja mahdollisesti suurina määrinä, tarvitsematta toimittaa niitä välittömästi

kolmannelle osapuolelle, ne voivat myydä tuotteitaan suotuisampaan hintaan eikä välttämättä sadonkorjuuaikaan, jolloin tarjonta on suurinta. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

vi. Yhteiset tuotantopanosten hankinnat

- 7. Yhteiset tuotantopanosten hankinnat** todennäköisesti johtavat tietyissä tilanteissa merkittäviin tehokkuusetuihin. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun hankitaan huomattavia määriä, jolloin tuottajaorganisaatio voi saada merkittäviä alennuksia ja paremmat toimitus- ja/tai luottoehdot verrattuna yksittäiseen tuottajaan. Sen lisäksi, että tuottajaorganisaatio ostaa tuotantopanokset omaan lukuunsa, se voi huolehtia näiden tuotteiden asianmukaisesta varastoinnista ja/tai jakelusta. Kun tuottajaorganisaatio hankkii jäsenilleen lannoitteita, torjunta-aineita tai energiaa (polttoaineita, sähköä), näiden tuotantopanosten kustannukset ovat merkittäviä⁵³. Jos tuottajaorganisaation hankkima määrä vastaa sitä, mikä on tarpeen, jotta voidaan tuottaa suurin osa yhdessä markkinoille saatettavasta sadosta, tuottajaorganisaatio saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja. Tässä tapauksessa tuottajaorganisaatio täyttäisi yksinkertaistetun menetelmän edellytykset.

Kuulemista varten: Onko muita merkittäviä tuotantopanoksia (palvelut mukaan lukien), jotka tuottajaorganisaatio ostaisi jäsenilleen ja joihin liittyy merkittäviä kustannuksia ja määriä ja joiden yhteishankinta saa todennäköisesti aikaan merkittäviä tehokkuusetuja peltokasvialalla? Kuvailkaa tarkemmin.

- 76) Jos tuottajajärjestö ei täytä yksinkertaistetussa menetelmässä asetettuja edellytyksiä, se voi osoittaa vaihtoehtoisen menetelmän avulla, että se täyttää silti merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset.

Vaihtoehtoinen menetelmä

- 77) Jos tuottajaorganisaatio ei täytä yksinkertaistetun menetelmän edellytyksiä, se voi käyttää vaihtoehtoista menetelmää arvioidakseen, täyttääkö se merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset. Näin voidaan menetellä silloin, kun yksinkertaistettua menetelmää ei ole voitu noudattaa, mutta tuottajaorganisaatio katsoo kuitenkin täyttävänsä merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset. Samoin voidaan menetellä silloin, kun tuottajaorganisaatio on tilanteessa, joka ei kuulu yksinkertaistetun menetelmän piiriin. Tuottajaorganisaatio saattaa nimittäin harjoittaa toimintoja, joita ei ole otettu huomioon yksinkertaistetussa menetelmässä, tai se ei vielä harjoita tehokkuutta lisääviä toimintoja esimerkiksi silloin, kun uusi tuottajaorganisaatio on perusteilla tai tuottajaorganisaatio aikoo toteuttaa uusia yhdentämistoimia.

⁵³ EU-27:ssä vehnän, durumvehnän, ohran ja maissin lannoitekustannusten osuus toimintakustannuksista oli keskimäärin 24 prosenttia vuonna 2011. Torjunta-aineiden vastaava osuus oli 11 prosenttia ja energiakustannusten 17 prosenttia. Tiedot perustuvat kertomukseen ”EU cereal farms report 2013 based on FADN data”, http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26–79.

Kuulemista varten: Antakaa mahdollisuuksien mukaan lisätietoja muista viljelykasveista.

- 78) Vaihtoehtoinen menetelmä edellyttää, että tuottajaorganisaation kaikki toiminnot arvioidaan. Lisäksi on arvioitava, onko todennäköistä, että eräät toiminnot saavat aikaan merkittäviä tehokkuusetuja niin, että tuottajaorganisaatio edistää kokonaisuutena tarkasteltuna YMP:n tavoitteiden saavuttamista. Näissä suuntaviivoissa annetaan joitain ohjeita vaihtoehtoisesta menetelmästä kattamatta arvioinnin kaikkia mahdollisia näkökohtia sen tapauskohtaisen luonteen vuoksi.
- 79) Eräät toiminnot, joita ei ole lueteltu YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan a alakohdassa, voivat johtaa tehokkuusetuihin. Tällaisissa tapauksissa on arvioitava tapaukseen liittyvien tosiseikkojen perusteella, onko todennäköistä, että toiminnot johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin niin, että ne kaiken kaikkiaan edistävät YMP:n tavoitteiden saavuttamista⁵⁴.

Kuulemista varten: Näyttää siltä, että tuottajaorganisaatiot saattavat harjoittaa tiettyjä toimintoja, joita ei ole lueteltu YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan a alakohdassa. Esimerkiksi eräät tuottajaorganisaatiot järjestävät koulutusta (muun muassa tuottavuuden parantamiseksi) ja tarjoavat rahoitustukipalveluja (kuten vakuutuksia). Onko tilanteita, joissa nämä ja muut palvelut, joita ei ole lueteltu YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan a alakohdassa, todennäköisesti tuottavat merkittäviä tehokkuusetuja?

- 80) Vaihtoehtoista menetelmää voidaan soveltaa myös tilanteessa, jossa tuottajaorganisaatio on sitoutunut investoimaan tehokkuutta lisääviin toimintoihin ja investoinnin toteutuminen kestää jonkin aikaa, mutta tuottajaorganisaatio harjoittaa jo yhteismyyntiä vahvistaakseen läsnäoloaan markkinoilla ja varmistaakseen investointien kannattavuuden. Tuottajaorganisaation olisi tällöin osoitettava, että se on sitoutunut taloudellisesti toimintojen toteuttamiseen ja että on vain ajan kysymys, ennen kuin se tosiasiallisesti toteuttaa toiminnon, ja että tämä viivästyminen on väistämätön (johtuen esimerkiksi tilojen rakentamisesta). Jos tuottajaorganisaatio pystyy osoittamaan tällaisen sitoumuksen, tapaukseen liittyvien tosiseikkojen perusteella on arvioitava, johtavatko uudet toiminnot merkittäviin tehokkuusetuihin niin, että ne kaiken kaikkiaan edistävät YMP:n tavoitteiden saavuttamista⁵⁵. Jos tapaus koskee YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan a alakohdassa lueteltuja toimintoja, arviointi voidaan suorittaa

⁵⁴ Jos edellä kuvatun yksinkertaistetun menetelmän osatekijöitä noudatetaan määrän ja kustannusten osalta, on todennäköistä, että merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset täyttyvät myös tällaisessa tilanteessa. Jos näin ei tapahdu, merkittävien tehokkuusetujen testin edellytysten täyttymistä olisi arvioitava tapaukseen liittyvien tosiseikkojen perusteella sen varmistamiseksi, että tuottajaorganisaation toiminnot johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin niin, että kyseiset toiminnot kaiken kaikkiaan edistävät YMP:n tavoitteiden saavuttamista.

⁵⁵ Jos edellä kuvatun yksinkertaistetun menetelmän osatekijöitä noudatetaan määrän ja kustannusten osalta, on todennäköistä, että merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset täyttyvät myös tällaisessa tilanteessa. Jos näin ei tapahdu, merkittävien tehokkuusetujen testin edellytyksiä olisi arvioitava tapaukseen liittyvien tosiseikkojen perusteella sen varmistamiseksi, että tuottajaorganisaation toiminnot johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin niin, että kyseiset toiminnot kaiken kaikkiaan edistävät YMP:n tavoitteiden saavuttamista.

suunniteltujen toimintojen lajin ja merkityksen (määrä ja kustannukset) perusteella yksinkertaistetun menetelmän tapaan. Jos kyse on toiminnoista, joita ei luetella YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 1 kohdan a alakohdassa, arviointi toteutetaan tapauskohtaisesti. Jos toimintoa ei käytännössä voidakaan toteuttaa tuottajaorganisaatiosta riippumattoman tapahtuman vuoksi, tuottajaorganisaatioon voidaan silti soveltaa poikkeusta niin kauan tapahtuman jälkeen kuin on tarpeen YMP:n tavoitteita haittaavien toimintojen lopettamiseksi (ks. esimerkki 3.3 jaksossa).

2.4.4 Tuottajaorganisaation ja sen tuottajajäsenten väliset suhteet

- 81) Poikkeus ei riipu siitä, siirtyykö tuotteiden omistusoikeus tuottajilta tuottajaorganisaatiolle, sillä poikkeusta sovelletaan tuottajaorganisaatioon molemmissa tapauksissa⁵⁶.
- 82) Poikkeus asettaa kuitenkin kaksi vaatimusta tuottajaorganisaation ja sen jäsenten välisille suhteille⁵⁷:
- a. Asianomaisten tuottajien ei pitäisi kuulua mihinkään muuhun tuottajaorganisaatioon, joka niin ikään neuvottelee tällaisista sopimuksista niiden puolesta. Toisin sanoen edellytetään, että tuottaja ei valtuuta muuta tuottajaorganisaatiota käymään tuotteitaan koskevia sopimusneuvotteluja, jotka koskevat myös muiden tuottajien tuotteita. Tuottaja voi kuitenkin myydä näitä tuotteita samanaikaisesti suoraan markkinoille, ja se voi myydä myös muita tuotteita toisen tuottajaorganisaation kautta.
 - b. Tuottajaorganisaatio voi käydä neuvotteluja edellyttäen, että kyseistä tuotetta ei koske tuottajan sellaisen osuuskunnan jäsenyydestä, joka ei ole tuottajaorganisaation jäsen, aiheutuva velvoite toimittaa tuotteita osuuskunnan perussäännöissä vahvistettujen ehtojen mukaisesti tai niissä vahvistettujen tai niistä johdettujen sääntöjen ja päätösten mukaisesti. Voimassa olevan yhteistyöjärjestelyyn liittyvän velvoitteen noudattamatta jättämisestä ei tämän vuoksi voida perustella YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklalla.

2.4.5 Yläraja sopimusneuvottelujen kohteena olevalle tuotannolle

- 83) Poikkeukseen sovelletaan määrällisiä rajoituksia⁵⁸.
- 84) Poikkeusta sovelletaan naudanliha- ja peltokasvialoilla edellyttäen, että tietyn tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevan, yhdessä jäsenvaltiossa tuotetun tuotteen määrä ei ole yli 15 prosenttia kunkin YMJ-asetuksen 170 artiklan 1 kohdan a ja b alakohdassa ja 171 artiklan 1 kohdan a–l alakohdassa tarkoitetun tuotteen kansallisesta kokonaistuotannosta.

⁵⁶ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan a alakohta.

⁵⁷ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan e ja f alakohta.

⁵⁸ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan c alakohta.

- 85) Poikkeusta sovelletaan oliiviöljyalalla vain siinä tapauksessa, että tietyn tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevan, yhdessä jäsenvaltiossa tuotetun oliiviöljyn tuotannon määrä ei ole yli 20 prosenttia merkityksellisistä markkinoista; elintarvikkeeksi tarkoitettun ja muuhun käyttöön tarkoitettun oliiviöljyn välillä on tehtävä ero. Näissä suuntaviivoissa annetaan yksityiskohtaisia tietoja merkityksellisten markkinoiden määrittelystä jaksossa, joka koskee oliiviöljyalaa.
- 86) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklassa viitataan tuotantoa koskevan markkinavoiman rajaamiseen ”yhdessä jäsenvaltiossa”. Tästä seuraa, että jos tuottajaorganisaation jäsentensä puolesta käymät neuvottelut koskevat toimituksia useammassa jäsenvaltiossa, kussakin jäsenvaltiossa tuotettu määrä saa olla enintään 15 prosenttia naudanlihan ja peltokasvien kansallisesta tuotannosta ja 20 prosenttia oliiviöljyn merkityksellisistä markkinoista.
- 87) Komissio on julkaissut kyseisiä tuotteita koskevan jäsenvaltioiden tuotannon määrän *Euroopan unionin virallisessa lehdessä* (EUVL C 256, 7.8.2014, s. 1–4)⁵⁹. Nämä tiedot ovat saatavilla myös komission verkkosivustolla⁶⁰.

2.4.6 Ilmoitusvelvollisuus

- 88) Poikkeus edellyttää⁶¹, että tuottajaorganisaatio ilmoittaa jäsentensä puolesta käymiensä neuvottelujen kohteena olevien tuotteiden tuotantomäärän sen jäsenvaltion toimivaltaisille viranomaisille, jossa se toimii. Kukin jäsenvaltio määrittää asianomaiset toimivaltaiset viranomaiset.

[*Komission julkaisema viiteasiakirja*]

2.5 Suojatoimenpiteet

- 89) YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 5 kohdassa säädetään suojamekanismista, jonka puitteissa jäsenvaltioiden kilpailuviranomaiset voivat yksittäisessä tapauksessa päättää, että tuottajaorganisaation olisi joko aloitettava tietyt neuvottelut uudelleen tai ei olisi neuvoteltava lainkaan.
- 90) Jäsenvaltioiden kilpailuviranomaiset voivat toteuttaa tällaisia toimia, vaikka tuottajaorganisaation käymiä neuvotteluja koskevia määrällisiä raja-arvoja

⁵⁹ Oliiviöljy: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/fi/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=fi>
Peltokasvit: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/fi/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=fi>
Naudanliha: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/fi/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=fi>

⁶⁰ Oliiviöljy: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Naudanliha: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Peltokasvit: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan 2 kohdan g alakohta.

(15 prosenttia kansallisesta kokonaistuotannosta naudanliha- ja peltokasvialoilla tai 20 prosentin osuus merkityksellisistä markkinoista oliiviöljyalalla) noudatetaan täysimääräisesti.

- 91) Jäsenvaltion kilpailuviranomainen voi soveltaa suoja mekanismeja seuraavissa kolmessa tapauksessa:
- a. jos se katsoo sen olevan välttämätöntä kilpailun ylläpitämiseksi; tai
 - b. jos se toteaa, että neuvottelujen kohteena oleva tuote on osa erillisiä markkinoita tuotteen erityisominaisuuksien tai käyttötarkoituksen perusteella ja että tällaiset kollektiiviset neuvottelut kattaisivat yli 15 prosenttia kyseisten markkinoiden kansallisesta tuotannosta⁶²; tai
 - c. jos se toteaa, että YMP:n tavoitteiden saavuttaminen vaarantuu.
- 92) Kaikissa kolmessa tapauksessa toimivaltaisten kilpailuviranomaisten YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan mukaisen toiminnan tarkoituksena ei ole toimia kilpailusääntöjen rikkomisesta määrättävänä seuraamuksena, vaan sitä olisi pidettävä pikemminkin ennaltaehkäisevänä toimenpiteenä.
- 93) Ennen kuin toimivaltainen kilpailuviranomainen on tehnyt päätöksen, jonka mukaan neuvottelut olisi aloitettava uudelleen tai että niitä ei olisi käytävä, tuottajaorganisaation YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan mukaisesti käymien neuvottelujen ei katsota olevan mainittujen artiklojen vastaisia. Tämän vuoksi tuottajaorganisaatioiden neuvotteluista, jotka täyttävät YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan edellytykset, ei voida määrätä EU:n yleisen kilpailulainsäädännön mukaista seuraamusta ennen tällaisen päätöksen tekopäivää. Kun toimivaltainen kilpailuviranomainen on tehnyt päätöksen, että kyseiset neuvottelut olisi aloitettava uudelleen tai niitä ei olisi käytävä lainkaan, poikkeusta ei voida kuitenkaan enää soveltaa. Tästä seuraa, että jos tuottajaorganisaatio ei kyseisen päivämäärän jälkeen noudata toimivaltaisen kilpailuviranomaisen päätöstä vaan jatkaa neuvotteluja tai tehtyjen sopimusten täytäntöönpanoa, yleisen kilpailulainsäädännön mukainen menettely voidaan käynnistää tuottajaorganisaation käytännön osalta.

2.5.1. Kilpailun poissulkeminen

- 94) Ensimmäisessä tilanteessa, jossa toimivaltainen kilpailuviranomainen puuttuu asiaan estääkseen kilpailun poissulkemisen, tuottajaorganisaation jäsentensä puolesta neuvottelemat myynnit ja sopimukset voivat täysin täyttää YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan edellytykset, mutta ne voivat sisältää lausekkeita, jotka rajoittavat kilpailua enemmän kuin on tarpeen tarjonnan keskittämiseksi, toisin sanoen enemmän kuin sopimusneuvottelut (kyse on lausekkeista, joita ei ole sisällytetty YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan edellytyksiin, kuten yksinoikeuslauseke, jolla voi olla

⁶² Tämä mahdollisuus koskee ainoastaan naudanliha- ja peltokasvialoja, ei oliiviöljyalaa, jolla sovelletaan ainoastaan a ja c alakohdan edellytyksiä.

kilpailunvastaisia vaikutuksia markkinoilla, joilla on rajallinen määrä toimijoita ja kaikilla näillä toimijoilla on yksinoikeus).

- 95) Jos toimivaltainen kilpailuviranomainen puuttuu asiaan estääkseen kilpailun poissulkemisen, se pyrkii suojaamaan tuottajien välistä kilpailua ja kilpailuprosesseja. Tällaisessa analyysissä on otettava huomioon sekä tosiasiallinen että potentiaalinen kilpailu⁶³. Kilpailu voidaan sulkea pois, jos yksi sen tärkeimmistä parametreista poistuu kokonaan tietyillä merkityksellisillä markkinoilla. Tämä koskee erityisesti hintakilpailua⁶⁴ tai innovaatioon kohdistuvaa kilpailua. Muita tekijöitä, jotka vaikuttavat kilpailun poissulkemisen analyysiin, ovat muun muassa seuraavat: markkinaosuudet laajemmassa yhteydessä analysoitaessa tosiasiallisten kilpailijoiden kykyä ja kannustimia kilpailla⁶⁵; sopimusneuvottelujen aikaansaama kilpailun väheneminen; valmiudet panna täytäntöön ja ylläpitää hintojen korotuksia; markkinoille pääsyn esteet. Tarkempia tietoja kilpailun poissulkemisen arvioinnista on perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan [*nykyisin SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohta*] soveltamisesta annettujen suuntaviivojen 3.5 jaksossa⁶⁶.
- 96) Jos tuottajaorganisaation jäsentensä puolesta tekemät toimitussopimukset kuitenkin täyttävät YMJ-asetuksen 169, 170 ja 171 artiklan edellytykset eivätkä ne sisällä lausekkeita, jotka rajoittaisivat kilpailua enempää kuin on tarpeen tarjonnan keskittämiseksi kyseisten artiklojen mukaisesti, ne eivät ole SEUT-sopimuksen 101 artiklan vastaisia.

2.5.2. Pienemmät merkitykselliset tuotemarkkinat, joilla on kilpailunvastaisia vaikutuksia

- 97) Toisessa tilanteessa kilpailuviranomaiset voivat päättää, että neuvottelut olisi aloitettava uudelleen tai että niitä ei olisi käytävä, jos se toteaa, että :

⁶³ Esim. asia T-395/94, *Atlantic Container Line v. komissio*, tuomio 28.2.2002, ECLI:EU:T:2002:49, 330 kohta.

⁶⁴ Esim. asia 26/76, *Metro v. komissio*, tuomio 25.10.1977, ECLI:EU:C:1977:167, 21 kohta: ”.... Vaikka hintakilpailu onkin niin tärkeää, ettei sitä voida koskaan kokonaan poistaa, se ei kuitenkaan ole ainoa toimivan kilpailun muoto, eikä sitä kaikissa olosuhteissa tarvitse pitää ehdottoman ensisijaisena. Komissiolle 85 artiklan 3 kohdassa annettu toimivalta osoittaa, että toimivan kilpailun säilyttämisen edellytykset voidaan sovittaa yhteen erilaisten tavoitteiden suojaamisen kanssa, ja tämän vuoksi tietyt kilpailunrajoitukset voidaan hyväksyä, jos ne ovat välttämättömiä näiden tavoitteiden toteuttamiseksi ja jos niillä ei poisteta kilpailua merkittävältä osalta yhteismarkkinoita. ...”.

⁶⁵ Tässä yhteydessä on syytä muistaa, että poikkeuksesta hyötyviin yksiköihin sovelletaan markkinavoimaa koskevia raja-arvoja (15 prosenttia naudanlihan ja peltokasvien kansallisesta tuotannosta ja 20 prosenttia oliiviöljyn merkityksellisistä markkinoista).

⁶⁶ Komission tiedonanto – Suuntaviivat perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan [*nykyisin SEUT-sopimuksen 101 artiklan 3 kohta*] soveltamisesta (EUVL C 101, 27.4.2004, s. 97).

- a. naudanliha- ja peltokasvialoja koskevien neuvottelujen merkitykselliset tuotemarkkinat (eivät maantieteelliset markkinat) ovat pienemmät kuin mitä on määritelty YMJ-asetuksen 170 ja 171 artiklassa;
- b. neuvotteluilla olisi kilpailunvastainen vaikutus näihin pienempiin markkinoihin.

Tämä ei koske oliiviöljyalaa, joiden merkityksellisiä markkinoita ei ole määritelty YMJ-asetuksen 169 artiklassa.

2.5.3. YMP:n tavoitteiden saavuttaminen vaarantuu

- 98) Kolmas tilanne, jossa kilpailuviranomainen voi puuttua asiaan, liittyy viranomaisen havaintoon siitä, että YMP:n tavoitteiden saavuttaminen vaarantuu tuottajaorganisaatioiden yhdenmukaisen toimintojen lisääntymisen vuoksi. Tällainen tilanne voi syntyä silloin, kun tuottajaorganisaatio on tehnyt yksinkertaistettuun menetelmään perustuvan itsearvioinnin. Tässä menetelmässä oletetaan, että jos asiaankuuluvat edellytykset täyttyvät, tuottajaorganisaation toiminnot kaiken kaikkiaan myötävaikuttavat YMP:n tavoitteiden saavuttamiseen. Kilpailuviranomainen voi katsoa, että näin ei tapahdu käytännössä vaikka edellytykset täyttyvät.
- 99) Jos tuottajaorganisaatioiden neuvottelut kattavat vain yhden jäsenvaltion, suojatoimenpiteet toteuttaa kyseisen jäsenvaltion kansallinen kilpailuviranomainen. Jos tuottajaorganisaatioiden neuvottelut kattavat taas useamman kuin yhden jäsenvaltion, suojatoimenpiteet toteuttaa Euroopan komissio.

3. Alakohtaiset jaksot

3.1. Oliiviöljy

3.1.1. Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta oliiviöljyalalla

- 100) Suuntaviivojen tässä jaksossa käsitellään YMJ-asetuksen erityissääntöjen käytännön soveltamista oliiviöljyalalla seuraavien esimerkkien avulla.
- 101) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 169 artiklan mukaisesta oliiviöljyalan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapauksessa sovelletaan poikkeusta:

Tilanne: Joukko oliivinviljelijöitä on perustanut tietyllä alueella useita rinnakkain toimivia tuottajaorganisaatioita, jotka tuottavat oliiviöljyä käsittelemällä jäsentensä niille tuomat oliivit. Lisäksi tuottajaorganisaatiot ostavat jäseniään varten esimerkiksi kasvinsuojeluaineita, lannoitteita ja laitteita ja huolehtivat oliivituotannon laadunvalvonnasta.

Tuottajaorganisaatiot ovat puolestaan perustaneet toissijaisen tuottajaorganisaation, jolle ne toimittavat koko tuotantonsa. Toissijainen tuottajaorganisaatio kuljettaa ensisijaisten tuottajaorganisaatioiden tuottamat eri oliiviöljyt tiloihinsa sekoittamista ja pullotusta varten (jos öljyä ei myydä irtotavarana). Toissijainen tuottajaorganisaatio neuvottelee jäsentensä puolesta toimitussopimukset vähittäiskauppiaiden kanssa eli se käy sopimusneuvotteluja. Se harjoittaa myös markkinointiin ja myynninedistämiseen liittyviä toimintoja. Lisäksi se antaa kasvinsuojelua koskevia neuvoja ensisijaisten tuottajaorganisaatioiden viljelijöille/jäsenille ja harjoittaa laadunvalvontaa. Sekä ensisijaiset tuottajaorganisaatiot ja toissijainen

tuottajaorganisaatio on hyväksytty kyseisessä jäsenvaltiossa YMJ-asetuksen vaatimusten mukaisesti. Toissijaisen tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevan oliiviöljyn osuus on 17,4 prosenttia merkityksellisistä markkinoista. Sopimusneuvotteluja käyvä toissijainen tuottajaorganisaatio on ilmoittanut näiden neuvottelujen kohteena olevan oliiviöljyn määrän kansallisille viranomaisille.

Analyysi: Toissijainen tuottajaorganisaatio on hyväksytty tuottajaorganisaatioksi tai tuottajaorganisaatioiden yhteenliittymäksi riippuen kyseisessä jäsenvaltiossa sovellettavista säännöistä. Toissijainen tuottajaorganisaatio keskittää toimitukset ja saattaa oliiviöljyn markkinoille. Ensisijaisten tuottajaorganisaatioiden ja toissijaisen tuottajaorganisaation muodostama kokonaisrakenne harjoittaa toimintaa, joka todennäköisesti saa aikaan YMJ-asetuksen 169 artiklassa mainittuja tehokkuusetuja. Ensisijaisten tuottajaorganisaatioiden asiaankuuluvia toimintoja ovat yhteinen tuotanto, tuotantopanosten yhteisostot ja yhteinen laadunvalvonta. Toissijaisen tuottajaorganisaation asiaankuuluvia toimintoja ovat puolestaan yhteiset kuljetukset, pullotus, yhteinen laadunvalvonta, yhteinen markkinointi ja myynninedistäminen. Nämä toiminnot saavat todennäköisesti aikaan tehokkuusetuja merkittävien tehokkuusetujen testiä koskevan yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Toiminnot kattavat myös kaikki määrät, jotka ovat sopimusneuvottelujen kohteena. Voidaan siis päätellä, että merkittävien tehokkuusetujen testin edellytykset täyttyvät yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Oliiviöljyn määrä, jota koskevia sopimusneuvotteluja toissijainen tuottajaorganisaatio käy, ei ylitä 20:tä prosenttia merkityksellisistä markkinoista. Sopimusneuvottelujen kohteena olevan oliiviöljyn määrä on ilmoitettu kansallisille viranomaisille. Tämän johdosta poikkeusta sovelletaan toissijaisen tuottajaorganisaation sopimusneuvotteluihin.

- 102) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 169 artiklan mukaisesta oliiviöljyalan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapauksessa ei sovelleta poikkeusta:

Tilanne: Useat oliiviöljyn tuottajat (oliiviöljypuristamot) päättävät myydä yhdessä osan oliiviöljytuotannostaan useille eri pullotusyrityksille irtotavarana. Ne myyvät jäljelle jääneen osan tuotannostaan erikseen muille asiakkaille. Oliiviöljyn tuottajat perustavat tuottajaorganisaation käymään sopimusneuvottelut puolestaan useiden pullotusyritysten kanssa. Tuottajaorganisaatio ulkoistaa yhdelle pullotusyritykselle (suurin asiakas) suuntautuvien toimitusten kuljetuspalvelut, jotka kattavat 30 prosenttia kaikesta tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevasta oliiviöljystä. Tuottajaorganisaatio ei huolehdi oliiviöljyn kuljetuksista muille pullotusyrityksille, vaan nämä järjestävät kuljetukset itse.

Analyysi: Ainoa tuottajaorganisaation toteuttama tehokkuutta lisäävä toiminto on oliiviöljyn yhteiset kuljetukset yhdelle pullotusyritykselle. Yhteiset kuljetukset on mainittu YMJ-asetuksen 169 artiklassa toimintoina, jotka mahdollisesti johtavat merkittäviin tehokkuusetuihin. Tässä tapauksessa yhteiset kuljetukset kattavat paljon vähemmän kuin 50 prosenttia tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevasta oliiviöljystä. Tämä ei ole yksinkertaistetussa menetelmässä riittävä määrä oliiviöljyä merkittävien tehokkuusetujen testin edellytysten täyttymiseksi. Kuljetustoimet eivät todennäköisesti saa aikaan merkittäviä tehokkuusetuja, ja sen vuoksi ei ole todennäköistä, että tuottajaorganisaation käymät sopimusneuvottelut täyttävät poikkeusta koskevat edellytykset.

3.1.2. Merkityksellisten markkinoiden määrittely oliiviöljyalalla

- 103) Poikkeus edellyttää, että oliiviöljyn tukkumyynnin merkitykselliset tuote- ja maantieteelliset markkinat yksilöidään, jotta tuottajaorganisaatiot voivat määrittää, noudattavatko ne poikkeuksen edellyttämää markkinaosuuden enimmäisrajaa⁶⁷.
- 104) Merkitykselliset markkinat on arvioitava tapauskohtaisesti, ja komissio on antanut ohjeita markkinoiden määrittelystä tiedonannossa merkityksellisten markkinoiden määritelmästä⁶⁸. Komissio ei voi antaa tarkkoja määritelmiä oliiviöljyalan merkityksellisistä markkinoista, mutta jotta voitaisiin auttaa tuottajia poikkeuksen täytäntöönpanossa, näissä suuntaviivoissa annetaan joitakin kyseistä alaa koskevia ohjeita niiden tietojen perusteella, jotka komissiolla oli käytettävissään suuntaviivoja annettaessa⁶⁹. Merkitykselliset markkinat voivat kehittyä ajan myötä muun muassa markkinakehityksen johdosta.
- 105) Tehtävänä on määritellä oliiviöljyn tukkumyynnin merkitykselliset tuote- ja maantieteelliset markkinat. Näillä markkinoilla myyjät ovat pääasiassa tuottajia ja kauppiaita, kun taas ostajat ovat pääasiassa kauppiaita, valmistajia, jälleenmyyjiä, teollisuusasiakkaita ja hotelli- ja ravintola-alan asiakkaita.

a) Merkitykselliset tuotemarkkinat

- 106) Ensinnäkin oliiviöljyn merkitykselliset tuotemarkkinat näyttäisivät olevan erilliset muiden ruokaöljyjen tuotemarkkinoista, kun otetaan huomioon muun muassa erot näiden tuotteiden ominaisuuksissa, hinnoissa ja käyttötarkoituksessa. Ei ehkä ole tarpeen määritellä erillisiä markkinoita erilaisille oliiviöljyille (ekstra-neitsytöljyt, neitsytöljyt ja muut oliiviöljyt⁷⁰), koska näiden tuoteryhmien välinen korvaavuusaste on suuri. Kun otetaan huomioon myös myyntikanavajärjestelyt, saattaa olla tarpeen määritellä kolmet erilliset markkinat:

- vähittäismyyjille toimitettu oliiviöljy;
- teollisuusasiakkaille toimitettu oliiviöljy; ja
- hotelli- ja ravintola-alan asiakkaille toimitettu oliiviöljy.

Ei voida myöskään sulkea pois mahdollisuutta, että vähittäismyyjille toimitettavan oliiviöljyn markkinoilla kaupan omat tuotemerkit ja merkkituotteet kuuluvat eri tuotemarkkinoille.

- 107) Edellä kuvatut markkinoiden segmentoitumisen yhteiset tekijät eivät sulje pois kapeampien tuotemarkkinoiden määrittelyä.

⁶⁷ Ks. 2.4.5 Yläraja sopimusneuvottelujen kohteena olevalle tuotannolle.

⁶⁸ Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5).

⁶⁹ Tähän sisältyvät kilpailuviranomaisten aiemmat tutkimukset (Euroopan komission kilpailun pääosaston ja Espanjan kilpailuviranomaisten tutkitut asiat) sekä komission toimijoilta kokoamat tiedot.

⁷⁰ Komission täytäntöönpanoasetus (EU) N:o 29/2012, annettu 13 päivänä tammikuuta 2012, oliiviöljyn kaupan pitämistä koskevista vaatimuksista (EUVL L 12, 14.1.2012, s. 14), sellaisena kuin se on muutettuna.

b) Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

- 108) Maantieteellisesti tarkasteltuna oliiviöljyn tarjonnan merkitykselliset markkinat eivät ilmeisesti olisi kansallisia markkinoita kapeammat vaan olisivat mahdollisesti ETA:n laajuiset kaikkien kolmen myyntikanavan osalta, eli oliiviöljyn tarjonta vähittäisasiakkaille, teollisuudelle sekä hotelli- ja ravintola-alalle.

3.2. Naudanliha-ala

3.2.1 Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta naudanliha-alalla

- 109) Suuntaviivojen tässä jaksossa käsitellään YMJ-asetuksen erityissääntöjen käytännön soveltamista naudanliha-alalla seuraavien esimerkkien avulla.
- 110) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 170 artiklan mukaisesta naudanliha-alan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapaukseen sovelletaan poikkeusta:

Tilanne: Hyväksytty tuottajaorganisaatio myy yhteisesti jäsentensä kaiken karjantuotannon elävinä teuraseläiminä. Myynnin osuus on 1,3 prosenttia kansallisesta naudanlihatuotannosta kyseisessä jäsenvaltiossa. Yhteisen myynnin lisäksi tuottajaorganisaatio järjestää kaiken jäsentensä puolesta myytävän karjan keräyksen ja kuljetuksen teurastamoihin. Näiden toimintojen osuus tuotannosta ja tuotteen markkinoille saattamisesta aiheutuvista kustannuksista on 17 prosenttia. Lisäksi tuottajaorganisaatio hankkii jäsenilleen suurimman osan niiden käyttämästä eläinten rehusta ja lääkkeistä. Näiden hankintojen osuus tuotantokustannuksista on noin 9 prosenttia.

Analyysi: Tuottajaorganisaatio keskittää toimitukset ja saattaa elävän karjan markkinoille. Tuottajaorganisaatio harjoittaa toimintaa, joka todennäköisesti johtaa YMJ-asetuksen 170 artiklassa mainittuihin tehokkuusetiin: se hoitaa nautojen yhteiset kuljetukset ja hankkii yhteisesti tuotantopanoksia, kuten rehuja ja lääkkeitä. Tuottajaorganisaation tarjoamat yhteiset kuljetukset kattavat yli puolet sen myymästä määrästä (tässä tapauksessa kaiken karjan). Tämän vuoksi näyttää siltä, että tuottajaorganisaatio täyttää merkittävien tehokkuusetiin testin edellytykset yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Tuotantopanosten yhteishankintaa ei ole tarpeen arvioida, sillä tuottajaorganisaatio näyttää täyttävän merkittävien tehokkuusetiin testin edellytykset yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Tuottajaorganisaation myymän elävän karjan osuus kansallisesta kokonaistuotannosta on huomattavasti vähemmän kuin 15 prosenttia. Tämän johdosta poikkeusta sovelletaan tuottajaorganisaation sopimusneuvotteluihin.

- 111) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 170 artiklan mukaisesta naudanliha-alan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapauksessa ei sovelleta poikkeusta:

Tilanne: Hyväksytyn tuottajaorganisaation harjoittama yhteismyynti kattaa 80 prosenttia sen jäsenten teurastettavaksi tarkoitetusta karjantuotannosta. Myynnin osuus on 6 prosenttia kyseisen jäsenvaltion kansallisesta naudanlihatuotannosta. Yhteisen myynnin lisäksi tuottajaorganisaatio järjestää jäsentensä puolesta yhteisiä myyminenäistämiskampanjoita julkaisemalla paikallislehdissä yleisiä mainoksia jäsentensä karjasta. Yhteiset myyminenäistämistoimet kattavat kaikki tuottajaorganisaation yhteisesti myymät tuotteet.

Analyysi: Tuottajaorganisaatio keskittää toimitukset ja saattaa elävän karjan markkinoille. Tuottajaorganisaatio harjoittaa yhtä toimintoa, joka todennäköisesti johtaa YMJ-asetuksen 170 artiklassa mainittuihin tehokkuusetiuihin, eli yhteisiä myynninedistämistoimia. Tämä toiminta kattaa kaiken yhdessä myytävän karjan, mutta se ei kuitenkaan näytä täyttävän merkittävien tehokkuusetiujen testin edellytyksiä yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Tässä esimerkissä näyttää siltä, ettei tuottajaorganisaatio luo lisäarvotuotetta vaan ainoastaan edistää jäsentensä tuotteiden myyntiä yleisillä mainoksilla. Lisäksi on todennäköistä, etteivät myynninedistämistoimet yksistään johda merkittäviin tehokkuusetiuihin, joten on oletettavaa, ettei poikkeusta sovelleta tuottajaorganisaation sopimusneuvotteluihin.

3.3. Peltokasvit

3.3.1 Esimerkkejä poikkeuksen soveltamisesta peltokasvialalla

- 112) Suuntaviivojen tässä jaksossa käsitellään YMJ-asetuksen erityissääntöjen käytännön soveltamista peltokasvialalla seuraavien esimerkkien avulla.
- 113) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 171 artiklan mukaisesta peltokasvialan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapauksessa sovelletaan poikkeusta:

Tilanne: Golden Glow on viljanviljelijöiden tuottajaorganisaatio. Se on perustettu ja hyväksytty jäsenvaltiossa A, ja sillä on joitain jäseniä jäsenvaltioissa B ja C. Golden Glow perustettiin tarjoamaan jäsenilleen kuljetuspalveluja, koska kuljetuskustannukset ovat suhteellisen korkeat myyntipisteiden syrjäisen sijainnin vuoksi. Käytetyt yhteiset (omat tai ulkoistetut) kuljetuspalvelut kattavat keskimäärin 60 prosenttia tuottajaorganisaation neuvottelemasta määrästä. Lisäksi tuottajaorganisaatio harjoittaa tuotantopanosten (erityisesti lannoitteiden ja torjunta-aineiden) yhteishankintaa. Se tarjoaa jäsenilleen myös tiedotuspalveluja, kuten tietoa markkinoilla olevista uusista siemenistä ja riskien hajauttamisesta, esimerkiksi suojautumiskeinoista.

Logistiikkapalveluja varten tuottajaorganisaatio omistaa itse joitakin kuorma-autoja. Niillä pystytään kuitenkin hoitamaan vain 9 prosenttia jäsenten tarvitsemista kuljetuksista. Tämän vuoksi tuottajaorganisaatio on tehnyt sopimukset kahden muun kuljetuspalveluihin erikoistuneen yrityksen kanssa. Tuottajaorganisaatio on ilmoittanut ulkoistamispyynnöstä toimivaltaiselle kansalliselle viranomaiselle, joka on hyväksynyt sen. Se toimitti tuolloin asiaa koskevia selvityksiä, joiden mukaan kuljetusten ulkoistaminen johtaa merkittäviin säästöihin, sillä kuorma-autoinvestoinneista aiheutuvat kustannukset ovat korkeita, peltokasvialan kuljetustarpeet riippuvat paljolti vuodenaikasta (ts. paljon kuljetuksia sadonkorjuu-aikaan, muulloin tarve on hyvin vähäinen), kuorma-autojen huoltokustannukset ovat korkeat ja sellaisten erikoistuneiden kuljettajien palkkaaminen, joille ei ole työtä jatkuvasti, voi tulla kalliiksi.

Golden Glow'n osuudet jäsenvaltio A:n kansallisesta kokonaistuotannosta olivat vuonna 2014 seuraavat: tavallinen vehnä 6,4 prosenttia, ohra 4 prosenttia, kaura 13,8 prosenttia, rapsi 13,6 prosenttia, härkäpapu 2,3 prosenttia ja herne 1 prosentti. Sen markkinaosuus jäsenvaltioissa B ja C on alle 1 prosentin kunkin peltokasvin osalta. Tuottajaorganisaation jäsenet markkinoivat keskimäärin 80 prosenttia tuotannostaan kyseisen organisaation kautta. Jäsenet ostavat keskimäärin kaksi kolmasosaa lannoitteistaan ja torjunta-aineistaan tuottajaorganisaation kautta. Näiden tuotantopanosten osuus tuotannosta ja tuotteen markkinoille saattamisesta aiheutuvista

muuttuvista kustannuksista oli keskimäärin 18 prosenttia kaikkien tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevien peltokasvilajien osalta.

Analyysi: Jäsenvaltion A kansallinen viranomainen on hyväksynyt virallisesti Golden Glow'n. Tuottajaorganisaatio keskittää toimitukset ja saattaa peltokasvituotteet markkinoille. Tuottajaorganisaatio harjoittaa toimintaa, joka todennäköisesti johtaa YMJ-asetuksen 171 artiklassa mainittuihin tehokkuuseluihin, nimittäin yhteisiä kuljetuksia ja tuotantopanosten yhteistä hankintaa. Tuottajaorganisaation tarjoamat yhteiset kuljetukset kattavat yli puolet sen myymästä määrästä. Tämän vuoksi näyttää siltä, että tuottajaorganisaatio täyttää merkittävien tehokkuuselujen testin edellytykset yksinkertaistetun menetelmän mukaisesti. Tuotantopanosten yhteistä hankintaa koskeva arviointi ei ole tässä tapauksessa tarpeen, sillä testin edellytykset täyttyvät yhden yhteisen toiminnan osalta. Lisäksi tuottajaorganisaation myymän tai sen sopimusneuvottelujen kohteena olevan vehnän, ohran, kauran, rapsin, härkäpavun ja herneen markkinaosuus on alle 15 prosenttia kansallisesta kokonaistuotannosta jäsenvaltiossa A. Tämän johdosta poikkeusta sovelletaan tuottajaorganisaation sopimusneuvotteluihin.

Tuottajaorganisaatio tarjoaa tiedotuspalveluja, joita ei ole mainittu YMJ-asetuksen 171 artiklassa. On mahdollista, että tällainen toiminta todennäköisesti johtaa tehokkuuseluihin. Tässä tapauksessa ei ole kuitenkaan tarpeen arvioida näitä palveluja, sillä yhteisten kuljetusten analyysi riittää poikkeuksen soveltamiseksi tuottajaorganisaation käymiin sopimusneuvotteluihin.

- 114) **Esimerkki** YMJ-asetuksen 171 artiklan mukaisesta peltokasvialan tuottajaorganisaatiota koskevasta arvioinnista, kun tapauksessa ei sovelleta poikkeusta:

Tilanne: Stony Fields on vehnä- ja ohramarkkinoilla jäsenvaltiossa A toimiva tuottajaorganisaatio. Jäsenvaltion A toimivaltainen kansallinen viranomainen on hyväksynyt sen. Se myy jäsentensä ja muiden kuin jäsenten tuottamaa vehnää ja ohraa. Jäsenten tuottaman ja tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevan vehnän osuus jäsenvaltio A:n kansallisesta tuotannosta on 7 prosenttia. Ohran vastaava osuus on 8 prosenttia. Kun otetaan huomioon myös muiden kuin jäsenten tuottama vehnä ja ohra, tuottajaorganisaation markkinaosuus jäsenvaltiossa A:ssa on 19 prosenttia vehnän osalta ja 17,2 prosenttia ohran osalta. Jäsentensä puolesta käymiensä sopimusneuvottelujen lisäksi Stony Fields aikoo investoida varastotiloihin, joissa on joitain käsittelylaitteita (kuten kuivaus- ja puhdistuslaitteita). Nämä tilat kattaisivat 10 prosenttia sen varastointitarpeista ja noin 1 prosentin sen myymän vehnän kokonaismäärästä (jäsenten ja muiden kuin jäsenten tuotteet). Stony Fields on saanut lainan paikallisesta pankista tilojen rahoittamiseen. Tällä hetkellä se arvioi eri yrityksiltä saatuja rakennus- ja laitetarjouksia. Se aikoo ottaa tilat käyttöön 6–8 kuukauden kuluessa.

Stony Fields aikoo myös lähettää jäsenilleen viikoittain tiedotteita, joissa käsitellään markkinakehitystä ja vehnäntuottajien kannalta tärkeitä uutisia.

Analyysi: Stony Fields on hyväksytty tuottajaorganisaatio, joka keskittää toimitukset ja saattaa peltokasvituotteet markkinoille. Se ei harjoita toimintaa, joka todennäköisesti johtaa YMJ-asetuksen 171 artiklassa mainittuihin tehokkuuseluihin. Tuottajaorganisaatio aikoo harjoittaa vain yhtä 171 artiklassa lueteltua tehokkuutta mahdollisesti lisäävää toimintaa (varastointi). Sen vuoksi ei voida soveltaa merkittävien

tehokkuusetujen testissä käytettyä yksinkertaistettua menetelmää. Tässä esimerkissä voitaisiin kuitenkin käyttää (74)–(80) kohdassa kuvattua vaihtoehtoista menetelmää. Kyseisessä tapauksessa tuottajaorganisaatio on saanut luottolimiitin pankilta ja tarjouksia eri yhtiöiltä varastotilojen rakentamiseksi. Hankkeen on määrä olla valmis 6–8 kuukaudessa. Näin ollen näyttää siltä, että tuottajaorganisaatio on sitoutunut investoimaan tehokkuutta lisäävään toimintaan ja tarvitsee vain aikaa varastotilojen rakentamiseksi. Tuottajaorganisaatio voisi näin ollen kuulua poikkeuksen piiriin, jos on todennäköistä, että varastoinnin aikaansaamat tehokkuusedut ovat merkittäviä. Tämä ei ole kuitenkaan luultavaa, sillä tuottajaorganisaatio aikoo varastoida vain 1 prosentin myymänsä vehnän kokonaismäärästä. Tuottajaorganisaation tarjoama toinen toiminto on jäsenille suunnatut tiedotteet. On mahdollista, että tällainen tieto voisi olla hyödyllistä ja jopa lisätä tehokkuutta. Ei ole kuitenkaan selvää, että tiedot itsessään luovat merkittäviä tehokkuusetuja. Ohran osalta tehokkuutta lisäävää toimintaa ei ole ollenkaan eikä sellaista ole suunnitteilla. Siltä osin kuin on kyse muilta kuin jäseniltä ostetun vehnän ja ohran määrästä ja sen osuudesta suhteessa kansalliseen tuotantoon, näyttää siltä, että edellytykset eivät täyty. Ensinnäkin muilta kuin jäseniltä ostetun vehnän osuus tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevasta kokonaismäärästä on 63 prosenttia. Ohran vastaava osuus on 53 prosenttia. Näin ollen tällaista toimintaa ei voida pitää liitännäistoimintana. Toiseksi tuottajaorganisaation sopimusneuvottelujen kohteena olevien tuotteiden osuus kansallisesta kokonaistuotannosta on sekä vehnän että ohran osalta yli 15 prosenttia. Näin ollen poikkeusta ei sovelleta tuottajaorganisaatioon.