



EUROOPA  
KOMISJON

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

## KOMISJONI TEATIS

**EELNÕU: ÜTK MÄÄRUSE ARTIKLITES 169, 170 JA 171 OLIIVIÕLI, VEISE- JA  
VASIKALIHA- NING PÕLLUKULTUURIDE SEKTORI JAOKS SÄTESTATUD  
ERIEESKIRJADE KOHALDAMISE SUUNISED**

# EELNÕU

## KÄESOLEV EELNÕU ON KOMISJONI TALITUSTE DOKUMENT, MIDA SAAB MUUTA NING MIDA KOLLEEGIUM EI OLE VEEL HEAKS KIITNUD

Kui Teil on käesoleva eelnõu kohta küsimusi, võite need esitada aadressil COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

### EELNÕU: ÜTK MÄÄRUSE ARTIKLITES 169, 170 JA 171 OLIIVIÕLI, VEISE- JA VASIKALIHA- NING PÕLLUKULTUURIDE SEKTORI JAOKS SÄTESTATUD ERIEESKIRJADE KOHALDAMISE SUUNISED

#### *Vastuvõtmise menetluse etapid:*

<i>Riiklike pädevate asutuste laiendatud koosolek (riiklikud pädevad asutused + ministeeriumid):</i>	<i>16. oktoober 2014</i>
<i>Avalik konsulteerimine:</i>	<i>2015. aasta I kvartal</i>
<i>Nõuandekomitee:</i>	<i>2015. aasta III kvartal</i>
<i>Kavandatav vastuvõtmine:</i>	<i>2015. aasta IV kvartal</i>

#### Sisukord

1.	Sissejuhatus .....	4
1.1	Eesmärk ja reguleerimisala .....	4
2.	Oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektori põllumajandustootjate vahel sõlmitud lepingute suhtes kohaldatavad eeskirjad.....	5
2.1	Õiguslik raamistik – ELi toimimise lepingu artiklite 101 ja 102 kohaldamine põllumajandustoodete tootmise ja turustamise suhtes.....	5
2.2	ÜTK määruse artiklitega 169, 170 ja 171 oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris kehtestatud erand ELi toimimise artiklite 101 ja 102 kohaldamisest .....	9
2.3	Alternatiivsed hindamisvõimalused tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel tarnelepingute üle peetavate läbirääkimiste seaduslikkuse tagamiseks.....	13
2.3.1	Üldine erand konkurentsieeskirjadest ÜTK määruse artikli 209 alusel .....	15
2.3.2	Spetsialiseerumist käsitlev grupierandi määrus.....	16
2.4	Erandi kehtestamise tingimused .....	18
2.4.1	Tootjaorganisatsiooni / tootjaorganisatsioonide liidu tunnustamine .....	18
2.4.2	Tootjaorganisatsiooni eesmärgid.....	19
2.4.3	Märkimisväärse tõhususe kriteerium.....	21

Lihtsustatud meetod .....	23
Alternatiivne meetod .....	35
2.4.4 Tingimused seoses tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vaheliste suhetega..	36
2.4.5 Lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste kohane piirang toodangu suhtes	37
2.4.6 Teatamiskohustus .....	37
2.5 Kaitsemeetmed .....	38
2.5.1. Konkurentsi välistamine.....	39
2.5.2. Väiksema asjaomase tooteturu konkurentsivastane mõju .....	40
2.5.3. ÜPP eesmärgid on ohus.....	40
3. Sektoripõhised jaod .....	40
3.1. Oliiviõli .....	40
3.1.1. Näited erandi kohaldamisest oliiviõli sektoris .....	40
3.1.2. Asjaomase turu kindlaksmääramine oliiviõli sektoris.....	42
3.2. Veise- ja vasikalihasektor.....	43
3.2.1. Näited erandi kohaldamisest veise- ja vasikalihasektoris .....	43
3.3. Põllukultuurid.....	44
3.3.1 Näited erandi kohaldamisest põllukultuuride sektoris .....	44

## 1. Sissejuhatus

### 1.1 Eesmärk ja reguleerimisala

- (1) Käesolevates suunistes<sup>1</sup> antakse oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektori tootjatele juhised ÜTK määruse<sup>2</sup> artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud erieeskirjade kohaldamiseks. Kõnealustes artiklites on sätestatud erieeskirjad lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste kohta osutatud sektorites.
- (2) Suuniste eesmärk on anda tootjatele konkreetsed juhised, kuid tootjad peavad siiski ise oma tootmistavasid hindama. Kohtute ja liikmesriikide konkurentsiasutuste jaoks ei ole suunised küll õiguslikult siduvad, kuid ometi on suuniste eesmärk anda ka neile juhiseid ÜTK määruse artiklite 169, 170 ja 171 kohaldamise küsimuses.
- (3) ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 on käsitletud oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektori<sup>3</sup> teatavaid põllumajandustooteid.
- (4) ÜTK määruse artiklite 169, 170 ja 171 kohaselt võivad tootjaorganisatsioonid ja tootjaorganisatsioonide liidud pidada teatavatel tingimustel oma liikmete nimel läbirääkimisi asjaomaste toodete tarnelepingute üle<sup>4</sup>.
- (5) Kõnealused üksused on määratletud järgmiselt:
  - tootja on asjaomase toote tootja;
  - tootjaorganisatsioon on tootjate organisatsioon, nagu on sätestatud ÜTK määruse artiklis 152;
  - tootjaorganisatsioonide liit on tootjaorganisatsioonide liit, nagu on sätestatud ÜTK määruse artiklis 156.

---

<sup>1</sup> ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektori jaoks sätestatud erieeskirjade kohaldamise suunised (edaspidi „suunised”).

<sup>2</sup> ÜTK määrus on Euroopa Parlamendi ja nõukogu 17. detsembri 2013. aasta määrus (EL) nr 1308/2013, millega kehtestatakse põllumajandustoodete ühine turukorraldus ning tunnistatakse kehtetuks nõukogu määrused (EMÜ) nr 922/72, (EMÜ) nr 234/79, (EÜ) nr 1037/2001 ja (EÜ) nr 1234/2007 (avaldatud ELT L 347, 20.12.2013, lk 671).

<sup>3</sup> Osutatud sektorid on seadusandja kindlaks määranud ÜPP reformi raames ja lähtuvalt ÜTK määruse vastuvõtmisest.

<sup>4</sup> ÜTK määruse artikleid 169, 170 ja 171 kohaldatakse üksnes sellise tootjaorganisatsioonide ja tootjaorganisatsioonide liitude kategooria suhtes, mida liikmesriigid on ÜTK määruse artiklite 106 ja 107 alusel tunnustanud, st need sätted ei kehti kõigi tootjaorganisatsioonide ja tootjaorganisatsioonide liitude kohta. Täpsem teave, vt allpool punkt 54.

Kui suunistes viidatakse punktis 2.2 määratletud erandi kontekstis tootjaorganisatsiooni(de)le, kehtib sama ka tootjaorganisatsioonide liidu (liitude) suhtes, kui ei ole sõnaselgelt sätestatud teisiti.

Tunnustatud tootmisharudevahelised organisatsioonid ei ole ÜTK määruse artiklitega 169–171 hõlmatud. ÜTK määruse artikli 210 kohaselt on neil on siiski võimalik erandit kasutada.

- (6) Komisjoni seisukoht ei piira Euroopa Liidu Kohtu<sup>5</sup> kohtupraktikat Euroopa Liidu toimimise lepingu artiklite 39, 42, 101 ja 102 ning ÜTK määruse artiklite 169, 170 ja 171 tõlgendamisel.
- (7) Suunistes käsitletakse järgmisi teemasid:
- üldiselt kohaldatavate konkurentsieeskirjade raamistik;
  - ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud erieeskirjad;
  - ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud erieeskirjade praktiline kohaldamine asjaomases põllumajandussektoris.

## **2. Oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektori põllumajandustootjate vahel sõlmitud lepingute suhtes kohaldatavad eeskirjad**

### **2.1 Õiguslik raamistik – ELi toimimise lepingu artiklite 101 ja 102 kohaldamine põllumajandustoodete tootmise ja turustamise suhtes**

- (8) Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 42 kohaselt on ELi seadusandjal (Euroopa Parlament ja nõukogu) õigus määrata kindlaks, millises ulatuses kohaldatakse konkurentsieeskirju põllumajandussaaduste tootmise ja nendega kauplemise suhtes.
- (9) Täpsemalt öeldes määrab seadusandja ELi toimimise lepingu artikli 42 kohaselt kindlaks konkurentsieeskirjade kohaldamise ulatuse põllumajandussaaduste tootmise ja nendega kauplemise suhtes, võttes arvesse ühise põllumajanduspoliitika eesmärgi (edaspidi „ÜPP eesmärgid”), mis on sätestatud Euroopa Liidu toimimise lepingu artiklis 39. Vastavalt Euroopa Liidu Kohtule tunnistatakse kõnealuse sätte puhul põllumajanduspoliitika eesmärkide ülimuslikkust aluslepingu kohaste konkurentsiga seotud eesmärkide ees<sup>6</sup>.
- (10) Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 39 kohaselt on ÜPP eesmärgid järgmised:

---

<sup>5</sup> Euroopa Liidu Kohtu puhul peetakse silmas Euroopa Kohut ja Üldkohut.

<sup>6</sup> Otsus kohtuasjas 139/79: Maizena, ECLI:EU:C:1980:250, punkt 23; otsus kohtuasjas C-137/00: Milk Marque, ECLI:EU:C:2003:429, punkt 91; otsus kohtuasjas C-280/93: Saksamaa vs. nõukogu, ECLI:EU:C:1994:367, punkt 61.

- a. tõsta põllumajanduse tootlikkust tehnilise progressi edendamise ning põllumajandusliku tootmise ratsionaalse arengu tagamise ja tootmistegurite, eelkõige tööjõu optimaalse kasutamise teel;
  - b. kindlustada põllumajandusega tegeleva rahvastikuosa rahuldav elatustase, eelkõige põllumajandusega tegelevate inimeste isikutulu suurendamise teel;
  - c. stabiliseerida turud;
  - d. tagada varude kättesaadavus ja
  - e. tagada mõistlikud tarbijahinnad.
- (11) ELi toimimise lepingu artikli 42 alusel on ÜTK määruse artiklis 206 sätestatud, et ELi toimimise lepingu artiklite 101–106 kohaseid konkurentsieeskirju kohaldatakse põllumajandustoodete tootmise ja nendega kauplemise suhtes:
- „Kui käesolevas määruses ei ole sätestatud teisiti ning kooskõlas ELi toimimise lepingu artikliga 42, kohaldatakse ELi toimimise lepingu artikleid 101–106 ja nende rakendussätteid vastavalt käesoleva määruse artiklitele 207–210 kõikide ELi toimimise lepingu artikli 101 lõikes 1 ja artiklis 102 osutatud kokkulepete, otsuste ja tegevuste suhtes, mis on seotud põllumajandustoodete tootmise või nendega kauplemisega.”*
- (12) ELi toimimise lepingu artikleid 101 ja 102 kohaldatakse ettevõtjate sellise käitumise suhtes, mis on seotud kokkulepete, otsuste ja tavadega või turgu valitseva seisundi kuritarvitamisega ainult niivõrd, kuivõrd need „võivad mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust”. Selle kohaldatavuskriteeriumi üksikasjad on esitatud komisjoni suunistes kaubandusmõju kohta<sup>7</sup>.
- (13) ELi toimimise lepingu artiklit 101 kohaldatakse põhimõtteliselt tootjate ja tootjaorganisatsioonide kogu majandustegevuse puhul. Tootjaorganisatsioon on üksiktootjate liit, mida ELi konkurentsioiguse alusel käsitatakse ettevõtjate ühendusena ja majandustegevuse kontekstis iseseisva ettevõtjana<sup>8</sup>. Seega kohaldatakse konkurentsieeskirju nii tootjaorganisatsiooni kui ka selle liikmete suhtes. Seetõttu kehtivad konkurentsieeskirjad mitte üksnes üksikute tootjate vaheliste lepingute (nt tootjaorganisatsiooni loomine ja selle asutamispõhikiri) puhul, vaid ka tootjaorganisatsiooni tehtud otsuste või sõlmitud lepingute suhtes.
- (14) Hinnates ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 1 kohaldatavust ühistute (mis on üks võimalik vorm tootjaorganisatsiooni loomiseks) suhtes, leidis Euroopa Liidu Kohus, et ettevõtjana tegutsemine ühistu vormis ei ole iseenesest konkurentsivastane tegevus. Eelnevast ei tulene siiski, et ühistud kui sellised jäävad automaatselt ELi toimimise lepingu artikli 101 lõikes 1 sätestatud keelu kohaldamisalast välja, kuna nad võivad

<sup>7</sup> Komisjoni teatis „Suunised EÜ asutamislepingu artiklites 81 ja 82 sätestatud kaubandusmõju mõiste kohta” (ELT C 101, 27.4.2004, lk 81).

<sup>8</sup> Majandustegevus on ükskõik milline tegevus, mis seisneb kaupade ja teenuste pakkumises asjaomasel turul. Täpsemalt vt: nt otsus kohtuasjas 118/85: komisjon vs. Itaalia, EU:C:1987:283, punkt 7. Ettevõtja on mis tahes üksus, mis tegeleb majandustegevusega.

mõjutada oma liikmete käitumist kaubanduses, ning selline tegevus piirab või moonutab konkurentsi turul, kus kõnealused ettevõtjad tegutsevad<sup>9</sup>.

(15) **Näide** artikli 101 kohaldamise kohta tootjate tegevuse suhtes:

**Olukord:** Ühes riigis on elusveiste tarnete turu sisenõudlus pidevas languses, kuna lõpptarbija nõudlus veiseliha järele väheneb. Lisaks suureneb rümpade ja tükeldatud liha ning vähemal määral ka elusveiste import. Riigi tapamajad on märkimisväärselt vähendanud elusveiste kokkuostu, mistõttu elusveiste hinnad on oluliselt langenud. Sellise olukorra lahendamiseks sõlmivad mitmed elusveiste tarnijad (ligikaudu 60 % elusveiste turust) omavahel kokkuleppe, millega kehtestatakse tapamajja müüdavatele elusveistele minimaalne müügihind.

**Analüüs:** Kokkuleppe eesmärk on ühtse hinna kehtestamise abil konkurentsi piirata. Sellise tegevusega rikutakse ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 1 kohast konkurentsivastaste kokkulepete, ettevõtjate ühenduste otsuste ja kooskõlastatud tegevuste suhtes sätestatud keeldu. Kokkuleppe ei too mingit kasu tarbijatele ja jätab suure osa elusveiste turust konkurentist kõrvale. Seepärast ei saa seda ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 3 alusel õigeks pidada. Seega kujutab osutatud kokkuleppe endast ELi toimimise lepingu artikli 101 rikkumist ning on keelatud ja õigustühine.

(16) ELi toimimise lepingu artikkel 102 kehtib nii tootjate kui ka ettevõtjana tegutseva tootjaorganisatsiooni suhtes. ELi toimimise lepingu artikli 102 kohane turgu valitseva seisundi kuritarvitamise keeld on põllumajandussektoris täielikult kohaldatav. ELi toimimise lepingu artikli 102 rikkumisena käsitatakse olukorda, mille puhul on täidetud järgmised tingimused.

- a. Esiteks peab tootjaorganisatsioonil või tootjal olema valitsev seisund asjaomasel toote- ja geograafilisel turul,<sup>10</sup> st olukord, kus tema majanduslik võimsus võimaldab tal tegutseda arvestataval määral sõltumatult konkurentidest, klientidest ja lõpuks tarbijatest<sup>11</sup>.
- b. Teiseks peab tootjaorganisatsioon või tootja välistavaid praktikaid kasutades ja/või turupositsiooni kuritarvitades ära kasutama oma valitsevat seisundit konkurentide, klientide ja/või tarbijate kahjuks<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Täiendavad üksikasjad ja taust, vt otsus kohtuasjas: Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punktid 10–16. Vt selles kohtuasjas ka kohtujurist Tesaro arvamus, EU:C:1995:277, punktid 29 ja 30.

<sup>10</sup> Täpsemalt vt: komisjoni teatis asjakohase turu mõiste kohta ühenduse konkurentsioiguses (EÜT C 372, 9.12.1997, lk 5).

<sup>11</sup> Otsus kohtuasjas 27/76: *United Brands*, EU:C:1995:277, punkt 65.

<sup>12</sup> Välistavad kuritarvitused on sellised tavad, mis ei põhine tavapärasel tegevusel ja mille eesmärk on kahjustada turgu valitseva ettevõtja konkurentide konkurentsipositsiooni või eemaldada nad turult täielikult, põhjustades lõpuks kahju tarbijatele (näiteks keeldumine tarnimisest, loa andmisest, ülimadalad hinnad). Turupositsiooni kuritarvitamise tähendab aga seda, et turgu valitsev ettevõtja püüab oma turuvõimust tingitud võimalusi ära kasutada nii, et kahju tekib otse tarbijatele, näiteks kehtestades ülemäära kõrged hinnad. Täpsem teave, vt komisjoni teatis „Suunised komisjoni täitetegevuse prioriteetide kohta EÜ asutamislepingu artikli 82 kohaldamisel turgu valitsevate ettevõtjate kuritahtliku konkurentide tõrjuva tegevuse suhtes” (ELT C 45, 24.2.2009, lk 7).

c. Selline tava kahjustab liikmesriikidevahelist kaubavahetust<sup>13</sup>.

(17) Näiteks artikli 102 kohaldamine tootjaorganisatsiooni tegevuse suhtes:

**Olukord:** Üks nisutootmise piirkond asub väga kaugel muudest nisutootmise piirkondadest. Nisust jahvatatakse ümbruskonna veskites jahu või valmistatakse selles piirkonnas kasvatatavate loomade sööta. Jahvatatavale nisule esitatakse rangemad kvaliteedinõuded ja selle hind on kõrgem kui loomasöödaks kasutataval nisul. Mõningal määral imporditakse nisu ka naaberriigist, kuid transpordikulude tõttu on need kohalike tarnete täiendused tavaliselt kohalikest hindadest kõrgemate hindadega. Suur tootjaorganisatsioon, mis koosneb pooltest kohalikest nisutootjatest (tootmismahu järgi), varustab enamikku ümbruskonna veskitest, samas kui teised tootjad on vähemal määral organiseeritud ja tarnivad söödakäitlejatele vastavalt nende jääknõudlusele (suure tootjaorganisatsiooni poolt teenindamata). Suure tootjaorganisatsiooni liikmed on tootjaorganisatsiooni põhikirja kohaselt kohustatud andma kogu oma toodangu tootjaorganisatsioonile ning arvukate õiguslike ja praktiliste küsimuste tõttu astuvad need liikmed väga harva tootjaorganisatsioonist välja. Paar aastat tagasi moodustasid mitmed põllumajandustootjad, kes ei ole suure tootjaorganisatsiooni liikmed, uue tootjaorganisatsiooni, mis parandas toodetud nisu kvaliteeti ja tulemuslikkust ning investeeris suuremahuliste nisutarnete teostamiseks ladustamis- ja jaotussüsteemi. See uus väiksem tootjaorganisatsioon veenis kohalikke veskeid ostma nisu pigem neilt kui suurelt tootjaorganisatsioonilt. Seistes silmitsi kasumlikuma toidunisuturu järkjärgulise kadumisega, otsustas suur tootjaorganisatsioon langetada toidunisu (terad) hinda allapoole muutuvkulusid, et saada oma kliendid tagasi ja võitiski mõned neist tulemuslikult oma uue konkurendi arvelt tagasi.

**Analüüs:** Nisutarnete turg ei ole tõenäoliselt suurem kui kõnealune piirkond, võttes arvesse kõrgeid transpordikulusid muudest nisutootmise piirkondadest asjaomasesse piirkonda. Suurel tootjaorganisatsioonil on tõenäoliselt turgu valitsev seisund, arvestades tema turuosa, kontrolli tarnete üle tema liikmetele pandud ainuõiguslikkuse kohustuse kaudu ning asjaolu, et import ei saa kõrgete transpordikulude tõttu asendada nisu tarneid. Turgu valitsev seisund on tõenäoliselt püsiva loomuga eelkõige seetõttu, et liikmed astuvad harva tootjaorganisatsioonist välja ja suuremahulisi nisutarnete alternatiive on raske leida. Suure tootjaorganisatsiooni turuvallutusliku hinnakujunduse<sup>14</sup> eesmärk oli konkurent (väiksem tootjaorganisatsioon) osaliselt välistada ja tõrjuda ta tulemuslikult turult välja. Seega on tõenäoline, et tootjaorganisatsioon on kuritarvitanud oma turgu valitsevat seisundit, ning see on vastuolus ELi toimimise lepingu artikliga 102.

(18) ELi toimimise lepingu artikleid 101 ja 102 kohaldatakse ka tootjaorganisatsiooni liikmete vaheliste lepingute ning tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vaheliste lepingute, sealhulgas organisatsioonisiseste otsuste ja põhikirja suhtes. Kohus on

<sup>13</sup> Täpsemalt vt: komisjoni teatis „Suunised EÜ asutamislepingu artiklites 81 ja 82 sätestatud kaubandusmõju mõiste kohta” (ELT C 101, 27.4.2004, lk 81).

<sup>14</sup> Täiendav teave seoses turgu vallutava tegevuse väljaselgitamisega vt C jagu (peamiselt punktid 63–66) komisjoni teatistes: „Suunised komisjoni täitetegevuse prioriteetide kohta EÜ asutamislepingu artikli 82 kohaldamisel turgu valitsevate ettevõtjate kuritahtliku konkurentide tõrjuva tegevuse suhtes” (ELT C 45, 24.2.2009, lk 7).



ühistute põhikirja küsimustega ja nende vastavusega ELi toimimise lepingu artikli 101 lõikele 1 tegelenud mitme otsuse<sup>15</sup> puhul, kus ta on tunnistanud selliste koostöölepingute konkurentsi soodustavat mõju teatavatel tingimustel<sup>16</sup>.

- (19) **Näide** artikli 101 kohaldamise kohta tootjaorganisatsiooni liikmetevaheliste kokkulepete suhtes:

**Olukord:** Mitmed väiksemad õlleodratootjad asutasid tootjaorganisatsiooni, et müüa ühise tarnelepingu alusel ühise hinnaga õlleotra kohalikule viskitechasele. Tootjad tegid seda eelkõige põhjusel, et eraldi ei suutnud nad piiritusetehase nõutud müügimahtu täita ja tehas ei soovinud tegeleda mitme väikse tarnijaga eraldi. Tootjaorganisatsioon tegeleb kogu õlleodra turustamisprotsessiga ja korraldab tarne logistika, sealhulgas transpordi. Tootjaorganisatsiooni osakaal õlleodra tarnetulus piirkonna piiritusetehastele moodustab 8 %.

**Analüüs:** Tootjatepoolne ühismüük kuulub ELi toimimise lepingu artikli 101 lõikes 1 sätestatud konkurentsivastaste kokkulepete keelu kohaldamisalasse, sest see kõrvaldab hinnakonkurentsi sõltumatute tootjate vahel. Tundub et tootjaorganisatsiooni loodud turustamissüsteem toob olulist kasu seoses tarbijatele edastatavate kaupade jaotamisega. Esiteks tagatakse sellega, et turul on täiendav tarnija, kes suudab pakkuda ostja nõutud koguseid, mis suurendab seega kõnealuse ostja kasuks konkurentsi. Samuti võivad tänu paremini integreeritud logistikasüsteemile väheneda tarne- ja tehingukulud võrreldes sellega, kui ostja ostab iga üksiku tootja käest otse. Konkurents ei ole tõenäoliselt piiratud, kuna tootjaorganisatsiooni esindav turuosa on väike. Seega võib kõnealune leping olla ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 3 kohaselt põhjendatud.

- (20) Kuigi ELi toimimise lepingu artikleid 101 ja 102 kohaldatakse üldjuhul tootjaorganisatsiooni siseste või väliste kokkulepete suhtes ning tootjaorganisatsioonide sõlmitud lepingute suhtes, olenemata sellest kas lepingud on sõlmitud nende liikmete või kolmandate isikute vahel, võiks need lepingud vabastada kõnealuste artiklite kohaldamisest kas ÜTK määruse või punktides 2.2 ja 2.3 kirjeldatud üldiste konkurentsieeskirjade alusel.

## **2.2 ÜTK määruse artiklitega 169, 170 ja 171 oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris kehtestatud erand ELi toimimise artiklite 101 ja 102 kohaldamisest**

- (21) Vastavalt ÜTK määruse artiklile 206 kohaldatakse ELi toimimise lepingu artikleid 101 ja 102 selliste kokkulepete, otsuste ja tegevuste suhtes, mis on seotud põllumajandustoodetega kauplemisega, „*kui käesolevas määruses ei ole sätestatud teisiti.*” Kehtestades teatavates sektorites erieeskirjad põllumajandustootjate

<sup>15</sup> Vt muu hulgas otsus kohtuasjas Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punkt 13; otsus kohtuasjas C-250/92: Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, nt punktid 28 ja 35.

<sup>16</sup> Nt otsus kohtuasjas Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, punkt 32; otsus kohtuasjas Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punkt 12; otsus kohtuasjas Florimex, eespool joonealune märkus 9, EU:T:1997:69, punkt 40).

kokkulepete, otsuste ja tegevuste suhtes, kehtestatakse ÜTK määruse artiklitega 169, 170 ja 171 erandid ELi toimimise lepingu artiklite 101<sup>17</sup> 18 ja 102<sup>19</sup> kohaldamisest.

- (22) Kõigile ÜTK määruse artiklitele 169, 170 ja 171 eraldi või koos osutatakse suunistes kui „erandile”.

---

<sup>17</sup> Tootjaorganisatsioonid kohaldavad suuniseid oma liikmete nimel tarnelepingute üle peetavates läbirääkimistes sõltumata liikmete integreerituse tasemest, välja arvatud tegevuse suhtes, mis kujutab endast koondumist nõukogu 20. jaanuari 2004. aasta määruse (EÜ) nr 139/2004 (kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle, ühinemismäärus, ELT L 24, 29.1.2004, lk 1) artikli 3 tähenduses, nt püsivalt kõiki autonoomse majandusüksuse funktsioone täitva ühissettevõtte puhul.

<sup>18</sup> Artikkel 101

1. Siseturuga on kokkusobimatud ja keelatud kõik sellised ettevõtjatevahelised kokkulepped, ettevõtjate ühenduste otsused ja kooskõlastatud tegevus, mis võivad mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust ning mille eesmärgiks või tagajärjeks on takistada, piirata või kahjustada konkurentsi siseturu piires, iseäranis need kokkulepped, otsused ja tegevus, millega:

- a) otseselt või kaudselt määratakse kindlaks ostu- või müügihinnad või mis tahes muud tehingutingimused;
- b) piiratakse või kontrollitakse tootmist, turge, tehnilist arengut või investeeringuid;
- c) jagatakse turgu või tarneallikaid;
- d) rakendatakse võrdväärsete tehingute puhul erinevaid tingimusi, pannes kaubanduspartnerid sellega ebasoodsasse konkurentsiolukorda;
- e) selles, et lepingu sõlmimise eeltingimuseks seatakse teise poole nõusolek võtta endale lisakohustusi, mis oma laadilt või kaubandustavade kohaselt ei ole seotud lepingu objektiga.

2. Kõik käesoleva artikli põhjal keelatud kokkulepped või otsused on algusest peale tühiised.

3. Lõike 1 sätteid võib kuulutada kohaldamatuks:

- ettevõtjatevaheliste kokkulepete või kokkuleppeliikide suhtes;
- ettevõtjate ühenduste otsuste või otsuseliikide suhtes;
- kooskõlastatud tegevuse või kooskõlastatud tegevuse liikide suhtes,

mis aitavad parandada kaupade tootmist või levitamist või edendada tehnilist või majanduslikku progressi, võimaldades samal ajal tarbijatel saada sellest tulenevast kasust õiglase osa, ilma et

- a) kehtestaks asjassepuutuvatele ettevõtjatele piiranguid, mis ei ole nimetatud eesmärkide saavutamiseks hädavajalikud;
- b) annaks sellistele ettevõtjatele võimalust kõrvaldada konkurentsi kõnesolevate toodete olulise osa suhtes.

<sup>19</sup> Artikkel 102

Siseturus või selle olulises osas turgu valitseva seisundi kuritarvitamine ühe või mitme ettevõtja poolt on keelatud kui siseturuga kokkusobimatu niivõrd, kuivõrd see võib mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust.

Sellised kuritarvitused võivad seisneda iseäranis:

- a) ebaõiglaste ostu- või müügihindade või muude ebaõiglaste tehingutingimuste otseses või kaudses kehtestamises;
- b) toodangu, turgude või tehnilise arengu piiramises tarbijate kahjuks;
- c) erinevate tingimuste rakendamises võrdväärsete tehingute puhul, pannes kaubanduspartnerid sellega ebasoodsasse konkurentsiolukorda;
- d) selles, et lepingu sõlmimise eeltingimuseks seatakse teise poole nõusolek võtta endale lisakohustusi, mis oma laadilt või kaubandustavade kohaselt ei ole seotud lepingu objektiga.

- (23) ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 on käsitletud oliiviõli, veise- ja vasikaliहतoodet ning teatavaid põllukultuuride sektori tooteid<sup>20</sup>. ÜTK määruse artikli 169 lõikes 1, artikli 170 lõikes 1 ja artikli 171 lõikes 1 on sätestatud, et „artikli 152 lõike 1 kohaselt tunnustatud [...] sektori tootjaorganisatsioon, mis järgib ühte või mitut tarnete koondamise, liikmete toodete turuleviimise ja tootmiskulude optimeerimise eesmärki, võib pidada läbirääkimisi oma liikmete nimel oma liikmete kogu või osa kogutoodangu ja [...] (kõnealustes artiklites sätestatud määratlusega hõlmatud sektorite toodete) tarne lepingute üle”.
- (24) ÜTK määruse artiklid 169, 170 ja 171 hõlmavad seega kõiki lepinguid või otsuseid ja tegevusi, mida tootjaorganisatsioon on oma liikmete nimel tarnelepingute üle läbirääkimiste pidamisel sõlminud ja teinud.
- (25) ÜTK määruse artiklite 169, 170 ja 171 kohaselt on lubatud<sup>21</sup> ühine tarnetegevus, st põllumajandustoodete ühismüük ja müügitegevus oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris kõnealuste põllumajandustoodete tootjate poolt tootjaorganisatsioonide kaudu.
- (26) Erandi eesmärk on tugevdada asjaomaste sektorite tootjate läbirääkimispositsiooni tarneahela järgmise etapi ettevõtjatega, et tagada tootjatele õiglane elatustase ja tootmise elujõuline areng. See eesmärk tuleb saavutada kooskõlas ÜPP eesmärkidega, nagu on sätestatud ELi toimimise lepingu artiklis 39: täpsemalt sõnastatuna tuleks tootjaorganisatsiooni tegevuse integreerimise kaudu suurendada märkimisväärselt tõhusust, et aidata üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide saavutamisele<sup>22</sup>.
- (27) Erandi eesmärk tuleks saavutada tootjaorganisatsioonide abil, mis koondavad tulemuslikult tärned ja toodete turuleviimise<sup>23</sup> ning peavad sellest tulenevalt oma liikmete nimel tarnelepingute üle läbirääkimisi. Selleks et tagada vastavus tarnete

<sup>20</sup> ÜTK määruse artikliga 171 on hõlmatud järgmised tooted, mida ei kasutata külvamiseks, ja oder, mida ei kasutata linnase tootmiseks:

- a) pehme nisu (CN kood ex 1001 99 00);
- b) oder (CN kood ex 1003 90 00);
- c) mais (CN kood 1005 90 00);
- d) rukis (CN kood 1002 90 00);
- e) kõva nisu (CN kood 1001 19 00);
- f) kaer (CN kood 1004 90 00);
- g) tritikale (CN kood ex 1008 60 00);
- h) rapsiseeme (CN kood ex 1205);
- i) päevalilleseeme (CN kood ex 1206 00);
- j) sojauba (CN kood 1201 90 00);
- k) põlduba (CN koodid ex 0708 ja ex 0713);
- l) põldhernes (CN koodid ex 0708 ja ex 0713).

<sup>21</sup> Vt ÜTK määruse artikli 169 lõige 1, artikli 170 lõige 1 ja artikli 171 lõige 1.

<sup>22</sup> Vt ÜTK määruse põhjendus 139.

<sup>23</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt d, artikli 170 lõike 2 punkt d ja artikli 171 lõike 2 punkt d.

koondamise ja toodete turuleviimise eesmärkidele, peavad sellised tootjaorganisatsioonid turustamisstrateegiat tegelikult ellu viima.

- (28) Oma strateegia elluviimisel peavad sellised tootjaorganisatsioonid tavaliselt läbirääkimisi kõigi tarnelepingutega seotud aspektide üle ja kehtestavad: hinnad, kogused ja võimaluse korral ka muud lepingutingimused, näiteks viited toodete kvaliteedinõuetele, lepingu kestus, lepingu lõpetamise ja ülesütlemise sätted,<sup>24</sup> üksikasjad maksetähtaegade ja maksekorra kohta, toodete kogumise või tarnimise kord, samuti vääramatu jõu juhtudel kohaldatavad eeskirjad.
- (29) Tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegia rakendamine võib tähendada ka kokkuleppeid ja tegevusi tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vahel; selline tegevus on oma olemuselt seotud tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegiaga, nt tootmise kavandamine<sup>25</sup> ja tundliku äriteabe vahetamine<sup>26</sup>.
- (30) Suunistes tähendavad „tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel tarnelepingute sõlmimiseks peetavad läbirääkimised” „läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks”.
- (31) Lepingute sõlmimiseks peetavad läbirääkimised võivad toimuda erinevas vormis: nt enampakkumised (traditsiooniliselt või interneti teel), telefonimüük, hetketurg, futuurbörs. Lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste vorm ei mõjuta erandi kohaldamist.
- (32) Lepingute sõlmimiseks peetavaid läbirääkimisi võib tootjaorganisatsioon pidada erineval kujul, nt kahepoolse kauplemisena või börsituru kaudu<sup>27</sup>. Sellised läbirääkimised võivad toimuda kas toodangu omandiõiguse üleandmisega tootjalt tootjaorganisatsioonile või mitte<sup>28</sup>. Lisaks sellele võib ühine tarnegevus toimuda olenemata sellest, kas tootjaorganisatsioon on tarnehinna üle pidanud läbirääkimisi kogu või osa tootjaorganisatsiooni liikmete toodangu üle<sup>29</sup>.

---

<sup>24</sup> Lepingu ülesütlemine võib olla tingitud näiteks ilmastikunähtustest või haiguste põhjustatud ikaldustest.

<sup>25</sup> Tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegiaga võib näha ette liikmete tootmise kavandamise, et liikmed tarniks vastavalt turustamisstrateegiale tooteid tootjaorganisatsioonile. Seega hõlmaks erand olukorda, kus tootmise kavandamine on osa tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegiast. See olukord erineb siiski olukorrast, kus tootmise kavandamine toimub väljaspool sellist strateegiat. Viimasel juhul võib tootmise kavandamine olla hõlmatud muude ÜTK määruse alusel konkurentsieeskirjadest tehtavate eranditega.

<sup>26</sup> Tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegiaga võib näha ette tundliku äriteabe vahetamist liikmete vahel, et teha näiteks kindlaks liikmete suutlikkus suurendada tarneid tootjaorganisatsioonile. Seega hõlmaks erand olukorda, kus tundliku äriteabe vahetamine on osa tootjaorganisatsiooni turustamisstrateegiast. See olukord erineb siiski olukorrast, kus tundliku äriteabe vahetamine toimub väljaspool sellist strateegiat. Viimasel juhul võib tundliku äriteabe vahetamine olla hõlmatud muude ÜTK määruse alusel konkurentsieeskirjadest tehtavate eranditega.

<sup>27</sup> Tootjaorganisatsioon võib ise moodustada ja juhtida börsiturgu, näiteks enampakkumisplatvormi.

<sup>28</sup> Vt ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt a, artikli 170 lõike 2 punkt a ja artikli 171 lõike 2 punkt a.

<sup>29</sup> Vt ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt b, artikli 170 lõike 2 punkt b ja artikli 171 lõike 2 punkt b.

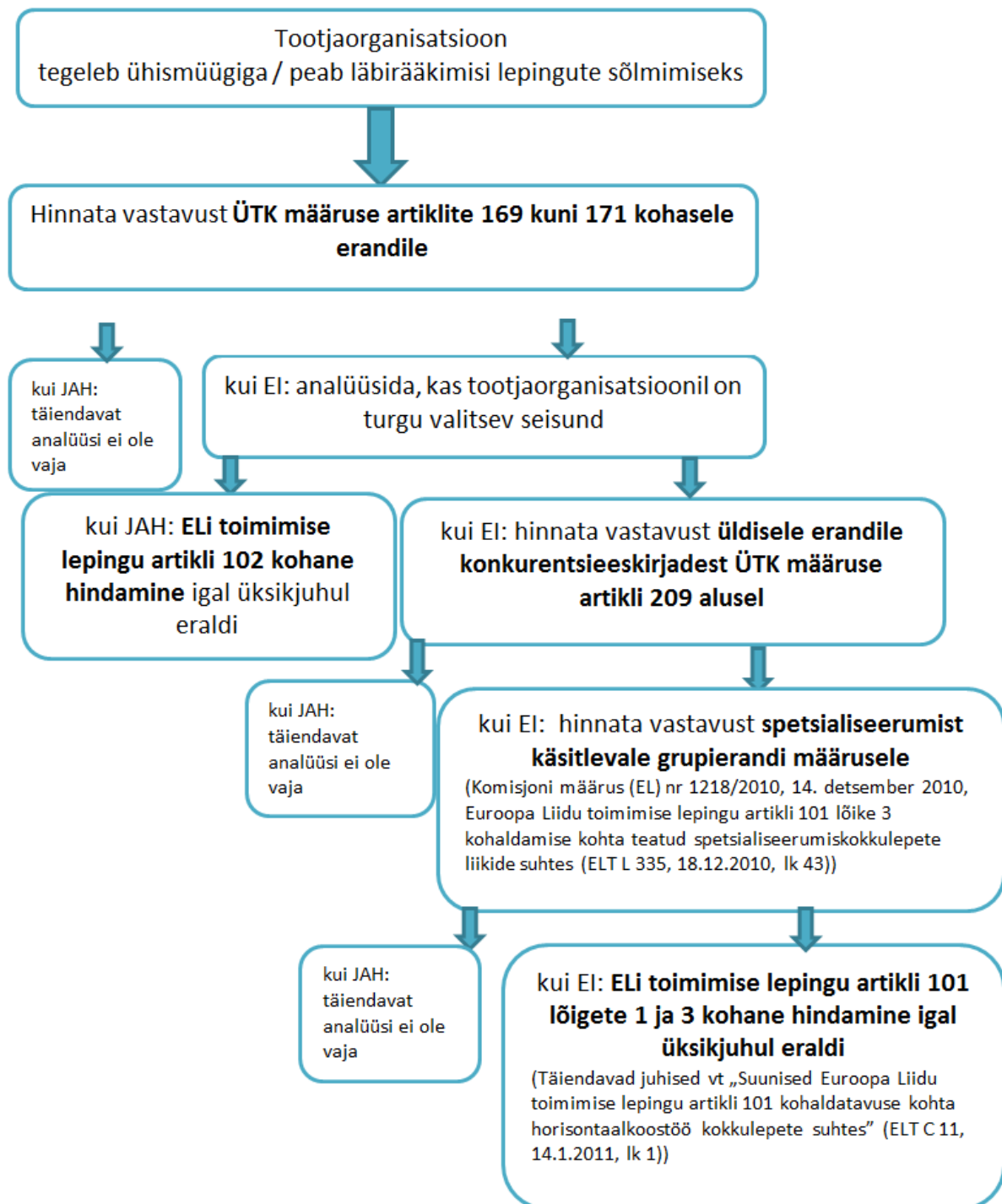
- (33) Tootjaorganisatsioon, kes peab oma liikmete nimel tarnelepingute üle läbirääkimisi, peab erandi kohaldamiseks vastama siiski mitmele tingimusele<sup>30</sup>:
- a. Tootjaorganisatsioon on riiklike ametiasutuste poolt ametlikult tunnustatud kooskõlas ÜTK määruse artikli 152 lõikega 1 (või ÜTK määruse artikli 156 lõikega 1 tootjaorganisatsioonide liidu puhul).
  - b. Tootjaorganisatsioon järgib ühte või mitut tarnete koondamise, liikmete toodete turuleviimise ja tootmiskulude optimeerimise eesmärki.
  - c. Need eesmärgid saavutatakse tingimisel, et nende eesmärkide järgimine toob kaasa tegevuse integreerimise ja et selline integreerimine tõenäoliselt parandab märkimisväärselt tõhusust, nii et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele.
  - e. Tootjaorganisatsiooni peetavate läbirääkimistega hõlmatud asjaomase toote kogus ei ületa 15 % selle liikmesriigi kogutoodangust (põllukultuurid ning veise- ja vasikaliha) / 20 % asjaomase turust (oliiviõli).
  - f. Tootjad ei ole rohkem kui ühe nende nimel tarnelepingute üle läbirääkimisi pidava tootjaorganisatsiooni liikmed.
  - g. Tootjaorganisatsioon teatab läbirääkimistega hõlmatud asjaomase toote koguse pädevatele riiklikele asutustele.
- (34) Selliseid eritingimusi käsitletakse üksikasjalikult punktis 2.4.
- (35) ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud tingimustele mittevastava (näiteks põllukultuuride ühismüük on rohkem kui 15 % toote kogutoodangust) kokkuleppe, otsuse või kooskõlastatud tegevuse suhtes ei saa erandit kohaldada, kuid see ei tähenda automaatselt konkurentsieeskirjade rikkumist, nagu on kirjeldatud allpool punktis 2.3.

### **2.3 Alternatiivsed hindamisvõimalused tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel tarnelepingute üle peetavate läbirääkimiste seaduslikkuse tagamiseks**

- (36) Esmalt tuleb meeles pidada, et ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud eeskirjad on sellist laadi, et juhul kui ELi toimimise lepingu artikleid 101 ja 102 on otsustatud mitte kohaldada, kehtib nende suhtes konkurentsioiguse kohane erand või „safe harbour”. Siiski ei kujuta erandi kohaldamise tingimustele mittevastamine endast otsest ja vahetut konkurentsieeskirjade rikkumist. On mitmeid alternatiivseid võimalusi, kuidas tagada lepinguliste läbirääkimistega seotud kokkulepete, otsuste ja tegevuse kooskõla ELi toimimise lepingu artiklitega 101 ja 102.
- (37) Oliiviõli, veise- ja vasikaliha- ja põllukultuuride sektori tootjaorganisatsioon ja/või selle liikmed saavad järgmisel viisil hinnata, kas tootjaorganisatsioon tegevus, muu hulgas lepingute sõlmimiseks peetavad läbirääkimised on kooskõlas ELi toimimise lepingu artiklitega 101 ja 102.

---

<sup>30</sup> See on vaid ülevaade kõige tähtsamatest tingimustest; konkreetseid aspekte käsitletakse üksikasjalikumalt järgnevatel punktides ja täielik loetelu on esitatud vastavates õigusaktides, nimelt ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171.



\* Et esitada turgu valitseva mõjuga tootjaorganisatsiooni poolt selliste lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste aspektid, mille puhul võib osutuda vajalikuks kohaldada ELi toimimise lepingu artikli 101 lõiget 1, vt ka turgu valitseva mõjuta tootjaorganisatsiooni hinnangu kulgu.

- (38) Järgmistes alapunktides selgitatakse kõnealuseid hinnanguid. Alapunktides kirjeldatakse üksnes kõnealuste vahendite kohaldamise põhielemente. Tingimuste täielik loetelu on esitatud ainult vastavates õigusaktides.

### ***2.3.1 Üldine erand konkurentsieeskirjadest ÜTK määruse artikli 209 alusel***

- (39) ÜTK määruse artiklis on 206 kinnitatud üldpõhimõtet, et ELi konkurentsieeskirju kohaldatakse põllumajandustoodete tootmise ja nendega kauplemise suhtes. Seda põhimõtet kohaldatakse siiski ka ÜTK määruse artiklite 207–210 kohta. Vastavalt ÜTK määruse artiklile 209 ei kohaldata ELi toimimise lepingu artikli 101 lõiget 1 kokkulepete, otsuste ja tegevuse suhtes, mis on seotud põllumajandustoodete tootmise või nendega kauplemisega, kui on täidetud teatavad tingimused. Vastupidiselt ÜTK määruse artiklitele 169, 170 ja 171 kehtib selline erand kõigis ÜTK määrusega hõlmatud põllumajandussektorites. Seega on see eraldiseisev vahend ja sellele viidatakse edaspidi kui „üldisele erandile”.
- (40) Tootjad saavad kõnealusest üldisest erandist kasu kahel juhul:
- a. ELi toimimise lepingu artikli 101 lõiget 1 ei kohaldata kokkulepete, otsuste ja tegevuse suhtes, mis on seotud põllumajandustoodete tootmise või nendega kauplemisega, kui need on vajalikud ELi toimimise lepingu artikli 39 eesmärkide saavutamiseks. Euroopa Kohus leidis sellega seoses, et isegi siis, kui kokkulepet võib pidada neist eesmärkidest ühe või mitme saavutamiseks vajalikuks, kuid see ei ole vajalik muu eesmärgi täitmiseks (või isegi ohustab muud eesmärki), ei saa seda kõnealuse erandiga<sup>31</sup> hõlmata (ÜTK määruse artikli 209 lõike 1 esimene lõik);
  - b. ELi toimimise lepingu artikli 101 lõiget 1 ei kohaldata kokkulepe, otsuste ja kooskõlastatud tegevuse suhtes, mille on sõlminud või teinud:
    - tootjad;
    - tootjate liidud;
    - selliste liitude ühendused;
    - ÜTK määruse artikli 152 kohaselt tunnustatud tootjaorganisatsioonid;
    - ÜTK määruse artikli 156 kohaselt tunnustatud tootjaorganisatsioonide liidud,mis on seotud põllumajandustoodete tootmise või müügiga või kõnealuste toodete ladustamiseks, töötlemiseks ja käitlemiseks ettenähtud ühiste rajatiste kasutamise, välja arvatud juhul, kui kõnealune tegevus ei ohusta ÜPP eesmärke (ÜTK määruse artikli 209 lõike 1 teine lõik).
- (41) Üldist erandit (mõlemad vormid) ei kohaldata kokkulepete, otsuste ja kooskõlastatud tegevuse suhtes, mis hõlmavad kohustust kehtestada ühesuguseid hindu või mis välistavad konkurentsi.

---

<sup>31</sup> Otsus kohtuasjas Frubo, EU:C:1975:61; otsus kohtuasjas Florimex, eespool joonealune märkus 9, EU:T:1997:69; otsus kohtuasjas Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; 13. detsembri 2006. aasta otsus kohtuasjades T-217/03 ja T-245/03: FNCBV vs. komisjon, EU:T:2006:391.

- (42) ÜTK määruse artiklis 209 sätestatud üldise erandi kohaldamiseks ei ole vaja komisjoni või liikmesriigi konkurentsiameti eelnevat otsust, st erandi kohaldamine põhineb tootjate enesehindamise põhjal. Kõigi siseriiklike või liidu menetluste puhul lasub ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 1 rikkumisega seotud tõendamiskohustus neil, kes teevad avalduse väidetava rikkumise kohta. Üldisest erandist tulenevat eelist taotlaval osapoolel lasub kohustus tõendada, et üldise erandi tingimused on täidetud.

### **2.3.2 Spetsialiseerumist käsitlev grupierandi määrus**

- (43) Vastavalt komisjoni määrusele (EL) nr 1218/2010<sup>32</sup> (edaspidi „spetsialiseerumist käsitlev grupierandi määrus”) võivad spetsialiseerumiskokkulepped muu hulgas hõlmata ettevõtjatevahelisi kokkuleppeid, otsuseid või kooskõlastatud tegevust, mille kohaselt nad lepivad kokku toota ühiselt teatavaid tooteid või toota üksteisele alltöövõtu korras ühte või enam toodet (ühest ettevõtjast saab nendest toodetest ühe ainutootja)<sup>33</sup>.
- (44) Eelkõige põllumajandussektoris võib spetsialiseerumiskokkulepe tähendada põllumajandustoodete ühistootmist ja põllumajandustoodete töötlemist/muutmist muudeks toodeteks, nt loomade tapmine ja liha tükeldamine, teravilja jahvatamine jne. Põllumajanduslike tootjaorganisatsioonide puhul on spetsialiseerumiskokkulepe tõenäoliselt enamasti seotud põllumajanduslike toorainete töötlemise/muutmisega muudeks toodeteks, kuna põllumajanduslike toorainete tootmisega tegelevaid ühisettevõtteid on vähe.
- (45) Spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määrmuses on sätestatud, et ELi toimimise lepingu artikli 101 lõike 3 kohaselt ei kohaldata ELi toimimise lepingu artikli 101 lõiget 1 spetsialiseerumiskokkulepete suhtes, kui teatavad tingimused on täidetud<sup>34</sup>.
- (46) Esiteks ei või osaliste ühised turuosad ületada 20 % asjaomasest turust.
- (47) Teiseks ei tohi spetsialiseerumiskokkulepped sisaldada karme piiranguid, st hindade kindlaksmääramist, toodangu piiramist ja turgude või klientide jaotamine.
- (48) On ka erandeid. Spetsialiseerumist käsitleva grupierandi põhimõtet *safe-harbour* võib kohaldada järgmistel juhtudel<sup>35</sup>:
- hindade kindlaksmääramine vahetute klientide jaoks spetsialiseerumiskokkuleppe alusel toodetud toodete ühisturustamise raames;
  - tootmisvõimsuse ja -mahu seadmine ühistootmiskokkuleppe raames ning

<sup>32</sup> Komisjoni määrus (EL) nr 1218/2010, 14. detsember 2010, Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 lõike 3 kohaldamise kohta teatud spetsialiseerumiskokkulepete liikide suhtes (ELT L 335, 18.12.2010, lk 43).

<sup>33</sup> Määratluste kohta vt täpsemalt spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määruse artikkel 1.

<sup>34</sup> Spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määruse artikkel 2.

<sup>35</sup> Spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määruse artikkel 4.



- müügiplaanide seadmine spetsialiseerumiskokkuleppe alusel toodetud toodete ühisturustamise raames.

(49) **Näide** spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määruse kohaldamise kohta põllumajandussektoris:

**Olukord:** Mitu põllukultuuride tootjat lepivad kokku toota ühiselt loomasööta rapsiseemnetest. Varem müüsid nad seemnete töötlejatele üksnes seemneid. Nad sõlmivad ühistootmiskokkulepe, mis hõlmab kogu nende rapsiseemnetoodangut. Lisaks turustavad nad ühiselt ja määravad ühiselt kindlaks hinna, millega nad müüvad kogu oma rapsiseemnetest valmistatud loomasööda veiselihatootjatele. Ühe aasta jooksul on põllukultuuride kasvatajad saavutanud 9,3 % rapsiseemnetest valmistatud loomasööda turuosast.

**Analüüs:** Ühistootmiskokkuleppeid peetakse üheks spetsialiseerumiskokkulepete liigiks, mis kuulub spetsialiseerumist käsitlev grupierandi määruse alla. Kõige kitsam turg näib olevat rapsiseemnetest valmistatud loomasööda turg (see võib olla suurem ja hõlmab loomasööta muudest allikatest). Rapsiseemnetest valmistatud loomasööda turul ei tohi osaliste ühised turuosad ületada 20 %, nagu on nõutud grupierandi määruse artikliga 3. Hoolimata asjaolust, et kokkulepe hõlmab hindade kehtestamist, on hindade kindlaksmääramine vahetute klientide jaoks (käesoleval juhul veiselihatootjad) spetsialiseerumiskokkuleppe alusel grupierandi määruse artikli 4 punkti a kohaselt vastuvõetav. Asjaolu, et kokkulepe hõlmab kolme põllukultuuride kasvataja ainuõiguslikku tarnekohustust, on samuti hõlmatud grupierandiga (artikli 2 lõike 3 punkt a). Seetõttu oleks kõnealune ühistootmiskokkulepe hõlmatud spetsialiseerumist käsitleva grupierandi määrusega ega kujutaks endast ELi toimimise lepingu artiklit 101 rikkuvat konkurentsivastast kokkulepet.

### **2.3.3 ELi toimimise lepingu artikli 101 lõigete 1 ja 3 ning artikli 102 kohane individuaalne hindamine**

- (50) Kõik ettevõtjad, sealhulgas põllumajandustootjad ja tootjaorganisatsioonid saavad ise hinnata oma kokkulepete, otsuste või tegevuste kokkusobivust ELi toimimise lepingu artikli 101 lõigete 1 ja 3 ning artikli 102 alusel.
- (51) Selleks et anda juhiseid ja hõlbustada ettevõtjatel hinnangu andmist oma kokkulepetele, otsustele ja tegevusele, on komisjon vastu võtnud suunised/juhised, milles käsitletakse ELi toimimise lepingu artiklite 101 ja 102 kohaldamist. Selles kontekstis on kõige olulisemad:
- Suunised Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 kohaldatavuse kohta horisontaalkoostöö kokkulepete<sup>36</sup> suhtes; eelkõige seoses ühistootmiskokkulepete<sup>37</sup> ja ühiskauplemiskokkulepetega<sup>38</sup> (ühiskauplemiskokkulepete kohta vt näide eespool punktis 19);

<sup>36</sup> ELT C 11, 14.1.2011, lk 1.

<sup>37</sup> Vt „Suunised Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 kohaldatavuse kohta horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes”, punktid 150–293.

<sup>38</sup> Üksikasjad ühiskauplemiskokkulepete kohta on esitatud teatise „Suunised Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 kohaldatavuse kohta horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes” punktides 225–257.

- Suunised aluslepingu artikli 81 lõike 3 kohaldamise kohta [*praegu Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 lõige 3*]<sup>39</sup>.

## 2.4 Erandi kehtestamise tingimused

- (52) ÜTK määruse artiklite 169–171 kohase erandi kehtestamiseks peavad olema täidetud mitmed tingimused:
- tootjaorganisatsiooni / tootjaorganisatsioonide liidu tunnustamine,
  - tootjaorganisatsiooni eesmärgid,
  - märkimisväärse tõhususe kriteerium,
  - tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vahelised suhted,
  - lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste kohane piirang toote koguste suhtes,
  - teatamiskohustused.
- (53) Käesolevas jaos analüüsitakse kõiki neid tingimusi.

### 2.4.1 Tootjaorganisatsiooni / tootjaorganisatsioonide liidu tunnustamine

- (54) Riiklikud ametiasutused peavad tootjaorganisatsiooni või tootjaorganisatsioonide liitu vastavalt ÜTK määruse artikli 152 lõikele 1 ja artiklile 156 ametlikult tunnustama<sup>40</sup>. Tootjaorganisatsioon võib olla juriidiline isik või osa sellest.

---

<sup>39</sup> ELT C 101, 27.4.2004, lk 97.

<sup>40</sup> Artikkel 152

Tootjaorganisatsioonid

1. Liikmesriigid võivad taotluse korral tunnustada tootjaorganisatsioone, mis:

- koosnevad ühe artikli 1 lõikes 2 loetletud teatava sektori tootjatest ning mida kõnealused tootjad kontrollivad kooskõlas artikli 153 lõike 2 punktiga c;
- on asutatud tootjate algatusel;
- järgivad konkreetset eesmärki, mis võib hõlmata vähemalt ühte järgmistest eesmärkidest:
  - selle tagamine, et tootmine kavandatakse ja kohandatakse vastavalt nõudmisele, eriti kvaliteedi ja kvantiteedi osas;
  - tarnete koondamine ja liikmete toodete turuleviimine, sealhulgas otseturunduse kaudu;
  - tootmiskulude ja investeeringutasuvuse optimeerimine reageerimaks keskkonnavalastele ja loomade heaolu standarditele, ning omahindade tasakaalustamine;
  - säästvate tootmismeetodite, uuenduslike tavade, majanduskonkurentsi ja turu arengu uuringute tegemine ja vastavate algatuste väljatöötamine;
  - keskkonnasäästlike viljelustavade ja tootmistehnoloogia ning usaldusväärsete loomade heaolu tagamise tavade ja tehnika kasutamise edendamine ja selleks tehnilise abi osutamine;
  - tootmisstandardite kasutamise edendamine ja selleks tehnilise abi osutamine, tootekvaliteedi parandamine ja kaitstud päritolunimetuse, geograafilise tähise või riikliku kvaliteedimärgisega toodete arendamine;

- (55) Tunnustamismenetluse on teostanud asjaomase liikmesriigi määratud riiklik ametiasutus.
- (56) Tootjaorganisatsioon võib olla mõne teise tootjaorganisatsiooni liige (nn „teise taseme tootjaorganisatsioon”), mis müüb oma liikmeks olevate tootjaorganisatsioonide tarnitud toodangut. Asjaomane liikmesriik otsustab, kas sellised teise taseme tootjaorganisatsioonid on tunnustatud tootjaorganisatsioonid või tootjaorganisatsioonide liidud. Arvestades, et erandit kohaldatakse nii tootjaorganisatsioonide kui ka tootjaorganisatsioonide liitude suhtes, võib teise taseme tootjaorganisatsioon mõlemal juhul erandist kasu saada.
- (57) Tootjaorganisatsiooni liikmeteks võivad lisaks tootjatele olla ka üksused, kes ei ole asjaomaste põllumajandustoodete tootjad. Tootjaorganisatsioonid koos mittetootjatest osalejatega peavad vastama kõikidele tootjaorganisatsioonide loomise ning nende põhikirjaga seotud tingimistele, sealhulgas otsuste tegemine ja demokraatlik kontroll, nagu on sätestatud ÜTK määruse artiklites 152, 153 ja 154.

#### **2.4.2 Tootjaorganisatsiooni eesmärgid**

- (58) Tootjaorganisatsioon peab erandi kohaldamiseks täitma vähemalt ühte järgmistest eemärkidest:
- tarnete koondamine,
  - liikmete toodete turuleviimine<sup>41</sup> ning
  - tootmiskulude optimeerimine<sup>42</sup>.
- (59) Lisaks on erandiga nõutud, et tootjaorganisatsioon koondab tõepoolest tarned ja viib oma liikmete tooted turule, lähtudes lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud toodete kogustest<sup>43</sup>. Erandist kasu saamiseks on vaja, et lisaks tootmiskulude optimeerimise eesmärgi (eespool punkt c) saavutamisele, on tõepoolest täidetud ka kaks ülejäänud eesmärki: koondada tarned ja viia oma liikmete tooted turule.

---

vii) kõrvalsaaduste ja jäätmete käitlemine, eelkõige vee, mulla ja maastiku kaitseks ning elurikkuse säilitamiseks või arendamiseks;

viii) loodusvarade säästvasse kasutamisse ja kliimamuutuste leevendamisse panustamine;

ix) reklaami ja turustamise algatuste ettevalmistamine;

x) käesoleva määruse artikli 31 lõikes 2 osutatud ja määruse (EL) nr 1305/2013 artikli 36 kohaste puu- ja köögiviljasektori rakenduskavade kohaselt moodustatud ühisfondide juhtimine;

xi) futuuriturgude ja kindlustussüsteemide kasutamiseks vajaliku tehnilise abi andmine.

<sup>41</sup> Tootjaorganisatsioon teeb jõupingutusi, et müüa tooteid hästi; st ta ei rakenda vaid ühist turustamisstrateegiat, vaid teeb ka oma liikmete toodetele müügipakkumisi ja sõlmib müügilepinguid klientide/ostjatega.

<sup>42</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 esimene lõik, artikli 170 lõike 1 esimene lõik ja artikli 171 lõike 1 esimene lõik.

<sup>43</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt d, artikli 170 lõike 2 punkt d ja artikli 171 lõike 2 punkt d.

- (60) Turuleviimise eesmärk on viia oma liikmete tooted turule. See ei välista, et kõrvaltegevusena võib tootjaorganisatsioon kaasata lepingute sõlmimiseks peetavatel läbirääkimistel ka tooteid, mille tootjaorganisatsioon on ostnud eraldi. See on kooskõlas tootjaorganisatsiooni teise eesmärgiga koondada tarned. Võimalus osta mitteliikmetelt<sup>44</sup> eraldi tooteid, lubaks tootjaorganisatsioonil teatavates olukordades jõuda suuremate klientideni, kes vajavad suuremaid koguseid, kui liikmed saavad hetkel pakkuda. Samuti võimaldaks see tootjaorganisatsioonil asendada õigel ajal liikmete toodangust näiteks ebasoodsate ilmastikutingimuste tõttu puuduolevad kogused, et tootjaorganisatsioonil ei tekiks ohtu klienti kaotada.
- (61) Erandi kohaselt ei saa toodete ostmine mitteliikmetelt olla siiski tootjaorganisatsiooni põhitegevus: vastavalt erandile peaks tootjaorganisatsioon kõigepealt viima turule oma liikmete tooted. Selleks et kaitsta erandi eesmärke, peaks mitteliikmete toodete ostmine jääma kõrvaltegevuseks. Toodete ostmist mitteliikmetelt saab käsitada kõrvaltegevusena, kui tootjaorganisatsioon ostab tavaolukorras aasta jooksul mitte rohkem kui 25 % lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud toodangust. Muidugi võib esineda erakorralisi olukordi (nt seoses ilmastikutingimuste või haigustega), kus selle taseme ületamine võiks olla põhjendatud, kahjustamata seejuures sellise tegevuse kõrvaltegevuse iseloomu.
- (62) Kõiki ÜTK määruse artiklites 169–171 sätestatud erandi tingimusi tuleb järgida ka seoses mitteliikmetelt ostetud kogustega. Eelkõige lisatakse need kogused lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud koguste hulka, et tagada vastavus künnisele, milleks on 15 % riiklikust kogutoodangust põllukultuuride ning veise- ja vasikalihasektori puhul ja 20 % asjaomase turust oliiviõlisektori puhul.
- (63) **Näide** erandi kohaldamisest tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel mitteliikmetest tootjate toodete üle peetavate läbirääkimiste suhtes:

**Olukord:** 15 väikest odrakasvatajat on loonud tootjaorganisatsiooni, et saavutada piisav tootmiskaht, mis on suure kohaliku tärklietehasega tarnelepingute üle peetavate läbirääkimiste seisukohalt vajalik. Tootjad annavad kogu oma toodangu tootjaorganisatsioonile. Aprill ja mai olid ühes asjaomase piirkonna osas väga kuivad ning sealsete tootjate saagikus vähenes 25 %. Augustis ei olnud tootjaorganisatsioonil seega võimalik tarnida tärklietehasele kokkulepitud koguseid. Selleks et tootjaorganisatsioon ei kaotaks tärklietehase näol oma klienti, ostis ta puuduoleva odrakoguse mitteliikmest tootja käest. Mitteliikmetelt ostetud toodete kogus moodustas 17 % kogusest, mis tuli tootjaorganisatsiooniga sõlmitud lepingu järgi tärklietehasele tarnida.

**Analüüs:** Selliste toodete osakaal, mida annavad tootjaorganisatsioonide liikmed, moodustab suure osa toodetest, mille üle peab tootjaorganisatsioon oma 15 liikme nimel tärklietehasega lepingute sõlmimiseks läbirääkimisi. Kõnealuste läbirääkimistega hõlmatud üldkogused,

<sup>44</sup> Mitteliige võib olla kas tootja, kes ei ole tootjaorganisatsiooni liige, või ettevõtja. Mitteliikmed ei osale otseselt tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel lepingute sõlmimiseks peetavates läbirääkimistes, st tootjaorganisatsioon peab läbirääkimisi mitteliikmetest sõltumatult. Mitteliikmete tooted ostab tootjaorganisatsioon mitteliikmetelt eraldi ja need läbirääkimised mitteliikmetega ei moodusta osa lepingute sõlmimiseks peetavatest läbirääkimistest ega ole seega erandi kohaldamiseks kõlblikud.

sealhulgas mitteliikmetelt pärit kogused, moodustavad 2,2 % riiklikust kogutoodangust, st künnisest 15 % riiklikust kogutoodangust põllukultuuride valdkonnas on kinni peetud. Kuna kõik muud ÜTK määruse artiklis 171 sätestatud tingimused on ka täidetud, võib tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate üldiste läbirääkimiste suhtes erandit kohaldada.

#### **2.4.3 Märkimisväärse tõhususe kriteerium**

- (64) ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 on kõigi kolme sektori (oliiviõli, veise- ja vasikaliha, põllukultuurid) kohta sätestatud, et „*tootjaorganisatsioon täidab käesolevas lõikes nimetatud eesmärgid, kui nende eesmärkide järgimine toob kaasa tegevuse integreerimise ja kui on tõenäoline, et selline integreerimine parandab märkimisväärselt tõhusust*”,<sup>45</sup> nii et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ELi toimimise lepingu artikli 39 eesmärkide täitmisele.
- (65) Erandi kohaselt peab lepingute sõlmimiseks läbirääkimisi pidav tootjaorganisatsioon: 1) tegevused integreerima ja 2) need tegevused suurendavad tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, nii et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele.
- (66) Tootjate ühisel müügitgevusel ja muul ühistgevusel võib tõesti olla ÜPP eesmärkide saavutamisele erinev mõju.
- (67) Põllumajandustootjate vahelised kokkulepped, mille kohaselt teostatakse ühiselt teatavaid tegevusi, võivad olla tõhusad ja tuua seega kaasa majanduslikku kasu, eriti kui need on ühendatud tegevuste, oskuste või varadega, mille eesmärk on jagada riske, säästa kulusid, suurendada investeeringuid, koondada teadmisi, suurendada toodete kvaliteeti ja valikut ning kiiremini edendada innovatsiooni. Selline tegevus võib aidata kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele, kui see näiteks suurendab tootlikkust (kuna nt ühiste hankemenetluste kaudu on parem juurdepääs tootmistehnoloogiatele), toob tootjatele suuremat tulu (nt parem kvaliteet on saavutatud tänu parematele ühiselt omandatud tootmis- või ladustamistingimustele) või suurendab toodete kättesaadavust (nt tõhusam ladustamis- ja jaotussüsteem, mis on ühiselt hangitud või korraldatud).
- (68) Põllumajandustootjate vahelised kokkulepped pidada lepingute sõlmimiseks läbirääkimisi, võivad siiski piirata konkurentsi ja seega lõpuks kahjustada ÜPP eesmärkide täitmist. See võib juhtuda näiteks juhul, kui tootjad sõlmivad kokkuleppe, mille kohaselt määratakse kindlaks hinnad, vähendatakse toodangut või jagatakse turgusid. Sellised kokkulepped, mis küll suurendavad tootjate sissetulekut, võivad seada ohtu muud ÜPP eesmärgid, kui need toovad näiteks tarbija jaoks kaasa ebaõiglased hinnad (hinnatõus), tekitavad probleeme tarnete kättesaadavusega (tarnepiirangud) või vähendavad tootlikkust (konkurentsi vähenemine tootjate vahel võib vähendada stiimuleid tootlikkuse suurendamiseks).
- (69) Olukordades, kus ühismüügiga tegeleva tootjaorganisatsiooni müügitgevus kahjustab teatavate ÜPP eesmärgid täitmist, võib märkimisväärne tõhususe suurendamine neid

<sup>45</sup> Allakriipsutus lisatud.

mõjusid kompenseerida ja tagada, et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele. ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 on seega nõutud, et:

- a. tootjaorganisatsioon integreerib tegevusi ja
- b. need tegevused suurendavad tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, nii et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele.

Tootjaorganisatsioon võib erandit kasutada ainult juhul, kui ta täidab selle kriteeriumi (edaspidi „märkimisväärse tõhususe kriteerium“).

(70) Märkimisväärse tõhususe kriteeriumi kohaselt tuleb:

- a. määrata kindlaks tegevus, mis on tootjaorganisatsiooni poolt integreeritud, st tootjaorganisatsiooni tegevus oma liikmete nimel. Tootjaorganisatsioon võib tegevuse integreerimiseks teha seda tegevust otseselt ise või tellida selle alltöövõtu korras kolmandalt isikult. Tootjaorganisatsioon võib saada teatava tegevuse allhanke korras kolmandalt isikult ja võtta neid ka arvesse märkimisväärse tõhususe kriteeriumile vastavuse tagamisel (nt transporditeenused kolmandast isikust veoettevõtjalt)<sup>46</sup>.
- b. teha kindlaks, kas selline tegevus tõenäoliselt suurendab tõhusust. See käib tegevuse laadi kohta (st kas tegevuse laad tõenäoliselt suurendab tõhusust). See võib samuti hõlmata tootjaorganisatsiooni arengutaset (tootjaorganisatsioon võib võtta endale kohustuse investeerida sellisesse tegevusse, kuid investeeringu tegemiseks võib kuluda aega, samas kui tootjaorganisatsioon peab juba oma liikmete nimel läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks); ning
- c. teha kindlaks, et selline tõhusus on piisav selleks, et tootjaorganisatsioon aitaks (kogu oma tegevusega) kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele<sup>47</sup>.

(71) Nagu on kirjeldatud eespool punktis 41, võib tootjaorganisatsioon olla teise tootjaorganisatsiooni liige (nn teise taseme tootjaorganisatsioon), kes müüb esimese tootjaorganisatsiooni toodangut. Teise taseme tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste suhtes võib kohaldada erandit, kui need vastavad erandi tingimustele. Hinnates seda, kas tootjaorganisatsioon vastab eelkõige

---

<sup>46</sup> Tootjaorganisatsiooni tegevuse allhanked peavad ÜTK määruse artikli 155 kohaselt olema siiski saanud liikmesriigilt eelnevalt loa. Allhanke korras tootmine on välistatud. Tootjaorganisatsioon peab jääma vastutavaks allhanke korras korraldatud tegevuse tagamise ning selleks sõlmitud kaubanduskokkuleppe täieliku halduskontrolli ja järelevalve eest. Üksikasjad seoses allhangetega on sätestatud komisjoni delegeeritud määruses (EL) nr ....

<sup>47</sup> Kuna need tingimused tuginevad ÜPP eesmärkide täitmisele, pidades silmas ELi toimimise lepingu artiklites 39 ja 42 sätestatud konkreetset õiguslikku alust seoses põllumajandustoodete tootmise ja kaubanduse konkurentsieeskirjadega, võib see tõhususe kriteerium erineda sellisest tõhususe kriteeriumist, mida kohaldatakse konkurentsioiguse muudes valdkondades.

märkimisväärse tõhususe kriteeriumile, võib teise taseme tootjaorganisatsiooni / tootjaorganisatsioonide liidu tõhususe kindlaksmääramiseks võtta erandi kohaldamisel arvesse esimese taseme tootjaorganisatsiooni tõhusust suurendavat tegevust (nt toodete kogumine ja transport).

- (72) Seda kas märkimisväärse tõhususe kriteerium on täidetud, saab tootjaorganisatsioon hinnata seadusandja poolt ettenähtud lihtsustatud meetodi järgi. Kui tootjaorganisatsioon ei vasta lihtsustatud meetodi tingimustele, võib tootjaorganisatsioon teatavatel asjaoludel kasutada alternatiivset meetodit, et hinnata oma vastavust märkimisväärse tõhususe kriteeriumile.

### **Lihtsustatud meetod**

- (73) Artikli 169 lõike 1 kolmandas lõigus, artikli 170 lõike 1 kolmandas lõigus ja artikli 171 lõike 1 kolmandas lõigus on kehtestatud meetod, mille järgi saab hinnata vastavust märkimisväärse tõhususe kriteeriumile („lihtsustatud meetod”). Erandi kohaselt<sup>48</sup> on märkimisväärse tõhususe kriteerium täidetud, kui:

- a. tootjaorganisatsioon viljeleb vähemalt ühte võimalikku tõhusust suurendavat tegevust, mis on loetletud ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171<sup>49</sup>; ning
- b. Selline tegevus on oluline asjaomase toote koguse ning tootmiskulude ja toote turuleviimisega seotud kulude seisukohalt. Kui selline tegevus on piisavalt tõhus, võib eeldada, et tõenäoliselt suurendab see märkimisväärselt tõhusust. Kõnealune tõhusus võib kompenseerida lepingute sõlmimiseks peetavatest läbirääkimistest tulenevat võimalikku ohtu ÜPP eesmärkide täitmisele. Selle tulemusena eeldatakse, et tootjaorganisatsioonide tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide saavutamisele.

---

<sup>48</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 kolmanda lõigu punktid a ja b, artikli 170 lõike 1 kolmanda lõigu punktid a ja b ja artikli 171 lõike 1 kolmanda lõigu punktid a ja b.

<sup>49</sup> Need tegevused on:

- i) ühine turustamine, sealhulgas ühine müügiplatvorm või ühine transport;
- ii) ühine pakendamine, märgistamine või reklaam; kahte esimest tegevust arvestatakse üksnes oliiviõlisektoris;
- iii) kvaliteedikontrolli ühine korraldamine;
- iv) seadmete või hoidlate ühine kasutamine;
- v) ühine töötlemine; seda tegevust arvestatakse üksnes oliiviõlisektoris;
- vi) toote tootmisega otseselt seotud jäätmete ühine käitlemine; seda tegevust arvestatakse üksnes oliiviõlisektoris ning veise- ja vasikalihassektoris;
- vii) sisendite ühishanked.

- (74) Paljudel juhtudel sellist lihtsustatud meetodit ei kohaldata. Esiteks ei ole välistatud, et ka mõni muu kui ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 loetletud tegevus suurendab tõhusust ning üksikjuhul võib selline tegevus suurendada tõhusust nii olulisel määral, et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele. Selline olukord ei ole lihtsustatud meetodi kasutamiseks sobilik ja seda on vaja vastavalt punktidele 77–80 analüüsida igal üksikjuhul eraldi.
- (75) Teiseks ei saa lihtsustatud meetodit kasutada olukorras, kus tootjaorganisatsioon on võtnud endale kohustuse investeerida tõhusust suurendavasse tegevusse, kuid investeeringu tegemiseks võib kuluda aega. Selline olukord ei kuulu meetodi (mis tugineb tootjaorganisatsiooni poolt juba ellu viidud tegevusele) alla ja nõuab punktis 77 selgitatud analüüsi igal üksikjuhul eraldi.

Lihtsustatud meetodi kohaselt tuleb teha kindlaks sellised tegevused, mis on loetletud ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171, ning hinnata selliste tegevustega hõlmatud koguste ja kulude tähtsust. Järgmises kolmes kastis on esitatud iga kolme sektori kohta olukorrad, kus selline tegevus on oluline asjaomase toote koguse ning tootmiskulude ja toote turuleviimise kulude seisukohalt, ning tootjaorganisatsiooni suhtes saab erandit kohaldada.

### ***Oliiviõli sektor***

#### ***Märkimisväärse tõhususe kriteeriumi kohaldamine***

ÜTK määruse artikli 169 kohane ühine tegevus, mis lihtsustatud meetodi kontekstis suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust.

#### ***i. Ühine töötlemine***

1. **Ühine töötlemine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks olukord, kus tootjaorganisatsioon töötleb suurema osa oma liikmete koristatud oliividest, tootes nendest oliiviveskis oliiviõli. Oliiviveski rajamine nõuab märkimisväärsed investeeringuid. Oliivide töötlemine oliiviõlits tähendab tavaliselt mitut töötlemisetappi: oliivide puhastamine ja pressimine, oliiviõli filtreerimine ja muud protsessid. Võrreldes olukorraga, kus liikmed peaksid ise leidma võimalusi oliivide töötlemiseks, suurendab olukorras, kus suurem osa tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõlist on toodetud tänu ühisele töötlemisele, tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

#### ***ii. Ühine pakendamine, märgistamine või reklaam***

2. Oliiviõli **ühine pakendamine/villimine ja märgistamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon teostab nimetatud tegevusi suurema osa oliiviõliga, mis on turustatud oliiviveskis. Ühine pakendamine/villimine ja märgistamine nõuab tavaliselt suuri investeeringuid vajaliku tehnoloogia või vajalike seadmete ostmiseks. Sellises olukorras, kus suurem osa tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõlist on tänu tootjaorganisatsioonile ühiselt pakendatud/villitud ja märgistatud, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt



märkimisväärselt tõhusust ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

3. **Ühine reklaam** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Nii on see näiteks juhul, kui tootjaorganisatsiooni arendab ja turustab lisandväärtusega toodet. Selles kontekstis on ühine reklaam osa integreeritud turustamisstrateegiast, et müüa sellist lisandväärtusega toodet, ja ühine reklaam hõlmab kõiki tootjaorganisatsiooni turustatud koguseid. Tootjaorganisatsioon saab oma toodet eristada näiteks vastava tootmismeetodi (nt mahepõllumajandusliku oliiviõli tootmine) alusel. Tootjaorganisatsioon kehtestab tootespetsifikaatide nõuded ja tagab nendele vastavuse: see tähendab näiteks spetsifikaatide nõuete väljatöötamist, tootmisprotsessi ja kvaliteedi kontrollimise kavandamist seoses selliste spetsifikaatidega, sisendite hankimist spetsifikaatide järgmiseks jne. Sellise integreeritud lähenemisviisi kulud nii tootjaorganisatsioonile kui ka selle liikmetele seoses spetsifikaatide järgimisega on suured. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust ja seega vastaks ta lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** Kas on olukordi, kus ühise reklaamiga, näiteks üldiste toodete reklaam ilma täiendava integreeritud tegevuseta, kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb märkimisväärselt tõhusus oliiviõli sektoris? Palun kirjeldage.

### *iii. Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine*

4. **Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon tagab oma liikmete toodetud toote püsiva kvaliteedi, kuna see on seaduse või kehtestatud standardi järgi nõutud, nt kui tootjaorganisatsioon ja selle liikmed tahavad täita ostjate nõudmisi. Tootjaorganisatsioon aitab saavutada toote kvaliteeti, andes nõu ja toetades tootmisprotsesse. Seda tehes osutab tootjaorganisatsioon tootjatele valdkondlikke teenuseid, nagu nõuanded taimekaitsevahendite, kemikaalide ja väetiste kasutamise tõhustatud meetodite kohta, paremate tootmismeetodite kohta, abi kohapealse tootmisega seonduvate probleemide korral, regulatiivsete ja kontrolliga seonduvate küsimuste lahendamise, et aidata tootjal saavutada toote kvaliteeti. Teiseks teostab tootjaorganisatsioon (ise või allhanke korras) oma liikmete toodetud ja tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõli kvaliteedi kontrolli (laboritestid happesuse ja pestitsiidide olemasolu kohta, kontrollib organoleptilisi omadusi jne). Selline kontroll tehakse selleks, et tõendada sõltumatutele sertifitseerijatele/kontrollijatele, et tooted vastavad regulatiivsetele nõuetele või standardile ja/või annavad ostjale/ostjatele kinnitust toote vastavuse kohta selle/nende nõuetele. Kõigi selliste tegevuste kulud on olulised, kui need tegevused on seotud suurema osaga tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõlist. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, kuna üksikutel liikmetel oleks oluliselt kulukam samasugust tulemust üksinda tegutsedes saavutada. Sellest tulenevalt suurendab tootjaorganisatsiooni selline tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust ja seega vastaks ta lihtsustatud meetodi tingimustele.

### *iv. Ühine turustamine*

Ühine turustamine võib hõlmata järgmisi tegevusi: ühine transport, jaotuskeskuse või müügitaristu loomine või/ja müügiplatvormi korraldamine.

5. **Ühine transport** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon korraldab suurema osa tema turustatud oliiviõli transpordi oliivisalust töötlemiskohta (oliiviveskisse) või transpordi mitmest oliiviveskist pakendamise-/villimis- ja märgistamiskohta. Transpordikulud moodustavad olulise osa tootmiskuludest ja toote turuleviimise kuludest<sup>50</sup>. Sellega seoses on tootjaorganisatsioonil transpordialal tegutsemiseks paremad võimalused kui liikmetel omaette tegutsedes. Näiteks võib tootjaorganisatsioon saavutada mastaabisäästu, kui ta transpordib suuremaid koguseid, koondab saadetiste arvu, vähendab mahalaadimis- ja käitlemiskulusid. Sellises olukorras aitab tootjaorganisatsiooni tegevus kulusid tõenäoliselt suuresti vähendada ja tõhusust märkimisväärselt suurendada, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, mis tähendab, et tootjaorganisatsiooni tegevus suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

6. **Jaotuskeskuse või müügitaristu loomine või/ja müügiplatvormi korraldamine**

**Konsulterimiseks:** Kas on olukordi, kus jaotuskeskuse või müügitaristu loomisega ja/või müügiplatvormi (sealhulgas internetimüügi platvorm) korraldamisega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb märkimisväärselt tõhusus oliiviõli sektoris? Palun kirjeldage.

v. **Seadmete või hoidlate ühine kasutamine**

7. **Seadmete ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral olulistesse põllutöömasinatesse (nt koristusmasinad, seadmed taimekaitsevahendite, kemikaalide ja väetiste pritsimiseks) ja tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Sellisel juhul kannab tootjaorganisatsioon algselt investeerimiskulud, ostes (uued või kasutatud) seadmed oliiviõli tootmiseks. Pärastpoole kannab tootjaorganisatsioon ka seadmete nõuetekohase kasutamise ja hooldusega (nt koolitus) seotud kulud. Algne investeering ja muud seadmetega seonduvad kulud tähendavad märkimisväärsed kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Sellega seoses on seadmete kasutamise kulud olulised, kui suur osa tootjaorganisatsiooni turustatud kogustest on toodetud ühiselt omandatud seadmete abil. Seega kui seadmeid kasutatakse enamiku tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõli koguste tootmiseks, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Uued seadmed/masinad on sageli vajalikud tootlikkuse suurendamiseks ja samuti selleks, et tagada toote vastavus turunõudlusele. Mõned tootjad ei saa suurte investeerimiskulude tõttu endale uusi seadmeid lubada ja seega võib seadmete ühine kasutamine tähendada liikmetele kulude kokkuhoidu ja tootlikkuse suurendamist. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

<sup>50</sup> **Konsulterimiseks:** Märkige palun protsentuaalselt, kui suure osa tootmiskuludest ja oliiviõli turuleviimise kuludest moodustavad transpordikulud.

**Konsulteerimiseks:** Kas on muid olulisi seadmeid, mida tootjaorganisatsioon soetaks oma liikmetele ühiskasutamiseks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tänu millele suureneb tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusus? Palun kirjeldage.

8. **Hoidlate ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral ladustamisrajatistesse ja tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Tootjaorganisatsioon kannab hoidlate algsed investeerimiskulud, ostes või kavandades ja ehitades ladustamisrajatised. Tootjaorganisatsioon kannab muid hoidlatega seotud investeerimiskulusid, kui ta ajakohastab ladustamisrajatisi. Ladustamisega seotud investeeringud tähendavad märkimisväärsed kulud, kui tegemist on suurte kogustega. Hoidlate kasutamise kulud on samuti märkimisväärsed, kui oluline osa tootjaorganisatsiooni kogustest säilitatakse nendes rajatistes. Kui ladustamistegevus hõlmab enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud oliiviõlist ja tegemist on suurte kogustega, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Tootjaorganisatsiooni ladustamisrajatistega kaasnevad väiksemad kulud võrreldes sellega, kui liikmed peavad ise ladustamisse investerima. Tänu sellele, et toodet saab ladustada ilma vahetu tarnimiseta kolmandale isikule, pikema aja vältel ja suurtes kogustes, saavad tootjaorganisatsioonide liikmetel oma tooteid müüa, kui hind on soodsam ja mitte tingimata saagikoristuse ajal, kui pakkumine on ülekaalus. Selliselt saab tasakaalustada ka pakkumisi, sest oliivisaak võib koguseliselt aastate lõikes kõikuda. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

*vi. Oliiviõli tootmisega otseselt seotud jäätmete ühine käitlemine*

**Konsulteerimiseks:** Kas on olukordi, kus tootjaorganisatsioon on korraldanud jäätmete ühise käitlemise (ilma ühise töötlemiseta) ja sellega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb märkimisväärselt tõhusus oliiviõli sektoris? Palun kirjeldage.

*vii. Sisendite ühishanked*

9. **Sisendite ühishanked** suurendavad tõenäoliselt teatavates olukordades märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui hange tehakse suurte koguste korral ja tänu sellele saab tootjaorganisatsioon suuri allahindlusi, paremaid tarnetingimusi ja/või krediidingimusi, kui iga tootja eraldi oleks saanud. Lisaks sellele, et selliste sisendite ostmine on tema arvelt, võib tootjaorganisatsioon tagada ka kõnealuste toodete nõuetekohase ladustamise ja/või tarnimise. Kui tootjaorganisatsioon hangib oma liikmetele väetisi, taimekaitsevahendeid, pestitsiidide või energiat (kütus, elekter), tähendavad need sisendid olulisi kulusid<sup>51</sup>. Kui tootjaorganisatsioon teostab hanke sellises mahus, mis on vajalik selleks, et toota enamik ühiselt turustatud oliiviõli kogusest, suurendab

<sup>51</sup> 2010. aastal moodustasid Kreekas, Itaalias ja Hispaanias väetiste kulud keskmiselt 18 % tegevuskuludest (oliiviõli tootmisele spetsialiseerunud ettevõtjad), pestitsiidide kulud 14 % ning kütuse- ja energiakulud 27 %. Aruanne „EU olive oil farms report based on FADN data”, [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive\\_oil%20report2000\\_2010.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf), lk 57–76.

**Konsulteerimiseks:** Palun esitage võimaluse korral täiendavat teavet muude kulude kohta.

tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulterimiseks:** Kas on muid olulisi sisendeid (sh teenused), mida tootjaorganisatsioon on otnud oma liikmete jaoks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning mille ühishange suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust oliiviõli sektoris? Palun kirjeldage.

### ***Veise- ja vasikalihasektor***

#### ***Märkimisväärsed tõhususe kriteeriumi kohaldamine***

ÜTK määruse artikli 170 kohane ühine tegevus suurendab lihtsustatud meetodi kontekstis tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust.

#### ***i. Ühine turustamine***

1. **Ühine turustamine** võib hõlmata järgmisi tegevusi: ühine transport, jaotuskeskuse või müügitaristu loomine või/ja müügiplatvormi korraldamine.
2. **Ühine transport** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon korraldab seoses enamiku tootjaorganisatsiooni turustatud elusveistega transpordi tootmiskohtadest ostjani või töötlemiskohani. Sellega seoses on tootjaorganisatsioonil transpordialal tegutsemiseks paremad võimalused, kui oleksid olnud liikmetel omaette tegutsedes. Näiteks võib tootjaorganisatsioon saavutada mastaabisäästu, kui ta transpordib suuremaid koguseid, koondab saadetiste arvu, vähendab mahalaadimis- ja käitlemiskulusid. Sellises olukorras aitab tootjaorganisatsiooni tegevus kulusid tõenäoliselt suuresti vähendada ja tõhusust märkimisväärselt suurendada, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.
3. **Müügiplatvormi organiseerimine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon loob elusveiste müümiseks füüsilise turu või enampakkumisplatvormi. Sellises olukorras investeerib tootjaorganisatsioon rajatistesse, kus elusloomi näidata ja müüa. See nõuab märkimisväärsed investeerimiskulusid rajatistesse ja selliste rajatiste haldamisse, kui tegemist on suurte koguste ja regulaarse kauplemisega. Arvestades selliseid koguseid, kauplemistehinguid ja vastavaid investeeeringuid, on tootjaorganisatsioon oma liikmete jaoks peamine müügikanal, st ta müüb enamiku oma liikmete elusveistest (koguseliselt). See tagab elusveiste müügi korral mastaabisäästu, mis võimaldab tootjatel jõuda suurema hulga ostjateni ja kiiremini, kui nad oleksid omaette tegutsenud. Selliselt vähenevad ka müüjate ja ostjate tehingukulud. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.
4. **Jaotuskeskuse loomine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks olukord, kus tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral jaotusrajatisse (nt vasikate kogumiskeskus) ja tagab selle nõuetekohase kasutamise ja

hoolduse. Tootjaorganisatsioon kannab jaotuskeskuse algsed investeerimiskulud, ostes või kavandades ja ehitades jaotusrajatise. Tootjaorganisatsioon kannab muid investeerimiskulusid, kui ta ajakohastab ladustamisrajatist. Algsed ja muud investeerimiskulud tähendavad olulisi kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Rajatise halduskulud on samuti märkimisväärsed, kui oluline osa tootjaorganisatsiooni kogustest jaotatakse selle rajatise kaudu. Kui jaotustegevus hõlmab enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud elusveistest ja tegemist on suurte kogustega, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. See tagab elusveiste müügi korral mastaabisäästu, mis võimaldab tootjatel jõuda suurema hulga ostjateni ja kiiremini, kui nad oleksid omaette tegutsenud. Selliselt vähenevad ka müüjate ja ostjate tehingukulud. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** Kas on olukordi, kus jaotuskeskuse või müügitaristu loomisega ja/või müügiplatvormi (sealhulgas internetimüügi platvorm) korraldamisega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb märkimisväärselt tõhusus veise- ja vasikalihasektoris? Palun kirjeldage.

## ii. Ühine reklaam

5. **Ühine reklaam** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsiooni arendab ja turustab lisandväärtusega toodet. Sellega seoses on ühine reklaam osa integreeritud turustamisstrateegiast, et müüa sellist lisandväärtusega toodet, ja ühine reklaam on üks sellistest tegevustest, mida selle strateegia elluviimiseks teostatakse. Tootjaorganisatsioon saab oma toodet eristada näiteks tõu, sööda, tootmissüsteemi või päritolukoha alusel. Tootjaorganisatsioon kehtestab toote spetsifikaatide nõuded ja tagab sellele vastavuse: see tähendab näiteks spetsifikaatide nõuete väljatöötamist, tootmisprotsessi ja kvaliteedi kontrollimise kavandamist seoses selliste spetsifikaatidega, sisendite hankimist spetsifikaatide järgmiseks jne. Sellise integreeritud lähenemisviisi kulud nii tootjaorganisatsioonile kui ka selle liikmetele seoses spetsifikatsioonide järgimisega on olulised, kui see hõlmab vähemalt enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud kogustest. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** Kas on olukordi, kus ühise reklaamiga, näiteks üldiste toodete reklaam ilma täiendava integreeritud tegevuseta, kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb märkimisväärselt tõhusus veise- ja vasikalihasektoris? Palun kirjeldage.

## iii. Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine

6. **Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon tagab oma liikmete toodetud toote püsiva kvaliteedi, kuna see on seaduse või kehtestatud standardi järgi ostjate poolt nõutud. Tootjaorganisatsioon aitab saavutada toote kvaliteeti, andes nõu ja toetades tootmisprotsesse. Seda tehes osutab tootjaorganisatsioon tootjatele valdkondlikke teenuseid: nõuanded taimekaitsevahendite, kemikaalide ja väetiste kasutamise tõhustatud meetodite kohta, paremate tootmismeetodite kohta, abi kohapealse tootmisega

seonduvate probleemide korral, regulatiivsete ja kontrolliga seonduvate küsimuste lahendamine, et aidata tootjal saavutada toote kvaliteeti. Teiseks osutab tootjaorganisatsioon (ise või allhanke korras) veterinaarteenuseid (vaktsineerimine ja muu profülaktika, haiguste seire, loomade paljundamine jne) oma liikmete kasvatatud ja tootjaorganisatsiooni turustatud loomade tervis. Lisaks viib tootjaorganisatsioon läbi kontrolle, et tõendada sõltumatutele sertifitseerijatele/kontrollijatele, et tooted vastavad regulatiivsetele nõuetele või standardile, ja/või anda ostjale/ostjatele kinnitust toote vastavuse kohta selle/nende nõuetele. Kõigi nende tegevuste kulud on suured, kui need tegevused hõlmavad enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud elusveistest. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, kuna üksikutel liikmetel oleks oluliselt kulukam samasugust tulemust üksinda tegutsedes saavutada ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

*iv. Seadmete või hoidlate ühine kasutamine*

7. **Seadmete ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral olulistesse seadmetesse (nt söödamasinad nagu koristusmasin, söödamikser) ja tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Sellisel juhul kannab tootjaorganisatsioon algselt investeerimiskulud, ostes (uued või kasutatud) seadmed elusveiste kasvatamiseks. Pärastpoole kannab tootjaorganisatsioon ka seadmete nõuetekohase kasutamise ja hooldusega (nt koolitus) seotud kulud. Algne investeering ja muud seadmetega seonduvad kulud tähendavad olulisi kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Sellega seoses on seadmete kasutamise kulud olulised, kui suur osa tootjaorganisatsiooni turustatud kogustest on toodetud ühiselt omandatud seadmete abil. Seega kui seadmeid kasutatakse suurema osa tootjaorganisatsiooni turustatud elusveiste kasvatamiseks, suurendab tema tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Uued seadmed/masinad on sageli vajalikud tootlikkuse suurendamiseks ja samuti selleks, et tagada toote vastavus turunõudlusele. Mõned tootjad ei saa suurte investeerimiskulude tõttu endale uusi seadmeid lubada ja seega võib seadmete ühine kasutamine tähendada liikmetele kulude kokkuhoidu ja tootlikkuse suurendamist. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** *Kas on muid olulisi seadmeid, mida tootjaorganisatsioon soetaks oma liikmetele ühiskasutamiseks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tänu millele suureneb tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusus? Palun kirjeldage.*

8. **Hoidlate ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral ladustamisrajatistesse (nt sööda jaoks) ja tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Tootjaorganisatsioon kannab hoidlate algsed investeerimiskulud, ostes või kavandades ja ehitades ladustamisrajatised. Tootjaorganisatsioon kannab muid hoidlatega seotud investeerimiskulusid, kui ta ajakohastab ladustamisrajatisi. Algsed ja muud ladustamisega seotud investeerimiskulud tähendavad olulisi kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Hoidlate kasutamise kulud on samuti märkimisväärsed, kui oluline osa tootjaorganisatsiooni kogustest säilitatakse nendes rajatistes. Kui ladustamistegevus hõlmab enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud elusveistest ja tegemist on suurte kogustega, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt



tõhusust. Tootjaorganisatsiooni ladustamisrajatistega kaasnevad väiksemad kulud võrreldes sellega, kui liikmed peavad ise ladustamisse investeerima. Tänu sellele, et toodet saab ladustada ilma vahetu tarnimiseta kolmandale isikule, pikema aja vältel ja suurtes kogustes, võimaldab tootjaorganisatsioonide liikmetel oma tooteid müüa, kui hind on soodsam ja mitte tingimata saagikoristuse ajal, kui tarnete mahud on suurimad. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** Kas on muid olulisi ladustamisrajatisi (lisaks sööda jaoks vajalikele rajatistele, vt eespool), mida tootjaorganisatsioon ehitaks oma liikmetele ühiskasutamiseks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tänu millele suureneb tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusus? Palun kirjeldage.

#### *v. Elusveiste kasvatamisega otseselt seotud jäätmete ühine käitlemine*

9. **Jäätmete ühine käitlemine** tõenäoliselt suurendab teatavates olukordades märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon tagab jäätmete kõrvaldamise, ladustamise ja taaskasutamise keskkonda säästval viisil (energia ja biogaasi tootmisel, väetiste kasutamisel jne) seoses enamiku tootjaorganisatsiooni turustatud elusveiste tekitatud jäätmetega. Sellega seoses on tootjaorganisatsioonil jäätmete käitlemiseks paremad võimalused, kui oleksid olnud liikmetel omaette tegutsedes. Näiteks võib tootjaorganisatsioon saavutada mastaabisäästu, kui ta transpordib suuremaid jäätmekoguseid, koondab saadetiste arvu, vähendab mahalaadimis- ja käitlemiskulusid. Sellises olukorras aitab tootjaorganisatsiooni tegevus kulusid tõenäoliselt suuresti vähendada ja tõhusust märkimisväärselt suurendada, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

#### *vi. Sisendite ühishanked*

10. **Sisendite ühishanked** suurendavad tõenäoliselt teatavates olukordades märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui hange tehakse suurte koguste korral ja tänu sellele saab tootjaorganisatsioon suuri allahindlusi, paremaid tarnetingimusi ja/või krediitingimusi, kui iga tootja eraldi oleks saanud. Lisaks sellele, et selliste sisendite ostmise on tema arvelt, võib tootjaorganisatsioon tagada kõnealuste toodete nõuetekohase ladustamise ja/või tarnimise oma liikmetele. Kui tootjaorganisatsioon hangib oma liikmetele sööta, loomi või muid sisendeid, näiteks kütus, elekter), tähendavad need sisendid olulisi kulusid<sup>52</sup>. Kui tootjaorganisatsioon teostab hanke sellises mahus, mis on vajalik enamiku ühiselt turustatud elusveiste kasvatamiseks, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

<sup>52</sup> EL 27 riikides moodustasid 2011. aastal söödaga seotud kulud 41 % aretajate ja nuumajate tegevuskuludest,<sup>52</sup> ostetud loomadega seotud kulud 22 % ning kütuse- ja energiakulud 7 %. Aruanne „EU beef farms report 2012 based on FADN data”.  
[http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef\\_report\\_2012.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf), lk 69.

**Konsulteerimiseks:** Palun esitage võimaluse korral täiendavat teavet muude kulude kohta.

**Konsulterimiseks:** Kas on muid olulisi sisendeid (sh teenused), mida tootjaorganisatsioon on ostanud oma liikmete jaoks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning mille ühishange suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust veise- ja vasikalihasektoris? Palun kirjeldage.

### **Põllukultuuride sektor**

#### **Märkimisväärsed tõhususe kriteeriumi kohaldamine**

ÜTK määruse artikli 171 kohane ühine tegevus suurendab lihtsustatud meetodi kontekstis tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust.

#### **i. Ühine turustamine**

1. **Ühine turustamine** võib hõlmata järgmisi tegevusi: ühine transport, jaotuskeskuse või müügitaristu loomine ja/või müügiplatvormi korraldamine.
2. **Ühine transport** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon korraldab seoses enamiku tootjaorganisatsiooni turustatud põllukultuuride kogustega transpordi (maantee- või raudteevedu või merevedu) saagikoristuskohtadest ostja laoni või töötlemiskohani. Sellega seoses on tootjaorganisatsioonil transpordialal tegutsemiseks paremad võimalused, kui oleksid olnud liikmetel omaette tegutsedes. Näiteks võib tootjaorganisatsioon saavutada mastaabisäästu, kui ta transpordib suuremaid koguseid, koondab saadetiste arvu, vähendab mahalaadimis- ja käitlemiskulusid. Sellises olukorras aitab tootjaorganisatsiooni tegevus kulusid tõenäoliselt suuresti vähendada ja tõhusust märkimisväärselt suurendada, võrreldes sellega, kui liikmed oleksid omaette tegutsenud, ja seega vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulterimiseks:** Kas on olukordi, kus jaotuskeskuse või müügitaristu loomisega ja/või müügiplatvormi (sealhulgas internetimüügi platvorm) korraldamisega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tänu sellele suureneb tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusus põllukultuuride sektoris? Palun kirjeldage.

#### **ii. Ühine reklaam**

3. **Ühine reklaam** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsiooni arendab ja turustab lisandväärtusega toodet. Sellega seoses on ühine reklaam osa integreeritud turustamisstrateegiast, et müüa sellist lisandväärtusega toodet, ja ühine reklaam on üks sellistest tegevustest, mida selle strateegia elluviimiseks teostatakse. Tootjaorganisatsioon saab oma toodet eristada näiteks valgusisalduse, kasutatud seemnete, väetiste kasutuse, põllukultuuride niiskusesisalduse ja tarne suuruse või päritolukoha alusel. Tootjaorganisatsioon kehtestab toote spetsifikaatide nõuded ja tagab sellele vastavuse: see tähendab näiteks spetsifikaatide nõuete väljatöötamist, tootmisprotsessi ja kvaliteedi kontrollimise kavandamist seoses selliste spetsifikaatidega, sisendite hankimist spetsifikaatide järgmiseks jne. Sellise integreeritud lähenemisviisi kulud nii tootjaorganisatsioonile kui ka selle liikmetele seoses spetsifikatsioonide järgimisega on olulised, kui see hõlmab



vähemalt enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud kogustest. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulterimiseks:** Kas on olukordi, kus ühise edendamise, näiteks üldiste toodete edendamine ilma täiendava integreeritud tegevuseta, kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning tõenäoliselt suureneb tänu sellele märkimisväärselt tõhusus põllukultuuride sektoris? Palun kirjeldage.

### *iii. Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine*

4. **Kvaliteedikontrolli ühine korraldamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon tagab oma liikmete toodetud toote püsiva kvaliteedi, kuna see on seaduse või kehtestatud standardi järgi ostjate poolt nõutud. Tootjaorganisatsioon aitab saavutada toote kvaliteeti, andes nõu ja toetades tootmisprotsesse. Seda tehes osutab tootjaorganisatsioon tootjatele valdkondlikke teenuseid: nõuanded kemikaalide ja väetiste kasutamise tõhustatud meetodite kohta, paremate tootmismeetodite kohta, nt vagude ajamine, väetamine, ümberistutamine, kahjuritõrje jne, või/ja abi kohapealse tootmisega seonduvate probleemide korral, regulatiivsete ja kontrolliga seonduvate küsimuste lahendamine, et aidata tootjal saavutada toote kvaliteeti. Teiseks teeb tootjaorganisatsioon (ise või allhanke korras) laborite, et kontrollida oma liikmete toodetud ja tootjaorganisatsiooni turustatud põllukultuuride kvaliteeti (valgud, niiskus, seemne suurus, lisandid jne). Kõnealune kontroll tehakse selleks, et tõendada sõltumatutele sertifitseerijatele/kontrollijatele, et tooted vastavad regulatiivsetele nõuetele või standardile ja/või annavad ostjale/ostjatele kinnitust toote vastavuse kohta selle nõudele / nende nõuetele. Kõigi osutatud tegevuste kulud on olulised, kui tegevused hõlmavad suurema osa tootjaorganisatsiooni turustatud põllukultuuridest. Sellises olukorras suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust, kuna üksikute liikmetel oleks oluliselt kulukam samasugust tulemust üksinda tegutsedes saavutada. Seepärast vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

### *v. Seadmete või hooldlate ühine kasutamine*

5. **Seadmete ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral olulistesse põllutöomasinatesse (nt koristusmasin, kuivati) ning tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Sellisel juhul kannab tootjaorganisatsioon algselt investeerimiskulud, ostes (uued või kasutatud) seadmed põllukultuuride kasvatamiseks või/ja koristatud põllukultuuridega seonduvaks tegevuseks. Pärastpoole kannab tootjaorganisatsioon ka seadmete nõuetekohase kasutamise ja hooldusega (nt koolitus) seotud kulud. Algne investeering ja muud seadmetega seonduvad kulud tähendavad olulisi kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Sellega seoses on seadmete kasutamise kulud olulised, kui suur osa tootjaorganisatsiooni turustatud kogustest on toodetud ühiselt omandatud seadmete abil. Seega kui seadmeid kasutatakse suurema osa tootjaorganisatsiooni turustatava põllukultuuride kasvatamiseks, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Uued seadmed/masinaid on sageli vajalikud tootlikkuse suurendamiseks ja samuti selleks, et tagada toote vastavus turunõudlusele. Mõned tootjad ei saa suurte investeerimiskulude tõttu endale uusi seadmeid lubada ning seega võib seadmete ühine kasutamine tähendada

liikmetele kulude kokkuhoidu ja tootlikkuse suurendamist. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

6. **Hoidlate ühine kasutamine** suurendab teatavates olukordades tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui tootjaorganisatsioon investeerib vajalikul määral ladustamisrajatistesse ning tagab nende nõuetekohase kasutamise ja hoolduse. Tootjaorganisatsioon kannab hoidlate algsed investeerimiskulud, ostes või kavandades ja ehitades ladustamisrajatised. Tootjaorganisatsioon kannab muud hoidlatega seotud investeerimiskulud, kui ta ajakohastab ladustamisrajatise. Ladustamisega seotud investeeringud tähendavad olulisi kulusid, kui tegemist on suurte kogustega. Hoidlate kasutamise kulud on samuti märkimisväärsed, kui oluline osa tootjaorganisatsiooni kogustest säilitatakse nendes rajatistes. Kui ladustamistegevus hõlmab enamikku tootjaorganisatsiooni turustatud põllukultuuridest ja tegemist on suurte kogustega, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Tootjaorganisatsiooni ladustamisrajatistega kaasnevad väiksemad kulud võrreldes sellega, kui liikmed peavad ise ladustamisse investerima. Tänu sellele, et toodet saab ladustada ilma vahetu tarnimiseta kolmandale isikule, pikema aja vältel ja suurtes kogustes, võimaldab tootjaorganisatsioonide liikmetel oma tooteid müüa, kui hind on soodsam ja mitte tingimata saagikoristuse ajal, kui tarnete mahud on suurimad. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

#### *vi. Sisendite ühishanked*

7. **Sisendite ühishanked** suurendavad tõenäoliselt teatavates olukordades märkimisväärselt tõhusust. Näiteks kui hange tehakse suurte koguste korral ja tänu sellele saab tootjaorganisatsioon suuri allahindlusi, paremaid tarnetingimusi ja/või krediidingimusi kui iga tootja eraldi. Lisaks selliste sisendite ostmisele oma arvelt, võib tootjaorganisatsioon tagada kõnealuste toodete nõuetekohase ladustamise ja/või tarnimise. Kui tootjaorganisatsioon hangib oma liikmetele väetisi, pestitsiide või energiat (kütus, elekter), tähendavad need sisendid märkimisväärsed kulusid<sup>53</sup>. Kui tootjaorganisatsioon teostab hanke mahus, mis on vajalik selleks, et toota enamik ühiselt turustatud põllukultuuride kogusest, suurendab tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust. Sellises olukorras vastaks tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi tingimustele.

**Konsulteerimiseks:** Kas on muid olulisi sisendeid (sh teenused), mida tootjaorganisatsioon on ostnud oma liikmete jaoks ja millega kaasnevad märkimisväärsed kulud ja kogused ning mille ühishange suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust põllukultuuride sektoris? Palun kirjeldage.

<sup>53</sup> EL 27 riikides moodustasid 2011. aastal väetistega seotud kulud näiteks nisu, kõva nisu, odra ja maisi puhul keskmiselt 24 % tegevuskuludest, pestitsiididega seotud kulud 11 % ning kütuse- ja energiakulud 17 %. Aruanne „EU cereal farms report 2013 based on FADN data”, [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal\\_report\\_2013\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf), lk 26–79.

**Konsulteerimiseks:** Palun esitage võimaluse korral täiendavat teavet muude põllukultuuride kohta.

- (76) Kui tootjaorganisatsioon ei vasta lihtsustatud meetodipuhul kehtestatud tingimustele, võib ta tõendada, et alternatiivse meetodi alusel vastab ta siiski märkimisväärse tõhususe kriteeriumile.

### Alternatiivne meetod

- (77) Kui tootjaorganisatsioon ei vasta lihtsustatud meetodi tingimustele, võib tootjaorganisatsioon kasutada alternatiivset meetodit, et hinnata, kas ta vastab märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. See võib olla juhul, kui lihtsustatud meetodit ei ole järgitud, kuid tootjaorganisatsioon leiab siiski, et ta vastab märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Samuti juhul kui tootjaorganisatsioon on olukorras, mis ei ole lihtsustatud meetodiga hõlmatud: tootjaorganisatsiooni tegevust ei ole lihtsustatud meetodi puhul arvestatud või tootjaorganisatsiooni tegevus ei ole veel tõhusust suurendav, eelkõige juhul kui luuakse uus tootjaorganisatsioon või kui tootjaorganisatsioonil on kavas arendada uusi integreerimistegevusi jne.
- (78) Alternatiivse meetodi puhul tuleb hinnata kõiki tootjaorganisatsiooni tegevusi ja seda, kas mõni tegevus suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust sellisel määral, et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele. Käesolevates suunistes antakse juhiseid alternatiivse meetodi kohta, ilma et see kataks kõiki võimalikke hindamisaspekte alternatiivse meetodi raames, võttes arvesse selle juhtumipõhist käsitlust.
- (79) Tõhusust võib suurendada mõni muu kui ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 punktis a, artikli 170 lõike 1 punktis a ja artikli 171 lõike 1 punktis a loetletud tegevus. Sellistel juhtudel tuleb konkreetse olukorra faktidest lähtuvalt hinnata seda, kas tootjaorganisatsiooni selline tegevus suurendab tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust sellisel määral, et see aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele<sup>54</sup>.

**Konsulteerimiseks:** Tootjaorganisatsiooni tegevus võib olla ka muu kui ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 punktis a, artikli 170 lõike 1 punktis a ja artikli 171 lõike 1 punktis a loetletud tegevus. Näiteks mõned tootjaorganisatsioonid pakuvad koolitusteenuseid (nt tootlikkuse suurendamiseks) või rahalisi tugiteenuseid (nt kindlustus). Kas on olukordi, kus need ja muud teenused, mis ei ole loetletud ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 punktis a, artikli 170 lõike 1 punktis a ja artikli 171 lõike 1 punktis a, tõenäoliselt suurendavad märkimisväärselt tõhusust?

- (80) Alternatiivset meetodit võib kasutada ka juhul, kui tootjaorganisatsioon on võtnud endale kohustuse investeerida tõhusust suurendavasse tegevusse, kuid investeeringu tegemiseks võib kuluda aega, samas kui tootjaorganisatsioon tegeleb juba ühismüügiga,

<sup>54</sup> Kui lihtsustatud meetodi elemendid on vastavalt eespool öeldule koguste ja kulude seisukohast täidetud, on tõenäoline, et märkimisväärse tõhususe kriteerium on sellises olukorras täidetud. Kui ei, tuleb märkimisväärse tõhususe kriteeriumi hinnata konkreetse olukorra faktidest lähtuvalt, tagamaks, et tootjaorganisatsiooni tegevus suurendab märkimisväärselt tõhusust sellisel määral, et tootjaorganisatsiooni tegevus aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele.

et oma tegevusega turul kanda kinnitada ja tagada oma investeeringute tasuvus. Sellisel juhul peab tootjaorganisatsioon tõendama, et ta on võtnud kohustuse tegevus ellu viia ja et on üksnes aja küsimus, millal ta saab seda paratamatute viivituste tõttu (nt rajatise ehitamine) tõhusalt teha. Kui tootjaorganisatsioon suudab sellist kohustust tõendada, tuleb konkreetse olukorra faktidest lähtuvalt hinnata seda, kas tootjaorganisatsiooni uus tegevus suurendab märkimisväärselt tõhusust sellisel määral, et see aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele<sup>55</sup>. Kui asjaomasel juhul on tegemist ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 punktis a, artikli 170 lõike 1 punktis a ja artikli 171 lõike 1 punktis a loetletud tegevustega, võib hinnangu teha sarnaselt lihtsustatud meetodi alusel tehtavale hindamisele, mis põhineb kavandatud tegevuse liigil ja tähtsusel (kogused ja kulud). Kui asjaomasel juhul on tegemist muude kui ÜTK määruse artikli 169 lõike 1 punktis a, artikli 170 lõike 1 punktis a ja artikli 171 lõike 1 punktis a loetletud tegevustega, hinnatakse igat üksikjuhtu eraldi. Kui tegevust ei saa tootjaorganisatsioonist sõltumatutel asjaoludel tegelikkuses teostada, võib erandit tootjaorganisatsiooni suhtes kohaldada ka pärast selliste asjaolude tekkimist seni, kuni ÜPP eesmärkide saavutamist (vt näide põllukultuuride kohta punktis 3.3) kahjustav tegevus on kõrvaldatud.

#### ***2.4.4 Tingimused seoses tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vaheliste suhetega***

- (81) Erandi kohaldamine ei sõltu sellest, kas tootjad on asjaomase toote / asjaomaste toodete omandiõiguse tootjaorganisatsioonile üle andnud või mitte, sest erandit kohaldatakse tootjaorganisatsioonide suhtes mõlemas olukorras<sup>56</sup>.
- (82) Erandiga on siiski kehtestatud kaks nõuet seoses tootjaorganisatsiooni ja selle liikmete vaheliste suhetega<sup>57</sup>:
- a. Asjaomased tootjad ei tohiks olla ühegi teise sellise tootjaorganisatsiooni liikmed, kes peab samuti nende nimel selliste lepingute üle läbirääkimisi. Teisisõnu ei tohi tootja kutsuda teist tootjaorganisatsiooni üles pidama läbirääkimisi oma toodete üle samal ajal koos teiste tootjate toodetega. Tootja võib siiski müüa neid tooteid samal ajal turul; samuti võib ta teise tootjaorganisatsiooni kaudu müüa muid tooteid.
  - b. Tootjaorganisatsioon võib läbirääkimisi pidada tingimusel, et kõnealuse toote suhtes ei ole tootja liikmesuse tõttu ühistus, mis ei ole ise asjaomase tootjaorganisatsiooni liige, kehtestatud tarnekohustust vastavalt ühistu põhikirjas sätestatud tingimustele või nimetatud põhikirjas sätestatud või sellest tulenevatele eeskirjadele ja otsustele. Seepärast ei saa ÜTK määruse

<sup>55</sup> Kui lihtsustatud meetodi elemendid on vastavalt eespool öeldule koguste ja kulude seisukohast täidetud, on tõenäoline, et märkimisväärse tõhususe kriteerium on sellises olukorras täidetud. Kui ei, tuleb märkimisväärse tõhususe kriteeriumi hinnata konkreetse olukorra faktidest lähtuvalt, tagamaks et tootjaorganisatsiooni tegevus suurendab märkimisväärselt tõhusust sellisel määral, et see aitab üldiselt kaasa ÜPP eesmärkide täitmisele.

<sup>56</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt a, artikli 170 lõike 2 punkt a ja artikli 171 lõike 2 punkt a.

<sup>57</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punktid e ja f, artikli 170 lõike 2 punktid e ja f ning artikli 171 lõike 2 punktid e ja f.

artikleid 169, 170 ja 171 pidada aluseks sellele, et kehtivat ühistusisest tarnekohustust ei ole täidetud.

#### **2.4.5 Lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste kohane piirang toodangu suhtes**

- (83) Erandi kehtestamine sõltub koguselistest piirnormidest<sup>58</sup>.
- (84) Veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris kohaldatakse erandit tingimusel, et toote kogus, mis on hõlmatud konkreetse tootjaorganisatsiooni läbirääkimistega lepingute sõlmimiseks ja mis on toodetud konkreetsetes liikmesriigis, ei ületa 15 % riiklikust kogutoodangust iga toote puhul, millele on osutatud vastavalt ÜTK määruse artiklite 170 lõike 1 punktides a ja b ning artikli 171 lõike 1 punktides a–l.
- (85) Oliiviõli sektoris kohaldatakse erandit ainult juhul, kui oliiviõlitoodangu kogus, mis on hõlmatud konkreetse tootjaorganisatsiooni läbirääkimistega lepingute sõlmimiseks ja mis on toodetud konkreetsetes liikmesriigis, ei ületa 20 % asjaomase turust, tehes vahet inimtoiduks ettenähtud oliiviõli ja muuks otstarbeks ettenähtud oliiviõli vahel. Käesolevates suunistes on asjaomase turu kindlaks määramise üksikasjad esitatud oliiviõlisektorit käsitlevas jaos.
- (86) ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 viidatakse turujõu piirangute kehtestamisel tootmisele „konkreetses liikmesriigis”. Seega kui tootjaorganisatsiooni läbirääkimised oma liikmete nimel on seotud tarnetega mitmes liikmesriigis, ei tohi tootmismahud igas liikmesriigis olla suuremad kui 15 % riiklikust kogutoodangust veise- ja vasikaliha ning põllukultuuride puhul ja 20 % asjaomase turust oliiviõli puhul.
- (87) Komisjon avaldas asjaomaste toodete tootmismahu liikmesriikides *Euroopa Liidu Teatajas* (ELT C 256, 7.8.2014, lk 1–4)<sup>59</sup>. See teave on kättesaadav ka komisjoni veebisaidil<sup>60</sup>.

#### **2.4.6 Teatamiskohustus**

- (88) Erandi<sup>61</sup> kohaselt peab tootjaorganisatsioon teatama oma liikmesriigi pädevatele asutustele oma liikmete nimel peetavate läbirääkimistega hõlmatud asjaomaste toodete tootmismahud. Asjaomased pädevad asutused määravad kindlaks liikmesriigid.

<sup>58</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt c, artikli 170 lõike 2 punkt c ja artikli 171 lõike 2 punkt c.

<sup>59</sup> Oliiviõli: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=ET>  
Põllukultuurid: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=ET>  
Veise- ja vasikaliha: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=ET>

<sup>60</sup> Oliiviõli: [http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm)  
Veise- ja vasikaliha: [http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm)  
Põllukultuurid: [http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm)

## 2.5 Kaitsemeetmed

- (89) ÜTK määruse artikli 169 lõikes 5, artikli 170 lõikes 5 ja artikli 171 lõikes 5 on sätestatud kaitsemehhanism, mis annab liikmesriikide konkurentsiasutustele õiguse üksikjuhtumil otsustada, kas tootjaorganisatsiooni peetavaid konkreetseid läbirääkimisi tuleks uuesti alustada või neid üldse mitte pidada.
- (90) Liikmesriikide konkurentsiasutused võivad selliselt sekkuda isegi siis, kui kvantitatiivsetest künnistest (15 % riiklikust kogutoodangust veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris või 20 % asjaomase turust oliiviõlisektoris) on tootjaorganisatsioonide peetavatel läbirääkimistel täielikult kinni peetud.
- (91) Liikmesriigi konkurentsiasutus võib kaitsemehhanismi kohaldada järgmisel kolmel juhul:
- kui ta peab seda vajalikuks konkurentsi säilitamiseks või
  - kui ta leiab, et läbirääkimistega hõlmatud toode on eraldi turu osa toote eriliste omaduste või selle kavandatud kasutuse tõttu ja et sellised kollektiivsed läbirääkimised hõlmaksid rohkem kui 15 % sellise turu siseriiklikust toodangust<sup>62</sup> või
  - kui ta leiab, et ÜPP eesmärgid on ohus.
- (92) Kõigi kolme olukorra puhul ei ole pädevate konkurentsiasutuste ÜTK määruse artiklite 169, 170 ja 171 kohane tegevus sellise iseloomuga, mille puhul tuleks kohaldada karistust konkurentsieeskirjade rikkumise eest; seda käsitatakse pigem ennetava meetmena.
- (93) Kuni pädeva konkurentsiasutuse tehtud otsuseni selle kohta, kas läbirääkimisi tuleks uuesti alustada või neid üldse mitte pidada, käsitatakse tootjaorganisatsiooni poolt kooskõlas ÜTK määruse artiklitega 169, 170 ja 171 peetavaid läbirääkimisi selliselt, et need ei ole vastuolus ÜTK määruse artiklitega 169, 170 ja 171. Seega ei saa enne sellist otsust ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud tingimustele vastavate tootjaorganisatsioonide poolt peetavate läbirääkimiste eest karistusi üldise ELi konkurentsiõiguse alusel määrata. Pärast seda, kui pädev konkurentsiasutus on teinud otsuse selle kohta, et läbirääkimisi tuleks uuesti alustada või neid üldse mitte pidada, ei saa erandit enam kasutada. Sellest tulenevalt, kui tootjaorganisatsioon ei järgi pärast kõnealust kuupäeva pädeva konkurentsiasutuse tehtud otsust ja jätkab läbirääkimiste pidamist või sõlmitud lepingute rakendamist, võib tootjaorganisatsiooni tegevuse suhtes algatada üldise konkurentsiõiguse kohase menetluse.

### 2.5.1 Konkurentsi välistamine

---

<sup>61</sup> ÜTK määruse artikli 169 lõike 2 punkt g, artikli 170 lõike 2 punkt g ja artikli 171 lõike 2 punkt g.

<sup>62</sup> Seda võimalust kohaldatakse ainult veise- ja vasikaliha- ning põllukultuuride sektoris, st ei kohaldata oliiviõli sektoris, kus üksnes a või c punkti kohased tingimused on asjakohased.

- (94) Esimeses olukorras, kus pädev konkurentsiasutus sekkub konkurentsi säilitamise eesmärgil, on tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel peetavad läbirääkimised müügi/lepingute üle täielikult vastavuses ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud tingimustega, kuid sisaldavad klausleid, mis piiravad konkurentsi rohkem, kui on vajalik tarnete koondamiseks, st lepingute sõlmimiseks peetavad läbirääkimised (st klauslid ei kuulu ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 esitatud tingimuste alla, näiteks ainuõiguslikkuse klausel, millel võib olla konkurentsivastane mõju turul, kus tegutseb piiratud arv ettevõtjaid, kellel kõigil on ainuõigus).
- (95) Kui pädev konkurentsiasutus sekkub konkurentsi säilitamise nimel, on tema eesmärk kaitsta rivaliteeti tootjate vahel ja konkurentsi esinemist. Selles analüüsis arvestatakse nii tegelikku kui ka võimalikku konkurentsi<sup>63</sup>. Konkurents on välistatud, kui üks selle kõige tähtsamatest parameetritest on asjaomasel turul täielikult kõrvaldatud; see kehtib eelkõige hinnakonkurentsi<sup>64</sup> või uuendustegevusega seotud konkurentsi puhul. Lisaelemendid, mis avaldavad konkurentsi kõrvaldamise analüüsile mõju on muu hulgas järgmised: turuosa laiemas kontekstis, kui analüüsitakse tegelike konkurentide võimekust konkureerida ja nende motivatsiooni seda teha<sup>65</sup>; konkurentsi vähenemine asjaomaste läbirääkimiste tulemusel; võimekus tõsta hindu ja nende taset säilitada; tõkked uutele tulijatele. Täiendavad üksikasjad konkurentsi välistamise kohta vt (analoogia alusel) „Suunised EÜ asutamislepingu artikli 81 punkti 3 [*praegu ELi toimimise lepingu artikli 101 lõige 3*] kohaldamise kohta”, punkt 3.5<sup>66</sup>.
- (96) Kui aga tootjaorganisatsiooni poolt oma liikmete nimel sõlmitud tarnelepingud ei vasta ÜTK määruse artiklites 169, 170 ja 171 sätestatud tingimustele ega sisalda klausleid, mis piiravad konkurentsi rohkem, kui on vajalik tarnete koondamiseks, nagu on ette nähtud kõnealuste artiklitega, ei ole need ELi toimimise lepingu artikliga 101 vastuolus.

### **2.5.2. Väiksema asjaomase tooteturu konkurentsivastane mõju**

- (97) Teise olukorra puhul võib konkurentsiasutus otsustada, et läbirääkimised tuleks uuesti avada või neid ei tuleks alustada, kui ta leiab, et:

---

<sup>63</sup> Nt 28. veebruari 2002. aasta otsus kohtuasjas T-395/94: Atlantic Container Line vs. komisjon, ECLI:EU:T:2002:49, punkt 330.

<sup>64</sup> Nt otsus kohtuasjas 26/76: Metro vs. komisjon, ECLI:EU:C:1977:167, punkt 21: „... Kuigi hinnakonkurents on nii oluline, et seda ei saa kunagi välistada, ei kujuta see endast ainsat tõhusat konkurentsivormi ega ole ka selline, mis peaks kõigis olukordades olema esmatähtis. Komisjonile artikli 85 lõike 3 kohaselt antud volituste kohaselt võivad tõhusa konkurentsi säilitamise nõuded sobida kokku eri laadi kaitsemehhanismide eesmärkidega ja sellega seoses on lubatud teatavad konkurentsipiirangud tingimusel, et need on olulised kõnealuste eesmärkide saavutamiseks ega kõrvalda konkurentsi ühisturu olulises osas ...”

<sup>65</sup> Sellega seoses tuleks meelde tuletada, et erandit kohaldavad üksused peavad täitma turuosa suhtes seatud künnist 15 % riiklikust kogutoodangust veise- ja vasikaliha ning põllukultuuride puhul ja 20 % asjaomase turust oliiviõli puhul.

<sup>66</sup> Komisjoni teatis „Suunised EÜ asutamislepingu artikli 81 punkti 3 [*praegu ELi toimimise lepingu artikli 101 lõige 3*] kohaldamise kohta” (ELT C 101, 27.4.2004, lk 97).

- a. asjaomane tooteturg (mitte geograafiline turg) on veise- ja vasikaliha- või põllukultuuride sektorit käsitlevate läbirääkimiste puhul väiksem kui ÜTK määruse artiklites 170 ja 171 määratletud;
- b. asjaomased läbirääkimised avaldaksid kõnealustele väiksematele turgudele konkurentsivastast mõju.

See ei kehti oliiviõli sektoris, kus asjaomane turg ei ole ÜTK määruse artiklis 169 kindlaks määratud.

### **2.5.3. ÜPP eesmärgid on ohus**

- (98) Kolmas olukord, kus konkurentsiasutus saab sekkuda, on seotud tema järeldustega selle kohta, et tootjaorganisatsioonide täiendav integratsioonitegevus ohustab ÜPP eesmärke. Selline olukord võib tekkida juhul, kui tootjaorganisatsioon on teinud lihtsustatud meetodil põhineva enesehindamise. Osutatud meetodi puhul eeldatakse, et kui asjaomased kriteeriumid on täidetud, aitab tootjaorganisatsiooni tegevus ÜPP eesmärkide täitmisele üldiselt kaasa. Konkurentsiasutus võib leida, et tegelikkuses ei ole see nii isegi juhul, kui need kriteeriumid on täidetud.
- (99) Kui tootjaorganisatsioonide peetavad läbirääkimised hõlmavad üksnes ühte liikmesriiki, kohaldab kaitsemehhanismi kõnealuse liikmesriigi konkurentsiasutus. Kui tootjaorganisatsioonide peetavad läbirääkimised hõlmavad rohkem kui ühte liikmesriiki, kohaldab kaitsemehhanismi Euroopa Komisjon.

## **3. Sektoripõhised jaod**

### **3.1. Oliiviõli**

#### **3.1.1. Näited erandi kohaldamisest oliiviõli sektoris**

- (100) Suuniste käesolevas jaos käsitletakse allpool esitatud näidete põhjal ÜTK määruse erieeskirjade praktilist kohaldamist põllumajanduses oliiviõli sektoris.
- (101) **Näide** ÜTK määruse artikli 169 kohaselt oliiviõli sektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest olukorras, kus kohaldatakse erandit.

**Olukord:** Antud piirkonnas on loodud mitu oliiviõlitootmisega tegelevat tootjaorganisatsiooni, kellele toovad oliive töötlemiseks nii oma liikmed kui ka muud oliivikasvatajad. Tootjaorganisatsioonid ostavad oma liikmetele taimekaitsevahendeid, väetisi seadmeid jm, et tagada kvaliteedikontroll oliivide tootmisel.

Tootjaorganisatsioonid on omakorda loonud teise taseme tootjaorganisatsiooni, kellele nad tarnivad kogu oma toodangu. Teise taseme tootjaorganisatsioon transpordib esimese taseme tootjaorganisatsiooni eri tootjate toodetud oliiviõlid oma purustamis- ja villimiskohtadesse (kui oliive ei müüda lahtiselt). Teise taseme tootjaorganisatsioon peab jaemüüjatega tarnelepingute üle oma liikmete nimel läbirääkimisi, st peab läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks. Samuti tegeleb ta turustamise ja müügiesitamisega. Lisaks annab ta esimese taseme tootjaorganisatsiooni oliivikasvatajatele/liikmetele fütosanitaarset nõu ja teeb neile kvaliteedikontrolli. Asjaomane liikmesriik on tunnustanud kooskõlas ÜTK määrusega nii



esimese taseme kui ka teise taseme tootjaorganisatsiooni. Oliiviõli kogus, mis on hõlmatud teise taseme tootjaorganisatsiooni peetavate läbirääkimistega lepingute sõlmimiseks, moodustab 17,4 % asjaomasest turust. Teise taseme tootjaorganisatsioon, kes peab läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks, on läbirääkimistega hõlmatud oliiviõlikogusest riiklikele ametiasutustele teatatud.

**Analüüs:** Teise taseme tootjaorganisatsiooni on tunnustatud tootjaorganisatsioonina või tootjaorganisatsioonide liiduna, sõltuvalt asjaomasest liikmesriigis kohaldatavatest eeskirjadest. Teise taseme tootjaorganisatsioon koondab tarned ja viib oliiviõli turule. Esimese taseme ja teise taseme tootjaorganisatsioonide üldine struktuur on selline, et nende tegevus on tõenäoliselt tõhusust suurendav tegevus, mis on loetletud ÜTK määruse artiklis 169. Esimese taseme tootjaorganisatsioonide asjaomased tegevused on ühine tootmine, sisendite ühine ostmine, kvaliteedikontrolli ühine korraldamine. Teise taseme tootjaorganisatsioonide asjaomased tegevused on ühine transport, villimine, kvaliteedikontrolli ühine korraldamine, ühine turustamine ja reklaam. Kooskõlas märkimisväärse tõhususe kriteeriumi lihtsustatud meetodiga suurendab selline tegevus tõenäoliselt tõhusust. Tegevus hõlmab ka kõiki koguseid, mille suhtes peetakse läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks. Seega võib järeldada, et märkimisväärse tõhususe kriteeriumit on lihtsustatud meetodi alusel järgitud. Oliiviõli kogus, mis on teise taseme tootjaorganisatsiooni peetavate läbirääkimistega hõlmatud, ei ületa 20 % asjaomasest turust. Lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud oliiviõlikogusest on riiklikele ametiasutustele teatatud. Seega kohaldatakse erandit teise taseme tootjaorganisatsiooni lepinguliste läbirääkimiste suhtes.

(102) **Näide** ÜTK määruse artikli 169 kohaselt oliiviõli sektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest olukorras, kus kohaldatakse erandit.

**Olukord:** Mitu oliiviõlitootjat (veskid) otsustab ühiselt müüa osa oma (pakendamata) oliiviõlitoodangust mitmele erinevale villimisega tegelevale ettevõtjale; ülejäänud osa oma toodangust müüvad nad eraldi teistele klientidele. Oliiviõlitootjad on moodustanud tootjaorganisatsiooni, kes peab nende nimel läbirääkimisi lepingute sõlmimiseks mitme villimisega tegeleva ettevõtjaga. Selleks et tarnida ühele suuremale villijale (suurim klient), ostab tootjaorganisatsioon allhanke korras transporditeenuseid, mis katavad 30 % tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud oliiviõli koguse transpordist. Tootjaorganisatsioon ei korralda oliiviõli transporti muudele villimisega tegelevatele ettevõtjatele; kliendid (villimisega tegelevad ettevõtjad) korraldavad transpordi ise.

**Analüüs:** Tootjaorganisatsiooni ainus tõhusust suurendav tegevus on ühine transport oliiviõli tarnimisel ühele villimisega tegelevale ettevõtjale. Ühine transport on loetletud ÜTK määruse artiklis 169 tegevusena, mis tõenäoliselt suurendab märkimisväärselt tõhusust. Sellisel juhul hõlmab ühine transport tunduvalt vähem kui 50 % tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud oliiviõli kogusest. Lihtsustatud meetodi kohaselt ei hõlma see piisavalt suuri oliiviõlikoguseid, et vastata märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Transporditegevus ei suurenda tõenäoliselt märkimisväärselt tõhusust ja seega on ebatõenäoline, et tootjaorganisatsiooni peetavad läbirääkimised lepingute sõlmimiseks oleksid erandi kohaldamiseks sobivad.

### ***3.1.2. Asjaomase turu kindlaksmääramine oliiviõli sektoris***

- (103) Erandi kohaselt tuleb kindlaks määrata oliiviõli hulгимүүgi asjaomased toote- ja geograafilised turud, et tootjaorganisatsioonid saaksid kindlaks teha, kas nad järgivad erandi kohaselt turuosa suhtes kehtestatud ülemmäära<sup>67</sup>.
- (104) Asjaomaseid turge tuleb hinnata igal üksikjuhul eraldi ja komisjon on andnud asjaomaste turgude kindlaksmääramise juhised oma teatistes asjakohase turu mõiste kohta<sup>68</sup>. Komisjonil ei ole võimalik esitada asjakohaste turgude täpseid määratlusi oliiviõli sektoris, kuid selleks, et aidata tootjatel erandit rakendada, on käesolevates suunistes antud juhised konkreetsele sektorile selle teabe põhjal, mis on komisjonile käesolevate suuniste vastuvõtmisel kättesaadav<sup>69</sup>. Asjaomased turud võivad aja jooksul muu hulgas turu arengust tulenevalt muutuda.
- (105) On vaja kindlaks määrata oliiviõli hulгимүүgi asjaomased toote- ja geograafilised turud. Kõnealusel turul on müüjateks eelkõige tootjad ja turustajad, samas kui ostjateks on peamiselt ettevõtjad, tootjad, jaemüüjad, tööstuskliendid ning restorani- ja hotellisektoris tegutsevad kliendid.

#### ***a) Asjaomane tooteturg***

- (106) Esiteks tundub oliiviõli asjaomane tooteturg erinevat muust toiduõlide turust, võttes muu hulgas arvesse selliste toodete erinevusi omaduste, hindade ja kasutusotstarbe poolest. Lisaks ei pruugi olla vajalik kindlaks määrata eraldi turge eri tüüpi oliiviõlide (ekstra-neitsioliiviõli, neitsioliiviõli ja muud oliiviõlil baseeruvad õlid<sup>70</sup>) puhul, võttes arvesse nende kategooriate vahelist suurt vastastikust asendatavust. Ka müügikanalite korraldust arvestades võib olla asjakohane määratleda kolm eraldi turgu:
- jaemüüjatele tarnitud oliiviõli;
  - tööstusklientidele tarnitud oliiviõli ning
  - restorani- ja hotellisektoris tegutsevatele klientidele tarnitud oliiviõli.

Lõpuks ei saa välistada, et jaemüüjatele tarnitava oliivõli turul moodustavad erakaubamärkidega ja kaubamärgiga tarnitavad tooted erinevad tooteturud.

- (107) Eespool kirjeldatud ühised elemendid turu killustatuse kohta ei välista tooteturgude kitsamat kindlaksmääramist.

#### ***b) Asjaomane geograafiline turg***

- (108) Võttes arvesse kõiki kolme kanalit, nimelt oliiviõli tarnimist jaemüüjatele, tööstusklientidele ning restorani- ja hotellisektorile, ei saaks asjaomane turg oliiviõli

<sup>67</sup> Vt punkt 2.4.5 Lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste kohane piirang toodangu suhtes.

<sup>68</sup> Komisjoni teatis asjakohase turu mõiste kohta ühenduse konkurentsioiguses (EÜT C 372, 9.12.1997, lk 5).

<sup>69</sup> See hõlmab konkurentsiasutuste varasemaid uurimisi (Euroopa Komisjoni konkurentsi peadirektoraadi ja Hispaania konkurentsiameti juhtumiuuringud), samuti komisjoni teavet, mis on saadud ettevõtjatelt.

<sup>70</sup> Komisjoni rakendusmäärus (EL) nr 29/2012, 13. jaanuar 2012, oliiviõli turustusnormide kohta (ELT L 12, 14.1.2012, lk 14) (muudetud).

tarnimiseks olla geograafilisest seisukohast vaadates kitsam kui riiklik turg ja hõlmaks tõenäoliselt ka Euroopa Majanduspiirkonda.

### 3.2. Veise- ja vasikalihasektor

#### 3.2.1. Näited erandi kohaldamisest veise- ja vasikalihasektoris

- (109) Suuniste käesolevas jaos käsitletakse allpool esitatud näidete põhjal ÜTK määruse erieeskirjade praktilist kohaldamist põllumajanduses veise- ja vasikalihasektoris.
- (110) **Näide** ÜTK määruse artikli 170 kohaselt veise- ja vasikalihasektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest olukorras, kus kohaldatakse erandit.

**Olukord:** Tunnustatud tootjaorganisatsioon müüb ühiselt kogu oma liikmete veisekasvatustoodangu (100 %) elusveiste tarnimiseks tapamajale. Müük moodustab 1,3 % veiseliha kogutoodangu turust asjaomases liikmesriigis. Lisaks ühisele müügile korraldab tootjaorganisatsioon kõigi oma liikmete nimel müüdud veiste (100 %) kogumise ja transpordi tapamajadesse, mis moodustab 17 % tootmiskuludest ja toote turuleviimisega seotud kuludest. Lisaks hangib tootjaorganisatsioon oma liikmetele enamiku neile vajalikust söödakogustest ja ravimitest, mis moodustab umbes 9 % tootmiskuludest.

**Analüüs:** Tootjaorganisatsioon koondab tärned ja viib elusveised turule. Tootjaorganisatsiooni tegevus on tõenäoliselt tõhusust suurendav tegevus, mis on loetletud ÜTK määruse artiklis 170 ja milleks on veiste ühine transport ja sisendite (sööt ja ravimid) ühishanked. Tootjaorganisatsiooni korraldatud ühine transport hõlmab üle poole tootjaorganisatsiooni turustatud kogusest (käesoleval juhul 100 % elusveistest) ja seega näib tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi alusel vastavat märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Seoses sisendite ühishangetega ei ole hindamist vaja, kuna tootjaorganisatsioon näib lihtsustatud meetodi alusel vastavat märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Tootjaorganisatsioon müüb tunduvalt vähem kui 15 % elusveiste riiklikust kogutoodangust. Sellest tulenevalt kohaldatakse erandit tootjaorganisatsiooni peetavate läbirääkimiste suhtes lepingute sõlmimiseks.

- (111) **Näide** ÜTK määruse artikli 170 kohaselt veise- ja vasikalihasektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest, kui erandit ei kohaldata:

**Olukord:** Tunnustatud tootjaorganisatsioon müüb ühiselt 80 % oma liikmete veisekasvatustoodangust elusveiste tarnimiseks tapamajale. Müük moodustab 6 % veiseliha kogutoodangu turust asjaomases liikmesriigis. Lisaks ühisele müügile korraldab tootjaorganisatsioon oma liikmete nimel ühiseid reklaamikampaaniaid, avaldades kohalikus ajalehes üldist reklaami oma liikmete põllumajandusloomade kohta. Ühine reklaamitegevus hõlmab kõiki tootjaorganisatsiooni poolt ühiselt müüdavaid tooteid.

**Analüüs:** Tootjaorganisatsioon koondab tärned ja viib elusveised turule. Tootjaorganisatsiooni tegevus on tõenäoliselt tõhusust suurendav tegevus, mis on loetletud ÜTK määruse artiklis 170 ja milleks on ühine reklaam. See tegevus hõlmab kõiki ühiselt müüdud koguseid, kuid ühine tegevus ei näi lihtsustatud meetodi alusel vastavat märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Selle näite puhul ei arenda tootjaorganisatsioon lisandväärtusega toodet, vaid üksnes edendab üldise reklaami kaudu oma liikmete toote müüki. Seega ei suurenda reklaamitegevus selle näite puhul tõenäoliselt iseenesest

märkimisväärselt tõhusust ja on ebatõenäoline, et erandit kohaldatakse tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste suhtes.

### 3.3. Põllukultuurid

#### 3.3.1 Näited erandi kohaldamisest põllukultuuride sektoris

(112) Käesolevas suuniste jaos käsitletakse allpool esitatud näidete põhjal ÜTK määruse erieeskirjade praktilist kohaldamist põllumajanduses põllukultuuride sektoris.

(113) **Näide** ÜTK määruse artikli 171 kohaselt põllukultuuride sektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest olukorras, kus kohaldatakse erandit:

**Olukord:** Golden Glow on teraviljatootjate tootjaorganisatsioon. Tootjaorganisatsioon on asutatud ja tunnustatud liikmesriigis A ning tal on liikmeid ka liikmesriikides B ja C. Golden Glow loodi transporditeenuste osutamiseks oma liikmetele, kuna transpordikulud on müügipunktide kauguse tõttu suhteliselt suured. Tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud kogusest keskmiselt 60 % puhul kasutatakse ühiseid transporditeenuseid (ise või allhanke korras). Lisaks tegeleb tootjaorganisatsioon sisendite, eelkõige väetiste ja pestitsiidide ühishangetega. Samuti osutab ta oma liikmetele teabeteenuseid, nagu teave turul olevate uute seemnete kohta, riskide hajutamine, sealhulgas riskide maandamine jne.

Seotud logistikateenustega kuuluvad tootjaorganisatsioonile endale mõned veoautod. Kuid need hõlmavad ainult 9 % sellest, mida tema liikmed vajavad transpordiks. Seepärast on tootjaorganisatsioon sõlminud lepingud kahe teise ettevõtjaga, kes osutavad veoteenuseid. Tootjaorganisatsioon on esitanud allhanke taotluse asjaomasele riiklikule ametiasutusele, kes on selle heaks kiitnud. Ta esitas asjakohased selgitused, et transpordi allhange hoiab kulusid märkimisväärselt kokku, sest investeeringud veoautodesse on suured, veoautosid kasutatakse põllukultuuride sektoris hooajaliselt (st transporti on põhiliselt vaja saagikoristuse ajal, muul ajal on vajadus selle järele väga väike) ning veoautode hooldus ja spetsialiseerunud autojuhtide täistööajast lühemaks ajaks palkamine on kulukad.

Lisaks oli organisatsioonil Golden Glow 2014. aastal siseriiklikust toodangust järgmine turuosa. Liikmesriik A: pehme nisu 6,4 %, oder 4 %, kaer 13,8 %, rapsiseeme 13,6 %, põldoad 2,3 % ja põldhernerid 1 %. Liikmesriikides B ja C on Golden Glow turuosa iga teravilja liigi puhul alla 1 %. Tootjaorganisatsiooni liikmed turustavad keskmiselt 80 % oma toodangust tootjaorganisatsioonide kaudu. Liikmed ostavad tootjaorganisatsiooni vahendusel keskmiselt kaks kolmandikku oma väetistest ja pestitsiididest ning need sisendid moodustavad keskmiselt 18 % tootmisega ja toote turuleviimisega seotud muutuvkuludest kokku kõikide tootjaorganisatsiooni poolt peetavate läbirääkimistega hõlmatud põllukultuuride liikide puhul.

**Analüüs:** Golden Glow on liikmesriigi A ametiasutuse poolt ametlikult tunnustatud. Tootjaorganisatsioon koondab tärned ja viib põllukultuurid turule.

Tootjaorganisatsiooni tegevus tõenäoliselt suurendab tõhusust, kuna selleks on ühine transport ja sisendite ühishanked, mis on loetletud ÜTK määruse artiklis 171. Tootjaorganisatsiooni korraldatud ühine transport hõlmab üle poole tootjaorganisatsiooni turustatud kogusest ja seega näib tootjaorganisatsioon lihtsustatud meetodi alusel vastavat märkimisväärse tõhususe kriteeriumile. Sisendite ühishangete hindamist ei ole käesoleval juhul vaja, sest kriteerium on ühe ühistegevuse puhul täidetud. Müüdavate või tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud nisu, odra, kaera, rapsiseeme, põldubade ja põldherneste koguste osakaal ei ületa liikmesriigis A 15 % riiklikust kogutoodangust. Järelikult kohaldatakse erandit tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste suhtes.

Tootjaorganisatsioon osutab teabeteenust, mis ei ole loetelud ÜTK määruse artiklis 171. Ei ole välistatud, et see tegevus tõenäoliselt suurendab tõhusust. Kõnealusel juhul ei ole aga vaja neid teenuseid hinnata, sest ühise transpordi analüüs on piisav, et erandit tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimiste suhtes kohaldada.

- (114) **Näide** ÜTK määruse artikli 171 kohaselt põllukultuuride sektoris tegutseva tootjaorganisatsiooni hindamisest olukorras, kus erandit ei kohaldata:

**Olukord:** Stony Fields on liikmesriigis A nisu- ja odraturul tegutsev tootjaorganisatsioon. Tootjaorganisatsiooni on tunnustanud liikmesriigi A asjaomane ametiasutus. Tootjaorganisatsioon müüb oma liikmetele ja mitteliikmetele nisu ja otra. Tootjaorganisatsiooni liikmete kasvatatud nisu, mis on hõlmatud tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega, moodustab liikmesriigis A 7 % nisu riiklikust kogutoodangust; vastav näitaja odra puhul on 8 %. Tootjaorganisatsiooni turuosa liikmesriigi A turul, võttes arvesse ka mitteliikmete kasvatatud nisu ja otra, on vastavalt 19 % ja 17,2 %. Lisaks oma liikmete nimel lepingute sõlmimiseks peetavatele läbirääkimistele kavatses Stony Fields investeerida ladustamisrajatisse ja mõnesse töötlemismasinasse (nt kuivatus- ja puhastusmasinasse), mis hõlmaks 10 % tema ladustamisvajadusest ja ligikaudu 1 % tootjaorganisatsiooni poolt müüdud nisukogusest (liikmete ja mitteliikmete tooted). Stony Fields on saanud kohalikul pangalt laenu uue rajatise rahastamiseks. Praegu kaalub tootjaorganisatsioon eri ehitusettevõtjatelt saadud pakkumisi ja masinatega seotud müügipakkumisi. Tootjaorganisatsioon kavatses rajatise valmis saada kuue kuni kaheksa kuu jooksul.

Lisaks saadab Stony Fields iga nädal oma liikmetele teabelehti turgude arengu kohta ning annab olulist teavet nisukasvatajatele ja tootjatele.

**Analüüs:** Stony Fields on tunnustatud tootjaorganisatsioon, kes koondab tarneid ja viib taimekasvatustaadused turule. Tootjaorganisatsiooni tegevus ei ole tõhusust tõenäoliselt suurendav tegevus, mis on loetletud ÜTK määruse artiklis 171. Tootjaorganisatsioon kavatses tulevikus osutada ainult ühte võimalikku tõhusust suurendavat tegevust, mis on loetletud artiklis 171 (ladustamine). Lihtsustatud meetod märkimisväärse tõhususe kriteeriumi hindamiseks ei ole seega kohaldatav. Siiski võiks selle näite puhul kasutada punktides 74–80 kirjeldatud alternatiivset meetodit. Käesoleval juhul on tootjaorganisatsioon saanud pangalt laorajatise ehitamiseks krediidiini ning erinevaid

pakkumisi ettevõtjatelt. Projekti tähtaeg on kuus kuni kaheksa kuud. Seega tundub, et tootjaorganisatsioon kohustub investeerima tõhusust suurendavasse tegevusse ja tal kulub lao ehitamiseks aega. Tootjaorganisatsioon võib seega erandit kasutada, tingimusel et sellise ladustamisega suurendatav tõhusus on tõenäoliselt märkimisväärne. Siiski on see ebatõenäoline, kuna tootjaorganisatsiooni kavatseb ladustada kokku üksnes 1 % tootjaorganisatsiooni müüdavast nisukogusest. Seoses muu tegevusega annab tootjaorganisatsioon oma liikmetele teavet infolehtede vormis. On võimalik, et selline teave võib olla kasulik ja isegi tõhusust suurendada. Kuid ei ole ilmne, et esitatud teave iseenesest suurendab tõhusust märkimisväärselt. Odra puhul puuduvad tõhusust suurendavad tegevused ja see ei ole ka kavas. Lisaks tundub, et mitteliikmetelt ostetud nisu ja odra osakaal ning riikliku kogutoodangu osakaal ei vasta nõuetele. Esiteks on mitteliikmetelt ostetud toodete osakaal nisu puhul 63 % ja odra puhul 53 % tootjaorganisatsiooni poolt lepingute sõlmimiseks peetavate läbirääkimistega hõlmatud toote üldkogusest. Seetõttu ei saa sellist tegevust käsitada kõrvaltegevusena. Teiseks on tootjaorganisatsiooni poolt selliste läbirääkimistega hõlmatud toote osakaal nii nisu kui ka odra puhul üle 15 % liikmesriigi kogutoodangust. Seetõttu ei saa erandit kohaldada sellises olukorras oleva tootjaorganisatsiooni suhtes.