

IV

(Informacje)

INFORMACJE INSTYTUCJI, ORGANÓW I JEDNOSTEK ORGANIZACYJNYCH
UNII EUROPEJSKIEJ

KOMISJA EUROPEJSKA

ZAWIADOMIENIE KOMISJI

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

(2015/C 431/01)

SPIS TREŚCI

	<i>Strona</i>
1. WPROWADZENIE: CEL I ZAKRES NINIEJSZYCH WYTYCZNYCH	3
2. PRZEPISY OGÓLNE I SEKTOROWE MAJĄCE ZASTOSOWANIE DO POROZUMIEŃ ZAWIERANYCH PRZEZ PRODUCENTÓW OLIWY Z OLIVEK, WOŁOWINY I CIEŁĘCINY ORAZ ROŚLIN UPRAWNYCH	4
2.1. Wprowadzenie	4
2.2. Ogólne ramy konkurencji	4
2.2.1. Zastosowanie art. 101 i 102 TFUE do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi	4
2.2.2. Specjalne odstępstwa od zastosowania art. 101 TFUE wykraczające poza ramy prawodawstwa rolnego: rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych	8
2.3. Ogólne odstępstwo określone w rozporządzeniu o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych: artykuły 206 i 209	9
2.4. Odstępstwo od zastosowania art. 101 i 102 TFUE do sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych ustanowione w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych	10
2.5. Ocena zgodności porozumienia z regułami konkurencji dokonywana przez organizację producentów	12
3. WARUNKI STOSOWANIA ODSTĘPSTWA	14
3.1. Uznawanie organizacji producentów/zrzeszeń organizacji producentów	14
3.2. Cele organizacji producentów i pozyskiwanie produktów od podmiotów niebędących członkami	15
3.3. Test znaczących usprawnień	16
3.3.1. Metoda uproszczona	18
3.3.2. Metoda alternatywna	29
3.4. Stosunki między organizacją producentów a jej członkami	29

	<i>Strona</i>
3.5. Ograniczenie produkcji	30
3.6. Obowiązek powiadomienia	31
3.7. Zabezpieczenia	31
3.7.1. Wprowadzenie	31
3.7.2. Wykluczenie konkurencji	32
3.7.3. Mniejszy właściwy rynek produktowy, na którym występują antykonkurencyjne skutki	32
3.7.4. Realizacja celów WPR jest zagrożona	33
4. PRZEPISY SZCZEGÓŁOWE DOTYCZĄCE POSZCZEGÓLNYCH SEKTORÓW	33
4.1. Sektor oliwy z oliwek	33
4.1.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze oliwy z oliwek	33
4.1.2. Identyfikacja właściwego rynku	35
4.1.2.1. Właściwy rynek produktowy	35
4.1.2.2. Właściwy rynek geograficzny	35
4.2. Sektor wołowiny i cielęciny	35
4.2.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze wołowiny i cielęciny	35
4.3. Sektor roślin uprawnych	37
4.3.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze roślin uprawnych	37
ZAŁĄCZNIK I: Schemat dla producentów	40
ZAŁĄCZNIK II: Schemat dla organizacji producentów/zrzeszeń organizacji	41

1. WPROWADZENIE: CEL I ZAKRES NINIEJSZYCH WYTYCZNYCH

- (1) Niniejsze wytyczne ⁽¹⁾ zawierają wskazówki dotyczące stosowania art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ⁽²⁾, w których to artykułach ustanowiono szczegółowe przepisy dotyczące negocjacji umownych w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych; wskazówki przeznaczone są dla producentów prowadzących działalność w tych sektorach. Wydane one zostały na mocy art. 206 akapit trzeci rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ⁽³⁾.
- (2) Niniejsze wytyczne nie są prawnie wiążące. Mają na celu dostarczenie producentom konkretnych wskazówek, jednak to na producentach spoczywa obowiązek oceny swoich własnych praktyk. Zamierzeniem autorów wytycznych jest również zapewnienie wskazówek sądom i organom ds. konkurencji państw członkowskich w zakresie stosowania art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- (3) Podmioty objęte zakresem wytycznych zdefiniowane są w następujący sposób:
- „producent” oznacza producenta określonego produktu,
 - „organizacja producentów” oznacza organizację producentów określoną w art. 152 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych,
 - „zrzeszenie organizacji producentów” oznacza zrzeszenie organizacji producentów określone w art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- Jeśli wytyczne zawierają odniesienie do organizacji producentów, odniesienie to należy rozumieć jako obejmujące zrzeszenie organizacji producentów, chyba że określono inaczej. Organizacje producentów mogą mieć różne formy prawne, w zależności od mających zastosowanie przepisów krajowych. Jeśli spółdzielnie uznaje się za organizacje producentów, stosuje się wobec nich przepisy art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Uznane organizacje międzybranżowe nie są objęte przepisami art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Mogą one jednak skorzystać z możliwości odstępstwa określonej w art. 210 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- (4) W świetle przepisów art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych organizacje producentów i zrzeszenia organizacji producentów mogą negocjować w imieniu należących do nich producentów umowy na dostawę danych produktów na określonych warunkach ⁽⁴⁾.
- (5) Niniejsze wytyczne dotyczą następujących kwestii:
- ram ogólnie stosowanych reguł konkurencji,
 - szczegółowych przepisów określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych,
 - praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w przedmiotowych sektorach rolnych.
- (6) Stanowisko Komisji Europejskiej nie narusza orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej ⁽⁵⁾ w odniesieniu do wykładni art. 39, 42, 101 i 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (zwanego dalej „TFUE”) oraz art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- (7) Komisja będzie nadal monitorowała funkcjonowanie niniejszych wytycznych w oparciu o informacje rynkowe pochodzące od zainteresowanych stron i krajowych organów ds. konkurencji, i może dokonać przeglądu niniejszych wytycznych w związku z rozwojem sytuacji w przyszłości i jej zmieniającą się oceną. O ile nie zostanie przeprowadzony przegląd niniejszych wytycznych, pozostaną one w mocy tak długo, jak art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych pozostaną niezmienione. Jeśli wszystkie lub którykolwiek z wymienionych artykułów zostaną zmienione, w stosownych przypadkach wytyczne zostaną poddane przeglądowi i zaktualizowane zgodnie z przyjętymi zmianami.

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

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

⁽³⁾ Art. 206 akapit trzeci rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych: „Komisja, w stosownych przypadkach, publikuje wytyczne mające stanowić wsparcie dla krajowych organów ds. konkurencji, a także dla przedsiębiorstw”.

⁽⁴⁾ W szczególności art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mają zastosowanie wyłącznie do określonych kategorii organizacji producentów i zrzeszeń organizacji producentów uznanych przez państwa członkowskie na podstawie art. 152 ust. 1 i art. 156 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, tj. przepisy te nie dotyczą żadnej innej kategorii organizacji producentów ani zrzeszeń organizacji producentów. Więcej szczegółowych informacji znajduje się w pkt 53 poniżej.

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

2. **PRZEPISY OGÓLNE I SEKTOROWE MAJĄCE ZASTOSOWANIE DO POROZUMIEŃ ZAWIERANYCH PRZEZ PRODUCENTÓW OLIWY Z OLIVEK, WOŁOWINY I CIEŁĘCINY ORAZ ROŚLIN UPRAWNYCH**

2.1. **Wprowadzenie**

(8) W art. 42 TFUE nadaje się prawodawcy UE (Parlament Europejski i Rada) uprawnienia do ustalenia zakresu, w jakim reguły konkurencji stosują się do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi.

(9) Dokładniej mówiąc, zgodnie z art. 42 TFUE prawodawca ustala zakres stosowania reguł konkurencji do sektora rolnego, biorąc pod uwagę cele wspólnej polityki rolnej (zwane dalej „celami WPR”) określone w art. 39 TFUE. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości w przepisie tym uznaje się pierwszeństwo celów polityki rolnej nad celami traktatu w odniesieniu do konkurencji ⁽⁶⁾.

(10) Zgodnie z art. 39 TFUE cele WPR są następujące:

- a) zwiększenie wydajności rolnictwa przez wspieranie postępu technicznego, racjonalny rozwój produkcji rolnej, jak również optymalne wykorzystanie czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej;
- b) zapewnienie w ten sposób odpowiedniego poziomu życia ludności wiejskiej, zwłaszcza przez podniesienie indywidualnego dochodu osób pracujących w rolnictwie;
- c) stabilizacja rynków;
- d) zagwarantowanie bezpieczeństwa dostaw;
- e) zapewnienie rozsądnych cen w dostawach dla konsumentów.

2.2. **Ogólne ramy konkurencji**

2.2.1. *Zastosowanie art. 101 i 102 TFUE do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi*

(11) Na podstawie art. 42 TFUE, w art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stwierdza się, że reguły konkurencji określone w art. 101–106 TFUE mają zastosowanie do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi:

„O ile niniejsze rozporządzenie nie stanowi inaczej oraz zgodnie z art. 42 TFUE, art. 101–106 TFUE oraz ich przepisy wykonawcze, z zastrzeżeniem art. 207–210 niniejszego rozporządzenia, mają zastosowanie do wszystkich porozumień, decyzji i praktyk, o których mowa w art. 101 ust. 1 i art. 102 TFUE, jakie odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi”.

⁽⁶⁾ Wyrok w sprawie Maizena, 139/79, EU:C:1980:250, pkt 23; wyrok w sprawie Niemcy przeciwko Radzie, C-280/93, EU:C:1994:367, pkt 61.

- (12) Artykuły 101 (7) i 102 (8) TFUE mają zastosowanie do zawierania przez przedsiębiorstwa i związki przedsiębiorstw porozumień, podejmowania przez nie decyzji, stosowania praktyk lub nadużywania pozycji dominującej wyłącznie w zakresie, w jakim działanie takie „może wpływać na handel między Państwami Członkowskimi”. Szczegółowe informacje dotyczące wykładni tego kryterium stosowności zawarte są w wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie pojęcia wpływu na handel (9). Jeśli wpływu na handel między państwami członkowskimi nie odnotowuje się, zastosowanie mają krajowe reguły konkurencji.
- (13) Zasadniczo art. 101 TFUE ma zastosowanie do wszystkich działań gospodarczych producentów i organizacji producentów. Organizacja producentów jest związkiem indywidualnych producentów, zatem do celów stosowania prawa konkurencji UE (10) jest uznawana zarówno za związek przedsiębiorstw, jak i za przedsiębiorstwo na własnych prawach, jeżeli prowadzi działalność gospodarczą. W związku z tym zarówno organizacja producentów, jak i jej członkowie muszą przestrzegać reguł konkurencji. Reguły konkurencji mają tym samym zastosowanie nie tylko do porozumień zawieranych między poszczególnymi producentami (np. do tworzenia organizacji producentów i do jej statutów założycielskich), ale również do decyzji podejmowanych/umów zawieranych przez organizację producentów.
- (14) Trybunał Sprawiedliwości wydał szereg orzeczeń dotyczących w szczególności spółdzielni. Spółdzielnie są specyficzną formą organizacji producentów. Oceniając zastosowanie art. 101 ust. 1 TFUE do spółdzielni (stanowiących jedną z możliwych form organizacji producentów), Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że samo organizowanie przedsiębiorstwa w formie spółdzielni nie stanowi zachowania antykonkurencyjnego. Nie oznacza to jednak, że stowarzyszenia o charakterze spółdzielczym jako takie automatycznie nie są objęte zakresem zakazu ustanowionego w art. 101 ust. 1 TFUE, ponieważ mogą mieć mimo wszystko wpływ na zachowania ich członków pod względem zawierania transakcji w sposób ograniczający lub zakłócający konkurencję na rynku, na którym przedsiębiorstwa te prowadzą działalność (11).

(7) Artykuł 101 TFUE:

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

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

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

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

- każdego porozumienia lub kategorii porozumień między przedsiębiorstwami,
 - każdej decyzji lub kategorii decyzji związków przedsiębiorstw,
 - każdej praktyki uzgodnionej lub kategorii praktyk uzgodnionych,
- które przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części zysku, który z tego wynika, oraz bez:
- a) nakładania na zainteresowane przedsiębiorstwa ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów;
 - b) dawania przedsiębiorstwom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części danych produktów.”

(8) Artykuł 102 TFUE:

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

Nadużywanie takie może polegać w szczególności na:

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

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

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

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

(15) **Przykład** zastosowania art. 101 TFUE do działań producentów:

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

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

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

- a) po pierwsze, organizacja producentów musi mieć pozycję dominującą na rynku danego produktu i na danym rynku geograficznym (rynku właściwym) ⁽¹²⁾, tj. dysponować siłą ekonomiczną, która umożliwia jej zachowywanie się w sposób w znacznej mierze niezależny od swoich konkurentów, klientów i wreszcie konsumentów ⁽¹³⁾;
- b) po drugie, organizacja producentów lub producent muszą nadużywać swojej pozycji dominującej, uczestnicząc w praktykach wyłączających lub w praktykach wykorzystujących pozycję dominującą na szkodę konkurentów, klientów lub konsumentów ⁽¹⁴⁾;
- c) praktyki te wpływają na wymianę handlową między państwami członkowskimi ⁽¹⁵⁾.

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

Kontekst: dany region, w którym produkuje się pszenicę, jest położony z dala od innych regionów, w których produkuje się pszenicę. W tym regionie pszenicę wykorzystuje się do produkcji mąki, mieląc ją w lokalnych młynach, lub do produkcji paszy dla zwierząt chowanych na tym obszarze. Pszenica na przemiał musi spełniać bardziej rygorystyczne specyfikacje jakościowe i jest sprzedawana po wyższych cenach niż pszenica przeznaczona na paszę. Część pszenicy przywożona jest z sąsiedniego państwa w celu uzupełnienia lokalnej podaży, a jej ceny są zwykle wyższe niż ceny pszenicy lokalnej ze względu na koszty transportu. Duża organizacja producentów zrzeszająca połowę lokalnych producentów pszenicy (pod względem wielkości produkcji) zaopatrywała większość lokalnych młynarzy, natomiast inni producenci nie byli tak dobrze zorganizowani i zaopatrywali przetwórców pasz i młynarzy, zaspokajając ich pozostałą część zapotrzebowania (niezaspokojoną przez dużą organizację producentów), jeżeli istniało. Statut tej dużej organizacji producentów zobowiązuje jej członków do dostarczania całej swojej produkcji tej organizacji, a ze względu na szereg kwestii prawnych i praktycznych członkowie organizacji rzadko decydują się na wystąpienie z niej. Kilka lat temu wielu rolników niebędących członkami dużej organizacji

⁽¹²⁾ Szczegółowe informacje można znaleźć w Obwieszczeniu Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5).

⁽¹³⁾ Wyrok w sprawie United Brands, 27/76, EU:C:1995:277, pkt 65.

⁽¹⁴⁾ Nadużyciami przez wyłączenie są praktyki, które nie opierają się na normalnych wynikach działalności i mają działać na szkodę konkurencyjnej pozycji dominujących konkurentów przedsiębiorstwa lub wykluczyć ich wszystkich z rynku, ostatecznie wyrządzając szkodę klientom (takie jak odmowa dostawy, udzielenia licencji, drapieżne ceny). Natomiast nadużycia przez wykorzystanie pozycji dominującej obejmują podejmowaną przez dominujące przedsiębiorstwo próbę wykorzystania możliwości stworzonych przez jego siłę rynkową w celu wyrządzenia szkody bezpośrednio klientom, na przykład w wyniku narzucania wygórowanych cen.

⁽¹⁵⁾ Szczegółowe informacje można znaleźć w Zawiadomieniu Komisji – Wytoczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu (Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 81).

producentów utworzyło inną organizację producentów, która udoskonaliła jakość i produkcję wytwarzanej pszenicy i zainwestowała w system przechowywania i dystrybucji w celu dostarczenia pszenicy na większą skalę. Ta nowa mniejsza organizacja producentów stopniowo przekonywała lokalnych młynarzy do kupowania pszenicy od niej zamiast od dużej organizacji producentów. W obliczu stopniowej utraty klientów na bardziej opłacalnym rynku przemiału pszenicy duża organizacja producentów zdecydowała się na obniżenie cen hurtowych pszenicy na przemiał (ziarna) poniżej kosztów zmiennych w celu odzyskania swoich klientów, co jej się udało i co przyniosło szkodę tworzącemu się konkurentowi.

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

- (18) Artykuł 101 TFUE może mieć również zastosowanie do porozumień, w tym do decyzji wewnętrznych i statutu organizacji producentów, zawieranych między członkami organizacji producentów oraz między organizacją producentów i jej członkami, jeśli są oni faktycznymi lub potencjalnymi konkurentami, na tym samym rynku produktowym. Taka sytuacja może mieć miejsce, gdy: a) zgodnie ze statutem organizacji producentów producenci mają możliwość szybkiego wystąpienia z organizacji; b) mogą oni swobodnie decydować o ilościach przekazywanych organizacji, tak aby tylko część ich produkcji była sprzedawana za jej pośrednictwem. Trybunał Sprawiedliwości zajmował się kwestią statutów spółdzielni i ich zgodności z art. 101 ust. 1 TFUE w szeregu spraw, uznając prokonkurencyjne skutki takich porozumień o współpracy w określonych warunkach ⁽¹⁶⁾ i stwierdzając, że – pod pewnymi warunkami i z zastrzeżeniem, że ich zakres jest ograniczony do tego, co jest konieczne do zapewnienia prawidłowego funkcjonowania organizacji producentów ⁽¹⁷⁾ – przepisy statutów regulujące wystąpienie z organizacji producentów przez jej członków oraz obowiązek dostaw mogą nie być objęte zakazem określonym w art. 101 ust. 1 TFUE.

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

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

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

⁽¹⁶⁾ Zob. m.in. wyrok w sprawie Oude Luttikhuis EU:C:1995:434 pkt 12; wyrok w sprawie Dansk Landbrugs Grovvaeselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, np. pkt 32.

⁽¹⁷⁾ Np. wyrok w sprawie Dansk Landbrugs Grovvaeselskab (DLG) EU:C:1994:413, pkt 35; wyrok w sprawie Oude Luttikhuis EU:C:1995:434 pkt 14.

2.2.2. *Specjalne odstępstwa od zastosowania art. 101 TFUE wykraczające poza ramy prawodawstwa rolnego: rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych*

- (20) Zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) nr 1218/2010 ⁽¹⁸⁾ (zwanym dalej „rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych”) porozumienia specjalizacyjne mogą obejmować między innymi porozumienia między przedsiębiorstwami i ich wspólne decyzje lub uzgodnione praktyki, na mocy których uzgadniają, że będą wspólnie produkować niektóre produkty lub zlecać sobie nawzajem produkcję jednego produktu lub większej ich liczby (jedno przedsiębiorstwo staje się wyłącznym producentem jednego z tych produktów) ⁽¹⁹⁾.
- (21) W odniesieniu do sektora rolnego porozumienie specjalizacyjne może dotyczyć wspólnej produkcji produktów rolnych oraz wszelkiej działalności związanej z przetwarzaniem/przekształcaniem produktów rolnych w celu uzyskania innych produktów, obejmującej na przykład ubój zwierząt i rozbiór mięsa, przemiał zbóż itp. W kontekście organizacji producentów rolnych porozumienie specjalizacyjne częściej dotyczy przetwarzania/przekształcania surowców rolnych w celu uzyskania innych produktów ponieważ istnieje niewiele wspólnych przedsięwzięć produkcyjnych zajmujących się produkcją surowców rolnych.
- (22) Rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych stanowi, że na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE do porozumień specjalizacyjnych nie ma zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE, o ile spełnione zostaną pewne warunki ⁽²⁰⁾.
- (23) Po pierwsze, łączny udział stron w rynku nie może przekraczać 20 % na rynku właściwym.
- (24) Po drugie, porozumienia specjalizacyjne nie mogą obejmować żadnych najpoważniejszych ograniczeń konkurencji, tj. ustalania cen, ograniczania produkcji i podziału rynków lub klientów.
- (25) Istnieją jednak wyjątki. Obszar „bezpiecznej przystani” rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych może mieć zastosowanie do ⁽²¹⁾:
- ustalania cen stosowanych wobec bezpośrednich klientów w kontekście wspólnej dystrybucji produktów produkowanych w ramach porozumienia specjalizacyjnego,
 - ustalania zdolności produkcyjnej i wielkości produkcji w kontekście porozumienia o wspólnej produkcji, oraz
 - ustalania docelowych poziomów sprzedaży w kontekście wspólnej dystrybucji produktów wytwarzanych w ramach porozumienia specjalizacyjnego.
- (26) **Przykład** możliwego zastosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych w sektorze rolnym:

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

Analiza: porozumienia o wspólnej produkcji są uważane za rodzaj porozumień specjalizacyjnych, który objęty jest rozporządzeniem w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych. Wydaje się, że najwęższym możliwym rynkiem jest rynek paszy z rzepaku (może być on większy i obejmować pasze z innych źródeł). Zgodnie z wymogiem określonym w art. 3 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych łączny udział stron w rynku paszy z rzepaku nie przekracza 20 %. Mimo że porozumienie obejmuje określanie cen, ustalanie cen stosowanych wobec bezpośrednich klientów (w tym przypadku hodowców bydła) w kontekście wspólnej dystrybucji jest dopuszczalne zgodnie z art. 4 lit. a) rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych. Fakt, iż

⁽¹⁸⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1218/2010 z dnia 14 grudnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii porozumień specjalizacyjnych (Dz.U. L 335 z 18.12.2010, s. 43).

⁽¹⁹⁾ Odnosnie do szczegółowych definicji zob. art. 1 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

⁽²⁰⁾ Artykuły 2, 3 i 4 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

⁽²¹⁾ Artykuł 4 rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych.

porozumienie obejmuje zobowiązanie do wyłączności w zakresie dostaw ze strony trzech producentów roślin uprawnych również wchodzi w zakres stosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych (art. 2 ust. 3 lit. a)). W związku z tym przedmiotowe porozumienie o wspólnej produkcji będzie objęte zakresem stosowania rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych i nie będzie stanowiło porozumienia antykonkurencyjnego naruszającego art. 101 TFUE.

2.3. Ogólne odstępstwo określone w rozporządzeniu o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych: artykuły 206 i 209

- (27) Zgodnie z art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych art. 101–106 TFUE mają zastosowanie do porozumień dotyczących produktów rolnych, o ile rozporządzenie to nie stanowi inaczej. W art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych potwierdza się zatem ogólną zasadę, że prawo konkurencji UE ma zastosowanie do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi. Obowiązuje to jednak zasadniczo z zastrzeżeniem przepisów art. 207–210 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- (28) W art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych wyklucza się z zakresu zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE porozumienia, decyzje i uzgodnione praktyki, które odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi, o ile spełnione są określone warunki. Odstępstwo takie, w przeciwieństwie do odstępstwa przewidzianego w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ma zastosowanie do wszystkich sektorów rolnych objętych rozporządzeniem o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Artykuł 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stanowi zatem odrębny, samodzielny instrument i jest zwany dalej „ogólnym odstępstwem”.
- (29) Producenci mogą korzystać ze wspomnianego ogólnego odstępstwa w dwóch różnych sytuacjach:
- a) artykuł 101 ust. 1 TFUE nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i praktyk, które odnoszą się do produkcji produktów rolnych lub handlu nimi, jeżeli są one konieczne do osiągnięcia celów WPR określonych w art. 39 TFUE. W tym kontekście Trybunał Sprawiedliwości uznał, że nawet jeżeli porozumienie można uznać za konieczne do osiągnięcia jednego z celów WPR lub większej ich liczby, lecz nie jest ono konieczne do osiągnięcia innego celu (lub nawet zagraża realizacji innego celu), to nie może ono zostać objęte przedmiotowym odstępstwem⁽²⁾ (art. 209 ust. 1 akapit pierwszy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych);
- b) artykuł 101 ust. 1 TFUE nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i uzgodnionych praktyk:
- producentów,
 - zrzeszeń producentów,
 - związków takich zrzeszeń,
 - organizacji producentów uznanych na podstawie art. 152 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych,
 - zrzeszeń organizacji producentów uznanych na podstawie art. 156 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych,
- które dotyczą produkcji lub sprzedaży produktów rolnych lub korzystania ze wspólnych urządzeń do przechowywania, obróbki lub przetwarzania produktów rolnych, chyba że zagrożona jest realizacja celów WPR (art. 209 ust. 1 akapit drugi rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych).
- (30) Ogólne odstępstwo (w obu formach) nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i uzgodnionych praktyk, które pociągają za sobą obowiązek stosowania jednakowych cen lub które wykluczają konkurencję.
- (31) Aby móc skorzystać z ogólnego odstępstwa określonego w art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, nie wymaga się żadnej wcześniejszej decyzji Komisji Europejskiej ani krajowego organu ds. konkurencji, tj. stosuje się ono automatycznie i producenci muszą sami ocenić, czy spełniają kryteria. W każdym krajowym lub unijnym postępowaniu ciężar udowodnienia naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE spoczywa na stronach zarzucających naruszenie. Jeżeli jednak strona pozwana ubiega się o skorzystanie z ogólnego odstępstwa, ma ona obowiązek udowodnienia, że spełnione zostały warunki dotyczące ogólnego odstępstwa.

⁽²⁾ Wyrok w sprawie Frubo, 71/74, EU:C:1975:61; wyrok dnia 14 maja 1997 r. w sprawie Florimex, T-70/92 i T-71/, EU:T:1997:69; wyrok w sprawie Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; wyrok z dnia 13 grudnia 2006 r. w sprawach połączonych T-217/03 i T-245/03 FNCBV przeciwko Komisji, EU:T:2006:391.

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

- (32) Zgodnie z art. 206 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych art. 101 i 102 TFUE mają zastosowanie do porozumień, decyzji i praktyk dotyczących handlu produktami rolnymi, „o ile niniejsze rozporządzenie nie stanowi inaczej”. Określając szczegółowe przepisy w odniesieniu do porozumień, decyzji i praktyk producentów produktów rolnych z niektórych sektorów, w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ustanawia się odstępowania od zastosowania art. 101⁽²³⁾ i 102 TFUE.
- (33) W niniejszych wytycznych art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych będą wspólnie i oddzielnie określane jako „odstępstwo”.
- (34) Art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie powodują wyłączenia warunków, zasad i sposobu funkcjonowania organizacji producentów z zakresu stosowania art. 102 TFUE. Ze względu na progi ustanowione w art. 169 ust. 2 lit. c), art. 170 ust. 2 lit. c) oraz art. 171 ust. 2 lit. c) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych bardzo mało prawdopodobne jest, by organizacja producentów, która przestrzega tych progów, zyskała (zbiorowo) pozycję dominującą w rozumieniu art. 102 TFUE. W takich wyjątkowych okolicznościach producenci powinni ocenić, czy działania takiej dominującej organizacji producentów mogłyby prowadzić do nadużycia pozycji dominującej.
- (35) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych dotyczą oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny⁽²⁴⁾ oraz niektórych produktów sektora roślin uprawnych⁽²⁵⁾. Artykuł 169 ust. 1, art. 170 ust. 1 i art. 171 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stanowią, że „organizacja producentów w sektorze [...] uznana zgodnie z art. 152 ust. 1, która dąży do realizacji jednego lub większej liczby celów, takich jak koncentracja podaży, wprowadzanie do obrotu produktów produkowanych przez jej członków i optymalizacja kosztów produkcji, może, w imieniu należących do niej producentów, negocjować umowy na dostawę” produktów z tych sektorów objętych definicjami określonymi w tych artykułach „w zakresie całej ich wspólnej produkcji lub jej części”.
- (36) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych dotyczą wszelkich porozumień lub decyzji lub praktyk stosowanych przez organizację producentów podczas negocjacji umów na dostawę w imieniu należących do niej producentów.
- (37) W szczególności, w art. 169 ust. 1, art. 170 ust. 1 i art. 171 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, zezwala się na wspólne działania w zakresie dostaw, tj. wspólną sprzedaż i działania związane ze sprzedażą produktów rolnych z sektorów oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych przez producentów tych produktów rolnych za pośrednictwem organizacji producentów.

⁽²³⁾ Niniejsze wytyczne mają zastosowanie do umów na dostawę wynegocjowanych przez organizacje producentów w imieniu należących do niej producentów bez względu na poziom integracji, jaki jest ich skutkiem, z wyjątkiem operacji stanowiących koncentrację w rozumieniu art. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1), takich jak na przykład w przypadku spółek joint ventures pełniących w sposób trwały wszystkie funkcje samodzielnego podmiotu gospodarczego.

⁽²⁴⁾ Następujące gatunki żywca wołowego przeznaczonego do uboju objęte są art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

- a) bydło z podrodzaju *Bibos* lub z podrodzaju *Poephagus*, o masie przekraczającej 80 kg, ale nieprzekraczającej 160 kg, do uboju, objęte kodem CN ex 0102 29 21;
- b) bydło z podrodzaju *Bibos* lub z podrodzaju *Poephagus*, o masie przekraczającej 160 kg, ale nieprzekraczającej 300 kg, do uboju, objęte kodem CN ex 0102 29 41;
- c) bydło z podrodzaju *Bibos* lub z podrodzaju *Poephagus*, o masie przekraczającej 300 kg, do uboju, objęte kodem CN ex 0102 29 51;
- d) krowy, przeznaczone do uboju, objęte kodem CN ex 0102 29 61; oraz
- e) pozostałe bydło, przeznaczone do uboju, objęte kodem CN ex 0102 29 91.

Bydło opasowe i przeznaczone do dalszego uboju nie jest objęte kodami CN wymienionymi w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽²⁵⁾ Poniższe produkty nieprzeznaczone do siewu, a w przypadku jęczmienia nieprzeznaczone do słodowania, objęte są art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

- a) pszenica zwyczajna objęta kodem CN ex 1001 99 00;
- b) jęczmień objęty kodem CN ex 1003 90 00;
- c) kukurydza objęta kodem CN 1005 90 00;
- d) żyto objęte kodem CN 1002 90 00;
- e) pszenica durum objęta kodem CN 1001 19 00;
- f) owies objęty kodem CN 1004 90 00;
- g) pszenżyto objęte kodem CN ex 1008 60 00;
- h) rzepak objęty kodem CN ex 1205;
- i) ziarno słonecznika objęte kodem CN ex 1206 00;
- j) soja objęta kodem CN 1201 90 00;
- k) bób i bobik objęte kodami CN ex 0708 i ex 0713;
- l) groch polny objęty kodami CN ex 0708 i ex 0713.

- (38) Celem odstępstwa jest wzmocnienie siły przetargowej producentów w przedmiotowych sektorach w stosunku do podmiotów działających na dalszych etapach łańcucha dostaw żywności w celu zapewnienia przyzwoitego standardu życia producentom i rentownego rozwoju produkcji ⁽²⁶⁾. Cel ten musi zostać zrealizowany zgodnie z celami WPR określonymi w art. 39 TFUE. Dokładniej mówiąc, należy go zrealizować w drodze dokonania znaczących usprawnień poprzez integrację działań prowadzonych w organizacji producentów, tak aby działania organizacji producentów w całości przyczyniały się do realizacji celów WPR ⁽²⁷⁾.
- (39) Aby zrealizować cel odstępstwa, organizacja producentów powinna skutecznie koncentrować dostawy i wprowadzać produkty do obrotu ⁽²⁸⁾ i w rezultacie powinna negocjować umowy na dostawę w imieniu należących do niej producentów. Zapewnienie zgodności z celami koncentracji dostaw i wprowadzania produktów do obrotu wymaga od organizacji producentów skutecznego wdrożenia strategii komercjalizacji.
- (40) Realizując swoją strategię, takie organizacje producentów zazwyczaj negocjowałyby i zawierałyby umowy na dostawę obejmujące wszystkie stosowne warunki: ceny, ilość i ewentualnie także inne warunki umowne, takie jak odniesienia do specyfikacji jakości produktów, okres obowiązywania umowy, klauzule dotyczące rozwiązania umowy, klauzule dotyczące odstąpienia ⁽²⁹⁾, szczegóły dotyczące terminów i procedury płatności, ustalenia dotyczące odbioru lub dostawy produktów oraz przepisy mające zastosowanie w przypadku zaistnienia siły wyższej.
- (41) Wdrożenie strategii komercjalizacji przez daną organizację producentów może także obejmować porozumienia i praktyki realizowane między organizacją producentów i jej członkami, które są nierozzerwalnie związane ze strategią komercjalizacji stosowaną przez organizację producentów; mogą do nich należeć: planowanie produkcji ⁽³⁰⁾, określanie harmonogramu i ilości komercjalizowanej przez organizację producentów produkcji ⁽³¹⁾ oraz wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych ⁽³²⁾.
- (42) W niniejszych wytycznych wyrażenie „negocjacja umów na dostawę przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów” będzie określane jako „negocjacje umowne”.
- (43) Negocjacje umowne mogą przyjmować różne formy: np. aukcji (stacjonarnych lub internetowych), sprzedaży telefonicznych, transakcji na rynku kasowym lub kontraktów terminowych. Forma negocjacji umownych nie wpływa na zastosowanie odstępstwa.
- (44) Negocjacje umowne mogą być prowadzone bez względu na to, czy ma miejsce przeniesienie prawa własności produktów przez producentów na organizację producentów ⁽³³⁾. Ponadto te działania w zakresie wspólnej dostawy mogą być prowadzone bez względu na to, czy cena dostawy negocjowana przez organizację producentów dotyczy całości czy części produkcji realizowanej przez członków organizacji producentów ⁽³⁴⁾.

⁽²⁶⁾ Zob. sekcja 2.4 niniejszych wytycznych dotycząca związku art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych z art. 101 i 102 TFUE.

⁽²⁷⁾ Zob. motyw 139 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽²⁸⁾ Artykuł 169 ust. 2 lit. d), art. 170 ust. 2 lit. d) i art. 171 ust. 2 lit. d) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽²⁹⁾ Odstąpienie od umowy może być wymagane m.in. w przypadku nieurodzaju wynikającego np. z warunków pogodowych lub chorób.

⁽³⁰⁾ Strategia komercjalizacji stosowana przez daną organizację producentów może wymagać planowania produkcji poszczególnych członków w celu zapewnienia dostaw produktów przez członków do organizacji producentów zgodnie ze strategią wprowadzania do obrotu. Planowanie produkcji ma miejsce przed rozpoczęciem cyklu produkcyjnego, kiedy to można jeszcze mieć wpływ na poziom produkcji, aby dostosować go do potrzeb danej organizacji producentów. Sytuacja, w której planowanie produkcji stanowi część strategii komercjalizacji stosowanej przez organizację producentów, jest objęta odstępstwem. Sytuacja ta różni się jednak od sytuacji, w której planowanie produkcji nie jest prowadzone w ramach takiej strategii, np. jeśli organizacja producentów koordynuje wspólne planowanie z inną organizacją producentów lub koordynuje wspólne planowanie wraz ze swoimi członkami w zakresie produkcji, jaką ci członkowie sprzedają bez pośrednictwa organizacji producentów. W tej drugiej sytuacji planowanie produkcji może być objęte innymi odstępstwami od reguł konkurencji na mocy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych lub ogólnymi regułami konkurencji.

⁽³¹⁾ Przyjęta przez organizację producentów strategia komercjalizacji może wymagać określania harmonogramu i ilości komercjalizowanej przez organizację producentów produkcji. Może to oznaczać, że organizacja producentów będzie musiała przechowywać pewną część produkcji lub podjąć decyzję o opóźnieniu sprzedaży pewnej części produkcji ze względu na warunki rynkowe. Ponieważ decyzje te stanowią część strategii komercjalizacji stosowanej przez organizację producentów, są one objęte odstępstwem. Odstępstwem nie są objęte jednak porozumienia zawierane przez organizację producentów lub jej członków dotyczące produktów, które nie są komercjalizowane przez organizację producentów.

⁽³²⁾ Przyjęta przez organizację producentów strategia komercjalizacji może wymagać wymiany szczególnie chronionych informacji handlowych między członkami w celu np. zidentyfikowania zdolności członków do zwiększenia dostaw dla organizacji producentów. W związku z tym sytuacja, w której wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych stanowi część strategii komercjalizacji przyjętej przez organizację producentów, zostanie objęta odstępstwem. Sytuacja ta różni się jednak od sytuacji, w której wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych nie jest prowadzona w ramach takiej strategii. Chodzi np. o sytuacje, gdy informacje dotyczą np. ilości, jakie producenci sprzedają poza organizacją producentów. W tej drugiej sytuacji wymiana szczególnie chronionych informacji handlowych może być objęta innymi odstępstwami od reguł konkurencji na mocy rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych lub ogólnymi regułami konkurencji.

⁽³³⁾ Zob. art. 169 ust. 2 lit. a), art. 170 ust. 2 lit. a) i art. 171 ust. 2 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽³⁴⁾ Zob. art. 169 ust. 2 lit. b), art. 170 ust. 2 lit. b) i art. 171 ust. 2 lit. b) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

- (45) Aby organizacja producentów mogła skorzystać z odstępstwa, musi jednak – negocjując umowy na dostawę w imieniu należących do niej producentów – spełnić szereg warunków ⁽³⁵⁾:
- a) organizacja producentów musi być formalnie uznana przez właściwe organy krajowe zgodnie z art. 152 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych (lub art. 156 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w odniesieniu do zrzeszenia organizacji producentów);
 - b) organizacja producentów musi realizować jeden lub większą liczbę celów w zakresie koncentracji dostaw, wprowadzania na rynek produktów produkowanych przez swoich członków i optymalizacji kosztów produkcji;
 - c) cele te są wypełniane, pod warunkiem że ich realizacja prowadzi do integracji działań i że taka integracja może przynieść znaczące usprawnienia, a działania organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR;
 - d) ilość danego produktu będąca przedmiotem negocjacji prowadzonych przez konkretną organizację producentów nie może przekraczać 20 % (w przypadku oliwy z oliwek) właściwego rynku/15 % całkowitej produkcji krajowej (w przypadku roślin uprawnych oraz wołowiny i cielęciny);
 - e) producenci nie mogą należeć do więcej niż jednej organizacji producentów negocjującej w ich imieniu umowy na dostawę;
 - d) organizacja producentów musi powiadomić właściwe organy krajowe o ilości określonego produktu objętej negocjacjami.
- (46) Te konkretne warunki zostaną szczegółowo omówione w sekcji 3.
- (47) Porozumienie, decyzja lub uzgodniona praktyka, które naruszają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych (na przykład jeśli negocjacje umowne dotyczące produktów z sektora roślin uprawnych obejmują więcej niż 15 % całkowitej produkcji krajowej danego produktu), nie mogą zostać objęte odstępstwem. Nie wiąże się to jednak automatycznie z naruszeniem reguł konkurencji, o jakim mowa w niniejszej sekcji.

2.5. Ocena zgodności porozumienia z regułami konkurencji dokonywana przez organizację producentów

- (48) Wszystkie przedsiębiorstwa, w tym producenci rolni i organizacje producentów, muszą dokonywać własnej oceny zgodności swoich porozumień, decyzji lub praktyk na podstawie art. 101 ust. 1 i 3 oraz art. 102 TFUE.
- (49) Aby zapewnić wytyczne i ułatwić przedsiębiorstwom dokonywanie własnej oceny swoich porozumień, decyzji i praktyk, Komisja Europejska przyjęła wytyczne/wskazówki dotyczące stosowania art. 101 i 102 TFUE. Najistotniejsze z nich to:
- wytyczne w sprawie stosowania art. 101 TFUE do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych ⁽³⁶⁾; w szczególności do porozumień o wspólnej produkcji ⁽³⁷⁾ i porozumień o wspólnej komercjalizacji ⁽³⁸⁾ (w odniesieniu do porozumień o wspólnej komercjalizacji zob. również przykład w pkt (19) powyżej),
 - wytyczne Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [*obecnie art. 101 ust. 3 TFUE*] ⁽³⁹⁾.
- (50) Organizacja producentów prowadząca działalność w sektorach oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych powinna oceniać zgodność z regułami konkurencji w następujący sposób:

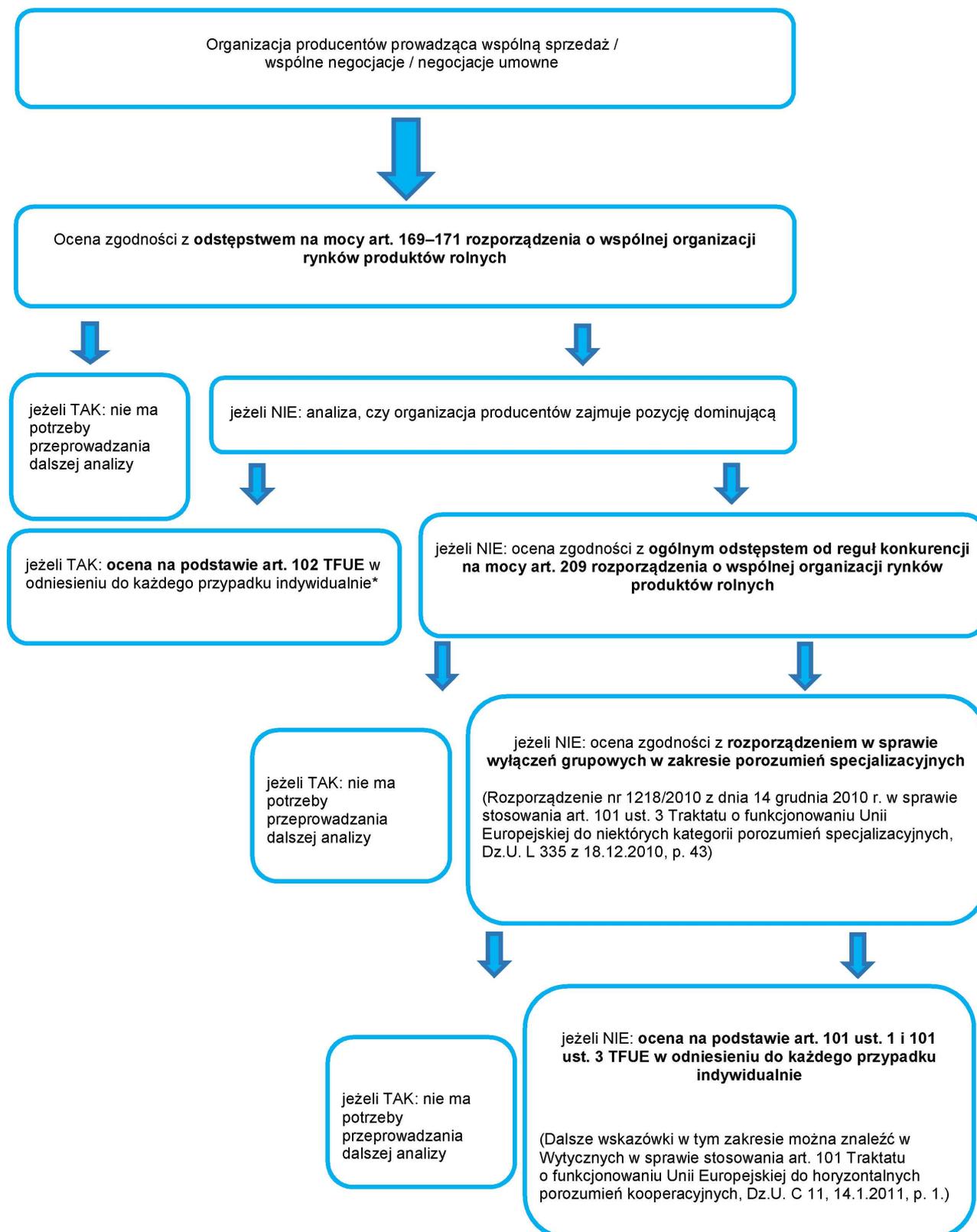
⁽³⁵⁾ Przedstawiony wykaz stanowi jedynie przegląd najważniejszych warunków; poszczególne elementy tego wykazu zostaną szczegółowo omówione w kolejnych sekcjach, a pełną listę warunków można znaleźć w stosownych przepisach, mianowicie w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽³⁶⁾ Dz.U. C 11 z 14.1.2011, s. 1.

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

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

⁽³⁹⁾ Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 97.



3. WARUNKI STOSOWANIA ODSTĘPSTWA

- (51) Odstępstwo wynikające z art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych podlega szeregowi warunków dotyczących:
- uznawania organizacji producentów/zrzeszeń organizacji producentów;
 - celów organizacji producentów;
 - testu znaczących usprawnień;
 - stosunków między organizacją producentów a jej członkami;
 - ograniczenia ilości produktów podlegających negocjacom umownym;
 - obowiązku powiadomienia.
- (52) W niniejszej sekcji przedstawiono analizę każdego z tych warunków.

3.1. Uznawanie organizacji producentów/zrzeszeń organizacji producentów

- (53) Aby móc skorzystać z odstępstwa, organizacja producentów lub zrzeszenie organizacji producentów muszą być formalnie uznane przez właściwe organy krajowe zgodnie z art. 152 ust. 1 i art. 156 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ⁽⁴⁰⁾. Organizacja producentów może być podmiotem prawnym lub stanowić jej część.
- (54) Jeśli dane państwo członkowskie nie uznaje organizacji producentów lub zrzeszeń organizacji producentów, producenci w tym państwie członkowskim nie będą mogli skorzystać z odstępstwa. Mogą oni jednak ocenić swoje działania na podstawie ogólnego odstępstwa określonego w art. 209 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych w zakresie porozumień specjalizacyjnych lub na mocy art. 101 ust. 3 TFUE.
- (55) Organizacja producentów może być członkiem innej organizacji producentów (tzw. „organizacji producentów drugiego szczebla”), która wprowadza do obrotu produkty dostarczane przez organizacje producentów będące jej członkami. Dane państwo członkowskie decyduje, czy takie organizacje producentów drugiego szczebla uznaje się za organizacje producentów, czy za zrzeszenia organizacji producentów. Zważywszy że odstępstwo ma zastosowanie zarówno do organizacji producentów, jak i zrzeszeń organizacji producentów, organizacje producentów drugiego szczebla mogą skorzystać z tego odstępstwa w obu przypadkach.

⁽⁴⁰⁾ Artykuł 152 ust. 1 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

„Organizacje producentów

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

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

- (56) Członkami organizacji producentów mogą być nie tylko producenci, lecz również podmioty niebędące producentami określonych produktów rolnych. Organizacje producentów, których członkami są podmioty niebędące producentami, muszą spełniać wszystkie warunki dotyczące tworzenia organizacji producentów i ich statutów, w tym warunki związane z podejmowaniem decyzji i demokratyczną kontrolą, określone w art. 152, 153 i 154 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Z zastrzeżeniem tych warunków, do celów stosowania odstępstwa, ilości dostarczane organizacji producentów przez członków niebędących producentami są traktowane w taki sam sposób, jak produkty dostarczane przez członków organizacji producentów będących producentami. Podobnie w przypadku obliczania ilości do celów spełnienia warunków testu znaczących usprawnień nie ma potrzeby wprowadzania rozróżnienia na produkty dostarczane przez członków będących producentami i te dostarczane przez członków niebędących producentami.

3.2. Cele organizacji producentów i pozyskiwanie produktów od podmiotów niebędących członkami

- (57) Aby móc skorzystać z odstępstwa, organizacja producentów musi dążyć do realizacji co najmniej jednego z celów, takich jak:
- a) koncentracja dostaw;
 - b) wprowadzanie do obrotu produktów wytwarzanych przez jej członków ⁽⁴¹⁾; oraz
 - c) optymalizacja kosztów produkcji ⁽⁴²⁾.
- (58) Tym niemniej w ramach odstępstwa wymaga się również, aby organizacja producentów faktycznie koncentrowała dostawy i wprowadzała do obrotu produkty wytwarzane przez jej członków w takiej ilości, jaka była przedmiotem negocjacji umownych ⁽⁴³⁾. W związku z tym sama realizacja celu zakładającego optymalizację kosztów produkcji (lit. c) powyżej) nie wystarczy, aby skorzystać z odstępstwa, jeżeli nie będzie jej towarzyszyć faktyczna realizacja pozostałych dwóch celów polegających na koncentracji dostaw i wprowadzaniu do obrotu produktów wytwarzanych przez członków organizacji producentów.
- (59) Cel polegający na wprowadzaniu produktów do obrotu dotyczy produktów produkowanych przez członków organizacji producentów. Nie wyklucza to, że organizacja producentów może również, w ramach dotodkowej działalności, objąć negocjacjami umownymi produkty kupowane przez nią oddzielnie. Jest to zgodne z celem organizacji producentów zakładającym koncentrację dostaw. Możliwość objęcia negocjacjami produktów kupowanych oddzielnie od podmiotów niebędących członkami ⁽⁴⁴⁾ pozwoliłaby w pewnych sytuacjach organizacjom producentów dotrzeć do większych klientów wymagających ilości większych niż te, które mogą zaoferować w danym momencie ich członkowie. Możliwość ta pozwoliłaby również organizacji producentów zastąpić w danym momencie niewykonaną przez członków organizacji – przykładowo ze względu na niekorzystne warunki pogodowe – produkcję, unikając w ten sposób ryzyka utraty klienta przez organizację producentów.
- (60) Odstępstwo obejmuje produkty zarówno członków organizacji producentów, jak i podmiotów do niej nienależących, w odniesieniu do całości ich produkcji lub jej części, o ile przestrzegane są progi i warunki określone w odstępstwie.
- (61) Jednak w ramach odstępstwa kupowanie produktów od podmiotów niebędących członkami (tj. na rynku) nie może stać się główną działalnością organizacji producentów – zgodnie z odstępstwem organizacja producentów powinna przede wszystkim dążyć do wprowadzania do obrotu produktów wytwarzanych przez jej członków. Aby zagwarantować realizację celów związanych z odstępstwem, kupowanie produktów od podmiotów niebędących członkami powinno stanowić działalność dodatkową. Kupowanie produktów od podmiotów niebędących członkami stanowi działalność dodatkową, jeżeli w normalnych okolicznościach udział takich produktów kupowanych przez organizację producentów nie przekracza 25 % ilości będącej przedmiotem negocjacji umownych w trakcie jednego roku. Mogą wystąpić jednak pewne wyjątkowe sytuacje (związane np. z warunkami pogodowymi, chorobami), w których przekroczenie tego poziomu w danym okresie 12 miesięcy może być uzasadnione bez podważania dodatkowego charakteru takiej działalności.
- (62) Sytuacje klęski żywiołowej i inne porównywalne sytuacje powodujące ograniczenie produkcji przez długi okres czasu muszą być oceniane indywidualnie. W takich sytuacjach organizacja producentów nie powinna utracić

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

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

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

⁽⁴⁴⁾ Podmiotem niebędącym członkiem może być producent, który nie jest członkiem organizacji producentów, lub przedsiębiorstwo handlowe. Podmioty niebędące członkami nie uczestniczą bezpośrednio w negocjacjach umownych prowadzonych przez daną organizację producentów w imieniu jej członków, co oznacza, że organizacja producentów prowadzi negocjacje niezależnie od podmiotów niebędących członkami. Organizacja producentów oddzielnie kupuje produkty od podmiotów niebędących członkami; wspomniane negocjacje z tymi podmiotami nie są prowadzone w ramach negocjacji umownych, a zatem nie są objęte odstępstwem.

możliwości korzystania przez ten czas z odstępstwa i może zaspokajać swoje potrzeby w zakresie komercjalizacji poprzez pozyskiwanie produktów od podmiotów niebędących jej członkami przez rozsądny okres czasu poświęcony na powrót do normalności, o ile niezwłocznie podejmie niezbędne kroki w celu odtworzenia sytuacji sprzed wystąpienia siły wyższej, a inne warunki przewidziane w odstępstwie zostały spełnione.

- (63) Wszystkie warunki dotyczące korzystania z odstępstwa określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych muszą zostać spełnione również w odniesieniu do ilości kupowanych od podmiotów niebędących członkami. W szczególności ilości te należy uwzględnić w ilościach będących przedmiotem negocjacji umownych służących do zapewnienia zgodności z progami wynoszącymi 15 % całkowitej produkcji krajowej w przypadku sektora wołowiny i cielęciny oraz sektora roślin uprawnych i 20 % udziału we właściwym rynku w przypadku sektora oliwy z oliwek.
- (64) **Przykład** zastosowania odstępstwa do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów w imieniu należących do niej producentów, które obejmują produkty podmiotów niebędących jej członkami:

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

Analiza: udział produktów dostarczonych przez podmioty niebędące członkami organizacji producentów stanowi mniej niż 25 % produktów będących przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów z przedsiębiorstwem produkującym skrobię. Całkowita ilość będąca przedmiotem wspomnianych negocjacji umownych, obejmująca ilości pochodzące od producentów niezrzeszonych, stanowi 2,2 % całkowitej produkcji krajowej, co oznacza, że nie przekroczono progu 15 % całkowitej produkcji krajowej roślin uprawnych. Ponieważ wszystkie pozostałe warunki określone w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych również zostały spełnione, w odniesieniu do ogólnych negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów można zastosować odstępstwo.

3.3. Test znaczących usprawnień

- (65) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych stanowią, że – w odniesieniu do wszystkich trzech sektorów: oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych – „organizacja producentów wypełnia cele wymienione w niniejszym ustępie, pod warunkiem że realizacja tych celów prowadzi do integracji działań i że taka integracja mogłaby przynieść znaczące usprawnienia ⁽⁴⁵⁾, tak aby działania organizacji producentów w całości przyczyniały się do wypełnienia celów określonych w art. 39 TFUE”.
- (66) W ramach odstępstwa wymaga się więc, aby organizacja producentów, która prowadzi negocjacje umowne: 1) zintegrowała działania; oraz 2) aby działania te mogły przynieść znaczące usprawnienia, które zapewnią, że działalność organizacji producentów ogólnie przyczynia się do realizacji celów WPR.
- (67) Negocjacje umowne i inne wspólne działania producentów mogą faktycznie wpływać w różny sposób na realizację celów WPR.
- (68) Porozumienia między producentami rolnymi, mające na celu wspólne prowadzenie określonych działań, mogą prowadzić do usprawnień, a co za tym idzie korzyści gospodarczych, w szczególności jeżeli producenci połączą swoje działania, umiejętności lub aktywa w celu ograniczenia ryzyka, oszczędności kosztów, zwiększenia inwestycji, gromadzenia wiedzy fachowej, poprawienia jakości i różnorodności produktów oraz szybszego wprowadzania innowacji na rynek. Takie działania mogą przyczynić się do realizacji celów WPR, co mogłoby prowadzić na przykład do zwiększenia wydajności (np. ze względu na dostęp do lepszych technologii produkcji przykładowo dzięki wspólnym działaniom związanym z zamówieniami), wzrostu przychodów producentów (np. ze względu na poprawę jakości dzięki lepszym warunkom produkcji lub wspólnie nabytym obiektom magazynowym) lub większej dostępności dostaw (np. ze względu na wspólnie nabyte lub opracowane udoskonalone systemy przechowywania lub dystrybucji).

⁽⁴⁵⁾ Podkreślenie dodano.

- (69) Porozumienia zawierane między producentami rolnymi w celu prowadzenia negocjacji umownych mogą jednak ograniczać konkurencję i ostatecznie szkodzić realizacji celów WPR. Może to dotyczyć na przykład przypadków, w których producenci zawierają porozumienie mające na celu ustalenie cen, obniżenie produkcji lub podział rynków. Chociaż takie porozumienia są w stanie przyczynić się do zwiększenia zysków producentów, to mogą zagrażać realizacji celów WPR, jeżeli prowadzą na przykład do ustalania nieuzasadnionych poziomów cen dla konsumentów (ze względu na podwyżki cen), problemów związanych z dostępnością dostaw (ze względu na ograniczenia dostaw) lub ograniczenia wydajności (ponieważ zmniejszenie konkurencji między producentami może osłabiać motywację do zwiększenia wydajności).
- (70) W sytuacjach, w których działania związane ze sprzedażą podejmowane przez organizację producentów prowadzącą negocjacje umowne w imieniu swoich członków szkodzą realizacji określonych celów WPR, generowanie znaczących usprawnień może zrównoważyć takie skutki i sprawić, że działania organizacji producentów w całości będą przyczyniać się do wypełniania celów WPR. W związku z tym w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych przewidziano następujące wymogi:
- a) organizacja producentów musi zintegrować działania; oraz
 - b) wspomniane działania prawdopodobnie przyniosą znaczące usprawnienia, dzięki którym działania organizacji producentów w całości będą przyczyniały się do wypełniania celów WPR.
- (71) Organizacja producentów może skorzystać z odstępstwa wyłącznie wtedy, gdy zaliczy powyższy test (zwany dalej „testem znaczących usprawnień”).
- (72) W ramach testu znaczących usprawnień wymaga się:
- a) zidentyfikowania działań integrowanych przez organizację producentów, tj. działań prowadzonych przez organizację producentów w imieniu jej członków. Organizacja producentów może zapewnić integrację działań albo dzięki bezpośredniemu prowadzeniu działalności albo dzięki zleceniu prowadzenia tej działalności osobom trzecim w ramach outsourcingu. Organizacja producentów może zlecać realizację określonych działań osobom trzecim na zasadzie outsourcingu i nadal uwzględniać te działania do celów zapewnienia zgodności z testem znaczących usprawnień (np. usługi transportowe świadczone przez przewoźników będących osobami trzecimi) ⁽⁴⁶⁾;
 - b) ustalenia, że działania te mogą prowadzić do usprawnień. Dotyczy to charakteru działań (tj. kwestii tego, czy dane działanie może prowadzić do usprawnień ze względu na swój charakter). Może to dotyczyć również stopnia rozwoju danej organizacji producentów (organizacja producentów może zobowiązać się do zainwestowania w takie działania, lecz urzeczywistnienie takiej inwestycji może wymagać czasu, podczas gdy organizacja już negocjuje umowy w imieniu należących do niej producentów); oraz
 - c) ustalenia, że takie usprawnienia mogą być na tyle znaczące, że organizacja producentów (za pośrednictwem wszystkich swoich działań) przyczynia się do realizacji celów WPR ⁽⁴⁷⁾.
- (73) Jak określono w pkt 55 powyżej, organizacja producentów może być członkiem innej organizacji producentów (tzw. „organizacji producentów drugiego szczebla”), która prowadzi sprzedaż produktów wytwarzanych przez tę pierwszą organizację. W przypadku negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów drugiego szczebla można skorzystać z odstępstwa, o ile organizacja ta spełni warunki stosowania odstępstwa wymienione w pkt 51. Przy dokonywaniu oceny, czy dana organizacja producentów spełnia w szczególności warunki testu znaczących usprawnień, na potrzeby określania usprawnień w organizacji producentów/ zrzeczeniu organizacji producentów drugiego szczebla w ramach odstępstwa, można uwzględnić działania zwiększające usprawnienia prowadzone przez organizację producentów pierwszego stopnia (np. odbiór i transport produktów).
- (74) Organizacja producentów może ocenić, czy zalicza test znaczących usprawnień za pomocą metody uproszczonej, określonej przez prawodawcę UE. Jeżeli organizacja producentów nie spełnia warunków metody uproszczonej, może ona – w pewnych okolicznościach – skorzystać z metody alternatywnej, aby ocenić, czy spełnia warunki testu znaczących usprawnień.

⁽⁴⁶⁾ Zlecenie realizacji działań osobom trzecim na zasadzie outsourcingu przez uznaną organizację producentów musi być jednak zgodne z art. 155 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Muszą na nie zezwolić wcześniej państwa członkowskie. Outsourcing produkcji jest wykluczony. Organizacja producentów pozostaje odpowiedzialna za realizację działań będących przedmiotem outsourcingu oraz za całkowite zarządzanie, kontrolę i nadzór nad umową handlową na prowadzenie odnośnej działalności. Dalsze informacje szczegółowe na temat outsourcingu zawierać będzie rozporządzenie delegowane Komisji, które ma zostać przyjęte.

⁽⁴⁷⁾ Ponieważ taki test usprawnień uzależniony jest od realizacji celów WPR w świetle szczególnej podstawy prawnej określonej w art. 39 i 42 TFUE w odniesieniu do reguł konkurencji w produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi, różni się on od każdego innego testu usprawnień, który miałby zastosowanie w odniesieniu do egzekwowania polityki konkurencji w innych sektorach.

3.3.1. *Metoda uproszczona*

- (75) W art. 169 ust. 1 akapit trzeci, art. 170 ust. 1 akapit trzeci i art. 171 ust. 1 akapit trzeci rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych określono metodę oceny zgodności z testem znaczących usprawnień („metoda uproszczona”). Zgodnie z odstępstwem ⁽⁴⁸⁾ test znaczących usprawnień można zaliczyć, jeżeli:
- a) organizacja producentów prowadzi co najmniej jedno z działań, które mogą potencjalnie zwiększać usprawnienia, określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ⁽⁴⁹⁾; oraz
 - b) wspomniane działania są znaczące pod względem ilości określonych produktów oraz kosztów produkcji i wprowadzania tych produktów do obrotu. Jeżeli te działania są wystarczająco znaczące, przyjmuje się, że mogą prowadzić do znaczących usprawnień. Można uznać, że takie usprawnienia równoważą każdą ewentualną szkodę w odniesieniu do realizacji celów WPR, będącą skutkiem negocjacji umownych. W rezultacie można przyjąć, że działania organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR.
- (76) W wielu sytuacjach powyższa metoda uproszczona nie ma zastosowania. Po pierwsze nie można wykluczyć, że do usprawnień prowadzą działania inne niż działania wymienione w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, oraz że w konkretnym przypadku działania te doprowadzą do takich znaczących usprawnień, że działania danej organizacji producentów w całości przyczyniają się do realizacji celów WPR. Taka sytuacja nie wchodzi w zakres metody uproszczonej i wymaga zastosowania analizy poszczególnych przypadków wyjaśnionej w pkt 82–86 poniżej, w ramach metody alternatywnej.
- (77) Po drugie metoda uproszczona nie dotyczy sytuacji, w których organizacja producentów zobowiązuje się do zainwestowania w działania zwiększające usprawnienia, ale urzeczywistnienie takiej inwestycji wymaga czasu. Taka sytuacja nie wchodzi w zakres metody uproszczonej (która opiera się na działaniach podjętych już przez daną organizację producentów) i wymaga przeprowadzenia analizy poszczególnych przypadków wyjaśnionej w pkt 82–86 poniżej, w ramach metody alternatywnej.
- (78) Metoda uproszczona wymaga zidentyfikowania działań spośród wymienionych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych oraz oceny znaczenia ilości i kosztów powiązanych z tymi działaniami. W odniesieniu do każdego z trzech sektorów w poniższych czterech ramkach przedstawiono sytuacje, w których wspomniane działania są związane ze znaczącą ilością określonych produktów oraz znaczącymi kosztami produkcji i wprowadzania do obrotu tych produktów, co powoduje, że organizacja producentów może skorzystać z odstępstwa. Zapewnia to jedno działanie lub – w przypadku gdy żadne z działań wymienionych w odstępstwie samo nie może generować znaczących usprawnień – połączenie kilku działań. Każda sytuacja powinna być analizowana indywidualnie, aby zagwarantować, że generowane koszty i ilości powiązane z tymi działaniami przynoszą znaczące usprawnienia. Poniższe przykłady nie stanowią wyczerpującej listy sytuacji, w których zastosowanie ma metoda uproszczona.

SEKTOR OLIWY Z OLIVEK
Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Przykłady sytuacji, w których wspólne działania wymienione w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

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

⁽⁴⁹⁾ Do działań tych należą:

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

(i) **Wspólne przetwarzanie**

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

(ii) **Wspólne pakowanie, etykietowanie lub promocja**

2. **Wspólne pakowanie/butelkowanie i etykietowanie** oliwy z oliwek może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku gdy organizacja producentów prowadzi wspomniane działania w odniesieniu do ponad połowy oliwy z oliwek obejmowanej komercjalizacją w wyłaczarni oliwy. Wspólne pakowanie/butelkowanie i etykietowanie zazwyczaj wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych wiążących się z nabyciem niezbędnych technologii/maszyn. W takiej sytuacji, jeżeli działania organizacji producentów polegające na wspólnym pakowaniu/butelkowaniu i etykietowaniu obejmują ponad połowę oliwy z oliwek przez nią komercjalizowanej, organizacja może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

3. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i komercjalizuje produkt o wartości dodanej. Produkt „wnosi wartość dodaną” np. jeśli różni się od innych produktów i charakteryzuje się pewnymi specyficznymi cechami zaspokajającymi szczególne potrzeby klientów. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt ze względu na przyjęte metody produkcji (np. w celu produkowania ekologicznej oliwy z oliwek) lub inne czynniki. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej; wspólna promocja obejmuje wszystkie ilości produktów komercjalizowanych przez daną organizację producentów. Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji danego produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami. Obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do takich specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia, mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami, są i dla organizacji producentów i dla jej członków znaczne. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

Sektorowe działania w zakresie wspólnej promocji, takie jak powszechne promowanie spożycia oliwy z oliwek, nie są brane pod uwagę do celów odstępstwa, ponieważ nie są to działania prowadzone przez jedną organizację producentów, ale koordynowane działania producentów lub organizacji producentów z tego samego sektora, które mają przynieść korzyści całemu sektorowi, a nie tylko jednej organizacji producentów.

(iii) **Wspólna organizacja kontroli jakości**

4. **Wspólna organizacja kontroli jakości** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia stałą jakość produktów produkowanych przez jej członków, ponieważ wymagają tego przepisy lub ustanowiona norma (np. jeżeli celem organizacji producentów i jej członków jest zaspokojenie wymogów nabywców). Po pierwsze organizacja producentów pomaga w osiągnięciu jakości dzięki zapewnieniu porad i wsparcia w zakresie procesów produkcji. W ten sposób organizacja producentów świadczy na rzecz producentów usługi w terenie, obejmujące przykładowo udzielanie porad dotyczących ulepszonych metod stosowania środków fitosanitarnych, innych produktów chemicznych i nawozów, stosowania lepszych technik produkcji, wsparcie w rozwiązywaniu problemów związanych z produkcją w gospodarstwach rolnych oraz kwestiami regulacyjnymi i kontrolnymi, które pomagają producentowi osiągnąć wysoką jakość produktu. Po drugie organizacja producentów prowadzi również badania (we własnym zakresie lub zlecając osobom trzecim) mające na celu sprawdzenie jakości wytwarzanej przez jej członków oliwy z oliwek (badania laboratoryjne kwasowości i na obecność pestycydów, badania właściwości organoleptycznych itp.), którą organizacja producentów będzie obejmować komercjalizacją. Takie badania przeprowadza się, aby dowieść niezależnym jednostkom certyfikującym/kontrolerom, że produkty spełniają wymogi regulacyjne lub normatywne lub aby udowodnić nabywcom, że produkty zaspokajają ich wymogi. Koszty wszystkich wspomnianych działań są znaczne, jeżeli działania te obejmują ponad połowę oliwy z oliwek

komercjalizowanej przez organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, ponieważ osiągnięcie we własnym zakresie takiego samego rezultatu przez poszczególnych członków wiązałoby się ze znacznie wyższymi kosztami. W rezultacie w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(iv) **Wspólna dystrybucja**

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

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

6. **Utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży** Komisji nie jest znany przypadek, gdy samo centrum dystrybucji, infrastruktura na potrzeby sprzedaży lub internetowa platforma sprzedaży w sektorze oliwy z oliwek generowałyby tak znaczące usprawnienia, by spełnione zostały warunki testu znaczących usprawnień. Jednakże w połączeniu z innymi działaniami takimi jak transport lub kontrola jakości, w przypadku gdy koszty takich działań łącznie są znaczne, działanie to mogłoby generować znaczące usprawnienia, jeżeli obejmowałoby ponad połowę produktów komercjalizowanych przez organizację producentów. W rezultacie organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione. Na przykład organizacja producentów mogłaby wspólnie zorganizować centrum dystrybucji, transport produkcji i internetową platformę sprzedaży. Jeśli działania te dotyczą ponad połowy ilości komercjalizowanych przez organizację producentów, koszty ich zapoczątkowania i zorganizowania są znaczne i łącznie działania te mogą generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(v) **Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych**

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

8. **Wspólne wykorzystywanie obiektów magazynowych** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w obiekty magazynowe oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych obiektów. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w obiekty magazynowe, kupując lub planując i budując takie obiekty. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji w obiekty magazynowe, modernizując je. Inwestycje w obiekty magazynowe wiążą się

ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących ilości. Koszty wykorzystywania obiektów magazynowych są również znaczne, jeżeli w tych obiektach przechowywane są znaczące ilości oliwy z oliwek danej organizacji producentów. W przypadku gdy działania związane z przechowywaniem obejmują ponad połowę oliwy z oliwek komercjalizowanej przez daną organizację producentów i są tym samym znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnienie obiektów magazynowych przez organizację producentów może skutkować mniejszymi kosztami w porównaniu z sytuacją, w której członkowie muszą indywidualnie inwestować w przechowywanie. Możliwość przechowywania produktu, w miarę możliwości przez dłuższy czas i w większych ilościach, zamiast natychmiastowego dostarczenia go osobie trzeciej umożliwia członkom organizacji producentów sprzedawanie swoich produktów w momencie, gdy cena jest bardziej korzystna, a niekoniecznie w momencie zbioru, gdy podaż jest największa. Możliwość przechowywania może również przywrócić równowagę w podaży, która została zachwiana na skutek zmiennych zbiorów oliwek na przestrzeni lat. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

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

Zgodnie z informacjami dostępnymi Komisji wydaje się, że wspólne zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek zazwyczaj odbywa się łącznie ze wspólnym przetwarzaniem, które samo w sobie, jeśli obejmuje ponad połowę oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów, może generować znaczące usprawnienia, a zatem spełniałoby warunki metody uproszczonej (zob. powyżej pkt (i) dotyczący wspólnego przetwarzania).

(vii) **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji**

9. **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczące ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli organizacja producentów nabywa dla swoich członków nawozy, środki fitosanitarne, pestycydy lub energię (paliwo, energię elektryczną), wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁽⁵⁰⁾. W przypadku gdy organizacja producentów pozyskuje te środki produkcji w ilości odpowiadającej ilości niezbędnej do produkcji ponad połowy oliwy z oliwek wspólnie poddawanej komercjalizacji, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

Pozyskiwanie innego rodzaju środków produkcji, takich jak usługi wsparcia informatycznego, doradztwa gospodarczego i technicznego, usługi fitosanitarne, samo w sobie zasadniczo nie wiąże się ze znacznymi kosztami dla organizacji producentów. W rezultacie nie jest prawdopodobne, by organizacja ta generowała znaczące usprawnienia, jakich wymaga się, aby skorzystać z odstępstwa.

(viii) **Łączenie działań**

10. **Łączenie działań** w sytuacji, gdy żadne z działań nie obejmuje ponad połowy oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Dodatkowe informacje poniżej, w ramce „Łączenie działań”.

SEKTOR WOŁOWINY I CIEŁĘCINY

Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Przykłady sytuacji, w których wspólne działania wymienione w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

(i) **Wspólna dystrybucja**

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

⁽⁵⁰⁾ Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu dotyczącym gospodarstw UE produkujących oliwę z oliwek opartym na danych FADN („EU olive oil farms report based on FADN data”) w 2010 w Grecji, Hiszpanii i Włoszech koszty nawozów stanowiły średnio 18 % kosztów operacyjnych (gospodarstw rolnych wyspecjalizowanych w produkcji oliwy z oliwek), pestycydy stanowiły 14 %, a koszty paliwa i energii 27 %, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, s. 57–76.

1. **Wspólny transport** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów organizuje usługi transportowe z punktów produkcyjnych do nabywcy lub do miejsca przetwarzania, obejmujące ponad połowę żywca objętego komercjalizacją przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej prowadzić działalność transportową w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości, konsolidowaniu liczby dostaw oraz zmniejszaniu kosztów rozładunku i przeładunku. W takiej sytuacji organizacja producentów może zatem osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.
2. **Stworzenie platformy sprzedaży** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy dana organizacja producentów rozwija fizyczny rynek sprzedaży żywca lub platformę aukcyjną służącą do takiej sprzedaży. W takiej sytuacji organizacja producentów inwestuje w obiekty do prezentacji żywca, umożliwiające handel żywcem. Takie działania wiążą się ze znacznymi kosztami inwestycji i kosztami operacyjnymi. Aby spełniać warunki metody uproszczonej, musiałyby one obejmować duże ilości i regularne transakcje. Byłoby to możliwe, gdyby platforma sprzedaży stanowiła główny kanał sprzedaży dla swoich członków, tj. organizacja producentów sprzedawałaby ponad połowę żywca dostarczonego przez jej członków (pod względem ilości). Może to zapewnić korzyści skali w odniesieniu do sprzedaży żywca, umożliwiając producentom dotarcie do większej liczby nabywców i w krótszym czasie, niż miałyby to miejsce, gdyby robili to indywidualnie. Takie działania mogą także zmniejszyć koszty transakcyjne ponoszone przez sprzedawców i nabywców. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.
3. **Utworzenie centrum dystrybucji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w centrum dystrybucji, takie jak punkt odbioru cieląt w celu grupowania cieląt według pewnych kategorii, oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tego centrum. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w centrum dystrybucji, kupując lub planując i tworząc takie centrum. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji, modernizując to centrum. Inwestycje początkowe i inne inwestycje wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących ilości. Koszty prowadzenia centrum są również znaczne, jeżeli znaczące ilości produkcji danej organizacji producentów dystrybuowane są za pośrednictwem tego centrum. W przypadku gdy działania związane z dystrybucją obejmują ponad połowę żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów i są zatem znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnia to korzyści skali w odniesieniu do sprzedaży żywca, umożliwiając producentom dotarcie do większej liczby nabywców i w krótszym czasie, niż miałyby to miejsce, gdyby prowadzili oni dystrybucję indywidualnie. Takie działania mogą także zmniejszyć koszty transakcyjne ponoszone przez sprzedawców i nabywców. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(ii) **Wspólna promocja**

4. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i komercjalizuje produkt o wartości dodanej. Produkt „wnosi wartość dodaną” np. jeśli różni się od innych produktów i charakteryzuje się pewnymi specyficznymi cechami zaspokajającymi szczególne potrzeby klientów. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt ze względu na rasę, paszę, system produkcji, miejsce pochodzenia lub inne czynniki. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej, a działanie w zakresie wspólnej promocji jest jednym z szeregu działań prowadzonych w celu realizacji tej strategii. Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji danego produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami. Obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do takich specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia, mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami, są i dla organizacji producentów, i dla jej członków znaczne, jeśli dotyczy ono ponad połowy ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

Sektorowe działania w zakresie wspólnej promocji, takie jak powszechne promowanie spożycia wołowiny, nie są brane pod uwagę do celów odstępstwa, ponieważ nie są to działania prowadzone przez jedną organizację producentów, ale koordynowane działania organizacji producentów z tego samego sektora, które mają przynieść korzyści całemu sektorowi, a nie tylko jednej organizacji producentów.

(iii) **Wspólna organizacja kontroli jakości**

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

(iv) **Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych**

6. **Wspólne wykorzystywanie urządzeń** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w duże urządzenia (np. maszyny do produkcji paszy, takie jak kombajn, śrutownik) oraz zapewnia prawidłowe użytkowanie i konserwację tych urządzeń. W takim przypadku dana organizacja producentów wstępnie ponosi koszty inwestycji, kupując urządzenia (nowe bądź używane) do produkcji żywności. Potem organizacja producentów ponosi inne koszty związane z konserwacją i zapewnieniem prawidłowego użytkowania urządzeń (np. koszty szkoleń). Inwestycja początkowa i inne koszty związane z urządzeniami prowadzą do znacznych kosztów, jeżeli dotyczą znaczących ilości. W tym kontekście koszty użytkowania urządzeń są znaczne, jeżeli znaczące ilości komercjalizowane przez daną organizację producentów produkowane są przy wykorzystaniu urządzeń będących wspólną własnością. W związku z tym, w przypadku wykorzystywania takiego sprzętu do produkcji ponad połowy żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Często nowe urządzenia/maszyny są niezbędne do zwiększenia wydajności oraz w celu zapewnienia, że dany produkt zaspokoi popyt na rynku. Niektórych producentów nie stać jednak na nowe urządzenia ze względu na potrzebę dokonania dużych inwestycji, dlatego też wspólne wykorzystywanie urządzeń może generować oszczędności dla członków organizacji i zwiększyć ich wydajność. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.
7. **Wspólne wykorzystywanie obiektów magazynowych** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów dokonuje koniecznych inwestycji w obiekty magazynowe (np. na paszę) oraz zapewnia prawidłowe wykorzystywanie i konserwację tych obiektów. Organizacja producentów ponosi koszty inwestycji początkowej w obiekty magazynowe, kupując lub planując i budując takie obiekty. Organizacja producentów ponosi inne koszty inwestycji w obiekty magazynowe, modernizując je. Inwestycje początkowe i inne inwestycje w obiekty magazynowe wiążą się ze znacznymi kosztami, jeżeli dotyczą znaczących ilości. Koszty wykorzystywania obiektów magazynowych są również znaczne, jeżeli w tych obiektach przechowywane są znaczne ilości produktów danej organizacji producentów. W przypadku gdy działania związane z przechowywaniem obejmują ponad połowę żywca komercjalizowanego przez daną organizację producentów i są zatem znaczące pod względem ilości, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. Zapewnienie obiektów magazynowych przez organizację producentów może skutkować mniejszymi kosztami w porównaniu z sytuacją, w której członkowie muszą indywidualnie inwestować w przechowywanie. Możliwość przechowywania paszy, w miarę możliwości przez dłuższy czas i w większych ilościach, zamiast natychmiastowego dostarczenia jej członkom organizacji producentów pozwala tym członkom dysponować paszą wtedy, gdy jej potrzebują i bez zbędnej zwłoki. Ponadto organizacja producentów może kupić większe ilości paszy w momencie, gdy cena jest korzystna, i przechowywać je do czasu ich wykorzystania przez swoich członków. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(v) **Wspólne zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji żywego bydła**

8. **Wspólne zarządzanie odpadami** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia usuwanie, przechowywanie i ponowne wykorzystanie odpadów w zrównoważony sposób (do produkcji energii i biogazu, nawozów itp.) obejmujące odpady wytworzone przez ponad połowę żywca komercjalizowanego przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej zarządzać odpadami w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości odpadów, konsolidowaniu liczby transportów oraz ograniczeniu kosztów rozładunku i przeładunku. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(vi) **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji**

9. **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczące ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić swoim członkom prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli organizacja producentów nabywa dla swoich członków paszę, zwierzęta z zakupu lub inne środki produkcji, takie jak paliwo lub energia elektryczna, wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁽⁵¹⁾. W przypadku gdy organizacja producentów pozyskuje te środki produkcji w ilości odpowiadającej ilości niezbędnej do produkcji ponad połowy żywca wspólnie poddawanego komercjalizacji, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

Pozyskiwanie innego rodzaju środków produkcji, takich jak usługi wsparcia informatycznego, doradztwa genetycznego, usługi weterynaryjne czy usługi inseminacyjne, samo w sobie zasadniczo nie wiąże się ze znacznymi kosztami dla organizacji producentów ponoszonymi w celu spełnienia warunków metody uproszczonej, w związku z czym nie jest prawdopodobne, by organizacja ta generowała znaczące usprawnienia, jakich wymaga się, aby skorzystać z odstępstwa.

(vii) **Łączenie działań**

10. **Łączenie działań** w sytuacji, gdy żadne z działań nie obejmuje ponad połowy żywca objętego komercjalizacją przez organizację producentów może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Dodatkowe informacje poniżej, w ramce „Łączenie działań”.

SEKTOR ROŚLIN UPRAWNYCH

Zastosowanie testu znaczących usprawnień

Przykłady sytuacji, w których wspólne działania wymienione w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

(i) **Wspólna dystrybucja**

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

1. **Wspólny transport** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku gdy organizacja producentów organizuje usługi transportowe (drogowe lub kolejowe, albo drogą morską) z punktów zbiorów do miejsca magazynowania lub przetwarzania przez nabywcę, obejmujące ponad połowę zbiorów komercjalizowanych przez tę organizację. W tym kontekście organizacja producentów może skuteczniej prowadzić działalność transportową w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie. Przykładowo organizacja producentów może osiągnąć korzyści skali dzięki transportowaniu większych ilości, konsolidowaniu liczby dostaw oraz zmniejszaniu kosztów rozładunku i przeładunku. W związku z tym w takiej sytuacji organizacja producentów może osiągnąć znaczące obniżenie kosztów i generować znaczące usprawnienia w porównaniu z tym, co członkowie tej organizacji mogliby osiągnąć we własnym zakresie, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

⁽⁵¹⁾ Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu z 2012 r. dotyczącym gospodarstw UE zajmujących się chowem bydła opartym na danych FADN („EU beef farms report 2012 based on FADN data”) w 2011 r. w UE-27 koszty paszy stanowiły 41 % kosztów operacyjnych ponoszonych w odniesieniu do zwierząt hodowlanych i tuczników, koszty zwierząt z zakupu stanowiły 22 %, a koszty paliwa i energii 7 %. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

2. **Utworzenie centrum dystrybucji lub infrastruktury na potrzeby sprzedaży lub stworzenie platformy sprzedaży** Komisji nie jest znany przypadek, gdy samo centrum dystrybucji, infrastruktura na potrzeby sprzedaży lub internetowa platforma sprzedaży w sektorze roślin uprawnych generowałyby tak znaczące usprawnienia, by spełnione zostały warunki testu znaczących usprawnień. Jednakże w połączeniu z innymi działaniami, takimi jak transport lub kontrola jakości, koszty takich działań łącznie są znaczne, więc działanie to mogłoby generować znaczące usprawnienia, jeżeli obejmowałoby ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. W rezultacie organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione. Na przykład organizacja producentów mogłaby wspólnie organizować centrum dystrybucji, transport produkcji i internetową platformę sprzedaży. Jeśli działania dotyczą ponad połowy ilości poddawanych komercjalizacji przez organizację producentów, koszty ich zapoczątkowania i zorganizowania są znaczne i łącznie mogą one generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(ii) **Wspólna promocja**

3. **Wspólna promocja** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów opracowuje i komercjalizuje produkt o wartości dodanej. Produkt „wnosi wartość dodaną” np. jeśli różni się od innych produktów i charakteryzuje się pewnymi specyficznymi cechami zaspokajającymi szczególne potrzeby klientów. Organizacja producentów może wyróżnić swój produkt ze względu na zawartość białka, wykorzystane nasiona, stosowanie nawozów, wilgotność uprawianych roślin i wielkość dostawy, miejsce pochodzenia lub inne czynniki. Przykładowo w sektorze nasion oleistych promocja mogłaby obejmować techniczne informacje dotyczące dawek pokarmowych. W tym kontekście wspólna promocja stanowi marketingową część zintegrowanej strategii, której celem jest prowadzenie sprzedaży takiego produktu o wartości dodanej, a działanie w zakresie wspólnej promocji jest jednym z szeregu działań prowadzonych w celu realizacji tej strategii. Organizacja producentów określa zestaw specyfikacji danego produktu i zapewnia zgodność z tymi specyfikacjami. Obejmuje to np. opracowanie odpowiedniego zestawu specyfikacji, planowanie procesu produkcji i kontrolę jakości w odniesieniu do takich specyfikacji, pozyskiwanie środków produkcji wymaganych w celu zapewnienia zgodności ze specyfikacjami itp. Koszty takiego zintegrowanego podejścia, mającego na celu zapewnienie zgodności ze specyfikacjami, są i dla organizacji producentów, i dla jej członków znaczne, jeśli obejmuje ono co najmniej ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. W takiej sytuacji warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

Sektorowe działania w zakresie wspólnej promocji, takie jak powszechne promowanie spożycia roślin uprawnych, nie są brane pod uwagę do celów odstępstwa, ponieważ nie są to działania prowadzone przez jedną organizację producentów, ale koordynowane działania organizacji producentów z tego samego sektora, które mają przynieść korzyści całemu sektorowi, a nie tylko jednej organizacji producentów.

(iii) **Wspólna organizacja kontroli jakości**

4. **Wspólna organizacja kontroli jakości** może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów zapewnia stałą jakość produktów produkowanych przez jej członków, ponieważ wymagają tego przepisy lub ustanowiona norma stosowana przez nabywców. Może chodzić np. o wspólne suszenie i mieszanie zbiorów w celu osiągnięcia norm jakości wymaganych przez nabywcę. Po pierwsze, organizacja producentów pomaga w osiągnięciu jakości dzięki zapewnieniu porad i wsparcia w zakresie procesów produkcji. Tym samym organizacja producentów świadczy na rzecz producentów usługi w terenie obejmujące przykładowo udzielanie porad dotyczących ulepszonych metod stosowania produktów chemicznych i nawozów, stosowania lepszych technik w zakresie np. obredlania, nawożenia, przesadzania, zwalczania szkodników itp., lub wsparcia w rozwiązywaniu problemów związanych z produkcją w gospodarstwach rolnych oraz kwestiami regulacyjnymi i kontrolnymi, w celu osiągnięcia wysokiej jakości produktu. Po drugie organizacja producentów prowadzi również badania laboratoryjne (we własnym zakresie lub zlecane osobom trzecim) mające na celu sprawdzenie jakości roślin (białko, wilgotność, wielkości ziarna, zanieczyszczenia itp.) uprawianych przez jej członków i w późniejszym terminie przez nią komercjalizowanych. Takie badania przeprowadza się, aby dowieść niezależnym jednostkom certyfikującym/kontrolerom, że produkty spełniają wymogi regulacyjne lub normatywne lub aby udowodnić nabywcom, że produkty zaspokajają ich wymogi. Koszty wszystkich wspomnianych działań są znaczne, jeżeli działania te obejmują ponad połowę zbiorów komercjalizowanych przez organizację producentów. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, ponieważ osiągnięcie we własnym zakresie takiego samego rezultatu przez poszczególnych członków wiązałoby się ze znacznie wyższymi kosztami. W związku z tym warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(iv) **Wspólne wykorzystywanie urządzeń lub obiektów magazynowych**

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

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

(v) **Wspólne pozyskiwanie środków produkcji**

7. **Wspólne pozyskiwanie** środków produkcji może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy pozyskiwane są znaczące ilości, ponieważ organizacja producentów może wówczas uzyskać znaczne rabaty i lepsze warunki dostawy lub kredytu w porównaniu z tym, co otrzymałby indywidualny producent. Poza tym, kupując te środki produkcji na własny rachunek, organizacja producentów może zapewnić prawidłowe przechowywanie lub dostawę tych produktów. Jeżeli organizacja producentów nabywa dla swoich członków nawozy, pestycydy lub energię (paliwo, energię elektryczną), wówczas te środki produkcji wiążą się ze znacznymi kosztami⁽⁵²⁾. W przypadku gdy organizacja producentów pozyskuje te środki produkcji w ilości odpowiadającej ilości niezbędnej do produkcji ponad połowy roślin uprawnych wspólnie poddawanych komercjalizacji, organizacja ta może generować znaczące usprawnienia. W takiej sytuacji organizacja producentów spełniałaby warunki metody uproszczonej.

Pozyskiwanie innego rodzaju środków produkcji, takich jak usługi wsparcia informatycznego, usługi finansowe, usługi doradztwa gospodarczego i technicznego, badania, planowanie zbiorów, samo w sobie zasadniczo nie wiąże się ze znacznymi kosztami dla organizacji producentów. W rezultacie nie jest prawdopodobne, by organizacja ta generowała znaczące usprawnienia, jakich wymaga się, aby skorzystać z odstępstwa.

⁽⁵²⁾ Według danych zamieszczonych w sprawozdaniu z 2013 r. dotyczącym gospodarstw w UE zajmujących się uprawą zbóż opartym na danych FADN („EU cereal farms report 2013 based on FADN data”) w 2011 r. w przypadku pszenicy, pszenicy durum, jęczmienia i kukurydzy koszty nawozów w UE-27 stanowiły średnio 24 % kosztów operacyjnych, koszty pestycydów 11 %, a koszty paliwa i energii 17 %, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26–79.

(vi) **Łączenie działań**

8. **Łączenie działań** w sytuacji, gdy żadne z działań nie obejmuje ponad połowy roślin uprawnych objętych komercjalizacją przez organizację producentów może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Dodatkowe informacje poniżej, w ramce „Łączenie działań”.

Łączenie działań

Przykłady sytuacji, w których łączenie działań określonych w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych może przynieść znaczące usprawnienia w kontekście metody uproszczonej.

Opisane powyżej działania zwiększające usprawnienia w wielu przypadkach przynoszą znaczne usprawnienia, jeżeli obejmują ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. Jeżeli organizacja producentów prowadzi dwa lub więcej działań zwiększających usprawnienia, z których każde obejmuje ilości mniejsze niż połowa ilości przez nią komercjalizowanych, to zsumowane lub połączone usprawnienia powstałe w wyniku poszczególnych działań mogą być łącznie na tyle znaczące, by organizacja producentów spełniała warunki testu znaczących usprawnień.

Poszczególne działania zwiększające usprawnienia mogą obejmować te same (tj. działania pokrywają się) lub odrębne ilości.

Jeśli działanie zwiększające usprawnienia obejmuje bardzo małą (np. 10 lub 15 %) część ilości komercjalizowanych przez daną organizację producentów, prawdopodobnie nie przyczyni się ono do stworzenia znaczących usprawnień, ponieważ samo w sobie przynosi ograniczone usprawnienia i mało prawdopodobne jest, by w połączeniu z innym działaniem spowodowało znaczący wzrost usprawnień, jakie przynoszą działania danej organizacji producentów. Jest mało prawdopodobne zatem, by – prowadząc jedno dodatkowe działanie zwiększające usprawnienia, które dotyczy bardzo małej części komercjalizowanych ilości – organizacja producentów wygenerowała znaczące usprawnienia. Innymi słowy jest mało prawdopodobne, by organizacja producentów zaliczyła test znaczących usprawnień, prowadząc jedno dodatkowe działanie zwiększające usprawnienia, które dotyczy bardzo małej części komercjalizowanych ilości.

Ponadto, ze względu na fakt, że korzyści skali nie są linearne, usprawnienia osiągnięte w wyniku konkretnego działania obejmującego pewną ilość produktu są ponad dwa razy większe niż usprawnienia, jakie mogą przynieść dwa działania obejmujące połowę takiej ilości. Z kolei usprawnienia, jakie mogą przynieść dwa działania obejmujące połowę ilości są także trzykrotnie większe niż usprawnienia osiągnięte w wyniku trzech działań, z których każde dotyczy jednej trzeciej takiej ilości. W rezultacie organizacja producentów może spełnić warunki testu znaczących usprawnień po połączeniu działań zwiększających usprawnienia, jeżeli całkowita ilość produktu objęta takimi połączonymi działaniami (będąca sumą ilości objętych poszczególnymi działaniami) jest większa niż ilość dla jednego odosobnionego działania i jeżeli ta całkowita ilość wzrasta za każdym razem, gdy dodaje się nowe działanie.

W przypadku **dwóch działań zwiększających usprawnienia**, prawdopodobnie połączenie tych dwóch działań przyniesie znaczące usprawnienia, jeżeli suma ilości, jakich dotyczą te dwa działania jest wyższa niż **70 % ilości komercjalizowanych przez daną organizację producentów**. W takim przypadku żadne z działań nie obejmuje ilości mniejszej niż 20 % (inaczej organizacja producentów spełniałaby warunki testu znaczących usprawnień dzięki pozostałemu działaniu ocenianemu indywidualnie, tj. bez konieczności łączenia z innym działaniem). Jeżeli co najmniej jedno działanie dotyczy ilości sięgającej 35 %, to zsumowane lub połączone usprawnienia powstałe w wyniku dwóch działań prawdopodobnie będą na tyle znaczące, by organizacja producentów spełniała warunki testu znaczących usprawnień.

W przypadku **trzech działań zwiększających usprawnienia**, prawdopodobnie połączenie tych trzech działań przyniesie znaczące usprawnienia, jeżeli suma ilości, jakich dotyczą te trzy działania wynosi ponad **100 % ilości komercjalizowanych przez daną organizację producentów**. W takim przypadku żadne z działań nie obejmuje ilości mniejszej niż 20 % (inaczej organizacja producentów spełniałaby warunki testu znaczących usprawnień dzięki jednemu z dwóch pozostałych działań lub dwóm pozostałym działaniom łącznie). Możliwy jest szereg kombinacji trzech działań (np. dwóch obejmujących ilości około 40 % z trzecim obejmującym około 20 % lub trzech działań, z których każde obejmuje 33 %). Połączone usprawnienia powstałe w wyniku trzech działań prawdopodobnie będą na tyle znaczące, by organizacja producentów spełniała warunki testu znaczących usprawnień.

Działania, które same nie generują wystarczających usprawnień (np. pozyskiwanie usług wsparcia informacyjnego, powszechne promowanie), bardzo prawdopodobnie nie będą generować wystarczających usprawnień po połączeniu, w związku z czym bardzo prawdopodobnie nie przyczynią się do stworzenia znaczących usprawnień przy łączeniu działań.

(i) Łączenie dwóch działań z pokrywaniem się ilości:

Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów wykorzystuje urządzenia do mieszania zbóż o różnych właściwościach zgodnie z wymaganiami klientów i przechowuje zboża w tym celu. Prowadzenie tych dwóch zintegrowanych działań pozwala organizacji producentów zaspokoić potrzeby klientów wymagających mieszanek o specjalnych właściwościach (takich jak np. piekarnie), których indywidualni rolnicy zupełnie nie byłiby w stanie zaspokoić lub nie byłiby w stanie ich zaspokoić pod względem wymaganej jakości/ilości/terminu/ceny. Jeżeli te dwa działania organizacji producentów, rozpatrywane łącznie, obejmują ponad 70 % ilości roślin uprawnych komercjalizowanych przez organizację producentów, potencjalnie mogą one prowadzić do znacznego ograniczenia kosztów w porównaniu z sytuacją, gdy to indywidualni producenci próbują zaspokoić popyt na specjalne mieszanki zbóż, a nawet dzięki tym działaniom organizacja producentów może zyskać możliwość oferowania takich mieszanek podczas gdy jej członkowie sami nie mogli tego zrobić. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(ii) Łączenie dwóch działań bez pokrywania się ilości:

Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów pozyskuje na rynku część paszy dla bydła hodowanego przez jej członków, a członkowie organizacji wykorzystują wspólnie nabyty sprzęt do produkcji pozostałej części paszy potrzebnej im do hodowli bydła. Jeżeli te dwa działania organizacji producentów, rozpatrywane łącznie, obejmują paszę przeznaczoną dla ponad 70 % żywca komercjalizowanego przez organizację producentów, potencjalnie mogą one prowadzić do znacznego ograniczenia kosztów w porównaniu z sytuacją, gdy pasza jest pozyskiwana na rynku indywidualnie przez hodowców zwierząt lub jest produkowana na urządzeniach nabytych indywidualnie. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

(iii) Łączenie trzech działań z pokrywaniem się ilości:

Łączenie działań w sytuacji, gdy żadne z działań nie obejmuje ponad połowy oliwy z oliwek objętej komercjalizacją przez organizację producentów może w pewnych sytuacjach przynieść znaczące usprawnienia. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku, gdy organizacja producentów łączy działania związane ze sprzedażą butelkowanej oliwy z oliwek. Jeżeli organizacja producentów zajmuje się wspólnym przechowywaniem oliwy z oliwek, wspólnym butelkowaniem i etykietowaniem oraz prowadzi sieć wspólnej dystrybucji, te jej trzy działania stanowią zintegrowany system produkcji butelkowanej oliwy z oliwek, który wiąże się ze znacznymi kosztami inwestycyjnymi. Jeśli ilość oliwy z oliwek przechodząca przez ten zintegrowany system obejmuje co najmniej jedną trzecią oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów, działania te, rozpatrywane łącznie, potencjalnie mogą prowadzić do znacznego ograniczenia kosztów w porównaniu z sytuacją, gdy byłyby one prowadzone przez indywidualnych producentów oliwy z oliwek. W takiej sytuacji organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia, a zatem warunki metody uproszczonej zostałyby spełnione.

- (79) W opisanych powyżej sytuacjach zastosowania metody uproszczonej w ramach testu znaczących usprawnień pojedyncze działanie zwiększające usprawnienia obejmuje ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. Wymagane ilości mogłyby być wyjątkowo niższe zważywszy na lekkie wahania poziomu produkcji w kolejnych latach ze względu na warunki naturalne/pogodowe. W takiej sytuacji test znaczących usprawnień uznaje się za zaliczony, jeżeli działanie obejmuje ponad 40 % ilości komercjalizowanych przez organizację producentów w danym roku i tylko w odniesieniu do tego roku i jeżeli działanie zwiększające usprawnienia obejmuje ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów w innych latach.
- (80) W przypadku wystąpienia siły wyższej (np. gdy obiekty magazynowe zostały zniszczone przez ogień), nawet jeśli działanie zostało tymczasowo zawieszono, organizacja producentów wciąż może korzystać z odstępstwa, o ile niezwłocznie podejmie niezbędne kroki w celu odtworzenia sytuacji sprzed wystąpienia siły wyższej, a inne warunki przewidziane w odstępstwie zostałyby spełnione.

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

3.3.2. Metoda alternatywna

- (82) Jeżeli organizacja producentów nie spełnia przedstawionych powyżej warunków metody uproszczonej, może skorzystać z metody alternatywnej, aby ocenić, czy spełnia warunki testu znaczących usprawnień. Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku, gdy nie mogą zostać spełnione warunki metody uproszczonej, ale organizacja producentów uważa mimo to, że jej działania spełniają warunki testu znaczących usprawnień. O takim przypadku jest również mowa, gdy dana organizacja producentów znajduje się w sytuacji, do której metoda uproszczona nie ma zastosowania – może ona prowadzić działania niewymienione w metodzie uproszczonej lub może jeszcze nie prowadzić działań zwiększających usprawnienia, w szczególności w przypadkach, gdy tworzone są nowe organizacje producentów lub gdy organizacje producentów zamierzają opracowywać nowe działania w zakresie integracji itp.
- (83) W ramach metody alternatywnej wymagana jest ocena wszystkich działań organizacji producentów i zbadanie, czy niektóre działania mogą przynieść znaczące usprawnienia, dzięki czemu organizacja producentów w całości przyczyniałaby się do realizacji celów WPR. Niniejsze wytyczne zawierają wskazówki dotyczące metody alternatywnej, ale nie obejmują wszystkich możliwych aspektów oceny na podstawie metody alternatywnej, ponieważ metoda ta polega na oddzielnym rozpatrywaniu poszczególnych przypadków.
- (84) Niektóre działania inne niż te wymienione w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych mogą prowadzić do powstawania usprawnień. W takich przypadkach konieczne jest przeprowadzenie oceny na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji by stwierdzić, czy wspomniane działania organizacji producentów mogą przynieść znaczące usprawnienia, dzięki czemu działania w całości przyczyniałyby się do wypełniania celów WPR ⁽⁵³⁾.
- (85) Metoda alternatywna może również dotyczyć sytuacji, w której organizacja producentów zobowiązała się do zainwestowania w działania zwiększające usprawnienia, ale urzeczywistnienie takiej inwestycji wymaga czasu, podczas gdy organizacja ta prowadzi już sprzedaż w celu ustanowienia swojej pozycji na rynku i zapewnienia rentowności dokonywanych inwestycji. Wdrożenie każdej z inwestycji wymaga innego okresu czasu. Zasadniczo jednak nie powinno zajmować więcej niż rok, z wyjątkiem bardzo dużych inwestycji (np. w zakłady przetwórstwa lub infrastrukturę logistyczną).
- (86) W takich okolicznościach organizacja producentów musi wykazać, że jest finansowo zobowiązana do przeprowadzenia określonego działania i że skuteczne przeprowadzenie tego działania jest tylko kwestią czasu ze względu na nieuniknione opóźnienia we wdrażaniu (np. budowa obiektu). Jeżeli dana organizacja producentów jest w stanie wykazać się takim zobowiązaniem, konieczne jest przeprowadzenie oceny na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji by stwierdzić, czy takie nowe działania organizacji producentów przynoszą znaczące usprawnienia, dzięki czemu działania te w całości przyczyniałyby się do wypełniania celów WPR ⁽⁵⁴⁾. Jeżeli omawiany przypadek dotyczy działań wymienionych w art. 169 ust. 1 lit. a), 170 ust. 1 lit. a) i 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ocenę tę można przeprowadzić jako ocenę na podstawie metody uproszczonej opartej na rodzaju i znaczeniu (pod względem ilości i kosztów) planowanych działań. Jeżeli omawiany przykład dotyczy działań niewymienionych w art. 169 ust. 1 lit. a), art. 170 ust. 1 lit. a) i art. 171 ust. 1 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ocena prowadzona jest oddzielnie dla poszczególnych przypadków. Jeżeli w praktyce ostatecznie nie można zrealizować danego działania z powodu zdarzenia, na które organizacja producentów nie ma wpływu, organizacja nadal może korzystać z odstępstwa dopóki nie upłynie niezbędny czas po wystąpieniu tego zdarzenia w celu zakończenia negocjacji umownych szkodzących realizacji celów WPR (zob. przykład dotyczący roślin uprawnych w sekcji 4.3).

3.4. Stosunki między organizacją producentów a jej członkami

- (87) Z odstępstwa można skorzystać bez względu na to, czy dochodzi do przeniesienia prawa własności do danego produktu przez producentów na organizację producentów, ponieważ ma ono zastosowanie w stosunku do organizacji producentów w obu tych przypadkach ⁽⁵⁵⁾. Przeniesienie prawa własności nie jest wymagane, aby skorzystać z odstępstwa.

⁽⁵³⁾ Jeżeli zachowana jest zgodność z opisanymi powyżej poszczególnymi elementami metody uproszczonej pod względem ilości i kosztów, w takiej sytuacji również możliwe jest spełnienie warunków testu znaczących usprawnień. W przypadku braku zgodności konieczne jest przeprowadzenie oceny zgodności z testem znaczących usprawnień na podstawie faktów zaistniałych w konkretnej sytuacji w celu zapewnienia, aby wspomniane działania organizacji producentów przyniosły znaczące usprawnienia, dzięki czemu działania te w całości przyczyniałyby się do realizacji celów WPR.

⁽⁵⁴⁾ Zob. przypis 53.

⁽⁵⁵⁾ Artykuł 169 ust. 2 lit. a), art. 170 ust. 2 lit. a) i art. 171 ust. 2 lit. a) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

- (88) W ramach odstępstwa nakłada się jednak dwa wymogi w odniesieniu do stosunków między organizacją producentów a jej członkami ⁽⁵⁶⁾:
- a) producenci należący do danej organizacji producentów nie powinni być członkami żadnej innej organizacji producentów, która również negocjuje takie umowy w ich imieniu w odniesieniu do tego samego produktu. Innymi słowy wymaga się, aby producent nie udzielał upoważnienia jakiegokolwiek innej organizacji producentów do prowadzenia negocjacji umownych dotyczących danego produktu w odniesieniu do jego produktów łącznie z produktami innych producentów. Producent może jednak równolegle sprzedawać ten sam produkt bezpośrednio na rynku i może również prowadzić sprzedaż innych produktów za pośrednictwem innej organizacji producentów;
 - b) organizacja producentów może prowadzić negocjacje, pod warunkiem że odnośny produkt nie podlega obowiązkowi dostaw wynikającemu z członkostwa producenta w spółdzielni, która nie jest członkiem danej organizacji producentów, zgodnie z warunkami określonymi w statucie spółdzielni lub przepisach i decyzjach w nim zawartych lub z niego wynikających. Artykułów 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie można zatem uznać za podstawę stanowiącą o niezgodności z istniejącym obowiązkiem dostaw w strukturach spółdzielczych.

3.5. Ograniczenie produkcji

- (89) Odstępstwo podlega ograniczeniom ilościowym ⁽⁵⁷⁾.
- (90) Odstępstwo ma zastosowanie w **sektorze wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych**, pod warunkiem że ilość produktu będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez konkretną organizację producentów, wyprodukowana w jednym państwie członkowskim, nie przekracza **15 % całkowitej produkcji krajowej** każdego z produktów, o których mowa w art. 170 ust. 1 lit. a) i b) oraz art. 171 ust. 1 lit. a)–l) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.
- (91) W **sektorze oliwy z oliwek** odstępstwo ma zastosowanie wyłącznie pod warunkiem że ilość wyprodukowanej oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez konkretną organizację producentów, wyprodukowana w jednym państwie członkowskim, nie przekracza **20 % właściwego rynku**, z rozróżnieniem na oliwę z oliwek do spożycia dla ludzi i oliwę z oliwek przeznaczoną do innych celów. W niniejszych wytycznych, w specjalnej sekcji poświęconej sektorowi oliwy z oliwek, przedstawiono szczegółowe informacje na temat określania właściwego rynku.
- (92) Artykuły 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, w odniesieniu do określenia ograniczenia władzy rynkowej, odnoszą się do produkcji „w jednym państwie członkowskim”. W związku z tym, jeżeli negocjacje prowadzone przez organizację producentów w imieniu jej członków dotyczą dostaw w większej liczbie państw członkowskich, wielkości produkcji w każdym państwie członkowskim nie powinny przekraczać 15 % całkowitej produkcji krajowej w przypadku wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych oraz 20 % właściwego rynku w przypadku oliwy z oliwek.
- (93) Jeśli początkowo udział ten nie przekracza 15 % całkowitej produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych ⁽⁵⁸⁾ ani 20 % właściwego rynku oliwy z oliwek, ale następnie wzrasta powyżej tego poziomu, nie przekraczając przy tym poziomu 20 % całkowitej produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych ani 25 % właściwego rynku oliwy z oliwek, odstępstwo przewidziane w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych ma nadal zastosowanie **przez okres jednego roku kalendarzowego**, następującego po roku, w którym poziom 15 % całkowitej produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych lub 20 % właściwego rynku oliwy z oliwek został przekroczony.
- (94) W 2014 r. Komisja Europejska opublikowała odnośne dane dotyczące produkcji krajowej w Dzienniku Urzędowym UE ⁽⁵⁹⁾. Aktualne informacje są dostępne na stronie Komisji Europejskiej ⁽⁶⁰⁾. Odnośne dane dotyczące całkowitej produkcji krajowej obliczane są na podstawie średniej olimpijskiej ⁽⁶¹⁾ z pięciu poprzednich lat, co pozwala uzyskać stabilną wartość referencyjną, niepodlegającą wahaniom rocznym.

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

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

⁽⁵⁸⁾ Artykuł 170 ust. 1 lit. a) i b) oraz art. 171 ust. 1 lit. a)–l) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽⁵⁹⁾ Oliwa z oliwek: Dz.U. C 256 z 7.8.2014, s. 4.

Rośliny uprawne: Dz.U. C 256 z 7.8.2014, s. 1.

Wołowina i cielęcina: Dz.U. C 256 z 7.8.2014, s. 3.

⁽⁶⁰⁾ Oliwa z oliwek: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm

Wołowina i cielęcina: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm

Rośliny uprawne: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁽⁶¹⁾ Średnia olimpijska obliczana jest na podstawie danych dotyczących produkcji z ostatnich pięciu lat, z wyłączeniem lat o najwyższych i najniższych wartościach i z uśrednieniem pozostałych 3 lat.

- (95) Progi te nie oznaczają, że organizacja producentów nie może negocjować w imieniu swoich członków wyższych ilości. W takim przypadku odstępstwo nie będzie miało zastosowania, ponieważ ograniczone jest do negocjacji umownych, które spełniają warunki określone w niniejszych wytycznych. W przypadku, gdy organizacja producentów negocjuje wyższe ilości, będzie ona musiała ocenić swoje działania na podstawie innych reguł konkurencji i odstępstw, jakie istnieją i jakie przedstawiono w sekcji 2 powyżej.

3.6. Obowiązek powiadomienia

- (96) Stosowanie odstępstwa wymaga ⁽⁶²⁾, aby organizacja producentów powiadomiła właściwe organy państwa członkowskiego, w którym działa, o wielkości produkcji każdego z produktów objętych negocjacjami, jakie prowadzi w imieniu swoich członków. Każde państwo członkowskie określa odpowiednie organy właściwe.
- (97) Obowiązek powiadomienia właściwego organu danego państwa członkowskiego o wielkości produkcji objętej negocjacjami umownymi nie oznacza, że ten organ krajowy zezwala na negocjacje umowne.

3.7. Zabezpieczenia

3.7.1. Wprowadzenie

- (98) W art. 169 ust. 5, art. 170 ust. 5 i art. 171 ust. 5 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych określono mechanizm zabezpieczający, który nadaje organom ds. konkurencji państw członkowskich i Komisji Europejskiej uprawnienia do podejmowania decyzji w indywidualnym przypadku o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji przez daną organizację producentów.
- (99) Jeśli negocjacje prowadzone przez organizacje producentów obejmują tylko jedno państwo członkowskie, zabezpieczenia zostaną zastosowane przez organ ds. konkurencji tego państwa członkowskiego. Jeśli negocjacje prowadzone przez organizacje producentów obejmują więcej niż jedno państwo członkowskie, zabezpieczenia zostaną zastosowane przez Komisję Europejską. Organy ds. konkurencji państw członkowskich i Komisja Europejska określane są poniżej jako „właściwe organy ds. konkurencji”.
- (100) Jak określono w art. 169 ust. 5, art. 170 ust. 5 i art. 171 ust. 5 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, klauzula zabezpieczająca stanowi wyjątek od odstępstwa i w związku z tym wymaga wąskiej interpretacji.
- (101) Właściwy organ ds. konkurencji może powoływać się na klauzulę zabezpieczającą, nawet jeżeli dotrzymano progów ilościowych (15 % całkowitej produkcji krajowej w przypadku sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych lub 20 % właściwego rynku w sektorze oliwy z oliwek) w odniesieniu do negocjacji prowadzonych przez organizacje producentów.
- (102) Właściwy organ ds. konkurencji może korzystać z mechanizmu zabezpieczającego wyłącznie w następujących trzech sytuacjach:
- a) jeżeli uzna, że jest to niezbędne, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji; lub
 - b) gdy uzna, że produkt będący przedmiotem negocjacji stanowi część odrębnego rynku ze względu na swoje szczególne cechy lub jego zamierzone wykorzystanie i że takie zbiorowe negocjacje objęłyby ponad 15 % całkowitej krajowej produkcji na takim rynku ⁽⁶³⁾; lub
 - c) jeżeli uzna, że realizacja celów WPR jest zagrożona.
- (103) We wszystkich trzech przedstawionych sytuacjach działanie właściwego organu ds. konkurencji zgodnie z art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych nie ma charakteru sankcji za naruszenie reguł konkurencji, lecz traktowane jest raczej jako środek zapobiegawczy.
- (104) Do momentu przyjęcia przez właściwy organ ds. konkurencji decyzji o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji uznaje się, że negocjacje prowadzone przez organizacje producentów zgodnie z art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych są zgodne z prawem. W związku z tym przed datą przyjęcia takiej decyzji negocjacje prowadzone przez organizacje producentów, które spełniają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, nie mogą podlegać sankcjom na mocy ogólnego prawa konkurencji UE.

⁽⁶²⁾ Artykuł 169 ust. 2 lit. g), art. 170 ust. 2 lit. g) i art. 171 ust. 2 lit. g) rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych.

⁽⁶³⁾ Możliwość ta dotyczy wyłącznie sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych, czyli nie dotyczy sektora oliwy z oliwek, do którego stosuje się tylko warunki określone w lit. a) lub c).

- (105) W związku z tym, jeżeli dana organizacja producentów zastosuje się do decyzji właściwego organu ds. konkurencji dotyczącej powtórzenia negocjacji lub anulowania negocjacji umownych, odpowiada ona tylko za negocjacje umowne prowadzone po tej dacie.
- (106) Odstępstwo wygasa jednak po przyjęciu przez właściwy organ ds. konkurencji decyzji o wznowieniu takich negocjacji lub o niedopuszczeniu do ich prowadzenia. W rezultacie, jeżeli po dacie przyjęcia decyzji przez właściwy organ ds. konkurencji organizacja producentów nie zastosuje się do tej decyzji i kontynuuje negocjacje lub nadal realizuje zawarte umowy, w odniesieniu do postępowania tej organizacji producentów może zostać wszczęte postępowanie na mocy ogólnego prawa konkurencji.

3.7.2. Wykluczenie konkurencji

- (107) W odniesieniu do pierwszej sytuacji, w której właściwy organ ds. konkurencji interweniuje, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji, transakcje sprzedaży/umowy będące przedmiotem negocjacji prowadzonych przez organizację producentów w imieniu jej członków mogą w pełni spełniać warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, ale zawierają również klauzule ograniczające konkurencję w zakresie wykraczającym poza to, co jest konieczne do osiągnięcia koncentracji dostaw, czyli negocjacje umowne (tj. zapisy nieuwzględnione jako warunki w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, takie jak klauzula wyłączności mogąca powodować skutki antykonkurencyjne na rynku, na którym działa ograniczona liczba podmiotów, z których wszystkie są objęte warunkami wyłączności).
- (108) Jeżeli właściwy organ ds. konkurencji interweniuje, aby zapobiec wykluczeniu konkurencji, ma on na celu ochronę rywalizacji między producentami i procesów konkurencyjnych. Przeprowadzając taką analizę, należy rozpatrywać zarówno konkurencję rzeczywistą, jak i potencjalną⁽⁶⁴⁾. Konkurencja mogłaby zostać wykluczona, gdyby jeden z jej najważniejszych parametrów zostałby całkowicie wyeliminowany na danym rynku właściwym; dotyczy to w szczególności konkurencji cenowej⁽⁶⁵⁾ lub konkurencji w dziedzinie innowacji. Kolejne elementy mające wpływ na analizę wykluczenia konkurencji obejmują między innymi: udziały w rynku w szerszym kontekście analizy rzeczywistej zdolności konkurentów w zakresie konkurowania oraz ich motywacji do konkurowania⁽⁶⁶⁾; ograniczenie konkurencji będące skutkiem konkretnych negocjacji umownych; zdolność do wprowadzenia i utrzymania podwyżek cen; bariery wejścia dla nowych podmiotów. Aby uzyskać dalsze informacje szczegółowe na temat oceny wykluczenia konkurencji, zob. (przez analogię) sekcja 2 wytycznych Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [obecnie art. 101 ust. 3 TFUE]⁽⁶⁷⁾.
- (109) Jeżeli jednak umowy na dostawę zawierane przez organizację producentów w imieniu jej członków spełniają warunki określone w art. 169, 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych i umowy te nie zawierają klauzul, które mogłyby ograniczać konkurencję w zakresie wykraczającym poza to, co jest konieczne do osiągnięcia koncentracji dostaw, przewidzianej w tych artykułach, nie naruszają one postanowień art. 101 TFUE.

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

- (110) W odniesieniu do drugiej przedstawionej sytuacji właściwy organ ds. konkurencji może podjąć decyzję o wznowieniu negocjacji lub o niedopuszczeniu do prowadzenia negocjacji, jeżeli uzna, że:
- właściwy rynek produktowy (nie geograficzny) w odniesieniu do negocjacji dotyczących sektora wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych jest mniejszy niż rynek określony w art. 170 i 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych;
 - przedmiotowe negocjacje powodowałyby skutki antykonkurencyjne na przedmiotowych mniejszych rynkach.

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

⁽⁶⁴⁾ Np. wyrok z dnia 28 lutego 2002 r. w sprawie T-395/94 Atlantic Container Line przeciwko Komisji, ECLI:EU:T:2002:49, pkt 330.
⁽⁶⁵⁾ Np. wyrok w sprawie Metro przeciwko Komisji, 26/76, EU:C:1977:167, pkt 21: „... Chociaż znaczenie konkurencji cenowej jest tak wysokie, że nie da się jej wyeliminować, nie stanowi ona jednak jedynej skutecznej formy konkurencji ani takiej formy, której we wszystkich okolicznościach należy nadawać bezwzględny charakter priorytetowy. W świetle uprawnień przyznanych Komisji na mocy art. 85 ust. 3 widoczne jest, że istnieje możliwość pogodzenia wymogów utrzymania niezakłóconej konkurencji z zabezpieczeniem celów o innym charakterze i że w tym celu dopuszczalne są pewne ograniczenia konkurencji, pod warunkiem że są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz że nie skutkują wyeliminowaniem konkurencji w odniesieniu do znacznej części wspólnego rynku [...]”.

⁽⁶⁶⁾ W tym kontekście należy przypomnieć, że do podmiotów korzystających z odstępstwa mają zastosowanie progi władzy rynkowej w wysokości 15 % produkcji krajowej wołowiny i cielęciny oraz roślin uprawnych oraz 20 % właściwego rynku oliwy z oliwek.

⁽⁶⁷⁾ Komunikat Komisji – Wytyczne Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu [obecnie art. 101 ust. 3 TFUE], Dz.U. C 101 z 27.4.2004, s. 97.

3.7.4. Realizacja celów WPR jest zagrożona

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

4. PRZEPISY SZCZEGÓŁOWE DOTYCZĄCE POSZCZEGÓLNYCH SEKTORÓW

4.1. Sektor oliwy z oliwek

4.1.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze oliwy z oliwek

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

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

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

Analiza: organizacja producentów drugiego szczebla została uznana jako organizacja producentów lub jako zrzeszenie organizacji producentów, w zależności od przepisów obowiązujących w danym państwie członkowskim. Organizacja producentów drugiego szczebla koncentruje dostawy i wprowadza oliwę z oliwek do obrotu. Ilość oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów drugiego szczebla nie przekracza 20 % właściwego rynku. Ilość oliwy z oliwek będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Działania prowadzone przez organizacje producentów pierwszego szczebla i organizację drugiego szczebla mogą przynieść usprawnienia określone w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Do istotnych działań prowadzonych przez organizacje producentów pierwszego szczebla należą: wspólna produkcja, wspólny zakup środków produkcji i wspólna kontrola jakości, a istotne działania organizacji producentów drugiego szczebla obejmują: wspólny transport, butelkowanie, wspólną kontrolę jakości oraz wspólne działania marketingowe i promocyjne. Działania te obejmują całość produkcji będącej przedmiotem negocjacji umownych. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do działań organizacji producentów drugiego szczebla związanych z prowadzeniem negocjacji umownych.

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

Kontekst: w pewnym regionie kilku producentów oliwy z oliwek utworzyło organizację producentów w celu wspólnego przetwarzania oliwy. Organizacja producentów zajmuje się również wspólnym zarządzaniem odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek. Odpady poddawane są suszeniu i granulowaniu przez organizację producentów i mają być wykorzystywane jako źródło energii odnawialnej. W zimie organizacja wykorzystuje granulat do ogrzewania. Ponadto organizacja producentów negocjuje w imieniu swoich członków umowy na dostawę z detalistami i klientami z sektora przemysłu spożywczego, tj. prowadzi negocjacje umowne. Zarówno wspólne przetwarzanie oliwy z oliwek, jak i wspólne zarządzanie odpadami obejmują 80 % oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów. Ilości oliwy z oliwek komercjalizowane przez organizację producentów stanowią 2,4 % właściwego rynku oliwy z oliwek. Organizacja producentów zgłosiła organom krajowym ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych.

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawę i wprowadza oliwę z oliwek do obrotu. Ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 20 % właściwego rynku. Ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Organizacja producentów prowadzi działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie wspólne przetwarzanie i wspólne zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek. Oba działania prowadzone przez organizację producentów, tj. wspólne przetwarzanie i wspólne zarządzanie odpadami, obejmują ponad połowę oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów. Samo wspólne przetwarzanie obejmuje ponad połowę oliwy z oliwek komercjalizowanej przez organizację producentów. W związku z tym organizacja producentów może generować znaczące usprawnienia. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. Nie ma zatem potrzeby przeprowadzania odrębnej analizy wspólnego zarządzania odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji oliwy z oliwek. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do działań organizacji producentów związanych z prowadzeniem negocjacji umownych.

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

Kontekst: kilku producentów oliwy z oliwek (wyłaczarnie oliwy z oliwek) postanawia wspólnie sprzedawać część swojej produkcji oliwy luzem kilku różnym przedsiębiorstwom zajmującym się butelkowaniem; pozostałą część swojej produkcji producenci sprzedają oddzielnie innym klientom. Producenci oliwy z oliwek tworzą organizację producentów, aby prowadziła w ich imieniu negocjacje umowne z szeregiem przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem. W celu zapewnienia dostaw do jednego z przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem (największego klienta) organizacja producentów zleca realizację usług transportowych na zasadzie outsourcingu, które dotyczą 30 % całkowitej ilości oliwy z oliwek będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez tę organizację. Organizacja producentów nie transportuje oliwy z oliwek do innych przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem; klienci (rozlewnie) sami organizują usługi transportowe. Ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów stanowi 15,2 % właściwego rynku.

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawę i wprowadza oliwę z oliwek do obrotu. Ilość oliwy z oliwek będącą przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 20 % właściwego rynku. Jedynym działaniem zwiększającym usprawnienia prowadzonym przez organizację producentów jest wspólny transport realizowany w ramach dostaw oliwy z oliwek do jednego z przedsiębiorstw zajmujących się butelkowaniem. Wspólny transport wymieniono w art. 169 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych jako jedno z działań, które mogą przynieść znaczące usprawnienia. W tym przypadku wspólny transport obejmuje znacznie mniej niż 50 % ilości oliwy z oliwek będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów. Zgodnie z metodą uproszczoną działanie to nie obejmuje wystarczająco dużych ilości oliwy z oliwek, aby spełnić warunki testu znaczących usprawnień. Przedmiotowe działania związane z transportem prawdopodobnie nie przyniosą znaczących usprawnień, w związku z czym jest mało prawdopodobne, aby negocjacje umowne prowadzone przez organizację producentów spełniły warunki odstępstwa.

4.1.2. Identyfikacja właściwego rynku

- (116) W ramach odstępstwa wymaga się zidentyfikowania właściwego rynku produktowego i geograficznego hurtowej sprzedaży oliwy z oliwek, aby organizacje producentów mogły ustalić, czy nie przekraczają pułapu dotyczącego udziału w rynku ustalonego w warunkach odstępstwa ⁽⁶⁸⁾.
- (117) Rynki właściwe należy oceniać w każdym przypadku indywidualnie i Komisja Europejska zapewniła wytyczne dotyczące sposobu identyfikowania rynków właściwych w swoim obwieszczeniu w sprawie definicji rynku właściwego ⁽⁶⁹⁾. Komisja Europejska nie może przedstawić dokładnych definicji rynków właściwych w odniesieniu do sektora oliwy z oliwek, ale aby pomóc producentom w korzystaniu z przedmiotowego odstępstwa, w niniejszych wytycznych przedstawiono pewne wskazówki dotyczące tego sektora w oparciu o informacje, do których Komisja miała dostęp w momencie przyjmowania niniejszych wytycznych ⁽⁷⁰⁾. Rynki właściwe mogą zmieniać się z czasem, między innymi ze względu na zmiany sytuacji na rynkach.
- (118) Kwestią wymagającą rozstrzygnięcia jest zidentyfikowanie właściwego rynku produktowego i rynku geograficznego hurtowej sprzedaży oliwy z oliwek. Na tym rynku sprzedawcy to zasadniczo producenci i przedsiębiorstwa handlowe, a nabywcy to głównie przedsiębiorstwa handlowe, wytwórcy, detaliści, odbiorcy przemysłowi i odbiorcy w sektorze hotelarsko-restauracyjnym.

4.1.2.1. Właściwy rynek produktowy

- (119) Po pierwsze właściwy rynek produktowy oliwy z oliwek byłby odrębny od rynków produktowych innych olejów jadalnych, między innymi ze względu na różnice odnoszące się do cech charakterystycznych, cen i przeznaczenia tych produktów. Ponadto identyfikowanie oddzielnych rynków dla różnych rodzajów oliwy z oliwek (oliwa z oliwek najwyższej jakości z pierwszego tłoczenia, oliwa z oliwek z pierwszego tłoczenia i pozostałe oliwy, których podstawę stanowi oliwa z oliwek ⁽⁷¹⁾), może nie być konieczne z uwagi na wysoki stopień zastępowalności istniejący między tymi kategoriami produktów. Uwzględniając również strukturę kanałów sprzedaży, właściwe może być zidentyfikowanie trzech oddzielnych rynków:

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

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

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

4.1.2.2. Właściwy rynek geograficzny

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

4.2. Sektor wołowiny i cielęciny

4.2.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze wołowiny i cielęciny

- (122) W niniejszej sekcji wytycznych odniesiono się do praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w sektorze wołowiny i cielęciny, ilustrując to poniższymi przykładami.

⁽⁶⁸⁾ Zob. sekcja 3.5 dotycząca ograniczenia produkcji.

⁽⁶⁹⁾ Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5).

⁽⁷⁰⁾ Informacje te obejmują wcześniejsze postępowania przeprowadzone przez organy ds. konkurencji (DG ds. konkurencji Komisji Europejskiej i hiszpański krajowy organ ds. konkurencji) oraz informacje uzyskane przez Komisję Europejską od operatorów.

⁽⁷¹⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 29/2012 z dnia 13 stycznia 2012 r. w sprawie norm handlowych w odniesieniu do oliwy z oliwek, Dz.U. L 12 z 14.1.2012, s. 14 (z późniejszymi zmianami).

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

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

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza żywiec do obrotu. Wielkość sprzedaży organizacji producentów jest o wiele niższa niż 15 % całkowitej krajowej produkcji żywca wołowego. Ilość żywca będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Organizacja producentów prowadzi następujące działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych: po pierwsze działania w zakresie wspólnego transportu bydła i po drugie wspólne pozyskiwanie środków produkcji, takich jak pasza i leki. Wspólny transport, którym zajmuje się organizacja producentów, obejmuje ponad połowę ilości przez nią komercjalizowanych (w tym przypadku jest to 100 % żywca wołowego). W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. W odniesieniu do wspólnego pozyskiwania środków produkcji nie ma potrzeby przeprowadzania odrębnej analizy w tej sytuacji. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do działań organizacji producentów związanych z prowadzeniem negocjacji umownych.

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

Kontekst: kilku producentów żywca rzeźnego wołowego i cielęcego z pewnego regionu utworzyło organizację producentów, za pośrednictwem której wspólnie pozyskują paszę. Wybudowali oni również wspólnie obiekt magazynowy, aby zapewnić przechowywanie paszy w dobrych warunkach (system przechowywania pozwala na regulowanie temperatury i wilgotności, tak aby możliwe było utrzymanie dobrej jakości paszy przez dłuższy okres czasu). Organizacja producentów monitoruje również stan zapasów paszy, tak aby wystarczająca jej ilość była zawsze gotowa do rozprowadzenia wśród producentów stosownie do ich bieżących potrzeb i bez przeszkód. Ponadto organizacja producentów negocjuje w imieniu swoich członków umowy na dostawę żywca rzeźnego wołowego i cielęcego z klientami, tj. prowadzi negocjacje umowne. Wspólne pozyskiwanie paszy obejmuje 80 % paszy niezbędnej do hodowli żywca rzeźnego komercjalizowanego przez organizację producentów. Udział wołowiny i cielęciny sprzedawanej przez organizację producentów stanowi 14,5 % całkowitej produkcji krajowej. Organizacja producentów zgłosiła organom krajowym ilość żywca wołowego i cielęcego będącą przedmiotem negocjacji umownych.

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza wołowinę i cielęcinę do obrotu. Ilość żywca wołowego i cielęcego będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 15 % produkcji krajowej. Ilość żywca będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Organizacja producentów prowadzi także działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie wspólne pozyskiwanie środków produkcji (paszy). Działania polegające na wspólnym pozyskiwaniu środków produkcji prowadzone przez organizację producentów obejmuje środki produkcji niezbędne do hodowli ponad połowy żywca rzeźnego komercjalizowanego przez organizację producentów. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

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

Kontekst:	uznana organizacja producentów prowadzi wspólną sprzedaż 80 % bydła rzeźnego produkowanego przez swoich członków. Udział tej sprzedaży w rynku całkowitej produkcji wołowiny w danym państwie członkowskim wynosi 6 %. Oprócz wspólnej sprzedaży organizacja producentów prowadzi również wspólne kampanie promocyjne w imieniu swoich członków obejmujące zamieszczanie ogólnych reklam w lokalnej gazecie, zawierających informacje na temat żywca wołowego jej członków. Wspólne działania promocyjne obejmują wszystkie produkty sprzedawane przez organizację producentów.
Analiza:	organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza żywca do obrotu. Ilość żywca wołowego i cielęcego będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 15 % produkcji krajowej. Organizacja producentów prowadzi jedno działanie mogące przynieść usprawnienia określone w art. 170 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie wspólną promocję. Działanie to obejmuje całość wspólnie sprzedawanej produkcji, jednakże wydaje się, że wspólne działanie nie spełnia warunków testu znaczących usprawnień na podstawie metody uproszczonej. W opisywanym przypadku wydaje się, że organizacja producentów nie tworzy produktu o wartości dodanej, tj. produktu, który różni się od innych produktów i charakteryzuje się pewnymi specyficznymi cechami, lecz jedynie promuje produkt swoich członków za pośrednictwem ogólnych reklam. Ponadto przedmiotowe działanie polegające na wspólnej promocji prawdopodobnie nie przyniesie znaczących usprawnień, w związku z czym jest mało prawdopodobne, aby negocjacje umowne prowadzone przez organizację producentów spełniły warunki odstępstwa.

4.3. Sektor roślin uprawnych

4.3.1. Przykłady zastosowania odstępstwa w sektorze roślin uprawnych

- (126) W niniejszej sekcji wytycznych odniesiono się do praktycznego zastosowania szczegółowych przepisów rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych w sektorze roślin uprawnych, ilustrując to poniższymi przykładami.
- (127) **Przykład** oceny organizacji producentów działającej w sektorze roślin uprawnych, w przypadku gdy odstępstwo ma zastosowanie, na podstawie art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych:

Kontekst:	uznana organizacja producentów zboża ma swoją siedzibę w państwie członkowskim A i zrzesza również członków w państwach członkowskich B i C. Organizację utworzono w celu świadczenia na rzecz członków tej organizacji usług transportowych, ponieważ koszty transportu są stosunkowo wysokie ze względu na oddalone położenie punktów sprzedaży. Usługi w zakresie wspólnego transportu (we własnym zakresie lub zlecanego na zasadzie outsourcingu) obejmują średnio 60 % produkcji będącej przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów. Ponadto organizacja producentów jest zaangażowana we wspólne pozyskiwanie środków produkcji, zwłaszcza nawozów i pestycydów. Poza tym organizacja świadczy również na rzecz swoich członków usługi informacyjne, przykładowo udzielanie informacji na temat nowych nasion na rynku, dywersyfikacji ryzyka, w tym zabezpieczania się przed ryzykiem itp.
------------------	--

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

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

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza produkty roślin uprawnych do obrotu. Udział pszenicy, jęczmienia, owsa, rzepaku, bobu i bobiku oraz grochu polnego sprzedawanych/będących przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 15 % całkowitej produkcji krajowej w państwie członkowskim A. Ilość roślin uprawnych będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Organizacja producentów prowadzi działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie działania w zakresie wspólnego transportu i wspólnego pozyskiwania środków produkcji. Wspólny transport, którym zajmuje się organizacja producentów, obejmuje ponad połowę ilości przez nią komercjalizowanych. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. Ocena wspólnego pozyskiwania środków produkcji i usług informacyjnych nie jest w tym przypadku konieczna, ponieważ warunki testu zostały spełnione w odniesieniu do jednego wspólnego działania. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

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

Kontekst: w regionie, w którym istnieje wiele rzek żeglownych, kilku producentów pszenicy zwyczajnej i jęczmienia, pragnąc wykorzystać na swoją korzyść walory położenia geograficznego i ukształtowania terenu, podjęło decyzję o utworzeniu organizacji producentów, której celem jest wspólne utworzenie centrum dystrybucji w obiektach portowych. Umożliwia to nabywcom bezpośredni transport statkami zbiorów kupowanych od organizacji producentów. Centrum dystrybucji zintegrowane jest z działaniem polegającym na wspólnym transporcie. Organizacja producentów organizuje transport zbiorów z gospodarstw producentów do centrum dystrybucji. Ponadto organizacja producentów negocjuje w imieniu swoich członków umowy na dostawę z klientami, tj. prowadzi negocjacje umowne. Działania polegające na utworzeniu centrum dystrybucji i wspólnym transporcie obejmują 85 % ilości pszenicy zwyczajnej i jęczmienia komercjalizowanej przez organizację producentów. Udział pszenicy zwyczajnej i jęczmienia sprzedawanych przez organizację producentów stanowi odpowiednio 12,5 % i 8 % całkowitej produkcji krajowej tych roślin uprawnych. Organizacja producentów zgłosiła organom krajowym ilość pszenicy zwyczajnej i jęczmienia będącą przedmiotem negocjacji umownych.

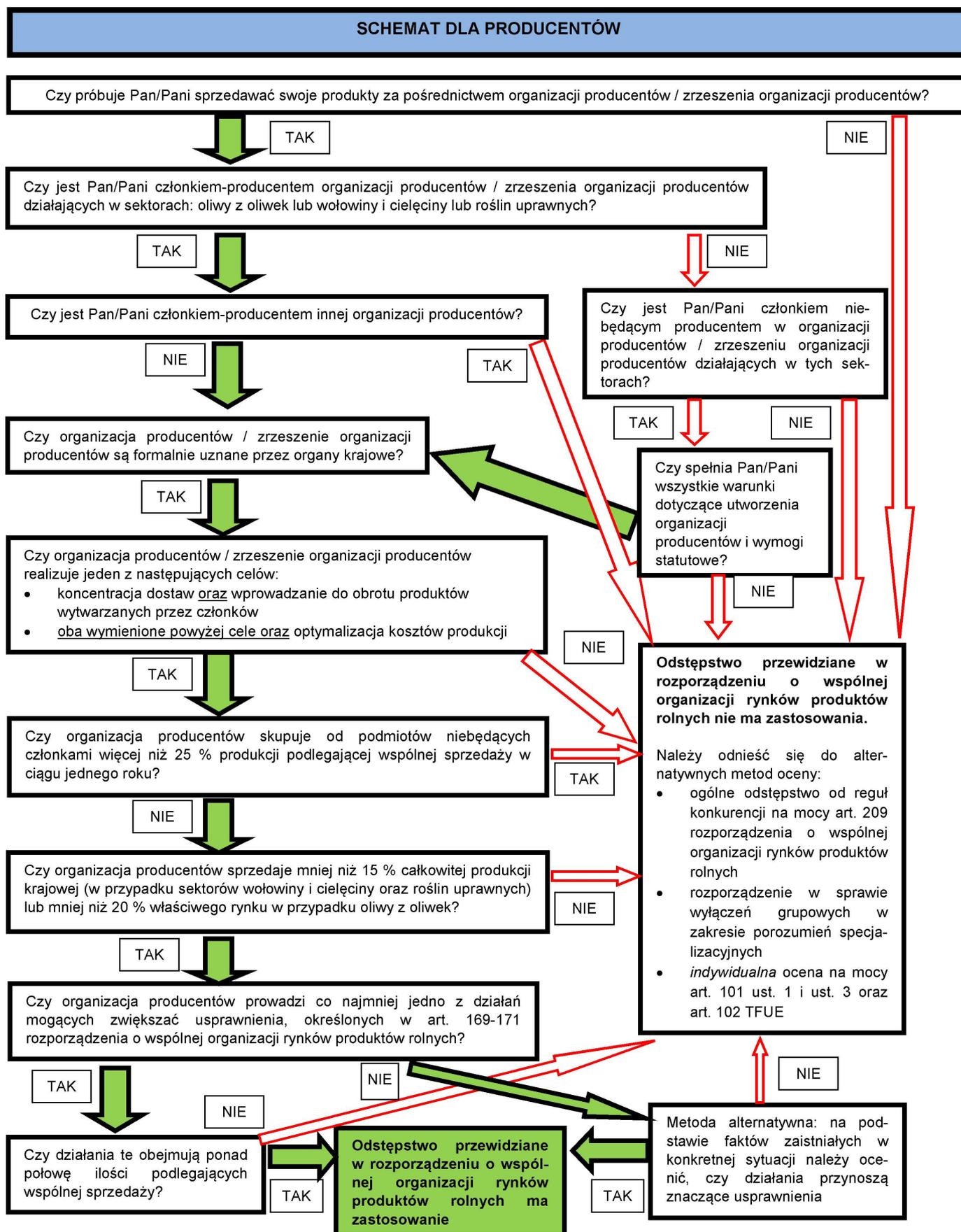
Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza rośliny uprawne do obrotu. Ilość pszenicy zwyczajnej i jęczmienia będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów nie przekracza 15 % produkcji krajowej. Ilość pszenicy zwyczajnej i jęczmienia będąca przedmiotem negocjacji umownych została zgłoszona organom krajowym. Tworząc centrum dystrybucji powiązane ze wspólnym transportem zbiorów od producentów do centrum dystrybucji, organizacja producentów prowadzi działania mogące przynieść usprawnienia, określone w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, a mianowicie utworzenie centrum dystrybucji powiązanego ze wspólnym transportem. Działania te obejmują ponad połowę ilości komercjalizowanych przez organizację producentów. W związku z powyższym można stwierdzić, że zgodnie z metodą uproszczoną warunki testu znaczących usprawnień zostałyby spełnione. W związku z tym odstępstwo ma zastosowanie do negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów.

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

Kontekst: uznana organizacja producentów prowadzi sprzedaż pszenicy i jęczmienia produkowanych przez swoich członków oraz podmioty niebędące członkami. Udział pszenicy produkowanej przez członków organizacji producentów oraz będącej przedmiotem prowadzonych przez nią negocjacji umownych wynosi w państwie członkowskim A 9,8 % krajowej produkcji, a jęczmienia – 11 % krajowej produkcji. Udział organizacji producentów w rynku z uwzględnieniem także pszenicy i jęczmienia dostarczanych przez podmioty niebędące członkami wynosi odpowiednio 12,2 % i 14,1 %. Oprócz prowadzenia negocjacji umownych w imieniu swoich członków organizacja producentów planuje zainwestować w obiekt magazynowy wyposażony w maszyny do przetwarzania (tj. suszenia i oczyszczania), który zaspokoi 10 % potrzeb organizacji w zakresie przechowywania i w którym przechowywać się będzie około 1 % łącznej ilości pszenicy sprzedawanej przez tę organizację producentów (produktów jej członków i podmiotów niebędących członkami). Organizacja otrzymała od lokalnego banku kredyt na sfinansowanie tej inwestycji. Obecnie organizacja producentów dokonuje różnych ofert na budowę i ofert na urządzenie otrzymanych od różnych przedsiębiorstw. Organizacja producentów planuje rozpocząć korzystanie z obiektu magazynowego za 6–8 miesięcy. Ponadto organizacja wysyła również swoim członkom cotygodniowe biuletyny z informacjami na temat zmian na rynku oraz ze stosownymi wiadomościami dotyczącymi pszenicy i producentów.

Analiza: organizacja producentów jest formalnie uznana przez właściwy organ krajowy. Koncentruje ona dostawy i wprowadza produkty roślin uprawnych do obrotu. Udział ilości pszenicy i jęczmienia kupowanych od podmiotów niebędących członkami nie przekracza 25 % całkowitej ilości pszenicy i jęczmienia będącej przedmiotem negocjacji umownych przeprowadzonych przez organizację producentów w ciągu jednego roku. Ilość pszenicy i jęczmienia będąca przedmiotem negocjacji umownych prowadzonych przez organizację producentów, z uwzględnieniem ilości dostarczanych przez podmioty niebędące członkami, nie przekracza 15 % produkcji krajowej. Organizacja producentów nie prowadzi działań mogących przynieść usprawnienia określonych w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych. Organizacja ta jedynie planuje zrealizować w przyszłości jedno działanie mogące potencjalnie zwiększyć usprawnienia wymienione w art. 171 rozporządzenia o wspólnej organizacji rynków produktów rolnych (wspólne przechowywanie) w odniesieniu do produkcji pszenicy. W związku z powyższym uproszczona metoda oceny zgodności z testem znaczących usprawnień nie ma zastosowania. W opisywanym przypadku można jednak zastosować metodę alternatywną określoną w pkt (82)–(86). Organizacja producentów uzyskała linię kredytową w banku i otrzymała oferty od różnych przedsiębiorstw dotyczące budowy obiektu magazynowego. Projekt zostanie zrealizowany w ciągu 6–8 miesięcy. W związku z tym wydaje się, że organizacja producentów zobowiązała się zainwestować w działanie zwiększające usprawnienia i jedynie potrzebuje czasu na wybudowanie obiektu magazynowego do przechowywania pszenicy. Organizacja producentów może zatem skorzystać z odstępstwa, pod warunkiem że usprawnienia, jakie przyniesie to działanie w zakresie przechowywania, mogą być znaczące. Jest to jednak mało prawdopodobne, zważywszy że organizacja producentów planuje przechowywać jedynie 1 % łącznej ilości komercjalizowanej przez siebie pszenicy. Jeżeli chodzi o inne działania, organizacja producentów przekazuje swoim członkom informacje w formie biuletynów. Istnieje możliwość, że takie informacje mogą być przydatne, a nawet skutkować zwiększeniem usprawnień. Nie wydaje się jednak prawdopodobne, by przekazywane informacje same w sobie przynosiły znaczące usprawnienia. W odniesieniu do jęczmienia nie wprowadzono ani nie planuje się wprowadzenia żadnych działań zwiększających usprawnienia. W związku z tym działania organizacji producentów prawdopodobnie nie przyniosą znaczących usprawnień, jest zatem mało prawdopodobne, aby negocjacje umowne prowadzone przez organizację producentów spełniły warunki odstępstwa.

ZAŁĄCZNIK I



ZAŁĄCZNIK II

SCHEMAT DLA ORGANIZACJI PRODUCENTÓW / ZRZESZENIA ORGANIZACJI PRODUCENTÓW

