



ЕВРОПЕЙСКА
КОМИСИЯ

Брюксел, XXX г.
DFAFT
[...] (2015) XXX draft

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

**ПРОЕКТ НА НАСОКИ ЗА ПРИЛАГАНЕТО НА КОНКРЕТНИТЕ ПРАВИЛА,
ОПРЕДЕЛЕНИ В ЧЛЕНОВЕ 169, 170 И 171 ОТ РЕГЛАМЕНТА ЗА ООП, ЗА
СЕКТОРИТЕ НА МАСЛИНОВОТО МАСЛО, ГОВЕЖДОТО И ТЕЛЕШКОТО
МЕСО И ПОЛСКИТЕ КУЛТУРИ**

ПРОЕКТ

НАСТОЯЩИЯТ ПРОЕКТ Е ДОКУМЕНТ НА СЛУЖБИТЕ НА КОМИСИЯТА, КОЙТО МОЖЕ ДА БЪДЕ ПРОМЕНЕН И ВСЕ ОЩЕ НЕ Е ОДОБРЕН ОТ КОЛЕГИЯТА

Ако имате въпроси относно настоящия проект, моля, изпращайте ги на COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

ПРОЕКТ НА НАСОКИ ЗА ПРИЛАГАНЕТО НА КОНКРЕТНИТЕ ПРАВИЛА, ОПРЕДЕЛЕНИ В ЧЛЕНОВЕ 169, 170 И 171 ОТ РЕГЛАМЕНТА ЗА ООП, ЗА СЕКТОРИТЕ НА МАСЛИНОВОТО МАСЛО, ГОВЕЖДОТО И ТЕЛЕШКОТО МЕСО И ПОЛСКИТЕ КУЛТУРИ

Важни етапи от процедурата за приемане:

<i>Разширена среща на националните органи за защита на конкуренцията (НОЗК + министри):</i>	<i>16 октомври 2014 г.</i>
<i>Обществена консултация:</i>	<i>първо тримесечие на 2015 г.</i>
<i>Консултативен комитет:</i>	<i>трето тримесечие на 2015 г.</i>
<i>Планирано приемане:</i>	<i>четвърто тримесечие на 2015 г.</i>

Съдържание

1.	Въведение.....	4
1.1	Цел и приложно поле	4
2.	Приложими правила по отношение на споразуменията между селскостопанските производители в секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури.....	5
2.1	Правна рамка — прилагане на членове 101 и 102 от ДФЕС към производството и търговията със селскостопански продукти.....	5
2.2	Дерогация от прилагането на членове 101 и 102 от ДФЕС по силата на членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП за секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури	10
2.3	Варианти за алтернативна оценка за гарантиране на законността на договарянето на доставки от страна на ОП от името на нейните членове.....	15
2.3.1	Обща дерогация от правилата за конкуренция съгласно член 209 от Регламента за ООП	16
2.3.2	Регламент за групово освобождаване за специализация	18
2.4	Условия на дерогацията.....	20

2.4.1	Признаване на ОП/АОП	20
2.4.2	Цели на ОП	21
2.4.3	Тест за значителна ефикасност	23
	Опростен метод	26
	Алтернативен метод.....	39
2.4.4	Условия за отношенията между ОП и членуващите в нея производители	41
2.4.5	Горна граница на производството, предмет на договаряне	41
2.4.6	Задължение за уведомление	42
2.5	Предпазни мерки	43
2.5.1.	Защита на конкуренцията.....	44
2.5.2.	По-малък съответен продуктов пазар с антиконкурентни ефекти	45
2.5.3.	Застрашаване на целите на ОСП.....	45
3.	Раздели по конкретен сектор.....	46
3.1.	Маслиново масло	46
3.1.1.	Примери за прилагане на дерогацията в сектора на маслиновото масло	46
3.1.2.	Определяне на съответния пазар в сектора на маслиновото масло.....	47
3.2.	Сектор на говеждото и телешкото месо	49
3.2.1	Примери за прилагане на дерогацията в сектора на говеждото и телешкото месо	49
3.3.	Полски култури	50
3.3.1	Примери за прилагане на дерогацията в сектора на полските култури	50

1. Въведение

1.1 Цел и приложно поле

- (1) Настоящите насоки¹ осигуряват упътвания, предназначени за производителите от секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури, обхванати от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП², в който се определят конкретни правила за договарянето в тези сектори.
- (2) Целта на насоките е да се осигурят конкретни упътвания за производителите, но отговорността за оценката на техните собствени практики се носи от производителите. Насоките също така съдържат упътвания за съдилищата и органите за защита на конкуренцията в държавите членки, когато прилагат членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, макар че не са правно обвързващи за тях.
- (3) Членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП се отнасят за някои селскостопански продукти в секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури³.
- (4) В съответствие с членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП организациите на производители (наричани по-долу „ОП“) и асоциациите на организации на производители (наричани по-долу „АОП“) могат да преговарят от името на своите членове при сключването на договори за доставка на съответните продукти при редица условия⁴.
- (5) Съответните субекти се определят по следния начин:
 - производител означава производител на съответния продукт;

¹ Насоките за прилагането на конкретните правила, определени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, за секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури (наричани по-долу „Насоките“).

² „Регламентът за ООП“ означава Регламент (ЕС) № 1308/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 г. за установяване на обща организация на пазарите на селскостопански продукти и за отмяна на регламенти (ЕИО) № 922/72, (ЕИО) № 234/79, (ЕО) № 1037/2001 и (ЕО) № 1234/2007, публикуван в ОВ L 347, 20.12.2013 г., стр. 671.

³ Тези сектори бяха определени от законодателя в контекста на реформата на Общата селскостопанска политика (ОСП) и приемането на Регламента за ООП.

⁴ По-специално членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП се прилагат изключително към конкретна категория ОП и АОП, които са признати от държавите членки съгласно членове 106 и 107 от Регламента за ООП, т.е. тези правила не обхващат всички възможни ОП или АОП. За повече подробности вж. параграф (54) по-долу.

- ОП означава организация на производители съгласно определението в член 152 от Регламента за ООП;
- АОП означава асоциация на организации на производители съгласно определението в член 156 от Регламента за ООП.

В случаите, в които в насоките се прави препратка към една или повече ОП в контекста на дерогацията, посочена в раздел 2.2, същото важи за една или повече АОП, освен ако изрично не е посочено друго.

Признатите междубраншови организации не са обхванати от членове 169—171 от Регламента за ООП. Те обаче могат да се възползват от възможността за дерогация, посочена в член 210 от Регламента за ООП.

- (6) Позицията на Комисията не засяга съдебната практика на Съда на Европейския съюз⁵ относно тълкуването на членове 39, 42, 101 и 102 от Договора за функционирането на Европейския съюз (наричан по-долу „ДФЕС“) и членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.
- (7) В насоките се проучват следните въпроси:
- рамката за общоприложимите правила за конкуренция;
 - конкретните правила, определени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП;
 - практическо прилагане на конкретните правила, определени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, в съответните селскостопански сектори.

2. Приложими правила по отношение на споразуменията между селскостопанските производители в секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури

2.1 Правна рамка — прилагане на членове 101 и 102 от ДФЕС към производството и търговията със селскостопански продукти

- (8) В член 42 от ДФЕС на европейския законодател (Европейския парламент и Съвета) се предоставя правомощието да определя степента, в която правилата за конкуренция се прилагат към производството и търговията със селскостопански продукти.
- (9) По-конкретно в съответствие с член 42 от ДФЕС законодателят определя степента, в която правилата за конкуренция се прилагат към селскостопанския сектор, като се вземат предвид целите на Общата селскостопанска политика

⁵ Съдът на Европейския съюз тук означава Съдът и Общият съд.

(наричани по-долу „цели на ОСП“), определени в член 39 от ДФЕС. Според Съда на Европейския съюз тази разпоредба признава предимството на целите на селскостопанската политика над целите на Договора, отнасящи се до конкуренцията⁶.

(10) В съответствие с член 39 от ДФЕС целите на ОСП са, както следва:

- а. да се увеличава селскостопанската производителност чрез подкрепа на техническия прогрес и осигуряването на рационално развитие на селскостопанското производство, както и оптимално използване на производствените фактори, по-специално на работната сила;
- б. да се осигури приемлив жизнен стандарт за хората, занимаващи се със селско стопанство, в частност посредством увеличаването на индивидуалните доходи на лицата, осъществяващи тази дейност;
- в. да се стабилизируют пазарите;
- г. да се гарантира снабдяването; и
- д. да се гарантира, че доставяните продукти достигат до потребителите на разумни цени.

(11) Въз основа на член 42 от ДФЕС, в член 206 от Регламента за ООП се посочва, че правилата за конкуренция, определени в членове 101—106 от ДФЕС, са приложими към производството и търговията със селскостопански продукти:

„Освен ако в настоящия регламент не е предвидено друго и в съответствие с член 42 от ДФЕС, членове 101—106 от ДФЕС и разпоредбите за тяхното прилагане се прилагат, при спазване на членове 207—210 от настоящия регламент, към всички споразумения, решения и практики, посочени в член 101, параграф 1 и член 102 от ДФЕС, които се отнасят до производството или търговията със селскостопански продукти.“

(12) Членове 101 и 102 от ДФЕС се прилагат към поведението на предприятията под формата на споразумения, решения, практики или злоупотреба с господстващо положение само дотолкова, доколкото „биха могли да засегнат търговията между държавите членки“. Подробностите във връзка с тълкуването на този критерий за приложимост се съдържат в Насоки на Комисията относно понятието за засягане на търговията⁷.

(13) По принцип член 101 от ДФЕС се прилага към всички икономически дейности на производители и ОП. ОП представлява асоциация на индивидуални производители, която съгласно правото на ЕС в областта на конкуренцията се

⁶ Решение от 29.10.1980 г. по дело *Maizena*, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, точка 23; решение от 9.9.2003 г. по дело *Milk Marque*, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, точка 91; решение от 5.10.1994 г. по дело *Германия/Съвет*, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, точка 61.

⁷ Известие на Комисията — Насоки относно понятието за засягане на търговията, което се съдържа в членове 81 и 82 от Договора, ОВ С 101, 27.4.2004 г., стр. 81.

класифицира като асоциация на предприятия и като предприятие само по себе си⁸, когато осъществява икономическа дейност. Поради това и ОП, и нейните членове са обхванати от правилата за конкуренция. В съответствие с това правилата за конкуренция се прилагат не само към споразуменията между индивидуални производители (например създаването на ОП и неговия учредителен акт), но и към взети решения/сключени договори от страна на ОП.

- (14) При оценката на приложимостта на член 101, параграф 1 от ДФЕС към кооперациите (т.е. една от възможните форми, които може да приеме ОП) Съдът на Европейския съюз постанови, че организирането на предприятие в конкретната форма на кооперативно сдружение само по себе си не представлява антиконкурентно поведение. Това обаче не означава, че кооперативните сдружения като такива автоматично попадат извън приложното поле на забраната в член 101, параграф 1 от ДФЕС, тъй като те независимо от това могат да бъдат подведени под отговорност за повлияване на търговското поведение на своите членове с цел ограничаване или нарушаване на конкуренцията на пазара, на който извършват дейност тези предприятия⁹.

- (15) **Пример** за прилагането на член 101 към дейностите на производители:

Ситуация: На пазара за предлагане на живи говеда в дадена държава се наблюдава постоянен спад на вътрешното търсене поради намаляване на търсенето на говеждо месо от крайните потребители. В допълнение към това се увеличава вносът на трупно говеждо месо и нарязано говеждо месо и в по-малка степен вносът на живи говеда. Кланиците в страната намаляват значително своите покупки на живи говеда и цените на живите говеда се понижават съществено. За да преодолеят тази ситуация, голям брой доставчици на живи говеда (които обхващат приблизително 60 % от пазара на живи говеда) сключват споразумение помежду си, в което се определя минимална продажна цена за продаваните на кланиците живи говеда.

Анализ: Целта на споразумението е да се ограничи конкуренцията чрез налагане на единна цена. По този начин се нарушава забраната за антиконкурентни споразумения, решения на сдружения и съгласувани практики, посочена в член 101, параграф 1 от ДФЕС. Споразумението не създава никакви ползи за потребителите и премахва конкуренцията за значителна част от пазара на живи говеда. Поради това то не може да бъде обосновано въз основа на член 101, параграф 3 от ДФЕС. В съответствие с това такова споразумение представлява нарушение на член 101 от ДФЕС, което се забранява и обявява за нищожно.

- (16) Член 102 от ДФЕС също така се прилага както към производители, така и към ОП, действащи като предприятия. Забраната за злоупотреба с господстващо

⁸ Икономическа дейност се определя като дейност, представляваща предлагане на стоки и услуги на даден пазар. За подробности вж. например решение от 16.6.1987 г. по дело *Комисия/Италия*, 118/85, EU:C:1987:283, точка 7. Предприятие означава субект, който извършва икономическа дейност.

⁹ За допълнителни подробности и контекст вж. решение от 12.12.1995 г. по дело *Oude Luttikhuis*, C-399/93, EU:C:1995:434, точки 10—16. Вж. също така заключението на генералния адвокат Tesaurio по това дело, EU:C:1995:277, точки 29—30.

положение, предвидена в член 102 от ДФЕС, се прилага напълно в селскостопанския сектор. При все това, за да е налице нарушение на член 102 от ДФЕС, трябва да бъдат изпълнени следните условия:

- а. Първо, даден производител или ОП трябва да заема господстващо положение по отношение на даден продукт и географски пазар (съответния пазар)¹⁰, т.е. положение на икономическо надмощие, което му/й позволява да бъде независим(а) в значителна степен спрямо неговите(нейните) конкуренти, неговите(нейните) клиенти и в крайна сметка спрямо потребителите¹¹.
- б. Второ, съответната ОП или производител трябва да злоупотребява с господстващото си положение, като прилагат практики за отстраняване на конкуренти и/или практики на експлоатация в ущърб на конкуренти, клиенти и/или потребители¹².
- в. Тези практики засягат търговията между държавите членки¹³.

(17) **Пример** за прилагането на член 102 към дейностите на ОП:

Ситуация: Регион, в който се отглежда пшеница, е много отдалечен от другите такива региони. В този регион пшеницата се използва за производство на брашно в местните мелници или за производство на фураж за животни, които се отглеждат в областта. Пшеницата за мелене трябва да отговаря на по-строги спецификации за качество и се продава на по-високи цени от пшеницата за фураж. Осъществява се известен внос на пшеница от съседна държава, който допълва местното предлагане, обикновено на по-високи цени от местните поради транспортните разходи. Една голяма ОП, която обединява половината от местните производители на пшеница (от гледна точка на обема на производството) извършва доставки за повечето местни мелничарски предприятия, докато останалите производители не са толкова организирани и техните доставки

¹⁰ За подробности вж. Известие на Комисията относно определянето на съответния пазар по смисъла на общностното право на конкуренция, ОВ С 372, 9.12.1997 г., стр. 5.

¹¹ Решение от 14.2.1978 г. по дело *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, точка 65.

¹² Практиките на отстраняване на конкуренти са онези практики, които не са обусловени от обичайната бизнес дейност, целящи да навредят на конкурентното положение на конкурентите на предприятия с господстващо положение или изцяло да ги отстранят от пазара, като в крайна сметка тези практики са в ущърб на потребителите (например отказ на доставка, отказ за предоставяне на лицензия, хищнически цени). Злоупотребите чрез експлоатация, от друга страна, са свързани с опит на дадено предприятие с господстващо положение да се възползва от възможностите в резултат на своята пазарна мощ, за да навреди директно на потребителите, например чрез налагане на прекомерни цени. За допълнителни подробности вж. Съобщение на Комисията — Насоки за приоритетите на Комисията по прилагането на член 82 от Договора за ЕО в областта на злоупотребата с практики на отстраняване на конкуренти, наложени от предприятия с господстващо положение, ОВ С 45, 24.2.2009 г., стр. 7.

¹³ За подробности вж.: Известие на Комисията — Насоки относно понятието за засягане на търговията, което се съдържа в членове 81 и 82 от Договора, ОВ С 101, 27.4.2004 г., стр. 81.

отговарят на остатъчните нужди (необслужени от голямата ОП) на производителите на храни и мелничарските предприятия, когато са налице такива нужди. Членовете на голямата ОП са длъжни да доставят цялата си продукция на ОП съгласно устава на ОП и поради редица правни и практически пречки тези членове рядко напускат ОП. Няколко години по-рано редица земеделски стопани, които не са членували в голямата ОП, са създали друга ОП, която е подобрила качеството и количеството на произвежданата пшеница и е инвестирала в система за съхранение и разпространение, предвидена за доставки на пшеница в по-голям мащаб. Тази нова и по-малка ОП постепенно е убедила местните мелничарски предприятия да закупуват пшеница от нейните членове, а не от голямата ОП. Изправена пред постепенната загуба на по-доходния пазар на пшеница за мелене, голямата ОП решава да понижи цените на едро на пшеницата (зърното) за мелене под променливите разходи в опит да привлече отново клиентите си и действително успява да привлече отново някои от тях в ущърб на своя нов конкурент.

Анализ: Пазарът за доставка на пшеница вероятно е не по-голям от разглеждания регион с оглед на високите транспортни разходи от други региони на производство в разглеждания регион. Голямата ОП вероятно е с господстващо положение с оглед на нейния пазарен дял, нейния контрол върху доставките чрез задължението за предоставяне на изключителни права, което налага на своите членове, и факта, че вносът не може да замени нейните доставки поради високите транспортни разходи. Господстващото положение вероятно е от стабилно естество, по-специално защото членовете рядко напускат ОП и поради факта, че за алтернативните източници на пшеница е трудно да извършват доставки в големи количества. Стратегията за хищническо ценообразуване¹⁴ на голямата ОП цели да отстрани и действително отчасти е успяла да отстрани конкурент (по-малката ОП) от пазара. В съответствие с това ОП вероятно е злоупотребила със своето господстващо положение в разрез с член 102 от ДФЕС.

- (18) Членове 101 и 102 от ДФЕС също така се прилагат към споразумения между членовете на ОП и между ОП и нейните членове, включително вътрешните решения и устава на ОП. В няколко дела Съдът разглежда въпроса с уставите на кооперациите и дали са в съответствие с член 101, параграф 1 от ДФЕС¹⁵, като също така призна благоприятните за конкуренцията въздействия на тези договорености за сътрудничество при определени условия¹⁶.

¹⁴ За допълнителни подробности във връзка с определянето на т.нар. хищнически прояви вж. раздел В (най-вече точки 63—66) от Съобщение на Комисията — Насоки за приоритетите на Комисията по прилагането на член 82 от Договора за ЕО в областта на злоупотребата с практики на отстраняване на конкуренти, наложени от предприятия с господстващо положение, ОВ С 45, 24.2.2009 г., стр. 7.

¹⁵ Вж. *inter alia* решение от 12.12.1995 г. по дело *Oude Luttikhuis*, C-399/93, EU:C:1995:434, точка 13; решение от 15.12.1994 г. по дело *Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG)*, C-250/92, EU:C:1994:413, напр. точки 28 и 35.

¹⁶ Напр. решение от 15.12.1994 г. по дело *Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG)*, C-250/92, EU:C:1994:413, точка 32; решение от 12.12.1995 г. по дело *Oude Luttikhuis*, C-399/93, EU:C:1995:434, точка 12; решение от 14.5.1997 г. по дело *Florimex*, бележка под линия 9 по-горе, EU:T:1997:69, точка 40.

(19) **Пример** за прилагането на член 101 към споразуменията между членове на ОП:

Ситуация: Няколко дребни производители на пивоварен ечемик създават ОП, за да извършват продажби заедно чрез общ договор за доставки с обща цена към местно дестилационно предприятие за уиски. Производителите правят това по-специално защото не са в състояние да осигурят поотделно необходимите на дестилационното предприятие количества, а предприятието не желае да работи с няколко отделни дребни доставчици. ОП управлява целия маркетинг на доставките на пивоварен ечемик и организира логистиката на доставките, включително превоза. ОП заема 8 % от пазара за доставки на пивоварен ечемик към дестилационни предприятия в региона.

Анализ: Практиките на съвместни продажби от производителите са обхванати от забраната за антиконкурентни споразумения, посочена в член 101, параграф 1 от ДФЕС, защото така се елиминира ценовата конкуренция между независими производители. При все това системата за търгуване, организирана в ОП, изглежда създава важни ползи във връзка с разпространението на стоки, като тези ползи се прехвърлят към потребителите. Първо, така се гарантира наличието на допълнителен доставчик на пазара, който осигурява поисканите от купувача количества и така увеличава конкуренцията в полза на този купувач. Освен това така може да се намалят разходите за доставка чрез по-добре интегрирана логистична система и намалени разходи за сделките в сравнение с индивидуални покупки на купувача от всички индивидуални производители. Няма вероятност за ограничаване на конкуренцията с оглед на малкия пазарен дял на ОП. В съответствие с това разглежданото споразумение вероятно ще бъде обосновано съгласно член 101, параграф 3 от ДФЕС.

- (20) Макар че членове 101 и 102 от ДФЕС се прилагат принципно към споразумения между производителите, независимо дали в рамките на или извън ОП, и към сключени от ОП споразумения, независимо дали с нейни членове или с трети страни, тези споразумения могат да бъдат освободени от прилагането на това изискване въз основа на Регламента за ООП или общите правила за конкуренция, описани по-долу в раздели 2.2 и 2.3.

2.2 Дерогация от прилагането на членове 101 и 102 от ДФЕС по силата на членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП за секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури

- (21) Съгласно член 206 от Регламента за ООП членове 101 и 102 от ДФЕС се прилагат към споразумения, решения и практики, които се отнасят до производството или търговията със селскостопански продукти „освен ако в настоящия регламент не е предвидено друго“. Чрез определяне на конкретни правила за споразуменията, решенията и практиките на производителите на селскостопански продукти в определени сектори членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП създават дерогации от прилагането на членове 101^{17, 18} и 102¹⁹ от ДФЕС.

¹⁷ Насоките се прилагат към договори за доставки, които се договарят от ОП от името на техните членове, независимо от степента на интеграция, която предполагат, с изключение на операциите, които представляват концентрация по смисъла на член 3 от Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия (регламента за

- (22) В настоящите насоки членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП ще се наричат заедно или поотделно „дерогацията“.

сливанията, ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1), какъвто би бил случаят например при съвместни предприятия, които изпълняват дългосрочно всички функции на самостоятелен стопански субект.

¹⁸ Член 101

1. Забраняват се като несъвместими с вътрешния пазар всички споразумения между предприятия, решения на сдружения на предприятия и съгласувани практики, които биха могли да засегнат търговията между държавите членки и които имат за своя цел или резултат предотвратяването, ограничаването или нарушаването на конкуренцията в рамките на вътрешния пазар, и в частност такива, които:

- а) пряко или косвено определят покупни или продажни цени или други условия на търговията;
- б) ограничават или контролират производството, пазарите, технологичното развитие или инвестициите;
- в) осъществяват подялба на пазари или на доставчици;
- г) прилагат различни условия по отношение на еквивалентни сделки с други търговски партньори, като по този начин ги поставят при сравнително по-неблагоприятни условия;
- д) поставят сключването на договорите в зависимост от приемането на допълнителни задължения, които по своя характер или в съответствие с търговската практика нямат връзка с предмета на тези договори.

2. Всички споразумения или решения, които са забранени в съответствие с настоящия член, са нищожни.

3. Разпоредбите на параграф 1 могат да бъдат обявени за неприложими по отношение на:

- всяко споразумение или определен вид споразумения между предприятия;
- всяко решение или определен вид решения на сдружения на предприятия;
- всяка съгласувана практика или определен вид съгласувани практики,

които допринасят за подобряване на производството или разпространението на стоки или за развитието на техническия или икономическия прогрес, като при това предоставят на потребителите справедлив дял от получените ползи, без:

- а) да налагат на участващите предприятия ограничения, които не са абсолютно необходими за постигането на тези цели;
- б) да дават възможност на такива предприятия да елиминират конкуренцията по отношение на съществена част от съответните стоки.

¹⁹ Член 102

Забранена като несъвместима с вътрешния пазар е всяка злоупотреба от страна на едно или повече предприятия с господстващо положение в рамките на вътрешния пазар или в съществена част от него, доколкото тя може да повлияе върху търговията между държавите членки.

Такава злоупотреба в частност може да се изразява в:

- а) пряко или косвено налагане на нелоялни покупни или продажни цени или на други несправедливи условия за търговия;
- б) ограничаване на производството, пазарите или технологичното развитие във вреда на потребителите;
- в) прилагане на различни условия по отношение на еквивалентни сделки с други търговски партньори, като по този начин ги поставя в сравнително по-неблагоприятно положение;
- г) поставяне на сключването на договори в зависимост от приемането на допълнителни задължения от другите страни, които по своя характер или в съответствие с търговската практика нямат връзка с предмета на тези договори.

- (23) Членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП са свързани със секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури²⁰. В член 169, параграф 1, член 170, параграф 1 и член 171, параграф 1 от Регламента за ООП се посочва, че „*организация на производителите в сектора на [...], призната по силата на член 152, параграф 1, която преследва една или повече от целите за концентриране на предлагането, пускането на пазара на продуктите, произведени от нейните членове, и оптимизиране на производствените разходи, може да води преговори от името на своите членове за сключване на договори за доставка на [продуктите на тези сектори, обхванати от определенията, посочени в тези членове] по отношение на цялата или част от общата продукция на техните членове*“.
- (24) По този начин членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП се отнасят до всички споразумения, решения или практики на ОП, когато договаря доставки от името на своите членове.
- (25) Членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП позволяват²¹ съвместни дейности за доставки, т.е. съвместни продажби и дейности, свързани с продажбата на селскостопански продукти в секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури, от производители на тези селскостопански продукти чрез ОП.
- (26) Целта на дерогацията е да се подобрят възможностите за договаряне на производителите в разглежданите сектори спрямо операторите надолу по веригата, за да се гарантира справедлив жизнен стандарт за производителите и жизнеспособно развитие на производството. Тази цел трябва да бъде постигната в съответствие с целите на ОСП, определени в член 39 от ДФЕС: по-конкретно това следва да се постигне чрез генериране на значителна ефикасност чрез интегрирането на дейностите в ОП, така че дейностите на тези ОП като цяло да допринасят за изпълнението на целите на ОСП²².

²⁰ Член 171 от Регламента за ООП обхваща следните продукти, които не са предназначени за посев, и ечемик, който не е предназначен за малцуване:

- а) мека пшеница под код по КН ex 1001 99 00;
- б) ечемик под код по КН ex 1003 90 00;
- в) царевица под код по КН ex 1005 90 00;
- г) ръж под код по КН ex 1002 90 00;
- д) твърда пшеница под код по КН ex 1001 19 00;
- е) овес под код по КН ex 1004 90 00;
- ж) тритикале под код по КН ex 1008 60 00;
- з) рапично семе под код по КН ex 1205;
- и) слънчогледово семе под код по КН ex 1206 00;
- й) соя под код по КН ex 1201 90 00;
- к) полски фасул под код по КН ex 0708 и ex 0713;
- л) фуражен грах под код по КН ex 0708 и ex 0713.

²¹ Вж. параграф 1 от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

²² Вж. съображение 139 от Регламента за ООП.

- (27) Целта на дерогацията трябва да бъде постигната чрез ОП, които концентрират предлагането и пускат продуктите на пазара²³ и в съответствие с това договарят доставки от името на своите членове. За да гарантират съответствие с целите за концентриране на предлагането и пускане на продуктите на пазара, такива ОП са длъжни да прилагат по ефективен начин стратегия за търгуване.
- (28) При прилагането на своята стратегия ОП обикновено договарят и определят всички елементи, свързани с договорите за доставки: цени, количества и евентуално други договорни условия, например препратки към спецификации за качеството на продуктите, продължителност на договора, клаузи за прекратяване, клаузи за оттегляне от договор²⁴, подробности във връзка с периодите и процедурите за плащане, договорености за събиране и доставка на продуктите, както и приложими правила в случай на непреодолима сила.
- (29) Прилагането на стратегията за търгуване на ОП също така може да включва споразумения и практики между ОП и нейните членове, които са неразривно свързани със стратегията за търгуване на ОП, например планиране на производството²⁵ и обмен на търговска информация с чувствителен характер²⁶.
- (30) В Насоките „договарянето от страна на ОП за сключване на договори за доставки от името на нейните членове“ ще се нарича „договаряне“.
- (31) Договарянето може да бъде под различна форма: например търгове (физически или онлайн), продажби по телефон, спотов пазар, борса за фючърси. Формата на договарянето не влияе на прилагането на дерогацията.

²³ Параграф 2, буква г) от членове 169—171 от Регламента за ООП.

²⁴ Оттегляне от договор може да се изисква например в случай на провалена реколта, например в резултат на атмосферните условия или болести.

²⁵ Стратегията за търгуване на ОП може да изисква планиране на производството на членовете, за да се гарантира доставката на продукти от членовете към ОП в съответствие със стратегията за търгуване. В съответствие с това дерогацията обхваща ситуацията, в която планирането на производството представлява част от стратегията за търгуване на ОП. Тази ситуация обаче е различна от ситуацията, в която планирането на производството се извършва извън рамките на такава стратегия. В последния случай планирането на производството може да бъде обхванато от други дерогации от правилата за конкуренция съгласно Регламента за ООП.

²⁶ Стратегията за търгуване на ОП може да изисква обмен на търговска информация с чувствителен характер между членовете, например за да се определи капацитетът на членовете да увеличат доставките към ОП. В съответствие с това дерогацията обхваща ситуацията, в която обменът на търговска информация с чувствителен характер представлява част от стратегията за търгуване на ОП. Тази ситуация обаче е различна от ситуацията, в която обменът на търговска информация с чувствителен характер се извършва извън рамките на такава стратегия. В последния случай обменът на търговска информация с чувствителен характер може да бъде обхванат от други дерогации от правилата за конкуренция съгласно Регламента за ООП.

- (32) ОП може да извършва договаряне под много различни форми, например въз основа на двустранна търговия или чрез пазари за публично търгуване²⁷. Договарянето може да се провежда със или без прехвърляне на собствеността върху продуктите от производителите към ОП²⁸. Освен това тези дейности за съвместни доставки могат да се извършват независимо дали цената за доставка, договорена от ОП, се отнася за цялата или за част от продукцията на членовете на ОП²⁹.
- (33) При все това, за да се възползва от дерогацията, ОП трябва да отговоря на редица условия³⁰, когато се договаря от името на своите членове:
- а. ОП трябва да бъде официално призната от националните органи в съответствие с член 152, параграф 1 от Регламента за ООП (или член 156, параграф 1 от Регламента за ООП в случай на АОП);
 - б. ОП трябва да преследва една или повече от целите за концентриране на предлагането, пускането на пазара на продуктите, произведени от нейните членове, и оптимизиране на производствените разходи;
 - в. тези цели се постигат, ако преследването им води до интегриране на дейности и това интегриране има вероятност да породи значителна ефикасност, така че цялостната дейност на ОП да допринася за изпълнението на целите на ОСП;
 - г. количеството на съответния продукт, предмет на договарянето от страна на дадена ОП, не трябва да надхвърля 15 % от общата национална продукция (за полски култури и за говеждо и телешко месо)/20 % (за маслиново масло) от съответния пазар;
 - д. производители не могат да членуват в повече от една ОП, която договаря доставки от тяхно име;
 - е. ОП трябва да уведоми компетентните национални органи за количеството на съответния продукт, предмет на договарянето.
- (34) Тези конкретни условия ще бъдат разгледани подробно в раздел 2.4.
- (35) Споразумения, решения или съгласувани практики, които не отговарят на условията, определени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП (например защото съвместната продажба на продуктите от полски култури ще

²⁷ ОП може сама да създаде и да управлява пазара за публично търгуване, например платформа за търгове.

²⁸ Вж. параграф 2, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

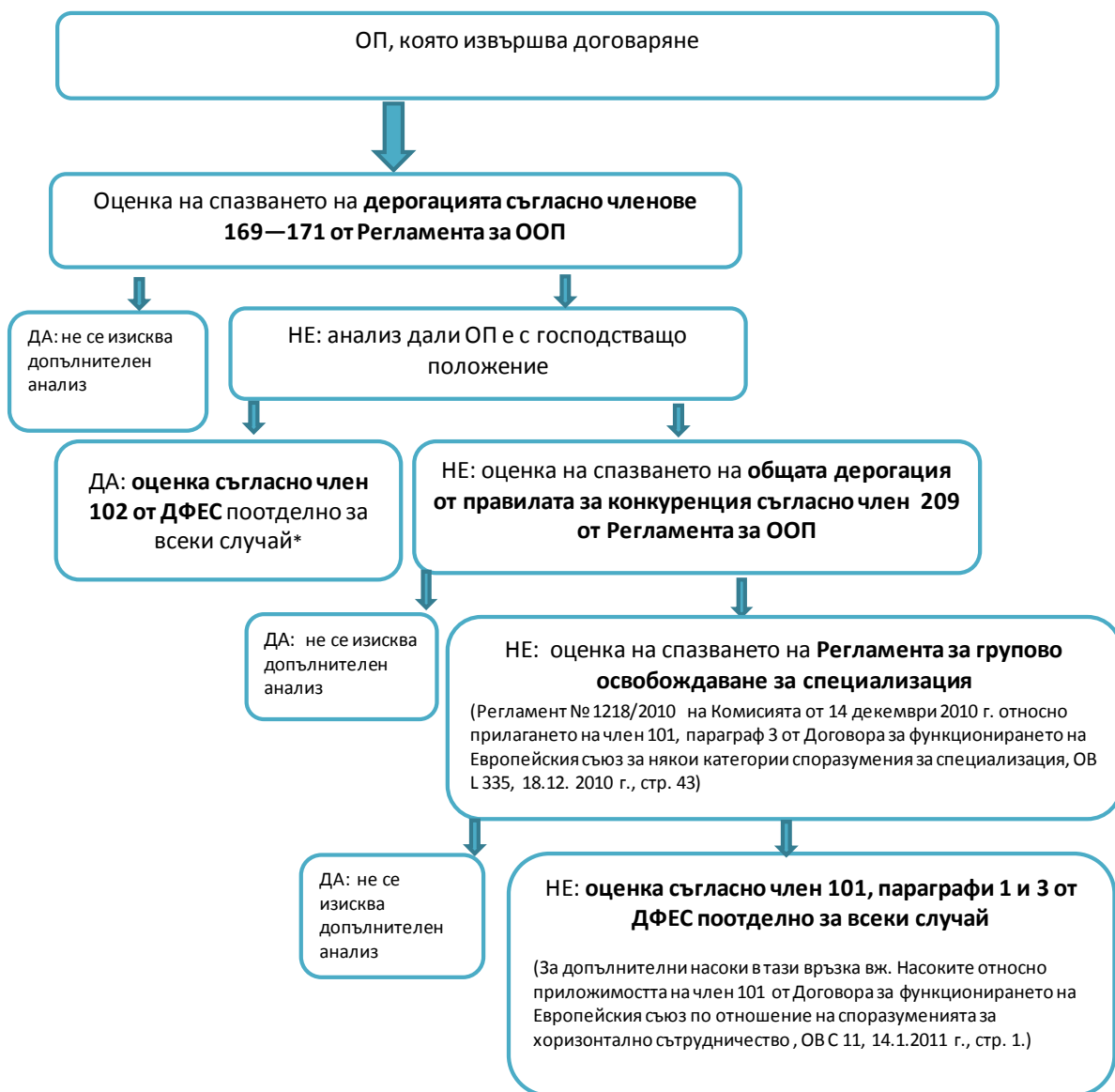
²⁹ Вж. параграф 2, буква б) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

³⁰ Това е само преглед на най-важните условия; някои конкретни елементи ще бъдат разгледани по-подробно в следващите раздели, а в съответното законодателство, т.е. членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, може да бъде намерен пълен списък на условията.

надхвърля 15 % от общата национална продукция на продукта), не могат да се възползват от дерогацията, но това не означава автоматично, че е налице нарушение на правилата за конкуренция, които ще бъдат разгледани в раздел 2.3 по-долу.

2.3 Варианти за алтернативна оценка за гарантиране на законността на договарянето на доставки от страна на ОП от името на нейните членове

- (36) Първо, трябва да се припомни, че правилата, посочени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, представляват дерогация от правото за защита на конкуренцията или „защитена зона“, в която членове 101 и 102 от ДФЕС не се прилагат. При все това неспазването на условията за дерогацията не представлява пряко и непосредствено нарушаване на правилата за конкуренция. Съществуват няколко алтернативни начина да се докаже съвместимостта с членове 101 и 102 от ДФЕС на споразумения, решения и практики, свързани с договаряне.
- (37) ОП и/или нейните членове в секторите на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури могат да оценят дали дейностите на ОП, която наред с други неща извършва договаряне, отговарят на членове 101 и 102 от ДФЕС по следните начини:



* За аспекти на договарянето, извършвано от ОП с господстващо положение на пазара, които евентуално са от значение за прилагането на член 101, параграф 1 от ДФЕС, вж. също пътеката за ОП, която няма господстващо положение на пазара.

(38) Тези оценки се обясняват в следващите подраздели. В текста на подразделите се описват само основните елементи от прилагането на тези инструменти. Пълният списък с условия може да бъде намерен само в съответните законодателни текстове.

2.3.1 *Обща дерогация от правилата за конкуренция съгласно член 209 от Регламента за ООП*

(39) В член 206 от Регламента за ООП се утвърждава общият принцип, че към производството или търговията със селскостопански продукти се прилага правото на ЕС в областта на конкуренцията. Тази разпоредба обаче е в зависимост от членове 207—210 от Регламента за ООП. Член 209 от Регламента за ООП

изключва от обхвата на прилагане на член 101, параграф 1 от ДФЕС споразуменията, решенията и практиките, които са свързани с производството или търговията със селскостопански продукти, ако са изпълнени определени условия. Такава дерогация, която е в разрез с членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, се прилага по отношение на всички селскостопански сектори, обхванати от Регламента за ООП. Поради това тя представлява отделен и самостоятелен инструмент и по-надолу в текста се нарича „обща дерогация“.

(40) Производителите могат да се възползват от тази обща дерогация в две различни ситуации:

а. член 101, параграф 1 от ДФЕС не се прилага за споразуменията, решенията и съгласуваните практики, които се отнасят до производството или търговията със селскостопански продукти, ако те са необходими за постигането на целите на ОСП, залегнали в член 39 от ДФЕС. В този контекст Съдът постанови, че дори ако дадено споразумение може да се счита за необходимо за изпълнението на друга цел (или дори да застрашава друга цел), то не може да бъде обхванато от тази дерогация³¹ (член 209, параграф 1, първа алинея от Регламента за ООП);

б. член 101, параграф 1 от ДФЕС не се прилага за споразуменията, решенията и съгласуваните практики на:

- производители;
- сдружения на производители;
- асоциации на такива сдружения;
- ОП, признати съгласно член 152 от Регламента за ООП;
- АОП, признати съгласно член 156 от Регламента за ООП,

които са свързани с производството или продажбата на селскостопански продукти или използването на съвместни съоръжения за съхранение, третиране или преработка на селскостопански продукти, освен ако по този начин не се застрашава постигането на целите на ОСП (член 209, параграф 1, втора алинея от Регламента за ООП).

(41) Общата дерогация (и в двете си форми) не се прилага за споразуменията, решенията и съгласуваните практики, които предполагат задължение за начисляване на еднаква цена или с които се елиминира конкуренцията.

(42) За възползване от общата дерогация, определена в член 209 от Регламента за ООП, не е необходимо предварително решение на Комисията или на национален орган за защита на конкуренцията, т.е. нейното прилагане се основава на самостоятелна оценка от производителите. Тежестта на доказване на нарушение на член 101, параграф 1 от ДФЕС в рамките на национално или европейско производство се носи от страната, която твърди, че е извършено нарушение. Страна, която желае

³¹ Решение от 15.5.1975 г. по дело *Frubo*, EU:C:1975:61; решение от 14.5.1997 г. по дело *Florimex*, бележка под линия 9 по-горе, EU:T:1997:69; решение от 12.12.1995 г. по дело *Oude Luttikhuis*, C-399/93, EU:C:1995:434; решение от 13.12.2006 г. по дело *FNCBV/Комисия*, T-217/03 и T-245/03, EU:T:2006:391.

да се възползва от общата дерогация, обаче трябва да докаже, че са изпълнени условията за общата дерогация.

2.3.2 Регламент за групово освобождаване за специализация

- (43) В съответствие с Регламент (ЕС) № 1218/2010 на Комисията³² (наричан по-долу „Регламента за групово освобождаване за специализация“) споразуменията за специализация могат да включват, *inter alia*, споразумения, решения или съгласувани практики между предприятия, в съответствие с които те се съгласяват да произвеждат съвместно определени продукти или да си възлагат взаимно производството на един или повече продукти (едно предприятие става изключителния производител за един от тези продукти)³³.
- (44) По-специално във връзка със селскостопанския сектор споразумението за специализация може да е свързано със съвместното производство на селскостопански продукти и всякакви дейности по преработка/преобразуване на селскостопански продукти в други продукти, например клане на животни и транжиране на месо, мелене на зърнени култури и др. В контекста на селскостопанските ОП споразумението за специализация по-вероятно ще бъде свързано с преработка/преобразуване на селскостопански суровини в други продукти, тъй като има малко съвместни предприятия за производството на селскостопански суровини.
- (45) В Регламента за групово освобождаване за специализация се посочва, че съгласно член 101, параграф 3 от ДФЕС, член 101, параграф 1 от ДФЕС не се прилага към споразуменията за специализация при определени условия³⁴.
- (46) Първо, общият пазарен дял на страните не трябва да надвишава 20 % от съответния пазар.
- (47) Второ, споразуменията за специализация не трябва да включват никакви твърди ограничения, т.е. фиксиране на цени, ограничаване на продукцията и разпределяне на пазари или клиенти.
- (48) При все това има изключения. Защитената зона на Регламента за групово освобождаване за специализация може да се прилага към³⁵:
- фиксирането на цените, начислени на преките клиенти в рамките на съвместното разпространение на продуктите, произведени в резултат на споразумението за специализация;

³² Регламент (ЕС) № 1218/2010 на Комисията от 14 декември 2010 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз за някои категории споразумения за специализация, ОВ L 335, 18.12. 2010 г., стр. 43.

³³ За подробности относно определенията вж. член 1 от Регламента за групово освобождаване за специализация.

³⁴ Член 2 от Регламента за групово освобождаване за специализация.

³⁵ Член 4 от Регламента за групово освобождаване за специализация.

- определяне на производствените мощности и обема на производството в рамките на споразумение за съвместно производство; и
- определянето на цели на продажби в рамките на съвместното разпространение на продуктите, произведени в резултат на споразумението за специализация.

(49) **Пример** за възможното прилагане на Регламента за групово освобождаване за специализация в селскостопанския сектор:

Ситуация: Няколко производители на полски култури се споразумяват да произвеждат съвместно фураж от рапично семе. Преди това са продавали само рапично семе на преработватели на семена. Сключват споразумение за съвместно производство, което обхваща цялото количество на произвежданото от тях рапично семе. Освен това извършват съвместно разпространение и съвместно определят цената, на която ще продават цялата си продукция от фураж от рапично семе на животновъдите. В рамките на една година производителите на полски култури достигат пазарен дял от 9,3 % на пазара за фураж, произведен от рапично семе.

Анализ: Споразуменията за съвместно производство се считат за един от видовете споразумения за специализация, обхванати от Регламента за групово освобождаване за специализация. Най-тесният възможен пазар изглежда е пазарът на фураж от рапично семе (той може да бъде по-голям и да обхваща фураж от други източници). Общият пазарен дял на страните на пазара за фураж от рапично семе не надхвърля 20 %, както се изисква съгласно член 3 от Регламента за групово освобождаване. Въпреки факта, че споразумението включва определяне на цени, фиксирането на цените, начислявани на преките клиенти (в случая животновъди) в контекста на съвместното разпространение, е приемливо съгласно член 4, буква а) от Регламента за групово освобождаване. Фактът, че споразумението включва задължение за предоставяне на изключителни права върху доставките от страна на трима производители на полски култури, също е обхванат от Регламента за групово освобождаване (член 2, параграф 3, буква а)). В съответствие с това разглежданото споразумение за съвместно производство ще бъде обхванато от Регламента за групово освобождаване за специализация и няма да представлява антиконкурентно споразумение в разрез с член 101 от ДФЕС.

2.3.3 Индивидуална оценка съгласно член 101, параграфи 1 и 3 и член 102 от ДФЕС

(50) Всички предприятия, включително селскостопанските производители и ОП, могат да направят самостоятелна оценка на съвместимостта на техните споразумения, решения или практики съгласно член 101, параграфи 1 и 3 и член 102 от ДФЕС.

(51) С цел да осигури насоки и да улесни предприятията в самостоятелната оценка на техните споразумения, решения и практики, Комисията прие насоки/указания относно прилагането на членове 101 и 102 от ДФЕС. В този контекст най-уместните от тях са:

- Насоки относно приложимостта на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на

споразуменията за хоризонтално сътрудничество³⁶; по-специално по отношение на споразуменията за съвместно производство³⁷ и споразуменията за съвместно търгуване³⁸ (за споразуменията за съвместно търгуване вж. също примера в точка (19) по-горе);

- Насоки за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора *[понастоящем член 101, параграф 3 от ДФЕС]*³⁹.

2.4 Условия на дерогацията

(52) Дерогацията, която се създава с членове 169—171 от Регламента за ООП, подлежи на редица условия относно:

- а. признаването на ОП/АОП;
- б. целите на ОП;
- в. тест за значителна ефикасност;
- г. отношенията между ОП и нейните членове;
- д. горна граница на количествата продукти, обхванати от договарянето;
- е. задълженията за уведомление.

(53) В настоящия раздел ще бъде анализирано всяко от тези условия.

2.4.1 Признаване на ОП/АОП

(54) ОП или АОП трябва да бъде официално призната от националните органи в съответствие с член 152, параграф 1 и член 156 от Регламента за ООП⁴⁰. ОП може да бъде юридическо лице или част от такова.

³⁶ ОВ С 11, 14.1.2011 г., стр. 1.

³⁷ Вж. точки 150—293 от Насоките относно приложимостта на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

³⁸ За подробности относно споразуменията за съвместно търгуване вж. точки 225—257 от Насоките относно приложимостта на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

³⁹ ОВ С 101, 27.4.2004 г., стр. 97.

⁴⁰ Член 152

Организации на производители

1. Държавите членки могат, при поискване, да признават организации на производители, които:

- а) са създадени и контролирани в съответствие с член 153, параграф 2, буква в) от производители в конкретен сектор, посочен в член 1, параграф 2;
- б) са учредени по инициатива на производителите;
- в) имат конкретна цел, която може да включва поне една от следните цели:

- (55) Процедурата по признаване се извършва от национален орган, определен от съответната държава членка.
- (56) ОП може да членува в друга ОП (т.нар. „ОП от второ ниво“), която търгува с продукцията, доставяна от членуващите в нея ОП. Съответната държава членка решава дали такива ОП от второ ниво се признават като ОП или като АОП. С оглед на факта, че дерогацията се прилага по еднакъв начин към ОП и АОП, ОП от второ ниво може да се възползва от дерогацията и в двете ситуации.
- (57) Освен производителите, членове на ОП могат да бъдат също и субекти, които не са производители на въпросните селскостопански продукти. ОП с участие на членове, които не са производители, трябва да спазват всички условия за създаването на ОП и нейния устав, включително за вземането на решения и демократичния контрол, определени в членове 152, 153 и 154 от Регламента за ООП.

2.4.2 Цели на ОП

- (58) За да се възползва от дерогацията, ОП трябва да преследва поне една от следните цели:

-
- i) вземане на мерки продукцията да е планирана и приспособена към търсенето, по-специално по отношение на качеството и количеството;
 - ii) концентриране на предлагането и пускане на пазара на продуктите, произведени от членовете им, включително чрез директно предлагане на пазара;
 - iii) оптимизиране на производствените разходи и на възвръщаемостта на инвестициите за постигане на стандартите в областта на околната среда и хуманното отношение към животните и стабилизиране на цените на производителите;
 - iv) провеждане на научни изследвания и разработване на инициативи относно устойчивите производствени методи, иновативните практики, икономическата конкурентоспособност и развитието на пазарите;
 - v) насърчаване и осигуряване на техническа помощ за използването на екологосъобразни практики за отглеждане, производствени техники и стабилни практики и методи за хуманно отношение към животните;
 - vi) насърчаване и предоставяне на техническа помощ за използването на производствени стандарти, подобряване на качеството на продуктите и разработване на продукти със защитено наименование за произход, със защитено географско указание или с национални означения за качество;
 - vii) управление на вторичните продукти и на отпадъците, по-специално с цел опазване на качеството на водата, почвите и ландшафта и запазване или насърчаване на биологичното разнообразие;
 - viii) допринасяне за устойчивото използване на природните ресурси и за смекчаване на последиците от изменението на климата;
 - ix) развиване на инициативи в сферата на популяризирането и предлагането на пазара;
 - x) управление на взаимоспомагателните фондове, посочени в оперативните програми в сектора на плодовете и зеленчуците, посочени в член 31, параграф 2 от настоящия регламент и член 36 от Регламент (ЕС) № 1305/2013;
 - xi) предоставяне на необходимата техническа помощ за използването на фючърските пазари и системите за застраховане.

- а. концентриране на предлагането,
- б. пускане на пазара на продуктите, произведени от нейните членове⁴¹; и
- в. оптимизиране на производствените разходи⁴².

- (59) Освен това съгласно дерогацията ОП трябва действително да концентрира предлагането и да пуска на пазара продуктите на своите членове в количествата, посочени при договарянето⁴³. В съответствие с това, ако преследването на целта за оптимизиране на производствените разходи (буква в) по-горе) не е съпътствано от действително постигане на другите две цели за концентриране на предлагането и пускане на пазара на продуктите, произведени от нейните членове, това няма да е достатъчно за възползване от дерогацията.
- (60) Целта за пускане на пазара е свързана с продуктите, произведени от членовете на ОП. Това не изключва възможността като допълнителна дейност ОП да включи в договарянето продукти, които се закупуват отделно от ОП. Това отговаря на другата цел на ОП за концентриране на предлагането. Възможността да се включат продукти, закупени отделно от нечленуващи в ОП оператори⁴⁴, позволява на ОП в определени ситуации да достигне до по-големи клиенти, които се нуждаят от по-големи количества от тези, които могат да предложат членовете в конкретния момент. Тази възможност също така позволява на ОП да замени липсващата продукция на някои членове в определен момент, например поради неблагоприятни атмосферни условия, и така да избегне риска от загуба на клиент.
- (61) Съгласно дерогацията обаче закупуването на продукти от нечленуващи оператори не може да се превърне в основна дейност на ОП: съгласно дерогацията ОП следва преди всичко да цели да пуска на пазара продуктите на своите членове. С оглед защита на целите на дерогацията закупуването на продукти от нечленуващи оператори следва да остане странична дейност. Закупуването на продукти от нечленуващи оператори ще остане странична дейност, ако при обичайни обстоятелства ОП закупува не повече от 25 % от обхванатата от договаряне продукция за период от една година. Съществуват обаче и извънредни ситуации (свързани например с атмосферните условия, с болести), при които надхвърлянето

⁴¹ ОП полага усилия за ефективна продажба на продуктите; т.е. тя не само прилага стратегия за съвместен маркетинг, но и отправя предложения за продажба и сключва продажби с клиенти/купувачи по отношение на продуктите на своите членове.

⁴² Параграф 1, първа алинея от членове 169—171 от Регламента за ООП.

⁴³ Параграф 2, буква г) от членове 169—171 от Регламента за ООП.

⁴⁴ Нечленуващ оператор може да бъде или производител, който не членува в ОП, или търговец. Нечленуващите оператори не участват пряко в договарянето, извършвано от ОП от името на нейните членове, т.е. ОП провежда преговорите независимо от нечленуващите оператори. Закупуването на продукти на нечленуващите оператори от страна на ОП се извършва отделно, като договарянето с нечленуващи оператори не представлява част от нормалното договаряне и следователно не попада в обхвата на дерогацията.

на това ниво би било обосновано, без да се подронва страничният характер на тази дейност.

- (62) Всички условия на дерогацията, определени в членове 169—171 от Регламента за ООП, се спазват и по отношение на количествата, които се закупуват от нечленуващи оператори. По-специално тези количества се включват в количествата, обхванати от договарянето, с цел да се гарантира спазване на прага от 15 % от общата национална продукция за секторите на говеждото и телешкото месо и полските култури и прага от 20 % от съответния пазар, приложим към сектора на маслиновото масло.
- (63) **Пример** за прилагането на дерогацията към договарянето от страна на ОП от името на нейните членове по отношение на продукти от нечленуващи в ОП производители:

Ситуация: Петнадесет дребни производители на ечемик са създали ОП, за да достигнат производствения обем, необходим за договаряне на доставки за голямо регионално дружество за производство на нишесте. Производителите предоставят на ОП цялата си продукция. В една от частите на съответния регион месеците април и май се оказват много сухи и реколтата на производителите спада с 25 %. По този начин ОП няма да може да достави договорените количества на дружеството за производство на нишесте през август. За да избегне загубата на дружеството за производство на нишесте като клиент, ОП закупува липсващите количества пшеница от пазара от нечленуващ в нея производител. Закупеното количество от нечленуващия производител представлява 17 % от количеството, което трябва да бъде доставено на цеха въз основа на договора, сключен от ОП.

Анализ: Дялът на продуктите, осигурени от членовете на ОП, представлява по-голямата част от продуктите, обхванати от договарянето от страна на ОП от името на нейните 15 членове с дружеството за производство на нишесте. Общият обем, обхванат от договарянето, включително количеството с произход от нечленуващ производител, представлява 2,2 % от общата национална продукция, т.е. спазва се прагът от 15 % от общата национална продукция в областта на полските култури. Тъй като са спазени всички условия, определени в член 171 от Регламента за ООП, общото договаряне на ОП може да се възползва от дерогацията.

2.4.3 Тест за значителна ефикасност

- (64) Текстът на членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП предвижда за трите сектора на маслиновото масло, говеждото и телешкото месо и полските култури, че *„организация на производителите изпълнява целите, посочени в настоящия параграф, при условие че преследването на тези цели води до интегриране на дейности и това интегриране има вероятност да породи значителна ефикасност“*⁴⁵, така че цялостната дейност на организацията на производителите да допринася за изпълнението на целите, посочени в член 39 от ДФЕС.“

⁴⁵ Добавено подчертаване.

- (65) Поради това дерогацията изисква от договарящата се ОП: 1) да интегрира дейностите и 2) тези дейности да могат да генерират значителна ефикасност, за да се гарантира, че цялостната дейност на ОП допринася за изпълнението на целите на ОСП.
- (66) В действителност съвместните дейности за продажба и другите съвместни дейности на производителите могат да оказват различно въздействие върху изпълнението на целите на ОСП.
- (67) Споразуменията между селскостопански производители за съвместно извършване на определени дейности могат да генерират ефикасност и съответно икономически ползи, особено ако съчетават дейности, умения или активи като начин за споделяне на риск, икономии на разходи, увеличаване на инвестициите, обединяване на ноу-хау, подобряване на качеството и разнообразието от продукти и по-бързо внедряване на иновации. Такива дейности могат да допринесат за изпълнението на целите на ОСП, като е възможно да доведат например до повишена производителност (например поради достъп до по-добри производствени технологии чрез съвместни дейности за снабдяване), увеличени приходи за производителите (например поради подобрения в качеството чрез по-добри условия на производство или съхранение, които са получени съвместно) или подобрена наличност на доставките (например поради по-добри системи за съхранение или разпространение, които се придобиват или организират съвместно).
- (68) Споразуменията между селскостопански производители за договаряне обаче могат да ограничат конкуренцията и в крайна сметка да възпрепятстват изпълнението на целите на ОСП. Такъв може да бъде случаят например, ако производителите сключат споразумение, с което се фиксират цени, намалява се продукцията или се поделят пазари. Такива споразумения са в състояние да увеличат приходите на производителите, но могат да застрашат изпълнението на други цели на ОСП, например ако доведат до необосновани цени за клиентите (поради увеличение на цените), проблеми с наличността на доставки (поради ограничения на доставките) или понижаване на производителността (тъй като намаляването на конкуренцията между производителите може да намали стимула за увеличаване на производителността).
- (69) Ако свързаните с продажби дейности на осъществяваща съвместни продажби ОП възпрепятстват изпълнението на определени цели на ОСП, генерирането на значителна ефикасност може да компенсира тези ефекти и да гарантира, че цялостната дейност на ОП допринася за изпълнението на целите на ОСП. Поради това членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП изискват:
- а. ОП да интегрира дейностите; и
 - б. да има вероятност тези дейности да генерират значителна ефикасност, за да може цялостната дейност на ОП да допринесе за изпълнението на целите на ОСП.

ОП може да се възползва от дерогацията само ако спазва критериите на този тест (наричан по-долу „тест за значителна ефикасност“).

(70) Тестът за значителна ефикасност изисква:

- а. определяне на дейностите, които се интегрират от ОП, т.е. които се извършват от ОП от името на нейните членове. ОП може да извърши интегрирането или чрез пряко извършване на дейностите, или чрез възлагането на тези дейности на трети страни. ОП може да възложи определени дейности на трети страни и пак да отчита тези дейности за целите на гарантиране на съответствие с критериите на теста за значителна ефикасност (напр. транспортни услуги от превозвачи трети страни)⁴⁶.
- б. констатация, че има вероятност тези дейности да генерират ефикасност. Това касае естеството на дейностите (т.е. дали има вероятност дейността да създаде ефикасност поради своето естество). Тази констатация може да касае и степента на развитие на ОП (ОП може да се е насочила към инвестиране в такива дейности, но инвестицията може да изисква определено време за пълно реализиране, докато ОП се договаря от името на своите членове); и
- в. констатация, че има вероятност тази ефикасност да е достатъчна, за да може ОП (чрез всички свои дейности) да допринесе за изпълнението на целите на ОСП⁴⁷.

(71) Както се посочва в точка (41) по-горе, ОП може да членува в друга ОП (т.нар. „ОП от второ ниво“), която да продава продукцията на първата ОП. Договарянето от страна на ОП от второ ниво може да бъде обхванато от дерогацията, ако бъдат спазени съответните условия. Когато се оценява по-специално дали ОП спазва критериите на теста за значителна ефикасност, за отчитане на ефикасността на ОП/АОП от второ ниво съгласно дерогацията могат да бъдат взети предвид повишаващите ефикасността дейности на ОП от първо ниво (например събиране и превоз на продукти).

⁴⁶ Възлагането на дейности на външен изпълнител от страна на призната ОП обаче трябва да отговаря на член 155 от Регламента за ООП и се одобрява предварително от държавите членки. Изключва се възлагането на производство на външни изпълнители. ОП продължава да е отговорна за гарантиране на извършването на възложената на външен изпълнител дейност и за цялостното управление, контрол и надзор на търговските договорености за извършване на дейността. За допълнителни подробности относно възлагането на външен изпълнител вж. Делегиран регламент (ЕС) № на Комисията.

⁴⁷ Тъй като се разчита на изпълнението на целите на ОСП в контекста на конкретното правно основание, предвидено в членове 39 и 42 от ДФЕС за правилата за конкуренция по отношение на производството и търговията със селскостопански продукти, този тест за ефикасност е различен от всички други тестове за ефикасност, които могат да се приложат във връзка с прилагането на законодателството в областта на конкуренцията в други сектори.

- (72) ОП може да оцени дали спазва критериите на теста за значителна ефикасност чрез опростен метод, осигурен от законодателя. Ако ОП не изпълни условията на опростения метод, при определени обстоятелства ОП може да прибегне към алтернативен метод, за да оцени дали спазва критериите на теста за значителна ефикасност.

Опростен метод

- (73) В параграф 1, трета алинея от членове 169, 170 и 171 се определя метод за оценка на спазването на критериите на теста за значителна ефикасност („опростен метод“). Дерогацията гласи⁴⁸, че тестът за значителна ефикасност може да бъде изпълнен, ако:
- а. ОП извършва поне една от потенциално повишаващите ефикасността дейности, изброени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП⁴⁹; и
 - б. Тези дейности са значителни от гледна точка на обема на съответния продукт и разходите за производството и пускането на пазара на този продукт. Ако тези дейности са достатъчно значителни, се приема, че има вероятност да генерират значителна ефикасност. Може да се счита, че тази ефикасност компенсира евентуалното възпрепятстване на изпълнението на целите на ОСП в резултат на договарянето. В съответствие с това може да се приеме, че цялостната дейност на ОП допринася за изпълнението на целите на ОСП.
- (74) В редица ситуации този опростен метод не е приложим. Първо, не се изключва възможността дейности, различни от изброените в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, да създават ефикасност и ако в конкретния случай тези дейности наистина създават значителна ефикасност, цялостната дейност на ОП

⁴⁸ Параграф 1, трета алинея, букви а) и б) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

⁴⁹ Тези дейности са:

- i) съвместно разпространение, включително съвместна платформа за продажба или съвместно транспортиране;
- ii) съвместно пакетиране, етикетирание или популяризиране; първите две дейности се отнасят само за сектора на маслиновото масло;
- iii) съвместна организация и контрол на качеството;
- iv) съвместно използване на инсталации или съоръжения за съхранение;
- v) съвместна преработка; тази дейност се отнася само за сектора на маслиновото масло;
- vi) съвместно управление на отпадъците, пряко произтичащи от производството на продукта; тази дейност се отнася само за секторите на маслиновото масло и говеждото и телешкото месо;
- vii) съвместно снабдяване със суровини.

може да допринася за изпълнението на целите на ОСП. Тази ситуацията не е обхваната от опростения метод и налага анализ на всеки отделен случай, както е обяснено в точки (77)—(80).

- (75) Второ, опростеният метод не се отнася за ситуации, когато ОП може да се е насочила към инвестиране в повишаващи ефикасността дейности, но инвестицията изисква известно време за пълно реализиране. Тази ситуация не е обхваната от метода (с който се проучват вече извършени от ОП дейности) и ще изисква анализ на всеки отделен случай, както се обяснява в точка (77).

Опростеният метод изисква да бъдат определени дейности, които да бъдат сред изброените в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, и да се извърши оценка доколко са значителни количествата и разходите, свързани с тези дейности. В следните три карета се представят ситуации във всеки от трите сектора, при които такива дейности обхващат значителни количества от съответния продукт и значителни разходи за производството и пускането на пазара на продукта, така че ОП да може да се възползва от дерогацията.

Сектор на маслиновото масло

Прилагане на теста за значителна ефикасност

Описание на съвместните дейности по член 169 от Регламента за ООП, които има вероятност да генерират значителна ефикасност в контекста на опростения метод.

i. Съвместна преработка

1. **Съвместната преработка** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП преработва по-голямата част от реколтата от маслини, която добиват нейните членове, като произвежда маслиново масло в маслобойна за маслиново масло. Разкриването на маслобойна за маслиново масло изисква значителни инвестиции. Преработката на маслини в маслиново масло обикновено включва няколко етапа като: почистване на маслините, пресоване на маслините и филтриране на маслиновото масло, както и други процеси. В тази ситуация, когато съвместните преработвателни дейности на ОП генерират по-голямата част от маслиновото масло, търгувано от ОП, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност в сравнение със случая, при който членовете индивидуално се занимават с преработката на своята продукция от маслини, и така ще изпълнява условията на опростения метод.

ii. Съвместно пакетиране, етикетиране или популяризиране

2. **Съвместното пакетиране/бутилиране и етикетиране** на маслиново масло има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП извършва тези дейности по отношение на по-голямата част от търгуваното маслиново масло в маслобойна за маслиново масло. Съвместното пакетиране/бутилиране и етикетиране обикновено изисква значителни инвестиции за придобиване на необходимите технологии/машини. В тази ситуация, когато дейностите по съвместно пакетиране/бутилиране и

етикетиране на ОП обхващат по-голямата част от търгуваното от тази ОП маслиново масло, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност и така ще изпълнява условията на опростения метод.

3. **Съвместното популяризиране** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП развива и търгува продукт с добавена стойност. В този контекст съвместното популяризиране е маркетинговата част от една интегрирана стратегия за продажбата на такъв продукт с добавена стойност и съвместното популяризиране ще обхваща всички количества, търгувани от ОП. ОП може да разграничава своя продукт въз основа например на използваните производствени методи (например за производство на биологично маслиново масло). ОП определя и гарантира спазването на набора от спецификации на продукта: това включва например разработването на подходящ набор от спецификации, планиране на производствения процес и контрол на качеството във връзка с тези спецификации, закупуването на необходимите суровини за спазване на спецификациите и др. Разходите за такъв интегриран подход, за да могат ОП и нейните членове да спазят спецификациите, са значителни. В тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност и така ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли ситуации, в които съвместното популяризиране, например популяризиране на генерични продукти без допълнителни интегрирани дейности, предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на маслиновото масло? Моля, опишете.

iii. Съвместно организиране на контрола на качеството

4. **Съвместното организиране на контрола на качеството** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП гарантира постоянно качество на произвежданите от нейните членове продукти, защото това се изисква по закон или съгласно установен стандарт, например ако ОП и нейните членове целят да отговорят на изискванията на купувачите. ОП спомага за постигане на качеството чрез консултации и помощ във връзка с производствените процеси. По този начин ОП осигурява на производителите услуги на място, например съвети за подобрени методи за прилагане на фитосанитарни препарати, други химикали и торове, за прилагането на по-добри производствени техники, съдействие при проблеми с производството в рамките на земеделските стопанства и регулаторни и инспекционни въпроси, които помагат на производителя да постигне качествен продукт. Второ, ОП също така извършва изпитвания (самостоятелно или чрез външни изпълнители) за проверка на качеството на маслиновото масло (лабораторни тестове за киселинност и наличие на пестициди, изпитване на органолептичните качества и др.), което се произвежда от нейните членове и което ОП ще търгува. Тези изпитвания се правят или за да се демонстрира на независими сертифициращи/контролиращи органи, че продуктите отговарят на регулаторните или стандартните изисквания, и/или да се докаже на купувачите, че продуктите отговарят на техните изисквания. Разходите за всички тези дейности са значителни, ако дейностите обхващат по-голямата част от маслиновото масло, търгувано от ОП. В тази ситуация ОП има вероятност да

генерира значителна ефикасност, защото за индивидуалните членове ще бъде значително по-скъпо да постигнат същия резултат поотделно. В резултат на това в тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност и така ще изпълнява условията на опростения метод.

iv. Съвместно разпространение

Съвместното разпространение може да обхване следните дейности: съвместен превоз, създаване на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организиране на платформа за продажби.

5. **Съвместният превоз** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП организира транспортни услуги от маслиновите насаждения до преработващия обект (маслобойна за маслиново масло) за по-голямата част от търгуваното от ОП маслиново масло или ако ОП организира транспортни услуги от няколко маслобойни за маслиново масло до обект за пакетиране/бутилиране и етикетирание за по-голямата част от търгуваното от ОП маслиново масло. Транспортните разходи представляват значима част от разходите за производство и пускане на продукта на пазара⁵⁰. В този контекст ОП може да управлява превоза по-ефикасно, отколкото членовете биха успели поотделно. Например ОП може да постигне икономии от мащаба чрез превоз на по-големи количества, консолидиране на броя пратки и намаляване на разходите за разтоварване и обслужване. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да постигне значително намаляване на разходите и ще генерира значителна ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и в резултат на това ОП ще генерира значителна ефикасност и така ще изпълнява условията на опростения метод.
6. **Създаване на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организиране на платформа за продажби**

За консултация: Има ли ситуации, в които създаването на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организирането на платформа за продажби (включително онлайн платформа за продажби) предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на маслиновото масло? Моля, опишете.

v. Съвместно използване на инсталации или съоръжения за съхранение

7. **Съвместното използване на инсталации** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществи необходимите инвестиции във важни селскостопански машини (например машини за бране на маслини, машини за разпръскване на фитосанитарни препарати, торове, пестициди) и гарантира правилната

⁵⁰ **За консултация:** Моля, посочете каква част като процент представляват транспортните разходи от разходите за производство и пускане на маслиновото масло на пазара.

експлоатация и поддръжка на машините. В такъв случай ОП първоначално поема инвестиционни разходи, като закупува инсталациите (нови или употребявани) за производство на маслиново масло. След това ОП поема други разходи, свързани с поддръжката и правилната експлоатация на инсталациите (например обучение). Първоначалната инвестиция и другите разходи за инсталациите предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. В този контекст разходите за използване на инсталациите са значителни, ако значителна част от търгуваните от ОП количества се произвеждат с помощта на съвместно притежаваните инсталации. Поради това, ако инсталациите се използват за производството на по-голямата част от количествата маслиново масло, търгувани от ОП, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Често са необходими нови инсталации/машини за увеличаване производителността и също така за да се гарантира, че продуктът отговаря на търсенето на пазара. При все това някои производители не могат да си позволят да закупят нови инсталации поради изискваните големи инвестиции и поради това съвместното използване на инсталации може да спести разходи за членовете и да увеличи тяхната производителност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: *Има ли други важни инсталации, които ОП може да придобие за съвместно използване от нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност? Моля, опишете.*

8. **Съвместното използване на съоръжения за съхранение** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществява необходимите инвестиции в съоръжения за съхранение и гарантира правилната им експлоатация и поддръжка. ОП поема първоначалните инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като закупува или планира и изгражда съоръженията. ОП поема и други инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като ги модернизират. Инвестициите за съоръжения за съхранение предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. Разходите за използване на съоръженията за съхранение също са значителни, ако в тях се съхранява значителна част от количествата на ОП. Ако дейностите по съхранение обхващат по-голямата част от търгуваното от ОП маслиново масло и следователно са значителни от гледна точка на обема, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Осигуряването на съоръжения за съхранение от страна на ОП може да доведе до понижаване на цените в сравнение със ситуацията, ако членовете трябва индивидуално да инвестират в съоръжения за съхранение. Възможността за съхранение на продукта без незабавна доставка на трета страна, евентуално за по-дълъг срок и в по-големи количества, позволява на членовете на ОП да продават своите продукти, когато цената е по-благоприятна, а не непременно веднага след събиране на реколтата, когато предлагането е най-голямо. Освен това така би се решил проблемът с дисбаланса в предлагането, който възниква поради променящите се количества на реколтата в отделни години. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

vi. Съвместно управление на отпадъците, пряко произтичащи от производството на маслиново масло

За консултация: Има ли ситуации, в които съвместното управление на отпадъците от страна на ОП се извършва самостоятелно (без съвместна преработка), което предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на маслиновото масло? Моля, опишете.

vii. Съвместно снабдяване със суровини

9. **Съвместното снабдяване със суровини** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако се извършва снабдяване със значителни количества, тъй като тогава ОП може да получи значителни отстъпки, по-добри условия на доставка и/или кредит, отколкото би получил индивидуален производител. Освен че закупува тези суровини за своя сметка, ОП може да гарантира правилно съхранение и/или доставка на продуктите. Когато ОП закупува торове, фитосанитарни препарати, пестициди или енергия (гориво, електроенергия) за своите членове, тези суровини представляват значителни разходи⁵¹. Ако ОП закупува количества, които отговарят на нуждите за производство на по-голямата част от съвместно търгуваното маслиново масло, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли други значими суровини (включително услуги), закупвани от ОП за нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност в сектора на маслиновото масло? Моля, опишете.

Сектор на говеждото и телеешкото месо

Прилагане на теста за значителна ефикасност

Описание на съвместните дейности по член 170 от Регламента за ООП, които има вероятност да генерират значителна ефикасност в контекста на опростения метод.

i. Съвместно разпространение

1. **Съвместното разпространение** може да обхване следните дейности: съвместен превоз, създаване на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организиране на платформа за продажби.

⁵¹ В Гърция, Италия и Испания разходите за торове през 2010 г. представляват средно 18 % от оперативните разходи (стопанства, специализирани в производството на маслиново масло), разходите за пестициди — 14 %, а разходите за гориво и енергия — 27 %, въз основа на данните от доклада „Доклад на ЕС относно стопанствата за маслиново масло въз основа на данни от Системата за земеделска счетоводна информация“ („EU olive oil farms report based on FADN data“), http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, стр. 57—76.

За консултация: Моля, представете допълнителни данни за други разходи, ако са достъпни.

2. **Съвместният превоз** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП организира транспортни услуги от производствените пунктове до купувача или до преработващия обект за по-голямата част от добитъка, търгуван от ОП. В този контекст ОП може да управлява превоза по-ефикасно, отколкото членовете биха успели поотделно. Например ОП може да постигне икономии от мащаба чрез превоз на по-големи количества, консолидиране на броя пратки и намаляване на разходите за разтоварване и обслужване. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да постигне значително намаляване на разходите и да генерира значителна ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и така ще изпълнява условията на опростения метод.
3. **Организирането на платформа за продажби** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП разработи физически пазар или платформа за търгове с цел продажба на добитък. В тази ситуация ОП инвестира в съоръжения, които позволяват да се организират изложения на добитък и продажбите на добитък. Това изисква значителни инвестиции в съоръженията и тяхното обслужване, ако обхваща големи количества и редовна търговия. Постигането на такива количества и търговия и осъществяването на съответната инвестиция означава, че ОП представлява основният канал за продажби за своите членове, т.е. продава по-голямата част от добитъка на своите членове (като обем). Така се гарантират икономии от мащаба за продажбите на добитък, като на производителите се позволява да достигнат по-бързо до по-голям брой купувачи, отколкото ако го правят поотделно. Освен това така могат да се понижат разходите за сделките за продавачите и купувачите. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и така ще изпълнява условията на опростения метод.
4. **Създаването на център за разпространение** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществи необходимите инвестиции в съоръжение за разпространение, например събирателен център за телета, и гарантира правилното му използване и поддръжка. ОП поема първоначалните инвестиционни разходи в центъра за разпространение, като закупува или планира и изгражда съоръжението. ОП извършва и други инвестиции, като модернизира съоръжението. Първоначалните и другите инвестиции предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. Разходите за управление на съоръжението също са значителни, когато значителна част от количествата на ОП се разпространяват чрез въпросното съоръжение. В случай че дейностите по разпространение обхващат по-голямата част от търгувания от ОП добитък и следователно са значителни от гледна точка на обема, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Така се гарантират икономии от мащаба за продажбите на добитък, като на производителите се позволява да достигнат по-бързо до по-голям брой купувачи, отколкото ако го правят поотделно. Освен това така могат да се понижат разходите за сделките на продавачите и купувачите. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна

ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и така ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли ситуации, в които създаването на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организирането на платформа за продажби (включително онлайн платформа за продажби) предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на говеждото и телешкото месо? Моля, опишете.

ii. Съвместно популяризиране

5. **Съвместното популяризиране** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП развива и търгува продукт с добавена стойност. В този контекст съвместното популяризиране е маркетинговата част от една интегрирана стратегия за продажбата на такъв продукт с добавена стойност и съвместното популяризиране е една от няколко на брой дейности, които се извършват с цел прилагане на тази стратегия. ОП може да разграничава своя продукт въз основа например на породата, фуража, производствената система или мястото на произход. ОП определя и гарантира спазването на набора от спецификации на продукта: това включва например разработването на подходящ набор от спецификации, планиране на производствения процес и контрол на качеството във връзка с тези спецификации, закупуването на необходимите суровини за спазване на спецификациите и др. Разходите за такъв интегриран подход, за да могат ОП и нейните членове да спазват спецификациите, са значителни, когато той обхваща по-голямата част от търгуването от ОП количества. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли ситуации, в които съвместното популяризиране, например популяризирането на генерични продукти без допълнителни интегрирани дейности, предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на говеждото и телешкото месо? Моля, опишете.

iii. Съвместно организиране на контрола на качеството

6. **Съвместното организиране на контрола на качеството** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП гарантира постоянно качество на произвежданите от нейните членове продукти, защото това се изисква по закон или съгласно установен стандарт, който се изисква от купувачите. ОП спомага за постигане на качеството чрез консултации и помощ във връзка с производствените процеси. По този начин ОП осигурява услуги, например съвети за породи, подобрени фуражи, прилагането на по-добри техники за отглеждане на добитъка, съдействие при проблеми с производството в рамките на земеделските стопанства и регулаторни и инспекционни въпроси, които помагат на производителя да постигне качествен продукт. Второ, ОП също така извършва ветеринарни услуги (самостоятелно или чрез външен изпълнител), за да гарантира здравето на добитъка (ваксинации и други профилактични действия, надзор на болести, дейности, свързани с възпроизводството, и др.), който се отглежда от нейните членове и който ОП ще

търгува. Освен това ОП извършва изпитвания, за да се демонстрира на независими сертифициращи/контролиращи органи, че продуктите отговарят на регулаторните или стандартните изисквания, и/или за да се докаже на купувачите, че продуктите отговарят на техните изисквания. Разходите за всички тези дейности са значителни, ако дейностите обхващат по-голямата част от добитъка, търгуван от ОП. В тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност, защото за индивидуалните членове ще бъде значително по-скъпо да постигнат същия резултат поотделно, и в резултат на това ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

iv. Съвместно използване на оборудване или съоръжения за съхранение

7. **Съвместното използване на инсталации** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществи необходимите инвестиции във важни инсталации (например машини за производство на фураж като комбайни и мелници) и гарантира правилната експлоатация и поддръжка на машините. В такъв случай ОП първоначално поема инвестиционни разходи, като закупува инсталациите (нови или употребявани) за отглеждането на добитък. След това ОП поема други разходи, свързани с поддръжката и правилната експлоатация на инсталациите (например обучение). Първоначалната инвестиция и другите разходи за инсталациите предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. В този контекст разходите за използване на инсталациите са значителни, ако значителна част от търгуваните от ОП количества се произвежда с помощта на съвместно притежаваните инсталации. Поради това, ако инсталациите се използват за отглеждането на по-голямата част от добитъка, търгуван от ОП, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Често са необходими нови инсталации/машини за увеличаване на производителността и също така за да се гарантира, че продуктът отговаря на търсенето на пазара. При все това някои производители не могат да си позволят да закупят нови инсталации поради изискваните големи инвестиции и поради това съвместното използване на инсталации може да спести разходи за членовете и да увеличи тяхната производителност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: *Има ли други важни инсталации, които ОП може да придобие за съвместно използване от нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност? Моля, опишете.*

8. **Съвместното използване на съоръжения за съхранение** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществява необходимите инвестиции в съоръжения за съхранение (например на фураж) и гарантира правилната им експлоатация и поддръжка. ОП поема първоначалните инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като закупува или планира и изгражда съоръженията. ОП поема и други инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като ги модернизират. Първоначалната инвестиция и другите разходи за инсталациите предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. Разходите за използване на съоръженията за съхранение също са значителни, ако в

тях се съхранява значителна част от количествата на ОП. Ако дейностите по съхранение обхващат по-голямата част от търгувания от ОП добитък и следователно са значителни от гледна точка на обема, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Осигуряването на съоръжения за съхранение от страна на ОП може да доведе до понижаване на цените в сравнение със ситуацията, ако членовете трябва индивидуално да инвестират в съоръжения за съхранение. Възможността за съхранение на продукта без незабавна доставка на трета страна, евентуално за по-дълъг срок и в по-големи количества, позволява на членовете на ОП да продават своите продукти, когато цената е по-благоприятна, а не непременно веднага след производството на месото, когато предлагането е най-голямо. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли други важни съоръжения за съхранение (освен за фураж, както се описва по-горе), които могат да бъдат изградени от ОП за съвместно използване от нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност? Моля, опишете.

v. Съвместно управление на отпадъците, пряко произтичащи от отглеждането на живи говеда

9. **Съвместното управление на отпадъците** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП гарантира извозването, съхранението и повторното използване на отпадъците по устойчив начин (за производство на енергия и биогаз, за торове и др.) за по-голямата част от отпадъците, генерирани от търгувания от ОП добитък. В този контекст ОП може да извършва управлението на отпадъците по много по-ефикасен начин, отколкото членовете биха могли поотделно. Например ОП може да постигне икономии от мащаба чрез превоз на по-големи количества отпадъци, консолидиране на броя пратки и намаляване на разходите за разтоварване и обслужване. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да постигне значително намаляване на разходите и да генерира значителна ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и така ще изпълнява условията на опростения метод.

vi. Съвместно снабдяване със суровини

10. **Съвместното снабдяване със суровини** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако се извършва снабдяване със значителни количества, тъй като тогава ОП може да получи значителни отстъпки, по-добри условия на доставка и/или кредит, отколкото би получил индивидуален производител. Освен че закупува тези суровини за своя сметка, ОП може да гарантира правилно съхранение и/или доставка на продуктите до членовете. Когато ОП снабдява своите членове с фураж, закупени животни или други суровини като гориво и електроенергия, тези суровини представляват значителни разходи⁵². Ако ОП закупува количества, които

⁵² В ЕС-27 разходите за фураж през 2011 г. представляват 41 % от оперативните разходи на животновъдите и производителите⁵², разходите за закупени животни — 22 %, а разходите за гориво и енергия — 7 %, въз основа на данните от доклада „Доклад на ЕС относно стопанствата за говеждо

отговарят на нуждите за отглеждането на по-голямата част от съвместно търгувания добитък, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли други значими суровини (включително услуги), закупвани от ОП за нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност в сектора на говеждото и телешкото месо? Моля, опишете.

Сектор на полските култури

Прилагане на теста за значителна ефикасност

Описание на съвместните дейности по член 171 от Регламента за ООП, които има вероятност да генерират значителна ефикасност в контекста на опростения метод .

i. Съвместно разпространение

1. **Съвместното разпространение** може да обхване следните дейности: съвместен превоз, създаване на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организиране на платформа за продажби.
2. **Съвместният превоз** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП организира транспортни услуги (сухопътен, железопътен или морски превоз) от местата, където се събира реколтата, до съоръженията за складиране или преработващия обект на купувача за по-голямата част от количествата полски култури, търгувани от ОП. В този контекст ОП може да управлява превоза по-ефикасно, отколкото членовете биха успели поотделно. Например ОП може да постигне икономии от мащаба чрез превоз на по-големи количества, консолидиране на броя пратки и намаляване на разходите за разтоварване и обслужване. Поради това в тази ситуация ОП има вероятност да постигне значително намаляване на разходите и да генерира значителна ефикасност в сравнение с това, което могат да направят членовете поотделно, и така ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: Има ли ситуации, в които създаването на център за разпространение или инфраструктура за продажби и/или организирането на платформа за продажби (включително онлайн платформа за продажби) предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на полските култури? Моля, опишете.

ii. Съвместно популяризиране

месо за 2012 г. въз основа на данни от Системата за земеделска счетоводна информация“ („EU beef farms report 2012 based on FADN data“). http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/beef_report_2012.pdf, стр. 69.

За консултация: Моля, представете допълнителни данни за други разходи, ако са достъпни.

3. **Съвместното популяризиране** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП развива и търгува продукт с добавена стойност. В този контекст съвместното популяризиране е маркетинговата част от една интегрирана стратегия за продажбата на такъв продукт с добавена стойност и съвместното популяризиране е една от няколко на брой дейности, които се извършват с цел прилагане на тази стратегия. ОП може да разграничава своя продукт въз основа например на съдържанието на протеин, използваните семена, използването на торове, съдържанието на влага в реколтата и размера при доставка или мястото на произход. ОП определя и гарантира спазването на набора от спецификации на продукта. Това включва например разработването на подходящ набор от спецификации, планиране на производствения процес и контрол на качеството във връзка с тези спецификации, закупуването на необходимите суровини за спазване на спецификациите и др. Разходите за такъв интегриран подход, за да могат ОП и нейните членове да спазват спецификациите, са значителни, когато той обхваща по-голямата част от търгуваните от ОП количества. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: *Има ли ситуации, в които съвместното популяризиране, например популяризирането на генерични продукти без допълнителни интегрирани дейности, предполага значителни разходи и количества и има вероятност да генерира значителна ефикасност в сектора на полските култури? Моля, опишете.*

iii. Съвместно организиране на контрола на качеството

4. **Съвместното организиране на контрола на качеството** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП гарантира постоянно качество на произвежданите от нейните членове продукти, защото това се изисква по закон или съгласно установен стандарт, който се изисква от купувачите. ОП спомага за постигане на качеството чрез консултации и помощ във връзка с производствените процеси. По този начин ОП осигурява услуги на място, например съвети за подобрени методи за прилагане на химикали и торове, за прилагането на по-добри техники, например огърляне, торене, разсаждане, контрол на вредителите и др., и/или съдействие при проблеми с производството в рамките на земеделските стопанства, както и регулаторни и инспекционни въпроси, които помагат на производителя да постигне качествен продукт. Второ, ОП също така извършва лабораторни изпитвания (самостоятелно или чрез външни изпълнители) за проверка на качеството на културите (протеини, съдържание на влага, размер на зърната, примеси и др.), които се произвеждат от нейните членове и които ОП ще търгува. Тези изпитвания се правят или за да се демонстрира на независими сертифициращи/контролиращи органи, че продуктите отговарят на регулаторните или стандартните изисквания, и/или да се докаже на купувачите, че продуктите отговарят на техните изисквания. Разходите за всички тези дейности са значителни, ако дейностите обхващат по-голямата част от културите, търгувани от ОП. В тази ситуация ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност, защото за индивидуалните членове ще бъде значително по-скъпо да постигнат същия резултат поотделно. Така ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

v. Съвместно използване на инсталации или съоръжения за съхранение

5. **Съвместното използване на инсталации** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществи необходимите инвестиции във важни селскостопански машини (например комбайн или сушилня) и гарантира правилната експлоатация и поддръжка на машините. В такъв случай ОП първоначално поема инвестиционни разходи, като закупува инсталациите (нови или употребявани) за производството на съответните полски култури и/или управление на реколтите от културите. След това ОП поема други разходи, свързани с поддръжката и правилната експлоатация на инсталациите (например обучение). Първоначалната инвестиция и другите разходи за инсталациите предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. В този контекст разходите за използване на инсталациите са значителни, ако значителна част от търгуваните от ОП количества се произвежда с помощта на съвместно притежаваните инсталации. Поради това, ако инсталациите се използват за производството на по-голямата част от културите, търгувани от ОП, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Често са необходими нови инсталации/машини за увеличаване на производителността и също така за да се гарантира, че продуктът отговаря на търсенето на пазара. При все това някои производители не могат да си позволят да закупят нови инсталации поради изискваните големи инвестиции и поради това съвместното използване на инсталации може да спести разходи за членовете и да увеличи тяхната производителност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.
6. **Съвместното използване на съоръжения за съхранение** има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако ОП осъществява необходимите инвестиции в съоръжения за съхранение и гарантира правилната им експлоатация и поддръжка. ОП поема първоначалните инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като закупува или планира и изгражда съоръженията. ОП поема и други инвестиционни разходи за съоръженията за съхранение, като ги модернизират. Инвестициите за съоръжения за съхранение предполагат значителни разходи, ако са свързани със значителни количества. Разходите за използване на съоръженията за съхранение също са значителни, ако в тях се съхранява значителна част от количествата на ОП. Ако дейностите по съхранение обхващат по-голямата част от търгуваните от ОП култури и следователно са значителни от гледна точка на обема, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. Осигуряването на съоръжения за съхранение от страна на ОП може да доведе до понижаване на разходите в сравнение със ситуацията, ако членовете трябва индивидуално да инвестират в съоръжения за съхранение. Възможността за съхранение на продукта без незабавна доставка на трета страна, евентуално за по-дълъг срок и в по-големи количества, позволява на членовете на ОП да продават своите продукти, когато цената е по-благоприятна, а не непременно веднага след събиране на реколтата, когато предлагането е най-голямо. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

vi. Съвместно снабдяване със суровини

7. Съвместното снабдяване със суровини има вероятност да генерира значителна ефикасност в определени ситуации. Например такъв може да бъде случаят, ако се извършва снабдяване със значителни количества, тъй като тогава ОП може да получи значителни отстъпки, по-добри условия на доставка и/или кредит, отколкото би получил индивидуален производител. Освен че закупува тези суровини за своя сметка, ОП може да гарантира правилно съхранение и/или доставка на продуктите. Когато ОП закупува торове, пестициди или енергия (гориво, електроенергия) за своите членове, тези суровини представляват значителни разходи⁵³. Ако ОП закупува количества, които отговарят на нуждите за производство на по-голямата част от съвместно търгуваните култури, ОП има вероятност да генерира значителна ефикасност. В тази ситуация ОП ще изпълнява условията на опростения метод.

За консултация: *Има ли други значими суровини (включително услуги), закупвани от ОП за нейните членове, които предполагат значителни разходи и количества и има вероятност да генерират значителна ефикасност в сектора на полските култури? Моля, опишете.*

(76) На последно място, ако ОП не отговаря на условията, определени в опростения метод, тя може да демонстрира чрез алтернативен метод, че все пак изпълнява критериите на теста за значителна ефикасност.

Алтернативен метод

(77) Ако ОП не отговаря на условията на опростения метод, тя може да прибегне до алтернативен метод, за да оцени дали изпълнява критериите на теста за значителна ефикасност. Причината може да бъде, че ОП не отговаря на условията на опростения метод, но въпреки това счита, че изпълнява критериите на теста за значителна ефикасност. Друга възможна причина може да бъде, че ОП се намира в ситуация, която не е обхваната от опростения метод: ОП може да извършва дейности, които не се отчитат в опростения метод, или може все още да не извършва повишаващи ефикасността дейности, особено в случай на създаване на нови ОП, когато те възнамеряват да развият нови дейности по интеграция и др.

(78) Алтернативният метод изисква оценка на всички дейности на ОП и оценка дали има вероятност някои дейности да генерират значителна ефикасност, така че ОП като цяло да допринесе за изпълнението на целите на ОСП. Тези насоки

⁵³ В ЕС-27 разходите за торове през 2011 г., например за пшеница, твърда пшеница, ечемик и царевица, представляват средно 24 % от оперативните разходи, разходите за пестициди — 11 %, а разходите за гориво и енергия — 17 %, въз основа на данните от доклада „Доклад на ЕС относно стопанствата за зърнени култури за 2013 г. въз основа на данни от Системата за земеделска счетоводна информация“ („EU cereal farms report 2013 based on FADN data“), http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, стр. 26—79.

За консултация: *Моля, представете допълнителни данни за други разходи, ако са достъпни.*

осигуряват някои указания относно алтернативния метод, без да обхващат всички възможни аспекти на оценката съгласно алтернативния метод, предвид неговото естество, насочено към индивидуално прилагане за всеки отделен случай.

- (79) Някои дейности, различни от изброените в параграф 1, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, също могат да генерират ефикасност. В такъв случай е необходимо да се направи оценка въз основа на фактите в конкретната ситуация, за да се прецени дали въпросните дейности на ОП има вероятност да генерират значителна ефикасност, така че цялостната дейност да допринесе за изпълнението на целите на ОСП⁵⁴.

За консултация: Изглежда, че ОП може да извършва определени дейности, които не са изброени в параграф 1, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП. Например някои ОП предлагат услуги за обучение (например за подобряване на производителността) или услуги във връзка с финансова подкрепа (например застраховки). Има ли ситуации, в които тези и други услуги, които не са изброени в параграф 1, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, има вероятност да генерират значителна ефикасност?

- (80) Алтернативният метод може да се използва и в ситуации, в които ОП се е насочила към инвестиране в повишаващи ефикасността дейности, но инвестицията изисква определено време за пълно реализиране, докато ОП вече извършва съвместни продажби, за да се установи на пазара и да гарантира жизнеспособността на своите инвестиции. При тези обстоятелства ОП ще трябва да демонстрира, че поема финансов ангажимент да извършва дейността и че е единствено въпрос за време преди реалното ѝ извършване поради неизбежни забавяния в изпълнението (например изграждане на съоръжение). Ако ОП е в състояние да демонстрира, че е поела такъв ангажимент, трябва да се извърши оценка въз основа на фактите в конкретната ситуация дали въпросните нови дейности на ОП генерират значителна ефикасност, така че цялостната дейност да допринесе за изпълнението на целите на ОСП⁵⁵. Ако в разглеждания случай се извършват дейности, изброени в параграф 1, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, оценката може да бъде извършена подобно на оценката съгласно опростения метод въз основа на вида и значимостта (от гледна точка на обем и разходи) на планираните дейности. Ако в разглеждания случай се

⁵⁴ Ако са спазени описаните по-горе елементи на опростения метод от гледна точка на обем и разходи, има вероятност критериите от теста за значителна ефикасност да бъдат изпълнени и в такава ситуация. В противен случай критериите от теста за значителна ефикасност трябва да бъдат оценени въз основа на фактите в конкретната ситуация, за да се гарантира, че дейностите на ОП генерират значителна ефикасност, така че цялостната дейност да допринесе за изпълнението на целите на ОСП.

⁵⁵ Ако са спазени описаните по-горе елементи на опростения метод от гледна точка на обем и разходи, има вероятност критериите от теста за значителна ефикасност да бъдат изпълнени и в такава ситуация. В противен случай критериите от теста за значителна ефикасност трябва да бъдат оценени въз основа на фактите в конкретната ситуация, за да се гарантира, че дейностите на ОП генерират значителна ефикасност, така че цялостната дейност да допринесе за изпълнението на целите на ОСП.

извършват дейности, които не са изброени в параграф 1, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, оценката е индивидуална за конкретния случай. Ако в крайна сметка се окаже, че дейността не може да бъде извършена на практика поради събитие извън контрола на ОП, ОП пак може да се възползва от дерогацията до приключване на необходимото забавяне след настъпването на това събитие, с оглед коригирането на дейностите, които възпрепятстват целите на ОСП (вж. примера с полските култури в раздел 3.3.).

2.4.4 Условия за отношенията между ОП и членуващите в нея производители

- (81) Дерогацията не зависи от това дали собствеността върху съответния продукт преминава от производителите към ОП, тъй като тя се прилага към ОП и в двата случая⁵⁶.
- (82) При все това дерогацията налага две изисквания за отношенията между ОП и нейните членове⁵⁷:
- а. Съответните производители не трябва да членуват в друга ОП, която също се договаря от тяхно име. С други думи, изисква се производителят да не предоставя мандат на друга ОП да се договаря по отношение на неговите продукти съвместно с тези на други производители. Производителят обаче може паралелно с това да продава тези продукти директно на пазара и също така може да продава други продукти чрез друга ОП.
 - б. ОП може да се договаря само ако въпросният продукт не е предмет на задължение за доставка, произтичащо от членството на производителя в кооперация, която не членува в съответната ОП, в съответствие с условията, предвидени в устава на кооперацията, или с правилата и решенията, установени съгласно този устав или произтичащи от него. Поради това членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП не могат да се считат за основа за неспазване на вече съществуващо задължение за доставка в кооперативни структури.

2.4.5 Горна граница на производството, предмет на договаряне

- (83) Дерогацията подлежи на количествени ограничения⁵⁸.
- (84) В секторите на говеждото и телешкото месо и полските култури дерогацията се прилага, ако обемът на продукцията, която се договаря от дадена ОП и е произведена в дадена държава членка, не надхвърля 15 % от общата национална продукция за всеки продукт, посочен съответно в член 170, параграф 1, букви а) и б) и член 171, параграф 1, букви а)—л) от Регламента за ООП.

⁵⁶ Параграф 2, буква а) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

⁵⁷ Параграф 2, букви д) и е) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

⁵⁸ Параграф 2, буква в) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

- (85) В сектора на маслиновото масло дерогацията се прилага само ако обемът на произведеното маслиново масло, което се договаря от дадена ОП и е произведено в дадена държава членка, не надхвърля 20 % от съответния пазар, като се прави разграничение между маслиновото масло за консумация от човека и маслиновото масло за друга употреба. В настоящите насоки подробности относно определянето на съответния пазар се представят в конкретния раздел за сектора на маслиновото масло.
- (86) В членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП се определят горните граници по отношение на пазарната сила за производство „в дадена държава членка“. В съответствие с това, ако преговорите от страна на ОП от името на нейните членове касаят доставки в повече държави членки, производственият обем във всяка държава членка не трябва да надхвърля 15 % от националната продукция за говеждо и телешко месо и полските култури и 20 % от съответния пазар за маслиново масло.
- (87) Комисията публикува количеството продукция на съответните продукти в държавите членки в *Официален вестник на Европейския съюз* (ОВ С 256, 7 август 2014 г., стр. 1—4)⁵⁹. Тази информация е достъпна и на уебсайта на Комисията⁶⁰.

2.4.6 Задължение за уведомление

- (88) Дерогацията съдържа изискване⁶¹ ОП да уведоми компетентните органи на държавата членка, в която извършва дейност, за количеството продукция на съответните продукти, които са предмет на преговорите от името на нейните членове. Всяка държава членка определя съответните компетентни органи.

[Референтен документ, който ще бъде публикуван от Комисията]

2.5 Предпазни мерки

- (89) В параграф 5 от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП се определя предпазен механизъм, съгласно който органите за защита на конкуренцията на държавите членки имат правомощие да вземат решение в конкретен случай, че ОП следва да поднови определени преговори или изобщо не следва да води преговори.

⁵⁹ Маслиново масло: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=EN>
Полски култури: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=EN>
Говеждо и телешко месо: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=EN>

⁶⁰ Маслиново масло: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Говеждо и телешко месо: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Полски култури: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ Параграф 2, буква ж) от членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП.

- (90) Органите за защита на конкуренцията на държавите членки могат да извършват такава интервенция дори ако са напълно спазени количествените прагове (15 % от общата национална продукция на продукти в секторите на говеждото и телешкото месо и полските култури или 20 % от съответния пазар в сектора на маслиновото масло) за преговори от ОП.
- (91) Предпазният механизъм може да се прилага от органа за защита на конкуренцията на дадена държава членка в следните три ситуации:
- а. ако той сметне това за необходимо за защита на конкуренцията; или
 - б. ако установи, че продуктът, за който се водят преговорите, е част от отделен пазар поради специфичните си характеристики или предназначението си и че тези колективни преговори биха обхванали над 15 % от общата национална продукция по отношение на този пазар⁶²; или
 - в. ако установи, че е застрашено постигането на целите на ОСП.
- (92) И в трите ситуации действието на компетентните органи за защита на конкуренцията съгласно членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП не представлява санкция за нарушение на правилата за конкуренция, а по-скоро се счита за превантивна мярка.
- (93) До приемането на решение от компетентния орган за защита на конкуренцията, че преговорите следва да бъдат подновени или че изобщо не следва да се водят, се счита, че провежданите от организациите на производителите преговори в съответствие с членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП не нарушават членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП. В съответствие с това преди датата на такова решение преговорите от организациите на производителите, които отговарят на условията на членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, не могат да се санкционират съгласно общото право на ЕС в областта на конкуренцията. При все това дерогацията спира да бъде приложима след издаване на решение от компетентния орган за защита на конкуренцията, че преговорите следва да бъдат подновени или че изобщо не следва да се водят. В съответствие с това, ако след тази дата ОП не спази решението на компетентния орган за защита на конкуренцията и продължи преговорите или изпълнението на сключените договори, може да бъде образувано производство съгласно общото право в областта на конкуренцията във връзка с поведението на ОП.

2.5.1. Защита на конкуренцията

- (94) Що се отнася до първата ситуация, в която компетентният орган за защита на конкуренцията осъществява интервенция с цел защита на конкуренцията, продажбите/договорите на ОП, договорени от името на нейните членове, могат да

⁶² Тази възможност се прилага само по отношение на секторите на говеждото и телешкото месо и полските култури, т.е. не към сектора на маслиновото масло, в който важат само условията в букви а) или в).

спазват напълно условията, посочени в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, но да съдържат клаузи, които ограничават конкуренцията отвъд необходимото за постигане на концентриране на предлагането, т.е. договаряне (т.е. клаузи, които не са включени като условия в членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП, например клауза за предоставяне на изключителни права, която може да оказва антиконкурентен ефект върху пазар с ограничен брой оператори, всички от които са обхванати от условия за предоставяне на изключителни права).

- (95) Когато компетентният орган за защита на конкуренцията осъществи интервенция с цел защита на конкуренцията, той цели да защити съперничеството между производителите и конкуриращите се процеси. В този анализ се отчита както реалната, така и потенциалната конкуренция⁶³. Конкуренцията може да бъде застрашена, ако един от най-важните ѝ параметри бъде изключен напълно на съответния пазар; това е особено валидно за ценовата конкуренция⁶⁴ или конкуренцията във връзка с иновациите. Други елементи, които оказват въздействие върху анализа дали е налице премахване на конкуренцията, са, *inter alia*: пазарните дялове в по-широкия контекст на анализа на действителните възможности на конкурентите да се конкурират и стимулите да го правят⁶⁵; намаляване на конкуренцията в резултат на разглежданото договаряне; възможности за прилагане и поддържане на повишени цени; пречки за навлизането на нови участници. За повече подробности относно оценката дали е налице премахване на конкуренцията вж. (по аналогия) раздел 3.5 от Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора [понастоящем член 101, параграф 3 от ДФЕС]⁶⁶.
- (96) Ако обаче договорите на ОП за доставка, сключени от името на нейните членове, все пак отговарят на условията на членове 169, 170 и 171 от Регламента за ООП и тези договори не съдържат клаузи, които ограничават конкуренцията отвъд

⁶³ Например решение от 28 февруари 2002 г. по дело *Atlantic Container Line/Комисия*, T-395/94, ECLI:EU:T:2002:49, точка 330.

⁶⁴ Например решение от 25.10.1977 г. по дело *Metro/Комисия*, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, точка 21: „.... При все това, макар че ценовата конкуренция е толкова важна, че никога не може да бъде премахната, тя не представлява единствената ефективна форма за конкуренция или формата, на която трябва да се отдава приоритет независимо от обстоятелствата. Поверените на Комисията правомощия съгласно член 85, параграф 3 показват, че изискванията за поддържане на действаща конкуренция могат да бъдат съгласувани със защитата на цели от различно естество и че за тази цел се позволяват определени ограничения на търговията, при условие че те са от решаващо значение за постигането на въпросните цели и че не произтичат от премахването на конкуренцията за значителна част от общия пазар.“.

⁶⁵ В този контекст следва да се припомни, че субектите, които се възползват от дерогацията, трябва да спазват праг на пазарната сила от 15 % от националната продукция за говеждо и телешко месо и полски култури и 20 % от съответния пазар за маслиново масло.

⁶⁶ Съобщение на Комисията — Насоки за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора [понастоящем член 101, параграф 3 от ДФЕС], ОВ С 101, 27.4.2004 г., стр. 97.

необходимото за концентрирането на предлагането, предвидено в тези членове, договорите не нарушават член 101 от ДФЕС.

2.5.2. По-малък съответен продуктов пазар с антиконкурентни ефекти

(97) Що се отнася до втората ситуация, компетентният орган за защита на конкуренцията може да вземе решение, че преговорите следва да бъдат подновени или че изобщо не следва да се водят, ако констатира, че:

- а. съответният продуктов (не географски) пазар за преговори в секторите на говеждото и телешкото месо или полските култури е по-малък от определения в членове 170 и 171 от Регламента за ООП;
- б. въпросните преговори ще окажат антиконкурентен ефект върху тези по-малки пазари.

Това не се прилага по отношение на сектора на маслиновото масло, за който в член 169 от Регламента за ООП не е определен съответният пазар.

2.5.3. Застрашаване на целите на ОСП

(98) Третата ситуация, в която органът за защита на конкуренцията може да осъществи интервенция, е ако той констатира, че целите на ОСП са застрашени от дейностите на ОП за допълнително интегриране. Такава ситуация може да възникне, в случай че ОП е извършила самостоятелна оценка въз основа на опростения метод. Съгласно този метод се приема, че ако са спазени съответните критерии, цялостната дейност на ОП ще допринесе за изпълнението на целите на ОСП. Органът за защита на конкуренцията може да констатира, че това на практика не е така, дори ако критериите са спазени.

(99) Ако преговорите от страна на ОП обхващат само една държава членка, предпазните мерки ще се прилагат от националния орган за защита на конкуренцията на тази държава членка. Ако преговорите от страна на ОП обхващат повече от една държава членка, предпазните мерки ще се прилагат от Европейската комисия.

3. Раздели по конкретен сектор

3.1. Маслиново масло

3.1.1. Примери за прилагане на дерогацията в сектора на маслиновото масло

(100) В този раздел от насоките се проучва практическото прилагане на конкретните правила на Регламента за ООП в селскостопанския сектор на маслиновото масло посредством представените по-долу примери.

(101) **Пример** за оценка съгласно член 169 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на маслиновото масло, когато се прилага дерогацията:

Ситуация: В даден регион известен брой земеделци, отглеждащи маслини, създават паралелно няколко ОП, произвеждащи маслиново масло чрез преработка на маслините, които им се доставят от техните членове. ОП също така закупуват фитосанитарни продукти, торове, оборудване и др. за своите членове и осигуряват контрол на качеството във връзка с производството на маслините.

На свой ред ОП са създали ОП от второ ниво, на която доставят цялата си продукция. ОП от второ ниво превозва различните видове маслиново масло, произвеждани от ОП от първо ниво, до своя обект за смесване и бутилиране (когато не се продават в наливно състояние). ОП от второ ниво води преговорите за доставки с търговци на дребно от името на своите членове, т.е. тя извършва договарянето. Също така тя извършва дейности по предлагане на пазара и популяризиране. Освен това тя осигурява фитосанитарни съвети и контрол на качеството на земеделците/членовете на ОП от първо ниво. Както ОП от първо ниво, така и ОП от второ ниво, са признати от съответната държава членка в съответствие с изискванията на Регламента за ООП. Количествата маслиново масло, обхванати от договарянето от страна на ОП от второ ниво, представляват 17,4 % от съответния пазар. ОП от второ ниво, която извършва договарянето, уведомява националните органи за количествата маслиново масло, предмет на договаряне.

Анализ: ОП от второ ниво е била призната като ОП или АОП в зависимост от приложимите правила в съответната държава членка. ОП от второ ниво концентрира предлагането и осъществява пускането на маслиновото масло на пазара. Общата структура на ОП от първо ниво и ОП от второ ниво е насочена към извършването на дейности, които има вероятност да генерират ефикасност, както е посочено в член 169 от Регламента за ООП. Съответните дейности в ОП от първо ниво са съвместно производство, съвместно закупуване на суровини, съвместен контрол на качеството, а съответните дейности в ОП от второ ниво са съвместен превоз, бутилиране, съвместен контрол на качеството, съвместно предлагане на пазара и популяризиране. В съответствие с опростения метод на теста за значителна ефикасност тези дейности има вероятност да генерират ефикасност. Дейностите също така обхващат цялото количество, предмет на договарянето. Следователно може да се заключи, че критериите на теста за значителна ефикасност ще бъдат изпълнени съгласно опростения метод. Количеството маслиново масло, обхванато от договарянето от страна на ОП от второ ниво, не надхвърля 20 % от съответния пазар. Националните органи са уведомени за количеството маслиново масло, предмет на договарянето. Следователно дерогацията се прилага към дейностите по договаряне на ОП от второ ниво.

(102) **Пример** за оценка съгласно член 169 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на маслиновото масло, когато не се прилага дерогацията:

Ситуация: Няколко производители на маслиново масло (маслобойни за маслиново масло) решават да продават съвместно част от своята продукция от маслиново масло в наливно състояние на няколко различни бутилиращи предприятия; те продават остатъка от индивидуалната си продукция поотделно на други клиенти. Производителите на маслиново масло създават ОП, която да се договори от тяхно име с няколко бутилиращи предприятия. С цел осъществяване на доставките до едно от бутилиращите предприятия

(най-големият клиент) ОП възлага транспортни услуги на външен изпълнител, като те обхващат 30 % от цялото количество маслиново масло, предмет на договарянето от страна на ОП. Превозът на маслиното масло до другите бутилиращи предприятия не се извършва от ОП; клиентите (бутилиращите предприятия) сами организират превоза.

Анализ: Единствената повишаваща ефикасността дейност, извършвана от ОП, е съвместният превоз във връзка с доставките на маслиново масло на едно от бутилиращите предприятия. Съвместният превоз е посочен в член 169 от Регламента за ООП сред дейностите с потенциал да генерират значителна ефикасност. В този случай съвместният превоз обхваща много по-малко от 50 % от количеството маслиново масло, предмет на договарянето от страна на ОП. Съгласно опростения метод това не представлява достатъчно значително количество маслиново масло, за да се изпълнят условията на теста за значителна ефикасност. Транспортните дейности няма вероятност да генерират значителна ефикасност и поради това договарянето от страна на ОП най-вероятно не отговаря на условията за дерогацията.

3.1.2. Определяне на съответния пазар в сектора на маслиното масло

- (103) Съгласно дерогацията трябва да се определят съответните продуктови и географски пазари за продажбата на едро на маслиново масло, така че ОП да може да определи дали спазва горната граница за пазарния дял, определена в дерогацията⁶⁷.
- (104) Съответните пазари трябва да бъдат оценени поотделно във всеки случай и Комисията е осигурила насоки за определяне на съответните пазари в своето известие относно определянето на съответния пазар⁶⁸. Комисията не е в състояние да осигури точни определения за сектора на маслиното масло, но за да се помогне на производителите да прилагат дерогацията, настоящите насоки съдържат някои специфични упътвания за сектора въз основа на информация, с която Комисията разполагаше към момента на приемането на настоящите насоки⁶⁹. Съответните пазари могат да се променят с течение на времето, *inter alia* поради развития на пазара.
- (105) Проблемът е да се определят съответните продуктови и географски пазари за продажбата на едро на маслиново масло. На този пазар продавачите по същество представляват производители и търговци, а купувачите по същество са търговци,

⁶⁷ Вж. раздел 2.4.5 Горна граница на производството, .

⁶⁸ Известие на Комисията относно определянето на съответния пазар по смисъла на общностното право на конкуренция, ОВ С 372, 9.12.1997, р. 5.

⁶⁹ Това включва предишни разследвания на органите за защита на конкуренцията (ГД „Конкуренция“ на Европейската комисия и случаите на испанския НОЗК), както и информация, която Комисията е събрала от операторите.

преработватели, търговци на дребно, индустриални клиенти и клиенти от хотелиерския и ресторантьорския сектор.

а) Съответен продуктов пазар

(106) Преди всичко съответният продуктов пазар за маслиново масло изглежда е отделен от продуктовете пазари за други годни за консумация масла, като *inter alia* се отчитат разликите в характеристики, цените и предназначението на тези продукти. Освен това може да не е необходимо да се определят отделни пазари за различните видове маслиново масло („extra virgin“, „virgin“ и други масла на основата на маслини⁷⁰) с оглед на високата степен на взаимозаменяемост между тези категории. Освен това, като се взема предвид организацията на каналите за продажба, може да е подходящо да се определят три отделни пазара:

- маслиново масло, което се доставя на търговци на дребно;
- маслиново масло, което се доставя на индустриални клиенти; и
- маслиново масло, което се доставя на клиенти от хотелиерския и ресторантьорския сектор.

На последно място, не може да се изключи възможността в рамките на пазара за маслиново масло, което се доставя на търговци на дребно, доставките на продукти с частни етикети и маркови продукти да представляват отделни продуктови пазари.

(107) Горепосочените общи елементи на сегментацията на пазара не изключват определянето на по-тесни продуктови пазари.

б) Съответен географски пазар

(108) От географска гледна точка съответният пазар за доставки на маслиново масло изглежда не е по-тесен от националния пазар и евентуално може да обхваща цялото Европейско икономическо пространство по отношение и на трите канала за продажба, а именно маслиново масло, което се доставя на търговци на дребно, на индустриалния сектор и на хотелиерския и ресторантьорския сектор.

3.2. Сектор на говеждото и телешкото месо

3.2.1 Примери за прилагане на дерогацията в сектора на говеждото и телешкото месо

(109) В този раздел от насоките се проучва практическото прилагане на конкретните правила на Регламента за ООП в селскостопанския сектор на говеждото и телешкото месо посредством представените по-долу примери.

(110) **Пример** за оценка съгласно член 170 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на говеждото и телешкото месо, когато се прилага дерогацията:

⁷⁰ Регламент за изпълнение (ЕС) № 29/2012 на Комисията от 13 януари 2012 г. относно стандартите за търговия с маслиново масло, ОВ L 12, 14.1.2012 г., стр. 14 (с измененията).

Ситуация: Призната от държавата ОП продава съвместно цялата (100 %) продукция от добитък на своите членове с цел доставка на живи говеда за клане. Продажбите представляват пазарен дял от 1,3 % от общата национална продукция на говеждо месо в съответната държава членка. В допълнение към съвместните продажби ОП организира събирането и превоза на целия (100 %) добитък, продаван от името на нейните членове, за доставка в кланиците, което представлява 17 % от разходите за производство и пускане на продукта на пазара. Освен това ОП снабдява своите членове с по-голямата част от фуража и лекарствата, които използват, което представлява около 9 % от производствените разходи.

Анализ: ОП концентрира предлагането и извършва пускането на пазара на живи говеда. ОП извършва дейности, които има вероятност да генерират ефикасност, както е посочено в член 170 от Регламента за ООП: първо, съвместен превоз на добитък и второ, съвместно снабдяване със суровини като фураж и лекарства. Съвместният превоз от страна на ОП обхваща повече от половината количество, търгувано от ОП (в този случай 100 % от добитъка), и следователно ОП изглежда спазва условията на теста за значителна ефикасност съгласно опростения метод. Що се отнася до съвместното снабдяване със суровини, не е нужна оценка, тъй като ОП изглежда изпълнява условията на теста за значителна ефикасност съгласно опростения метод. ОП продава много по-малко от 15 % от общата национална продукция на живи говеда. В съответствие с това дерогацията се прилага към договарянето от страна на ОП.

(111) **Пример** за оценка съгласно член 170 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на говеждото и телешкото месо, когато не се прилага дерогацията:

Ситуация: Призната от държавата ОП извършва съвместни продажби на 80 % от продукцията от добитък на своите членове с цел доставки на живи говеда за клане. Продажбите представляват пазарен дял от 6 % от общата национална продукция на говеждо месо в съответната държава членка. В допълнение към съвместните продажби ОП организира кампании за съвместно популяризиране от името на своите членове под формата на общи реклами в местния вестник, свързани с добитъка на членовете на ОП. Дейността по съвместното популяризиране обхваща всички продукти, продавани съвместно от ОП.

Анализ: ОП концентрира предлагането и извършва пускането на пазара на живи говеда. ОП извършва дейност, която има вероятност да генерира ефикасност, както е посочено в член 170 от Регламента за ООП: съвместно популяризиране. Тази дейност обхваща цялото съвместно продавано количество, но съвместната дейност не отговаря на условията на теста за значителна ефикасност съгласно опростения метод. В този пример ОП изглежда не разработва продукт с добавена стойност, а просто популяризира продукта на своите членове под формата на общи реклами. В крайна сметка дейността по популяризирането сама по себе си няма вероятност да създаде значителна ефикасност в този пример и дерогацията най-вероятно няма да се прилага към договарянето от страна на ОП.

3.3. Полски култури

3.3.1 Примери за прилагане на дерогацията в сектора на полските култури

- (112) В този раздел от насоките се проучва практическото прилагане на конкретните правила на Регламента за ООП в селскостопанския сектор на полските култури посредством представените по-долу примери.
- (113) **Пример** за оценка съгласно член 170 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на полските култури, когато се прилага дерогацията:

Ситуация: „Golden Glow“ е ОП на зърнопроизводители. ОП е създадена и призната в държава членка А и в нея членуват някои производители от държави членки Б и В. Golden Glow е била създадена, за да осигурява транспортни услуги за своите членове, тъй като транспортните разходи са относително високи поради отдалечеността на пунктовете за продажба. Средно 60 % от количествата, договаряни от страна на ОП, са обхванати от съвместните транспортни услуги (самостоятелно или чрез външен изпълнител). Освен това ОП извършва съвместно снабдяване със суровини, по-специално с торове и пестициди. В допълнение към това тя предоставя информационни услуги на своите членове, например информация за нови семена на пазара, диверсификация на риска, включително хеджиране и др.

Що се отнася до логистичните услуги, самата ОП разполага с няколко камиона. Тези камиони обаче покриват едва 9 % от транспортните нужди на членовете ѝ. Поради това ОП е сключила договори с две други дружества, специализирани в предлагането на транспортни услуги. ОП е уведомила съответния национален орган за искането за възлагане на външен изпълнител и той го е одобрил. ОП е представила подходящи обяснения, че възлагането на превоза на външен изпълнител води до значителни икономии на разходи, тъй като инвестициите в камиони са големи, нуждите от транспорт в сектора на полските култури е цикличен (т.е. големи нужди от транспорт по време на събирането на реколтата и много малки нужди през останалото време), поддръжката на камионите е значителна и наемането на специализирани шофьори, които не са заети през цялото време, може да струва скъпо.

Освен това се посочват дяловете на Golden Glow от общата национална продукция през 2014 г. Държава членка А: мека пшеница 6,4 %, ечемик 4 %, овес 13,8 %, рапично семе 13,6 %, полски фасул 2,3 % и фуражен грах 1 %. В държави членки Б и В пазарният дял на Golden Glow е под 1 % за всеки вид зърнена култура. Членовете на ОП предлагат на пазара средно 80 % от своята продукция чрез ОП. Членовете купуват средно две трети от нужните им торове и пестициди чрез ОП и тези суровини представляват средно 18 % от общите променливи разходи за производството и пускането на продукцията на пазара по отношение на всички зърнени култури, договаряни от страна на ОП.

Анализ: Golden Glow е официално призната от националния орган в държава членка А. ОП концентрира предлагането и извършва пускането на пазара на продукцията от полски култури. ОП извършва дейности, които има вероятност да генерират ефикасност, както е посочено в член 171 от Регламента за ООП, а именно съвместен превоз и съвместно снабдяване със суровини. Съвместният превоз от ОП обхваща повече от половината количество, търгувано от ОП, и следователно ОП изглежда изпълнява условията на теста за значителна ефикасност съгласно опростения метод. В този случай не е нужна оценка на съвместното снабдяване със суровини, тъй като са изпълнени условията на теста за една съвместна дейност. На последно място, дялът на пшеницата, ечемика, овеса, рапичното семе, полския фасул и фуражния грах, които се продават/договарят от страна на ОП, не надхвърля 15 % от общата национална продукция в държава членка А. В заключение дерогацията се прилага към договарянето от страна на ОП.

ОП осигурява информационни услуги, които не са сред изброените дейности в член 171 от Регламента за ООП. Не се изключва възможността тази дейност да има вероятност да генерира ефикасност. При все това в този случай не е необходимо да се оценяват тези услуги, тъй като анализът на съвместния превоз е достатъчен за прилагането на дерогацията към договарянето от страна на ОП.

- (114) **Пример** за оценка съгласно член 170 от Регламента за ООП на ОП, осъществяваща дейност в сектора на полските култури, когато не се прилага дерогацията:

Ситуация: „Stony Fields“ е ОП, осъществяваща дейност на пазара за пшеница и ечемик в държава членка А. ОП е призната от съответния национален орган в държава членка А. ОП продава пшеница и ечемик, произведен от нейните членове и от нечленуващи производители. Дялът на пшеницата, която се произвежда от членовете и е обхванат от договарянето от страна на ОП, е 7 % от националната продукция на пшеница в държава членка А, съответно 8 % от съответната продукция на пшеница. Пазарният дял на ОП на пазара в държава членка А, като се вземат предвид и пшеницата, и ечемикът, осигурявани от нечленуващи производители, е съответно 19 % и 17,2 %. Освен че извършва договарянето от името на своите членове, Stony Fields възнамерява да инвестира в съоръжение за съхранение с някои преработвателни машини (т.е. за сушене и чистене), което ще покрива 10 % от нуждите ѝ от съхранение и около 1 % от общото количество на пшеницата, продавана от ОП (продукция на членовете и на нечленуващите производители). Stony Fields е получила заем от местна банка, за да финансира съоръжението. Понастоящем ОП оценява различните оферти, получени от различни дружества, за изграждане на съоръжението и за инсталациите. Намерението на ОП е да бъде в състояние да използва съоръжението след 6 до 8 месеца.

Освен това Stony Fields също така изпраща седмични информационни бюлетини на своите членове във връзка с развитията на пазара и съответни новини за пшеницата и производителите.

Анализ: Stony Fields е призната от държавата ОП, която концентрира предлагането и пуска на пазара продукцията от полски култури. ОП не извършва дейности, които има вероятност да генерират ефикасност, както е посочено в член 171 от Регламента за ООП. ОП възнамерява да извършва само една потенциално повишаваща ефикасността дейност от посочените в член 171 в бъдеще (съхранение). Поради това опростеният метод за оценка на критериите на теста за значителна ефикасност не е приложим. При все това в този пример може да се прибегне до алтернативен метод, както е описано в точки (74)—(80). В този случай ОП е получила кредитна линия от банката и оферти от различни дружества за изграждането на съоръжението за съхранение. Проектът е с краен срок след 6—8 месеца. Поради това изглежда, че ОП се ангажира да инвестира в повишаваща ефикасността дейност и просто се нуждае от време, за да изгради съоръжението за съхранение. Следователно ОП би могла да се възползва от дерогацията, при условие че има вероятност ефикасността, която ще бъде създадена от тази дейност за съхранение, да бъде значителна. Това обаче е малко вероятно предвид факта, че ОП възнамерява да осигури съхранение само за 1 % от общото количество пшеница, която продава. Що се отнася до другите дейности, ОП предоставя информация на своите членове под формата на информационни бюлетини. Възможно е тази информация да е полезна и дори да повишава ефикасността. Независимо от това няма очевидни признаци, че предоставената информация сама по себе си създава значителна ефикасност. Що се отнася до ечемика, за него нито са налице, нито се планират повишаващи ефикасността дейности. Освен това, що се отнася до дяла на пшеницата и ечемика от нечленуващи производители и дяла от общата национална продукция, условията изглежда не са изпълнени. Първо, дялът на закупуваните от нечленуващи производители продукти е 63 % за пшеница и 53 % за ечемик от общото количество, договаряно от страна на ОП. Поради това тази дейност не може да се счита за странична. Второ, дялът на договаряния продукт от ОП надхвърля 15 % от общата национална продукция както за пшеницата, така и за ечемика. Поради това дерогацията е неприложима към ситуацията на тази ОП.