



EUROPSKA
KOMISIJA

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

KOMUNIKACIJA KOMISIJE

**NACRT SMJERNICA O PRIMJENI POSEBNIH PRAVILA IZ ČLANAKA 169., 170. I
171. UREDBE O ZOT-U NA SEKTORE MASLINOVOG ULJA, GOVEDINE I
TELETINE TE RATARSKIH KULTURA**

NACRT

OVAJ JE NACRT DOKUMENT SLUŽBI KOMISIJE KOJI SE JOŠ UVIJEK MOŽE MIJENJATI I KOLEGIJ GA JOŠ NIJE PRIHVATIO

Ako imate pitanja o ovom nacrtu, pošaljite ih na COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

NACRT SMJERNICA O PRIMJENI POSEBNIH PRAVILA IZ ČLANAKA 169., 170. I 171. UREDBE O ZOT-U NA SEKTORE MASLINOVOG ULJA, GOVEDINE I TELETINE TE RATARSKIH KULTURA

Ključne točke u postupku donošenja:

<i>Prošireni sastanak nacionalnih nadležnih tijela (NNT + ministarstva)</i>	<i>16. listopada 2014.</i>
<i>Javno savjetovanje</i>	<i>T1 2015.</i>
<i>Savjetodavni odbor</i>	<i>T3 2015.</i>
<i>Planirano donošenje:</i>	<i>T4 2015.</i>

Sadržaj

1.	Uvod.....	4
1.1	Svrha i područje primjene	4
2.	Pravila koja se primjenjuju na sporazume između poljoprivrednih proizvođača u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura.....	5
2.1	Pravni okvir – primjena članaka 101. i 102. UFEU-a na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima	5
2.2	Odstupanje od primjene članaka 101. i 102. UFEU-a na temelju članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura.....	9
2.3	Alternativne mogućnosti ocjenjivanja za osiguranje zakonitosti pregovora OP-a o ugovorima o nabavi u ime njegovih članova.....	13
2.3.1	Opće odstupanje od pravila tržišnog natjecanja u skladu s člankom 209. Uredbe o ZOT-u.....	14
2.3.2	Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju	15
2.4	Uvjeti za odstupanje	18
2.4.1	Priznavanje OP-a/UOP-a.....	18
2.4.2	Ciljevi OP-a.....	19
2.4.3	Test značajnog učinka	21
	Pojednostavnjena metoda	22

Alternativna metoda	34
2.4.4 Uvjeti o odnosima između OP-a i njegovih članova proizvođača	35
2.4.5 Gornja granica proizvodnje podložna pregovorima o ugovorima.....	36
2.4.6 Obveza obavješćivanja	36
2.5 Zaštitne mjere	37
2.5.1. Isključivanje tržišnog natjecanja	38
2.5.2. Manje mjerodavno tržište proizvoda s negativnim utjecajem na tržišno natjecanje.....	39
2.5.3. Ugroženi su ciljevi ZPP-a	39
3. Odjelci koji se odnose na pojedine sektore	39
3.1. Maslinovo ulje.....	39
3.1.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru maslinovog ulja	39
3.1.2. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja.....	41
3.2. Sektora govedine i teletine	42
3.2.1 Primjeri primjene odstupanja u sektoru govedine i teletine	42
3.3. Ratarske kulture.....	43
3.3.1 Primjeri primjene odstupanja u sektoru ratarskih kultura	43

1. Uvod

1.1 Svrha i područje primjene

- (1) Ovim Smjernicama¹ daju se proizvođačima iz sektora maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura upute za primjenu članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u² u kojima su propisana posebna pravila za pregovore o ugovorima u tim sektorima.
- (2) Iako je cilj smjernica dati posebne upute proizvođačima, proizvođači su sami odgovorni za ocjenjivanje svoje prakse. Osim toga, svrha je smjernica dati upute sudovima i tijelima za zaštitu tržišnog natjecanja država članica u pogledu primjene članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, iako oni za njih nisu pravno obvezujući.
- (3) Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u odnose se na određene poljoprivredne proizvode u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura³.
- (4) Člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u dopušteno je organizacijama proizvođača (dalje u tekstu „OP”) i udruženjima organizacija proizvođača (dalje u tekstu „UOP”) da pregovaraju, u ime svojih članova, o ugovorima o nabavi predmetnih proizvoda u skladu s nizom uvjeta.⁴
- (5) Predmetni subjekti definirani su kako slijedi:
 - proizvođač je proizvođač predmetnog proizvoda;
 - OP je organizacija proizvođača u skladu s definicijom iz članka 152. Uredbe o ZOT-u;
 - UOP je udruženje organizacija proizvođača u skladu s definicijom iz članka 156. Uredbe o ZOT-u;

Ako se u smjernicama u kontekstu odstupanja definiranog u odjeljku 2.2. upućuje na OP (OP-ove), isto se primjenjuje i na UOP (UOP-ove), ako izričito nije navedeno drugačije.

¹ Smjernice o primjeni posebnih pravila iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura (dalje u tekstu „Smjernice”).

² „Uredba o ZOT-u” je Uredba (EU) br. 1308/2013 Europskog parlamenta i Vijeća od 17. prosinca 2013. o uspostavljanju zajedničke organizacije tržišta poljoprivrednih proizvoda i stavljanju izvan snage uredbi Vijeća (EEZ) br. 922/72, (EEZ) br. 234/79, (EZ) br. 1037/2001 i (EZ) br. 1234/2007 (SL L 347, 20.12.2013., str. 671.).

³ Ove je sektore utvrdio zakonodavac u kontekstu reforme ZPP-a i donošenja Uredbe o ZOT-u.

⁴ Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u isključivo se primjenjuju na posebnu kategoriju OP-ova i UOP-ova koje su države članice priznale u skladu s člancima 106. i 107. Uredbe o ZOT-u, odnosno, ta se pravila ne odnose na bilo koji OP ili UOP. Više pojedinosti navedeno je u stavku (54) u nastavku.

Priznate sektorske organizacije nisu obuhvaćene člancima 169. – 171. Uredbe o ZOT-u. Međutim, one bi mogle iskoristiti mogućnost odstupanja iz članka 210. Uredbe o ZOT-u.

- (6) Stajalištem Komisije ne dovodi se u pitanje sudska praksa Suda Europske unije⁵ o tumačenju članaka 39., 42., 101. i 102. Ugovora u funkcioniranju Europske unije (dalje u tekstu „UFEU”) i članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.
- (7) Smjernicama su obuhvaćena sljedeća pitanja:
- okvir općih primjenjivih pravila tržišnog natjecanja,
 - posebna pravila utvrđena člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u,
 - praktična primjena posebnih pravila utvrđenih člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u u predmetnim poljoprivrednim sektorima.

2. Pravila koja se primjenjuju na sporazume između poljoprivrednih proizvođača u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura

2.1 Pravni okvir – primjena članaka 101. i 102. UFEU-a na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima

- (8) Člankom 42. UFEU-a daje se zakonodavcu EU-a (Europskom parlamentu i Vijeću) ovlast da utvrdi u kojoj se mjeri pravila tržišnog natjecanja primjenjuju na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima.
- (9) Drugim riječima, u skladu s člankom 42. UFEU-a, zakonodavac utvrđuje u kojoj se mjeri pravila tržišnog natjecanja primjenjuju na poljoprivredni sektor, uzimajući u obzir ciljeve Zajedničke poljoprivredne politike (dalje u tekstu „ciljevi ZPP-a”) utvrđene u članku 39. UFEU-a. Prema Sudu Europske unije, tom se odredbom priznaje prevlast ciljeva poljoprivredne politike nad ciljevima Ugovora u pogledu tržišnog natjecanja⁶.
- (10) U skladu s člankom 39. UFEU-a, ciljevi ZPP-a sljedeći su:
- a. povećati poljoprivrednu produktivnost promicanjem tehničkog napretka i osiguranjem racionalnog razvoja poljoprivredne proizvodnje te optimalnog korištenja čimbenika proizvodnje, osobito radne snage;
 - b. na taj način osigurati primjeren životni standard poljoprivrednog stanovništva, osobito povećanjem osobne zarade osoba koje se bave poljoprivredom;

⁵ Sud Europske unije ovdje se odnosi na Sud pravde i Opći sud.

⁶ Presuda u predmetu Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, stavak 23.; Presuda u predmetu Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, stavak 91.; presuda u predmetu Njemačka protiv Vijeća, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, stavak 61.

- c. stabilizirati tržišta;
 - d. osigurati dostupnost opskrbe i
 - e. pobrinuti se da roba dođe do potrošača po razumnim cijenama.
- (11) Na temelju članka 42. UFEU-a, u članku 206. Uredbe o ZOT-u navedeno je da se pravila tržišnog natjecanja iz članaka 101. do 106. UFEU-a primjenjuju na proizvodnju i trgovinu poljoprivrednim proizvodima:
- „Osim ako je drukčije predviđeno ovom Uredbom, a u skladu s člankom 42. UFEU-a, članci od 101. do 106. UFEU-a i provedbene odredbe koje se na njih odnose primjenjuju se, podložno člancima od 207. do 210. ove Uredbe, na sve sporazume, odluke i prakse iz članka 101. stavka 1. i članka 102. UFEU-a koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovinu njima.”*
- (12) Članci 101. i 102. UFEU-a primjenjuju se na ponašanje poduzetnika u obliku sporazuma, odluka, djelovanja ili zlouporabe prevladavajućeg položaja, ako bi oni „*mogli utjecati na trgovinu među državama članicama.*” Pojediniosti o tumačenju ovog kriterija prihvatljivosti nalaze se u Smjernicama Komisije o utjecaju na trgovinu⁷.
- (13) Članak 101. UFEU-a primjenjuje se, u načelu, na sve gospodarske djelatnosti proizvođača i OP-ova. OP je organizacija pojedinačnih proizvođača koja se, prema pravu tržišnog natjecanja EU-a, može opisati kao udruženje poduzeća i, kao samostalno poduzeće⁸, ako obavlja gospodarsku djelatnost. Pravila tržišnog natjecanja primjenjuju se, stoga, na OP i njegove članove. U skladu s time, pravila tržišnog natjecanja ne primjenjuju se samo na sporazume između pojedinih proizvođača (npr. osnivanje OP-a i statuti o osnivanju) već i na odluke koje je donio / ugovore koje je sklopio OP.
- (14) Kada je ocjenjivao primjenu članka 101. stavka 1. UFEU-a na zadruge (koje su jedan od mogućih oblika OP-a), Sud Europske unije smatrao je da organizacija poduzeća u posebnom obliku zadruge samo po sebi ne predstavlja postupanje kojim se narušava tržišno natjecanje. Međutim, ne može se zaključiti da zadruge, kao takve, automatski nisu obuhvaćene zabranom iz članka 101. stavka 1. UFEU-a jer svejedno mogu utjecati na trgovačko postupanje svojih članova kojim se narušava tržišno natjecanje na tržištu na kojem ta poduzeća posluju⁹.
- (15) **Primjer** primjene članka 101. na aktivnosti proizvođača:

⁷ Obavijest Komisije – Smjernice o načelu utjecaja na trgovinu iz članaka 81. i 82. Ugovora, SL C 101, 27.4.2004., str. 81.

⁸ Gospodarska djelatnost definira se kao djelatnost koja se sastoji od ponude robe i usluga na određenom tržištu. Za više pojedinosti vidi, primjerice, presudu u predmetu Komisija protiv Italije, 118/85, EU:C:1987:283, stavak 7. Poduzeće je tijelo koje se bavi gospodarskom djelatnošću.

⁹ Više pojedinosti i kontekst dostupni su u presudi u predmetu Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, stavci 10. - 16. Vidi također mišljenje nezavisnog odvjetnika Tesaura u ovom predmetu, EU:C:1995:277, stavci 29. i 30.

Primjer: Na tržištu opskrbe živom stokom u zemlji postoji trajan pad domaće potražnje jer se smanjuje potražnja krajnjih potrošača za govedinom. Osim toga, povećao se uvoz trupla i rezane govedine, a u manjoj mjeri i uvoz žive stoke. Klaonice u zemlji znatno su smanjile kupnju žive stoke, a smanjuju se i cijene žive stoke. Kako bi se suočili s tom situacijom, velik broj dobavljača žive stoke (koja obuhvaća oko 60 % tržišta žive stoke) sklapa uzajamne sporazume u kojima utvrđuju minimalnu prodajnu cijenu žive stoke koja će se prodavati klaonicama.

Analiza: Svrha je sporazuma ograničiti tržišno natjecanje utvrđivanjem ujednačene cijene. Tim se sporazumom, kao takvim, krši zabrana sklapanja sporazuma, odluka o udruživanju i usklađenih djelovanja u skladu s člankom 101. stavkom 1. UFEU-a. Sporazumom se ne pružaju pogodnosti potrošačima i uklanja se tržišno natjecanje na velikom dijelu tržišta žive stoke. Stoga ne može biti opravdan na temelju članka 101. stavka 3. UFEU-a. Osim toga, takav sporazum predstavlja povredu članka 101. UFEU-a te je zabranjen i ništav.

(16) Osim toga, članak 102. UFEU-a primjenjuje se na proizvođače i na OP-ove koji djeluju kao poduzeće. Zabrana zlouporabe vladajućeg položaja predviđena u članku 102. UFEU-a u potpunosti se primjenjuje na poljoprivredni sektor. Međutim, članak 102. povrijeđen je ako su ispunjeni sljedeći uvjeti:

- a. Prvo, OP ili proizvođač moraju imati vladajući položaj na predmetnom tržištu proizvoda i zemljopisnom tržištu (mjerodavno tržište)¹⁰, tj. položaj gospodarske snage zahvaljujući kojem se može u velikoj mjeri ponašati neovisno o svojim konkurentima, klijentima i, naposljetku, potrošačima¹¹.
- b. Drugo, OP ili proizvođač moraju zlouporabiti svoj vladajući položaj praksom isključivanja i/ili iskorištavanja na štetu konkurenata, klijenata i/ili potrošača¹².
- c. Ovakva djelovanja utječu na trgovinu među državama članicama¹³.

(17) **Primjer** primjene članka 102. na aktivnosti OP-a:

¹⁰ Za više informacija: Obavijest Komisije o utvrđivanju mjerodavnog tržišta radi provedbe prava tržišnog natjecanja Zajednice (SL C 372, 9.12.1997., str. 5).

¹¹ Presuda u predmetu *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, stavak 65.

¹² Zlouporaba isključivanjem praksa je koja se ne temelji na uobičajenim poslovnim postupcima i čiji je cilj ugroziti konkurentni položaj konkurenata vladajućeg poduzeća ili ih isključiti s tržišta u potpunosti te time u konačnici uzrokovati štetu klijentima (kao što je odbijanje isporuke, davanje dozvole, predatorske cijene). Zlouporaba iskorištavanjem, s druge strane, uključuje pokušaj poduzeća u vladajućem položaju da iskoristi prilike koje ima zbog svoje tržišne snage u cilju nanošenja izravne štete klijentima, primjerice, određivanjem pretjeranih cijena. Za više informacija vidi Komunikaciju Komisije: Smjernice o prioritetima Komisije u provedbi članka 82. Ugovora o EZ-u na isključivo postupanje poduzeća u vladajućem položaju, SL C 45, 24.2.2009., str. 7.

¹³ Za više informacija: Obavijest Komisije – Smjernice o načelu utjecaja na trgovinu iz članaka 81. i 82. Ugovora, SL C 101, 27.4.2004., str. 81.

Primjer: Regija u kojoj se proizvodi pšenica znatno je udaljena od ostalih regija u kojima se proizvodi pšenica. Pšenica se u toj regiji upotrebljava za mljevenje za proizvodnju brašna u lokalnim mlinovima ili za proizvodnju hrane za životinje u tom području. Pšenica za mljevenje mora zadovoljavati strože specifikacije kvalitete i prodaje se po višim cijenama od pšenice za hranu za životinje. Dio pšenice uvozi se iz susjedne zemlje i time se nadopunjuje lokalna ponuda, a zbog troškova prijevoza cijena uvezene pšenice obično je veća od lokalne cijene. Velika grupacija OP-a kojoj pripada polovica lokalnih proizvođača pšenice (prema količini proizvodnje) opskrbljuje većinu lokalnih mlinara, a ostali su proizvođači manje organizirani i zadovoljavaju ostatak potražnje proizvođača hrane za životinje i mlinara (koje ne opskrbljuju velike OP), ako je ima. U skladu sa statutom OP-a, članovi velikog OP-a obvezni su svom svojom proizvodnjom opskrbljivati OP i, zbog brojnih pravnih i praktičnih pitanja, ti članovi rijetko napuštaju OP-ove. Prije nekoliko godina određen je broj poljoprivrednika, koji nisu članovi velikog OP-a, osnovao novi OP koji je unaprijedio kvalitetu i količinu proizvedene pšenice i uložio u sustav skladištenja i distribucije kako bi mogao isporučivati velike količine pšenice. Ovaj je novi, manji OP postupno uvjerio lokalne mlinare da kupuju pšenicu od njega umjesto od velikog OP-a. Suočen s postupnim smanjenjem profitabilnijeg tržišta pšenice za mljevenje, veliki OP odlučio je smanjiti veleprodajne cijene pšenice za mljevenje (zrna) ispod promjenjivog troška kako bi ponovno privukao klijente te je učinkovito vratio neke od tih klijenata na štetu svojeg konkurenta u nastanku.

Analiza: Tržište opskrbe pšenicom vjerojatno neće biti veće od predmetne regije s obzirom na visoke troškove prijevoza od drugih proizvodnih regija u predmetnu regiju. Predmetni veliki OP vjerojatno će imati vladajući položaj s obzirom na svoj tržišni udio, svoju kontrolu nad ponudom nastalom na temelju isključivosti koja je određena njegovim članovima i činjenice da se njegova opskrba ne može zamijeniti uvozom zbog visokih troškova prijevoza. Vladajući položaj vjerojatno će biti stabilan, posebno zato što će članovi rijetko napuštati OP i zbog nemogućnosti pronalaženja alternativnih izvora opskrbe velikih količina pšenice. Cilj je strategije predatorskih cijena 14 velikog OP-a isključiti i učinkovito djelomično izbaciti konkurenta (manji OP) s tržišta. Prema tome, OP je vjerojatno zlorabio svoj vladajući položaj protivno članku 102. UFEU-a.

- (18) Članci 101. i 102. UFEU-a primjenjuju se i na sporazume između članova OP-a i između OP-a i njegovih članova, uključujući unutarnje odluke i statute OP-a. Sud EU-a u nekoliko je predmeta spominjao pitanje statuta zadruga i njihove usklađenosti s člankom 101. stavkom 1. UFEU-a¹⁵ pri čemu je također priznao povoljne učinke takvih zadružnih sporazuma na tržišno natjecanje pod određenim uvjetima¹⁶.

¹⁴ Za više informacija o utvrđivanju predatorskog postupanja vidi odjeljak C (uglavnom stavke 63. – 66.) Komunikacije Komisije. Smjernice o prioritetima Komisije u provedbi članka 82. Ugovora o EZ-u na isključivo postupanje poduzeća u vladajućem položaju, SL C 45, 24.2.2009., str. 7.

¹⁵ Vidi, između ostalog, presudu u predmetu *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434, stavak 13.; presudu u predmetu *Dansk Landbrugs Grovvarerselskab (DLG)*, C-250/92, EU:C:1994:413, npr. stavke 28. i 35.

¹⁶ Npr. presuda u predmetu *Dansk Landbrugs Grovvarerselskab (DLG)*, EU:C:1994:413, stavak 32.; presuda u *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434, stavak 12.; presuda od 14. svibnja 1997. u predmetu *Florimex*, prethodna bilješka 9., EU:T:1997:69, stavak 40.).

(19) **Primjer** primjene članka 101. na sporazume između članova OP-a:

Primjer: Nekoliko malih proizvođača ječma za proizvodnju slada osnovalo je OP u cilju zajedničke prodaje lokalnoj tvornici viskija na temelju zajedničkog ugovora o ponudi po zajedničkoj cijeni. Proizvođači su to učinili posebno zato što ne mogu zasebno isporučiti količine koje traži tvornica viskija i tvornica ne želi poslovati s nekoliko malih zasebnih dobavljača. OP obavlja cijeli marketing ponude ječma za proizvodnju slada i organizira logistiku opskrbe, uključujući prijevoz. OP pokriva 8 % tržišta ponude ječma za proizvodnju slada lokalnim tvornicama.

Analiza: Zajednička prodajna praksa proizvođača obuhvaćena je zabranom sporazuma kojima se narušava tržišno natjecanje iz članka 101. stavka 1. UFEU-a jer se njome uklanja cjenovno natjecanje među neovisnim proizvođačima. Međutim, čini se da sustav stavljanja na tržište organiziran u OP-u donosi važne koristi u pogledu distribucije robe koja se prosljeđuje potrošačima. Prvo, njime se osigurava da na tržištu postoji dodatni dobavljač koji može pružiti količine koje traži kupac, povećavajući tako tržišno natjecanje u korist tog kupca. Njime se također može smanjiti trošak opskrbe bolje integriranim logističkim sustavom i manjim transakcijskim troškovima u usporedbi s izravnom kupnjom kupca od svih pojedinačnih proizvođača. Tržišno natjecanje vjerojatno neće biti ograničeno jer OP ima mali udio na tržištu. Stoga će predmetni sporazum vjerojatno biti opravdan u skladu s člankom 101. stavkom 3. UFEU-a.

- (20) Iako se članci 101. i 102. UFEU-a primjenjuju općenito na sporazume među proizvođačima, bez obzira bili oni unutar OP-a ili izvan njega, i na sporazume koje su sklopili OP-ovi sa svojim članovima ili s trećim strankama, takvi sporazumi mogu biti izuzeti od primjene tih članaka na temelju Uredbe o ZOT-u ili na temelju općih pravila tržišnog natjecanja opisanih u nastavku u odjeljcima 2.2. i 2.3.

2.2 Odstupanje od primjene članaka 101. i 102. UFEU-a na temelju članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura

- (21) U skladu s člankom 206. Uredbe o ZOT-u, članci 101. i 102. UFEU-a primjenjuju se na sporazume, odluke i prakse koji se odnose na trgovinu poljoprivrednim proizvodima „osim ako je drukčije predviđeno ovom Uredbom”. Utvrđivanjem posebnih pravila za sporazume, odluke i prakse proizvođača poljoprivrednih proizvoda u određenim sektorima, člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u stvaraju se odstupanja od primjene članaka 101.¹⁷ ¹⁸ i 102.¹⁹ UFEU-a.

¹⁷ Smjernice se primjenjuju na ugovore o nabavi proizvoda koje su OP-ovi sklopili u ime svojih članova, bez obzira na razinu integracije, osim na operacije koje predstavljaju koncentraciju u smislu članka 3. Uredbe Vijeća (EZ) br. 139/2004 od 20. siječnja 2004. o kontroli koncentracija između poduzetnika (Uredba o koncentracijama, SL L 24, 29.1.2004., str. 1.) kao što su, primjerice, zajednički pothvati, koji trajno obavljaju sve funkcije samostalnoga gospodarskog subjekta.

¹⁸ Članak 101.

1. „Budući da su nespojivi sa zajedničkim tržištem, zabranjuju se: svi sporazumi među poduzetnicima, odluke udruženja poduzetnika i usklađena djelovanja koji bi mogli utjecati na trgovinu među državama

(22) Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, svi zajedno ili svaki zasebno, u Smjernicama se nazivaju „odstupanje”.

(23) Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u odnose se na maslinovo ulje, govedinu i teletinu te na određene proizvode iz sektora ratarskih kultura²⁰. Člankom 169. stavkom

članicama i koji imaju za cilj ili posljedicu sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja na zajedničkom tržištu, a osobito oni kojima se:

- (a) neposredno ili posredno utvrđuju kupovne ili prodajne cijene ili drugi trgovinski uvjeti;
- (b) ograničuju ili nadziru proizvodnja, tržišta, tehnički razvoj ili ulaganja;
- (c) vrši podjela tržišta ili izvora nabave;
- (d) primjenjuju nejednaki uvjeti na istovrsne poslove s ostalim trgovinskim partnerima, čime ih se stavlja u nepovoljan položaj u odnosu na konkurenciju;
- (e) sklapanje ugovora uvjetuje preuzimanjem dodatnih obveza od strane drugih stranaka koje, po svojoj naravi ili prema običajima u trgovini, nisu niu kakvoj vezi s predmetnom tih ugovora.

2. Svi sporazumi ili odluke zabranjeni na temelju ovog članka ništavi su.

3. Međutim, odredbe stavka 1. mogu se proglasiti neprimjenjivima u slučaju:

- svakog sporazuma ili vrste sporazuma među poduzetnicima,
- svake odluke ili vrste odluka udruženja poduzetnika,
- svakog usklađenog djelovanja ili vrste usklađenog djelovanja.

koji doprinose poboljšanju proizvodnje ili distribucije robe ili promicanju tehničkog ili gospodarskog napretka, a istodobno potrošačima omogućuju pravedan udio u koristi koja iz njih proizlazi te koji:

- (a) tim poduzetnicima ne nameću ograničenja koja nisu nužna za postizanje ovih ciljeva;
- (b) tim poduzetnicima ne omogućuju isključivanje konkurencije s tržišta s obzirom na znatan dio dotičnih proizvoda.

¹⁹ Članak 102.

Svaka zlouporaba vladajućeg položaja od strane jednog poduzetnika ili više njih na unutarnjem tržištu ili njegovu znatnom dijelu zabranjena je kao nespojiva s unutarnjim tržištem u mjeri u kojoj bi mogla utjecati na trgovinu između država članicama.

Takva se zlouporaba može osobito sastojati od:

- (a) neposrednog ili posrednog nametanja nepravednih kupovnih ili prodajnih cijena ili drugih nepravednih trgovinskih uvjeta;
- (b) ograničavanja proizvodnje, tržišta ili tehničkog razvoja na štetu potrošača;
- (c) primjene nejednakih uvjeta na istovrsne poslove s ostalim trgovinskim partnerima, čime ih se stavlja u nepovoljan položaj u odnosu na konkurenciju;
- (d) uvjetovanja sklapanja ugovora preuzimanjem dodatnih obveza od strane drugih stranaka koje, po svojoj naravi ili prema trgovačkoj praksi, nisu ni u kakvoj vezi s predmetom tih ugovora.

²⁰ Sljedeći proizvodi koji nisu namijenjeni sjetvi te ječma koji nije namijenjen proizvodnji slada obuhvaćeni su člankom 171. Uredbe o ZOT-u:

- (a) ozima pšenica koja je obuhvaćena oznakom KN ex 1001 99 00;
- (b) ječam koji je obuhvaćen oznakom KN ex 1008 60 00;
- (c) kukuruz koji je obuhvaćen oznakom KN 1004 90 00;
- (d) raž koja je obuhvaćena oznakom KN 1004 90 00;
- (e) tvrda (durum) pšenica koja je obuhvaćena oznakom KN 1001 19 00;
- (f) zob koja je obuhvaćena oznakom KN 1004 90 00;
- (g) pšenoraž (tritikale) koja je obuhvaćena oznakom KNex 1008 60 00;
- (h) sjeme repice koje je obuhvaćeno oznakom KN ex 1205;
- (i) sjemenke suncokreta koje su obuhvaćene oznakom KN ex 1206 00;

1., člankom 170. stavkom 1. i člankom 171. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u propisano je da „[a] Organizacija proizvođača u sektoru [...] priznata na temelju članka 152. stavka 1., koja slijedi jedan ili više ciljeva koncentracije ponude, plasiranja proizvoda vlastitih članova na tržište i optimiziranja troškova proizvodnje, može, u vezi s dijelom ukupne proizvodnje ili čitavom ukupnom proizvodnjom svojih članova, u ime svojih članova pregovarati o ugovorima o nabavi” proizvoda iz tih sektora koji su obuhvaćeni definicijama iz tih članaka.

- (24) Člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u stoga su obuhvaćeni sporazumi, odluke ili prakse koje poduzima OP kada pregovara o ugovorima o nabavi proizvoda u ime svojih članova.
- (25) Člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u dopuštene su²¹ aktivnosti zajedničke nabave, odnosno, zajednička prodaja i aktivnosti povezane s prodajom poljoprivrednih proizvoda u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura koje obavljaju proizvođači tih poljoprivrednih proizvoda putem OP-ova.
- (26) Svrha je odstupanja pojačati pregovaračku snagu proizvođača u predmetnim sektorima u pogledu maloprodajnih subjekata u cilju osiguranja primjerenog životnog standarda proizvođača i održivog razvoja proizvodnje. Taj se cilj mora ostvariti u skladu s ciljevima ZPP-a utvrđenima u članku 39. UFEU-a. Drugim riječima, to bi se trebalo postići stvaranjem znatnih učinaka integracijom aktivnosti u OP-ove kako bi se aktivnostima tih OP-ova općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a.²²
- (27) Svrha odstupanja ostvarit će se na način da OP-ovi učinkovito koncentriraju opskrbu i stavljanje proizvoda na tržište²³ i, uslijed toga, pregovaraju o ugovorima o nabavi u ime svojih članova. Kako bi mogli osigurati usklađenost s ciljevima koncentracije opskrbe i stavljanja proizvoda na tržište, takvi OP-ovi moraju učinkovito provoditi strategiju komercijalizacije.
- (28) Provodeći svoju strategiju, ti bi OP-ovi obično pregovarali i utvrđivali sve elemente koji se odnose na ugovore o nabavi: cijene, količine i, po mogućnosti, ostale ugovorne uvjete kao što su upute na specifikacije kvalitete proizvoda, trajanje ugovora, odredbe o raskidu, odredbe o izlasku²⁴, pojedinosti o rokovima za plaćanje i postupcima plaćanja, sporazumi za prikupljanje i isporuku proizvoda te pravila koja se primjenjuju u slučaju više sile.

(j) sojin bob koji je obuhvaćen oznakom KN1201 90 00 ;

(k) stočni bob koji je obuhvaćen oznakama KN ex 0708, ex 0713;

(l) stočni grašak koji je obuhvaćen oznakama KN ex 0708, ex 0713.

²¹ Vidi stavak 1. tih članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

²² Vidi uvodnu izjavu 139. Uredbe o ZOT-u.

²³ Stavak 2. točka (d) članka 169. do 171. Uredbe o ZOT-u.

²⁴ Izlazak iz ugovora može biti potreban, primjerice, u slučaju propasti usjeva zbog vremenskih uvjeta ili bolesti.

- (29) Provedba strategije komercijalizacije OP-a može također podrazumijevati sporazume i prakse između OP-a i njegovih članova koji su nerazdvojivo povezani sa strategijom komercijalizacije OP-a, kao što je planiranje proizvodnje²⁵ i razmjena povjerljivih poslovnih podataka²⁶.
- (30) U Smjernicama će se „pregovori OP-a o ugovorima o nabavi u ime njegovih članova” nazivati “pregovorima o ugovorima”.
- (31) Pregovori o ugovorima mogu imati različite oblike: npr. dražbe (fizičke ili internetske), telefonska prodaja, tržište gotovog novca, burza ročnica. Oblik pregovora o ugovorima ne utječe na primjenu odstupanja.
- (32) OP može provoditi pregovore o ugovorima u različitim oblicima, na primjer, na temelju bilateralne trgovine ili putem javnih tržišta²⁷. Pregovori o ugovorima mogu se održavati uz prijenos vlasništva ili bez prijenosa vlasništva proizvoda s proizvođača na OP²⁸. Nadalje, takve zajedničke aktivnosti opskrbe mogu se odvijati bez obzira na to odnosi li se cijena opskrbe koju je dogovorio OP na cijelu ili dio proizvodnje članova OP-a²⁹.
- (33) Međutim, kada pregovara o ugovorima o nabavi u ime svojih članova, OP mora ispuniti niz uvjeta³⁰ kako bi mogao iskoristiti odstupanje:
- a. Nacionalna tijela moraju službeno priznati OP u skladu s člankom 152. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u (ili člankom 156. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u u slučaju UPO-a);

²⁵ Strategija komercijalizacije OP-a može zahtijevati planiranje proizvodnje članova u cilju osiguranja isporuke proizvoda članovima OP-a u skladu sa strategijom komercijalizacije. Stoga bi situacija u kojoj je planiranje proizvodnje dio strategije komercijalizacije OP-a bila obuhvaćena odstupanjem. Međutim, takva se situacija razlikuje od situacije u kojoj se planiranje proizvodnje provodi izvan takve strategije. U potonjem slučaju planiranje proizvodnje može biti obuhvaćeno drugim odstupanjima od pravila tržišnog natjecanja u skladu s Uredbom o ZOT-u.

²⁶ Strategija komercijalizacije OP-a može zahtijevati razmjenu povjerljivih poslovnih podataka među članovima u cilju, primjerice, utvrđivanja kapaciteta članova za povećanje opskrbe OP-a. Stoga bi situacija u kojoj je razmjena povjerljivih poslovnih podataka dio strategije komercijalizacije OP-a bila obuhvaćena odstupanjem. Međutim, takva se situacija razlikuje od situacije u kojoj se razmjena povjerljivih poslovnih podataka provodi izvan takve strategije. U potonjem slučaju razmjena povjerljivih poslovnih podataka može biti obuhvaćena drugim odstupanjima od pravila tržišnog natjecanja u skladu s Uredbom o ZOT-u.

²⁷ OP može uspostaviti i voditi javno tržište, npr. platformu za dražbu.

²⁸ Vidi članak 169. stavak 2. točku (a), članak 170. stavak 2. točku (a) i članak 171. stavak 2. točku (a) Uredbe o ZOT-u.

²⁹ Vidi članak 169. stavak 2. točku (b), članak 170. stavak 2. točku (b) i članak 171. stavak 2. točku (b) Uredbe o ZOT-u.

³⁰ Ovo je samo pregled najvažnijih uvjeta, posebni će elementi biti detaljnije opisani u sljedećim odjeljcima, a iscrpni se popis nalazi u mjerodavnim propisima, odnosno, u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

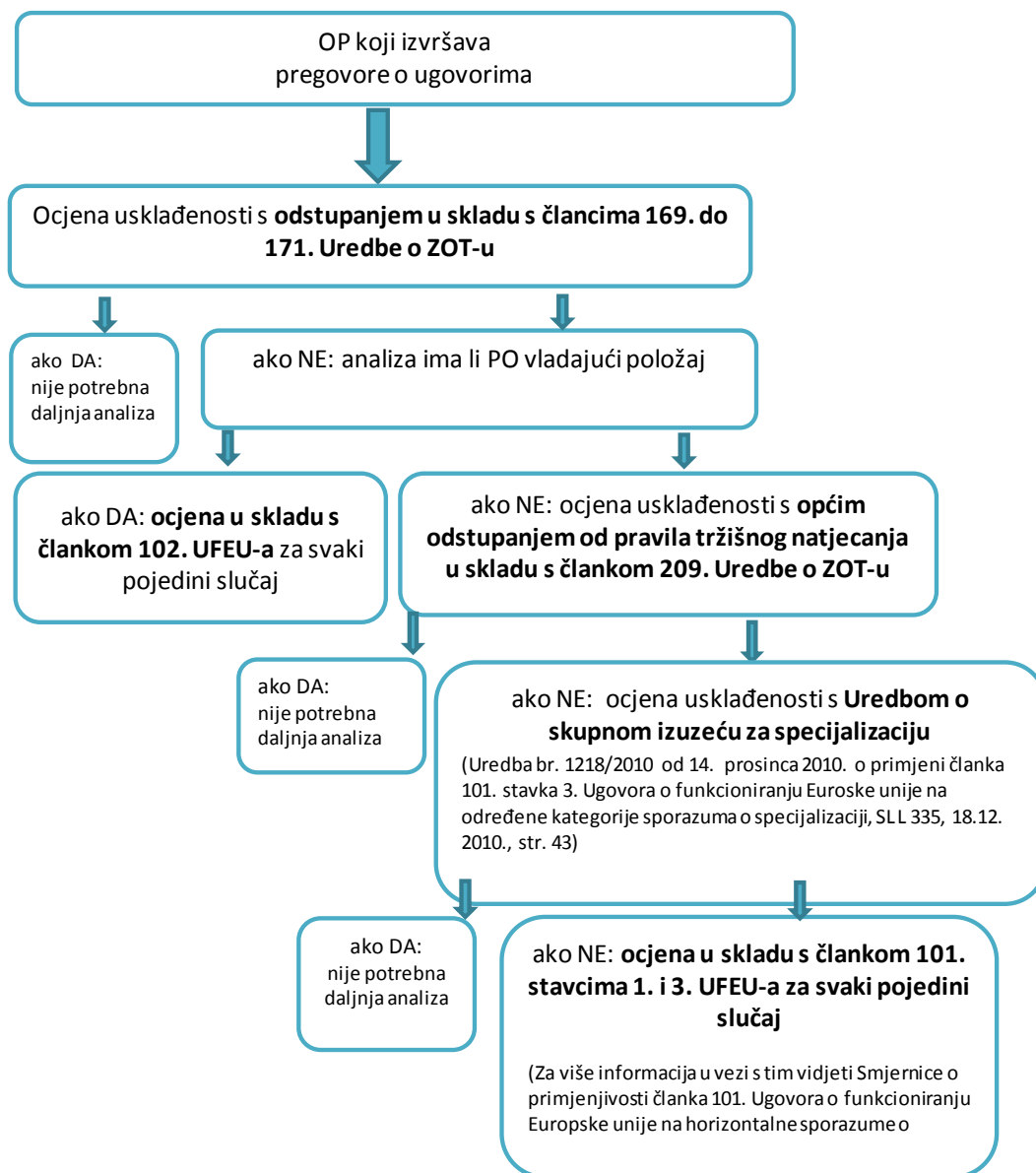
- b. OP mora ostvarivati jedan ili više ciljeva koncentracije opskrbe, stavljanja na tržište proizvoda koje proizvode njegovi članovi ili optimizacije troškova proizvodnje;
- c. Ti se ciljevi ostvaruju pod uvjetom da njihovo ostvarenje vodi do integracije aktivnosti, a takvom će integracijom biti ostvareni značajni učinci kako bi se aktivnostima OP-a općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a;
- e. Količina predmetnog proizvoda koji je predmet pregovora određenog OP-a ne može prelaziti 15 % ukupne nacionalne proizvodnje (za ratarske kulture i za govedinu i teletinu) / 20 % (za maslinovo ulje) na mjerodavnom tržištu;
- f. Proizvođači ne mogu biti članovi više od jednog OP-a koji pregovara o ugovorima o nabavi u njihovo ime.
- g. OP mora prijaviti količinu predmetnog proizvoda obuhvaćenog pregovorima nadležnim nacionalnim tijelima.

(34) Ti su posebni uvjeti detaljno opisani u odjeljku 2.4.

(35) Sporazum, odluka ili usklađeno djelovanje koji nisu u skladu s uvjetima iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u (primjerice jer bi zajedničkom prodajom ratarskih kultura bilo pokriveno više od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje proizvoda) ne mogu biti obuhvaćeni odstupanjem, ali to ne znači automatski povredu pravila tržišnog natjecanja navedenih u odjeljku 2.3.

2.3 Alternativne mogućnosti ocjenjivanja za osiguranje zakonitosti pregovora OP-a o ugovorima o nabavi u ime njegovih članova

- (36) Prvo, treba podsjetiti da pravila iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u imaju značajke odstupanja od prava tržišnog natjecanja ili „sigurne luke” u kojoj se smatra da se članci 101. i 102. UFEU-a ne primjenjuju. Međutim, neusklađenost s uvjetima odstupanja ne predstavlja izravnu i neposrednu povredu pravila tržišnog natjecanja. Postoji nekoliko alternativnih načina kojima se može osigurati usklađenost sporazuma, odluka i prakse povezanih s pregovorima o ugovorima s člancima 101. i 102. UFEU-a
- (37) OP i/ili njegovi članovi u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura mogu na sljedeće načine ocijeniti jesu li aktivnosti OP-a koji, između ostalog, provodi pregovore o ugovorima u skladu s člancima 101. i 102. UFEU-a:



* Za više informacija o aspektima pregovora o ugovorima koje provodi vladajući OP, a koji bi mogli biti važni za primjenu članka 101. stavka 1. UFEU-a, vidi i put za OP-ove koji nemaju vladajući položaj.

(38) Te su ocjene objašnjene u sljedećim pododjeljcima. U tekstu ovih pododjeljaka opisani su samo osnovni elementi primjene tih instrumenata. Potpuni popis uvjeta dostupan je samo u odgovarajućim pravnim tekstovima.

2.3.1 Opće odstupanje od pravila tržišnog natjecanja u skladu s člankom 209. Uredbe o ZOT-u

(39) U članku 206. Uredbe o ZOT-u potvrđeno je opće načelo da se pravo tržišnog natjecanja EU-a primjenjuje na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i na trgovinu

njima. Na to se, međutim, primjenjuju članci 207. – 210. Uredbe o ZOT-u. Člankom 209. Uredbe o ZOT-u izuzeti su iz područja primjene članka 101. stavka 1. UFEU-a, sporazumi, odluke i prakse koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovinu njima ako su ispunjeni određeni uvjeti. Takvo se odstupanje, protivno člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, primjenjuje na sve poljoprivredne sektore obuhvaćene Uredbom o ZOT-u. To je stoga zaseban, samostalni instrument i dalje u tekstu naziva se „opće odstupanje”.

(40) Proizvođači mogu iskoristiti to opće odstupanje u dvije različite situacije:

- a. Članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje se na sporazume, odluke i djelovanja koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovanje njima ako su potrebni za ostvarenje ciljeva ZPP-a utvrđenih člankom 39. UFEU-a. Sud EU-a smatrao je u ovom kontekstu da, čak i ako se sporazum može smatrati nužnim za ostvarenje jednog ili više tih ciljeva, ali nije nužan za ostvarenje nekog drugog (ili čak može ugroziti ostvarenje drugog cilja), on ne može biti obuhvaćen ovim odstupanjem³¹ (članak 209. stavak 1. prvi podstavak Uredbe o ZOT-u);
- b. Članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje se na sporazume, odluke i usklađena djelovanja:
 - proizvođača,
 - udruženja proizvođača,
 - saveza tih udruženja,
 - OP-ova priznatih u skladu s člankom 152. Uredbe o ZOT-u,
 - UOP-ova priznatih u skladu s člankom 156. Uredbe o ZOT-u,

koji se odnose na proizvodnju ili prodaju poljoprivrednih proizvoda ili uporabu zajedničkih prostora za skladištenje, obradu ili preradu poljoprivrednih proizvoda, osim ako su ugroženi ciljevi ZPP-a (članak 209. stavak 1. drugi podstavak Uredbe o ZOT-u).

(41) Opće odstupanje (oba oblika) ne primjenjuje se na sporazume, odluke i usklađena djelovanja čija je posljedica obveza naplaćivanja jednakih cijena ili koji isključuju tržišno natjecanje.

(42) Za primjenu općeg odstupanja iz članka 209. Uredbe o ZOT-u nije potrebna prethodna odluka Komisije ili nacionalnog tijela za zaštitu tržišnog natjecanja, odnosno, njegova se primjena temelji na samoprocjeni proizvođača. Teret dokazivanja povrede članka 101. stavka 1. UFEU-a u svakom nacionalnom postupku ili postupku EU-a snose oni koji tvrde da je došlo do povrede. Međutim, stranka koja iskorištava opće odstupanje snosi teret dokazivanja da su ispunjeni uvjeti općeg odstupanja.

2.3.2 Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju

³¹ Presuda u predmetu Frubo, EU:C:1975:61; presuda u predmetu Florimex, prethodna bilješka 9., EU:T:1997:69; presuda u predmetu Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; presuda od 13. prosinca 2006., FNCBV protiv Komisije, T-217/03 i T-245/03, EU:T:2006:391.

- (43) U skladu s Uredbom Komisije (EU) br. 1218/2010³² (dalje u tekstu „Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju”), sporazumi o specijalizaciji mogu uključivati, između ostalog, sporazume, odluke ili usklađena djelovanja između poduzeća kojima se ona obvezuju zajednički proizvoditi određene proizvode ili jedno drugo angažirati kao podizvođača za proizvodnju jednog ili više proizvoda (jedno poduzeće postaje isključivi proizvođač jednog od tih proizvoda)³³.
- (44) U odnosu na poljoprivredni sektor, sporazum o specijalizaciji može se odnositi na zajedničku proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili svaku aktivnost prerade/preobražavanja poljoprivrednih proizvoda u ostale proizvode, kao što je klanje i rezanje mesa, mljevenje žitarica itd. U kontekstu poljoprivrednih OP-ova, sporazum o specijalizaciji vjerojatno će se odnositi na preradu/preobražavanje sirovih poljoprivrednih proizvoda u ostale proizvode jer postoji mali broj zajedničkih pothvata za proizvodnju sirovih poljoprivrednih proizvoda.
- (45) U Uredbi o skupnom izuzeću za specijalizaciju propisano je da se, u skladu s člankom 101. stavkom 3. UFEU-a, članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje na sporazume o specijalizaciji ako su ispunjeni određeni uvjeti³⁴.
- (46) Prvo, zbrojeni tržišni udio sudionika ne smije premašivati 20 % tržišnog udjela na mjerodavnom tržištu.
- (47) Drugo, sporazumi o specijalizaciji ne smiju uključivati teška ograničenja, primjerice, utvrđivanje cijena, ograničenje proizvodnje i podjelu tržišta ili klijenata.
- (48) Međutim, postoje iznimke. „Sigurna luka” Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju može se primjenjivati na³⁵:
- utvrđivanje cijena koje se naplaćuju neposrednim klijentima u kontekstu zajedničke distribucije proizvoda proizvedenih na temelju ugovora o specijalizaciji,
 - utvrđivanje kapaciteta i proizvodnje količine u kontekstu sporazuma o zajedničkoj proizvodnji i
 - utvrđivanje ciljeva prodaje u kontekstu zajedničke distribucije proizvoda proizvedenih na temelju ugovora o specijalizaciji.
- (49) **Primjer** moguće primjene Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju u poljoprivrednom sektoru:

³² Uredba Komisije (EU) br. 1218/2010 od 14. prosinca 2010. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji, SL L 335, 18.12. 2010., str. 43.

³³ Za više informacija o definicijama vidi članak 1. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

³⁴ Članak 2. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

³⁵ Članak 4. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

Primjer: Nekoliko proizvođača ratarskih kultura dogovorilo se zajednički proizvoditi hranu za životinje od sjemena repice. Prije toga samo su prodavali sjeme prerađivačima sjemena. Sklopili su sporazum o zajedničkoj proizvodnji kojim je obuhvaćena sva njihova proizvodnja sjemena repice. Nadalje, oni provode zajedničku distribuciju i zajednički utvrđuju cijenu po kojoj će prodati svu svoju proizvedenu hranu za životinje od sjemena repice uzgajivačima stoke. U roku od jedne godine proizvođači ratarskih kultura ostvarili su tržišni udio od 9,3 % na tržištu hrane za životinje od sjemena repice.

Analiza: Sporazumi o zajedničkoj proizvodnji smatraju se jednom vrstom sporazuma o specijalizaciji koji su obuhvaćeni Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Čini se da je tržište hrane za životinje od sjemena repice najuže moguće tržište (ono bi moglo biti veće i obuhvaćati hranu za životinje iz drugih izvora). Kombinirani tržišni udio stranaka na tržištu hrane za životinje od sjemena repice ne prelazi 20 % u skladu s člankom 3. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Unatoč tome što je sporazumom obuhvaćeno određivanje cijena, utvrđivanje cijena koje se naplaćuju neposrednim klijentima (u ovom slučaju to su uzgajivači stoke) u kontekstu zajedničke distribucije prihvatljivo je u skladu s člankom 4. točkom (a) Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Činjenica da je sporazumom obuhvaćena obveza isključive nabave od triju proizvođača ratarskih kultura također je pokrivena skupnim izuzećem (članak 2. stavak 3. točka (a)). Stoga bi predmetni sporazum o zajedničkoj proizvodnji bio obuhvaćen Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju i ne bi predstavljao sporazum kojim se narušava tržišno natjecanje i krši članak 101. UFEU-a.

2.3.3 Pojedinačna ocjena u skladu s člankom 101. stavcima 1. i 3. i člankom 102. UFEU-a

- (50) Sva poduzeća, uključujući poljoprivredne proizvođače i OP-ove, mogu izvršiti samoprocjenu usklađenosti svojih sporazuma, odluka ili djelovanja s člankom 101. stavcima 1. i 3. i člankom 102. UFEU-a.
- (51) Kako bi dala smjernice i poduzećima olakšala samoprocjenu njihovih sporazuma, odluka i djelovanja, Komisija je donijela smjernice za primjenu članka 101. i 102. UFEU-a. U tom su kontekstu najvažnije sljedeće:
- Smjernice o primjenjivosti članka 101. UFEU-a na horizontalne sporazume o suradnji³⁶; posebno u pogledu sporazuma o zajedničkoj proizvodnji³⁷ i sporazuma o zajedničkom stavljanju na tržište³⁸ (za sporazum o zajedničkom stavljanju na tržište vidi isto primjer u prethodnom stavku (19));

³⁶ SL C 11, 14.1.2011., str. 1.

³⁷ Vidi članke 150. do 293. Smjernica o primjenjivosti članka 101. UFEU-a na horizontalne sporazume o suradnji

³⁸ Više informacija o sporazumima o zajedničkom stavljanju na tržište u stavcima 225. – 257. Smjernica o primjenjivosti članka 101. UFEU-a na horizontalne sporazume o suradnji

- Smjernice o primjeni članka 81. stavka 3. Ugovora [trenutačno članka 101. stavka 3. UFEU-a]³⁹.

2.4 Uvjeti za odstupanje

(52) Odstupanje iz članka 169. – 171. Uredbe o ZOT-u podložno je nizu uvjeta u pogledu sljedećeg:

- a. Priznavanja OP-a/UOP-a
- b. Ciljeva OP-a
- c. Testa značajnog učinka
- d. Odnosa između OP-a i njegovih članova
- e. Gornje granice za količine proizvoda podložno pregovorima o ugovorima
- f. Obveza obavješćivanja

(53) U ovom će se odjeljku analizirati svaki od tih uvjeta.

2.4.1 Priznavanje OP-a/UOP-a

(54) Nacionalna nadležna tijela moraju službeno priznati OP ili UOP u skladu s člankom 152. stavkom 1. i člankom 156. Uredbe o ZOT-u⁴⁰. OP može biti pravna osoba ili njezin dio.

³⁹ SL C 101, 27.4..2004., str. 97.

⁴⁰ Članak 152.

Organizacije proizvođača

1. Države članice mogu, na zahtjev, priznati organizacije proizvođača koje:

(a) su osnovali proizvođači iz bilo kojeg sektora iz članka 1. stavka 2., te ih kontroliraju u skladu s člankom 153. stavkom 2. točkom (c);

(b) su osnovane na inicijativu proizvođača;

(c) djeluju na postizanju posebnog cilja koji može uključivati barem jedan od sljedećih ciljeva:

i. osiguravanje da se proizvodnja planira i prilagođava potražnji, osobito što se tiče kvalitete i kvantitete;

ii. koncentriranje ponude i plasiranje na tržište proizvoda vlastitih članova, uključujući one putem izravnog marketinga;

iii. optimiziranje troškova proizvodnje i povrata ulaganja u skladu s okolišnim standardima i standardima dobrobiti životinja i stabiliziranje proizvođačkih cijena.

iv. provođenje istraživanja i razvoj inicijativa o održivim proizvodnim metodama, inovativnim praksama, gospodarskoj konkurentnosti i kretanjima na tržištu;

v. promicanje i pružanje tehničke pomoći za korištenje okolišno prihvatljivih uzgojnih praksi i proizvodnih tehnika te praksi i tehnika koje poštuju dobrobit životinja;

vi. promicanje i pružanje tehničke pomoći za korištenje proizvodnih standarda, poboljšanje kvalitete proizvoda i razvoj proizvoda sa zaštićenom oznakom izvornosti ili zaštićenom oznakom zemljopisnog podrijetla ili obuhvaćenih nacionalnom oznakom kvalitete.

vii. upravljanje nusproizvodima, a osobito otpadom, kako bi se zaštitila kvaliteta vode, tla i okoliša i sačuvala ili potaknula bioraznolikost;

- (55) Postupak priznavanja provodi nacionalno nadležno tijelo koje je utvrdila predmetna država članica.
- (56) OP može biti član drugog OP-a (takozvani „OP druge razine”) koji stavlja na tržište proizvod koji mu je isporučio OP koji je njegov član. Predmetna država članica odlučuje priznaju li se takvi OP-ovi druge razine kao OP-ovi ili UOP-ovi. Budući da se odstupanje jednako primjenjuje na OP-ove i UOP-ove, OP druge razine može u oba slučaja imati koristi od odstupanja.
- (57) Članovi OP-ova mogu, osim proizvođača, biti i subjekti koji nisu proizvođači predmetnih poljoprivrednih proizvoda. OP u kojima sudjeluju neproizvođači moraju zadovoljavati sve uvjete u vezi s osnivanjem OP-ova i njihovim statutima, uključujući donošenje odluka i demokratski nadzor utvrđen u člancima 152., 153. i 154. Uredbe o ZOT-u.

2.4.2 Ciljevi OP-a

- (58) Da bi mogao iskoristiti odstupanje, OP mora ostvarivati barem jedan od sljedećih ciljeva:
- a. koncentriranje ponude,
 - b. plasiranje na tržište proizvoda vlastitih članova⁴¹ i
 - c. optimiziranje troškova proizvodnje.⁴²
- (59) Nadalje, za odstupanje je potrebno da OP stvarno koncentrira ponudu i da stavi na tržište onu količinu proizvoda svojih članova koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima⁴³. Osim toga, ostvarivanje cilja optimiziranja troškova proizvodnje (prethodna točka c.) neće biti dovoljno za ostvarivanje koristi odstupanja ako nije popraćeno stvarnim ostvarenjem preostala dva cilja koncentriranja ponude i plasiranja na tržište proizvoda vlastitih članova.
- (60) Cilj plasiranja na tržište odnosi se na proizvode koje su proizveli njegovi članovi. To ne isključuje mogućnost da OP može, kao dodatnu aktivnost, u pregovore o ugovorima jednako uključiti proizvode koje je OP zasebno kupio. To je u skladu s drugim ciljem OP-a koji se odnosi na koncentriranje ponude. Mogućnošću uključivanja proizvoda koji

viii. doprinos održivom korištenju prirodnih resursa i ublažavanju klimatskih promjena;

ix. razvoj inicijativa u području promidžbe i stavljanja na tržište;

x. upravljanje uzajamnim fondovima u okviru operativnih programa u sektoru voća i povrća iz članka

31. stavka 2. ove Uredbe i u okviru članka 36 Uredbe (EU) br. 1305/2013;

xi. pružanje nužne tehničke pomoći za korištenje terminskih tržišta i sustava osiguranja.

⁴¹ OP ulaže napore u učinkovitu prodaju proizvoda, odnosno, ne provodi samo zajedničku marketinšku strategiju već i daje prodajne ponude i sklapa prodaju s klijentima/kupcima u pogledu proizvoda svojih članova.

⁴² Stavak 1. prvi podstavak članaka 169. – 171. Uredbe o ZOT-u.

⁴³ Stavak 2. točka (d) članaka 169. – 171. Uredbe o ZOT-u.

su zasebno kupljeni od nečlanova⁴⁴ omogućilo bi se OP-ovima, u određenim situacijama, da dođu do većeg broja korisnika kojima su potrebne veće količine od onih koje članovi u tome trenutku mogu ponuditi. Osim toga, tom bi se mogućnošću omogućilo OP-u da zamijeni proizvodnju članova koja u određenim trenucima nije dovoljna, primjerice zbog nepovoljnih vremenskih uvjeta, time izbjegavajući rizik da bi OP mogao izgubiti klijenta.

- (61) U okviru odstupanja, međutim, kupnja proizvoda od nečlanova ne može postati glavna djelatnost OP-a: u okviru odstupanja OP bi trebao, u prvom redu, nastojati staviti na tržište proizvode svojih članova. U cilju zaštite ciljeva odstupanja, kupnja proizvoda od nečlanova trebala bi biti dodatna. Kupnja proizvoda od nečlanova ostala bi dodatna ako, u uobičajenim okolnostima, OP kupi najviše 25 % proizvodnje podložno pregovorima o ugovorima tijekom jedne godine. Međutim, mogu postojati iznimne situacije (povezane, primjerice, s vremenskim uvjetima, bolestima) u kojima bi premašivanje te razine moglo biti opravdano bez ugrožavanja pomoćnog karaktera te aktivnosti.
- (62) Svi uvjeti odstupanja iz članaka 169. – 171. Uredbe o ZOT-u moraju biti ispunjeni i u pogledu količina kupljenih od nečlanova. Te će količine biti posebno uključene u količine na koje se primjenjuju pregovori o ugovorima u svrhe osiguranja usklađenosti s pragovima od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u sektorima govedine i teletine te ratarskih kultura i 20 % mjerodavnog tržišta koje se primjenjuje na sektor maslinovog ulja.
- (63) **Primjer** primjene odstupanja na pregovore o ugovorima kojima su obuhvaćeni proizvodi proizvođača koji nisu članovi, a koje provodi OP u ime svojih članova:

Primjer: Petnaest malih proizvođača ječma osnovalo je OP kako bi ostvarili dovoljnu količinu proizvodnje koja je potrebna za pregovore o ugovoru o opskrbi s velikim regionalnim proizvođačem škroba. Proizvođači predaju OP-u svoju cijelu proizvodnju. Travanj i svibanj bili su vrlo suhi u jednom od dijelova predmetne regije i prinos predmetnih proizvođača smanjio se za 25 %. Zbog toga OP neće moći u kolovozu isporučiti dogovorenu količinu proizvođaču škroba. Kako bi izbjegao gubitak proizvođača škroba kao klijenta, OP kupuje količine pšenice koje mu nestaju od proizvođača koji nije član. Količina kupljena od nečlana činila je 17 % količine koja se isporučuje pekari na temelju ugovora koji je sklopio OP.

Analiza: Udio proizvoda koje su osigurali članovi OP-a predstavlja većinu proizvoda obuhvaćenih pregovorima OP-a o ugovorima s proizvođačem škroba u ime njegovih 15 članova. Ukupna količina koja podliježe pregovorima o ugovorima, uključujući količine podrijetlom od nečlanova, predstavlja 2,2 % ukupne nacionalne proizvodnje, odnosno, nalazi se u okviru praga od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u području ratarskih kultura. Budući da su ispunjeni svi ostali uvjeti iz članka 171. Uredbe o ZOT-u, odstupanje bi se moglo primjenjivati na opće pregovore o ugovorima OP-a.

⁴⁴ Nečlan može biti proizvođač koji nije član OP-a ili trgovac. Nečlanovi ne sudjeluju izravno u pregovorima o ugovorima koje OP provodi u ime svojih članova, odnosno, OP pregovara neovisno o nečlanovima. Proizvode nečlanova OP kupuje zasebno od nečlanova, ti pregovori s nečlanovima nisu dio pregovora o ugovorima i stoga se na njih ne primjenjuje odstupanje.

2.4.3 Test značajnog učinka

- (64) U tekstu članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u propisano je sljedeće za sva tri sektora, odnosno za sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura „[a] Organizacija proizvođača ispunjava ciljeve navedene u ovom stavku pod uvjetom da ostvarivanje tih ciljeva vodi k integraciji aktivnosti, a takva će integracija vjerojatno imati značajne učinke,⁴⁵ tako da aktivnosti organizacije proizvođača u cijelosti doprinose ostvarenju ciljeva iz članka 39. UFEU-a.
- (65) U skladu s odstupanjem, od OP-a koji obavlja pregovore o ugovorima zahtijeva se: 1) integriranje aktivnosti i 2) da će te aktivnosti vjerojatno imati značajne učinke u cilju osiguranja da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a.
- (66) Aktivnosti zajedničke prodaje i ostale zajedničke aktivnosti proizvođača mogle bi imati različite učinke na ostvarenje ciljeva ZPP-a.
- (67) Sporazumima između poljoprivrednih proizvođača o zajedničkom obavljanju određenih aktivnosti mogu se ostvariti učinkovitosti i gospodarske koristi, posebno ako se aktivnosti, vještine ili imovine kombiniraju kao način za podjelu rizika, uštedu, povećanje ulaganja, objedinjavanje znanja i iskustva, jačanje kvalitete i raznolikosti proizvoda te brže pokretanje inovacija. Takvim se aktivnostima može pridonijeti ostvarenju ciljeva ZPP-a, što bi moglo dovesti do povećanja produktivnosti (npr. zbog pristupa boljim proizvodnim tehnologijama putem aktivnosti zajedničke nabave), do povećanja prihoda proizvođača (npr. zbog unaprjeđenja kvalitete kroz bolje uvjete proizvodnje ili skladištenja koji su zajednički ostvareni) ili do bolje dostupnosti zaliha (npr. zbog boljih sustava skladištenja ili distribucije koji su zajedno nabavljeni ili organizirani).
- (68) Sporazumima među poljoprivrednim proizvođačima o izvršavanju pregovora o ugovorima može se, međutim, ograničiti tržišno natjecanje i, u konačnici, narušiti ispunjenje ciljeva ZPP-a. To bi, primjerice, mogao biti slučaj ako proizvođači sklope sporazum kojim se utvrđuju cijene, smanjuje proizvodnja ili se dijele tržišta. Takvim bi se sporazumima, iako bi mogli pridonijeti povećanju zarade proizvođača, moglo ugroziti ostvarenje ostalih ciljeva ZPP-a ako su njihove posljedice, primjerice, nerazumne cijene za potrošača (zbog povećanja cijena), problemi s dostupnosti proizvoda (zbog ograničenja opskrbe) ili smanjenje produktivnosti (jer bi se smanjenjem tržišnog natjecanja među proizvođačima mogao smanjiti poticaj za povećanje produktivnosti).
- (69) U određenim situacijama u kojima se prodajnim aktivnostima OP-a koji vrši zajedničku prodaju ugrožava ostvarenje određenih ciljeva ZPP-a, stvaranjem značajnih učinaka mogu se nadoknaditi ti učinci i može se osigurati da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a. U člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u propisano je sljedeće:

- a. OP integrira aktivnosti i

⁴⁵ Naglasak je dodan.

- b. te će aktivnosti vjerojatno imati značajne učinke kako bi se aktivnostima OP-a općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a.

Na OP se primjenjuje odstupanje samo ako zadovoljava taj test (dalje u tekstu „Test značajnog učinka”).

(70) Testom značajnog učinka obuhvaćeno je sljedeće:

- a. utvrđivanje aktivnosti koje OP integrira, odnosno, koje OP izvršava u ime svojih članova. Integraciju može izvršiti OP izravnim izvršavanjem aktivnosti ili eksternalizacijom tih aktivnosti trećim strankama. OP može povjeriti obavljanje određenih aktivnosti trećim strankama i svejedno te aktivnosti uzeti u obzir u svrhe osiguranja usklađenosti s testom značajnog učinka (npr. usluge prijevoza prijevoznika koji su treće stranke).⁴⁶
- b. utvrđivanje da će te aktivnosti vjerojatno imati učinke. To se odnosi na prirodu aktivnosti (tj. hoće li aktivnosti po svojoj prirodi stvarati učinke). Može se odnositi i na stupanj razvoja OP-a (OP se možda obvezao ulagati u takve aktivnosti, ali možda će biti potrebno neko vrijeme za potpunu materijalizaciju ulaganja, a OP već pregovara o ugovorima u ime svojih članova) i
- c. utvrđivanje da će takvi učinci biti dovoljno značajni da OP (svojim aktivnostima) može pridonijeti ostvarenju ciljeva ZPP-a⁴⁷.

(71) Kako je opisano u stavku (41), OP može biti član još jednog OP-a (takozvani „OP druge razine”) koji prodaje proizvode prvog OP-a. Odstupanje se može primjenjivati na pregovore o ugovorima OP-a druge razine ako ispunjuje njegove uvjete. Kada se ocjenjuje je li OP u skladu s testom značajnog učinka, za izračun učinkovitosti u OP-u/UOP-u druge razine mogu se uzeti u obzir aktivnosti jačanja učinkovitosti OP-a prve razine (npr. prikupljanje i prijevoz proizvoda), u skladu s odstupanjem.

(72) OP može ocijeniti zadovoljava li test značajnog učinka putem pojednostavnjene metode koju je predvidio zakonodavac. Ako OP ne zadovoljava uvjete pojednostavnjene metode, on može, u određenim okolnostima, provesti alternativnu metodu kako bi ocijenio zadovoljava li OP test značajnog učinka.

⁴⁶ Eksternalizacija aktivnosti priznatog OP-a mora, međutim, biti u skladu s člankom 155. Uredbe o ZOT-u, uz prethodno dopuštenje država članica. Proizvodnju nije moguće povjeriti vanjskim izvršiteljima. OP mora ostati odgovoran za osiguranje provedbe aktivnosti koja je povjerena vanjskom izvršitelju te za opću kontrolu upravljanja i nadzor poslovnog dogovora za provedbu aktivnosti. Više informacija o povjeravanju vanjskim izvršiteljima utvrđeno je u Delegiranoj uredbi Komisije (EU) br.

⁴⁷ Budući da se oslanja na ostvarenje ciljeva ZPP-a u svjetlu posebne pravne osnove iz članaka 39. i 42. UFEU-a za pravila tržišnog natjecanja u sektoru proizvodnje i trgovine poljoprivrednim proizvodima, ovaj test učinkovitosti razlikuje se od bilo kojeg testa učinkovitosti koji bi se primjenjivao na tržišno natjecanje u drugim sektorima.

Pojednostavnjena metoda

- (73) U članku 169. stavku 1. trećem podstavku, članku 170. stavku 1. trećem podstavku i članku 171. stavku 1. trećem podstavku propisana je metoda za procjenu usklađenosti s testom značajnog učinka („pojednostavnjena metoda”). U odstupanju je navedeno⁴⁸ da se test značajnog učinka može ispuniti u sljedećim slučajevima:
- a. OP izvršava barem jednu od aktivnosti kojima se potencijalno jača učinkovitost iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u⁴⁹ i
 - b. te su aktivnosti značajne u pogledu količine dotičnog proizvoda te troška proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište. Ako su te aktivnosti dovoljno značajne, pretpostavlja se da će vjerojatno imati značajne učinke. Može se smatrati da se takvim učincima nadoknađuje mogući nedostatak u ispunjenju ciljeva ZPP-a u pregovorima o ugovorima. Uslijed toga, može se pretpostavljati da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a.
- (74) Ova pojednostavnjena metoda nije primjenjiva u nizu situacija. Prvo, nije isključeno da se učinci stvaraju nekim drugim aktivnostima osim onima navedenima u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i da, u pojedinim slučajevima u kojima te aktivnosti imaju takve značajne učinke, aktivnosti organizacije proizvođača općenito pridonose ostvarenju ciljeva ZPP-a. Takva situacija nije obuhvaćena pojednostavnjenom metodom te bi bila potrebna analiza svakog pojedinog slučaja, kako je objašnjeno u stavcima (77) do (80).
- (75) Drugo, pojednostavnjenom metodom nisu obuhvaćene situacije u kojima se OP obvezao ulagati u aktivnosti za jačanje učinaka, ali potrebno je neko vrijeme za potpuno ostvarenje ulaganja. Takva situacija nije obuhvaćena metodom (koja se oslanja na aktivnosti koje je OP već izvršio) i za nju će biti potrebna analiza svakog pojedinog slučaja objašnjena u stavku (77).

⁴⁸ Stavak 1. podstavak 3. točke (a) i (b) članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

⁴⁹ Te aktivnosti uključuju sljedeće:

- i. zajedničku distribuciju, uključujući zajedničku prodajnu platformu ili zajednički prijevoz;
- ii. zajedničko pakiranje, označivanje ili promidžbu; samo prve dvije aktivnosti uzimaju se u obzir za sektor maslinovog ulja;
- iii. zajedničku organizaciju kontrole kvalitete;
- iv. zajedničko korištenje opremom ili skladišnim prostorima;
- v. zajedničku preradu; ova se aktivnost uzima u obzir samo za sektor maslinovog ulja;
- vi. zajedničko upravljanje otpadom izravno vezanim uz proizvodnju proizvoda; ova se aktivnost uzima u obzir samo za sektor maslinovog ulja te govedine i teletine;
- vii. zajedničku nabavu ulaznih sredstava.

Za pojednostavnjenu metodu potrebno je utvrditi aktivnosti među onima navedenima u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i procijeniti značaj količina i troškova obuhvaćenih tim aktivnostima. U sljedeća su tri okvira za svaki od tri sektora predstavljene situacije u kojima takve aktivnosti predstavljaju značajne količine predmetnih proizvoda i značajne troškove proizvodnje i plasiranja proizvoda na tržište kako bi OP mogli iskoristiti odstupanje.

Sektor maslinovog ulja

Primjena testa značajnog učinka

Opis zajedničkih aktivnosti iz članka 169. Uredbe o ZOT-u, koje će vjerojatno imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

i. Zajednička prerada

1. **Zajednička prerada** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to može biti slučaj kada OP prerađuje većinu maslina koje su ubrali njegovi članovi u svrhu proizvodnje maslinovog ulja u uljarama. Za pokretanje uljare potrebna su značajna ulaganja. Prerada maslina u maslinovo ulje obično se odvija u nekoliko faza kao što su čišćenje maslina, gnječenje maslina i filtriranje maslinovog ulja te ostali postupci. U situaciji kada OP aktivnostima zajedničke prerade proizvodi većinu maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke u usporedbi sa situacijom u kojoj bi članovi nastojali samostalno preraditi svoje masline i stoga ispuniti uvjete pojednostavnjene metode.

ii. Zajedničko pakiranje, označivanje ili promidžba

2. **Zajedničko pakiranje/punjenje i označivanje** maslinovog ulja vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to bi mogao biti slučaj kada OP izvršava te aktivnosti za većinu maslinovog ulja koje se proizvodi u uljari. Za zajedničko pakiranje/punjenje i označivanje obično su potrebna značajna ulaganja za stjecanje nužne tehnologije/strojeva. U takvoj situaciji kada je OP-ovim aktivnostima zajedničkog pakiranja/punjenja i označavanja obuhvaćena većinu maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
3. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane strategije za prodaju takvog proizvoda s dodatnom vrijednošću i zajedničkom će promidžbom biti obuhvaćene sve količine koje OP stavlja na tržište. OP može razlikovati svoj proizvod prema, primjerice, prihvaćenim načinima proizvodnje (npr. proizvoditi ekološko maslinovo ulje). OP utvrđuje i osigurava usklađenost s nizom specifikacija proizvoda: to uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, pružanje ulaznih vrijednosti potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama veliki su.

U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima zajednička promidžba, primjerice promidžba generičkih proizvoda bez daljnjih integriranih aktivnosti, podrazumijeva znatne troškove i količine i vjerojatno će imati značajne učinke u sektoru maslinovog ulja? Opišite.*

iii. Zajednička organizacija kontrole kvalitete

4. **Zajednička organizacija kontrole kvalitete** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada OP osigurava dosljednu kvalitetu proizvoda koje proizvode njegovi članovi zato što je to propisano zakonom ili utvrđenom normom kupaca. OP prije svega pomaže u postizanju kvalitete davanjem savjeta i potpore u postupku proizvodnje. Pritom OP pruža proizvođačima usluge na terenu kao što su savjeti za unaprjeđenje metoda za primjenu fitosanitarnih sredstava, ostalih kemikalija i gnojiva, za primjenu boljih tehnika proizvodnje, pomoć pri teškoćama povezanim s proizvodnjom na poljoprivrednom gospodarstvu, pitanjima o propisima i inspekcijskim pregledima, kojima se proizvođaču pomaže da dobije kvalitetan proizvod. Osim toga, OP provodi ispitivanje (sam ili ga povjerava vanjskim izvršiteljima) u cilju provjere kvalitete maslinovog ulja (laboratorijsko ispitivanje kiselosti i postojanja pesticida, testiranje organoleptičkih kvaliteta itd.) koje su proizveli njegovi članovi i koje će OP staviti na tržište. Takvo se ispitivanje provodi kako bi se neovisnim ovjeriteljima/kontrolorima pokazalo da proizvodi ispunjuju regulatorne zahtjeve ili zahtjeve utvrđene normama i/ili dokazalo kupcu da proizvodi ispunjuju njegove zahtjeve. Troškovi su tih aktivnosti veliki ako je tim aktivnostima obuhvaćena većina maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke jer bi za pojedinog člana bilo mnogo skuplje kada bi sam morao ostvariti isti rezultat. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga ispuniti uvjete pojednostavnjene metode.

iv. Zajednička distribucija

Zajedničkom distribucijom mogu biti obuhvaćene sljedeće aktivnosti: zajednički prijevoz, uspostava distribucijskog centra ili infrastrukture za prodaju i/ili organizacija prodajne platforme.

5. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj ako OP organizira uslugu prijevoza iz maslinika do mjesta prerade (uljara) za većinu maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište ili ako OP organizira usluge prijevoza maslinovog ulja iz nekoliko uljara na mjesto gdje se ulje pakira/puni u boce i označava za većinu maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište. Troškovi prijevoza čine znatan dio troškova proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište⁵⁰. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih

⁵⁰ **Za savjetovanje:** *Navedite koliki postotak troškova proizvodnje i stavljanja na tržište maslinovog ulja čine troškovi prijevoza.*

količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. Stoga će u takvoj situaciji OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti te će tako OP vjerojatno imati značajne učinke i zadovoljiti uvjete pojednostavnjene metode.

6. Uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme (uključujući platformu za internetsku prodaju) podrazumijevaju znatne troškove i količine i vjerojatno će imati značajne učinke u sektoru maslinovog ulja? Opišite.*

v. Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora

7. **Zajedničko korištenje opreme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP izvršava nužna ulaganja u važne poljoprivredne strojeve (npr. strojevi za sjetvu, uređaji za nanošenje fitosanitarnih sredstava, gnojiva, pesticidi) i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. U tom slučaju OP u početku snosi troškove ulaganja kupnjom opreme (nove ili rabljene) za proizvodnju maslinovog ulja. OP zatim snosi druge troškove održavanja i osiguranja primjerene uporabe opreme (npr. osposobljavanje). Početna ulaganja i ostali troškovi opreme podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. U tom kontekstu troškovi korištenja opremom znatni su ako se veliki dio količine koju OP stavlja na tržište proizvodi uz pomoć opreme u zajedničkom vlasništvu. Stoga, ako se oprema upotrebljava za proizvodnju većine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Nova oprema/strojevi često su potrebni za povećanje produktivnosti te kako bi se osiguralo da proizvod zadovoljava zahtjeve tržišta. Međutim, neki proizvođači ne mogu si priuštiti novu opremu zbog potrebe za velikim ulaganjima i stoga se zajedničkom uporabom opreme može uštedjeti na troškovima članova i može se povećati njihova produktivnost. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoji li druga važna oprema koju bi OP kupio za zajedničko korištenje članova i koja podrazumijeva znatne troškove i količine i vjerojatno će imati značajne učinke? Opišite.*

8. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnim prostorom znatni su ako se velik dio količine OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćena većina maslinovog ulja koju OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP može osiguravanjem skladišnih prostora pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Ako imaju mogućnost skladištenja proizvoda na duže vrijeme i u većim količinama, umjesto

neposredne isporuke trećoj stranci, članovi OP-a moći će prodavati svoje proizvode kada je cijena povoljnija, a ne nužno u vrijeme žetve kada je ponuda najveća. Time bi se mogla riješiti i neravnoteža u ponudi koja je posljedica toga što se svake godine ubere različita količina maslina. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

vi. Zajedničko upravljanje otpadom izravno vezanim uz proizvodnju maslinovog ulja

Za savjetovanje: Postoje li situacije u kojima OP sam izvršava zajedničko upravljanje otpadom (bez zajedničke obrade) i koje podrazumijevaju znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke u sektoru maslinovog ulja? Opišite.

vii. Zajednička nabava ulaznih sredstava

9. **Zajednička nabava ulaznih sredstava** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda. Kada OP kupuje za svoje članove gnojiva, fitosanitarna sredstva, pesticide ili energiju (gorivo, električna energija), ta ulazna sredstva čine znatne troškove⁵¹. Ako OP vrši nabavu za količinu koja odgovara količini potrebnoj za proizvodnju većine maslinovog ulja koje se zajednički stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: Postoje li druga znatna ulazna sredstva (uključujući usluge) koja bi OP mogao kupovati za svoje članove, koja podrazumijevaju znatne troškove i količine i čija će nabava vjerojatno imati značajne učinke u sektoru maslinovog ulja? Opišite.

Sektor govedine i teletine

Primjena testa značajnog učinka

Opis zajedničkih aktivnosti iz članka 170. Uredbe o ZOT-u, koje će vjerojatno imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

i. Zajednička distribucija

1. **Zajedničkom distribucijom** mogu biti obuhvaćene sljedeće aktivnosti: zajednički prijevoz, uspostava distribucijskog centra ili infrastrukture za prodaju i/ili organizacija prodajne platforme.

⁵¹ U Grčkoj, Italiji i Španjolskoj troškovi gnojiva predstavljali su u prosjeku 18 % operativnih troškova (poljoprivredna gospodarstva specijalizirana za proizvodnju maslinovog ulja) u 2010., pesticidi 14 % i troškovi energije 27 %, na temelju podataka iz izvješća „Izvješće EU-a o proizvođačima maslinovog ulja na temelju podataka FADN-a”, http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, p.57-76.

Za savjetovanje: Navedite dodatne podatke o ostalim troškovima, ako su dostupni.

2. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj ako OP organizira usluge prijevoza od mjesta proizvodnje do kupca ili do mjesta prerade za većinu stoke koju OP stavlja na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
3. **Organizacija prodajne platforme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To je, primjerice, slučaj ako OP razvije fizičko tržište ili platformu za dražbu za prodaju stoke. U takvoj situaciji OP ulaže u prostore za izlaganje stoke i omogućuje trgovinu stokom. To podrazumijeva znatne troškove ulaganja u prostore i u vođenje prostora ako su time obuhvaćene velike količine i redovita trgovina. Ostvarivanje takvih količina i trgovine te izvršavanje odgovarajućih ulaganja znači da OP predstavlja glavi prodajni kanal za svoje članove, tj. OP prodaje većinu stoke svojih članova (u smislu količine). Time se osiguravaju ekonomije razmjera za prodaju stoke jer se proizvođačima omogućuje da brže dođu do velikog broja kupaca nego što bi to mogli pojedinačno učiniti. Osim toga, time se mogu smanjiti transakcijski troškovi prodavača i kupaca. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
4. **Organizacija centra za distribuciju** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP izvršava nužna ulaganja u centar za distribuciju i osigurava njegovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja u centar za distribuciju kupnjom ili planiranjem i izgradnjom objekta. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom objekta. Početna ulaganja i ostali troškovi podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Troškovi upravljanja prostorom također su znatni ako se kroz taj objekt vrši distribucija velike količine OP-a. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćena većina stoke koju OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Time se osiguravaju ekonomije razmjera za prodaju stoke jer se proizvođačima omogućuje da brže dođu do velikog broja kupaca nego što bi to mogli pojedinačno učiniti. Time se također mogu smanjiti transakcijski troškovi prodavača i kupaca. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme (uključujući platformu za internetsku prodaju) podrazumijevaju znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke u sektoru govedine i teletine? Opišite.*

ii. Zajednička promidžba

5. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane

strategije za prodaju takvog proizvoda s dodanom vrijednošću, a aktivnost zajedničke promidžbe jedna je od nekoliko aktivnosti koje se izvršavaju u cilju provedbe te strategije. OP može razlikovati svoj proizvod na temelju, primjerice, pasmine, hrane za životinje, sustava proizvodnje ili mjesta podrijetla. OP utvrđuje i osigurava usklađenost s nizom specifikacija proizvoda: to uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje, i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, nabavu ulaznih sredstava potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama veliki su kada je njime obuhvaća barem većina količina koje OP stavlja na tržište. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima zajednička promidžba, primjerice promidžba generičkih proizvoda bez daljnjih integriranih aktivnosti, podrazumijeva znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke u sektoru govedine i teletine? Opišite.*

iii. Zajednička organizacija kontrole kvalitete

6. **Zajednička organizacija kontrole kvalitete** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada OP osigurava dosljednu kvalitetu proizvoda koje proizvode njegovi članovi zato što je to propisano zakonom ili utvrđenom normom kupaca. OP prije svega pomaže u postizanju kvalitete davanjem savjeta i potpore u postupku proizvodnje. Pritom OP pruža usluge kao što su savjeti o uzgoju, poboljšanoj hrani za životinje, primjeni boljih tehnika za uzgoj stoke, pomoć pri teškoćama povezanim s proizvodnjom na poljoprivrednom gospodarstvu, pitanjima o propisima i inspekcijskim pregledima kako bi se proizvođaču pomoglo u dobivanju kvalitetnog proizvoda. Drugo, OP pruža veterinarske usluge (vlastite ili povjerene vanjskim izvršiteljima) u cilju osiguranja zdravlja proizvoda (cijepjenje i ostale profilaktičke aktivnosti, nadzor bolesti, reproduktivske aktivnosti itd.) koje proizvode njegovi članovi i koje će OP stavljati na tržište. Osim toga, OP provodi ispitivanje kako bi neovisnim ovjeriteljima/nadzornicima pokazao da proizvodi ispunjuju regulatorne zahtjeve i zahtjeve utvrđene normama i/ili kako bi dokazao kupcu da proizvodi ispunjuju njegove zahtjeve. Troškovi su svih tih aktivnosti veliki ako je tim aktivnostima obuhvaćena većina stoke koju OP stavlja na tržište. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke jer bi za pojedinog člana bilo mnogo skuplje kada bi sam morao ostvariti isti rezultat i tako bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

iv. Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora

7. **Zajedničko korištenje opreme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u važnu opremu (npr. strojevi za proizvodnju hrane za životinje kao što su kombajn, drobilica) i osigurava njegovu primjerenu uporabu i održavanje. U tom slučaju OP u početku snosi troškove ulaganja kupnjom opreme (nove ili rabljene) za uzgoj stoke. OP zatim snosi druge troškove održavanja i osiguranja primjerene uporabe opreme (npr. osposobljavanje). Početna ulaganja i ostali troškovi opreme podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. U tom kontekstu troškovi korištenja opreme znatni su ako se veliki dio količine koju OP stavlja na tržište proizvodi uz pomoć opreme u zajedničkom vlasništvu. Stoga, ako se oprema upotrebljava za proizvodnju većine stoke koju OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Nova oprema/strojevi često su

potrebni za povećanje produktivnosti te kako bi se osiguralo da proizvod zadovoljava zahtjeve tržišta. Međutim, neki proizvođači ne mogu si priuštiti novu opremu zbog potrebe za velikim ulaganjima i stoga se zajedničkom uporabom opreme može uštedjeti na troškovima članova i može se povećati njihova produktivnost. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoji li druga važna oprema koju bi OP kupio za zajedničko korištenje za svoje članove i koja podrazumijeva znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke? Opišite.*

8. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore (npr. za hranu za životinje) i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Početna i ostala ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnog prostora znatni su ako se velik dio količine OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćena većina stoke koju OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP pružanjem skladišnih prostora može pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Ako imaju mogućnost skladištenja proizvoda na duže vrijeme i u većim količinama, umjesto neposredne isporuke trećoj stranci, članovi OP-a moći će prodavati svoje proizvode kada je cijena povoljnija, a ne nužno u vrijeme žetve kada je ponuda najveća. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li drugi važni skladišni prostori (osim prethodno opisanih za hranu za životinje) koje bi OP mogao uspostaviti za zajedničko korištenje za svoje članove i koji podrazumijevaju znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke? Opišite.*

v. Zajedničko upravljanje otpadom izravno vezanim uz proizvodnju živih goveda

9. **Zajedničko upravljanje otpadom** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To je, primjerice, slučaj ako OP osigurava uklanjanje, skladištenje i ponovnu uporabu otpada na održiv način (za energiju i proizvodnju bioplina, za gnojiva itd.) za većinu otpada koji proizvodi stoka koju OP stavlja na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati otpadom nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina otpada, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

vi. Zajednička nabava ulaznih sredstava

10. **Zajednička nabava ulaznih sredstava** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun, OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda članovima. Kada OP

nabavlja za svoje članove hranu za životinje, kupljene životinje ili neka druga ulazna sredstva kao što je gorivo i električna energija, ta ulazna sredstva čine znatne troškove⁵². Ako OP izvršava nabavu za količinu koja odgovara onome što je potrebno za proizvodnju većine stoke koja se zajednički stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li druga znatna ulazna sredstva (uključujući usluge) koje bi OP mogao kupovati za svoje članove, koji podrazumijevaju znatne troškove i količine i čija će nabava vjerojatno imati značajne učinke u sektoru govedine i teletine? Opišite.*

Sektor ratarskih kultura

Primjena testa značajnog učinka

Opis zajedničkih aktivnosti iz članka 171. Uredbe o ZOT-u, koje će vjerojatno imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

i. Zajednička distribucija

1. **Zajedničkom distribucijom** mogu biti obuhvaćene sljedeće aktivnosti: zajednički prijevoz, uspostava distribucijskog centra ili infrastrukture za prodaju i/ili organizacija prodajne platforme.
2. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj ako OP organizira usluge prijevoza (cestovnog ili željezničkog prijevoza ili pomorskog prijevoza) od mjesta žetve to skladišta kupca ili do mjesta prerade za većinu količine ratarskih usjeva koju OP stavlja na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme (uključujući platformu za internetsku prodaju) podrazumijevaju znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke u sektoru ratarskih kultura? Opišite.*

ii. Zajednička promidžba

⁵² U EU-27 troškovi hrane za životinje predstavljali su 41 % operativnih troškova u 2011. za uzgajivače i tovitelje,¹ trošak kupljenih životinja 22 % i troškovi goriva i energije 7 %, na temelju izvješća | „Izvješće o uzgajivačima govedine u EU-u za 2012. na temelju podataka FADN-a”. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, str.69.

Za savjetovanje: *Navedite dodatne podatke o ostalim troškovima, ako su dostupni.*

3. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane strategije za prodaju takvog proizvoda s dodanom vrijednošću i aktivnost zajedničke promidžbe jedna je od nekoliko aktivnosti koje se izvršavaju u cilju provedbe te strategije. OP može razlikovati svoj proizvod, primjerice, prema sadržaju proteina, korištenom sjemenu, uporabi gnojiva, sadržaju vlage u usjevu i veličini u trenutku isporuke ili mjestu podrijetla. OP uspostavlja niz specifikacija proizvoda i osigurava usklađenost s njima. To uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, nabavu ulaznih sredstava potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama veliki su kada je njime obuhvaćena barem većina količine koje OP stavlja na tržište. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Za savjetovanje: *Postoje li situacije u kojima zajednička promidžba, primjerice promidžba generičkih proizvoda bez daljnjih integriranih aktivnosti, podrazumijeva znatne troškove i količine te će vjerojatno imati značajne učinke u sektoru ratarskih kultura? Opišite.*

iii. Zajednička organizacija kontrole kvalitete

4. **Zajednička organizacija kontrole kvalitete** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to je slučaj kada OP osigurava dosljednu kvalitetu proizvoda koje proizvode njegovi članovi zato što je to propisano zakonom ili utvrđenom normom kupaca. OP prije svega pomaže u postizanju kvalitete davanjem savjeta i potpore u postupku proizvodnje. Pritom OP pruža usluge na terenu kao što su savjeti o unaprjeđenim metodama za primjenu kemikalija i gnojiva, primjeni boljih tehnika, primjerice, brazdanje, gnojenje, presađivanje, kontrola štetočina i slično i/ili pomoć pri poteškoćama povezanim s proizvodnjom na poljoprivrednom gospodarstvu i pitanjima o propisima i inspekcijskom pregledima kojima se proizvođaču pomaže u postizanju kvalitetnog proizvoda. Osim toga, OP provodi laboratorijsko ispitivanje (sam ili ga povjerava vanjskim izvršiteljima) u cilju provjere kvalitete kulture (proteini, vlaga, veličina sjemena, nečistoće itd.) koje su proizveli njegovi članovi i koje će OP staviti na tržište. Takvo se ispitivanje provodi kako bi se neovisnim ovjeriteljima/nadzornicima pokazalo da proizvodi ispunjuju regulatorne ili zahtjeve utvrđene normama i/ili kupcu dokazalo da proizvodi zadovoljavaju njegove zahtjeve. Troškovi su svih tih aktivnosti veliki ako je tim aktivnostima obuhvaćena većina kultura koje OP stavlja na tržište. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke jer bi za pojedinog člana bilo mnogo skuplje kada bi sam morao ostvariti isti rezultat. Stoga bi OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

v. Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora

5. **Zajedničko korištenje opreme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u važne poljoprivredne strojeve (kao što je kombajn ili sušilica) i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. U tom slučaju OP u početku snosi troškove ulaganja kupnjom opreme (nove ili rabljene) za proizvodnju ratarskih kultura i/ili upravljanje njima. OP zatim snosi druge troškove održavanja i osiguranja primjerene uporabe opreme (npr.

osposobljavanje). Početna ulaganja i ostali troškovi opreme podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. U tom kontekstu troškovi korištenja opreme znatni su ako se veliki dio količine koju OP stavlja na tržište proizvodi uz pomoć opreme u zajedničkom vlasništvu. Stoga, ako se oprema upotrebljava za proizvodnju većine količine kultura koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Nova oprema/strojevi često su potrebni za povećanje produktivnosti te kako bi se osiguralo da proizvod zadovoljava zahtjeve tržišta. Međutim, neki proizvođači ne mogu si priuštiti novu opremu zbog potrebe za velikim ulaganjima i stoga se zajedničkom uporabom opreme može uštedjeti na troškovima članova i može se povećati njihova produktivnost. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

6. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnog prostora znatni su ako se velik dio količine OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćena većina kultura koje OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP pružanjem skladišnih prostora može pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Ako imaju mogućnost skladištenja proizvoda na duže vrijeme i u većim količinama, umjesto neposredne isporuke trećoj stranci, članovi OP-a moći će prodavati svoje proizvode kada je cijena povoljnija, a ne nužno u vrijeme žetve kada je ponuda najveća. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

vi. Zajednička nabava ulaznih sredstava

7. **Zajednička nabava ulaznih sredstava** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun, OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda. Kada OP kupuje za svoje članove gnojiva, pesticide ili energiju (gorivo, električna energija), ta ulazna sredstva čine znatne troškove⁵³. Ako OP izvršava nabavu za količinu koja odgovara količini potrebnoj za proizvodnju većine kultura koje se zajednički stavljaju na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

⁵³ U EU-27 troškovi gnojiva predstavljali su, primjerice za pšenicu, tvrdu pšenicu, ječam i kukuruz u prosjeku 24 % operativnih troškova u 2011., pesticidi 11 % i troškovi goriva i energije 17 %, na temelju podataka iz izvješća „Izvješće EU-a o proizvođačima žitarica za 2013. na temelju podataka FADN-a”, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, str.26 – 79.

Za savjetovanje: Navedite dodatne podatke o ostalim kulturama ako su dostupni.

Za savjetovanje: *Postoje li druga znatna ulazna sredstva (uključujući usluge) koje bi OP mogao kupovati za svoje članove, koji podrazumijevaju znatne troškove i količine i čija će nabava vjerojatno imati značajne učinke u sektoru ratarskih kultura? Opišite.*

- (76) Naposljetku, ako OP ne zadovoljava uvjete utvrđene u pojednostavnjenoj metodi, alternativnom metodom može dokazati da još uvijek zadovoljava test značajnog učinka.

Alternativna metoda

- (77) Ako OP ne zadovoljava uvjete pojednostavnjene metode, može provesti alternativnu metodu kako bi ocijenio zadovoljava li test značajnog učinka. To je možda zato što nije mogao osigurati sukladnost s pojednostavnjenom metodom, ali smatra da svejedno zadovoljava test značajnog učinka. Osim toga, razlog može biti taj što se OP nalazi u situaciji koja nije obuhvaćena pojednostavnjenom metodom: OP može izvršavati aktivnosti koje nisu obuhvaćene pojednostavnjenom metodom ili OP možda još ne provodi aktivnosti jačanja učinkovitosti, osobito u slučajevima kada se stvaraju novi OP-ovi, kada OP-ovi planiraju razvijati nove aktivnosti integracije itd.
- (78) Alternativna metoda zahtijeva ocjenjivanje svih aktivnosti OP-a i ocjenjivanje hoće li neke aktivnosti imati značajne učinke kako bi OP u cjelini pridonio ispunjenju ciljeva ZPP-a. U ovim se smjernicama daju određene upute o alternativnoj metodi, ali nisu obuhvaćeni svi mogući vidovi ocjene u okviru alternativne metode jer se ona primjenjuje ovisno o pojedinim slučajevima.
- (79) Učinke mogu imati neke druge aktivnosti osim onih iz članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u. U takvim je slučajevima na temelju činjenica posebne predmetne situacije nužno ocijeniti hoće li takve aktivnosti OP-a vjerojatno imati značajne učinke kako bi se njima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a⁵⁴.

Za savjetovanje: *Čini se da OP-ovi mogu obavljati određene aktivnosti koje nisu navedene u članku 169. stavku 1. točki (a), članku 170. stavku 1. točki (a) i članku 171. stavku 1. točki (a) Uredbe o ZOT-u. Primjerice, neki OP-ovi pružaju usluge osposobljavanja (npr. za povećanje produktivnosti) ili usluge financijske pomoći (npr. osiguranje). Postoje li situacije u kojima će te i druge usluge koje nisu navedene u članku 169. stavku 1. točki (a), članku 170. stavku 1. točki (a) i članku 171. stavku 1. točki (a) Uredbe o ZOT-u imati značajne učinke?*

- (80) Osim toga, alternativnom metodom može biti obuhvaćena situacija kada je OP posvećen ulaganju u aktivnosti jačanja učinkovitosti, ali potrebno je neko vrijeme za potpunu materijalizaciju aktivnosti, a OP već vrši zajedničku prodaju kako bi uspostavio svoj

⁵⁴ Ako su zadovoljeni elementi pojednostavnjene metode u pogledu prethodno opisane količine i troškova, vjerojatno će u toj situaciji biti zadovoljen i test značajnog učinka. Ako ne, test značajnog učinka morat će se ocijeniti na temelju činjenica posebne predmetne situacije kako bi se osiguralo da aktivnosti OP-a imaju značajne učinke kako bi se takvim aktivnostima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a.

položaj na tržištu i osigurao održivost svojih ulaganja. U takvim okolnostima OP će morati pokazati da je financijski posvećen provedbi aktivnosti i da je samo pitanje vremena kada će stvarno izvršiti aktivnosti zbog neizbježnih kašnjenja u provedbi (npr. izgradnja objekta). Ako OP može pokazati takvu posvećenost, nužno je ocijeniti, na temelju činjenica te određene situacije, hoće li takve nove aktivnosti OP-a imati značajne učinke kako bi se takvim aktivnostima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a⁵⁵. Ako se predmetni slučaj odnosi na aktivnosti iz članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u, ocjenjivanje se može provoditi kao ocjenjivanje u skladu s pojednostavljenom metodom na temelju vrste i značaja (u smislu količine i troškova) planiranih aktivnosti. Ako se predmetni slučaj odnosi na aktivnosti koje nisu navedene u članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u, ocjenjivanje se vrši za svaki pojedini slučaj. Ako se u praksi aktivnost ne može izvršavati zbog događaja izvan kontrole OP-a, OP svejedno može iskoristiti odstupanje do kraja potrebne odgode nakon ostvarenja tog događaja za prestanak aktivnosti kojima se ugrožavaju ciljevi ZPP-a (vidi primjer ratarskih kultura u odjeljku 3.3.).

2.4.4 Uvjeti o odnosima između OP-a i njegovih članova proizvođača

- (81) Odstupanje ne ovisi o tome postoji li prijenos vlasništva nad predmetnim proizvodom s proizvođača na OP jer se primjenjuje na OP-ove u obje situacije⁵⁶.
- (82) Međutim, odstupanjem su određena dva zahtjeva u pogledu odnosa između OP-a i njegovih članova⁵⁷:
 - a. Uključeni proizvođači nisu članovi drugih organizacija proizvođača koje također pregovaraju o tim ugovorima u njihovo ime. Drugim riječima, proizvođač ne smije dati mandat drugom OP-u ili provoditi pregovore o ugovorima u vezi s proizvodima zajednički s drugim proizvođačima. Proizvođač može, međutim, usporedno prodavati te proizvode na tržištu i može također prodavati druge proizvode putem drugog OP-a.
 - b. OP može pregovarati pod uvjetom da predmetni proizvod nije obuhvaćen obvezom isporuke proizašlom iz članstva proizvođača u zadrugi koja nije član dotične organizacije proizvođača sukladno uvjetima određenima statutima zadruge ili pravilima i odlukama utvrđenima u tim statutima ili izvedenima iz njih. Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne mogu se

⁵⁵ Ako su zadovoljeni elementi pojednostavljene metode u pogledu prethodno opisane količine i troškova, vjerojatno će u toj situaciji biti zadovoljen i test značajnog učinka. Ako ne, test značajnog učinka morat će se ocijeniti na temelju činjenica posebne predmetne situacije kako bi se osiguralo da aktivnosti OP-a imaju značajne učinke i tako takvim aktivnostima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a.

⁵⁶ Vidi članak 169. stavak 2. točku (a), članak 170. stavak 2. točku (a) i članak 171. stavak 2. točku (a) Uredbe o ZOT-u.

⁵⁷ Vidi članak 169. stavak 2. točke (e) i (f), članak 170. stavak 2. točke (e) i (f) i članak 171. stavak 2. točke (e) i (f) Uredbe o ZOT-u.

stoga smatrati osnovom za neispunjenje postojeće obveze isporuke u zadruzi.

2.4.5 Gornja granica proizvodnje podložna pregovorima o ugovorima

- (83) Odstupanje je podložno količinskim ograničenjima⁵⁸.
- (84) Odstupanje se primjenjuje na sektore govedine i teletine te ratarskih kultura pod uvjetom da količina proizvoda obuhvaćenog pregovorima o ugovoru određenog OP-a i koja se proizvodi u bilo kojoj državi članici ne premašuje 15 % ukupne nacionalne proizvodnje svakog proizvoda navedenog u članku 170. stavku 1. točkama (a) i (b) i članku 171. stavku 1. točki (a) do (1) Uredbe o ZOT-u.
- (85) U sektoru maslinovog ulja odstupanje se primjenjuje pod uvjetom da, za pojedinu organizaciju proizvođača, količina proizvodnje maslinovog ulja obuhvaćena pregovorima o ugovorima koja je proizvedena u bilo kojoj državi članici ne premašuje 20 % mjerodavnog tržišta, pri čemu se razlikuje maslinovo ulje namijenjeno prehrani ljudi i maslinovo ulje za druge svrhe. U Smjernicama su navedene pojedinosti o određivanju mjerodavnog tržišta u određenom odjeljku koji se odnosi na sektor maslinovog ulja.
- (86) Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u odnose se na potrebe utvrđivanja gornje granice tržišne snage za proizvodnju „u bilo kojoj državi članici”. Prema tome, ako je pregovorima OP-a u ime njegovih članova obuhvaćena isporuka u više država članica, količina proizvodnje u svakoj državi članici ne bi trebala biti veća od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine te ratarskih kultura i 20 % mjerodavnog tržišta maslinovog ulja.
- (87) Komisija je objavila količinu proizvodnje predmetnih proizvoda u državama članicama u Službenom listu Europske unije (SL C 256, 7. kolovoza 2014., str. 1. – 4.)⁵⁹. Više informacija dostupno je na *web*-mjestu Komisije⁶⁰.

2.4.6 Obveza obavješćivanja

- (88) Za odstupanje je potrebno⁶¹ da OP obavijesti nadležna tijela države članice u kojoj djeluje o količini proizvodnje predmetnih proizvoda obuhvaćenih njegovim

⁵⁸ Vidi članak 169. stavak 2. točku (c), članak 170. stavak 2. točku (c) i članak 171. stavak 2. točku (c) Uredbe o ZOT-u.

⁵⁹ Maslinovo ulje: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=EN>
Ratarski usjevi: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=EN>
Govedina i teletina: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=EN>

⁶⁰ Maslinovo ulje: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Govedina i teletina: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Ratarske kulture: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

pregovorima u ime njegovih članova. Odgovarajuća nadležna tijela utvrđuje svaka država članica.

[Referentni dokument koji će objaviti Komisija]

2.5 Zaštitne mjere

- (89) U članku 169. stavku 5., članku 170. stavku 5. i članku 171. stavku 5. Uredbe o ZOT-u utvrđen je zaštitni mehanizam kojim se tijelima za zaštitu tržišnog natjecanja država članica daju ovlasti da odluče u pojedinom slučaju da određene pregovore OP-a treba ponovno otvoriti ili da ne bi trebali ni započeti.
- (90) Tijela za zaštitu tržišnog natjecanja država članica mogu provoditi takve intervencije čak i ako su ispunjeni količinski pragovi (15 % ukupne nacionalne proizvodnje proizvoda u sektoru govedine i teletine te ratarskih kultura ili 20 % mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja za pregovore koje vodi OP.
- (91) Tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja u državi članici može primijeniti zaštitni mehanizam u sljedeće tri situacije:
- a. ako smatra da je to nužno kako bi se spriječilo isključivanje konkurencije; ili
 - b. ako smatra da proizvod obuhvaćen pregovorima čini dio zasebnog tržišta zbog posebnih značajki proizvoda ili zbog njegove planirane uporabe te da bi takvim kolektivnim pregovorima bilo obuhvaćeno više od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje takvog tržišta⁶²; ili
 - c. ako utvrdi da su ugroženi ciljevi ZPP-a.
- (92) U sve tri situacije djelovanje nadležnih tijela za zaštitu tržišnog natjecanja u skladu s člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u nema karakter sankcija zbog povrede pravila tržišnog natjecanja, već se smatra preventivnom mjerom.
- (93) Dok tijelo nadležno za tržišno natjecanje ne donese odluku o ponovnom otvaranju pregovora ili da se ne trebaju ni održati, smatra se da se pregovori koje vode organizacije proizvođača u skladu s člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne predstavljaju povredu članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u. Stoga se, prije datuma donošenja takve odluke, pregovori organizacija proizvođača koji ispunjuju uvjete iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne mogu kažnjavati u skladu s općim pravom tržišnog natjecanja EU-a. Međutim, kada tijelo nadležno za zaštitu tržišnog natjecanja donese odluku da je predmetne pregovore potrebno ponovno otvoriti ili da se ne trebaju ni održati, odstupanje više nije moguće. Ako OP nakon tog datuma ne bude poštovao odluku nadležnog tijela i nastavi s pregovorima ili s provedbom sklopljenih ugovora,

⁶¹ Vidi članak 169. stavak 2. točku (g), članak 170. stavak 2. točku (g) i članak 171. stavak 2. točku (g) Uredbe o ZOT-u.

⁶² Ova se mogućnost primjenjuje na sektore govedine i teletine te ratarskih kultura, odnosno ne na sektor maslinovog ulja u kojem su relevantni samo uvjeti iz točke (a) ili (c).

moguće je pokrenuti postupak protiv ponašanja OP-a u skladu s općim pravom o zaštiti tržišnog natjecanja.

2.5.1. Isključivanje tržišnog natjecanja

- (94) U pogledu prve situacije, kada tijelo nadležno za zaštitu tržišnog natjecanja posreduje kako bi spriječilo isključivanje tržišnog natjecanja, prodaja/ugovori o kojima OP pregovara u ime svojih članova mogu biti u potpunosti u skladu s uvjetima iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, ali moraju sadržavati odredbe kojima se ograničava tržišno natjecanje više nego što je potrebno za postizanje koncentracije ponude, odnosno pregovori o ugovorima (tj. odredbe koje nisu uključene kao uvjeti u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, primjerice, odredba o isključivosti koja bi mogla imati negativan učinak na tržišno natjecanje na tržištu s ograničenim brojem operatora koji svi primjenjuju uvjete isključivosti).
- (95) Ako nadležno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja posreduje kako bi spriječilo isključivanje tržišnog natjecanja, cilj mu je zaštita rivalstva između proizvođača i konkurentnih postupaka. U takvoj se analizi treba uzeti u obzir stvarno i moguće tržišno natjecanje⁶³. Tržišno natjecanje može se isključiti ako je jedan od njegovih najvažnijih parametara u potpunosti uklonjen na određenom relevantnom tržištu. To se posebno primjenjuje na cjenovno natjecanje⁶⁴ ili na tržišno natjecanje u pogledu inovacija. Ostali elementi koji utječu na analizu uklanjanja tržišnog natjecanja uključuju, između ostalog, tržišne udjele u širem kontekstu analize sposobnosti stvarnog konkurenta za natjecanje na tržištu i njihove poticaje da to čine⁶⁵, smanjenje tržišnog natjecanja uzrokovanog predmetnim pregovorima o ugovorima, sposobnost za provedbu i održavanje povećanja cijena, prepreke ulasku novih sudionika. Za više informacija o ocjeni isključenja tržišnog natjecanja vidi (po analogiji) odjeljak 3.5 Smjernice za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora [*trenutačno članak 101. stavak 3. UFEU-a*]⁶⁶.

⁶³ Npr. presuda od 28. veljače 2002., T-395/94, Atlantic Container Line protiv Komisije, ECLI:EU:T:2002:49, stavak 330.

⁶⁴ Npr. presuda u predmetu Metro protiv Komisije, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, stavak 21.: "*.... Međutim, iako je cjenovno natjecanje toliko važno da se nikada ne može ukloniti, ono ne predstavlja jedini učinkoviti oblik tržišnog natjecanja ili onaj kojem se u svim okolnostima mora dati prednost. U skladu s ovlastima prenesenima na Komisiju u skladu s člankom 85. stavkom 3., zahtjevi za održavanje funkcionalnog tržišnog natjecanja mogu se uskladiti sa zaštitom ciljeva drugačije prirode i da su u tu svrhu dopuštena određena ograničenja tržišnog natjecanja, pod uvjetom da su važna za ostvarivanje tih ciljeva i da ne uzrokuju uklanjanja tržišnog natjecanja za znatan dio zajedničkog tržišta.*".

⁶⁵ Treba podsjetiti u tom kontekstu da se na tijela koja se koriste odstupanjem primjenjuju pragovi tržišne snage od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine i ratarskih kultura te od 20 % mjerodavnog tržišta maslinovog ulja.

⁶⁶ Komunikacija Komisije – Obavijest — Smjernice za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora [*trenutačno članak 103. stavak 3. UFEU-a*], SL C 101, 27.4.2004., str. 97.

- (96) Ako, međutim, ugovori o nabavi koje je OP sklopio u ime svojih članova ispunjuju uvjete iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i ti ugovori ne sadržavaju odredbe kojima bi se ograničilo tržišno natjecanje više od onoga što je nužno kako bi se omogućila koncentracija ponude predviđena u tim člancima, njima se ne krši članak 101. UFEU-a.

2.5.2. *Manje mjerodavno tržište proizvoda s negativnim utjecajem na tržišno natjecanje*

- (97) U drugoj situaciji tijelo nadležno za zaštitu tržišnog natjecanja može odlučiti da treba ponovno otvoriti pregovore ili da se ne trebaju uopće održati ako utvrdi sljedeće:
- a. da je mjerodavno (ne zemljopisno) tržište proizvoda za pregovore o sektorima govedine i teletine ili ratarskih kultura manje od onog utvrđenog u člancima 170. i 171. Uredbe o ZOT-u;
 - b. da bi predmetni pregovori imali negativan utjecaj na tržišno natjecanje na tim manjim tržištima.

To se ne primjenjuje na sektor maslinovog ulja gdje relevantno tržište nije definirano u članku 169. Uredbe o ZOT-u.

2.5.3. *Ugroženi su ciljevi ZPP-a*

- (98) Treća situacija u kojoj tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja može posredovati povezana je s njegovim nalazima da su ciljevi ZPP-a ugroženi daljnjim integracijskim aktivnostima OP-ova. Ta bi se situacija mogla ostvariti ako je OP izvršio samoprocjenu na temelju pojednostavnjene metode. U okviru te metode pretpostavlja se da se, ako su ispunjeni odgovarajući kriteriji, aktivnostima OP-a općenito pridonosi ispunjenju ciljeva ZPP-a. Tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja može utvrditi da to u praksi nije slučaj čak i ako su kriteriji ispunjeni.
- (99) Ako je pregovorima OP-a obuhvaćena samo jedna država članica, nacionalno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja u toj državi članici primijenit će zaštitne mjere. Ako je pregovorima OP-a obuhvaćeno više od jedne države članice, zaštitne mjere primijenit će Europska komisija.

3. Odjeljci koji se odnose na pojedine sektore

3.1. Maslinovo ulje

3.1.1. *Primjeri primjene odstupanja u sektoru maslinovog ulja*

- (100) U ovom je odjeljku Smjernica, primjerima navedenima u nastavku, opisana primjena posebnih pravila iz Uredbe o ZOT-u u poljoprivrednom sektoru maslinovog ulja.
- (101) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru maslinovog ulja u skladu s člankom 169. Uredbe o ZOT-u kada se primjenjuje odstupanje:

Primjer: U predmetnoj je regiji nekoliko OP-ova koji proizvode maslinovo ulje preradom maslina koje im dostavljaju njihovi članovi osnovano usporedno s određenim brojem uzgajivača maslina. Osim toga, OP-ovi kupuju fitosanitarne proizvode, gnojiva, opremu itd. za svoje članove i osiguravaju kontrolu kvalitete proizvodnje maslina.

OP-ovi su zato osnovali OP-ove druge razine kojima isporučuju svoju ukupnu proizvodnju. OP druge razine prevozi različita maslinova ulja koja su proizveli OP-ovi prve razine u svoje prostorije radi miješanja i punjenja u boce (kada se ne prodaje u rasutom stanju). OP druge razine pregovara u ime svojih članova o ugovorima o nabavi s maloprodajnim kupcima, odnosno, provodi pregovore o nabavi. Također izvršava marketinške i promidžbene aktivnosti. Pruža fitosanitarne savjete i kontrolu kvalitete uzgajivačima/članovima OP-ova prve razine. Predmetna država članica priznaje OP-ove prve i druge razine, u skladu sa zahtjevima Uredbe o ZOT-u. Količina maslinovog ulja koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a druge razine čini 17,4 % mjerodavnog tržišta. OP druge razine koji provodi pregovore o ugovorima obavijestio je nacionalna nadležna tijela o količini maslinovog ulja koja je predmet pregovora o ugovorima.

Analiza: OP druge razine priznat je kao OP ili kao UOP, ovisno o primjenjivim pravilima u predmetnoj državi članici. OP druge razine koncentrira ponudu i stavlja maslinovo ulje na tržište. Opća struktura OP-ova prve razine i OP-a druge razine izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 169. Uredbe o ZOT-u. Predmetne aktivnosti u OP-ovima prve razine uključuju zajedničku proizvodnju, zajedničku kupovinu ulaznih sredstava, zajedničku kontrolu kvalitete, a povezane aktivnosti OP-a druge razine uključuju zajednički prijevoz, punjenje, zajedničku kontrolu kvalitete, zajednički marketing i promidžbu. U skladu s pojednostavnjenom metodom testa značajnog učinka, te će aktivnosti vjerojatno imati učinke. Osim toga, aktivnostima je obuhvaćena ukupna količina podložna pregovorima o ugovorima. Stoga se može zaključiti da će test značajnog učinka biti ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. Količina maslinovog ulja koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a druge razine ne premašuje 20 % mjerodavnog tržišta. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količini maslinovog ulja podložnoj pregovorima o ugovorima. Stoga se odstupanje primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a druge razine.

(102) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru maslinovog ulja u skladu s člankom 169. Uredbe o ZOT-u kada se ne primjenjuje odstupanje:

Primjer: Nekoliko proizvođača maslinovog ulja (uljare maslinovog ulja) odlučili su zajednički prodati dio svoje proizvodnje maslinovog ulja nekoliko različitih punionica u rasutom obliku. Preostali dio proizvodnje zasebno su prodali drugim klijentima. Proizvođači maslinovog ulja osnovali su OP za vođenje pregovora o ugovorima u njihovo ime s nekoliko punionica. U svrhe opskrbe jedne punionice (najvećeg klijenta), OP povjerava usluge prijevoza vanjskim izvršiteljima koji obuhvaćaju 30 % ukupne količine maslinovog ulja koja je predmet pregovora o ugovorima OP-a. Prijevoz maslinovog ulja drugim punionicama ne izvršava OP. Klijenti (punionice) sami organiziraju prijevoz.

Analiza: Jedina aktivnost jačanja učinkovitosti koju je izvršio OP jest zajednički prijevoz u svrhu isporuke maslinovog ulja jednoj od punionica. Zajednički prijevoz naveden je u članku 169. Uredbe o ZOT-u među aktivnostima koje bi mogle stvarati znatne učinkovitosti. U tom slučaju zajedničkim je prijevozom obuhvaćeno puno manje od 50 % količine maslinovog ulja koja je predmet pregovora o ugovorima OP-a. U okviru pojednostavnjene metode, time nisu

obuhvaćene dovoljno velike količine maslinovog ulja za ispunjenje uvjeta testa značajnog učinka. Aktivnosti prijevoza vjerojatno neće imati značajne učinke i stoga pregovori o ugovorima koje provodi OP vjerojatno neće biti u skladu s odstupanjem.

3.1.2. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja

- (103) Za odstupanje je potrebno utvrditi mjerodavno tržište i zemljopisna tržišta veleprodaje maslinovog ulja kako bi OP-ovi mogli utvrditi jesu li u skladu s gornjom granicom tržišnog udjela utvrđenom odstupanjem⁶⁷.
- (104) Mjerodavna tržišta potrebno je ocjenjivati slučaj po slučaj, a Komisija je u svojoj Obavijesti o utvrđivanju mjerodavnog tržišta⁶⁸ dala smjernice o načinu određivanja mjerodavnih tržišta. Komisija ne može točno utvrditi mjerodavna tržišta za sektor maslinovog ulja, ali, kako bi se pomoglo proizvođačima u provedbi odstupanja, ovim se smjernicama daju posebne upute za sektor na temelju informacija koje su bile dostupne Komisiji u trenutku donošenja Smjernica⁶⁹. Mjerodavna tržišta mogu se s vremenom razvijati, između ostalog, zbog promjena na tržištu.
- (105) Treba utvrditi mjerodavna tržišta proizvoda i zemljopisna tržišta za veleprodaju maslinovog ulja. Na tom tržištu prodavači uključuju u osnovi proizvođače i trgovce, a kupci uključuju trgovce, proizvođače, prodavače na malo, industrijske klijente i klijente u hotelijerskom i ugostiteljskom sektoru.

a) Mjerodavno tržište proizvoda

- (106) Prvo, čini se da je mjerodavno tržište maslinovog ulja drugačije od tržišta proizvoda za ostala jestiva ulja ako se uzmu u obzir, između ostalog, razlike u značajkama, cijenama i svrhama tih proizvoda. Nadalje, možda neće biti nužno utvrditi zasebna tržišta za različite vrste maslinovog ulja (ekstra djevičansko, djevičansko i ostala ulja na bazi maslina⁷⁰), uzimajući u obzir velik stupanj zamjenjivosti između tih kategorija. Osim toga, uzimajući u obzir organizaciju prodajnih kanala, moglo bi biti primjerno utvrditi tri zasebna tržišta:
- maslinovo ulje koje se isporučuje prodavačima na malo,
 - maslinovo ulje koje se isporučuje industrijskim klijentima i

⁶⁷ Vidi odjeljak 2.4.5 Gornja granica proizvodnje podložna pregovorima o ugovorima.

⁶⁸ Obavijest Komisije o utvrđivanju mjerodavnog tržišta za potrebe prava tržišnog natjecanja Zajednice SL C 372, 9.12.1997., str. 5

⁶⁹ To uključuje prethodne istrage tijela za zaštitu tržišnog natjecanja (GU za tržišno natjecanje Europske komisije i španjolsko predmetno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja) te informacije koje je Komisija prikupila od gospodarskih subjekata.

⁷⁰ Provedbena uredba Komisije (EU) br. 29/2012 od 13. siječnja 2012. o tržišnim standardima za maslinovo ulje, SL L 12, 14.1.2012., str. 14. (kako je izmijenjena)

- maslinovo ulje koje se isporučuje hotelijerskom i ugostiteljskom sektoru.

Naposljetku, ne može se zaključiti da na tržištu maslinovog ulja koje se isporučuje prodavačima na malo, isporuka privatnih marki i brendiranih proizvoda čini različita tržišta proizvoda.

- (107) Prethodno opisani zajednički elementi podjele tržišta ne isključuju utvrđivanje užih tržišta proizvoda.

b) Mjerodavno zemljopisno tržište

- (108) Čini se da sa zemljopisnog stajališta mjerodavno tržište opskrbe maslinovim uljem nije uže od nacionalnog tržišta i da bi moglo obuhvaćati cijeli EGP u pogledu tri prodajna kanala, odnosno, isporuke maslinovog ulja maloprodajnim klijentima, industriji i hotelijerskom i ugostiteljskom sektoru.

3.2. Sektor govedine i teletine

3.2.1 Primjeri primjene odstupanja u sektoru govedine i teletine

- (109) U ovom je odjeljku Smjernica, primjerima navedenima u nastavku, opisana primjena posebnih pravila iz Uredbe o ZOT-u u poljoprivrednom sektoru govedine i teletine.

- (110) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru govedine i teletine u skladu s člankom 170. Uredbe o ZOT-u kada se primjenjuje odstupanje:

Primjer: Priznati OP obavlja zajedničku prodaju cjelokupne (100 %) proizvodnje stoke svojih članova za isporuku žive stoke za klanje. Prodaja čini 1,3 % tržišnog udjela nacionalne proizvodnje govedine u predmetnoj državi članici. Osim zajedničke prodaje, OP organizira prikupljanje i prijevoz sve (100 %) stoke koju prodaje u ime svojih članova u cilju isporuke u klaonice, što čini 17 % troška proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište. Nadalje, OP kupuje za svoje članove većinu hrane za životinje i lijekova koje članovi upotrebljavaju, što čini oko 9 % troška proizvodnje.

Analiza: OP koncentrira ponudu i stavlja živu stoku na tržište. OP izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 170. Uredbe o ZOT-u. Prvo, zajednički prijevoz stoke, drugo, zajednička nabava ulaznih sredstava kao što su hrana za životinje i lijekovi. Zajedničkim prijevozom OP-a obuhvaćeno je više od polovice količina koje OP stavlja na tržište (u ovom slučaju 100 % stoke) i stoga se čini da OP zadovoljava test značajnog učinka u okviru pojednostavnjene metode. U pogledu zajedničke nabave ulaznih sredstava, nije potrebna ocjena jer se čini da OP zadovoljava uvjete testa značajnog učinka u okviru pojednostavnjene metode. OP prodaje znatno manje od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje žive stoke. Stoga se odstupanje primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.

- (111) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru govedine i teletine u skladu s člankom 170. Uredbe o ZOT-u kada se ne primjenjuje odstupanje:

Primjer: Priznati OP provodi zajedničku prodaju 80 % proizvodnje stoke svojih članova za isporuku žive stoke za klanje. Prodaja čini 6 % tržišnog udjela nacionalne proizvodnje govedine u predmetnoj državi članici. Osim zajedničke prodaje, OP organizira zajedničke promidžbene kampanje u ime

svojih članova u obliku općeg oglašavanja stoke svojih članova u lokalnim novinama. Aktivnošću zajedničke promidžbe obuhvaćeni su svi proizvodi koje OP zajednički prodaje.

Analiza: OP koncentrira ponudu i stavlja živu stoku na tržište. OP izvršava jednu aktivnost koja će vjerojatno imati učinke u skladu s člankom 170. Uredbe o ZOT-u: zajedničku promidžbu. Ovom su aktivnošću obuhvaćene sve zajednički prodane količine, ali čini se da zajednička aktivnost ne zadovoljava uvjete testa značajnog učinka u okviru pojednostavnjene metode. U trenutačnom se primjeru čini da OP ne razvija proizvod s dodanom vrijednošću već da samo promiče proizvod svojih članova u obliku općih oglasa. Naposljetku, aktivnost promidžbe u ovom primjeru vjerojatno neće imati značajne učinke sama po sebi i odstupanje se vjerojatno neće primjenjivati na pregovore o ugovorima OP-a.

3.3. Ratarske kulture

3.3.1 Primjeri primjene odstupanja u sektoru ratarskih kultura

(112) U ovom je odjeljku Smjernica, primjernima navedenim u nastavku, opisana primjena posebnih pravila iz Uredbe o ZOT-u u poljoprivrednom sektoru ratarskih kultura

(113) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru ratarskih kultura u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u kada se primjenjuje odstupanje:

Primjer: „Golden Glow” je OP proizvođača žitarica. OP je osnovala i priznala država članica A i ima neke članove u državama članicama B i C. Golden Glow osnovan je za pružanje usluga prijevoza svojim članovima jer su troškovi prijevoza relativno visoki zbog udaljenosti od prodajnih točaka. U prosjeku se 60 % ugovorno dogovorene količine OP-a prevozi zajedničkim prijevoznim uslugama (vlastitim ili vanjskih izvršitelja). Nadalje, OP izvršava zajedničku nabavu ulaznih sredstava, posebno gnojiva i pesticida. Osim toga, svojim članovima pruža usluge informiranja kao što su informacije o novom sjemenu na tržištu, diverzifikaciji rizika, uključujući zaštitu od rizika itd.

U pogledu logističkih usluga, OP je vlasnik nekih kamiona. Međutim, tim je kamionima obuhvaćeno samo 9 % prijevoznih potreba njegovih članova. Stoga je OP potpisao ugovore s dva druga poduzeća specijalizirana za pružanje usluga prijevoza. OP je obavijestio nacionalno nadležno tijelo o zahtjevu za podugovaranje i ono ga je odobrilo. Dostavio je nužna objašnjenja da se podugovaranjem prijevoza ostvaruju znatne uštede jer su ulaganja u kamione velika, potrebe za prijevozom ratarskih kultura ciklične (npr. mnogo se prevozi u vrijeme žetve, a inače je potreba vrlo niska), a održavanje kamiona skupo, kao i zapošljavanje specijaliziranih vozača koji nisu stalno zaposleni.

Nadalje, Golden Glow imao je u 2014. sljedeći udio u ukupnoj nacionalnoj proizvodnji. Država članica A: zajednička pšenica 6,4 %, ječam 4 %, zob 13,8 %, sjeme repe 13,6 %, stočni bob 2,3 % i stočni grašak 1 %. U državama članicama B i C tržišni udio Golden Glowa iznosi manje od 1 % za svaku vrstu žitarice. Članovi OP-a u prosjeku 80 % svoje proizvodnje stavljaju na tržište putem OP-a. Preko OP-a kupuju u prosjeku dvije trećine gnojiva i pesticida i ta ulazna sredstva čine u prosjeku 18 % ukupnog

promjenjivog troška proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište za sve vrste kultura o kojima je OP pregovarao.

Analiza: Golden Glow formalno je priznalo nacionalno nadležno tijelo u državi članici A. OP koncentrira ponudu i stavlja ratarske kulture na tržište. OP izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 171. Uredbe o ZOT-u, odnosno zajednički prijevoz i zajedničku nabavu ulaznih sredstava. Zajedničkim prijevozom OP-a obuhvaćeno je više od polovice količina koje OP stavlja na tržište i stoga se čini da OP zadovoljava test značajnog učinka u okviru pojednostavnjene metode. U ovom slučaju nije nužna procjena zajedničke nabave ulaznih sredstava jer su zadovoljeni uvjeti testa za jednu zajedničku aktivnost. Naposljetku, udio pšenice, ječma, zobi, sjemena repe, stočnog boba i stočnog graška koji prodaje/ugovara OP ne premašuje 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u državi članici A. Stoga se na pregovore OP-a o ugovorima primjenjuje odstupanje.

OP pruža usluge informiranja koje nisu navedene u članku 171. Uredbe o ZOT-u. Nije isključeno da će ta aktivnosti vjerojatno imati učinke. Međutim, u ovom slučaju nije nužno ocjenjivati te usluge jer je analiza zajedničkog prijevoza dovoljna za primjenu odstupanja na pregovore OP-a o ugovorima.

- (114) **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru ratarskih kultura u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u kada se ne primjenjuje odstupanje:

Primjer: „Stony Fields” je OP aktivan na tržištu pšenice i ječma u državi članici A. OP je priznalo mjerodavno nadležno tijelo u državi A. OP prodaje pšenicu i ječam svojih članova i nečlanova. Udio pšenice koju proizvode njegovi članovi i koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a iznosi 7 % nacionalne proizvodnje žitarica u državi članici A, odnosno 8 % mjerodavne proizvodnje ječma. Tržišni udio OP-a na tržištu države članice A, uzimajući u obzir pšenicu i ječam koje isporučuju nečlanovi, iznosi 19 % za pšenicu i 17,2 % za ječam. Osim pregovaranja o ugovorima u ime svojih članova, Stony Fields planira uložiti u skladišni prostor s određenim strojevima za preradu (npr. sušenje i čišćenje) čime bi pokrio 10 % svojih potreba za skladištenjem i oko 1 % ukupne količine pšenice koju prodaje OP (članovi i nečlanovi). Stony Fields dobio je zajam lokalne banke za financiranje objekta. OP trenutačno ocjenjuje različite ponude od različitih poduzeća za izgradnju i za opremu. OP planira da će objekt biti u uporabnom stanju za 6 – 8 mjeseci.

Osim toga, Stony Fields svojim članovima šalje tjedne biltene o promjenama na tržištu i odgovarajuće vijesti za proizvođače.

Analiza: Stony Fields priznat je OP koji koncentrira ponudu i stavlja ratarske kulture na tržište. OP ne izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u. OP planira u budućnosti izvršavati samo jednu aktivnost kojom bi se mogla jačati učinkovitost koja je navedena u članku 171. (skladištenje). Stoga nije primjenjiva pojednostavnjena metoda za ocjenu testa značajnog učinka. Međutim, u ovom primjeru trebalo bi provesti alternativnu metodu opisanu u stavcima (74) do (80). U ovom je slučaju OP od banke dobio kredit i primio je ponude od različitih poduzeća za izgradnju skladišnog prostora. Rok provedbe projekta iznosi 6 – 8 mjeseci. Stoga se čini da je OP posvećen ulaganju u aktivnosti jačanja učinkovitosti i da mu je samo

potrebno vremena za izgradnju skladišta. OP bi stoga mogao imati koristi od odstupanja pod uvjetom da postoji vjerojatnost da će učinci aktivnosti skladištenja biti značajni. Međutim, to nije vjerojatno budući da OP planira osigurati skladištenje za samo 1 % ukupne pšenice koju prodaje OP. U pogledu ostalih aktivnosti, OP daje informacije svojim članovima u obliku biltena. Te bi informacije mogle biti korisne te bi se njima čak mogla povećati učinkovitost. Ipak, nije očito da se samim informacijama stvaraju značajni učinci. Za ječam nisu uspostavljene aktivnosti jačanja učinkovitosti niti su u planu. Nadalje, čini se da su zadovoljeni udjeli pšenice i ječma kupljenog od nečlanova i udio u ukupnoj nacionalnoj proizvodnji. Prvo, udio proizvoda kupljenih od nečlanova za pšenicu iznosi 63 %, a za ječam 53 % ukupne količine koju je u pregovorima ugovorio OP. Stoga se takva aktivnost ne može smatrati dodatnom. Drugo, udio ugovorno dogovorene proizvodnje OP-a u sektoru pšenice i ječma premašuje 15 % ukupne nacionalne proizvodnje. Stoga se odstupanje ne primjenjuje na situaciju OP-a.