



KOMISJA
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia XXX r.
DRAFT
[...] (2015) XXX draft

KOMUNIKAT KOMISJI

**PROJEKT WYTYCZNYCH DOTYCZĄCYCH STOSOWANIA SZCZEGÓŁOWYCH
PRZEPISÓW OKREŚLONYCH W ART. 169, 170 I 171 ROZPORZĄDZENIA O
WSPÓLNEJ ORGANIZACJI RYNKÓW PRODUKTÓW ROLNYCH W
ODNIESIENIU DO SEKTORÓW OLIWY Z OLIVEK, WOŁOWINY I CIEŁĘCINY
ORAZ ROŚLIN UPRAWNYCH**

PROJEKT

NINIEJSZY PROJEKT JEST DOKUMENTEM SŁUŻB KOMISJI, KTÓRY MOŻE PODLEGAĆ DALSZYM ZMIANOM I KTÓRY NIE ZOSTAŁ JESZCZE POPARTY PRZEZ KOLEGIUM

Wszelkie pytania dotyczące niniejszego projektu należy kierować na poniższy adres e-mail: COMP-E-TF-
FOOD@ec.europa.eu

PROJEKT WYTYCZNYCH DOTYCZĄCYCH STOSOWANIA SZCZEGÓŁOWYCH PRZEPISÓW OKREŚLONYCH W ART. 169, 170 I 171 ROZPORZĄDZENIA O WSPÓLNEJ ORGANIZACJI RYNKÓW PRODUKTÓW ROLNYCH W ODNIESIENIU DO SEKTORÓW OLIWY Z OLIWEK, WOŁOWINY I CIEŁĘCINY ORAZ ROŚLIN UPRAWNYCH

Główne etapy procedury przyjęcia:

<i>Posiedzenie krajowych organów ds. konkurencji w rozszerzonym składzie (krajowe organy ds. konkurencji i ministerstwa):</i>	<i>16 października 2014 r.</i>
<i>Konsultacje społeczne:</i>	<i>Q1 2015</i>
<i>Komitety doradcze:</i>	<i>Q3 2015</i>
<i>Planowane przyjęcie:</i>	<i>Q4 2015</i>

Spis treści

1.	Wprowadzenie.....	4
1.1	Cel i zakres	4
2.	Przepisy mające zastosowanie do porozumień zawieranych między producentami rolnymi w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych.....	6
2.1	Ramy prawne – zastosowanie art. 101 i 102 TFUE do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi	6
2.2	Odstępstwo od zastosowania art. 101 i 102 TFUE ustanowione w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych	11
2.3	Alternatywne możliwości oceny zapewniające legalność negocjowania umów na dostawy przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów	16
2.3.1	Ogólne odstępstwo od reguł konkurencji na podstawie art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.....	18
2.3.2	Rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych	19
2.3.3	Ocena indywidualna na podstawie art. 101 ust. 1 i 3 oraz art. 102 TFUE	21

2.4 Warunki dotyczące odstępstwa	21
2.4.1 Uznawanie organizacji producentów / zrzeszeń organizacji producentów	22
2.4.2 Cele organizacji producentów	23
2.4.3 Test znaczących usprawnień	25
Metoda uproszczona.....	28
Metoda alternatywna	42
2.4.4 Warunki dotyczące stosunków między organizacją producentów a należącymi do niej producentami.....	43
2.4.5 Ograniczenie produkcji podlegające negocjacom umownym.....	44
2.4.6 Obowiązek powiadomienia	45
2.5 Zabezpieczenia	46
2.5.1. Wykluczenie konkurencji.....	47
2.5.2. Mniejszy właściwy rynek produktowy, na którym występują antykonkurencyjne skutki	48
2.5.3. Realizacja celów WPR jest zagrożona	48
3. Sekcje poświęcone poszczególnym sektorom.....	49
3.1. Sektor oliwy z oliwek.....	49
3.1.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze oliwy z oliwek.....	49
3.1.2. Identyfikacja właściwego rynku w sektorze oliwy z oliwek.....	50
3.2 Sektor wołowiny i cielęciny	52
3.2.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze wołowiny i cielęciny	52
3.3. Sektor roślin uprawnych.....	53
3.3.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze roślin uprawnych.....	53

1. Wprowadzenie

1.1 Cel i zakres

- (1) Niniejsze wytyczne¹ zawierają wskazówki dotyczące stosowania art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych² określającego szczegółowe przepisy w zakresie negocjacji umownych w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych przez producentów prowadzących działalność w tych sektorach.
- (2) Wytyczne mają na celu zapewnienie producentom konkretnych wskazówek, jednak to na producentach spoczywa obowiązek oceny swoich własnych praktyk. Zamierzeniem autorów wytycznych jest również udzielenie wskazówek sądom i organom ds. konkurencji państw członkowskich w odniesieniu do stosowania przez nie art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, jakkolwiek wytyczne te nie są dla nich prawnie wiążące.
- (3) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych dotyczą niektórych produktów rolnych z sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych³.
- (4) W świetle przepisów art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych organizacje producentów i zrzeszenia organizacji producentów

¹ Wytyczne dotyczące stosowania szczegółowych przepisów określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych (zwane dalej „wytycznymi”).

² „Rozporządzenie o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych” oznacza Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007, opublikowane w Dz.U. L 347 z 20.12.2013, s. 671.

³ Prawodawca określił te sektory w kontekście reformy WPR i przyjęcia rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

mogą negocjować w imieniu należących do nich producentów umowy na dostawę danych produktów na określonych warunkach⁴.

(5) Podmioty, których to dotyczy, określa się w następujący sposób:

- „producent” oznacza producenta określonego produktu;
- „organizacja producentów” oznacza organizację producentów określoną w art. 152 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych;
- „zrzeszenie organizacji producentów” oznacza zrzeszenie organizacji producentów określone w art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

Jeżeli w kontekście odstępstwa określonego w sekcji 2.2. wytycznych odniesiono się do organizacji producentów, odniesienie to ma również zastosowanie do zrzeszenia organizacji producentów, chyba że określono inaczej.

Artykułem 169–171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie są objęte uznane organizacje międzybranżowe. Mogą one jednak skorzystać z możliwości odstępstwa określonej w art. 210 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

(6) Stanowisko Komisji nie narusza orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej⁵ w odniesieniu do wykładni art. 39, 42, 101 i 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (zwanego dalej „TFUE”) oraz art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

(7) Niniejsze wytyczne dotyczą następujących kwestii:

- ram ogólnie stosowanych reguł konkurencji;
- szczegółowych przepisów określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych;
- praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w przedmiotowych sektorach rolnych.

⁴ W szczególności art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mają zastosowanie wyłącznie do określonych kategorii organizacji producentów i zrzeszeń organizacji producentów uznanych przez państwa członkowskie na podstawie art. 152 ust. 1 i art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, tj. przepisy te nie dotyczą wszystkich organizacji producentów ani zrzeszeń organizacji producentów. Więcej szczegółowych informacji znajduje się w pkt (54) poniżej.

⁵ Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej oznacza tutaj Trybunał Sprawiedliwości i Sąd.

2. Przepisy mające zastosowanie do porozumień zawieranych między producentami rolnymi w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych

2.1 Ramy prawne – zastosowanie art. 101 i 102 TFUE do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi

- (8) W art. 42 TFUE nadaje się prawodawcy UE (Parlament Europejski i Rada) uprawnienia do ustalenia zakresu, w jakim reguły konkurencji stosują się do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi.
- (9) Dokładniej mówiąc, zgodnie z art. 42 TFUE prawodawca ustala zakres stosowania reguł konkurencji do sektora rolnego, biorąc pod uwagę cele wspólnej polityki rolnej (zwane dalej „celami WPR”) określone w art. 39 TFUE. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w przepisie tym uznaje się pierwszeństwo celów polityki rolnej nad celami traktatu w odniesieniu do konkurencji⁶.
- (10) Zgodnie z art. 39 TFUE cele WPR są następujące:
- a) zwiększenie wydajności rolnictwa przez wspieranie postępu technicznego, racjonalny rozwój produkcji rolnej, jak również optymalne wykorzystanie czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej;
 - b) zapewnienie w ten sposób odpowiedniego poziomu życia ludności wiejskiej, zwłaszcza przez podniesienie indywidualnego dochodu osób pracujących w rolnictwie;
 - c) stabilizacja rynków;
 - d) zagwarantowanie bezpieczeństwa dostaw;
 - e) zapewnienie rozsądnych cen w dostawach dla konsumentów.
- (11) Na podstawie art. 42 TFUE w art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stwierdza się, że reguły konkurencji określone w art. 101–106 TFUE mają zastosowanie do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi:
- „O ile niniejsze rozporządzenie nie stanowi inaczej oraz zgodnie z art. 42 TFUE, art. 101–106 TFUE oraz ich przepisy wykonawcze, z zastrzeżeniem art. 207–210 niniejszego rozporządzenia, mają zastosowanie do wszystkich porozumień, decyzji i praktyk, o których mowa w art. 101 ust. 1 i art. 102 TFUE, jakie odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi”.
- (12) Artykuły 101 i 102 TFUE mają zastosowanie do zawierania przez przedsiębiorstwa porozumień, podejmowania przez nie decyzji, stosowania praktyk lub nadużywania pozycji dominującej wyłączenie w zakresie, w jakim działanie takie „może wpływać na

⁶ Wyrok Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, pkt 23; wyrok Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, pkt 91; wyrok Niemcy/Rada, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, pkt 61.

handel między Państwami Członkowskimi”. Szczegółowe informacje dotyczące wykładni tego kryterium stosowalności zawarte są w wytycznych Komisji w sprawie pojęcia wpływu na handel⁷.

- (13) Zasadniczo art. 101 TFUE ma zastosowanie do wszystkich działań gospodarczych producentów i organizacji producentów. Organizacja producentów jest związkiem indywidualnych producentów, który na mocy prawa konkurencji UE kwalifikuje się jako zrzeszenie przedsiębiorstw, a także jako przedsiębiorstwo na własnych prawach⁸, jeżeli prowadzi działalność gospodarczą. Zarówno organizacja producentów, jak i jej członkowie są w związku z tym objęci regułami konkurencji. Reguły konkurencji mają tym samym zastosowanie nie tylko do porozumień zawieranych między poszczególnymi producentami (np. do tworzenia organizacji producentów i do jej statutów założycielskich), ale również do decyzji podejmowanych / umów zawieranych przez daną organizację producentów.
- (14) Oceniając zastosowanie art. 101 ust. 1 TFUE do spółdzielni (stanowiących jedną z możliwych form organizacji producentów), Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej orzekł, że samo organizowanie przedsiębiorstwa w formie spółdzielni nie stanowi zachowania antykonkurencyjnego. Nie oznacza to jednak, że stowarzyszenia o charakterze spółdzielczym jako takie nie są automatycznie objęte zakresem zakazu określonego w art. 101 ust. 1 TFUE, ponieważ mogą mieć mimo wszystko wpływ na zachowania ich członków pod względem zawierania transakcji w sposób ograniczający lub zakłócający konkurencję na rynku, na którym przedsiębiorstwa te prowadzą działalność⁹.
- (15) **Przykład** zastosowania art. 101 do działań producentów:

Kontekst: rynek dostaw żywca wołowego w danym państwie ciągle maleje, ponieważ maleje wewnętrzny popyt konsumentów końcowych na wołowinę. Ponadto wzrósł przywóz tusz i mięsa wołowego w kawałkach oraz, w mniejszym stopniu, przywóz żywca wołowego. Rzeźnie w tym państwie znacznie ograniczyły skup żywca, co przyczyniło się do znaczącego spadku cen żywca wołowego. Aby stawić czoła tej sytuacji, wielu dostawców żywca wołowego (zaopatrujących około 60 % rynku żywca wołowego) zawarło porozumienie, w którym została ustalona minimalna cena sprzedaży dostarczanego przez nich żywca wołowego do rzeźni.

⁷ Zawiadomienie Komisji – Wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu, Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 81.

⁸ Za działalność gospodarczą uznaje się działalność polegającą na oferowaniu towarów lub usług na danym rynku. Szczegółowe informacje można znaleźć w wyroku Komisja/Włochy, 118/85, EU:C:1987:283, pkt 7. Przedsiębiorstwo oznacza podmiot prowadzący działalność gospodarczą.

⁹ Więcej szczegółowych informacji i kontekst można znaleźć w wyroku Oude Luttikhuis, C-399/93, EU:C:1995:434, pkt 10–16. Zob. także Opinia rzecznika generalnego Tesouro w tej sprawie, EU:C:1995:277, pkt 29–30.

Analiza: celem porozumienia jest ograniczenie konkurencji poprzez ustalenie jednakowej ceny. W tym kontekście takie działanie stanowi naruszenie zakazu zawierania porozumień antykonkurencyjnych, podejmowania antykonkurencyjnych decyzji przez związki i stosowania antykonkurencyjnych praktyk uzgodnionych określonych w art. 101 ust. 1 TFUE. Porozumienie to nie przynosi żadnej korzyści konsumentom i eliminuje konkurencję na znacznej części rynku żywca wołowego. Nie można go w związku z tym uzasadnić na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE. Takie porozumienie stanowi zatem naruszenie art. 101 TFUE, jest zakazane i nieważne.

(16) Artykuł 102 TFUE ma również zastosowanie do producentów i organizacji producentów działających jako przedsiębiorstwo. Zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku, określony w art. 102 TFUE, ma zastosowanie w całości do sektora rolnego. Aby art. 102 TFUE został jednak naruszony, spełnione muszą być poniższe warunki:

- a) po pierwsze organizacja producentów musi mieć pozycję dominującą na rynku danego produktu i na danym rynku geograficznym (rynku właściwym)¹⁰, tj. dysponować siłą ekonomiczną, która umożliwia jej zachowywanie się w sposób w znacznej mierze niezależny od swoich konkurentów, klientów i wreszcie konsumentów¹¹;
- b) po drugie organizacja producentów lub producent muszą nadużywać swojej pozycji dominującej, uczestnicząc w praktykach wyłączających lub w praktykach wykorzystujących pozycję dominującą na szkodę konkurentów, klientów lub konsumentów¹²;
- c) praktyki te wpływają na wymianę handlową między państwami członkowskimi¹³.

(17) **Przykład** zastosowania art. 102 do działań organizacji producentów:

¹⁰ Szczegółowe informacje można znaleźć w Obwieszczeniu Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji, Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5.

¹¹ Wyrok United Brands, 27/76, EU:C:1995:277, pkt 65.

¹² Nadużyciami przez wyłączenie są praktyki, które nie opierają się na normalnych wynikach działalności i mają działać na szkodę konkurencyjnej pozycji dominujących konkurentów przedsiębiorstwa lub wykluczyć ich wszystkich z rynku, ostatecznie wyrządzając szkodę klientom (takie jak odmowa dostawy, udzielenia licencji, drapieżne ceny). Natomiast nadużycia przez wykorzystanie pozycji dominującej obejmują podejmowaną przez dominujące przedsiębiorstwo próbę wykorzystania możliwości stworzonych przez jego siłę rynkową w celu wyrządzenia szkody bezpośrednio klientom, na przykład w wyniku narzucania wygórowanych cen. Więcej szczegółowych informacji można znaleźć w Komunikacie Komisji: Wytyczne w sprawie priorytetów, którymi Komisja będzie się kierować przy stosowaniu art. 82 Traktatu WE w odniesieniu do szkodliwych działań o charakterze praktyki wyłączającej, podejmowanych przez przedsiębiorstwa dominujące, Dz.U. C 45 z 24.2.2009, s. 7.

¹³ Szczegółowe informacje można znaleźć w Zawiadomieniu Komisji – Wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu, Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 81.

Kontekst: dany region, w którym produkuje się pszenicę, jest położony z dala od innych regionów, w których produkuje się pszenicę. W tym regionie pszenicę wykorzystuje się do produkcji mąki, mieląc ją w lokalnych młynach, lub do produkcji paszy dla zwierząt chowanych na tym obszarze. Pszenica na przemiał musi spełniać bardziej rygorystyczne specyfikacje jakościowe i jest sprzedawana po wyższych cenach niż pszenica przeznaczona na paszę. Część pszenicy przywożona jest z sąsiednich państw w celu uzupełnienia lokalnej podaży, a jej ceny są zwykle wyższe niż ceny pszenicy lokalnej ze względu na koszty transportu. Duża organizacja producentów zrzeszająca połowę lokalnych producentów pszenicy (pod względem wielkości produkcji) zaopatrywała większość lokalnych młynarzy, natomiast inni producenci nie byli tak dobrze zorganizowani i zaopatrywali przetwórców pasz i młynarzy, zaspokajając ich pozostałą część zapotrzebowania (niezaspokojoną przez dużą organizację producentów), jeżeli istniało. Statut tej dużej organizacji producentów zobowiązuje jej członków do dostarczania całej swojej produkcji tej organizacji, a ze względu na szereg kwestii prawnych i praktycznych członkowie organizacji rzadko decydują się na wystąpienie z niej. Kilka lat temu wielu rolników niebędących członkami dużej organizacji producentów utworzyło inną organizację producentów, która udoskonaliła jakość i produkcję wytwarzanej pszenicy i zainwestowała w system przechowywania i dystrybucji w celu dostarczania pszenicy na większą skalę. Ta nowa mniejsza organizacja producentów stopniowo przekonywała lokalnych młynarzy do kupowania pszenicy od niej zamiast od dużej organizacji producentów. W obliczu stopniowej utraty klientów na bardziej opłacalnym rynku przemiału pszenicy duża organizacja producentów zdecydowała się na obniżenie cen hurtowych pszenicy na przemiał (ziarna) poniżej kosztów zmiennych w celu odzyskania swoich klientów, co jej się udało i co przyniosło szkodę tworzącemu się konkurentowi.

Analiza: rynek dostaw pszenicy raczej nie będzie większy niż przedmiotowy region ze względu na wysokie koszty transportu pszenicy z innych regionów, w których się ją produkuje, do tego regionu. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że przykładowa duża organizacja producentów zajmie dominującą pozycję ze względu na jej udział w rynku, kontrolę nad dostawami poprzez zobowiązanie do wyłączności nałożone na jej członków i fakt, że przywóz nie może zastąpić jej dostaw z uwagi na wysokie koszty transportu. Pozycja dominująca nie ulega zwykle zmianom, przede wszystkim dlatego, że członkowie rzadko występują z organizacji producentów, a alternatywne źródła pszenicy napotykają na trudności w dostawie dużych ilości zboża. Strategia cen drapieżnych¹⁴ stosowana przez dużą organizację producentów miała na celu wykluczenie i skuteczne częściowe wyrzucenie konkurenta (mniejszej organizacji producentów) z rynku. W związku z tym organizacja producentów będzie prawdopodobnie nadużywała swojej pozycji dominującej, co jest sprzeczne z art. 102 TFUE.

- (18) Artykuły 101 i 102 TFUE mają również zastosowanie do porozumień zawieranych między członkami organizacji producentów oraz między organizacją producentów i jej członkami, w tym do decyzji wewnętrznych i statutu organizacji producentów. Trybunał Sprawiedliwości zajmował się kwestią statutów spółdzielni i ich zgodności z art. 101

¹⁴ Więcej szczegółowych informacji dotyczących drapieżnych praktyk można znaleźć w sekcji C (głównie pkt 63–66) komunikatu Komisji: Wytyczne w sprawie priorytetów, którymi Komisja będzie się kierować przy stosowaniu art. 82 Traktatu WE w odniesieniu do szkodliwych działań o charakterze praktyki wyłączającej, podejmowanych przez przedsiębiorstwa dominujące, Dz.U. C 45 z 24.2.2009, s. 7.

ust. 1 TFUE w odniesieniu do szeregu spraw¹⁵, w przypadku których uznał również skutki takich porozumień o współpracy, polegające na zwiększeniu konkurencyjności w określonych warunkach¹⁶.

- (19) **Przykład** zastosowania art. 101 do porozumień między członkami organizacji producentów:

Kontekst: szereg małych producentów jęczmienia browarnego utworzył organizację producentów w celu wspólnej sprzedaży tego zboża lokalnej destylarni whisky na podstawie wspólnej umowy na dostawę obejmującej wspólną cenę. Producenci założyli organizację, ponieważ osobno nie są w stanie dostarczać ilości wymaganych przez destylarnię, a destylarnia nie chce mieć do czynienia z szeregiem małych dostawców. Organizacja producentów zajmuje się całym procesem wprowadzania dostaw jęczmienia browarnego do obrotu i organizuje logistykę dostaw, w tym transport. Organizacja producentów reprezentuje 8 % rynku dostaw jęczmienia browarnego do destylarni w regionie.

Analiza: stosowane przez producentów praktyki wspólnej sprzedaży są objęte zakazem porozumienia antykonkurencyjnego określonego w art. 101 ust. 1 TFUE, ponieważ eliminują konkurencję cenową między niezależnymi producentami. System komercjalizacji wypracowany w organizacji producentów wydaje się jednak tworzyć istotną korzyść pod względem dystrybucji towarów, które są przekazywane dalej konsumentom. Przede wszystkim system ten zapewnia istnienie dodatkowego dostawcy na rynku, który jest w stanie dostarczyć ilości wymagane przez nabywcę, zwiększając konkurencję na korzyść tego nabywcy. System ten może również ograniczać koszty dostawy dzięki lepiej zintegrowanemu systemowi logistycznemu i ograniczonym kosztom transakcyjnym w porównaniu z systemem logistycznym i kosztami transakcyjnymi w przypadku kupowania przez nabywcę bezpośrednio od indywidualnych producentów. Istnieje małe prawdopodobieństwo ograniczenia konkurencji ze względu na niewielki udział organizacji producentów w rynku. W związku z tym istnieje prawdopodobieństwo, że omawiane porozumienie zostanie uzasadnione na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE.

- (20) Ogólnie rzecz biorąc, art. 101 i 102 TFUE mają wprawdzie zastosowanie do porozumień między producentami, niezależnie od tego, czy są to producenci będący członkami organizacji producentów czy nie, i do porozumień zawartych przez organizacje producentów, niezależnie od tego, czy zawieranych ze swoimi członkami czy z osobami trzecimi, jednak porozumienia te mogą zostać zwolnione z zastosowania tych artykułów na podstawie rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych lub ogólnych reguł konkurencji, jak opisano w poniższych sekcjach 2.2 i 2.3.

¹⁵ Zob. między innymi wyrok Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, pkt 13; wyrok Landbrugs Grovvarseselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, np. pkt 28 i 35.

¹⁶ Np. wyrok Dansk Landbrugs Grovvarseselskab (DLG), EU:C:1994:413, pkt 32; wyrok Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, pkt 12; wyrok z dnia 14 maja 1997 w sprawach połączonych T-70/92 i T-71/92 Florimex, Zb.Orz., EU:T:1997:69, pkt 40.

2.2 Odstępstwo od zastosowania art. 101 i 102 TFUE ustanowione w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych

- (21) Zgodnie z art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych art. 101 i 102 TFUE mają zastosowanie do porozumień, decyzji i praktyk dotyczących handlu produktami rolnymi, „o ile niniejsze rozporządzenie nie stanowi inaczej”. Określając szczegółowe przepisy w odniesieniu do porozumień, decyzji i praktyk producentów produktów rolnych z niektórych sektorów, w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ustanawia się odstępstwa od zastosowania art. 101¹⁷ i 102¹⁹ TFUE.

¹⁷ Niniejsze wytyczne mają zastosowanie do umów na dostawę wynegocjowanych przez organizacje producentów w imieniu należących do niej producentów, bez względu na poziom integracji, jaki jest ich skutkiem, z wyjątkiem operacji stanowiących koncentrację w rozumieniu art. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1), takich jak na przykład w przypadku spółek *joint ventures* pełniących w sposób trwały wszystkie funkcje samodzielnego podmiotu gospodarczego.

¹⁸ Artykuł 101

1. Niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego, a w szczególności te, które polegają na:

- a) ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji;
- b) ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji, rynków, rozwoju technicznego lub inwestycji;
- c) podziale rynków lub źródeł zaopatrzenia;
- d) stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków do świadczeń równoważnych i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji;
- e) uzależnianiu zawarcia kontraktów od przyjęcia przez partnerów zobowiązań dodatkowych, które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają związku z przedmiotem tych kontraktów.

2. Porozumienia lub decyzje zakazane na mocy niniejszego artykułu są nieważne z mocy prawa.

3. Jednakże postanowienia ustępu 1 mogą zostać uznane za niemające zastosowania do:

- każdego porozumienia lub kategorii porozumień między przedsiębiorstwami,
- każdej decyzji lub kategorii decyzji związków przedsiębiorstw,
- każdej praktyki uzgodnionej lub kategorii praktyk uzgodnionych,

które przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części zysku, który z tego wynika, oraz bez:

- a) nakładania na zainteresowane przedsiębiorstwa ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów;
- b) dawania przedsiębiorstwom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części danych produktów.

¹⁹ Artykuł 102

- (22) W niniejszych wytycznych art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych będą wspólnie i oddzielnie określone jako „odstępstwo”.
- (23) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych dotyczą oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz niektórych produktów sektora roślin uprawnych²⁰. Artykuł 169 ust. 1, art. 170 ust. 1 i art. 171 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stanowią, że „organizacja producentów w sektorze [...] uznana zgodnie z art. 152 ust. 1, która dąży do realizacji jednego lub większej liczby celów, takich jak koncentracja podaży, wprowadzanie do obrotu produktów produkowanych przez jej członków i optymalizacja kosztów produkcji, może, w imieniu należących do niej producentów, negocjować umowy na dostawę” produktów z tych sektorów objętych definicjami określonymi w tych artykułach „w zakresie całej ich wspólnej produkcji lub jej części”.
- (24) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych dotyczą zatem wszelkich porozumień lub decyzji lub praktyk stosowanych przez organizację producentów podczas negocjacji umów na dostawy w imieniu należących do niej producentów.

Niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane jest nadużywanie przez jedno lub większą liczbę przedsiębiorstw pozycji dominującej na rynku wewnętrznym lub na znacznej jego części, w zakresie, w jakim może wpływać na handel między państwami członkowskimi.

Nadużywanie takie może polegać w szczególności na:

- a) narzucaniu w sposób bezpośredni lub pośredni niesłusznym cen zakupu lub sprzedaży albo innych niesłusznym warunków transakcji;
- b) ograniczaniu produkcji, rynków lub rozwoju technicznego ze szkodą dla konsumentów;
- c) stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków do świadczeń równoważnych i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji;
- d) uzależnianiu zawarcia kontraktów od przyjęcia przez partnerów zobowiązań dodatkowych, które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają związku z przedmiotem tych kontraktów.

²⁰ Poniższe produkty nieprzeznaczone do siewu, a w przypadku jęczmienia nieprzeznaczone do słodowania, objęte są art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

- a) pszenica zwyczajna objęta kodem CN ex100199 00;
- b) jęczmień objęty kodem CN ex 1003 90 00;
- c) kukurydza objęta kodem CN 1005 90 00;
- d) żyto objęte kodem CN 1002 90 00;
- e) pszenica durum objęta kodem CN 1001 19 00;
- f) owies objęty kodem CN 1004 90 00;
- g) pszenżyto objęte kodem CN ex 1008 60 00;
- h) rzepak objęty kodem CN ex 1205;
- i) ziarno słonecznika objęte kodem CN ex 1206 00;
- j) soja objęta kodem CN 1201 90 00;
- k) bób i bobik objęte kodami CN ex 0708 i ex 0713;
- l) groch polny objęty kodami CN ex 0708 i ex 0713.

- (25) W art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych zezwala się²¹ na wspólne działania w zakresie dostaw, tj. wspólną sprzedaż i działania związane ze sprzedażą produktów rolnych z sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych przez producentów tych produktów rolnych za pośrednictwem organizacji producentów.
- (26) Celem odstępstwa jest wzmocnienie siły przetargowej producentów w przedmiotowych sektorach w stosunku do podmiotów działających na dalszych etapach łańcucha dostaw żywności w celu zapewnienia przyzwoitego standardu życia producentom i rentownego rozwoju produkcji. Cel ten musi zostać zrealizowany zgodnie z celami WPR określonymi w art. 39 TFUE: dokładniej mówiąc, należy go zrealizować w drodze dokonania znaczących usprawnień poprzez integrację działań prowadzonych w organizacji producentów, tak aby działania organizacji producentów w całości przyczyniały się do realizacji celów WPR²².
- (27) Aby zrealizować cel odstępstwa, organizacja producentów powinna skutecznie koncentrować dostawy i wprowadzać produkty do obrotu²³ i w rezultacie powinna negocjować umowy na dostawę w imieniu należących do niej producentów. Zapewnienie zgodności z celami koncentracji dostaw i wprowadzania produktów do obrotu wymaga od organizacji producentów skutecznego wdrożenia strategii komercjalizacji.
- (28) Realizując swoją strategię, takie organizacje producentów zazwyczaj negocjowałyby i ustalały wszystkie elementy odnoszące się do umów na dostawę: ceny, ilość i ewentualnie także inne warunki umowne, takie jak odniesienia do specyfikacji jakości produktów, okres obowiązywania umowy, klauzule dotyczące rozwiązania umowy, klauzule dotyczące odstąpienia²⁴, szczegóły dotyczące terminów i procedury płatności, ustalenia dotyczące odbioru lub dostawy produktów oraz przepisy mające zastosowanie w przypadku zaistnienia siły wyższej.
- (29) Wdrożenie strategii komercjalizacji przez daną organizację producentów może także obejmować porozumienia i praktyki realizowane między organizacją producentów i jej członkami, które są nierozdzielnie związane ze strategią komercjalizacji stosowaną

²¹ Zob. art. 169 ust. 1, art. 170 ust. 1 i art. 171 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

²² Zob. motyw 139 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

²³ Artykuł 169 ust. 2 lit. d), art. 170 ust. 2 lit. d) i art. 171 ust. 2 lit. d) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

²⁴ Odstąpienie od umowy może być wymagane m.in. w przypadku nieurodzaju wynikającego np. z warunków pogodowych lub chorób.

przez organizację producentów; mogą do nich należeć planowanie produkcji²⁵ i wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych²⁶.

- (30) W niniejszych wytycznych wyrażenie „negocjacja umów na dostawę przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów” będzie określane jako „negocjacje umowne”.
- (31) Negocjacje umowne mogą przyjmować różne formy: np. aukcji (stacjonarnych lub internetowych), sprzedaży internetowych, rynku kasowego, kontraktów terminowych. Forma negocjacji umownych nie wpływa na zastosowanie odstępstwa.
- (32) Organizacje producentów mogą prowadzić negocjacje umowne w różnych formach, np. na podstawie dwustronnych transakcji lub za pośrednictwem rynków giełdowych²⁷. Negocjacje umowne mogą być prowadzone bez względu na to, czy ma miejsce przeniesienie prawa własności produktów przez producentów na organizację producentów²⁸. Ponadto te działania w zakresie wspólnej dostawy mogą być prowadzone bez względu na to, czy cena dostawy negocjowana przez organizację producentów dotyczy całości czy części produkcji realizowanej przez członków organizacji producentów²⁹.

²⁵ Strategia komercjalizacji stosowana przez daną organizację producentów może wymagać planowania produkcji poszczególnych członków w celu zapewnienia dostaw produktów przez członków do organizacji producentów zgodnie ze strategią wprowadzania do obrotu. Zatem sytuacja, w której planowanie produkcji stanowi część strategii wprowadzania do obrotu organizacji producentów, zostanie objęta odstępstwem. Sytuacja ta różni się jednak od sytuacji, w której planowanie produkcji nie jest prowadzone w ramach takiej strategii. W tej drugiej sytuacji planowanie produkcji może być objęte innymi odstępstwami od reguł konkurencji na mocy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

²⁶ Przyjęta przez organizację producentów strategia komercjalizacji może wymagać wymiany szczególnie chronionych informacji handlowych między członkami w celu np. zidentyfikowania zdolności członków do zwiększenia dostaw dla organizacji producentów. W związku z tym sytuacja, w której wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych stanowi część strategii komercjalizacji przyjętej przez organizację producentów, zostanie objęta odstępstwem. Sytuacja ta różni się jednak od sytuacji, w której wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych nie jest prowadzona w ramach takiej strategii. W tej drugiej sytuacji wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych może być objęta innymi odstępstwami od reguł konkurencji na mocy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

²⁷ Organizacja producentów może samodzielnie utworzyć i prowadzić rynek giełdowy, np. platformę aukcyjną.

²⁸ Zob. art. 169 ust. 2 lit. a), art. 170 ust. 2 lit. a) i art. 171 ust. 2 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

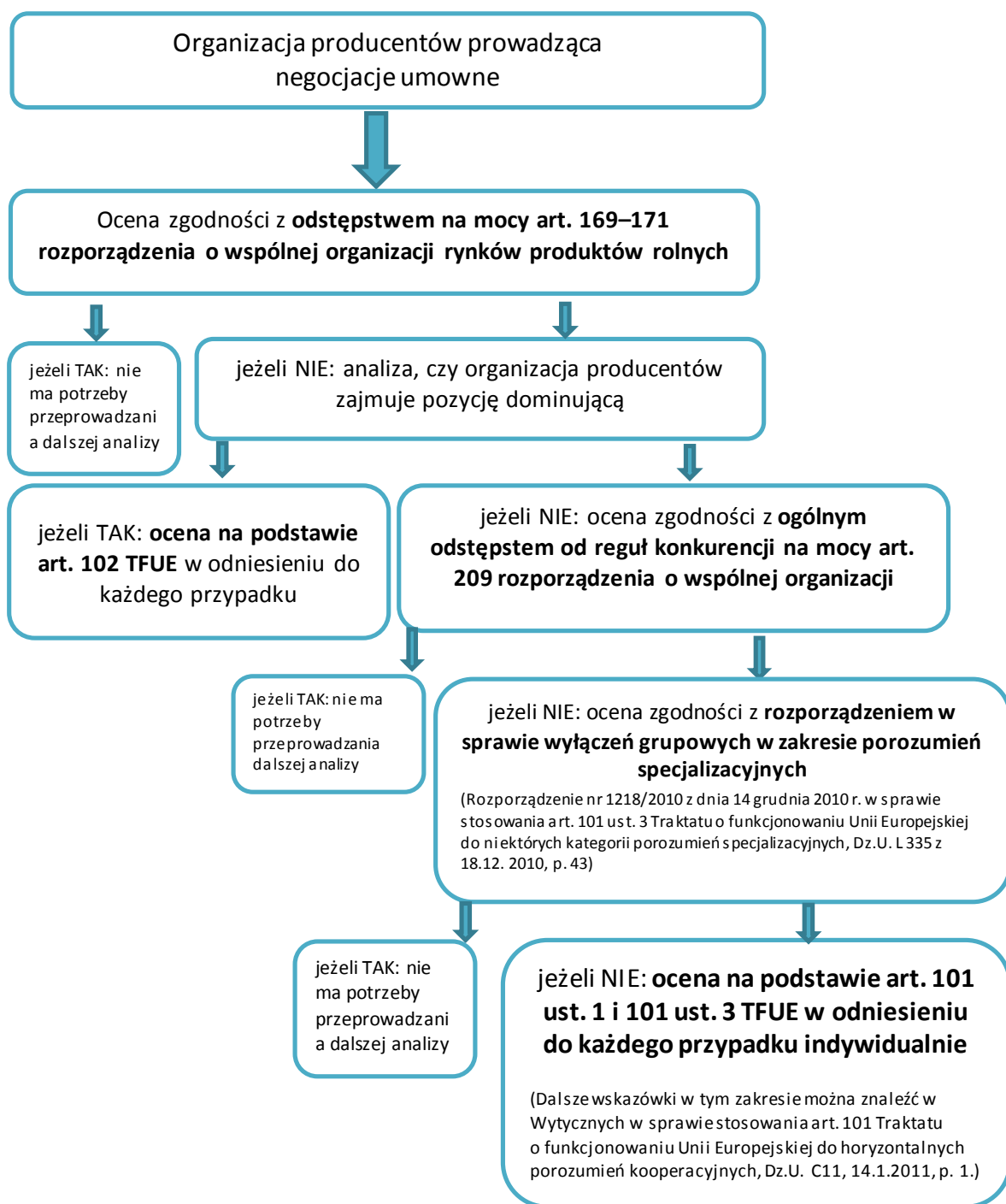
²⁹ Zob. art. 169 ust. 2 lit. b), art. 170 ust. 2 lit. b) i art. 171 ust. 2 lit. b) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

- (33) Aby organizacja producentów mogła skorzystać z odstępstwa, musi jednak – negocjując umowy na dostawę w imieniu należących do niej producentów – spełnić szereg warunków³⁰:
- a) organizacja producentów musi być formalnie uznana przez organy krajowe zgodnie z art. 152 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych (lub art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do zrzeszenia organizacji producentów);
 - b) organizacja producentów musi realizować jeden lub większą liczbę celów w zakresie koncentracji dostaw, wprowadzania na rynek produktów produkowanych przez swoich członków i optymalizacji kosztów produkcji;
 - c) cele te są wypełniane, pod warunkiem że ich realizacja prowadzi do integracji działań i że taka integracja może przynieść znaczące usprawnienia, tak że działania organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR;
 - e) ilość danego produktu będąca przedmiotem negocjacji prowadzonych przez konkretną organizację producentów nie może przekraczać 15 % całkowitej produkcji krajowej (w przypadku roślin uprawnych i wołowiny i cielęciny) / 20 % (w przypadku oliwy z oliwek) właściwego rynku;
 - f) producenci nie mogą należeć do więcej niż jednej organizacji producentów negocjującej w ich imieniu umowy na dostawę;
 - g) organizacja producentów musi powiadomić właściwe organy krajowe o ilości określonego produktu objętej negocjacjami.
- (34) Te konkretne warunki zostaną szczegółowo omówione w sekcji 2.4.
- (35) W odniesieniu do porozumienia, decyzji lub uzgodnionej praktyki, które naruszają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych (na przykład ponieważ wspólna sprzedaż produktów z sektora roślin uprawnych obejmowałaby więcej niż 15 % całkowitej produkcji krajowej danego produktu), nie można skorzystać z odstępstwa, ale takie porozumienia, decyzje lub praktyki nie wiążą się automatycznie z naruszeniem reguł konkurencji, jak omówiono poniżej w sekcji 2.3.

³⁰ Przedstawiony wykaz stanowi jedynie przegląd najważniejszych warunków; poszczególne elementy tego wykazu zostaną szczegółowo omówione w kolejnych sekcjach, a pełną listę warunków można znaleźć w stosownych przepisach, mianowicie w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

2.3 Alternatywne możliwości oceny zapewniające legalność negocjowania umów na dostawę przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów

- (36) Po pierwsze należy przypomnieć, że w przypadkach, w których uznaje się, że art. 101 i 102 TFUE nie mają zastosowania, przepisy określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mają charakter odstępstwa od prawa konkurencji lub „bezpiecznej przystani”. Niespełnianie warunków odstępstwa nie stanowi jednak bezpośredniego i natychmiastowego naruszenia reguł konkurencji. Istnieje szereg alternatywnych sposobów zapewnienia zgodności porozumień, decyzji i praktyk związanych z negocjacjami umownymi z art. 101 i 102 TFUE.
- (37) Organizacja producentów lub jej członkowie w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych mogą ocenić, czy działania organizacji producentów prowadzącej między innymi negocjacje umowne są zgodne z art. 101 i 102 TFUE, stosując następujące sposoby:



* W odniesieniu do aspektów negocjacji umownych prowadzonych przez dominującą organizację producentów, które mogą wchodzić w zakres zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE, zob. także ścieżkę dla niedominujących organizacji producentów.

- (38) Elementy tej oceny zostały wyjaśnione w poniższych podsekcjach. Treść tych podsekcji opisuje wyłącznie podstawowe elementy zastosowania tych instrumentów. Pełny wykaz warunków można znaleźć wyłącznie w odpowiednich przepisach prawa.

2.3.1 *Ogólne odstępstwo od reguł konkurencji na podstawie art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych*

- (39) W art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych potwierdza się ogólną zasadę, że prawo konkurencji UE ma zastosowanie do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi. Obowiązuje to jednak z zastrzeżeniem przepisów art. 207–210 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. W art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych wyklucza się z zakresu zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE porozumienia, decyzje i praktyki, które odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi, o ile spełnione są określone warunki. Odstępstwo takie, w przeciwieństwie do art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ma zastosowanie do wszystkich sektorów rolnych objętych rozporządzeniem o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Odstępstwo to stanowi zatem odrębny, samodzielny instrument i jest zwane dalej „ogólnym odstępstwem”.
- (40) Producenci mogą korzystać ze wspomnianego ogólnego odstępstwa w dwóch różnych sytuacjach:
- a) artykuł 101 ust. 1 TFUE nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i praktyk, które odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi, jeżeli są konieczne do osiągnięcia celów WPR określonych w art. 39 TFUE. W tym kontekście Trybunał Sprawiedliwości uznał, że nawet jeżeli porozumienie można uznać za konieczne do osiągnięcia jednego z tych celów lub większej ich liczby, lecz nie jest ono konieczne do osiągnięcia innego celu (lub nawet zagraża realizacji innego celu), to nie może ono zostać objęte przedmiotowym odstępstwem³¹ (art. 209 ust. 1 akapit pierwszy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych);
 - b) artykuł 101 ust. 1 TFUE nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i uzgodnionych praktyk:
 - producentów;
 - zrzeszeń producentów;
 - związków takich zrzeszeń;
 - organizacji producentów uznanych na podstawie art. 152 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych;
 - zrzeszeń organizacji producentów uznanych na podstawie art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych,

³¹ Wyrok Frubo, 71/74, EU:C:1975:61; wyrok Florimex, przypis 16 powyżej, EU:T:1997:69; wyrok Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; wyrok z dnia 13 grudnia 2006 r. w sprawach połączonych T-217/03 i T-245/03 FNCBV przeciwko Komisji, Zb.Orz., EU:T:2006:391.

które dotyczą produkcji lub sprzedaży produktów rolnych lub korzystania ze wspólnych urządzeń do przechowywania, obróbki lub przetwarzania produktów rolnych, chyba że zagrożona jest realizacja celów WPR (art. 209 ust. 1 akapit drugi rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych).

- (41) Ogólne odstępstwo (w obu formach) nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i uzgodnionych praktyk, które pociągają za sobą obowiązek stosowania jednakowych cen lub które wykluczają konkurencję.
- (42) Aby móc skorzystać z ogólnego odstępstwa określonego w art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, nie wymaga się żadnej wcześniejszej decyzji Komisji lub krajowego organu ds. konkurencji, tj. stosowanie tego odstępstwa opiera się na ocenie własnej dokonywanej przez producentów. W każdym krajowym lub unijnym postępowaniu ciężar udowodnienia naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE spoczywa na stronach zarzucających naruszenie. Jeżeli jednak strona pozwana ubiega się o skorzystanie z ogólnego odstępstwa, ma ona obowiązek udowodnienia, że spełnione zostały warunki dotyczące ogólnego odstępstwa.

2.3.2 Rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych

- (43) Zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) nr 1218/2010³² (zwanym dalej „rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych”) porozumienia specjalizacyjne mogą obejmować między innymi porozumienia między przedsiębiorstwami i ich wspólne decyzje lub uzgodnione praktyki, na mocy których uzgadniają, że będą wspólnie produkować niektóre produkty lub zlecać sobie nawzajem produkcję jednego produktu lub większej ich liczby (jedno przedsiębiorstwo staje się wyłącznym producentem jednego z tych produktów)³³.
- (44) W szczególności w odniesieniu do sektora rolnego porozumienie specjalizacyjne może dotyczyć wspólnej produkcji produktów rolnych oraz wszelkiej działalności związanej z przetwarzaniem/przekształcaniem produktów rolnych w celu uzyskania innych produktów, obejmującej na przykład ubój zwierząt i rozbiór mięsa, przemiał zbóż itp. W kontekście organizacji producentów rolnych porozumienie specjalizacyjne częściej dotyczy przetwarzania/przekształcania surowców rolnych w celu uzyskania innych produktów, ponieważ istnieje niewiele wspólnych przedsięwzięć produkcyjnych zajmujących się produkcją surowców rolnych.

³² Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1218/2010 z dnia 14 grudnia 2010 r. w sprawie zastosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii porozumień specjalizacyjnych, Dz.U. L 335 z 18.12.2010, s. 43.

³³ Odnośnie do szczegółowych definicji zob. art. 1 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

- (45) Rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych stanowi, że na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE do porozumień specjalizacyjnych nie ma zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE, o ile spełnione zostaną pewne warunki³⁴.
- (46) Po pierwsze łączny udział stron w rynku nie może przekraczać 20 % na rynku właściwym.
- (47) Po drugie porozumienia specjalizacyjne nie mogą obejmować żadnych najpoważniejszych ograniczeń konkurencji, tj. ustalania cen, ograniczania produkcji i podziału rynków lub klientów.
- (48) Istnieją jednak wyjątki. Obszar „bezpiecznej przystani” rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych może mieć zastosowanie do³⁵:
- ustalania cen stosowanych wobec bezpośrednich klientów w kontekście wspólnej dystrybucji produktów produkowanych w ramach porozumienia specjalizacyjnego;
 - ustalania zdolności produkcyjnej i wielkości produkcji w kontekście porozumienia o wspólnej produkcji; oraz
 - ustalania docelowych poziomów sprzedaży w kontekście wspólnej dystrybucji produktów wytwarzanych w ramach porozumienia specjalizacyjnego.
- (49) **Przykład** możliwego zastosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych w sektorze rolnym:

Kontekst: kilku producentów roślin uprawnych uzgadnia, że będzie wspólnie produkować paszę z rzepaku. Wcześniej sprzedawali jedynie nasiona przetwórcom nasion. Zawierają porozumienie o wspólnej produkcji, które obejmuje całość ich produkcji rzepaku. Następnie prowadzą wspólną dystrybucję i wspólnie określają cenę, po jakiej sprzedają hodowcom bydła całość ich produkcji paszy z rzepaku. W ciągu roku producenci roślin uprawnych osiągnęli udział w rynku paszy z rzepaku w wysokości 9,3 %.

Analiza: porozumienia o wspólnej produkcji są uważane za rodzaj porozumień specjalizacyjnych, który objęty jest rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych. Wydaje się, że największym możliwym rynkiem jest rynek paszy z rzepaku (może być on większy i obejmować pasze z innych źródeł). Zgodnie z wymogiem określonym w art. 3 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych łączny udział stron w rynku paszy z rzepaku nie przekracza 20 %. Mimo że porozumienie obejmuje określanie cen, ustalanie cen stosowanych wobec

³⁴ Artykuł 2 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

³⁵ Artykuł 4 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

bezpośrednich klientów (w tym przypadku hodowców bydła) w kontekście wspólnej dystrybucji jest dopuszczalne zgodnie z art. 4 lit. a) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych. Fakt, iż porozumienie obejmuje zobowiązanie do wyłączności w zakresie dostaw ze strony trzech producentów roślin uprawnych również wchodzi w zakres stosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych (art. 2 ust. 3 lit. a)). W związku z tym przedmiotowe porozumienie o wspólnej produkcji będzie objęte zakresem stosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych i nie będzie stanowiło porozumienia antykonkurencyjnego naruszającego art. 101 TFUE.

2.3.3 Ocena indywidualna na podstawie art. 101 ust. 1 i 3 oraz art. 102 TFUE

- (50) Wszystkie przedsiębiorstwa, w tym producenci rolni i organizacje producentów, mogą dokonywać własnej oceny zgodności swoich porozumień, decyzji lub praktyk pod kątem art. 101 ust. 1 i 3 oraz art. 102 TFUE.
- (51) Aby zapewnić wytyczne i ułatwić przedsiębiorstwom dokonywanie własnej oceny swoich porozumień, decyzji i praktyk, Komisja przyjęła wytyczne/wskazówki dotyczące stosowania art. 101 i 102 TFUE. W tym kontekście najistotniejsze z nich są:
- wytyczne w sprawie stosowania art. 101 TFUE do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych³⁶; w szczególności w odniesieniu do porozumień o wspólnej produkcji³⁷ i porozumień o wspólnej komercjalizacji³⁸ (w odniesieniu do porozumień o wspólnej komercjalizacji zob. również przykład w pkt (19) powyżej);
 - wytyczne Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [obecnie art. 101 ust. 3 TFUE]³⁹.

2.4 Warunki dotyczące odstępstwa

- (52) Odstępstwo wynikające z art. 169–171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych podlega szeregowi warunków dotyczących:
- a) uznawania organizacji producentów / zrzeszeń organizacji producentów;
 - b) celów organizacji producentów;
 - c) testu znaczących usprawnień;

³⁶ Dz.U. C 11 z 14.1.2011, s. 1.

³⁷ Zob. pkt 150–293 Wytycznych w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych.

³⁸ Aby uzyskać szczegółowe informacje na temat porozumień o wspólnej komercjalizacji zob. pkt 225–257 Wytycznych w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych.

³⁹ Dz.U. 101 z 27.4.2004, s. 97.

- d) stosunków między organizacją producentów a jej członkami;
- e) ograniczenia ilości produktów podlegających negocjacjom umownym;
- f) obowiązku powiadomienia.

(53) W niniejszej sekcji przedstawiono analizę każdego z tych warunków.

2.4.1 *Uznawanie organizacji producentów / zrzeszeń organizacji producentów*

- (54) Organizacja producentów lub zrzeszenie organizacji producentów musi być formalnie uznane przez organy krajowe zgodnie z art. 152 ust. 1 i art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych⁴⁰. Organizacja producentów może być podmiotem prawnym lub stanowić jego część.
- (55) Procedurę uznawania przeprowadza organ krajowy określony przez właściwe państwo członkowskie.

⁴⁰ Artykuł 152

Organizacje producentów

1. Państwa członkowskie mogą na wniosek uznawać organizacje producentów, które:

- a) są tworzone i kontrolowane zgodnie z art. 153 ust. 2 lit. c) przez producentów z określonego sektora wymienionego w art. 1 ust. 2;
- b) powstały z inicjatywy producentów;
- c) dążą do określonego celu, który może obejmować co najmniej jeden spośród następujących celów:
 - (i) zapewnienie planowania i dostosowywania produkcji do popytu, w szczególności w odniesieniu do jakości i ilości;
 - (ii) koncentracja dostaw i wprowadzanie do obrotu produktów wytwarzanych przez ich członków, w tym sprzedaż bezpośrednia;
 - (iii) optymalizacja kosztów produkcji i zysków z inwestycji służących utrzymywaniu standardów dotyczących ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt oraz stabilizowanie cen producentów;
 - (iv) prowadzenie badań i opracowywanie inicjatyw dotyczących zrównoważonych metod produkcji, innowacyjnych praktyk, konkurencyjności gospodarczej i rozwoju sytuacji rynkowej;
 - (v) promowanie i udzielanie pomocy technicznej w zakresie stosowania przyjaznych dla środowiska metod uprawy i technik produkcji oraz odpowiedzialnych praktyk i technik w odniesieniu do dobrostanu zwierząt;
 - (vi) promowanie i udzielanie pomocy technicznej w zakresie stosowania standardów produkcji, poprawa jakości produktów i rozwijanie produktów o chronionej nazwie pochodzenia, chronionym oznaczeniu geograficznym lub objętych krajowym znakiem jakości;
 - (vii) zarządzanie produktami ubocznymi i odpadami, zwłaszcza w celu ochrony jakości wody, gleby i krajobrazu oraz zachowania lub zachęcania do zachowania bioróżnorodności;
 - (viii) przyczynianie się do zrównoważonego wykorzystania zasobów naturalnych oraz do łagodzenia zmiany klimatu;
 - (ix) opracowywanie inicjatyw w dziedzinie promocji i wprowadzania do obrotu;
 - (x) zarządzanie funduszami wspólnego inwestowania, o których mowa w części poświęconej programom operacyjnym w sektorze owoców i warzyw, o których mowa w art. 31 ust. 2 niniejszego rozporządzenia oraz w art. 36 rozporządzenia (UE) nr 1305/2013;
 - (xi) udzielanie niezbędnej pomocy technicznej w celu korzystania z rynków terminowych i systemów ubezpieczeń.

- (56) Organizacja producentów może być członkiem innej organizacji producentów (tzw. „organizacji producentów drugiego szczebla”), która wprowadza do obrotu produkty dostarczane przez organizacje producentów będące jej członkami. Właściwe państwo członkowskie decyduje, czy takie organizacje producentów drugiego szczebla uznaje się za organizacje producentów, czy za zrzeszenia organizacji producentów. Zważywszy że odstępstwo ma zastosowanie zarówno do organizacji producentów, jak i zrzeszeń organizacji producentów, organizacje producentów drugiego szczebla mogą skorzystać z tego odstępstwa w obu przypadkach.
- (57) Członkami organizacji producentów mogą być nie tylko producenci, lecz również podmioty niebędące producentami określonych produktów rolnych. Organizacje producentów, których członkami są podmioty niebędące producentami, muszą spełniać wszystkie warunki dotyczące tworzenia organizacji producentów i ich statutow, w tym warunki związane z podejmowaniem decyzji i demokratyczną kontrolą, określone w art. 152, 153 i 154 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

2.4.2 Cele organizacji producentów

- (58) Aby móc skorzystać z odstępstwa, organizacja producentów musi dążyć do realizacji co najmniej jednego z celów, takich jak:
- a) koncentracja dostaw;
 - b) wprowadzanie do obrotu produktów wytwarzanych przez jej członków⁴¹; oraz
 - c) optymalizacja kosztów produkcji⁴².
- (59) W ramach odstępstwa wymaga się również, aby organizacja producentów faktycznie koncentrowała dostawy i wprowadzała do obrotu produkty wytwarzane przez jej członków w takiej ilości, jaka była przedmiotem negocjacji umownych⁴³. Zatem sama realizacja celu zakładającego optymalizację kosztów produkcji (lit. c) powyżej) nie wystarczy, aby skorzystać z odstępstwa, jeżeli nie będzie jej towarzyszyć faktyczna realizacja pozostałych dwóch celów polegających na koncentracji dostaw i wprowadzaniu do obrotu produktów wytwarzanych przez członków organizacji producentów.

⁴¹ Organizacja producentów podejmuje wysiłki na rzecz skutecznej sprzedaży produktów; tj. nie tylko stosuje wspólną strategię marketingową, lecz również przedstawia oferty sprzedaży i zawiera z klientami/nabywcami umowy sprzedaży, których przedmiotem są produkty wytwarzane przez jej członków.

⁴² Artykuł 169 ust. 1 akapit pierwszy, art. 170 ust. 1 akapit pierwszy i art. 171 ust. 1 akapit pierwszy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁴³ Artykuł 169 ust. 2 lit. d), art. 170 ust. 2 lit. d) i art. 171 ust. 2 lit. d) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

- (60) Cel polegający na wprowadzaniu produktów do obrotu dotyczy produktów produkowanych przez członków organizacji producentów. Nie wyklucza to, że organizacja producentów może również, w ramach dodatkowej działalności, objąć negocjacjami umownymi produkty kupowane przez nią oddzielnie. Jest to zgodne z innym celem organizacji producentów, jakim jest koncentracja dostaw. Możliwość objęcia produktów kupowanych oddzielnie od producentów niezrzeszonych⁴⁴ pozwoliłaby w pewnych sytuacjach organizacjom producentów dotrzeć do większych klientów wymagających ilości większych niż to, co mogą zaoferować w danym momencie ich członkowie. Możliwość ta pozwoliłaby również organizacji producentów zastąpić w danym momencie niewykonaną przez członków organizacji - przykładowo ze względu na niekorzystne warunki pogodowe - produkcję, unikając w ten sposób ryzyka utraty klienta przez organizację producentów.
- (61) Jednak kupowanie produktów przez organizację producentów od producentów niezrzeszonych nie może stać się główną działalnością organizacji w ramach odstępstwa: w ramach odstępstwa organizacja producentów powinna przede wszystkim dążyć do wprowadzania do obrotu produktów wytwarzanych przez jej członków. Aby zagwarantować realizację celów związanych z odstępstwem, kupowanie produktów od producentów niezrzeszonych powinno stanowić działalność dodatkową. Kupowanie produktów od producentów niezrzeszonych będzie stanowiło działalność dodatkową, jeżeli w normalnych okolicznościach udział produktów kupowanych przez organizację producentów od producentów niezrzeszonych nie będzie przekraczał 25 % ilości będącej przedmiotem negocjacji umownych w trakcie jednego roku. Mogą wystąpić jednak pewne wyjątkowe sytuacje (związane np. z warunkami pogodowymi, chorobami), w których przekroczenie tego poziomu może być uzasadnione bez podważania dodatkowego charakteru takiej działalności.
- (62) Wszystkie warunki dotyczące korzystania z odstępstwa określone w art. 169–171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych muszą zostać spełnione również w odniesieniu do ilości kupowanych od producentów niezrzeszonych. W szczególności ilości te należy uwzględnić w ilościach będących przedmiotem negocjacji umownych w celu zapewnienia zgodności z progami wynoszącymi 15 % całkowitej produkcji krajowej w odniesieniu do sektora wołowiny i cielęciny oraz sektora roślin uprawnych i 20 % udziału we właściwym rynku w odniesieniu do sektora oliwy z oliwek.

⁴⁴ Producentem niezrzeszonym może być producent, który nie jest członkiem organizacji producentów, lub przedsiębiorstwo handlowe. Producenci niezrzeszeni nie uczestniczą bezpośrednio w negocjacjach umownych prowadzonych przez daną organizację producentów w imieniu jej członków, co oznacza, że organizacja producentów prowadzi negocjacje niezależnie od producentów niezrzeszonych. Organizacja producentów oddzielnie kupuje produkty produkowane przez producentów niezrzeszonych; wspomniane negocjacje z tymi podmiotami nie są prowadzone w ramach negocjacji umownych, a zatem nie są objęte odstępstwem.

- (63) **Przykład** zastosowania odstępstwa do negocjacji umownych, których przedmiotem są produkty wytwarzane przez producentów niezrzeszonych, prowadzonych przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów:

Kontekst: piętnastu drobnych producentów jęczmienia utworzyło organizację producentów w celu osiągnięcia takiej wielkości produkcji, jaka jest niezbędna, aby uczestniczyć w negocjacjach dotyczących umowy na dostawę z dużym przedsiębiorstwem produkującym skrobię. Producenci dostarczają organizacji producentów całą swoją produkcję. Miesiące kwiecień i maj były bardzo suche w jednej części odnośnego regionu i plony wspomnianych producentów zmalały o 25 %. W związku z powyższym organizacja producentów nie byłaby w stanie w sierpniu dostarczyć ustalonych ilości przedsiębiorstwu produkującemu skrobię. Aby nie stracić klienta, jakim jest przedsiębiorstwo produkujące skrobię, organizacja producentów kupuje brakujące ilości jęczmienia na rynku od producenta niezrzeszonego. Ilość zakupiona od producenta niezrzeszonego stanowiła 17 % całkowitej ilości, jaka miała zostać dostarczona przedsiębiorstwu produkującemu skrobię w ramach umowy wynegocjowanej przez organizację producentów.

Analiza: udział produktów dostarczonych przez członków organizacji producentów obejmuje zdecydowaną większość produktów będących przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów w imieniu jej 15 członków z przedsiębiorstwem produkującym skrobię. Całkowita ilość będąca przedmiotem wspomnianych negocjacji umownych, obejmująca ilości pochodzące od producentów niezrzeszonych, stanowi 2,2 % całkowitej produkcji krajowej, co oznacza, że nie przekroczono progu w wysokości 15 % całkowitej produkcji krajowej w odniesieniu do roślin uprawnych. Ponieważ wszystkie pozostałe warunki określone w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych również zostały spełnione, w odniesieniu do ogólnych negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów można zastosować odstępstwo.

2.4.3 Test znaczących usprawnień

- (64) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do wszystkich trzech sektorów – oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych – stanowią, że „organizacja producentów wypełnia cele wymienione w niniejszym ustępie, pod warunkiem że realizacja tych celów prowadzi do integracji działań i że taka integracja mogłaby przynieść znaczące usprawnienia”⁴⁵, tak aby działania organizacji producentów w całości przyczyniały się do wypełnienia celów określonych w art. 39 TFUE”.
- (65) W ramach odstępstwa wymaga się więc, aby organizacja producentów, która prowadzi negocjacje umowne: 1) zintegrowała działania; oraz 2) aby działania te mogły przynieść znaczące usprawnienia zapewniające ogólne wsparcie celów WPR w wyniku działań organizacji producentów.

⁴⁵ Podkreślenie dodano.

- (66) Wspólne działania w zakresie sprzedaży i inne wspólne działania producentów mogą faktycznie wpływać w różny sposób na realizację celów WPR.
- (67) Porozumienia między producentami rolnymi, mające na celu wspólne prowadzenie określonych działań, mogą prowadzić do usprawnień, a co za tym idzie korzyści gospodarczych, w szczególności jeżeli producenci połączą swoje działania, umiejętności lub aktywa w celu ograniczenia ryzyka, oszczędności kosztów, zwiększenia inwestycji, gromadzenia wiedzy fachowej, poprawienia jakości i różnorodności produktów oraz szybszego wprowadzania innowacji na rynek. Takie działania mogą się przyczynić do realizacji celów WPR, co mogłoby prowadzić na przykład do zwiększenia wydajności (np. ze względu na dostęp do lepszych technologii produkcji przykładowo dzięki wspólnym działaniom związanym z zamówieniami), wzrostu przychodów producentów (np. ze względu na poprawę jakości dzięki wspólnie uzyskanym lepszym warunkom produkcji lub przechowywania) lub większej dostępności dostaw (np. ze względu na wspólnie nabyte lub opracowane udoskonalone systemy przechowywania lub dystrybucji).
- (68) Porozumienia zawierane między producentami rolnymi w celu prowadzenia negocjacji umownych mogą jednak ograniczać konkurencję i ostatecznie szkodzić realizacji celów WPR. Może to dotyczyć na przykład przypadków, w których producenci zawierają porozumienie mające na celu ustalenie cen, obniżenie produkcji lub podział rynków. Chociaż takie porozumienia są w stanie przyczynić się do zwiększenia zysków producentów, to mogą zagrażać realizacji celów WPR, jeżeli prowadzą na przykład do ustalania nieuzasadnionych poziomów cen dla konsumentów (ze względu na podwyżki cen), problemów związanych z dostępnością dostaw (ze względu na ograniczenia dostaw) lub ograniczenia wydajności (ponieważ zmniejszenie konkurencji między producentami może osłabiać motywację do zwiększenia wydajności).
- (69) W sytuacjach, w których działania związane ze sprzedażą podejmowane przez organizację producentów prowadzącą wspólną sprzedaż szkodzą realizacji określonych celów WPR, generowanie znaczących usprawnień może zrównoważyć takie skutki i sprawić, że działania organizacji producentów w całości będą przyczyniać się do wypełniania celów WPR. Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych zawierają więc wymogi:
- a) aby organizacja producentów zintegrowała działania; oraz
 - b) by wspomniane działania mogły przynieść znaczące usprawnienia, dzięki którym działania organizacji producentów w całości będą przyczyniały się do wypełniania celów WPR.

Organizacja producentów może skorzystać z odstępstwa wyłącznie wtedy, gdy zaliczy powyższy test (zwany dalej „testem znaczących usprawnień”).

- (70) Zgodnie z testem znaczących usprawnień wymaga się:

- a) zidentyfikowania działań integrowanych przez organizację producentów, tj. działań prowadzonych przez organizację producentów w imieniu jej członków. Organizacja producentów może zapewnić integrację działań, dzięki bezpośredniemu prowadzeniu działalności albo dzięki zleceniu prowadzenia tej działalności osobom trzecim w ramach outsourcingu. Organizacja producentów może zlecać realizację określonych działań osobom trzecim na zasadzie outsourcingu i nadal uwzględniać te działania celem zapewnienia zgodności z testem znaczących usprawnień (np. usługi transportowe świadczone przez przewoźników będących osobami trzecimi)⁴⁶;
- b) ustalenia, że działania te mogą prowadzić do usprawnień. Dotyczy to charakteru działań (tj. kwestii tego, czy dane działanie może prowadzić do usprawnień ze względu na swój charakter). Może to dotyczyć również stopnia rozwoju danej organizacji producentów (organizacja producentów może zobowiązać się do zainwestowania w takie działania, lecz urzeczywistnienie takiej inwestycji może wymagać czasu, podczas gdy organizacja już negocjuje umowy w imieniu należących do niej producentów); oraz
- c) ustalenia, że takie usprawnienia mogą być na tyle znaczące, aby organizacja producentów (za pośrednictwem wszystkich swoich działań) przyczyniała się do realizacji celów WPR⁴⁷.

(71) Jak określono w pkt (41) powyżej, organizacja producentów może być członkiem innej organizacji producentów (tzw. „organizacja producentów drugiego szczebla”), która prowadzi sprzedaż produktów wytwarzanych przez tę pierwszą organizację. W przypadku negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów drugiego szczebla można skorzystać z odstępstwa, o ile organizacja ta spełni jego warunki. Przy dokonywaniu oceny, czy dana organizacja producentów spełnia w szczególności warunki testu znaczących usprawnień, na potrzeby określania usprawnień w organizacji producentów / zrzeszeniu organizacji producentów drugiego szczebla w ramach odstępstwa można uwzględnić działania zwiększające usprawnienia

⁴⁶ Zgodnie z art. 155 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych zlecenie realizacji działań osobom trzecim na zasadzie outsourcingu przez uznaną organizację producentów musi być wcześniej dozwolone przez państwa członkowskie. Outsourcing produkcji jest wykluczony. Organizacja producentów pozostaje odpowiedzialna za realizację działań będących przedmiotem outsourcingu oraz za całkowitą kontrolę zarządzania i nadzór nad umową handlową na prowadzenie odnośnej działalności. Dalsze informacje szczegółowe na temat outsourcingu przedstawiono w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE)

⁴⁷ Ponieważ są one uzależnione od realizacji celów WPR w świetle szczególnej podstawy prawnej określonej w art. 39 i 42 TFUE dotyczących reguł konkurencji w produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi, przedmiotowy test usprawnień różni się od każdego innego testu usprawnień, który miałby zastosowanie w odniesieniu do egzekwowania polityki konkurencji w innych sektorach.

podejmowane przez organizację producentów pierwszego stopnia (np. odbiór i transport produktów).

- (72) Organizacja producentów może ocenić, czy zalicza test znaczących usprawnień za pomocą metody uproszczonej, określonej przez prawodawcę. Jeżeli organizacja producentów nie spełnia warunków metody uproszczonej, może ona – w pewnych okolicznościach – skorzystać z metody alternatywnej, aby ocenić, czy spełnia warunki testu znaczących usprawnień.

Metoda uproszczona

- (73) W art. 169 ust. 1 akapit trzeci, art. 170 ust. 1 akapit trzeci i art. 171 ust. 1 akapit trzeci określono metodę oceny zgodności z testem znaczących usprawnień („metoda uproszczona”). Zgodnie z odstępstwem⁴⁸ test znaczących usprawnień można zaliczyć, jeżeli:

- a) organizacja producentów prowadzi co najmniej jedno z działań, które mogą potencjalnie zwiększać usprawnienia, określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych⁴⁹; oraz
- b) wspomniane działania są znaczące pod względem ilości określonych produktów oraz kosztów produkcji i wprowadzania tych produktów do obrotu. Jeżeli te działania są wystarczająco znaczące, przyjmuje się, że mogą prowadzić do znaczących usprawnień. Można uznać, że takie usprawnienia równoważą każdą ewentualną szkodę w odniesieniu do realizacji celów WPR, będącą skutkiem negocjacji umownych. W rezultacie można przyjąć, że działania organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR.

⁴⁸ Artykuł 169 ust. 1 akapit trzeci lit. a) i b), art. 170 ust. 1 akapit trzeci lit. a) i b) oraz art. 171 ust. 1 akapit trzeci lit. a) i b) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁴⁹ Do działań tych należą:

- (i) wspólna dystrybucja, w tym wspólna platforma sprzedaży lub wspólny transport;
- (ii) wspólne pakowanie, etykietowanie lub promocja; dwa pierwsze działania rozpatruje się jedynie w przypadku sektora oliwy z oliwek;
- (iii) wspólna organizacja kontroli jakości;
- (iv) wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych;
- (v) wspólne przetwarzanie; działanie to rozpatruje się jedynie w przypadku sektora oliwy z oliwek;
- (vi) wspólne zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek; to działanie rozpatruje się jedynie w przypadku sektorów oliwy z oliwek oraz wołowiny i cielęciny;
- (vii) wspólne pozyskiwanie środków produkcji.

- (74) W wielu sytuacjach powyższa metoda uproszczona nie ma zastosowania. Po pierwsze nie można wykluczyć, że do usprawnień prowadzą działania inne niż działania wymienione w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, oraz że w konkretnym przypadku działania te doprowadzą do takich znaczących usprawnień, że działania danej organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR. Taka sytuacja nie wchodzi w zakres metody uproszczonej i wymaga zastosowania analizy poszczególnych przypadków wyjaśnionej w pkt (77)–(80).
- (75) Po drugie metoda uproszczona nie dotyczy sytuacji, w których organizacja producentów zobowiązuje się do zainwestowania w działania zwiększające usprawnienia, ale urzeczywistnienie takiej inwestycji wymaga czasu. Taka sytuacja nie wchodzi w zakres przedmiotowej metody (która opiera się na działaniach podjętych już przez daną organizację producentów) i wymaga przeprowadzenia analizy poszczególnych przypadków wyjaśnionej w pkt (77).

Metoda uproszczona wymaga zidentyfikowania działań spośród wymienionych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych oraz oceny znaczenia ilości i kosztów powiązanych z tymi działaniami. W odniesieniu do każdego z trzech sektorów w poniższych ramach przedstawiono sytuacje, w których wspomniane działania są związane ze znaczącą ilością określonych produktów oraz znaczącymi kosztami produkcji i wprowadzania do obrotu tych produktów, tak aby organizacja producentów mogła skorzystać z odstępstwa.

Sektor oliwy z oliwek

Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Opis wspólnych działań określonych w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, które mogą przynieść znaczne usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

(i) Wspólne przetwarzanie

1. **Wspólne przetwarzanie** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów przetwarza większość oliwek zebranych przez jej członków, aby produkować oliwę z oliwek w wytwórni oliwy. Założenie wytwórni oliwy wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych. Przetwarzanie oliwek w celu uzyskania oliwy z oliwek zazwyczaj obejmuje kilka etapów, jak na przykład etap oczyszczania oliwek, tłoczenia oliwek i filtrowania oliwy, a także inne procesy. W takiej sytuacji, jeżeli wspólne działania organizacji producentów w zakresie przetwarzania prowadzą do wytworzenia większej części oliwy z oliwek objętej komercjalizacją przez tę organizację, może ona generować znaczące usprawnienia w porównaniu z sytuacją, w której członkowie indywidualnie dążyliby do przetwarzania swoich oliwek, a zatem warunki metody uproszczonej byłyby spełnione.

(ii) Wspólne pakowanie, etykietowanie lub promocja

2. **Wspólne pakowanie/butelkowanie i etykietowanie** oliwy z oliwek może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku gdy organizacja producentów prowadzi wspomniane działania w odniesieniu do większej części oliwy z oliwek obejmowanej komercjalizacją w wytwórni oliwy. Wspólne pakowanie/butelkowanie i etykietowanie zazwyczaj wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych wiążących się z nabyciem niezbędnych technologii/maszyn. W takiej sytuacji, jeżeli działania organizacji producentów polegające na wspólnym pakowaniu/butelkowaniu i etykietowaniu obejmują większość oliwy z oliwek obejmowanej przez nią procesem komercjalizacji, może ona generować znaczące usprawnienia, a zatem spełniałaby warunki metody uproszczonej.
3. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i obejmuje komercjalizacją produkt o wartości dodanej. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej; wspólna promocja obejmuje wszystkie ilości produktów obejmowanych komercjalizacją przez daną organizację producentów. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt przykładowo ze względu na przyjęte metody produkcji (np. w celu produkowania ekologicznej oliwy z oliwek). Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami: obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami zarówno w odniesieniu do organizacji producentów, jak i jej członków są znaczne. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których wspólna promocja, na przykład promocja produktów marek własnych bez zastosowania głębiej zintegrowanych działań, wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze oliwy z oliwek? Proszę opisać takie sytuacje.

(iii) Wspólna organizacja kontroli jakości

4. **Wspólna organizacja kontroli jakości** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia stałą jakość produktów produkowanych przez jej członków, ponieważ wymagają tego przepisy lub ustanowiona norma, np. jeżeli celem organizacji producentów i jej członków jest zaspokojenie wymogów nabywców. Po pierwsze organizacja producentów pomaga w osiąganiu jakości dzięki zapewnieniu porad i wsparcia w zakresie procesów produkcji. W ten sposób organizacja producentów świadczy na rzecz producentów usługi w terenie, obejmujące przykładowo udzielanie porad dotyczących ulepszonych metod stosowania środków fitosanitarnych, innych produktów chemicznych i nawozów, stosowania lepszych technik produkcji, wsparcie w rozwiązywaniu problemów związanych z produkcją w gospodarstwach rolnych oraz

kwestiami regulacyjnymi i kontrolnymi, które pomagają producentowi osiągnąć wysoką jakość produktu. Po drugie organizacja producentów prowadzi również badania (we własnym zakresie lub zlecając osobom trzecim) mające na celu sprawdzenie jakości wytwarzanej przez jej członków oliwy z oliwek (badania laboratoryjne kwasowości i na obecność pestycydów, badania właściwości organoleptycznych itp.), którą organizacja producentów będzie obejmować komercjalizacją. Takie badania przeprowadza się, aby dowiedzieć niezależnym jednostkom certyfikującym / kontrolerom, że produkty spełniają wymogi regulacyjne lub normatywne lub aby udowodnić nabywcom, że produkty zaspokajają ich wymagania. Koszty wszystkich wspomnianych działań są znaczne, jeżeli działania te obejmują większość oliwy z oliwek poddawanej komercjalizacji przez organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, ponieważ osiągnięcie we własnym zakresie takiego samego rezultatu przez poszczególnych członków wiązałoby się ze znacznie wyższymi kosztami. W rezultacie w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(iv) Wspólna dystrybucja

Wspólna dystrybucja może obejmować następujące działania: wspólny transport, utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży.

5. **Wspólny transport** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów organizuje usługi transportowe z sadów oliwkowych do miejsca przetwarzania (wyłaczarni oliwy) obejmujące większość oliwy z oliwek wprowadzanej do obrotu przez tę organizację lub gdy organizacja producentów organizuje usługi transportowe z kilku wyłaczarni oliwy do miejsca pakowania/butelkowania i etykietowania obejmujące większość oliwy z oliwek poddawanej przez nią komercjalizacji. Koszty transportu stanowią istotną część kosztów produkcji i wprowadzania danego produktu do obrotu⁵⁰. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej prowadzić działalność transportową w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości, konsolidowaniu liczby dostaw oraz zmniejszaniu kosztów rozładunku i przeładunku. W takiej sytuacji organizacja producentów może zatem osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie; w efekcie organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem spełniałaby warunki metody uproszczonej.
6. **Utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży**

⁵⁰ **Do konsultacji:** wskazać, jaki jest udział kosztów transportu w kosztach produkcji i wprowadzania oliwy z oliwek do obrotu.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży (w tym internetowej platformy sprzedaży) wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynosić znaczące usprawnienia w sektorze oliwy z oliwek? Proszę opisać takie sytuacje.

(v) Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych

7. **Wspólne wykorzystywanie urządzeń** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczne usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w duże maszyny rolnicze (np. kombajny, aplikatory środków fitosanitarnych, nawozów, pestycydów) oraz zapewnia prawidłowe użytkowanie i konserwację tych maszyn. W takim przypadku dana organizacja producentów wstępnie ponosi koszty inwestycji, kupując urządzenia (nowe bądź używane) do produkcji oliwy z oliwek. Potem organizacja producentów ponosi inne koszty związane z konserwacją i zapewnieniem prawidłowego użytkowania urządzeń (np. koszty szkoleń). Inwestycja początkowa i inne koszty związane z urządzeniami prowadzą do znacznych kosztów, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. W tym kontekście koszty użytkowania urządzeń są znaczne, jeżeli znaczne ilości objęte przez daną organizację producentów komercjalizacją produkowane są przy wykorzystaniu urządzeń będących wspólną własnością. W związku z tym, w przypadku wykorzystywania takiego sprzętu do produkcji większej części oliwy z oliwek objętej komercjalizacją przez daną organizację producentów, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Często nowe urządzenia/maszyny są niezbędne do zwiększenia wydajności oraz w celu zapewnienia, że dany produkt zaspokoi popyt na rynku. Niektórych producentów nie stać jednak na nowe urządzenia ze względu na potrzebę dokonania dużych inwestycji, dlatego też wspólne wykorzystywanie urządzeń może generować oszczędności dla członków organizacji i zwiększyć ich wydajność. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże urządzenia, które organizacja producentów mogłaby nabyć do celów wspólnego wykorzystywania przez swoich członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz mogą przynieść znaczące usprawnienia? Proszę opisać takie sytuacje.

8. **Wspólne wykorzystywanie obiektów magazynowych** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w obiekty magazynowe oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych obiektów. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w obiekty magazynowe, kupując lub planując i budując takie obiekty. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji w obiekty magazynowe, modernizując je. Inwestycje w obiekty magazynowe wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. Koszty wykorzystywania obiektów magazynowych są również znaczne, jeżeli w tych obiektach przechowywane są znaczne ilości produktów przez daną organizację producentów. W przypadku gdy działania związane z przechowywaniem obejmują większą część oliwy z oliwek objętej komercjalizacją przez daną organizację producentów i są tym samym znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnienie obiektów magazynowych przez

organizację producentów może skutkować mniejszymi kosztami w porównaniu z sytuacją, w której członkowie muszą indywidualnie inwestować w przechowywanie. Możliwość przechowywania produktu, w miarę możliwości przez dłuższy czas i w większych ilościach, zamiast natychmiastowego dostarczenia go osobie trzeciej, umożliwia członkom organizacji producentów sprzedawanie swoich produktów w momencie, gdy cena jest korzystniejsza, a niekoniecznie w momencie zbioru, gdy podaż jest największa. Możliwość przechowywania może również przywrócić równowagę w podaży, która została zachwiana na skutek zmian ilościowych oliwek zbieranych w poszczególnych latach. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(vi) Wspólne zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których organizacja producentów prowadzi wyłącznie wspólne zarządzanie odpadami (bez wspólnego przetwarzania) i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz mogą przynieść znaczące usprawnienia w sektorze oliwy z oliwek? Proszę opisać takie sytuacje.

(vii) Wspólne pozyskiwanie środków produkcji

9. **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczne ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli organizacja producentów nabywa dla swoich członków nawozy, środki fitosanitarne, pestycydy lub energię (paliwo, energię elektryczną), wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁵¹. W przypadku gdy organizacja producentów pozyskuje ilość odpowiadającą ilości niezbędnej do produkcji większej części oliwy z oliwek wspólnie poddawanej komercjalizacji, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże środki produkcji (obejmujące usługi), które organizacja producentów mogłaby zakupić dla swoich członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz których wspólne pozyskiwanie może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze oliwy z oliwek? Proszę opisać takie środki.

⁵¹ Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu dotyczącym gospodarstw UE produkujących oliwę z oliwek opartym na danych FADN („EU olive oil farms report based on FADN data”) w 2010 w Grecji, Hiszpanii i Włoszech koszty nawozów stanowiły średnio 18 % kosztów operacyjnych (gospodarstw rolnych wyspecjalizowanych w produkcji oliwy z oliwek), pestycydy stanowiły 14 %, a koszty paliwa i energii 27 %, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, s. 57–76.

Do konsultacji: proszę przedstawić dodatkowe dane dotyczące innych kosztów, o ile są dostępne.

Sektor wołowiny i cielęciny
Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Opis wspólnych działań określonych w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, które mogą przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

(i) Wspólna dystrybucja

1. **Wspólna dystrybucja** może obejmować następujące działania: wspólny transport, utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży.
2. **Wspólny transport** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów organizuje usługi transportowe z punktów produkcyjnych do nabywcy lub do miejsca przetwarzania, obejmujące większość żywca objętego komercjalizacją przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej prowadzić działalność transportową w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości, konsolidowaniu liczby dostaw oraz zmniejszaniu kosztów rozładunku i przeładunku. W takiej sytuacji organizacja producentów może zatem osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, i spełniałaby warunki metody uproszczonej.
3. **Zorganizowanie platformy sprzedaży** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów rozwija fizyczny rynek sprzedaży żywca lub platformę aukcyjną służącą do takiej sprzedaży. W takiej sytuacji organizacja producentów inwestuje w obiekty do prezentacji żywca, umożliwiające handel żywcem. Takie działania wymagają znaczących inwestycji w obiekty i utrzymanie tych obiektów, jeżeli wiążą się z dużymi obrotami i regularnymi transakcjami. Osiągnięcie takich obrotów i transakcji oraz dokonywanie odpowiednich inwestycji oznacza, że organizacja producentów stanowi główny kanał sprzedaży dla swoich członków, tj. sprzedaje większość żywca dostarczonego przez jej członków (pod względem ilości). Zapewnia to korzyści skali w odniesieniu do sprzedaży żywca, umożliwiając producentom dotarcie do większej liczby nabywców i w krótszym czasie, niż miałyby to miejsce, gdyby robili to indywidualnie. Takie działania mogą także ograniczyć koszty transakcji ponoszone przez sprzedawców i nabywców. W związku z tym, w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, oraz spełniałaby warunki metody uproszczonej.
4. **Utworzenie centrum dystrybucji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w centrum dystrybucji, takie jak punkt odbioru cieląt, oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tego centrum. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w centrum dystrybucji, kupując lub planując i tworząc takie centrum. Organizacja producentów

ponosi inne koszty inwestycji, modernizując to centrum. Inwestycje początkowe i inne inwestycje wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. Koszty prowadzenia centrum są również znaczne, jeżeli znaczące wielkości produkcji danej organizacji producentów dystrybuowane są za pośrednictwem tego centrum. W przypadku gdy działania związane z dystrybucją obejmują większość żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów i są zatem znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnia to korzyści skali w odniesieniu do sprzedaży żywca, umożliwiając producentom dotarcie do większej liczby nabywców i w krótszym czasie, niż miałyby to miejsce, gdyby robili to indywidualnie. Takie działania mogą także zmniejszyć koszty transakcyjne ponoszone przez sprzedawców i nabywców. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, oraz spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży (w tym internetowej platformy sprzedaży) wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze wołowiny i cielęciny? Proszę opisać takie sytuacje.

(ii) Wspólna promocja

5. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i komercjalizuje produkt o wartości dodanej. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej, a działanie w zakresie wspólnej promocji jest jednym z szeregu działań prowadzonych w celu realizacji tej strategii. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt przykładowo ze względu na rasę, paszę, system produkcji lub miejsce pochodzenia. Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji danego produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami: obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do takich specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia, mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami, są i dla organizacji producentów i dla jej członków znaczne w przypadku, gdy obejmują co najmniej większość ilości komercjalizowanych przez daną organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których wspólna promocja, na przykład promocja produktów marek własnych bez zastosowania głębiej zintegrowanych działań, wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze wołowiny i cielęciny? Proszę opisać takie sytuacje.

(iii) Wspólna organizacja kontroli jakości

6. **Wspólna organizacja kontroli jakości** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia stałą jakość produktów produkowanych przez jej członków, ponieważ wymagają tego przepisy lub ustanowiona norma stosowana przez nabywców. Po pierwsze organizacja producentów pomaga w osiągnięciu jakości dzięki zapewnieniu porad i wsparcia w zakresie procesów produkcji. W ten sposób organizacja producentów świadczy usługi obejmujące przykładowo udzielanie producentom porad w odniesieniu do rasy, ulepszonej paszy, stosowania lepszych technik chowu żywca, wsparcie w rozwiązywaniu problemów związanych z produkcją w gospodarstwach rolnych oraz kwestiami regulacyjnymi i kontrolnymi w celu osiągnięcia wysokiej jakości produktu. Po drugie organizacja producentów świadczy usługi weterynaryjne (we własnym zakresie lub zlecane osobom trzecim) mające na celu zapewnienie zdrowia zwierząt (szczepienia i inne działania profilaktyczne, nadzór chorób, działania w zakresie reprodukcji itp.) chowanych przez jej członków, które zostaną przez nią skomercjalizowane. Ponadto organizacja producentów prowadzi badania, aby dowieść niezależnym jednostkom certyfikującym / kontrolerom, że produkty spełniają wymogi regulacyjne lub normatywne, lub aby udowodnić nabywcom, że produkty spełniają ich wymogi. Koszty wszystkich wspomnianych działań są znaczne, jeżeli działania te obejmują większość żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, ponieważ osiągnięcie we własnym zakresie takiego samego rezultatu przez poszczególnych członków wiązałoby się ze znacznie wyższymi kosztami i w wyniku tego dana organizacja spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(iv) Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych

7. **Wspólne wykorzystywanie urządzeń** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w duże urządzenia (np. maszyny do produkcji paszy, takie jak kombajn, śrutownik) oraz zapewnia prawidłowe użytkowanie i konserwację tych urządzeń. W takim przypadku dana organizacja producentów wstępnie ponosi koszty inwestycji, kupując urządzenia (nowe bądź używane) do produkcji żywca. Potem organizacja producentów ponosi inne koszty związane z konserwacją i zapewnieniem prawidłowego użytkowania urządzeń (np. koszty szkoleń). Inwestycja początkowa i inne koszty związane z urządzeniami prowadzą do znacznych kosztów, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. W tym kontekście koszty użytkowania urządzeń są znaczne, jeżeli znaczące ilości komercjalizowane przez daną organizację producentów produkowane są przy wykorzystaniu urządzeń będących wspólną własnością. W związku z tym, w przypadku wykorzystywania takiego sprzętu do produkcji większości żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Często nowe urządzenia/maszyny są niezbędne do zwiększenia wydajności oraz w celu zapewnienia, że dany produkt zaspokoi popyt na rynku. Niektórych producentów nie stać jednak na nowe urządzenia ze względu na potrzebę dokonania dużych inwestycji, dlatego też wspólne wykorzystywanie urządzeń może generować oszczędności dla członków organizacji i zwiększyć ich wydajność. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże urządzenia, które organizacja producentów mogłaby nabyć do celów wspólnego wykorzystywania przez swoich członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz mogą przynieść znaczące usprawnienia? Proszę opisać takie sytuacje.

8. **Wspólne wykorzystywanie obiektów magazynowych** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w obiekty magazynowe (np. na paszę) oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych obiektów. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w obiekty magazynowe, kupując lub planując i budując takie obiekty. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji w obiekty magazynowe, modernizując je. Inwestycje początkowe i inne inwestycje w obiekty magazynowe wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. Koszty wykorzystywania obiektów magazynowych są również znaczne, jeżeli w tych obiektach przechowywane są znaczące ilości produktów przez daną organizację producentów. W przypadku gdy działania związane z przechowywaniem obejmują większość żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów i są zatem znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnienie obiektów magazynowych przez organizację producentów może skutkować mniejszymi kosztami w porównaniu z sytuacją, w której członkowie muszą indywidualnie inwestować w przechowywanie. Możliwość przechowywania produktu, w miarę możliwości przez dłuższy czas i w większych ilościach, zamiast natychmiastowego dostarczenia go osobie trzeciej umożliwia członkom organizacji producentów sprzedawanie swoich produktów w momencie, gdy cena jest bardziej korzystna, a niekoniecznie w momencie zbioru, gdy podaż jest największa. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże obiekty magazynowe (poza przeznaczonymi na paszę, opisanymi powyżej), które organizacja producentów mogłaby utworzyć do celów wspólnego wykorzystywania przez jej członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz mogą przynieść znaczące usprawnienia? Proszę opisać takie sytuacje.

(v) Wspólne gospodarowanie odpadami bezpośrednio powiązanymi z produkcją żywca wołowego

9. **Wspólne gospodarowanie odpadami** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów zapewnia usuwanie, przechowywanie i ponowne wykorzystanie odpadów w zrównoważony sposób (do produkcji energii i biogazu, nawozów itp.) obejmujące większość odpadów wytworzonych w wyniku komercjalizacji żywca przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej zarządzać odpadami w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości odpadów, konsolidowaniu liczby transportów oraz ograniczeniu kosztów rozładunku i przeładunku. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować

znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, i dlatego spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(vi) Wspólne pozyskiwanie środków produkcji

10. **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczące ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić swoim członkom prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli dana organizacja producentów nabywa dla swoich członków paszę, zwierzęta z zakupu lub inne środki produkcji, takie jak paliwo lub energia elektryczna, wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁵². W przypadku gdy organizacja producentów pozyskuje ilość odpowiadającą ilości niezbędnej do produkcji większości żywca wspólnie komercjalizowanego, przedmiotowa organizacja może generować znaczące usprawnienia. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże środki produkcji (obejmujące usługi), które organizacja producentów mogłaby zakupić dla swoich członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz których wspólne pozyskiwanie może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze wołowiny i cieleciny? Proszę opisać takie środki.

Sektor roślin uprawnych

Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Opis wspólnych działań określonych w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, które mogą przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

(i) Wspólna dystrybucja

1. **Wspólna dystrybucja** może obejmować następujące działania: wspólny transport, utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży.
2. **Wspólny transport** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów

⁵² Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu z 2012 r. dotyczącym gospodarstw UE zajmujących się chowem bydła opartym na danych FADN („EU beef farms report 2012 based on FADN data”) w 2011 w UE-27 koszty paszy stanowiły 41 % kosztów operacyjnych ponoszonych w odniesieniu do zwierząt hodowlanych i tuczników, koszty zwierząt z zakupu stanowiły 22 %, a koszty paliwa i energii 7 %, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

Do konsultacji: proszę przedstawić dodatkowe dane dotyczące innych kosztów, o ile są dostępne.

organizuje usługi transportowe (drogowe lub kolejowe, albo drogą morską) z punktów zbiorów do miejsca magazynowania lub przetwarzania przez nabywcę, obejmujące większość zboża komercjalizowanego przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej prowadzić działalność transportową w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości, konsolidowaniu liczby dostaw oraz zmniejszaniu kosztów rozładunku i przeładunku. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, i dlatego spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży (w tym internetowej platformy sprzedaży) wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze roślin uprawnych? Proszę opisać takie sytuacje.

(ii) Wspólna promocja

3. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i komercjalizuje produkt o wartości dodanej. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej, a działanie w zakresie wspólnej promocji jest jednym z szeregu działań prowadzonych w celu realizacji tej strategii. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt przykładowo ze względu na zawartość białka, wykorzystane nasiona, stosowanie nawozów, wilgotność uprawianych roślin i wielkość dostawy lub miejsce pochodzenia. Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji danego produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami. Obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do takich specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia, mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami, są i dla organizacji producentów i dla jej członków znaczne w przypadku, gdy obejmują co najmniej większość ilości komercjalizowanych przez daną organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją sytuacje, w których wspólna promocja, na przykład promocja produktów marek własnych bez zastosowania głębiej zintegrowanych działań, wiąże się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz może przynieść znaczące usprawnienia w sektorze roślin uprawnych? Proszę opisać takie sytuacje.

(iii) Wspólna organizacja kontroli jakości

4. **Wspólna organizacja kontroli jakości** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja ma miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia stałą jakość produktów produkowanych przez jej członków, ponieważ wymagają tego przepisy lub ustanowiona norma stosowana przez nabywców.

Po pierwsze organizacja producentów pomaga w osiąganiu jakości dzięki zapewnieniu porad i wsparcia w zakresie procesów produkcji. Tym samym organizacja producentów świadczy na rzecz producentów usługi w terenie obejmujące przykładowo udzielanie porad dotyczących ulepszonych metod stosowania produktów chemicznych i nawozów, stosowania lepszych technik w zakresie np. obredlania, nawożenia, przesadzania, zwalczania szkodników itp., lub wsparcia w rozwiązywaniu problemów związanych z produkcją w gospodarstwach rolnych oraz kwestiami regulacyjnymi i kontrolnymi, w celu osiągnięcia wysokiej jakości produktu. Po drugie organizacja producentów prowadzi również badania laboratoryjne (we własnym zakresie lub zlecane osobom trzecim) mające na celu sprawdzenie jakości roślin (białko, wilgotność, wielkości ziarna, zanieczyszczenia itp.) uprawianych przez jej członków i w późniejszym terminie przez nią komercjalizowanych. Takie badania przeprowadza się, aby dowieść niezależnym jednostkom certyfikującym / kontrolerom, że produkty spełniają wymogi regulacyjne lub normatywne lub aby udowodnić nabywcom, że produkty zaspokajają ich wymogi. Koszty wszystkich wspomnianych działań są znaczne, jeżeli działania te obejmują większość roślin komercjalizowanych przez daną organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, ponieważ osiągnięcie we własnym zakresie takiego samego rezultatu przez poszczególnych członków wiązałoby się ze znacznie wyższymi kosztami. W związku z tym organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(v) Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych

5. **Wspólne wykorzystywanie urządzeń** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w duże maszyny rolnicze (np. kombajn lub suszarkę) oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych maszyn. W takim przypadku dana organizacja producentów wstępnie ponosi koszty inwestycji, kupując urządzenia (nowe bądź używane) do produkcji roślin uprawnych lub zarządzania plonami. Potem organizacja producentów ponosi inne koszty związane z konserwacją i zapewnieniem prawidłowego użytkowania urządzeń (np. koszty szkoleń). Inwestycja początkowa i inne koszty związane z urządzeniami prowadzą do znacznych kosztów, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. W tym kontekście koszty użytkowania urządzeń są znaczne, jeżeli znaczne ilości komercjalizowane przez daną organizację producentów produkowane są przy wykorzystaniu urządzeń będących wspólną własnością. W związku z tym, w przypadku wykorzystywania takiego sprzętu do produkcji większości roślin uprawnych komercjalizowanych przez daną organizację producentów, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Często nowe urządzenia/maszyny są niezbędne do zwiększenia wydajności oraz w celu zapewnienia, że dany produkt zaspokoi popyt na rynku. Niektórych producentów nie stać jednak na nowe urządzenia ze względu na potrzebę dokonania dużych inwestycji, dlatego też wspólne wykorzystywanie urządzeń może generować oszczędności dla członków organizacji i zwiększyć ich wydajność. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.
6. **Wspólne wykorzystywanie obiektów magazynowych** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w obiekty

magazynowe oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych obiektów. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w obiekty magazynowe, kupując lub planując i budując takie obiekty. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji w obiekty magazynowe, modernizując je. Inwestycje w obiekty magazynowe wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących wielkości produkcji. Koszty wykorzystywania obiektów magazynowych są również znaczne, jeżeli w tych obiektach przechowywane są znaczne ilości produktów przez daną organizację producentów. W przypadku gdy działania związane z przechowywaniem obejmują większość roślin uprawnych komercjalizowanych przez daną organizację producentów i są zatem znaczne pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczne usprawnienia. Zapewnienie obiektów magazynowych przez organizację producentów może skutkować mniejszymi kosztami w porównaniu z sytuacją, w której członkowie muszą indywidualnie inwestować w przechowywanie. Możliwość przechowywania produktu, w miarę możliwości przez dłuższy czas i w większych ilościach, zamiast natychmiastowego dostarczenia go osobie trzeciej umożliwia członkom organizacji producentów sprzedawanie swoich produktów w momencie, gdy cena jest bardziej korzystna, a niekoniecznie w momencie zbioru, gdy podaż jest największa. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

(vi) Wspólne pozyskiwanie środków produkcji

7. **Wspólne pozyskiwanie** środków produkcji może w pewnych sytuacjach przynieść znaczne usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczne ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli organizacja producentów nabywa dla swoich członków nawozy, pestycydy lub energię (paliwo, energię elektryczną), wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁵³. W przypadku gdy organizacja producentów nabywa ilość odpowiadającą ilości niezbędnej do produkcji większości roślin uprawnych wspólnie komercjalizowanych, organizacja ta może generować znaczne usprawnienia. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Do konsultacji: czy istnieją inne duże środki produkcji (obejmujące usługi), które organizacja producentów mogłaby zakupić dla swoich członków i które wiążą się ze znacznymi kosztami i wielkościami produkcji oraz których wspólne pozyskiwanie może przynieść znaczne usprawnienia w sektorze roślin uprawnych? Proszę opisać takie środki.

⁵³ Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu z 2013 r. dotyczącym gospodarstw w UE zajmujących się uprawą zbóż opartym na danych FADN („EU cereal farms report 2013 based on FADN data”) w 2011 r. w przypadku pszenicy, pszenicy durum, jęczmienia i kukurydzy koszty nawozów w UE-27 stanowiły średnio 24 % kosztów operacyjnych, koszty pestycydów 11 %, a koszty paliwa i energii 17 %, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26–79.

Do konsultacji: proszę przedstawić dodatkowe dane dotyczące innych roślin uprawnych, o ile są dostępne.

- (76) Ponadto, jeżeli organizacja producentów nie spełnia warunków określonych w metodzie uproszczonej, może wykazać za pomocą metody alternatywnej, że nadal zachowuje zgodność z testem znaczących usprawnień.

Metoda alternatywna

- (77) Jeżeli organizacja producentów nie spełnia warunków metody uproszczonej, może skorzystać z metody alternatywnej, aby ocenić, czy spełnia warunki testu znaczących usprawnień. Może to mieć miejsce, ponieważ nie mogą zostać spełnione warunki metody uproszczonej, ale organizacja producentów uważa, że mimo tego zalicza test znaczących usprawnień. Może to mieć miejsce również dlatego, że dana organizacja producentów znajduje się w sytuacji, do której metoda uproszczona nie ma zastosowania: dana organizacja może prowadzić działania nieuwzględniane w metodzie uproszczonej lub może jeszcze nie prowadzić działań zwiększających usprawnienia, w szczególności w przypadkach, w których tworzone są nowe organizacje producentów, w których organizacje producentów zamierzają opracowywać nowe działania w zakresie integracji itp.
- (78) W ramach metody alternatywnej wymagana jest ocena wszystkich działań organizacji producentów i zbadanie, czy niektóre działania mogą przynieść znaczące usprawnienia, tak aby organizacja producentów w całości przyczyniała się do realizacji celów WPR. Niniejsze wytyczne zawierają wskazówki dotyczące metody alternatywnej, ale nie obejmują wszystkich możliwych aspektów oceny na podstawie metody alternatywnej, ponieważ metoda ta polega na oddzielnym rozpatrywaniu poszczególnych przypadków.
- (79) Niektóre działania inne niż te wymienione w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą prowadzić do powstawania usprawnień. W takich przypadkach konieczne jest przeprowadzenie oceny na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji, czy wspomniane działania organizacji producentów mogły przynieść znaczące usprawnienia, tak aby działania te w całości przyczyniały się do wypełniania celów WPR⁵⁴.

Do konsultacji: *wydaje się, że organizacja producentów może przeprowadzić pewne działania niewymienione w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.*

⁵⁴ Jeżeli zachowana jest zgodność z opisanymi powyżej poszczególnymi elementami metody uproszczonej pod względem ilości i kosztów, w takiej sytuacji również możliwe jest spełnienie warunków testu znaczących usprawnień. W przypadku braku zgodności konieczne jest przeprowadzenie oceny zgodności z testem znaczących usprawnień na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji w celu zapewnienia, aby wspomniane działania organizacji producentów przynosiły znaczące usprawnienia, tak aby działania te w całości przyczyniały się do realizacji celów WPR.

Przykładowo niektóre organizacje producentów świadczą usługi szkoleniowe (np. w celu zwiększenia wydajności) lub usługi w zakresie wsparcia finansowego (np. ubezpieczeniowe). Czy istnieją sytuacje, w których wspomniane usługi i inne usługi niewymienione w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą przynieść znaczące usprawnienia?

- (80) Metoda alternatywna może również dotyczyć sytuacji, w której organizacja producentów zobowiązała się do zainwestowania w działania zwiększające usprawnienia, ale urzeczywistnienie takiej inwestycji wymaga czasu, podczas gdy dana organizacja producentów prowadzi już wspólną sprzedaż w celu ustanowienia swojej pozycji na rynku i zapewnienia rentowności dokonywanych inwestycji. W takich okolicznościach konieczne będzie wykazanie przez organizację producentów, że jest ona finansowo zobowiązana do przeprowadzenia określonego działania i że skuteczne przeprowadzenie tego działania jest tylko kwestią czasu ze względu na nieuniknione opóźnienia we wdrażaniu (np. budowa obiektu). Jeżeli dana organizacja producentów jest w stanie wykazać się takim zobowiązaniem, konieczne jest przeprowadzenie oceny na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji, czy takie nowe działania organizacji producentów przynoszą znaczące usprawnienia, tak aby działania te w całości przyczyniały się do wypełniania celów WPR⁵⁵. Jeżeli omawiany przypadek dotyczy działań wymienionych w art. 169 ust. 1 lit. a), 170 ust. 1 lit. a) i 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ocenę tę można przeprowadzić jako ocenę na podstawie metody uproszczonej opartej na rodzaju i znaczeniu (pod względem wielkości i kosztów) planowanych działań. Jeżeli omawiany przykład dotyczy działań niewymienionych w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ocena prowadzona jest oddzielnie dla poszczególnych przypadków. Jeżeli w praktyce ostatecznie nie można zrealizować danego działania z powodu zdarzenia, na które organizacja producentów nie ma wpływu, organizacja nadal może korzystać z odstępstwa dopóki nie upłynie niezbędny czas do zakończenia działań szkodzących realizacji celów WPR po wystąpieniu tego zdarzenia (zob. przykład dotyczący roślin uprawnych w sekcji 3.3).

2.4.4 Warunki dotyczące stosunków między organizacją producentów a należącymi do niej producentami

⁵⁵ Jeżeli zachowana jest zgodność z opisanymi powyżej poszczególnymi elementami metody uproszczonej pod względem ilości i kosztów, w takiej sytuacji również możliwe jest spełnienie warunków testu znaczących usprawnień. W przypadku braku zgodności konieczne jest przeprowadzenie oceny zgodności z testem znaczących usprawnień na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji w celu zapewnienia, aby wspomniane działania organizacji producentów przyniosły znaczące usprawnienia, tak aby działania te w całości przyczyniały się do realizacji celów WPR.

- (81) Z odstępstwa można skorzystać bez względu na to, czy dochodzi lub nie dochodzi do przeniesienia prawa własności do danego produktu przez producentów na organizację producentów, ponieważ ma ono zastosowanie w stosunku do organizacji producentów w obu tych przypadkach⁵⁶.
- (82) W ramach odstępstwa w odniesieniu do stosunków między organizacją producentów a jej członkami nakłada się jednak dwa wymogi⁵⁷:
- a) producenci należący do danej organizacji producentów nie powinni być członkami żadnej innej organizacji producentów, która również negocjuje takie umowy w ich imieniu. Innymi słowy wymaga się, aby producent nie udzielał upoważnienia jakiegokolwiek innej organizacji producentów do prowadzenia negocjacji umownych dotyczących jego produktów łącznie z produktami innych producentów. Producent może jednak równolegle sprzedawać te produkty bezpośrednio na rynku i może również prowadzić sprzedaż innych produktów za pośrednictwem innej organizacji producentów;
 - b) organizacja producentów może prowadzić negocjacje, pod warunkiem że odnośny produkt nie podlega obowiązkowi dostaw wynikającemu z członkostwa producenta w spółdzielni, która nie jest członkiem danej organizacji producentów, zgodnie z warunkami określonymi w statucie spółdzielni lub przepisach i decyzjach w nim zawartych lub z niego wynikających. Artykułów 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie można zatem uznać za podstawę stanowiącą o niezgodności z istniejącym obowiązkiem dostaw w strukturach spółdzielczych.

2.4.5 Ograniczenie produkcji podlegające negocjacom umownym

- (83) Odstępstwo podlega ograniczeniom ilościowym⁵⁸.
- (84) Odstępstwo ma zastosowanie w sektorze wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych, pod warunkiem że ilość wyprodukowanego produktu będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez konkretną organizację producentów, wyprodukowana w jednym państwie członkowskim, nie przekracza 15 % całkowitej produkcji krajowej każdego z produktów, o których mowa w art. 170 ust. 1 lit. a) i b) oraz art. 171 ust. 1 lit. a)–l) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁵⁶ Artykuł 169 ust. 2 lit. a), art. 170 ust. 2 lit. a) i art. 171 ust. 2 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁵⁷ Artykuł 169 ust. 2 lit. e) i f), art. 170 ust. 2 lit. e) i f) oraz art. 171 ust. 2 lit. e) i f) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁵⁸ Artykuł 169 ust. 2 lit. c), art. 170 ust. 2 lit. c) i art. 171 ust. 2 lit. c) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

- (85) W sektorze oliwy z oliwek odstępstwo ma zastosowanie wyłącznie pod warunkiem że ilość wyprodukowanej oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez konkretną organizację producentów, wyprodukowana w jednym państwie członkowskim, nie przekracza 20 % właściwego rynku, z rozróżnieniem na oliwę z oliwek do spożycia dla ludzi i oliwę z oliwek przeznaczoną do innych celów. W niniejszych wytycznych, w specjalnej sekcji poświęconej sektorowi oliwy z oliwek, przedstawiono szczegółowe informacje na temat określania właściwego rynku.
- (86) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, w odniesieniu do celów związanych z określeniem ograniczenia władzy rynkowej, odnoszą się do produkcji „w jednym państwie członkowskim”. W związku z tym, jeżeli negocjacje prowadzone przez organizację producentów w imieniu jej członków dotyczą dostaw w większej liczbie państw członkowskich, wielkości produkcji w każdym państwie członkowskim nie powinny przekraczać 15 % całkowitej produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych, a także 20 % właściwego rynku oliwy z oliwek.
- (87) Komisja opublikowała wielkości produkcji określonych produktów w państwach członkowskich w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (Dz.U. C 256 z 7.8.2014, s. 1–4)⁵⁹. Informacje te są również dostępne na stronach internetowych Komisji⁶⁰.

2.4.6 Obowiązek powiadomienia

- (88) Stosowanie odstępstwa wymaga⁶¹, aby organizacja producentów powiadomiła właściwe organy państwa członkowskiego, w którym działa, o wielkości produkcji każdego z produktów objętych negocjacjami, jakie prowadzi w imieniu swoich członków. Każde państwo członkowskie określa odpowiednie organy właściwe.

[Komisja opublikuje dokument referencyjny]

⁵⁹ Oliwa z oliwek:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=pl>
Rośliny uprawne:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=pl>
Wołowina i cielęcina:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=pl>

⁶⁰ Oliwa z oliwek: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Wołowina i cielęcina: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Rośliny uprawne: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ Artykuł 169 ust. 2 lit. g), art. 170 ust. 2 lit. g) i art. 171 ust. 2 lit. g) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

2.5 Zabezpieczenia

- (89) W art. 169 ust. 5, art. 170 ust. 5 i art. 171 ust. 5 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych określono mechanizm zabezpieczający, który nadaje organom ds. konkurencji państw członkowskich uprawnienia do podejmowania decyzji w indywidualnym przypadku o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji przez daną organizację producentów.
- (90) Organy ds. konkurencji państw członkowskich mogą realizować takie działania interwencyjne, nawet jeżeli nie przekroczono progów ilościowych (15 % całkowitej produkcji krajowej w przypadku sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych lub 20 % właściwego rynku w sektorze oliwy z oliwek) w odniesieniu do negocjacji prowadzonych przez organizacje producentów.
- (91) Organ ds. konkurencji państwa członkowskiego może korzystać z mechanizmu zabezpieczającego w następujących trzech sytuacjach:
- a) jeżeli uzna on, że jest to niezbędne, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji; lub
 - b) gdy uzna, że produkt będący przedmiotem negocjacji stanowi część odrębnego rynku ze względu na swoje szczególne cechy lub jego zamierzone wykorzystanie i że takie zbiorowe negocjacje objęłyby ponad 15 % całkowitej krajowej produkcji na takim rynku⁶²; lub
 - c) jeżeli uzna, że realizacja celów WPR jest zagrożona.
- (92) We wszystkich trzech przedstawionych sytuacjach działanie właściwych organów ds. konkurencji zgodnie z art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie ma charakteru sankcji za naruszenie reguł konkurencji, lecz traktowane jest raczej jako środek zapobiegawczy.
- (93) Do momentu przyjęcia przez właściwy organ ds. konkurencji decyzji o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji, uznaje się, że negocjacje prowadzone przez organizacje producentów zgodnie z art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie naruszają przepisów art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. W związku z tym przed datą przyjęcia takiej decyzji negocjacje prowadzone przez organizacje producentów, które spełniają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, nie mogą podlegać sankcjom na mocy ogólnego prawa konkurencji UE. Odstępstwo wygasa jednak po przyjęciu przez właściwy organ ds. konkurencji decyzji o wznowieniu takich negocjacji

⁶² Możliwość ta dotyczy wyłącznie sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych, czyli nie dotyczy sektora oliwy z oliwek, do którego stosuje się tylko warunki określone w lit. a) lub c).

lub o niedopuszczeniu do ich prowadzenia. W rezultacie, jeżeli po tej dacie organizacja producentów nie zastosuje się do decyzji przyjętej przez właściwy organ ds. konkurencji i będzie kontynuowała negocjacje lub nadal będzie realizowała zawarte umowy, w odniesieniu do postępowania tej organizacji producentów może zostać wszczęte postępowanie na mocy ogólnego prawa konkurencji.

2.5.1. Wykluczenie konkurencji

- (94) W odniesieniu do pierwszej sytuacji, w której właściwy organ ds. konkurencji interweniuje, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji, transakcje sprzedaży/umowy będące przedmiotem negocjacji prowadzonych przez organizację producentów w imieniu jej członków mogą w pełni spełniać warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ale mogą również zawierać klauzule ograniczające konkurencję w zakresie wykraczającym poza to, co jest konieczne do osiągnięcia koncentracji dostaw, czyli negocjacje umowne (tj. zapisy nieuwzględnione jako warunki w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, takie jak klauzula wyłączności mogąca powodować skutki antykonkurencyjne na rynku, na którym działa ograniczona liczba podmiotów, z których wszystkie są objęte warunkami wyłączności).
- (95) Jeżeli właściwy organ ds. konkurencji interweniuje, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji, ma on na celu ochronę rywalizacji między producentami i procesów konkurencyjnych. Przeprowadzając taką analizę, należy rozpatrywać zarówno konkurencję rzeczywistą, jak i potencjalną⁶³. Konkurencja mogłaby zostać wykluczona, gdyby jeden z jej najważniejszych parametrów zostałby całkowicie wyeliminowany na danym rynku właściwym; dotyczy to w szczególności konkurencji cenowej⁶⁴ lub konkurencji w dziedzinie innowacji. Kolejne elementy mające wpływ na analizę wykluczenia konkurencji obejmują między innymi: udziały w rynku w szerszym kontekście analizy rzeczywistej zdolności konkurentów w zakresie konkurowania oraz ich motywacji do konkurowania⁶⁵; ograniczenie konkurencji będące skutkiem

⁶³ Np. wyrok z dnia 28 lutego 2002 r. w sprawie T-395/94 Atlantic Container Line przeciwko Komisji, Zb.Orz., ECLI:EU:T:2002:49, pkt 330.

⁶⁴ Np. wyrok Metro/Komisja, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, pkt 21: „... Chociaż znaczenie konkurencji cenowej jest tak wysokie, że nie da się jej wyeliminować, nie stanowi ona jednak jedynej skutecznej formy konkurencji ani takiej formy, której we wszystkich okolicznościach należy nadawać bezwzględny charakter priorytetowy. W świetle uprawnień przyznanych Komisji na mocy art. 85 ust. 3 widoczne jest, że istnieje możliwość pogodzenia wymogów utrzymania niezakłóconej konkurencji z zabezpieczeniem celów o innym charakterze i że w tym celu dopuszczalne są pewne ograniczenia konkurencji, pod warunkiem że są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz że nie skutkują wyeliminowaniem konkurencji w odniesieniu do znacznej części wspólnego rynku. [...]”.

⁶⁵ W tym kontekście należy przypomnieć, że do podmiotów korzystających z odstępstwa mają zastosowanie progi władzy rynkowej w wysokości 15 % produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych oraz 20 % właściwego rynku oliwy z oliwek.

konkretnych negocjacji umownych; zdolność do wprowadzenia i utrzymania podwyżek cen; bariery wejścia dla nowych podmiotów. Aby uzyskać dalsze informacje szczegółowe na temat oceny wykluczenia konkurencji, zob. (przez analogię) sekcja 3.5 wytycznych Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [*obecnie art. 101 ust. 3 TFUE*]⁶⁶.

- (96) Jeżeli jednak umowy na dostawę zawierane przez organizację producentów w imieniu jej członków spełniają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych i umowy te nie zawierają klauzul, które mogłyby ograniczać konkurencję w zakresie wykraczającym poza to, co jest konieczne do osiągnięcia koncentracji dostaw, przewidzianej w tych artykułach, nie naruszają one postanowień art. 101 TFUE.

2.5.2. Mniejszy właściwy rynek produktowy, na którym występują antykonkurencyjne skutki

- (97) W odniesieniu do drugiej przedstawionej sytuacji organ ds. konkurencji może podjąć decyzję o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji, jeżeli uzna, że:

- a) właściwy rynek produktowy (nie geograficzny) w odniesieniu do negocjacji dotyczących sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych jest mniejszy niż rynek określony w art. 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych;
- b) przedmiotowe negocjacje powodowałyby skutki antykonkurencyjne na przedmiotowych mniejszych rynkach.

Powyższe nie ma zastosowania do sektora oliwy z oliwek, w odniesieniu do którego w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie określono właściwego rynku.

2.5.3. Realizacja celów WPR jest zagrożona

- (98) Trzecia sytuacja, w której organ ds. konkurencji może interweniować, jest związana ze stwierdzeniem przez ten organ, że dalsza integracja działań organizacji producentów zagraża realizacji celów WPR. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokona oceny własnej na podstawie metody uproszczonej. W ramach tej metody zakłada się, że jeżeli właściwe kryteria są spełnione, to działania organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR. Organ ds. konkurencji może uznać, że w praktyce powyższe nie ma miejsca, nawet jeżeli wspomniane kryteria są spełnione.

⁶⁶ Komunikat Komisji – Wytyczne Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [*obecnie art. 101 ust. 3 TFUE*], Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 97.

- (99) W przypadku gdy zakres negocjacji prowadzonych przez organizacje producentów obejmuje tylko jedno państwo członkowskie, zabezpieczenia zostaną zastosowane przez krajowy organ ds. konkurencji tego państwa członkowskiego. W przypadku gdy zakres negocjacji prowadzonych przez organizacje producentów obejmuje więcej niż jedno państwo członkowskie, zabezpieczenia zostaną zastosowane przez Komisję Europejską.

3. Sekcje poświęcone poszczególnym sektorom

3.1. Sektor oliwy z oliwek

3.1.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze oliwy z oliwek

- (100) W niniejszej sekcji wytycznych odniesiono się do praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w sektorze rolnym oliwy z oliwek, ilustrując to poniższymi przykładami.
- (101) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze oliwy z oliwek, w przypadku gdy odstępstwo ma zastosowanie, na podstawie art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: w pewnym regionie szereg plantatorów oliwek równolegle utworzył kilka organizacji producentów wytwarzających oliwę w procesie przetwarzania oliwek dostarczanych im przez ich członków. Organizacje producentów dokonują również zakupu środków fitosanitarnych, nawozów, urządzeń itd. dla swoich członków i zapewniają kontrolę jakości uprawy oliwek.

Organizacje producentów utworzyły z kolei organizację producentów drugiego szczebla, której dostarczają całość swojej produkcji. Organizacja producentów drugiego szczebla transportuje różne rodzaje oliwy z oliwek wytworzone przez organizacje producentów pierwszego szczebla do swojej siedziby w celu ich mieszania i butelkowania (w przypadku gdy oliwa nie jest sprzedawana luzem). Organizacja producentów drugiego szczebla negocjuje w imieniu swoich członków umowy na dostawę z detalistami, tj. prowadzi negocjacje umowne. Prowadzi również działania marketingowe i promocyjne. Ponadto udziela plantatorom / członkom organizacji producentów pierwszego szczebla porad w zakresie stosowania środków fitosanitarnych i przeprowadza kontrole jakości. Zarówno organizacje producentów pierwszego szczebla, jak i organizacja producentów drugiego szczebla są uznane przez właściwe państwo członkowskie zgodnie z wymogami określonymi w rozporządzeniu o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów drugiego szczebla stanowi 17,4 % właściwego rynku. Organizacja producentów drugiego szczebla, która prowadzi negocjacje umowne, zgłosiła ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych organom krajowym.

Analiza: organizacja producentów drugiego szczebla została uznana jako organizacja producentów lub jako zrzeszenie organizacji producentów, w zależności od przepisów obowiązujących w danym państwie członkowskim. Organizacja producentów drugiego szczebla koncentruje dostawy i wprowadza oliwę z oliwek do obrotu. Działania prowadzone w ramach ogólnej struktury organizacji producentów pierwszego i drugiego szczebla mogą

przynieść usprawnienia określone w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Do istotnych działań prowadzonych przez organizacje producentów pierwszego szczebla należą: wspólna produkcja, wspólny zakup środków produkcji i wspólna kontrola jakości, a istotne działania organizacji producentów drugiego szczebla obejmują: wspólny transport, butelkowanie, wspólną kontrolę jakości oraz wspólne działania marketingowe i promocyjne. Zgodnie z metodą uproszczoną w ramach testu znaczących usprawnień działania te mogą przynieść usprawnienia. Wspomniane działania obejmują również całość produkcji będącej przedmiotem negocjacji umownych. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną wymagania testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. Ilość oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów drugiego szczebla nie przekracza 20 % właściwego rynku. Ilość oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do działań organizacji producentów drugiego szczebla związanych z prowadzeniem negocjacji umownych.

- (102) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze oliwy z oliwek, w przypadku gdy odstępstwo nie ma zastosowania, na podstawie art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: szereg producentów oliwy z oliwek (wyłaczarnie oliwy z oliwek) postanawia wspólnie sprzedawać część swojej produkcji oliwy luzem kilku różnym przedsiębiorstwom zajmującym się butelkowaniem; pozostałą część swojej produkcji producenci sprzedają oddzielnie innym klientom. Producenci oliwy z oliwek tworzą organizację producentów, aby prowadziła w ich imieniu negocjacje umowne z szeregiem przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem. W celu zapewnienia dostaw do jednego z przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem (największego klienta) organizacja producentów zleca realizację usług transportowych na zasadzie outsourcingu, które dotyczą 30 % całkowitej ilości oliwy z oliwek będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez tę organizację. Organizacja producentów nie transportuje oliwy z oliwek do innych przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem; klienci (rozlewnie) sami organizują usługi transportowe.

Analiza: jedynym działaniem zwiększającym usprawnienia prowadzonym przez organizację producentów jest wspólny transport realizowany w ramach dostaw oliwy z oliwek do jednego z przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem. Wspólny transport wymieniono w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych jako jedno z działań, które mogą przynieść znaczące usprawnienia. W tym przypadku wspólny transport obejmuje znacznie mniej niż 50 % ilości oliwy z oliwek będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów. Zgodnie z metodą uproszczoną nie obejmuje to wystarczająco dużych ilości oliwy z oliwek, aby spełnić warunki testu znaczących usprawnień. Działania związane z transportem prawdopodobnie nie przyniosą znaczących usprawnień, w związku z czym jest mało prawdopodobne, aby negocjacje umowne prowadzone przez organizację producentów spełniły warunki odstępstwa.

3.1.2. Identyfikacja właściwego rynku w sektorze oliwy z oliwek

- (103) W ramach odstępstwa wymaga się zidentyfikowania właściwego rynku produktowego i geograficznego hurtowej sprzedaży oliwy z oliwek, aby organizacje producentów mogły ustalić, czy nie przekraczają pułapu dotyczącego udziału w rynku ustalonego w warunkach odstępstwa⁶⁷.
- (104) Rynki właściwe należy oceniać w każdym przypadku indywidualnie i Komisja zapewniła wytyczne dotyczące sposobu identyfikowania rynków właściwych w swoim obwieszczeniu w sprawie definicji rynku właściwego⁶⁸. Komisja nie może zapewnić szczegółowych definicji rynków właściwych w odniesieniu do sektora oliwy z oliwek, ale aby pomóc producentom przy wprowadzaniu przedmiotowego odstępstwa w niniejszych wytycznych przedstawiono pewne wskazówki dotyczące tego sektora w oparciu o informacje, do których Komisja miała dostęp w momencie przyjmowania niniejszych wytycznych⁶⁹. Rynki właściwe mogą zmieniać się z czasem, między innymi ze względu na zmiany sytuacji na rynkach.
- (105) Kwestią wymagającą rozstrzygnięcia jest zidentyfikowanie właściwego rynku produktowego i rynku geograficznego hurtowej sprzedaży oliwy z oliwek. Na tym rynku sprzedawcy to zasadniczo producenci i przedsiębiorstwa handlowe, a nabywcy to głównie przedsiębiorstwa handlowe, wytwórcy, detaliści, odbiorcy przemysłowi i odbiorcy w sektorze hotelarsko-restauracyjnym.

a) Właściwy rynek produktowy

- (106) Po pierwsze właściwy rynek produktowy oliwy z oliwek byłby odrębny od rynków produktowych innych olejów jadalnych, między innymi ze względu na różnice odnoszące się do cech charakterystycznych, cen i przeznaczenia tych produktów. Ponadto identyfikowanie oddzielnych rynków dla różnych rodzajów oliwy z oliwek (oliwa z oliwek najwyższej jakości z pierwszego tłoczenia, oliwa z oliwek z pierwszego tłoczenia i pozostałe oliwy, których podstawę stanowi oliwa z oliwek⁷⁰), może nie być konieczne z uwagi na wysoki stopień zastępowalności istniejący między tymi kategoriami produktów. Uwzględniając również strukturę kanałów sprzedaży, właściwe może być zidentyfikowanie trzech oddzielnych rynków:

⁶⁷ Zob. sekcja 2.4.5 Ograniczenie produkcji podlegające negocjacom umownym.

⁶⁸ Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5).

⁶⁹ Informacje te obejmują wcześniejsze postępowania przeprowadzone przez organy ds. konkurencji (DG ds. konkurencji Komisji Europejskiej i hiszpański krajowy organ ds. konkurencji) oraz informacje uzyskane przez Komisję od operatorów.

⁷⁰ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 29/2012 z dnia 13 stycznia 2012 r. w sprawie norm handlowych w odniesieniu do oliwy z oliwek, Dz.U. L 12 z 14.1.2012, s. 14 (z późniejszymi zmianami).

- rynek oliwy z oliwek dostarczanej detalistom;
- rynek oliwy z oliwek dostarczanej odbiorcom przemysłowym; oraz
- rynek oliwy z oliwek dostarczanej odbiorcom w sektorze hotelarsko-restauracyjnym.

Ponadto nie można wykluczyć, że na rynku oliwy z oliwek dostarczanej detalistom zaopatrywanie odbiorców w produkty własnych marek i produkty markowe tworzy osobne rynki produktowe.

- (107) Określone powyżej wspólne elementy segmentacji rynku nie wykluczają możliwości zidentyfikowania węższych rynków produktowych.

b) Właściwy rynek geograficzny

- (108) Z geograficznego punktu widzenia rynek właściwy dla dostaw oliwy z oliwek nie wydaje się być węższy niż krajowy i prawdopodobnie obejmowałby cały EOG w zakresie wszystkich trzech kanałów sprzedaży, czyli dostaw oliwy z oliwek do odbiorców detalicznych, przemysłowych i odbiorców w sektorze hotelarsko-restauracyjnym.

3.2 Sektor wołowiny i cielęciny

3.2.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze wołowiny i cielęciny

- (109) W niniejszej sekcji wytycznych odniesiono się do praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w sektorze rolnym wołowiny i cielęciny, ilustrując to poniższymi przykładami.
- (110) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze wołowiny i cielęciny, w przypadku gdy odstępstwo ma zastosowanie, na podstawie art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: uznana organizacja producentów prowadzi wspólną sprzedaż całości (100 %) bydła rzeźnego produkowanego przez swoich członków. Udział tej sprzedaży w rynku całkowitej produkcji wołowiny w danym państwie członkowskim wynosi 1,3 %. Poza wspólną sprzedażą organizacja producentów zajmuje się również odbiorem i transportem całego (100 %) bydła sprzedawanego w imieniu swoich członków, przeznaczonego na dostawy do ubojni, co stanowi 17 % kosztów produkcji i wprowadzania produktu na rynek. Ponadto organizacja producentów nabywa dla swoich członków większość pasz i leków, jakie stosują, co odpowiada ok. 9 % kosztów produkcji.

Analiza: organizacja producentów koncentruje dostawy i wprowadza na rynek żywiec wołowy. Organizacja producentów prowadzi następujące działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych: po pierwsze działania w zakresie wspólnego transportu bydła i po drugie wspólne pozyskiwanie środków produkcji, takich jak pasza i leki. Wspólny transport, którym zajmuje się organizacja producentów, obejmuje ponad połowę ilości przez nią komercjalizowanych (w tym przypadku jest to 100 % żywca wołowego), a zatem wydaje się, że organizacja producentów spełnia warunki testu znaczących usprawnień na podstawie metody uproszczonej. W odniesieniu do wspólnego pozyskiwania środków produkcji ocena nie jest

konieczna, ponieważ wydaje się, że organizacja producentów spełnia warunki testu znaczących usprawnień w ramach metody uproszczonej. Wielkość sprzedaży organizacji producentów jest o wiele niższa niż 15 % całkowitej krajowej produkcji żywca wołowego. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

(111) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze wołowiny i cielęciny, w przypadku gdy odstępstwo nie ma zastosowania, na podstawie art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: uznana organizacja producentów prowadzi wspólną sprzedaż 80 % bydła rzeźnego produkowanego przez swoich członków. Udział tej sprzedaży w rynku całkowitej produkcji wołowiny w odnośnym państwie członkowskim wynosi 6 %. Oprócz wspólnej sprzedaży organizacja producentów prowadzi również wspólne kampanie promocyjne w imieniu swoich członków obejmujące zamieszczanie ogólnych reklam w lokalnej gazecie, zawierających informacje na temat żywca wołowego jej członków. Wspólne działania promocyjne obejmują wszystkie produkty sprzedawane wspólnie przez organizację producentów.

Analiza: organizacja producentów koncentruje dostawy i wprowadza na rynek żywiec wołowy. Organizacja producentów prowadzi jedno działanie mogące przynieść usprawnienia określone w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie wspólną promocję. Działanie to obejmuje całość wspólnie sprzedawanej produkcji, jednakże wydaje się, że wspólne działanie nie spełnia warunków testu znaczących usprawnień na podstawie metody uproszczonej. W opisywanym przypadku wydaje się, że organizacja producentów nie tworzy produktu o wartości dodanej, lecz jedynie promuje produkt swoich członków za pośrednictwem ogólnych reklam. Ponadto w tym przykładzie same działania promocyjne raczej nie przyniosą znaczących usprawnień, a odstępstwo nie będzie miało zastosowania do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

3.3. Sektor roślin uprawnych

3.3.1 Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze roślin uprawnych

(112) W niniejszej sekcji wytycznych odniesiono się do praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w sektorze rolnym roślin uprawnych, ilustrując to poniższymi przykładami.

(113) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze roślin uprawnych, w przypadku gdy odstępstwo ma zastosowanie, na podstawie art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: Golden Glow jest organizacją producentów zboża. Organizacja ma swoją siedzibę w państwie członkowskim A i jest w tym państwie uznana oraz zrzesza również członków w państwach członkowskich B i C. Golden Glow utworzono w celu świadczenia na rzecz członków tej organizacji usług transportowych, ponieważ koszty

transportu są stosunkowo wysokie ze względu na oddalone położenie punktów sprzedaży. Usługi w zakresie wspólnego transportu (we własnym zakresie lub zlecanego na zasadzie outsourcingu) obejmują średnio 60 % produkcji będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów. Ponadto organizacja producentów jest zaangażowana we wspólne pozyskiwanie środków produkcji, zwłaszcza nawozów i pestycydów. Poza tym organizacja świadczy również na rzecz swoich członków usługi informacyjne, przykładowo udzielanie informacji na temat nowych nasion na rynku, dywersyfikacji ryzyka, w tym zabezpieczania się przed ryzykiem itp.

Jeżeli chodzi o usługi logistyczne, organizacja producentów jest właścicielem kilku ciężarówek. Ciężarówki te pokrywają jednak tylko 9 % zapotrzebowania członków organizacji na usługi transportowe. W związku z tym organizacja producentów podpisała umowy z dwoma innymi przedsiębiorstwami, które specjalizują się w świadczeniu usług transportowych. Organizacja producentów powiadomiła właściwy organ krajowy o zleceniu usług na zasadzie outsourcingu, a przedmiotowy organ zatwierdził to działanie. Organizacja przedłożyła odpowiednie wyjaśnienia, że korzystanie z usług transportowych na zasadzie outsourcingu w znacznym stopniu obniża koszty, ponieważ koszty zakupu ciężarówek są bardzo wysokie, że potrzeby w zakresie usług transportowych w sektorze roślin uprawnych mają bardzo cykliczny charakter (tj. potrzeby w zakresie usług transportowych są wysokie podczas zbiorów, natomiast w innych okresach potrzeby te są bardzo niewielkie), że koszty utrzymania ciężarówek są wysokie oraz że koszty utrzymywania wyspecjalizowanych kierowców, którzy nie pracują przez cały czas, mogą być znaczne.

Ponadto w 2014 r. udział Golden Glow w całkowitej produkcji krajowej kształtował się w następujący sposób: państwo członkowskie A: pszenica zwyczajna – 6,4 %; jęczmień – 4 %; owies zwyczajny – 13,8 %; rzepak – 13,6 %; bobik – 2,3 %; oraz groch polny – 1 %. W państwie członkowskim B i C udział Golden Glow w rynku wyniósł poniżej 1 % w odniesieniu do każdego rodzaju zboża. Za pośrednictwem tej organizacji jej członkowie wprowadzają do obrotu średnio 80 % swojej produkcji. Członkowie kupują średnio dwie trzecie swoich nawozów i pestycydów za pośrednictwem organizacji producentów, a koszty tych środków produkcji stanowią średnio 18 % całkowitej wartości zmiennych kosztów produkcji i wprowadzania do obrotu wszystkich rodzajów upraw będących przedmiotem negocjacji prowadzonych przez organizację producentów.

Analiza: Golden Glow jest organizacją formalnie uznaną przez organ krajowy w państwie A. Organizacja producentów koncentruje dostawy i wprowadza na rynek produkty roślin uprawnych. Organizacja producentów prowadzi działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie działania w zakresie wspólnego transportu i wspólnego pozyskiwania środków produkcji. Wspólny transport, którym zajmuje się organizacja producentów, obejmuje ponad połowę ilości produktów przez nią komercjalizowanych, a zatem wydaje się, że organizacja producentów spełnia warunki testu znaczących usprawnień w ramach metody uproszczonej. Ocena wspólnego pozyskiwania środków produkcji nie jest w tym przypadku konieczna, ponieważ warunki testu zostały spełnione w odniesieniu do jednego wspólnego działania. Ponadto

udział pszenicy, jęczmienia, owsa, rzepaku, bobiku i grochu polnego sprzedawanych / będących przedmiotem negocjacji umownych przeprowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 15 % całkowitej produkcji krajowej w państwie członkowskim A. Podsumowując, odstępstwo ma zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

Organizacja producentów świadczy usługi informacyjne, które nie są wymienione w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Nie można wykluczyć, że takie działanie może przynieść usprawnienia. W tym przypadku ocena tych usług nie jest jednak konieczna, ponieważ analiza wspólnego transportu jest wystarczająca, aby odstępstwo miało zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

- (114) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze roślin uprawnych, w przypadku gdy odstępstwo nie ma zastosowania, na podstawie art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst: Stony Fields jest organizacją producentów działającą na rynku pszenicy i jęczmienia w państwie członkowskim A. Organizacja producentów jest uznana przez właściwy organ krajowy w państwie A. Organizacja prowadzi sprzedaż pszenicy i jęczmienia produkowanych przez swoich członków oraz producentów niezrzeszonych. Udział pszenicy produkowanej przez członków organizacji producentów oraz będącej przedmiotem prowadzonych przez nią negocjacji umownych wynosi w państwie członkowskim A 7 % krajowej produkcji pszenicy i odpowiednio 8% krajowej produkcji jęczmienia. Udział organizacji producentów w rynku państwa A z uwzględnieniem pszenicy i jęczmienia dostarczanych przez producentów niezrzeszonych wynosi odpowiednio 19 % i 17,2 %. Oprócz prowadzenia negocjacji umownych w imieniu swoich członków Stony Fields planuje zainwestować w obiekt magazynowy wyposażony w maszyny do przetwarzania (tj. suszenia i oczyszczania), który zaspokoi 10 % potrzeb organizacji w zakresie przechowywania i w którym przechowywać się będzie około 1 % łącznej ilości pszenicy sprzedawanej przez tą organizację producentów (produktów jej członków i producentów niezrzeszonych). Stony Fields otrzymała od lokalnego banku kredyt na sfinansowanie tej inwestycji. Obecnie organizacja producentów dokonuje oceny różnych ofert na budowę i ofert na urządzenia otrzymanych od różnych przedsiębiorstw. Organizacja producentów planuje rozpocząć korzystanie z obiektu magazynowego za 6–8 miesięcy.

Ponadto Stony Fields wysyła również swoim członkom cotygodniowe biuletyny z informacjami na temat zmian na rynku oraz ze stosownymi wiadomościami dotyczącymi pszenicy i producentów.

Analiza: Stony Fields jest uznaną organizacją producentów, która koncentruje dostawy i wprowadza na rynek produkty roślin uprawnych. Organizacja producentów nie prowadzi działań mogących przynieść usprawnienia określonych w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Organizacja ta jedynie planuje zrealizować jedno działanie mogące w przyszłości potencjalnie zwiększyć usprawnienia (przechowywanie), które zostało wymienione w art. 171. W związku z powyższym uproszczona metoda oceny zgodności z testem znaczących

usprawnień nie ma zastosowania. W opisywanym przypadku można jednak zastosować metodę alternatywną określoną w pkt (74)–(80). W tym przypadku organizacja producentów uzyskała linię kredytową w banku i otrzymała oferty od różnych przedsiębiorstw dotyczące budowy obiektu magazynowego. Projekt zostanie zrealizowany za 6–8 miesięcy. W związku z tym wydaje się, że organizacja producentów zobowiązała się zainwestować w działanie wzmacniające usprawnienia i jedynie potrzebuje czasu na wybudowanie obiektu magazynowego. Organizacja producentów może zatem skorzystać z odstępstwa, pod warunkiem że usprawnienia, jakie przyniesie to działanie w zakresie przechowywania, będą prawdopodobnie znaczące. Jest to jednak mało prawdopodobne, zważywszy że organizacja producentów planuje przechowywać jedynie 1 % łącznej ilości sprzedawanej przez nią pszenicy. Jeżeli chodzi o inne działania, organizacja producentów przekazuje swoim członkom informacje w formie biuletynów. Istnieje możliwość, że takie informacje mogą być przydatne, a nawet skutkować zwiększeniem usprawnień. Nie jest jednak oczywiste, że przekazywane informacje same w sobie przynoszą znaczące usprawnienia. W odniesieniu do jęczmienia nie wprowadzono ani nie planuje się wprowadzenia żadnych działań zwiększających usprawnienia. Ponadto wydaje się, że nie spełniono warunków dotyczących udziału ilości pszenicy i jęczmienia kupowanych od producentów niezrzeszonych oraz udziału w całkowitej produkcji krajowej. Po pierwsze udział produktów kupowanych od producentów niezrzeszonych wynosi w przypadku pszenicy 63 %, a w przypadku jęczmienia 53 % całkowitej ilości będącej przedmiotem negocjacji umownych przeprowadzonych przez organizację producentów. W związku z tym takiej działalności nie można uznać za dodatkową. Po drugie udział produktów będących przedmiotem negocjacji umownych przeprowadzonych przez organizację producentów zarówno w przypadku pszenicy, jak i jęczmienia przekracza 15 % całkowitej produkcji krajowej. W związku z tym odstępstwo nie ma zastosowania do sytuacji, w jakiej znajduje się ta organizacja producentów.