



#### Sadržaj

#### IV. Obavijesti

##### OBAVIJESTI INSTITUCIJA, TIJELA, UREDA I AGENCIJA EUROPSKE UNIJE

##### **Europska komisija**

2015/C 431/01

Obavijest komisije – Smjernice o primjeni posebnih pravila iz članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura ..... 1



## IV.

(Obavijesti)

OBAVIJESTI INSTITUCIJA, TIJELA, UREDA I AGENCIJA EUROPSKE UNIJE

## EUROPSKA KOMISIJA

## OBAVIJEST KOMISIJE

**Smjernice o primjeni posebnih pravila iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura**

(2015/C 431/01)

## SADRŽAJ

|   | <i>Stranica</i> |
|---|-----------------|
| 1. UVOD: SVRHA I PODRUČJE PRIMJENE SMJERNICA .....  | 3               |
| 2. OPĆA I SEKTORSKA PRAVILA KOJA SE PRIMJENJUJU NA SPORAZUME KOJE SU SKLOPILI POLJOPRIVREDNI PROIZVOĐAČI U MASLINOVOG ULJA, GOVEDINE I TELETINE TE RATARSKIH KULTURA .....                      | 4               |
| 2.1. Uvod .....   | 4               |
| 2.2. Opći okvir tržišnog natjecanja .....   | 4               |
| 2.2.1. Primjena članaka 101. i 102. UFEU-a na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima ...  | 4               |
| 2.2.2. Posebna odstupanja od primjene članka 101. UFEU-a izvan zakonodavstva o poljoprivredi: Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju .....   | 8               |
| 2.3. Opće odstupanje u Uredbi o ZOT-u: članci 206. i 209. ....  | 9               |
| 2.4. Odstupanje od primjene članaka 101. i 102. UFEU-a na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura, kako je utvrđeno u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ..... | 10              |
| 2.5. Procjena spojivosti sporazuma s pravilima tržišnog natjecanja od strane OP-a .....   | 12              |
| 3. UVJETI ZA PRIMJENU ODSUPANJA .....   | 14              |
| 3.1. Priznavanje OP-a/UOP-a .....   | 14              |
| 3.2. Ciljevi OP-a i nabava proizvoda kod nečlanova .....  | 15              |
| 3.3. Test značajnog učinka .....  | 16              |
| 3.3.1. Pojednostavnjena metoda .....  | 18              |
| 3.3.2. Alternativna metoda .....  | 29              |
| 3.4. Odnosi između OP-a i njegovih članova .....  | 29              |

|  | <i>Stranica</i> |
|--|-----------------|
| 3.5. Gornja granica proizvodnje .....  | 30              |
| 3.6. Obveza obavješćivanja .....   | 31              |
| 3.7. Zaštitne mjere .....  | 31              |
| 3.7.1. Uvod .....  | 31              |
| 3.7.2. Isključivanje tržišnog natjecanja .....   | 32              |
| 3.7.3. Manje mjerodavno tržište proizvoda s negativnim utjecajem na tržišno natjecanje ..... | 32              |
| 3.7.4. Ugroženi su ciljevi ZPP-a .....   | 33              |
| 4. POSEBNE ODREDBE ZA PREDMETNE SEKTORE .....  | 33              |
| 4.1. Maslinovo ulje .....  | 33              |
| 4.1.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru maslinovog ulja .....                          | 33              |
| 4.1.2. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta .....   | 35              |
| 4.1.2.1. Mjerodavno tržište proizvoda .....  | 35              |
| 4.1.2.2. Mjerodavno zemljopisno tržište .....  | 35              |
| 4.2. Sektor govedine i teletine .....  | 35              |
| 4.2.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru govedine i teletine .....                      | 35              |
| 4.3. Ratarske kulture .....  | 37              |
| 4.3.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru ratarskih kultura .....                        | 37              |
| PRILOG I.: Dijagram za proizvođače .....   | 40              |
| PRILOG II.: Dijagram za OP-ove/UOP-ove .....   | 41              |

**1. UVOD: SVRHA I PODRUČJE PRIMJENE SMJERNICA**

1. Ove smjernice <sup>(1)</sup> daju se proizvođačima u sektoru maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura upute za primjenu članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u <sup>(2)</sup> o utvrđivanju posebnih pravila za pregovore o ugovorima u tim sektorima. Izdaju se u skladu s člankom 206. stavkom 3. Uredbe o ZOT-u <sup>(3)</sup>.
2. Ove smjernice nisu pravno obvezujuće. Iako ima je cilj dati posebne upute proizvođačima, proizvođači su sami odgovorni za ocjenjivanje svoje prakse. Osim toga, svrha je smjernica dati upute sudovima i tijelima za zaštitu tržišnog natjecanja država članica u pogledu primjene članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.
3. Subjekti na koje se odnose ove smjernice definirani su kako slijedi:
  - A proizvođač je proizvođač predmetnog proizvoda,
  - OP je organizacija proizvođača u skladu s definicijom iz članka 152. Uredbe o ZOT-u,
  - UOP je udruženje organizacija proizvođača u skladu s definicijom iz članka 156. Uredbe o ZOT-u,

Ako smjernice upućuju na OP (OP-ove), isto se primjenjuje i na UOP (UOP-ove), ako izričito nije navedeno drugačije. OP se može osnivati u različitim pravnim oblicima, ovisno o primjenjivim nacionalnim pravilima. Ako su zadruge priznate kao OP-ovi, na njih se mogu primjenjivati članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u. Priznate sektorske organizacije nisu obuhvaćene člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u. Međutim, one bi mogle iskoristiti mogućnost odstupanja iz članka 210. Uredbe o ZOT-u.

4. Člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u OP-ovima i UOP-ovima da pregovaraju, u ime svojih članova, o ugovorima o nabavi predmetnih proizvoda u skladu s nizom uvjeta <sup>(4)</sup>.
5. Smjernicama su obuhvaćena sljedeća pitanja:
  - okvir općih primjenjivih pravila tržišnog natjecanja,
  - posebna pravila utvrđena člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u,
  - praktična primjena posebnih pravila utvrđenih člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u u predmetnim poljoprivrednim sektorima.
6. Stajalištem Europske komisije ne dovodi se u pitanje sudska praksa Suda Europske unije <sup>(5)</sup> o tumačenju članaka 39., 42., 101. i 102. Ugovora u funkcioniranju Europske unije (dalje u tekstu „UFEU”) i članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.
7. Komisija će i dalje pratiti primjenu smjernica na temelju tržišnih informacija od dionika ili NNT-ova te može revidirati smjernice s obzirom na kretanja u budućnosti i nove spoznaje. Osim ako se smjernice revidiraju, one ostaju na snazi sve dok se ne izmijene članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u. U slučaju izmjene svih ili bilo kojeg od prethodno navedenih članaka, smjernice će se, po potrebi, revidirati i ažurirati u skladu s prihvaćenim izmjenama.

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

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

<sup>(3)</sup> Članak 206. stavak 3. Uredbe o ZOT-u: „Komisija prema potrebi objavljuje smjernice za pomoć nacionalnim tijelima za zaštitu tržišnog natjecanja, kao i poduzećima.”

<sup>(4)</sup> Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u isključivo se primjenjuju na posebnu kategoriju OP-ova i UOP-ova koje su države članice priznale u skladu s člankom 152. stavkom 1. i člankom 156. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u, odnosno, ta se pravila ne odnose na bilo koju drugu kategoriju OP-a ili UOP-a. Više pojedinosti navedeno je u stavku 53. u nastavku.

<sup>(5)</sup> Sud Europske unije ovdje se odnosi na Sud pravde i Opći sud.

2. **OPĆA I SEKTORSKA PRAVILA KOJA SE PRIMJENJUJU NA SPORAZUME KOJE SU SKLOPILI POLJOPRIVREDNI PROIZVOĐAČI U MASLINOVOG ULJA, GOVEDINE I TELETINE TE RATARSKIH KULTURA**

2.1. **Uvod**

8. Člankom 42. UFEU-a daje se zakonodavcu EU-a (Europskom parlamentu i Vijeću) ovlast da utvrdi u kojoj se mjeri pravila tržišnog natjecanja primjenjuju na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima.

9. Drugim riječima, u skladu s člankom 42. UFEU-a, zakonodavac EU-a utvrđuje u kojoj se mjeri pravila tržišnog natjecanja primjenjuju na poljoprivredni sektor, uzimajući u obzir ciljeve Zajedničke poljoprivredne politike (dalje u tekstu „ciljevi ZPP-a”) utvrđene u članku 39. UFEU-a. Prema Sudu EU-a, tom se odredbom priznaje prevlast ciljeva poljoprivredne politike nad ciljevima Ugovora u pogledu tržišnog natjecanja <sup>(6)</sup>.

10. U skladu s člankom 39. UFEU-a, ciljevi ZPP-a sljedeći su:

(a) povećati poljoprivrednu produktivnost promicanjem tehničkog napretka i osiguranjem racionalnog razvoja poljoprivredne proizvodnje te optimalnog korištenja čimbenika proizvodnje, osobito radne snage;

(b) na taj način osigurati primjeren životni standard poljoprivrednog stanovništva, osobito povećanjem osobne zarade osoba koje se bave poljoprivredom;

(c) stabilizirati tržišta;

(d) osigurati dostupnost opskrbe; i

(e) pobrinuti se da roba dođe do potrošača po razumnim cijenama.

2.2. **Opći okvir tržišnog natjecanja**

2.2.1. *Primjena članaka 101. i 102. UFEU-a na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i trgovinu njima*

11. Na temelju članka 42. UFEU-a, u članku 206. Uredbe o ZOT-u navedeno je da se pravila tržišnog natjecanja iz članaka 101. do 106. UFEU-a primjenjuju na proizvodnju i trgovinu poljoprivrednim proizvodima:

*„Osim ako je drukčije predviđeno ovom Uredbom, a u skladu s člankom 42. UFEU-a, članci od 101. do 106. UFEU-a i provedbene odredbe koje se na njih odnose primjenjuju se, podložno člancima od 207. do 210. ove Uredbe, na sve sporazume, odluke i djelovanja iz članka 101. stavka 1. i članka 102. UFEU-a koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovinu njima.”*

<sup>(6)</sup> Presuda u predmetu Maizena, 139/79, EU:C:1980:250, stavak 23.; presuda u predmetu Njemačka protiv Vijeća, C-280/93, EU:C:1994:367, stavak 61.

12. Članci 101. <sup>(7)</sup> i 102. <sup>(8)</sup> UFEU-a primjenjuju se na ponašanje poduzetnika i udruženja poduzetnika u obliku sporazuma, odluka, djelovanja ili zlouporabe prevladavajućeg položaja, ako bi oni „mogli utjecati na trgovinu među državama članicama.” Pojediniosti o tumačenju ovog kriterija prihvatljivosti nalaze se u Smjernicama Europske komisije o utjecaju na trgovinu <sup>(9)</sup>. Ako nije ugrožena trgovina između država članica, primjenjuju se nacionalna pravila o tržišnom natjecanju.
13. Članak 101. UFEU-a primjenjuje se u načelu na sve gospodarske djelatnosti proizvođača i OP-ova. OP je udruženje pojedinačnih proizvođača te se time smatra i udruženjem poduzetnika i samim poduzetnikom, za potrebe primjene prava o tržišnom natjecanju EU-a <sup>(10)</sup>, ako se bavi gospodarskom djelatnošću. Prema tome, i OP i njezini članovi moraju poštovati pravila tržišnog natjecanja. U skladu s time, pravila tržišnog natjecanja ne primjenjuju se samo na sporazume između pojedinih proizvođača (npr. osnivanje OP-a i statuti o osnivanju), već i na odluke koje je donio i ugovore koje je sklopio OP.
14. Sud EU-a donio je niz presuda koje se posebno bave zadrugama. Zadruga doista jesu poseban oblik OP-a. Kada je ocjenjivao primjenu članka 101. stavka 1. UFEU-a na zadruga (koje su jedan od mogućih oblika OP-a), Sud EU-a smatrao je da organizacija poduzeća u posebnom obliku zadruga samo po sebi ne predstavlja postupanje kojim se narušava tržišno natjecanje. Međutim, to ne znači da zadruga, kao takve, nisu automatski obuhvaćene zabranom iz članka 101. stavka 1. UFEU-a jer svejedno mogu utjecati na trgovačko postupanje svojih članova kojim se narušava tržišno natjecanje na tržištu na kojem ta poduzeća posluju <sup>(11)</sup>.

<sup>(7)</sup> Članak 101. UFEU-a:

„1. Budući da su nespojivi sa zajedničkim tržištem, zabranjuju se: svi sporazumi među poduzetnicima, odluke udruženja poduzetnika i usklađena djelovanja koji bi mogli utjecati na trgovinu među državama članicama i koji imaju za cilj ili posljedicu sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja na zajedničkom tržištu, a osobito oni kojima se:

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

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

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

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

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

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

<sup>(8)</sup> Članak 102. UFEU-a:

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

Takva se zlouporaba može osobito sastojati od:

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

<sup>(9)</sup> Obavijest Komisije – Smjernice o načelu utjecaja na trgovinu iz članka 81. i 82. Ugovora (SL C 101, 27.4.2004., str. 81.).

<sup>(10)</sup> Gospodarska djelatnost definira se kao djelatnost koja se sastoji od ponude robe i usluga na određenom tržištu. Za više informacija: primjerice, presudu u predmetu Komisija protiv Italije, 118/85, EU:C:1987:283, stavak 7. Poduzetnik je subjekt koje se bavi gospodarskom djelatnošću.

<sup>(11)</sup> Više pojediniosti i kontekst dostupni su u presudi u predmetu Oude Luttikhuis C-399/93, EU:C:1995:434, stavci 10. – 16. Vidjeti također mišljenje nezavisnog odvjetnika Tesaura u ovom predmetu, EU:C:1995:277, stavci 29. – 30.

15. **Primjer** primjene članka 101. UFEU-a na aktivnosti proizvođača:

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

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

## 16. Osim toga, članak 102. UFEU-a primjenjuje se na proizvođače i na OP-ove koji djeluju kao poduzeće. Zabrana zlorababe vladajućeg položaja predviđena u članku 102. UFEU-a u potpunosti se primjenjuje na poljoprivredni sektor. Međutim, došlo je do povrede članka 102. ako su ispunjeni sljedeći uvjeti:

- (a) Prvo, OP ili proizvođač moraju imati vladajući položaj na predmetnom tržištu proizvoda i zemljopisnom tržištu (mjerodavno tržište) <sup>(12)</sup>, tj. položaj gospodarske snage zahvaljujući kojem se može u velikoj mjeri ponašati neovisno o svojim konkurentima, klijentima i, naposljetku, potrošačima <sup>(13)</sup>.
- (b) Drugo, OP ili proizvođač mora zlorabiti svoj vladajući položaj praksom isključivanja i/ili iskorištavanja na štetu konkurenata, klijenata i/ili potrošača <sup>(14)</sup>.
- (c) Ovakva djelovanja utječu na trgovinu među državama članicama <sup>(15)</sup>.

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

**Situacija:** Regija u kojoj se proizvodi pšenica znatno je udaljena od ostalih regija u kojima se proizvodi pšenica. Pšenica se u toj regiji upotrebljava za mljevenje za proizvodnju brašna u lokalnim mlinovima ili za proizvodnju hrane za životinje u tom području. Pšenica za mljevenje mora zadovoljavati strože specifikacije kvalitete i prodaje se po višim cijenama od pšenice za hranu za životinje. Dio pšenice uvozi se iz susjedne zemlje i time se nadopunjuje lokalna ponuda, a zbog troškova prijevoza cijena uvezene pšenice obično je veća od lokalne cijene. Velika grupacija OP-a kojoj pripada polovica lokalnih proizvođača pšenice (prema količini proizvodnje) opskrbljuje većinu lokalnih mlinara, a ostali su proizvođači manje organizirani i zadovoljavaju ostatak potražnje proizvođača hrane za životinje i mlinara (koje ne opskrbljuju velike OP), ako je ima. U skladu sa statutom OP-a, članovi velikog OP-a obvezni su svom svojom proizvodnjom opskrbljivati OP i zbog brojnih pravnih i praktičnih pitanja ti članovi rijetko napuštaju OP-ove. Prije nekoliko godina određeni broj poljoprivrednika koji nisu članovi velikog OP-a, osnovao je novi OP koji je unaprijedio kvalitetu i količinu proizvedene pšenice i uložio u sustav skladištenja i distribucije kako bi mogao isporučivati velike količine pšenice. Taj novi, manji OP postupno je uvjerio lokalne mlinare da

<sup>(12)</sup> Za više informacija: Obavijest Komisije o utvrđivanju mjerodavnog tržišta radi provedbe prava tržišnog natjecanja Zajednice (SL C 372, 9.12.1997., str. 5.).

<sup>(13)</sup> Presuda u predmetu *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, stavak 65.

<sup>(14)</sup> Zlorababa isključivanjem praksa je koja se ne temelji na uobičajenim poslovnim postupcima i čiji je cilj ugroziti konkurentni položaj konkurenata vladajućeg poduzeća ili ih isključiti s tržišta u potpunosti te time u konačnici uzrokovati štetu klijentima (kao što je odbijanje isporuke, davanje dozvole, predatorske cijene). Zlorababa iskorištavanjem, s druge strane, uključuje pokušaj poduzeća u vladajućem položaju da iskoristi prilike koje ima zbog svoje tržišne snage u cilju nanošenja izravne štete klijentima, primjerice, određivanjem pretjeranih cijena.

<sup>(15)</sup> Za više informacija: Obavijest Komisije – Smjernice o načelu utjecaja na trgovinu iz članaka 81. i 82. Ugovora (SL C 101, 27.4.2004., str. 81.).



kupuju pšenicu od njega umjesto od velikog OP-a. Suočen s postupnim smanjenjem profitabilnijeg tržišta pšenice za mljevenje, veliki OP odlučio je smanjiti veleprodajne cijene pšenice za mljevenje (zrna) ispod promjenjivog troška kako bi ponovno privukao klijente te je učinkovito vratio neke od tih klijenata na štetu svojeg konkurenta u nastanku.

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

18. Članak 101. UFEU-a primjenjuje se i na sporazume, uključujući unutarnje odluke i statute OP-a, sklopljene između članova OP-a te između OP-a i njegovih članova, kada su stvarni ili potencijalni konkurenti, na istom tržištu proizvoda. To može biti slučaj (a) ako proizvođači mogu, u skladu sa statuom OP-a, izaći iz OP-a u kratkom roku; (b) ako mogu slobodno odlučivati o količinama kojima opskrbljuju OP, tako da se samo dio njihove proizvodnje prodaje preko OP-a. Sud EU-a u nekoliko se predmeta bavio pitanjem statuta zadruga i njihove sukladnosti s člankom 101. stavkom 1., pri čemu je prepoznao da su učinci tih sporazuma pod određenim uvjetima povoljni za tržišno natjecanje <sup>(16)</sup> i utvrdio da se pravila statuta o izlasku članova OP-a i obveze opskrbe u određenim uvjetima mogu izuzeti iz zabrane članka 101. stavka 1. UFEU-a i pod uvjetom da bude ograničeno i da se osigura ono što je potrebno za pravilno funkcioniranje OP-a <sup>(17)</sup>.
19. **Primjer** primjene članka 101. UFEU-a na sporazume između članova OP-a:

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

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

<sup>(16)</sup> Vidjeti, između ostalog, presudu u predmetu Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, stavak 12.; presudu u predmetu Dansk Landbrugs Grovvaeselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, npr. stavak 32.

<sup>(17)</sup> Npr. presuda u predmetu Dansk Landbrugs Grovvaeselskab (DLG), EU:C:1994:413, stavak 35.; presuda u Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, stavak 14.

- 2.2.2. *Posebna odstupanja od primjene članka 101. UFEU-a izvan zakonodavstva o poljoprivredi: Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju*
20. U skladu s Uredbom Komisije (EU) br. 1218/2010 <sup>(18)</sup> (dalje u tekstu „Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju”), sporazumi o specijalizaciji mogu uključivati, između ostalog, sporazume, odluke ili usklađena djelovanja između poduzeća kojima se ona obvezuju zajednički proizvoditi određene proizvode ili jedno drugo angažirati kao podizvođača za proizvodnju jednog ili više proizvoda (jedno poduzeće postaje isključivi proizvođač jednog od tih proizvoda) <sup>(19)</sup>.
21. U odnosu na poljoprivredni sektor, sporazum o specijalizaciji može se odnositi na zajedničku proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili svaku aktivnost prerade/preobražavanja poljoprivrednih proizvoda u ostale proizvode, kao što je klanje i rezanje mesa, mljevenje žitarica itd. U kontekstu poljoprivrednih OP-ova, sporazum o specijalizaciji vjerojatno će se odnositi na preradu/preobražavanje sirovih poljoprivrednih proizvoda u ostale proizvode jer postoji mali broj zajedničkih pothvata za proizvodnju sirovih poljoprivrednih proizvoda.
22. U Uredbi o skupnom izuzeću za specijalizaciju propisano je da se, u skladu s člankom 101. stavkom 3. UFEU-a, članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje na sporazume o specijalizaciji ako su ispunjeni određeni uvjeti <sup>(20)</sup>.
23. Prvo, zbrojeni tržišni udio sudionika ne smije premašivati 20 % tržišnog udjela na mjerodavnom tržištu.
24. Drugo, sporazumi o specijalizaciji ne smiju uključivati teška ograničenja, primjerice, utvrđivanje cijena, ograničenje proizvodnje i podjelu tržišta ili klijenata.
25. Međutim, postoje iznimke. „Sigurna luka” Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju može se primjenjivati na <sup>(21)</sup>:
- utvrđivanje cijena koje se naplaćuju neposrednim klijentima u kontekstu zajedničke distribucije proizvoda proizvedenih na temelju ugovora o specijalizaciji,
  - utvrđivanje kapaciteta i proizvodnje količine u kontekstu sporazuma o zajedničkoj proizvodnji; i
  - utvrđivanje ciljeva prodaje u kontekstu zajedničke distribucije proizvoda proizvedenih na temelju ugovora o specijalizaciji.
26. **Primjer** moguće primjene Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju u poljoprivrednom sektoru:

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

**Analiza:** Sporazumi o zajedničkoj proizvodnji smatraju se jednom vrstom sporazuma o specijalizaciji koji su obuhvaćeni Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Čini se da je tržište hrane za životinje od sjemena repice najuže moguće tržište (ono bi moglo biti veće i obuhvaćati hranu za životinje iz drugih izvora). Kombinirani tržišni udio stranaka na tržištu hrane za životinje od sjemena repice ne prelazi 20 % u skladu s člankom 3. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Unatoč tome što je sporazumom obuhvaćeno određivanje cijena, utvrđivanje cijena koje se naplaćuju neposrednim klijentima (u ovom slučaju to su uzgajivači stoke) u kontekstu zajedničke distribucije prihvatljivo je u skladu s člankom 4. točkom (a) Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

<sup>(18)</sup> Uredba Komisije (EU) br. 1218/2010 od 14. prosinca 2010. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji, (SL L 335, 18.12.2010., str. 43.)

<sup>(19)</sup> Za više informacija o definicijama vidjeti članak 1. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

<sup>(20)</sup> Članci 2., 3. i 4. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

<sup>(21)</sup> Članak 4. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.

Činjenica da je sporazumom obuhvaćena obveza isključive nabave od triju proizvođača ratarskih kultura također je pokrivena skupnim izuzećem za specijalizaciju (članak 2. stavak 3. točka (a)). Stoga bi predmetni sporazum o zajedničkoj proizvodnji bio obuhvaćen Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju i ne bi predstavljao sporazum kojim se narušava tržišno natjecanje i krši članak 101. UFEU-a.

### 2.3. Opće odstupanje u Uredbi o ZOT-u: članci 206. i 209.

27. Člankom 206. Uredbe o ZOT-u predviđeno je da se članci 101. – 106. UFEU-a primjenjuju na sporazume o poljoprivrednim proizvodima, osim ako je drukčije predviđeno Uredbom o ZOT-u. Stoga se člankom 206. Uredbe o ZOT-u potvrđuje opće načelo da se pravo tržišnog natjecanja EU-a primjenjuje na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i na trgovinu njima. Međutim, na to se u pravilu primjenjuju članci 207. – 210. Uredbe o ZOT-u.
28. Člankom 209. Uredbe o ZOT-u izuzeti su iz područja primjene članka 101. stavka 1. UFEU-a, sporazumi, odluke i prakse koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovinu njima ako su ispunjeni određeni uvjeti. Takvo se odstupanje, za razliku od onog iz članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, primjenjuje na sve poljoprivredne sektore obuhvaćene Uredbom o ZOT-u. Stoga je članak 209. Uredbe o ZOT-u zaseban, samostalni instrument i dalje u tekstu naziva se „opće odstupanje”.
29. Proizvođači mogu iskoristiti to opće odstupanje u dvije različite situacije:
- (a) Članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje se na sporazume, odluke i djelovanja koji se odnose na proizvodnju poljoprivrednih proizvoda ili trgovanje njima ako su nužni za ostvarenje ciljeva ZPP-a utvrđenih člankom 39. UFEU-a. Sud EU-a smatrao je u ovom kontekstu da, čak i ako se sporazum može smatrati nužnim za ostvarenje jednog ili više ciljeva ZPP-a, ali nije nužan za ostvarenje nekog drugog (ili čak može ugroziti ostvarenje drugog cilja), on ne može biti obuhvaćen ovim odstupanjem<sup>(23)</sup> (članak 209. stavak 1. prvi podstavak Uredbe o ZOT-u);
- (b) Članak 101. stavak 1. UFEU-a ne primjenjuje se na sporazume, odluke i usklađena djelovanja:
- proizvođača,
  - udruženja proizvođača,
  - saveza tih udruženja,
  - OP-ova priznatih u skladu s člankom 152. Uredbe o ZOT-u,
  - UOP-ova priznatih u skladu s člankom 156. Uredbe o ZOT-u,
- koji se odnose na proizvodnju ili prodaju poljoprivrednih proizvoda ili uporabu zajedničkih prostora za skladištenje, obradu ili preradu poljoprivrednih proizvoda, osim ako su ugroženi ciljevi ZPP-a (članak 209. stavak 1. drugi podstavak Uredbe o ZOT-u).
30. Opće odstupanje (oba oblika) ne primjenjuje se na sporazume, odluke i usklađena djelovanja koja uključuju obvezu naplaćivanja jednakih cijena ili koji isključuju tržišno natjecanje.
31. Za primjenu općeg odstupanja iz članka 209. Uredbe o ZOT-u nije potrebna prethodna odluka Europske komisije ili nacionalnog tijela za zaštitu tržišnog natjecanja, tj. primjenjuje se automatski te proizvođači moraju sami procijeniti ispunjavaju li uvjete. Teret dokazivanja povrede članka 101. stavka 1. UFEU-a u svakom nacionalnom postupku ili postupku EU-a snose oni koji tvrde da je došlo do povrede. Međutim, stranka koja iskorištava opće odstupanje snosi teret dokazivanja da su ispunjeni uvjeti općeg odstupanja.

<sup>(23)</sup> Presuda u predmetu Frubo, 71/74, EU:C:1975:61; presuda od 14. svibnja 1997., Florimex, T-70/92 i T-71/92, EU:T:1997:69; presuda u predmetu Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; presuda od 13. prosinca 2006., FNCBV protiv Komisije, T-217/03 i T-245/03, EU:T:2006:391.

- 2.4. **Odstupanje od primjene članka 101. i 102. UFEU-a na sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura, kako je utvrđeno u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u**
32. U skladu s člankom 206. Uredbe o ZOT-u, članci 101. i 102. UFEU-a primjenjuju se na sporazume, odluke i prakse koji se odnose na trgovinu poljoprivrednim proizvodima „osim ako je drukčije predviđeno ovom Uredbom”. Utvrđivanjem posebnih pravila za sporazume, odluke i prakse proizvođača poljoprivrednih proizvoda u određenim sektorima, člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u stvaraju se odstupanja od primjene članka 101. <sup>(23)</sup> i 102. UFEU-a.
33. Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, svi zajedno ili svaki zasebno, u Smjernicama se nazivaju „odstupanje”.
34. Jasno je da članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne dovode to toga da uvjeti, pravila ili naknadno ponašanje OP-ova budu izvan područja primjene članka 102. UFEU-a. S obzirom na pragove utvrđene u članku 169. stavku 2. točki (c), članku 170. stavku 2. točki (c) i članku 171. stavku 2. točki (c) Uredbe o ZOT-u, vrlo je mala vjerojatnost da bi OP koji poštuje te pragove imao (zajednički) vladajući položaj u smislu članka 102. UFEU-a. U takvim izvanrednim okolnostima proizvođači bi trebali procijeniti bi li aktivnosti nadmoćnog OP-a mogle dovesti do zlouporabe vladajućeg položaja.
35. Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u odnose se na maslinovo ulje, proizvode od govedine i teletine <sup>(24)</sup> te na određene proizvode iz sektora ratarskih kultura <sup>(25)</sup>. Člankom 169. stavkom 1., člankom 170. stavkom 1. i člankom 171. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u predviđeno je „da (a) Organizacija proizvođača u sektoru (...) priznata na temelju članka 152. stavka 1., koja slijedi jedan ili više ciljeva koncentracije ponude, plasiranja proizvoda vlastitih članova na tržište i optimiziranja troškova proizvodnje, može, u vezi s dijelom ukupne proizvodnje ili čitavom ukupnom proizvodnjom svojih članova, u ime svojih članova pregovarati o ugovorima o nabavi” proizvoda iz tih sektora koji su obuhvaćeni definicijama iz tih članaka.
36. Člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u obuhvaćeni su sporazumi, odluke ili prakse koje poduzima OP kada pregovara o ugovorima o nabavi proizvoda u ime svojih članova.
37. Posebno, stavkom 1. članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u dopuštene su aktivnosti zajedničke nabave, odnosno, zajednička prodaja i aktivnosti povezane s prodajom poljoprivrednih proizvoda u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura koje obavljaju proizvođači tih poljoprivrednih proizvoda putem OP-ova.

<sup>(23)</sup> Smjernice se primjenjuju na ugovore o nabavi proizvoda koje su OP-ovi sklopili u ime svojih članova, bez obzira na razinu integracije, osim na operacije koje predstavljaju koncentraciju u smislu članka 3. Uredbe Vijeća (EZ) br. 139/2004 od 20. siječnja 2004. o kontroli koncentracija između poduzetnika (Uredba o koncentracijama, SL L 24, 29.1.2004., str. 1.) kao što su, primjerice, zajednički pothvati, koji trajno obavljaju sve funkcije samostalnoga gospodarskog subjekta.

<sup>(24)</sup> Sljedeća živa stoka namijenjena klanju obuhvaćena je člankom 170. Uredbe o ZOT-u:

- (a) stoka podroda Bibos ili podroda Poephagus težine veće od 80 kg, ali ne veće od 160 kg za klanje unutar oznake KN ex 0102 29 21;
- (b) stoka podroda Bibos ili podroda Poephagus težine veće od 160 kg, ali ne veće od 300 kg za klanje unutar oznake KN ex 0102 29 41;
- (c) stoka podroda Bibos ili podroda Poephagus težine veće od 300 kg za klanje unutar oznake KN ex 0102 29 51;
- (d) krave za klanje unutar oznake KN ex 0102 29 61; i
- (e) ostala stoka za klanje unutar oznake KN ex 0102 29 91.

Stoka za tov i daljnje klanje nije obuhvaćena oznakama KN navedenima u članku 170. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(25)</sup> Sljedeći proizvodi koji nisu namijenjeni sjetvi te ječma koji nije namijenjen proizvodnji slada obuhvaćeni su člankom 171. Uredbe o ZOT-u:

- (a) obična pšenica koja je obuhvaćena oznakom KN ex 1001 99 00;
- (b) ječam koji je obuhvaćen oznakom KN ex 1003 90 00;
- (c) kukuruz koji je obuhvaćen oznakom KN 1005 90 00;
- (d) raž koja je obuhvaćena oznakom KN 1002 90 00;
- (e) tvrda (durum) pšenica koja je obuhvaćena oznakom KN 1001 19 00;
- (f) zob koja je obuhvaćena oznakom KN 1004 90 00;
- (g) pšenoraž (tritikale) koja je obuhvaćena oznakom KN ex 1008 60 00;
- (h) sjeme repice koje je obuhvaćeno oznakom KN ex 1205;
- (i) sjemenke suncokreta koje su obuhvaćene oznakom KN ex 1206 00;
- (j) sojin bob koji je obuhvaćen oznakom KN 1201 90 00;
- (k) stočni bob koji je obuhvaćen oznakama KN ex 0708, ex 0713;
- (l) stočni grašak koji je obuhvaćen oznakama KN ex 0708, ex 0713.

38. Svrha je odstupanja ojačati pregovaračku snagu proizvođača u predmetnim sektorima u pogledu maloprodajnih subjekata u cilju osiguranja primjerenog životnog standarda proizvođača i održivog razvoja proizvodnje <sup>(26)</sup>. Taj se cilj mora ostvariti u skladu s ciljevima ZPP-a utvrđenima u članku 39. UFEU-a. Točnije, to bi se trebalo postići stvaranjem značajnih učinaka integracijom aktivnosti u OP-ove kako bi se aktivnostima tih OP-ova općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a <sup>(27)</sup>.
39. Svrha odstupanja ostvarit će se na način da OP-ovi učinkovito koncentriraju opskrbu i stavljanje proizvoda na tržište <sup>(28)</sup> i, uslijed toga, pregovaraju o ugovorima o nabavi u ime svojih članova. Kako bi mogli osigurati usklađenost s ciljevima koncentracije opskrbe i stavljanja proizvoda na tržište, takvi IP-ovi moraju učinkovito provoditi strategiju komercijalizacije.
40. Provođeci svoju strategiju, ti bi OP-ovi obično pregovarali i sklapali ugovore koji obuhvaćaju sve relevantne uvjete: cijene, količine i, po mogućnosti, ostale ugovorne uvjete kao što su upute na specifikacije kvalitete proizvoda, trajanje ugovora, odredbe o raskidu, odredbe o izlasku <sup>(29)</sup>, pojedinosti o rokovima za plaćanje i postupcima plaćanja, sporazumi za prikupljanje i isporuku proizvoda te pravila koja se primjenjuju u slučaju više sile.
41. Provedba strategije komercijalizacije OP-a može također podrazumijevati sporazume i prakse između OP-a i njegovih članova koji su nerazdvojivo povezani sa strategijom komercijalizacije OP-a, kao što je planiranje proizvodnje <sup>(30)</sup>, određivanje kalendara proizvodnje i količina koje će OP staviti na tržište <sup>(31)</sup> i razmjena povjerljivih poslovnih podataka <sup>(32)</sup>.
42. U smjernicama će se „pregovori OP-a o ugovorima o nabavi u ime njegovih članova” nazivati „pregovori o ugovorima”.
43. Pregovori o ugovorima mogu imati različite oblike: npr. dražbe (fizičke ili internetske), telefonska prodaja, trgovanje na tržištu gotovog novca i/ili na burzi ročnica. Oblik pregovora o ugovorima ne utječe na primjenu odstupanja.
44. Pregovori o ugovorima mogu se održavati uz prijenos vlasništva ili bez prijenosa vlasništva proizvoda s proizvođača na OP <sup>(33)</sup>. Nadalje, takve zajedničke aktivnosti opskrbe mogu se odvijati bez obzira na to odnosi li se cijena opskrbe koju je dogovorio OP na cijelu ili dio proizvodnje članova OP-a <sup>(34)</sup>.

<sup>(26)</sup> Vidjeti odjeljak 2.4. ovih Smjernica za odnos među člancima 169., 170. i 171. ZOT-a i člancima 101. i 102. TFEU.

<sup>(27)</sup> Vidjeti uvodnu izjavu 139. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(28)</sup> Stavak 2. točka (d) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(29)</sup> Izlazak iz ugovora može biti potreban, primjerice, u slučaju propasti usjeva zbog vremenskih uvjeta ili bolesti.

<sup>(30)</sup> Strategija komercijalizacije OP-a može zahtijevati planiranje proizvodnje članova u cilju osiguranja isporuke proizvoda članovima OP-a u skladu sa strategijom komercijalizacije. Proizvodnja se planira prije početka proizvodnog ciklusa, dok još uvijek može utjecati na količinu proizvoda koji su OP-u potrebni. Situacija u kojoj je planiranje proizvodnje dio strategije komercijalizacije OP-a obuhvaćena je odstupanjem. Međutim, takva se situacija razlikuje od situacije u kojoj se planiranje proizvodnje provodi izvan takve strategije, na primjer ako OP koordinira zajedničko planiranje s drugim OP-om ili ako OP koordinira zajedničko planiranje sa svojim članovima za proizvode koje ti članovi prodaju izvan OP-a. U potonjem slučaju planiranje proizvodnje može biti obuhvaćeno drugim odstupanjima od pravila tržišnog natjecanja u skladu s Uredbom o ZOT-u.

<sup>(31)</sup> Strategija komercijalizacije OP-a može zahtijevati određivanje kalendara proizvodnje i količina koje će OP staviti na tržište. To može značiti da OP treba skladištiti dio proizvodnje ili odlučiti o odgodi prodaje određenih količina zbog tržišnih uvjeta. Takve odluke koje čine dio strategije komercijalizacije OP-a obuhvaćene su odstupanjem. Međutim, odstupanje ne obuhvaća sporazume između OP-a i/ili njegovih članova o proizvodima koje OP ne stavlja na tržište.

<sup>(32)</sup> Strategija komercijalizacije OP-a može zahtijevati razmjenu povjerljivih poslovnih podataka između članova kako bi, primjerice, utvrdila kapacitet članova za povećanje isporuke OP-u. Stoga bi situacija u kojoj je razmjena povjerljivih poslovnih podataka dio strategije komercijalizacije OP-a bila obuhvaćena odstupanjem. Međutim, takva se situacija razlikuje od situacije u kojoj se razmjena povjerljivih poslovnih podataka provodi izvan takve strategije. To bi na primjer bio slučaj ako se podaci odnose, primjerice, na količine koje proizvođači prodaju izvan OP-a. U potonjem slučaju razmjena povjerljivih poslovnih podataka može biti obuhvaćena drugim odstupanjima od pravila tržišnog natjecanja u skladu s Uredbom o ZOT-u.

<sup>(33)</sup> Vidjeti stavak 2. točku (a) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(34)</sup> Vidjeti stavak 2. točku (b) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

45. Međutim, kada pregovara o ugovorima o nabavi u ime svojih članova, OP mora ispuniti niz uvjeta <sup>(35)</sup> kako bi mogao iskoristiti odstupanje:
- (a) nadležna nacionalna tijela moraju službeno priznati OP u skladu s člankom 152. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u (ili člankom 156. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u u slučaju UOP-a);
  - (b) OP mora ostvarivati jedan ili više ciljeva koncentracije opskrbe, stavljanja na tržište proizvoda koje proizvode njegovi članovi ili optimizacije troškova proizvodnje;
  - (c) Ti se ciljevi ostvaruju pod uvjetom da njihovo ostvarenje vodi do integracije aktivnosti, a takvom će integracijom biti ostvareni značajni učinci kako bi se aktivnostima OP-a općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a;
  - (d) Količina predmetnog proizvoda o kojoj određeni OP pregovara, ne smije prelaziti 20 % (za maslinovo ulje) na mjerodavnom tržištu/15 % ukupne nacionalne proizvodnje (za ratarske kulture te za govedinu i teletinu);
  - (e) Proizvođači ne mogu biti članovi više od jednog OP-a koji pregovara o ugovorima o nabavi u njihovo ime;
  - (f) OP mora prijaviti količinu predmetnog proizvoda obuhvaćenog pregovorima nadležnim nacionalnim tijelima.
46. Ti su posebni uvjeti detaljno opisani u odjeljku 3. u nastavku.
47. Sporazum, odluka ili usklađeno djelovanje koji nisu u skladu s uvjetima iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u (primjerice jer bi pregovori o ugovorima za ratarske kulture obuhvatili više od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje proizvoda) ne mogu biti obuhvaćeni odstupanjem. To ne znači automatski povredu pravila o tržišnom natjecanju kako je navedeno u ovom odjeljku.

## 2.5. Procjena spojivosti sporazuma s pravilima tržišnog natjecanja od strane OP-a

48. Sva poduzeća, uključujući poljoprivredne proizvođače i OP-ove, moraju izvršiti samoprocjenu usklađenosti svojih sporazuma, odluka ili djelovanja s člankom 101. stavcima 1. i 3. i člankom 102. UFEU-a.
49. Kako bi dala smjernice i poduzećima olakšala samoprocjenu njihovih sporazuma, odluka i djelovanja, Europska komisija donijela je smjernice za primjenu članaka 101. i 102. UFEU-a. U tom su kontekstu najvažnije su sljedeće:
- Smjernice o primjenjivosti članka 101. UFEU-a na horizontalne sporazume o suradnji <sup>(36)</sup>; posebno u pogledu sporazuma o zajedničkoj proizvodnji <sup>(37)</sup> i sporazuma o zajedničkom stavljanju na tržište <sup>(38)</sup> (za sporazum o zajedničkom stavljanju na tržište vidjeti i primjer u prethodnom stavku 19.);
  - Smjernice o primjeni članka 81. stavka 3. Ugovora [trenutačno članak 101. stavak 3. UFEU-a] <sup>(39)</sup>.
50. OP u sektorima maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura trebao bi ocijeniti svoju sukladnost s pravilima tržišnog natjecanja na sljedeći način:

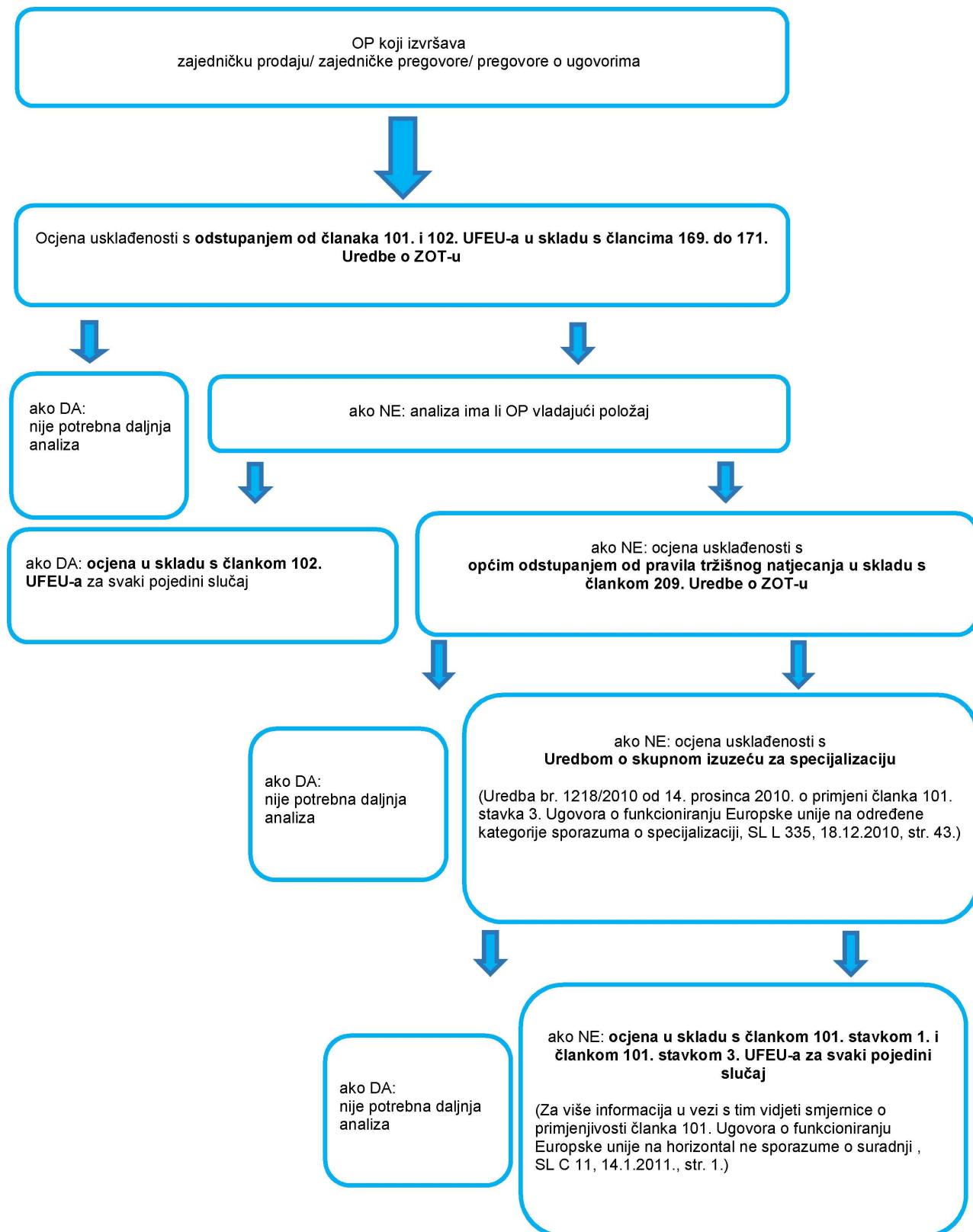
<sup>(35)</sup> Ovo je samo pregled najvažnijih uvjeta, posebni će elementi biti detaljnije opisani u sljedećim odjeljcima, a iscrpni se popis nalazi u mjerodavnim propisima, odnosno, u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(36)</sup> SL C 11, 14.1.2011., str. 1.

<sup>(37)</sup> Vidjeti stavke 150. do 293. Smjernica o primjenjivosti članka 101. UFEU-a na horizontalne sporazume o suradnji.

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

<sup>(39)</sup> SL C 101, 27.4.2004., str. 97.



**3. UVJETI ZA PRIMJENU Odstupanja**

51. Odstupanje stvoreno člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u podliježe nizu uvjeta u pogledu sljedećeg:

- (a) priznavanja OP-a/UOP-a;
- (b) ciljeva OP-a;
- (c) testa značajnog učinka;
- (d) odnosa između OP-a i njegovih članova;
- (e) gornje granice za količine proizvoda koje podliježu pregovorima o ugovorima;
- (f) obveze obavješćivanja.

52. U ovom će se odjeljku analizirati svaki od tih uvjeta.

**3.1. Priznavanje OP-a/UOP-a**

53. Nacionalna nadležna tijela moraju službeno priznati OP ili UOP u skladu s člankom 152. stavkom 1. i člankom 156. stavkom 1. Uredbe o ZOT-u <sup>(40)</sup> kako bi imali pravo na odstupanje. OP može biti pravna osoba ili njezin dio.
54. Ako država članica ne priznaje OP-ove i/ili UOP-ove, proizvođači u toj državi članici ne mogu imati pravo na odstupanje. Međutim, mogu ocijeniti svoje aktivnosti na temelju općeg odstupanja članka 209. Uredbe o ZOT-u, Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju i na temelju članka 101. stavka 3. UFEU-a.
55. OP može biti član drugog OP-a (takozvani „OP druge razine”) koji stavlja na tržište proizvod koji mu je isporučio OP koji je njegov član. Predmetna država članica odlučuje priznaju li se takvi OP-ovi druge razine kao OP-ovi ili UOP-ovi. Budući da se odstupanje jednako primjenjuje na OP-ove i UOP-ove, OP druge razine može u oba slučaja imati koristi od odstupanja.

<sup>(40)</sup> Članak 152. stavak 1. Uredbe o ZOT-u:

**„Organizacije proizvođača**

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

- (a) su osnovali proizvođači iz bilo kojeg sektora iz članka 1. stavka 2., te ih kontroliraju u skladu s člankom 153. stavkom 2. točkom (c);
- (b) su osnovane na inicijativu proizvođača;
- (c) djeluju na postizanju posebnog cilja koji može uključivati barem jedan od sljedećih ciljeva:
  - i. osiguravanje da se proizvodnja planira i prilagođava potražnji, osobito u smislu kvalitete i kvantitete;
  - ii. koncentriranje ponude i plasiranje na tržište proizvoda vlastitih članova, uključujući one putem izravnog marketinga;
  - iii. optimiziranje troškova proizvodnje i povrata ulaganja u skladu s okolišnim standardima i standardima dobrobiti životinja i stabiliziranje proizvođačkih cijena.
  - iv. provođenje istraživanja i razvoj inicijativa o održivim proizvodnim metodama, inovativnim praksama, gospodarskoj konkurentnosti i kretanjima na tržištu;
  - v. promicanje i pružanje tehničke pomoći za korištenje okolišno prihvatljivih uzgojnih praksi i proizvodnih tehnika te praksi i tehnika koje poštuju dobrobit životinja;
  - vi. promicanje i pružanje tehničke pomoći za korištenje proizvodnih standarda, poboljšanje kvalitete proizvoda i razvoj proizvoda sa zaštićenom oznakom izvornosti ili zaštićenom oznakom zemljopisnog podrijetla ili obuhvaćenih nacionalnom oznakom kvalitete.
  - vii. upravljanje nusproizvodima, a osobito otpadom, kako bi se zaštitila kvaliteta vode, tla i okoliša i sačuvala ili potaknula bioraznolikost;
  - viii. doprinos održivom korištenju prirodnih resursa i ublažavanju klimatskih promjena;
  - ix. razvoj inicijativa u području promidžbe i stavljanja na tržište;
  - x. upravljanje uzajamnim fondovima navedenih u operativnim programima u sektoru voća i povrća iz članka 31. stavka 2. ove Uredbe i u skladu s člankom 36. Uredbe (EU) br. 1305/2013;
  - xi. pružanje nužne tehničke pomoći za korištenje terminskih tržišta i sustava osiguranja.”



56. Članovi OP-ova mogu, osim proizvođača, biti i subjekti koji nisu proizvođači predmetnih poljoprivrednih proizvoda. OP u kojima sudjeluju neproizvođači moraju zadovoljavati sve uvjete u vezi s osnivanjem OP-ova i njihovim statutima, uključujući donošenje odluka i demokratski nadzor utvrđen u člancima 152., 153. i 154. Uredbe o ZOT-u. Pod tim uvjetima, količine koje OP-u donese član koji nije proizvođač tretiraju se na isti način kao i proizvodi koje je donio proizvođač član OP-a za potrebe primjene odstupanja. Isto tako, kada se izračunavaju količine kako bi se ispunio test značajnog učinka, nije potrebno razlikovati proizvode koje su donijeli članovi proizvođači i članovi koji nisu proizvođači.

### 3.2. Ciljevi OP-a i nabava proizvoda kod nečlanova

57. Da bi mogao iskoristiti odstupanje, OP mora slijediti barem jedan od sljedećih ciljeva:

- (a) koncentriranje ponude;
- (b) plasiranje na tržište proizvoda vlastitih članova <sup>(41)</sup>; i
- (c) optimiziranje troškova proizvodnje <sup>(42)</sup>.

58. Međutim, za odstupanje je uz to potrebno da OP stvarno koncentrira ponudu i da stavi na tržište onu količinu proizvoda svojih članova koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima <sup>(43)</sup>. Stoga, ostvarivanje cilja optimiziranja troškova proizvodnje (prethodna točka c.) neće biti dovoljno za ostvarivanje koristi odstupanja ako nije popraćeno stvarnim ostvarenjem preostala dva cilja koncentriranja ponude i plasiranja na tržište proizvoda vlastitih članova.

59. Cilj plasiranja na tržište odnosi se na proizvode koje su proizveli njegovi članovi. To ne isključuje mogućnost da OP može, kao  dodatnu aktivnost , u pregovore o ugovorima jednako uključiti proizvode koje je OP zasebno kupio. To je u skladu s ciljem OP-a koji se odnosi na koncentriranje ponude. Mogućnošću uključivanja proizvoda koji su zasebno kupljeni od  nečlanova  <sup>(44)</sup> omogućilo bi se OP-ovima, u određenim situacijama, da dođu do većeg broja korisnika kojima su potrebne veće količine od onih koje članovi u određenom trenutku mogu ponuditi. Osim toga, tom bi se mogućnošću omogućilo OP-u da zamijeni proizvodnju članova koja u određenim trenucima nije dovoljna, primjerice zbog nepovoljnih vremenskih uvjeta, time izbjegavajući rizik da bi OP mogao izgubiti klijenta.

60. Odstupanjem su obuhvaćeni i proizvodi članova OP-a i nečlanova, za njihovu čitavu proizvodnju ili dio nje, tako dugo dok se poštuju pragovi i uvjeti utvrđeni u odstupanju.

61. Međutim, u okviru odstupanja kupnja proizvoda od nečlanova (tj. od tržišta) ne može postati glavna djelatnost OP-a: u okviru odstupanja OP bi trebao, u prvom redu, nastojati staviti na tržište proizvode svojih članova. U cilju zaštite ciljeva odstupanja, kupnja proizvoda od nečlanova trebala bi biti dodatna. Kupnja proizvoda od nečlanova ostaje dodatna ako, u uobičajenim okolnostima, OP ne kupi više od 25 % proizvodnje koja podliježe pregovorima o ugovorima tijekom jedne godine. Međutim, mogu postojati iznimne situacije (povezane primjerice s vremenskim uvjetima, bolestima) u kojima bi premašivanje te razine, u određenom razdoblju od 12 mjeseci, moglo biti opravdano bez ugrožavanja pomoćnog karaktera te aktivnosti.

62. Elementarne nepogode ili druge slične situacije koje dovode do smanjenja proizvodnje u dugom vremenskom razdoblju, potrebno je procijeniti za svaki slučaj pojedinačno. U takvoj situaciji, tako dugo dok OP bez odgađanja poduzima sve korake potrebne kako bi vratio situaciju koja je bila prije nego što je nastupila viša sila

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

<sup>(42)</sup> Stavak 1. prvi podstavak članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(43)</sup> Stavak 2. točka (d) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

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

te se poštuju drugi zahtjevi odstupanja, OP ne bi trebao u tom razdoblju izgubiti pogodnosti odstupanja i svoje potrebe za komercijalizacijom može pokriti nabavom proizvoda od nečlanova tijekom razumnog razdoblja oporavka.

63. Svi uvjeti odstupanja utvrđeni u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u moraju biti ispunjeni i u pogledu količina kupljenih od nečlanova. Te će količine biti posebno uključene u količine na koje se primjenjuju pregovori o ugovorima u svrhe osiguranja usklađenosti s pragovima od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u sektorima govedine i teletine te ratarskih kultura i 20 % mjerodavnog tržišta primjenjivih u sektoru maslinovog ulja.
64. **Primjer** primjene odstupanja na pregovore o ugovorima kojima su obuhvaćeni proizvodi proizvođača koji nisu članovi, a koje provodi OP u ime svojih članova:

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

**Analiza:** Proizvodi koje isporučuju nečlanovi OP-a čine manje od 25 % proizvoda obuhvaćenih pregovorima OP-a o ugovorima s proizvođačem škroba. Ukupna količina koja podliježe pregovorima o ugovorima, uključujući količine podrijetlom od nečlanova, predstavlja 2,2 % ukupne nacionalne proizvodnje, odnosno, nalazi se u okviru praga od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u području ratarskih kultura. Budući da su ispunjeni svi ostali uvjeti iz članka 171. Uredbe o ZOT-u, odstupanje bi se moglo primjenjivati na opće pregovore o ugovorima OP-a.

### 3.3. Test značajnog učinka

65. U tekstu članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u propisano je sljedeće za sva tri sektora, odnosno za sektore maslinovog ulja, govedine i teletine te ratarskih kultura „(a) Organizacija proizvođača ispunjava ciljeve navedene u ovom stavku pod uvjetom da ostvarivanje tih ciljeva vodi k integraciji aktivnosti, a takva će integracija vjerojatno imati značajne učinke <sup>(45)</sup>, tako da aktivnosti organizacije proizvođača u cijelosti pridonose ostvarenju ciljeva iz članka 39. Ugovora”.
66. U skladu s odstupanjem od OP-a koji vodi pregovore o ugovorima zahtijeva se: 1. integriranje aktivnosti i 2. da će te aktivnosti vjerojatno imati značajne učinke u cilju osiguranja da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a.
67. Naime, pregovori o ugovorima i ostale zajedničke aktivnosti proizvođača mogle bi imati različite učinke na ostvarenje ciljeva ZPP-a.
68. Sporazumima između poljoprivrednih proizvođača o zajedničkom obavljanju određenih aktivnosti mogu se ostvariti učinkovitosti i gospodarske koristi, posebno ako se aktivnosti, vještine ili imovine kombiniraju kao način za podjelu rizika, uštedu, povećanje ulaganja, objedinjavanje znanja i iskustva, jačanje kvalitete i raznolikosti proizvoda te brže pokretanje inovacija. Takvim se aktivnostima može pridonijeti ostvarenju ciljeva ZPP-a, što bi moglo dovesti do povećanja produktivnosti (npr. zbog pristupa boljim proizvodnim tehnologijama putem aktivnosti zajedničke nabave), do povećanja prihoda proizvođača (npr. zbog unaprjeđenja kvalitete boljim proizvodnim ili skladišnim objektima koji su nabavljeni zajednički) ili do bolje dostupnosti zaliha (npr. zbog boljih sustava skladištenja ili distribucije koji su zajedno nabavljeni ili organizirani).

<sup>(45)</sup> Naglasak je dodan.

69. Sporazumima među poljoprivrednim proizvođačima o izvršavanju pregovora o ugovorima može se, međutim, ograničiti tržišno natjecanje i, u konačnici, narušiti ispunjenje ciljeva ZPP-a. To bi, primjerice, mogao biti slučaj ako proizvođači sklope sporazum kojim se utvrđuju cijene, smanjuje proizvodnja ili se dijele tržišta. Takvim bi se sporazumima, iako bi mogli pridonijeti povećanju zarade proizvođača, moglo ugroziti ostvarenje ostalih ciljeva ZPP-a ako su njihove posljedice, primjerice, nerazumne cijene za potrošača (zbog povećanja cijena), problemi s dostupnosti proizvoda (zbog ograničenja opskrbe) ili smanjenje produktivnosti (jer bi se smanjenjem tržišnog natjecanja među proizvođačima mogao smanjiti poticaj za povećanje produktivnosti).
70. U određenim situacijama u kojima se prodajnim aktivnostima OP-a koji vodi pregovore o ugovorima u ime svojih članova ugrožava ostvarenje određenih ciljeva ZPP-a, stvaranjem značajnih učinaka mogu se nadoknaditi ti učinci i može se osigurati da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a. Stoga je člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u propisano sljedeće:
- (a) OP integrira aktivnosti; i
- (b) te će aktivnosti vjerojatno imati značajne učinke kako bi se aktivnostima OP-a općenito pridonijelo ostvarenju ciljeva ZPP-a.
71. Na OP se primjenjuje odstupanje samo ako zadovoljava taj test (dalje u tekstu „Test značajnog učinka”).
72. Testom značajnog učinka obuhvaćeno je sljedeće:
- (a) utvrđivanje aktivnosti koje OP integrira odnosno koje OP izvršava u ime svojih članova. Integraciju može izvršiti OP izravnim izvršavanjem aktivnosti ili eksternalizacijom tih aktivnosti trećim strankama. OP može povjeriti obavljanje određenih aktivnosti trećim strankama i svedeno te aktivnosti uzeti u obzir u svrhe osiguranja usklađenosti s testom značajnog učinka (npr. usluge prijevoza prijevoznika koji su treće stranke) <sup>(46)</sup>;
- (b) utvrđivanje da će te aktivnosti vjerojatno imati učinke. To se odnosi na prirodu aktivnosti (tj. hoće li aktivnosti po svojoj prirodi stvarati učinke). Može se odnositi i na stupanj razvoja OP-a (OP se možda obvezao ulagati u takve aktivnosti, ali možda će biti potrebno neko vrijeme za potpunu materijalizaciju ulaganja, a OP već pregovara o ugovorima u ime svojih članova); i
- (c) utvrđivanje da će takvi učinci biti dovoljno značajni da OP (svojim aktivnostima) može pridonijeti ostvarenju ciljeva ZPP-a <sup>(47)</sup>.
73. Kako je prethodno opisano u stavku 55., OP može biti član još jednog OP-a (takozvani „OP druge razine”) koji prodaje proizvode prvog OP-a. Odstupanje se može primjenjivati na pregovore o ugovorima OP-a druge razine ako ispunjava uvjete za primjenu odstupanja kako je navedeno u stavku 51. Kada se ocjenjuje je li OP u skladu s testom značajnog učinka, za izračun učinkovitosti u OP-u/UOP-u druge razine mogu se uzeti u obzir aktivnosti jačanja učinkovitosti OP-a prve razine (npr. prikupljanje i prijevoz proizvoda), u skladu s odstupanjem.
74. OP može ocijeniti zadovoljava li test značajnog učinka putem pojednostavnjene metode koju je predvidio zakonodavac EU-a. Ako OP ne zadovoljava uvjete pojednostavnjene metode, on može, u određenim okolnostima, provesti alternativnu metodu kako bi ocijenio zadovoljava li test značajnog učinka.

<sup>(46)</sup> Eksternalizacija aktivnosti priznatog OP-a mora, međutim, biti u skladu s člankom 155. Uredbe o ZOT-u. Moraju je unaprijed odobriti države članice. Eksternalizacija proizvodnje nije dopuštena. OP mora ostati odgovoran za osiguranje provedbe aktivnosti koja je povjerena vanjskom izvršitelju te za opću kontrolu upravljanja i nadzor poslovnog dogovora za provedbu aktivnosti. Više informacija o eksternalizaciji utvrdit će se u Delegiranoj uredbi Komisije koja će se donijeti.

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

3.3.1. *Pojednostavnjena metoda*

75. U trećem podstavku stavka 1. svakog od članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u propisana je metoda za procjenu usklađenosti s testom značajnog učinka („pojednostavnjena metoda”). U odstupanju je navedeno <sup>(48)</sup> da se test značajnog učinka može ispuniti u sljedećim slučajevima:
- (a) OP izvršava barem jednu od aktivnosti kojima se potencijalno jača učinkovitost iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u <sup>(49)</sup>; i
- (b) te su aktivnosti značajne u pogledu količine predmetnog proizvoda te troška proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište. Ako su te aktivnosti dovoljno značajne, pretpostavlja se da će vjerojatno imati značajne učinke. Može se smatrati da se takvim učincima nadoknađuje mogući ugrožavanje ispunjenja ciljeva ZPP-a pregovorima o ugovorima. Uslijed toga, može se pretpostavljati da se aktivnostima OP-a općenito pridonosi ostvarenju ciljeva ZPP-a.
76. Ova pojednostavnjena metoda nije primjenjiva u nizu situacija. Prvo, nije isključeno da se učinci stvaraju nekim drugim aktivnostima osim onima navedenima u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i da, u pojedinim slučajevima u kojima te aktivnosti imaju takve značajne učinke, aktivnosti organizacije proizvođača općenito pridonose ostvarenju ciljeva ZPP-a. Takva situacija nije obuhvaćena pojednostavnjenom metodom te bi zahtijevala analizu svakog pojedinog slučaja kako je objašnjeno u stavcima od 82. do 86. u nastavku na temelju alternativne metode.
77. Drugo, pojednostavnjenom metodom nisu obuhvaćene situacije u kojima se OP obvezao ulagati u aktivnosti za jačanje učinaka, ali potrebno je neko vrijeme za potpuno ostvarenje ulaganja. Takva situacija nije obuhvaćena pojednostavnjenom metodom (koja se oslanja na aktivnosti koje je OP već izvršio) i za nju će biti potrebna analiza svakog pojedinog slučaja objašnjena u stavcima od 82. do 86. u nastavku na temelju alternativne metode.
78. Za pojednostavnjenu metodu potrebno je utvrditi aktivnosti među onima navedenima u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i procijeniti značaj količina i troškova obuhvaćenih tim aktivnostima. U sljedeća su četiri okvira za svaki od tri sektora predstavljene situacije u kojima takve aktivnosti predstavljaju znatne količine predmetnih proizvoda i znatne troškove proizvodnje i plasiranja proizvoda na tržište kako bi OP mogao iskoristiti odstupanje. To se može postići jednom aktivnošću ili kombinacijom nekoliko aktivnosti ako nije vjerojatno da će se značajni učinci ostvariti samo aktivnošću navedenom u odstupanju. Svaka situacija zahtijeva analizu po pojedinom slučaju kako bi se osiguralo da su nastali troškovi i količine obuhvaćene tim aktivnostima dovoljni za ostvarivanje značajnih učinaka. Cilj sljedećih primjera nije iscrpno navođenje svih situacija u kojima se primjenjuje pojednostavnjena metoda.

**SEKTOR MASLINOVOG ULJA**  
**Primjena testa značajnog učinka**

Primjeri situacija u kojima je vjerojatno da će zajedničke aktivnosti navedene u članku 169. Uredbe o ZOT-u imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

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

<sup>(49)</sup> Te aktivnosti uključuju sljedeće:

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

*i. Zajednička prerada*

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

*ii. Zajedničko pakiranje, označivanje ili promidžba*

2. **Zajedničko pakiranje/punjenje i označivanje** maslinovog ulja vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, u slučaju da OP provodi te aktivnosti u odnosu na više od polovine maslinovog ulja stavljenog na tržište u uljari. Zajedničko pakiranje/punjenje i označivanje u pravilu zahtijeva znatna ulaganja za nabavu potrebne tehnologije/strojeva. U takvoj situaciji kada je OP-ovim aktivnostima zajedničkog pakiranja/punjenja i označivanja obuhvaćeno više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
3. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to može biti slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. Proizvod „ima veću vrijednost” ako se primjerice razlikuje od ostalih proizvoda na temelju određenih karakteristika koje zadovoljavaju potražnju potrošača. OP može razlikovati svoj proizvod prema prihvaćenim načinima proizvodnje (npr. proizvoditi ekološko maslinovo ulje) ili drugim čimbenicima. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane strategije za prodaju takvog proizvoda s dodatnom vrijednošću i zajedničkom će promidžbom biti obuhvaćene sve količine koje OP stavlja na tržište. OP utvrđuje i osigurava usklađenost s nizom specifikacija proizvoda: To uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, nabavu ulaznih sredstava potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama veliki su. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

Zajedničke promotivne aktivnosti sektora, kao što su općenita promidžba potrošnje maslinovog ulja, nisu relevantne za potrebe odstupanja jer nisu aktivnost jednog OP-a, već aktivnost koju koordiniraju proizvođači i/ili OP-ovi iz istog sektora, a cilj im je koristiti cijelom sektoru, a ne samo jednom OP-u.

*iii. Zajednička organizacija kontrole kvalitete*

4. **Zajednička organizacija kontrole kvalitete** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to može biti slučaj kada OP osigurava dosljednu kvalitetu proizvoda koje proizvode njegovi članovi zato što je to propisano zakonom ili utvrđenom normom (npr. ako OP i njegovi članovi žele ispuniti zahtjeve kupaca). OP prije svega pomaže u postizanju kvalitete davanjem savjeta i potpore u postupku proizvodnje. Pritom OP pruža proizvođačima usluge na terenu kao što su savjeti za unaprjeđenje metoda za primjenu fitosanitarnih sredstava, ostalih kemikalija i gnojiva, za primjenu boljih tehnika proizvodnje, pomoć pri teškoćama povezanim s proizvodnjom na poljoprivrednom gospodarstvu, pitanjima o propisima i inspekcijskim pregledima, kojima se proizvođaču pomaže da dobije kvalitetan proizvod. Osim toga, OP provodi ispitivanje (sam ili ga povjerava vanjskim izvršiteljima) u cilju provjere kvalitete maslinovog ulja (laboratorijsko ispitivanje kiselosti i postojanja pesticida, testiranje organoleptičkih kvaliteta itd.)

koje su proizveli njegovi članovi i koje će OP staviti na tržište. Takvo se ispitivanje provodi kako bi se neovisnim ovjeriteljima/kontrolorima pokazalo da proizvodi ispunjavaju regulatorne zahtjeve ili zahtjeve utvrđene normama i/ili dokazalo kupcu da proizvodi ispunjavaju njegove zahtjeve. Troškovi su tih aktivnosti znatni ako je tim aktivnostima obuhvaćeno više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke jer bi za pojedinog člana bilo znatno skuplje kada bi sam morao ostvariti isti rezultat. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga ispuniti uvjete pojednostavnjene metode.

#### iv. **Zajednička distribucija**

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

5. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice ako OP organizira uslugu prijevoza iz maslinika do mjesta prerade (uljara) za više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište ili ako OP organizira usluge prijevoza iz nekoliko uljara na mjesto gdje se ulje pakira/puni u boce i označuje za više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište. Troškovi prijevoza čine znatan dio troškova proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. Stoga će u takvoj situaciji OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti te će tako OP vjerojatno imati značajne učinke i zadovoljiti uvjete pojednostavnjene metode.

6. **Uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme.** Komisiji nije poznata situacija u kojoj centar za distribuciju, prodajna infrastruktura i/ili platforma za internetsku prodaju samostalno ostvaruje dovoljno značajnih učinaka kako bi se ispunio test značajnog učinka u sektoru maslinovog ulja. Međutim, ako se kombinira s drugim aktivnostima kao što su prijevoz ili kontrola kvalitete, ako su ukupni troškovi tih aktivnosti znatni, mogli bi se ostvariti značajni učinci ako predmetne količine čine više od polovine proizvoda koje na tržište stavlja OP. U tom slučaju OP će vjerojatno imati značajne učinke i time bi uvjeti pojednostavnjene metode bili ispunjeni. Na primjer, OP bi mogao zajednički organizirati centar za distribuciju, prijevoz proizvoda i platformu za internetsku prodaju. Ako količine obuhvaćene tim aktivnostima čine više od polovine količina koje je OP stavio na tržište, troškovi uspostave i organizacije tih aktivnosti su znatni i vjerojatno će aktivnosti zajedno postići značajne učinke te bi OP time ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

#### v. **Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora**

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

8. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnog prostora

znatni su ako se velik dio količina maslinovog ulja OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćeno više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP pružanjem skladišnih prostora može pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Ako imaju mogućnost skladištenja proizvoda na duže vrijeme i u većim količinama, umjesto neposredne isporuke trećoj stranci, članovi OP-a moći će prodavati svoje proizvode kada je cijena povoljnija, a ne nužno u vrijeme žetve kada je ponuda najveća. Time bi se mogla riješiti i neravnoteža u ponudi koja je posljedica toga što se svake godine ubere različita količina maslina. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

vi. **Zajedničko upravljanje otpadom izravno povezanim s proizvodnjom maslinovog ulja**

Koliko je Komisiji poznato, zajedničko upravljanje otpadom izravno povezanim s proizvodnjom maslinovog ulja u pravilu se provodi zajedno sa zajedničkom preradom, što će samo po sebi, ako obuhvaća više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, vjerojatno imati značajne učinke i time bi uvjeti pojednostavnjene metode bili ispunjeni (vidjeti prethodnu točku i. za zajedničku preradu).

vii. **Zajednička nabava ulaznih sredstava**

9. **Zajednička nabava** ulaznih sredstava vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda. Kada OP kupuje za svoje članove gnojiva, fitosanitarna sredstva, pesticide ili energiju (gorivo, električna energija), ta ulazna sredstva čine znatne troškove<sup>(50)</sup>. Ako OP vrši nabavu tih ulaznih sredstava za količinu koja odgovara količini potrebnoj za proizvodnju više od polovine maslinovog ulja koje se zajednički stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Nabava druge vrste ulaznih sredstava, kao što su IT podrška, gospodarsko i tehničko savjetovanje ili fitosanitarne službe, sama po sebi u pravilu ne predstavlja znatne troškove za OP. Stoga nije vjerojatno da će OP imati značajne učinke potrebne kako bi imao pravo na odstupanje.

viii. **Kombiniranje aktivnosti**

10. **Kombiniranjem aktivnosti** u situaciji u kojoj nijedna od aktivnosti ne obuhvaća više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, u određenim situacijama vjerojatno će se ostvariti značajni učinci. Više pojedinosti navedeno je u nastavku u okviru Kombiniranje aktivnosti.

**SEKTOR GOVEDINE I TELETINE**

**Primjena testa značajnog učinka**

Primjeri situacija u kojima je vjerojatno da će zajedničke aktivnosti navedene u članku 170. Uredbe o ZOT-u imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

i. **Zajednička distribucija**

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

<sup>(50)</sup> U Grčkoj, Italiji i Španjolskoj troškovi gnojiva predstavljali su u prosjeku 18 % operativnih troškova (poljoprivredna gospodarstva specijalizirana za proizvodnju maslinovog ulja) u 2010., pesticide 14 % i troškovi energije 27 %, na temelju podataka iz izvješća „Izvješće EU-a o proizvođačima maslinovog ulja na temelju podataka FADN-a”, [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive\\_oil%20\\_report2000\\_2010.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20_report2000_2010.pdf), str. 57.-76.

1. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice ako OP organizira uslugu prijevoza od mjesta uzgoja do kupca ili mjesta prerade za više od polovine stoke koju OP stavlja na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
2. **Organizacija prodajne platforme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice ako OP razvije fizičko tržište ili platformu za dražbu za prodaju stoke. U takvoj situaciji OP ulaže u prostore za izlaganje stoke i omogućuje trgovinu stokom. To zahtijeva znatne troškove ulaganja i dolazi do znatnih operativnih troškova. Radi sukladnosti s pojednostavnjenom metodom aktivnost bi trebala obuhvatiti velike količine i redovnu trgovinu. To bi se postiglo ako prodajna platforma čini glavni prodajni kanal za svoje članove tj. OP prodaje više od polovine stoke svojih članova (u količini). Time se vjerojatno osiguravaju ekonomije razmjera za prodaju stoke jer se proizvođačima omogućuje da brže dođu do velikog broja kupaca nego što bi to mogli pojedinačno učiniti. Time se također mogu smanjiti transakcijski troškovi prodavača i kupaca. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
3. **Uspostava centra za distribuciju** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice kada OP izvršava nužna ulaganja u objekt za distribuciju, kao što je sabirni centar za telad za pregrupiranje teladi prema određenim specifikacijama, i osigurava njegovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja u centar za distribuciju kupnjom ili planiranjem i izgradnjom objekta. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom objekta. Početna ulaganja i ostali troškovi podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Troškovi upravljanja prostorom također su znatni ako se kroz taj objekt vrši distribucija velike količine OP-a. Ako je aktivnostima distribucije obuhvaćeno više od polovine stoke koju OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Time se osiguravaju ekonomije razmjera za prodaju stoke jer se proizvođačima omogućuje da dođu do velikog broja kupaca i brže nego što bi to mogli da stoku distribuiraju sami. Time se također mogu smanjiti transakcijski troškovi prodavača i kupaca. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

#### ii. **Zajednička promidžba**

4. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to može biti slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. Proizvod „ima veću vrijednost“ ako se primjerice razlikuje od ostalih proizvoda na temelju određenih karakteristika koje zadovoljavaju potražnju potrošača. OP može razlikovati svoj proizvod na temelju, primjerice, pasmine, hrane za životinje, sustava proizvodnje, mjesta podrijetla ili drugih čimbenika. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane strategije za prodaju takvog proizvoda s dodanom vrijednošću i aktivnost zajedničke promidžbe jedna je od nekoliko aktivnosti koje se izvršavaju u cilju provedbe te strategije. OP utvrđuje i osigurava usklađenost s nizom specifikacija proizvoda: To uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, nabavu ulaznih sredstava potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama znatni su kada obuhvaća više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Zajedničke promotivne aktivnosti sektora, kao što su općenita promidžba potrošnje govedine, nisu relevantne za potrebe odstupanja jer to nije aktivnost jednog OP-a, već aktivnost koju koordiniraju OP-ovi iz istog sektora, a cilj im je koristiti cijelom sektoru, a ne samo jednom OP-u.



*iii. Zajednička organizacija kontrole kvalitete*

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

*iv. Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora*

6. **Zajedničko korištenje opreme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice kada OP vrši nužna ulaganja u važnu opremu (npr. strojevi za proizvodnju hrane za životinje kao što su kombajn, drobilica) i osigurava njegovu primjerenu uporabu i održavanje. U tom slučaju OP u početku snosi troškove ulaganja kupnjom opreme (nove ili rabljene) za uzgoj stoke. OP zatim snosi druge troškove održavanja i osiguranja primjerene uporabe opreme (npr. osposobljavanje). Početna ulaganja i ostali troškovi opreme podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. U tom kontekstu troškovi korištenja opreme znatni su ako se veliki dio količine koju OP stavlja na tržište proizvodi uz pomoć opreme u zajedničkom vlasništvu. Stoga, ako se oprema upotrebljava za proizvodnju više od polovine stoke koju OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Nova oprema/strojevi često su potrebni za povećanje produktivnosti te kako bi se osiguralo da proizvod zadovoljava zahtjeve tržišta. Međutim, neki proizvođači ne mogu si priuštiti novu opremu zbog potrebe za velikim ulaganjima i stoga se zajedničkom uporabom opreme može uštedjeti na troškovima članova i može se povećati njihova produktivnost. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
7. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore (npr. za hranu za životinje) i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Početna i ostala ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnog prostora znatni su ako se velik dio količine OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćeno više od polovine stoke koju OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP pružanjem skladišnih prostora može pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Mogućnost da se hrana za životinje skladišti na duže razdoblje i u većim količinama, bez da se odmah isporučuje članovima OP-a, omogućuje članovima OP-a da dobiju hranu za životinje kada im je potrebna bez odgađanja. Osim toga, OP može kupiti veće količine hrane za životinje kada je cijena povoljna te je skladištiti dok je ne upotrijebe članovi. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

v. **Zajedničko upravljanje otpadom izravno povezanim s uzgojem živih goveda**

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

vi. **Zajednička nabava ulaznih sredstava**

9. **Zajednička nabava ulaznih sredstava** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun, OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda članovima. Kada OP nabavlja za svoje članove hranu za životinje, kupljene životinje ili neka druga ulazna sredstva kao što je gorivo i električna energija, ta ulazna sredstva čine znatne troškove<sup>(31)</sup>. Ako OP vrši nabavu tih ulaznih sredstava za količinu koja odgovara količini potrebnoj za proizvodnju više od polovine stoke koju se zajednički stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Nabava druge vrste ulaznih sredstava, kao što su IT podrška, genetsko savjetovanje, veterinarske usluge, usluge osjemenjivanja, sama po sebi u pravilu ne predstavlja znatne troškove za OP radi sukladnosti s pojednostavnjenom metodom i stoga nije vjerojatno da će OP imati značajne učinke kako bi imao pravo na odstupanje.

vii. **Kombiniranje aktivnosti**

10. **Kombiniranjem aktivnosti** u situaciji u kojoj nijedna od aktivnosti ne obuhvaća više od polovine stoke koju OP stavlja na tržište, u određenim situacijama vjerojatno će se postići značajni učinci. Više pojednosti navedeno je u nastavku u okviru Kombiniranja aktivnosti.

**SEKTOR RATARSKIH KULTURA**  
**Primjena testa značajnog učinka**

Primjeri situacija u kojima je vjerojatno da će zajedničke aktivnosti navedene u članku 171. Uredbe o ZOT-u imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

i. **Zajednička distribucija**

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

1. **Zajednički prijevoz** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To može biti slučaj primjerice ako OP organizira uslugu prijevoza (cestovni ili željeznički prijevoz ili pomorski prijevoz) od mjesta žetve do skladišta kupca ili mjesta prerade za više od polovine količine ratarskih kultura koje OP stavlja na tržište. U tom kontekstu OP može učinkovitije upravljati djelatnošću prijevoza nego što bi to mogli članovi pojedinačno. Na primjer, OP može ostvariti ekonomije razmjera prijevozom većih količina, objedinjavanjem pošiljaka, smanjenjem troškova utovara i rukovanja. U takvoj će situaciji, stoga, OP vjerojatno ostvariti znatna smanjenja troškova i značajne učinke u usporedbi s onim što bi članovi mogli pojedinačno učiniti i time bi zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

<sup>(31)</sup> U EU-27 troškovi hrane za životinje predstavljali su 41 % operativnih troškova u 2011. za uzgajivače i tovitelje, trošak kupljenih životinja 22 % i troškovi goriva i energije 7 %, na temelju izvješća „Izvišće o uzgajivačima govedine u EU-u za 2012. na temelju podataka FADN-a”. [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef\\_report\\_2012.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf), str. 69.

2. **Uspostava centra za distribuciju ili prodajne infrastrukture i/ili organizacija prodajne platforme.** Komisiji nije poznata situacija u kojoj centar za distribuciju, prodajna infrastruktura i/ili platforma za internetsku prodaju samostalno ostvaruje dovoljno značajnih učinaka kako bi se ispunio test značajnog učinka u sektoru ratarskih kultura. Međutim, ako se kombinira s drugim aktivnostima kao što su prijevoz ili kontrola kvalitete, ukupni su troškovi tih aktivnosti znatni i tada bi se mogli ostvariti značajni učinci ako predmetne količine čine više od polovine količina koje na tržište stavlja OP. U tom slučaju OP će vjerojatno imati značajne učinke i time bi uvjeti pojednostavnjene metode bili ispunjeni. Na primjer, OP bi mogao zajednički organizirati centar za distribuciju, prijevoz proizvoda i platformu za internetsku prodaju. Ako predmetne količine čine više od polovine količina koje je OP stavio na tržište, troškovi uspostave i organizacije tih aktivnosti su znatni i vjerojatno će aktivnosti zajedno postići značajne učinke te bi OP time ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

ii. **Zajednička promidžba**

3. **Zajednička promidžba** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. Na primjer, to može biti slučaj kada PO razvija i stavlja na tržište proizvod koji ima dodanu vrijednost. Proizvod „ima veću vrijednost” ako se primjerice razlikuje od ostalih proizvoda na temelju određenih karakteristika koje zadovoljavaju potražnju potrošača. OP može razlikovati svoj proizvod prema sadržaju proteina, korištenom sjemenu, uporabi gnojiva, sadržaju vlage u usjevima i veličini u trenutku isporuke ili mjestu podrijetla ili drugim čimbenicima. Primjerice u sektoru uljane repice promidžba bi mogla uključivati tehničke informacije o unosu hrane za životinje. U tom je kontekstu zajednička promidžba marketinški dio integrirane strategije za prodaju takvog proizvoda s dodanom vrijednošću i aktivnost zajedničke promidžbe jedna je od nekoliko aktivnosti koje se izvršavaju u cilju provedbe te strategije. OP uspostavlja niz specifikacija proizvoda i osigurava usklađenost s njima. To uključuje, primjerice, razvoj prikladnog skupa specifikacija, planiranje postupka proizvodnje i kontrolu kvalitete u pogledu takvih specifikacija, nabavu ulaznih sredstava potrebnih za ispunjenje specifikacija itd. Troškovi takvog integriranog pristupa za postizanje usklađenosti OP-a i njegovih članova sa specifikacijama znatni su kada obuhvaća barem više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Zajedničke promotivne aktivnosti sektora, kao što su općenita promidžba potrošnje ratarskih kultura, nisu relevantne za potrebe odstupanja jer to nije aktivnost jednog OP-a, već aktivnost koju koordiniraju OP-ovi iz istog sektora, a cilj im je koristiti cijelom sektoru, a ne samo jednom OP-u.

iii. **Zajednička organizacija kontrole kvalitete**

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

iv. **Zajedničko korištenje opreme ili skladišnih prostora**

5. **Zajedničko korištenje opreme** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u važne poljoprivredne strojeve (kao što je kombajn ili sušilica) i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. U tom slučaju OP u početku snosi troškove ulaganja kupnjom opreme (nove ili rabljene) za proizvodnju ratarskih kultura i/ili upravljanje njima. OP zatim snosi druge troškove održavanja i osiguranja primjerene uporabe opreme (npr. osposobljavanje). Početna ulaganja i ostali troškovi opreme podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. U tom kontekstu troškovi korištenja opreme znatni su ako se veliki dio količine koju OP stavlja na tržište proizvodi uz pomoć opreme u zajedničkom vlasništvu. Stoga ako se oprema upotrebljava za proizvodnju više od polovine ratarskih kultura koje OP stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. Nova oprema/strojevi često su potrebni za povećanje produktivnosti te kako bi se osiguralo da proizvod zadovoljava zahtjeve tržišta. Međutim, neki proizvođači ne mogu si priuštiti novu opremu zbog potrebe za velikim ulaganjima i stoga se zajedničkom uporabom opreme može uštedjeti na troškovima članova i može se povećati njihova produktivnost. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.
6. **Zajedničko korištenje skladišnih prostora** vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada OP vrši nužna ulaganja u skladišne prostore kako bi zadovoljio zdravstvene uvjete zahtjeve industrije i osigurava njihovu primjerenu uporabu i održavanje. OP snosi troškove početnog ulaganja kupnjom ili planiranjem i izgradnjom prostora. OP snosi ostale troškove ulaganja nadogradnjom prostora. Ulaganja u skladištenje podrazumijevaju znatne troškove ako se radi o velikim količinama. Osim toga, troškovi korištenja skladišnog prostora znatni su ako se velik dio količine OP-a skladišti u tim prostorima. Ako je aktivnostima skladištenja obuhvaćeno više od polovine ratarskih kultura koje OP stavlja na tržište i stoga su one značajne u smislu količine, OP će vjerojatno imati značajne učinke. OP pružanjem skladišnih prostora može pridonijeti smanjenju troškova u usporedbi sa situacijom kada članovi moraju pojedinačno ulagati u skladišne prostore. Ako imaju mogućnost skladištenja proizvoda na duže vrijeme i u većim količinama, umjesto neposredne isporuke trećoj stranci, članovi OP-a moći će prodavati svoje proizvode kada je cijena povoljnija, a ne nužno u vrijeme žetve kada je ponuda najveća. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

v. **Zajednička nabava ulaznih sredstava**

7. **Zajednička nabava** ulaznih sredstava vjerojatno će imati značajne učinke u određenim situacijama. To, primjerice, može biti slučaj kada se nabava vrši za velike količine jer tada OP može ostvariti znatne popuste, bolje uvjete isporuke i/ili uvjete kreditiranja od pojedinačnog proizvođača. Osim toga, kupnjom tih sredstava za vlastiti račun, OP može osigurati primjereno skladištenje i/ili isporuku tih proizvoda. Kada OP kupuje za svoje članove gnojiva, pesticide ili energiju (gorivo, električna energija), ta ulazna sredstva čine znatne troškove<sup>(32)</sup>. Ako OP vrši nabavu tih ulaznih sredstava za količinu koja odgovara količini potrebnoj za proizvodnju više od polovine ratarskih kultura koje se zajednički stavlja na tržište, OP će vjerojatno imati značajne učinke. U takvoj bi situaciji OP zadovoljio uvjete pojednostavnjene metode.

Nabava druge vrste ulaznih sredstava, kao što su IT podrška, financijske usluge, gospodarsko i tehničko savjetovanje, ispitivanje, planiranje žetve, sama po sebi u pravilu ne predstavlja znatne troškove za OP. Stoga nije vjerojatno da će OP imati značajne učinke potrebne kako bi imao pravo na odstupanje.

<sup>(32)</sup> U EU-27 troškovi gnojiva predstavljali su, primjerice za pšenicu, tvrdu pšenicu, ječam i kukuruz u prosjeku 24 % operativnih troškova u 2011., pesticidi 11 % i troškovi goriva i energije 17 %, na temelju podataka iz izvješća „Izvješće EU-a o proizvođačima žitarica za 2013. na temelju podataka FADN-a”, [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal\\_report\\_2013\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf), str. 26.-79.

**vi. Kombiniranje aktivnosti**

8. **Kombiniranjem aktivnosti** u situaciji u kojoj nijedna od aktivnosti ne obuhvaća više od polovine ratarskih kultura koje OP stavlja na tržište, u određenim situacijama vjerojatno će se postići značajni učinci. Više pojedinosti navedeno je u nastavku u okviru Kombiniranje aktivnosti.

**Kombiniranje aktivnosti**

Primjeri situacija u kojima je vjerojatno da će kombinirane aktivnosti navedene u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u imati značajne učinke u kontekstu pojednostavnjene metode.

Utvrđeno je da su se prethodno opisanim aktivnostima za povećanje učinkovitosti u mnogim slučajevima ostvarili značajni učinci, ako obuhvaćaju više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. Ako OP provodi dvije ili više aktivnosti za povećanje učinkovitosti od kojih svaka obuhvaća količine manje od polovine količina koje OP stavlja na tržište, zbroj i/ili kombinacija učinkovitosti ostvarene različitim aktivnostima mogli bi zajedno u dovoljnoj mjeri biti znatni tako da OP zadovoljava test značajnog učinka.

Može biti da različite aktivnosti za povećanje učinkovitosti obuhvaćaju iste količine (tj. preklapanje aktivnosti) ili da obuhvaćaju odvojene količine.

Ako aktivnost za povećanje učinkovitosti obuhvaća vrlo mali udio (npr. 10 % ili 15 %) u količinama koje OP stavlja na tržište, nije vjerojatno da će pridonijeti ostvarivanju značajnih učinaka jer sama po sebi ostvaruje ograničene učinkovitosti i nije vjerojatno da bi se u kombinaciji s drugom aktivnošću znatno povećale učinkovitosti aktivnosti OP-a. Stoga nije vjerojatno da će OP ostvariti značajne učinkovitosti provođenjem jedne dodatne aktivnosti za povećanje učinkovitosti koja obuhvaća vrlo mali udio u količinama stavljenima na tržište. Drugim riječima, nije vjerojatno da će OP zadovoljiti test značajnog učinka provođenjem jedne dodatne aktivnosti za povećanje učinkovitosti koja obuhvaća vrlo mali udio u količinama stavljenima na tržište.

Uz to, s obzirom na to da ekonomije razmjera nisu linearne, učinkovitosti ostvarene aktivnošću s određenom količinom više su nego dvostruko veće od učinkovitosti ostvarenih dvjema aktivnostima koje obuhvaćaju polovinu količine. A učinkovitosti ostvarene dvjema aktivnostima koje obuhvaćaju polovinu količine su pak više nego trostruko veće od učinkovitosti ostvarenih trima aktivnostima koje obuhvaćaju trećinu količine. Posljedično OP može zadovoljiti test značajnog učinka kombiniranjem aktivnosti za povećanje učinkovitosti ako je ukupna količina obuhvaćena takvom kombinacijom aktivnosti (zbroj količina obuhvaćenih različitim aktivnostima) veća od količine za samo jednu aktivnost i kada se ta ukupna količina poveća svaki puta kada se dodaje aktivnost.

U pogledu **dviju aktivnosti za povećanje učinkovitosti** vjerojatno je da će se kombiniranjem dviju aktivnosti ostvariti značajne učinkovitosti ako je zbroj količina obuhvaćenih dvjema aktivnostima veći od **70 % količina koje OP stavlja na tržište**. U tom slučaju nijedna aktivnost ne obuhvaća količinu manju od 20 % (u suprotnom OP zadovoljava test značajnog učinka drugom aktivnošću ocijenjenom pojedinačno tj. bez potrebe za kombiniranjem s drugom aktivnošću). Ako najmanje jedna aktivnost obuhvaća količinu od 35 % tada je vjerojatno da će zbroj i/ili kombinacija učinkovitosti ostvarena dvjema aktivnostima biti dovoljno značajna tako da OP zadovoljava test značajnog učinka.

U pogledu **triju aktivnosti za povećanje učinkovitosti** vjerojatno je da će se kombiniranjem triju aktivnosti ostvariti značajne učinkovitosti ako zbroj količina obuhvaćenih trima aktivnostima iznosi najmanje **100 % količina koje OP stavlja na tržište**. U tom slučaju nijedna aktivnost ne obuhvaća količinu manju od 20 % (u suprotnom OP zadovoljava test značajnog učinka jednom od druge dvije aktivnosti ili dvjema drugim aktivnostima zajedno). Moguć je niz kombinacija triju aktivnosti (na primjer dvije od kojih svaka obuhvaća količinu od približno 40 % i treća aktivnost koja obuhvaća količinu od približno 20 % ili tri aktivnosti od kojih svaka obuhvaća količinu od približno 33 %). Kombinacija učinkovitosti ostvarena trima aktivnostima vjerojatno će biti dovoljno značajna tako da OP zadovoljava test značajnog učinka.

Svaka aktivnost koja sama po sebi nije dovoljna za ostvarivanje značajnih učinaka (npr. nabava IT usluga ili općenita promidžba) vjerojatno neće stvarati značajne učinkovitosti niti kada se kombinira te stoga nije vjerojatno da može pridonijeti stvaranju značajnih učinkovitosti kada se aktivnosti kombiniraju.

**i. Kombiniranje dviju aktivnosti s preklapanjem količina:**

To može biti slučaj na primjer kada OP upotrebljava opremu prema zahtjevima kupaca za miješanje žitarica različitih karakteristika te žitarice skladišti u tu svrhu. Tim dvjema integriranim aktivnostima omogućuje se OP-u da udovoljava potražnji kupaca koji zahtijevaju mješavine posebnih karakteristika (primjerice pekare), a kojoj pojedinačni poljoprivrednici ne bi mogli udovoljiti uopće ili ne bi mogli udovoljiti traženoj kvaliteti/količini/vremenu/cijeni. Ako te dvije aktivnosti OP-a, kada se razmatraju zajedno, obuhvaćaju više od 70 % količine ratarskih kultura koju OP stavlja na tržište, mogle bi dovesti do znatnih ušteda troškova u usporedbi sa situacijom u kojoj pojedinačni proizvođači pokušavaju udovoljiti potražnji za posebnim mješavinama žitarica te čak mogu OP-u omogućiti da takve mješavine ponudi ako članovi to ne bi mogli učiniti sami. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

**ii. Kombiniranje dviju aktivnosti bez preklapanja količina:**

To može biti slučaj na primjer kada OP na tržištu nabavlja dio hrane za životinje potrebne članovima za uzgoj stoke, a članovi OP-a upotrebljavaju zajednički nabavljenu opremu za proizvodnju drugog dijela hrane za životinje potrebne članovima za uzgoj stoke. Ako te dvije aktivnosti OP-a, kada se razmatraju zajedno, obuhvaćaju potrebnu hranu za životinje za više od 70 % količine stoke koju OP stavlja na tržište, mogle bi dovesti do znatnih ušteda troškova u usporedbi sa situacijom u kojoj hranu za životinje uzgajivači stoke nabavljaju na tržištu pojedinačno ili se proizvodi strojevima koje su nabavili pojedinačno. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

**iii. Kombiniranje triju aktivnosti s preklapanjem količina:**

Kombiniranjem aktivnosti u situaciji u kojoj nijedna od aktivnosti ne obuhvaća više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište, u određenim situacijama vjerojatno će se ostvariti značajni učinci. To može biti slučaj na primjer kada OP kombinira aktivnosti povezane s prodajom maslinovog ulja u bocama. Ako OP provodi zajedničko skladištenje maslinovog ulja, zajedničko punjenje i označivanje te upravlja zajedničkom distribucijskom mrežom, te tri aktivnosti OP-a predstavljaju integrirani sustav za proizvodnju maslinovog ulja u bocama što dovodi do znatnih troškova ulaganja. Ako količina maslinovog ulja koje prolazi kroz taj integrirani sustav, obuhvaća najmanje jednu trećinu količine maslinovog ulja koju OP stavlja na tržište, te aktivnosti, kada se razmatraju zajedno, mogu dovesti do znatnih ušteda troškova u usporedbi sa situacijom u kojoj te aktivnosti provode pojedinačni proizvođači maslinovog ulja. U takvoj će situaciji OP vjerojatno imati značajne učinke i stoga bi ispunio uvjete pojednostavnjene metode.

79. Na temelju situacija primjene pojednostavnjene metode testa značajnog učinka proizlazi da jedna aktivnost za jačanje učinkovitosti obuhvaća više od polovine količine koju OP stavlja na tržište. Potrebne količine mogle bi iznimno biti i niže s obzirom na mala odstupanja u količinama proizvodnje u uzastopnim godinama zbog prirodnih/vremenskih uvjeta. U takvoj situaciji testa značajnog učinka smatrao bi se zadovoljenim ako aktivnost obuhvaća više od 40 % količina koje OP stavlja na tržište u predmetnoj godini i samo za tu godinu te kada aktivnost za jačanje učinkovitosti u ostalim godinama obuhvaća više od polovine količina koje OP stavlja na tržište.
80. U slučaju više sile (npr. skladišni objekti su uništeni zbog požara), čak i ako je aktivnost privremeno obustavljena, OP i dalje može imati pravo na odstupanje pod uvjetom da PO bez odgađanja poduzima sve korake potrebne kako bi vratio situaciju koja je bila prije nego što je nastupila viša sila te se poštuju drugi zahtjevi odstupanja.

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

### 3.3.2. Alternativna metoda

82. Ako OP ne zadovoljava uvjete prethodno objašnjene pojednostavnjene metode, može provesti alternativnu metodu kako bi ocijenio zadovoljava li test značajnog učinka. To je možda zato što nije mogao osigurati sukladnost s pojednostavnjenom metodom, ali smatra da svejedno svojim aktivnostima zadovoljava test značajnog učinka. Osim toga, razlog može biti taj što se OP nalazi u situaciji koja nije obuhvaćena pojednostavnjenom metodom: OP može izvršavati aktivnosti koje nisu navedene pojednostavnjenom metodom ili OP možda još ne provodi aktivnosti jačanja učinkovitosti, osobito u slučajevima kada se stvaraju novi OP-ovi, kada OP-ovi planiraju razvijati nove aktivnosti integracije itd.

83. Alternativna metoda zahtijeva ocjenjivanje svih aktivnosti OP-a i ocjenjivanje hoće li neke aktivnosti imati značajne učinke kako bi OP u cjelini pridonio ispunjenju ciljeva ZPP-a. U ovim se smjernicama daju određene upute o alternativnoj metodi, ali nisu obuhvaćeni svi mogući vidovi ocjene u okviru alternativne metode jer se ona primjenjuje ovisno o pojedinim slučajevima.

84. Učinke mogu imati neke druge aktivnosti osim onih iz članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u. U takvim je slučajevima na temelju činjenica posebne predmetne situacije nužno ocijeniti hoće li takve aktivnosti OP-a vjerojatno imati značajne učinke kako bi se njima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a <sup>(53)</sup>.

85. Osim toga, alternativnom metodom može biti obuhvaćena situacija kada je OP posvećen ulaganju u aktivnosti jačanja učinkovitosti, ali potrebno je neko vrijeme za potpunu materijalizaciju aktivnosti, a OP već vrši prodaju kako bi uspostavio svoj položaj na tržištu i osigurao održivost svojih ulaganja. Za svako je ulaganje potrebno različito razdoblje provedbe. Međutim, provedba u pravilu ne bi trebala trajati duže od godine osim za vrlo znatna ulaganja (tj. u objekte za preradu ili logistiku).

86. U takvim okolnostima OP mora pokazati da je financijski posvećen provedbi aktivnosti i da je samo pitanje vremena kada će stvarno izvršiti aktivnosti zbog neizbježnih kašnjenja u provedbi (npr. izgradnja objekta). Ako OP može pokazati takvu posvećenost, nužno je ocijeniti, na temelju činjenica te određene situacije, hoće li takve nove aktivnosti OP-a imati značajne učinke kako bi se takvim aktivnostima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a <sup>(54)</sup>. Ako se predmetni slučaj odnosi na aktivnosti iz članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u, ocjenjivanje se može provoditi kao ocjenjivanje u skladu s pojednostavnjenom metodom na temelju vrste i značaja (u smislu količine i troškova) planiranih aktivnosti. Ako se predmetni slučaj odnosi na aktivnosti koje nisu navedene u članka 169. stavka 1. točke (a), članka 170. stavka 1. točke (a), i članka 171. stavka 1. točke (a) Uredbe o ZOT-u, ocjenjivanje se vrši za svaki pojedini slučaj. Ako se u praksi aktivnost ne može izvršavati zbog događaja izvan kontrole OP-a, OP svejedno može iskoristiti odstupanje nakon što je događaj nastupio do kraja potrebne odgode kako bi se zaustavili pregovori o ugovorima kojima se ugrožavaju ciljevi ZPP-a (vidjeti primjer ratarskih kultura u odjeljku 4.3.).

### 3.4. Odnosi između OP-a i njegovih članova

87. Odstupanje ne ovisi o tome postoji li prijenos vlasništva nad predmetnim proizvodom s proizvođača na OP jer se primjenjuje na OP-ove u obje situacije <sup>(55)</sup>. Za ostvarivanje prava na odstupanje nije potreban prijenos vlasništva.

<sup>(53)</sup> Ako su zadovoljeni elementi pojednostavnjene metode u pogledu prethodno opisane količine i troškova, vjerojatno će u toj situaciji biti zadovoljen i test značajnog učinka. Ako ne, test značajnog učinka morat će se ocijeniti na temelju činjenica posebne predmetne situacije kako bi se osiguralo da aktivnosti OP-a imaju značajne učinke i tako takvim aktivnostima općenito pridonijelo ispunjenju ciljeva ZPP-a.

<sup>(54)</sup> Vidjeti bilješku 53.

<sup>(55)</sup> Stavak 2. točka (a) članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

88. Međutim, odstupanjem su određena dva zahtjeva u pogledu odnosa između OP-a i njegovih članova <sup>(56)</sup>:
- (a) Predmetni proizvođači ne smiju biti članovi bilo kojeg druge organizacije proizvođača koja također pregovara o tim ugovorima u njihovo ime. Drugim riječima, proizvođač ne smije ovlastiti nijedan drugi OP da za određeni proizvod vodi pregovore o ugovorima u vezi s njegovim proizvodima zajednički s onima drugih proizvođača. Međutim, proizvođač može usporedno prodavati isti proizvod izravno na tržištu i može također prodavati druge proizvode putem drugog OP-a.
- (b) OP može pregovarati pod uvjetom da predmetni proizvod nije obuhvaćen obvezom isporuke proizašlom iz članstva proizvođača u zadrugi koja nije član dotične organizacije proizvođača sukladno uvjetima određenima statutima zadruge ili pravilima i odlukama utvrđenima u tim statutima ili izvedenima iz njih. Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne mogu se stoga smatrati osnovom za neispunjenje postojeće obveze isporuke u zadrugi.

### 3.5. Gornja granica proizvodnje

89. Odstupanje podliježe količinskim ograničenjima <sup>(57)</sup>.
90. Odstupanje se primjenjuje na **sektore govedine i teletine te ratarskih kultura** pod uvjetom da količina proizvoda obuhvaćena pregovorima o ugovoru određenog OP-a i koja se proizvodi u određenoj državi članici ne premašuje **15 % ukupne nacionalne proizvodnje** za svaki proizvod naveden u članku 170. stavku 1. točkama (a) i (b) i članku 171. stavku 1. točki (a) do (l) Uredbe o ZOT-u.
91. U **sektoru maslinovog ulja** odstupanje se primjenjuje samo ako količina proizvodnje maslinovog ulja obuhvaćena pregovorima o ugovorima određenog OP-a i koja se proizvodi u određenoj državi članici ne premašuje **20 % mjerodavnog tržišta**, pri čemu se razlikuje maslinovo ulje namijenjeno prehrani ljudi i maslinovo ulje za druge svrhe. U Smjernicama su navedene pojedinosti o određivanju mjerodavnog tržišta u određenom odjeljku koji se odnosi na sektor maslinovog ulja.
92. Članci 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u odnose se na potrebe utvrđivanja gornje granice tržišne snage za proizvodnju „u bilo kojoj državi članici”. Prema tome, ako je pregovorima OP-a u ime njegovih članova obuhvaćena isporuka u više država članica, količina proizvodnje u svakoj državi članici ne bi trebala biti veća od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine te ratarskih kultura i 20 % mjerodavnog tržišta maslinovog ulja.
93. Ako početni udio ne iznosi više od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine te ratarskih kultura <sup>(58)</sup> ili 20 % mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja, ali se kasnije poveća iznad te razine, ali najviše na 20 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine te ratarskih kultura ili 25 % mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja, odstupanje predviđeno u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i dalje se primjenjuje **na razdoblje od jedne kalendarske godine** nakon godine u kojoj je prekoračen udio od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine te ratarskih kultura ili 20 % mjerodavnog tržišta za maslinovo ulje.
94. Europska komisija objavila je 2014. relevantne podatke o nacionalnoj proizvodnji u Službenom listu EU-a <sup>(59)</sup>. Najnovije informacije dostupne su na *web*-mjestu Europske komisije <sup>(60)</sup>. Relevantni podaci o ukupnoj nacionalnoj proizvodnji izračunavaju se na temelju prosjeka bez najniže i najviše vrijednosti <sup>(61)</sup> za pet prethodnih godina kako bi se dobila stabilna referentna vrijednost koja ne podliježe godišnjim promjenama.

<sup>(56)</sup> Stavak 2. točke (e) i (f) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(57)</sup> Stavak 2. točka (c) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(58)</sup> Članak 170. stavak 1. točka (a) i (b) i članci 171. stavak 1. točka (a) do (l) Uredbe o ZOT-u.

<sup>(59)</sup> Maslinovo ulje: SL C 256, 7.8. 2014., str. 4.

Ratarske kulture: SL C 256, 7.8. 2014., str. 1.

Govedina i teletina: SL C 256, 7.8. 2014., str. 3.

<sup>(60)</sup> Maslinovo ulje: [http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm)

Govedina i teletina: [http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm)

Ratarske kulture: [http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm).

<sup>(61)</sup> Prosjek se izračunava na temelju podataka o proizvodnji iz zadnjih 5 godina, a pritom se ne uzimaju u obzir prva i zadnja godina te se utvrđuje prosjek za preostale 3 godine.



95. Tim se pragovima OP ne sprečava da u ime svojih članova pregovara o većim količinama. U tom se slučaju odstupanje ne bi primjenjivalo jer je ograničeno na pregovore o ugovorima koji su u skladu s uvjetima objašnjenima u ovima smjernicama. Ako OP pregovara o većim količinama, morat će ocijeniti svoje aktivnosti na temelju ostalih pravila tržišnog natjecanja te odstupanja prethodno objašnjenih u odjeljku 2.

### 3.6. Obveza obavješćivanja

96. Za odstupanje je potrebno <sup>(62)</sup> da OP obavijesti nadležna tijela države članice u kojoj djeluje o količini proizvodnje predmetnih proizvoda obuhvaćenih njegovim pregovorima u ime njegovih članova. Odgovarajuća nadležna tijela utvrđuje svaka država članica.

97. Obveza obavješćivanja nadležnog tijela predmetne države članice o količini proizvodnje na koju se odnose pregovori o ugovorima, ne znači da predmetno nacionalno tijelo odobrava pregovore o ugovorima.

### 3.7. Zaštitne mjere

#### 3.7.1. Uvod

98. U stavku 5. članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u utvrđen je zaštitni mehanizam kojim se tijelima za zaštitu tržišnog natjecanja država članica daju ovlasti da odluče u pojedinom slučaju da određene pregovore OP-a treba ponovno otvoriti ili da se ne bi trebali ni održati.

99. Ako je pregovorima OP-a obuhvaćena samo jedna država članica, tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja u toj državi članici primijenit će zaštitne mjere. Ako je pregovorima OP-a obuhvaćeno više od jedne države članice, zaštitne mjere primijenit će Europska komisija. Tijela za zaštitu tržišnog natjecanja u državama članicama i Europska komisija u nastavku se nazivaju „nadležna tijela za zaštitu tržišnog natjecanja”

100. Kako je navedeno u stavku 5. članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u zaštitna klauzula čini iznimku od odstupanja te se treba tumačiti restriktivno.

101. Tijela za zaštitu tržišnog natjecanja mogu primjenjivati zaštitnu klauzulu čak i ako se u potpunosti poštuju količinski pragovi (15 % ukupne nacionalne proizvodnje proizvoda u sektoru govedine i teletine te ratarskih kultura ili 20 % mjerodavnog tržišta u sektoru maslinovog ulja) za pregovore koje vodi OP.

102. Nadležno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja može primijeniti zaštitni mehanizam na sljedeće tri ograničene situacije:

(a) ako smatra da je to nužno kako bi se spriječilo isključivanje konkurencije; ili

(b) ako smatra da proizvod obuhvaćen pregovorima čini dio zasebnog tržišta zbog posebnih značajki proizvoda ili zbog njegove planirane uporabe te da bi takvim kolektivnim pregovorima bilo obuhvaćeno više od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje takvog tržišta <sup>(63)</sup>; ili

(c) ako utvrdi da su ugroženi ciljevi ZPP-a.

103. U sve tri situacije djelovanje nadležnog tijela za zaštitu tržišnog natjecanja u skladu s člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u nema karakter sankcija za povrede pravila tržišnog natjecanja, već se smatra preventivnom mjerom.

104. Dok tijelo nadležno za tržišno natjecanje ne donese odluku o ponovnom otvaranju pregovora ili da se ne trebaju ni održati, smatra se da su pregovori koje vode OP-ovi u skladu s člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u pravovaljani. Stoga se, prije datuma donošenja takve odluke, pregovori OP-ova koji ispunjavaju uvjete iz članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u ne mogu kažnjavati u skladu s općim pravom tržišnog natjecanja EU-a.

<sup>(62)</sup> Stavak 2. točka (g) članka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u.

<sup>(63)</sup> Ova se mogućnost primjenjuje na sektore govedine i teletine te ratarskih kultura, odnosno ne na sektor maslinovog ulja u kojem su relevantni samo uvjeti iz točke (a) ili (c).

105. Prema tome, ako OP poštuje odluku tijela nadležnog za tržišno natjecanje o ponovnom otvaranju pregovora ili otkazivanju pregovora o ugovorima, OP će biti odgovoran samo za pregovore o ugovorima koje se vode nakon tog datuma.
106. Međutim, kada tijelo nadležno za zaštitu tržišnog natjecanja donese odluku da je predmetne pregovore potrebno ponovno otvoriti ili da se ne trebaju ni održati, odstupanje više nije moguće. Ako OP nakon datuma odluke tijela nadležnog za tržišno natjecanje ne poštuje odluku i nastavi s pregovorima ili s provedbom sklopljenih ugovora, moguće je pokrenuti postupak protiv ponašanja OP-a u skladu s općim pravom o zaštiti tržišnog natjecanja.

### 3.7.2. Isključivanje tržišnog natjecanja

107. U pogledu prve situacije, kada tijelo nadležno za zaštitu tržišnog natjecanja posreduje kako bi spriječilo isključivanje tržišnog natjecanja, prodaja/ugovori o kojima OP pregovara u ime svojih članova mogu biti u potpunosti u skladu s uvjetima iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, ali moraju sadržavati odredbe kojima se ograničava tržišno natjecanje više nego što je potrebno za postizanje koncentracije ponude, odnosno pregovori o ugovorima (tj. odredbe koje nisu uključene kao uvjeti u člancima 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u, primjerice, odredba o isključivosti koja bi mogla imati negativan učinak na tržišno natjecanje na tržištu s ograničenim brojem operatora koji svi primjenjuju uvjete isključivosti).
108. Ako nadležno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja posreduje kako bi spriječilo isključivanje tržišnog natjecanja, cilj mu je zaštita rivalstva između proizvođača i konkurentnih postupaka. U takvoj se analizi treba uzeti u obzir stvarno i moguće tržišno natjecanje<sup>(64)</sup>. Tržišno natjecanje može se isključiti ako je jedan od njegovih najvažnijih parametara u potpunosti uklonjen na određenom relevantnom tržištu; to se posebno primjenjuje na cjenovno natjecanje<sup>(65)</sup> ili na tržišno natjecanje u pogledu inovacija. Ostali elementi koji utječu na analizu uklanjanja tržišnog natjecanja uključuju između ostalog: tržišne udjele u širem kontekstu analize sposobnosti stvarnog konkurenta za natjecanje na tržištu i njihove poticaje da to čine<sup>(66)</sup>; smanjenje tržišnog natjecanja uzrokovanog predmetnim pregovorima o ugovorima, sposobnost za provedbu i održavanje povećanja cijena, prepreke ulasku novih sudionika. Za više informacija o ocjeni isključenja tržišnog natjecanja vidjeti (po analogiji) odjeljak 2. Smjernica za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora (trenutačno članak 101. stavak 3. UFEU-a)<sup>(67)</sup>.
109. Ako, međutim, ugovori o isporuci koje je OP sklopio u ime svojih članova ispunjuju uvjete iz članaka 169., 170. i 171. Uredbe o ZOT-u i ti ugovori ne sadržavaju odredbe kojima bi se ograničilo tržišno natjecanje više od onoga što je nužno kako bi se omogućila koncentracija ponude predviđena u tim člancima, njima se ne krši članak 101. UFEU-a.

### 3.7.3. Manje mjerodavno tržište proizvoda s negativnim utjecajem na tržišno natjecanje

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

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

<sup>(64)</sup> Npr. presuda od 28. veljače 2002., T-395/94, Atlantic Container Line protiv Komisije, EU:T:2002:49, stavak 330.

<sup>(65)</sup> Npr. presuda u predmetu Metro protiv Komisije, 26/76, EU:C:1977:167, stavak 21.: „... Međutim, iako je cjenovno natjecanje toliko važno da se nikada ne može ukloniti, ono ne predstavlja jedini učinkoviti oblik tržišnog natjecanja ili onaj kojem se u svim okolnostima mora dati prednost. U skladu s ovlastima prenesenima na Komisiju u skladu s člankom 85. stavkom 3., zahtjevi za održavanje funkcionalnog tržišnog natjecanja mogu se uskladiti sa zaštitom ciljeva drugačije prirode i da su u tu svrhu dopuštena određena ograničenja tržišnog natjecanja, pod uvjetom da su važna za ostvarivanje tih ciljeva i da ne uzrokuju uklanjanje tržišnog natjecanja za znatan dio zajedničkog tržišta. ...”.

<sup>(66)</sup> Treba podsjetiti u tom kontekstu da se na tijela koja se koriste odstupanjem primjenjuju pragovi tržišne snage od 15 % nacionalne proizvodnje govedine i teletine i ratarskih kultura te od 20 % mjerodavnog tržišta maslinovog ulja.

<sup>(67)</sup> Komunikacija Komisije – Obavijest — Smjernice za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora (trenutačno članak 101. stavak 3. UFEU-a), SL C 101, 27.4.2004., str. 97.

### 3.7.4. Ugroženi su ciljevi ZPP-a

111. Treća situacija, u kojoj nadležno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja može posredovati, povezana je s njegovim nalazima da su ciljevi ZPP-a ugroženi daljnjim integracijskim aktivnostima OP-ova. Ta bi se situacija mogla ostvariti ako je OP izvršio samoprocjenu na temelju pojednostavnjene metode. U okviru te metode pretpostavlja se da se, ako su ispunjeni odgovarajući kriteriji, aktivnostima OP-a općenito pridonosi ispunjenju ciljeva ZPP-a. Tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja može utvrditi da to u praksi nije slučaj čak i ako su kriteriji ispunjeni.

## 4. POSEBNE ODREDBE ZA PREDMETNE SEKTORE

### 4.1. Maslinovo ulje

#### 4.1.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru maslinovog ulja

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

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

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

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

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

**Situacija:** Nekoliko proizvođača maslinovog ulja u regiji osnovalo je OP kako bi zajednički prerađivali maslinovo ulje. OP provodi i zajedničko upravljanje otpadom izravno povezanim s proizvodnjom maslinovog ulja. OP suši otpatke i pretvara ih u pelete kako bi ih upotrijebio kao izvor obnovljive energije. U zimskim mjesecima OP upotrebljava te pelete za grijanje. Nadalje, OP pregovara u ime svojih članova o ugovorima o isporuci s trgovcima na malo i kupcima iz prehrambene industrije, odnosno vodi pregovore o ugovorima. Zajednička prerada maslinovog ulja i zajedničko upravljanje otpadom obuhvaćaju 80 % količine maslinovog ulja koje PO stavlja na tržište. Količine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište čine 2,4 % mjerodavnog tržišta maslinovog ulja. OP je obavijestio nadležna nacionalna tijela o količini maslinovog ulja koja podliježe pregovorima o ugovorima.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. Nadalje, OP koncentrira ponudu i stavlja maslinovo ulje na tržište. Količina maslinovog ulja koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuje 20 % mjerodavnog tržišta. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količini maslinovog ulja podložnoj pregovorima o ugovorima. OP izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 169. Uredbe o ZOT-u, odnosno zajedničku preradu i upravljanje otpadom izravno povezanim s preradom maslinovog ulja. Obje aktivnosti, odnosno zajednička prerada i zajedničko upravljanje otpadom OP-a obuhvaćaju više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. Sama zajednička prerada obuhvaća više od polovine maslinovog ulja koje OP stavlja na tržište. Stoga je vjerojatno da će OP postići značajne učinke. Stoga se može zaključiti da je test značajnog učinka ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. U toj situaciji nije potrebno analizirati zajedničko upravljanje otpadom izravno povezanim s proizvodnjom maslinovog ulja. Prema tome, odstupanje se primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.

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

**Situacija:** Nekoliko proizvođača maslinovog ulja (uljare maslinovog ulja) odlučili su zajednički prodati dio svoje proizvodnje maslinovog ulja nekoliko različitih punionica u rasutom obliku. Preostali dio proizvodnje zasebno su prodali drugim klijentima. Proizvođači maslinovog ulja osnovali su OP za vođenje pregovora o ugovorima u njihovo ime s nekoliko punionica. U svrhe opskrbe jedne punionice (najvećeg klijenta), OP povjerava usluge prijevoza vanjskim izvršiteljima koji obuhvaćaju 30 % ukupne količine maslinovog ulja koja je predmet pregovora o ugovorima OP-a. Prijevoz maslinovog ulja drugim punionicama ne izvršava OP. Klijenti (punionice) sami organiziraju prijevoz. Količina maslinovog ulja koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a čini 15,2 % mjerodavnog tržišta.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. Nadalje, OP koncentrira ponudu i stavlja maslinovo ulje na tržište. Količina maslinovog ulja koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuje 20 % mjerodavnog tržišta. Međutim, jedina aktivnost jačanja učinkovitosti koju je izvršio OP jest zajednički prijevoz u svrhu isporuke maslinovog ulja jednoj od punionica. Zajednički prijevoz naveden je u članku 169. Uredbe o ZOT-u među aktivnostima koje bi mogle stvarati znatne učinkovitosti. U tom slučaju zajedničkim je prijevozom obuhvaćeno puno manje od 50 % količine maslinovog ulja koja je predmet pregovora o ugovorima OP-a. U okviru pojednostavnjene metode, time nisu obuhvaćene dovoljno velike količine maslinovog ulja za ispunjenje uvjeta testa značajnog učinka. Te aktivnosti prijevoza vjerojatno neće imati značajne učinke i stoga pregovori o ugovorima koje provodi OP vjerojatno neće biti u skladu s odstupanjem.

#### 4.1.2. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

116. Za odstupanje je potrebno utvrditi mjerodavno tržište i zemljopisna tržišta veleprodaje maslinovog ulja kako bi OP-ovi mogli utvrditi jesu li u skladu s gornjom granicom tržišnog udjela utvrđenom odstupanjem <sup>(68)</sup>.
117. Mjerodavna tržišta potrebno je ocjenjivati slučaj po slučaj, a Europska komisija je u svojoj Obavijesti o utvrđivanju mjerodavnog tržišta dala smjernice o načinu određivanja mjerodavnih tržišta <sup>(69)</sup>. Europska komisija ne može točno utvrditi mjerodavna tržišta za sektor maslinovog ulja, ali, kako bi se pomoglo proizvođačima u provedbi odstupanja, ovim se smjernicama daju posebne upute za sektor na temelju informacija koje su bile dostupne Europskoj komisiji u trenutku donošenja smjernica <sup>(70)</sup>. Mjerodavna tržišta mogu se s vremenom razvijati, između ostalog, zbog promjena na tržištu.
118. Treba utvrditi mjerodavna tržišta proizvoda i zemljopisna tržišta za veleprodaju maslinovog ulja. Na tom tržištu prodavači uključuju u osnovi proizvođače i trgovce, a kupci uključuju trgovce, proizvođače, prodavače na malo, industrijske klijente i klijente u hotelijerskom i ugostiteljskom sektoru.

##### 4.1.2.1. Mjerodavno tržište proizvoda

119. Prvo, čini se da je mjerodavno tržište maslinovog ulja drugačije od tržišta proizvoda za ostala jestiva ulja ako se uzmu u obzir, između ostalog, razlike u značajkama, cijenama i svrhama tih proizvoda. Nadalje, možda neće biti nužno utvrditi zasebna tržišta za različite vrste maslinovog ulja (ekstra djevičansko, djevičansko i ostala ulja na bazi maslina <sup>(71)</sup>), uzimajući u obzir velik stupanj zamjenjivosti između tih kategorija. Osim toga, uzimajući u obzir organizaciju prodajnih kanala, moglo bi biti primjerno utvrditi tri zasebna tržišta:

- maslinovo ulje koje se isporučuje prodavačima na malo,
- maslinovo ulje koje se isporučuje industrijskim klijentima i
- maslinovo ulje koje se isporučuje hotelijerskom i ugostiteljskom sektoru.

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

120. Prethodno opisani zajednički elementi podjele tržišta ne isključuju utvrđivanje užih tržišta proizvoda.

##### 4.1.2.2. Mjerodavno zemljopisno tržište

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

## 4.2. Sektor govedine i teletine

### 4.2.1. Primjeri primjene odstupanja u sektoru govedine i teletine

122. U ovom je odjeljku smjernica, primjerima navedenima u nastavku, opisana primjena posebnih pravila iz Uredbe o ZOT-u u sektoru govedine i teletine.

<sup>(68)</sup> Vidjeti odjeljak 3.5. Gornja granica proizvodnje.

<sup>(69)</sup> Obavijest Komisije o utvrđivanju mjerodavnog tržišta za potrebe prava tržišnog natjecanja Zajednice (SL C 372, 9.12.1997., str. 5.).

<sup>(70)</sup> To uključuje prethodne istrage tijela za zaštitu tržišnog natjecanja (GU za tržišno natjecanje Europske komisije i španjolsko predmetno tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja) te informacije koje je Europska komisija prikupila od gospodarskih subjekata.

<sup>(71)</sup> Provedbena uredba Komisije (EU) br. 29/2012 od 13. siječnja 2012. o tržišnim standardima za maslinovo ulje, SL L 12, 14.1.2012., str. 14. (kako je izmijenjena).

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

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

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. OP koncentrira ponudu i stavlja živu stoku na tržište. OP prodaje znatno manje od 15 % ukupne nacionalne proizvodnje žive stoke. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količini stoke koja podliježe pregovorima o ugovorima. OP izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 170. Uredbe o ZOT-u. Prvo, zajednički prijevoz stoke, drugo, zajednička nabava ulaznih sredstava kao što su hrana za životinje i lijekovi. Zajedničkim prijevozom OP-a obuhvaćeno je više od polovine ličina koje OP stavlja na tržište (u ovom slučaju 100 % stoke). Stoga se može zaključiti da je test značajnog učinka ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. U pogledu zajedničke nabave ulaznih sredstava nije potrebno analizirati tu aktivnost odvojeno u toj situaciji. Prema tome, odstupanje se primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.

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

**Situacija:** Nekoliko uzgajivača živih goveda i teladi za klanje iz jedne regije osnovalo je OP preko kojeg zajednički nabavljaju hranu za životinje. Isto tako su zajednički izgradili objekt za skladištenje kako bi hranu za životinje skladištili u dobrim uvjetima (sustav skladištenja omogućuje im reguliranje temperature i vlage tako da duže razdoblje mogu očuvati kvalitetu hrane za životinje). OP isto tako promatra stanje zaliha hrane za životinje tako da uvijek ima dovoljno hrane za životinje za distribuciju proizvođačima bez prekida u skladu s njihovim trenutačnim potrebama. Nadalje, OP u ime svojih članova s kupcima pregovara o ugovorima o isporuci živih goveda i teladi za klanje, odnosno vodi pregovore o ugovorima. Zajednička nabava hrane za životinje obuhvaća 80 % hrane potrebne za količine stoke namijenjene za klanje koje OP stavlja na tržište. Udio goveda i teladi koje OP prodaje obuhvaća 14,5 % ukupne nacionalne proizvodnje. OP je obavijestio nadležna nacionalna tijela o količini goveda i teladi koja podliježe pregovorima o ugovorima.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. Nadalje, OP koncentrira ponudu i stavlja goveda i telad na tržište. Količina goveda i teladi koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuje 15 % nacionalne proizvodnje. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količini stoke koja podliježe pregovorima o ugovorima. OP također izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 170. Uredbe o ZOT-u, odnosno zajedničku nabavu ulaznih sredstava (hrana za životinje). Aktivnost zajedničke nabave ulaznih sredstava koju provodi OP obuhvaća ulazna sredstva potrebna za više od polovine količina stoke namijenjene za klanje koje OP stavlja na tržište. Stoga se može zaključiti da je test značajnog učinka ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. Prema tome, odstupanje se primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.

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

**Situacija:** Priznati OP provodi zajedničku prodaju 80 % proizvodnje stoke svojih članova za isporuku žive stoke za klanje. Prodaja čini 6 % tržišnog udjela nacionalne proizvodnje govedine u predmetnoj državi članici. Osim zajedničke prodaje, OP organizira zajedničke promidžbene kampanje u ime svojih članova u obliku općeg oglašavanja stoke svojih članova u lokalnim novinama. Aktivnošću zajedničke promidžbe obuhvaćeni su svi proizvodi koje OP prodaje.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. OP koncentrira ponudu i stavlja živu stoku na tržište. Količina goveda i teladi koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuje 15 % nacionalne proizvodnje. OP izvršava jednu aktivnosti koja će vjerojatno imati učinke u skladu s člankom 170. Uredbe o ZOT-u: zajedničku promidžbu. Ovom su aktivnošću obuhvaćene sve zajednički prodane količine, ali čini se da zajednička aktivnost ne zadovoljava uvjete testa značajnog učinka u okviru pojednostavnjene metode. U trenutnom se primjeru čini da OP ne razvija proizvod s dodanom vrijednošću, osobito ne proizvod koji se razlikuje od drugih proizvoda na temelju određenog skupa karakteristika, već da samo promiče proizvod svojih članova u obliku općih oglasa. Naposljetku, ta zajednička promidžbena aktivnost vjerojatno neće imati značajne učinke i stoga pregovori o ugovorima koje provodi OP vjerojatno neće biti u skladu s odstupanjem.

#### 4.3. **Ratarske kulture**

##### 4.3.1. *Primjeri primjene odstupanja u sektoru ratarskih kultura*

126. U ovom je odjeljku smjernica, primjerima navedenima u nastavku, opisana primjena posebnih pravila iz Uredbe o ZOT-u u sektoru ratarskih kultura.
127. **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru ratarskih kultura u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u kada se primjenjuje odstupanje:

**Situacija:** Priznati OP proizvođača žitarica osnovan je u državi članici A te ima članove u državi članici B i C. OP je osnovan za pružanje usluga prijevoza svojim članovima jer su troškovi prijevoza relativno visoki zbog udaljenosti prodajnih mjesta. U prosjeku se 60 % ugovorno dogovorene količine OP-a prevozi zajedničkim prijevoznim uslugama (vlastitim ili vanjskih izvršitelja). Nadalje, OP izvršava zajedničku nabavu ulaznih sredstava, posebno gnojiva i pesticida. Osim toga, svojim članovima pruža usluge informiranja kao što su informacije o novom sjemenu na tržištu, diverzifikaciji rizika, uključujući zaštitu od rizika itd.

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

Nadalje, OP je u 2014. imao sljedeći udio u ukupnoj nacionalnoj proizvodnji. Država članica A: obična pšenica 6,4 %, ječma 4 %, zob 13,8 %, sjeme repe 13,6 %, stočni bob 2,3 % i stočni grašak 1 %. U državama članicama B i C tržišni udio OP-a iznosi manje od 1 % za svaku vrstu žitarice. Članovi OP-a u prosjeku 80 % svoje proizvodnje stavljaju na tržište preko OP-a. Preko OP-a kupuju u prosjeku dvije trećine gnojiva i pesticida i ta ulazna sredstva čine u prosjeku 18 % ukupnog promjenjivog troška proizvodnje i stavljanja proizvoda na tržište za sve vrste kultura o kojima je OP pregovarao.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. OP koncentrira ponudu i stavlja ratarske kulture na tržište. Udio pšenice, ječma, zobi, sjemena repe, stočnog boba i stočnog graška koji prodaje/ugovara OP ne premašuje 15 % ukupne nacionalne proizvodnje u državi članici A. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količini ratarskih kultura koja podliježe pregovorima o ugovorima. OP izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke navedene u članku 171. Uredbe o ZOT-u, odnosno zajednički prijevoz i zajedničku nabavu ulaznih sredstava. Zajedničkim prijevozom OP-a obuhvaćeno je više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. Stoga se može zaključiti da je test značajnog učinka ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. U ovom slučaju nije nužna procjena zajedničke nabave ulaznih sredstava i usluga informiranja jer su zadovoljeni uvjeti testa za jednu zajedničku aktivnost. Prema tome, odstupanje se primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.

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

**Situacija:** Kako bi iskoristili prednosti zemljopisnih i prirodnih značajki, nekoliko je proizvođača obične pšenice i ječma odlučilo osnovati OP u regiji s mnogo plovinih rijeka kako bi zajednički uspostavili centar za distribuciju u lučkim objektima. Time bi se kupcima omogućilo da izravno otpremaju ratarske kulture koje su kupili od OP-a. centar za distribuciju integriran je s aktivnošću zajedničkog prijevoza. OP organizira prijevoz ratarskih kultura s gospodarstva proizvođača do centra za distribuciju. Nadalje, OP pregovara u ime svojih članova o ugovorima o isporuci s kupcima, odnosno vodi pregovore o ugovorima. Aktivnosti uspostave centra za distribuciju i zajednički prijevoz obuhvaćaju 85 % količina obične pšenice i ječma koje OP stavlja na tržište. Udio obične pšenice i ječma koje OP prodaje obuhvaća 12,5 % odnosno 8 % ukupne nacionalne proizvodnje tih ratarskih kultura. OP je obavijestio nadležna nacionalna tijela o količinama obične pšenice i ječma koje podliježu pregovorima o ugovorima.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. Nadalje, OP koncentrira ponudu i stavlja ratarske kulture na tržište. Količine obične pšenice i ječma obuhvaćene pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuju 15 % nacionalne proizvodnje. Nadležna nacionalna tijela obaviještena su o količinama obične pšenice i ječma koje podliježu pregovorima o ugovorima. Uspostavom centra za distribuciju koji je povezan sa zajedničkim prijevozom kultura od proizvođača do centra za distribuciju, OP izvršava aktivnosti kojim će se vjerojatno postići značajni učinci kako je navedeno u članku 171. Uredbe o ZOT-u, odnosno uspostava centra za distribuciju koji je povezan sa zajedničkim prijevozom. Te aktivnosti obuhvaćaju više od polovine količina koje OP stavlja na tržište. Stoga se može zaključiti da je test značajnog učinka ispunjen u skladu s pojednostavnjenom metodom. Prema tome, odstupanje se primjenjuje na pregovore o ugovorima OP-a.



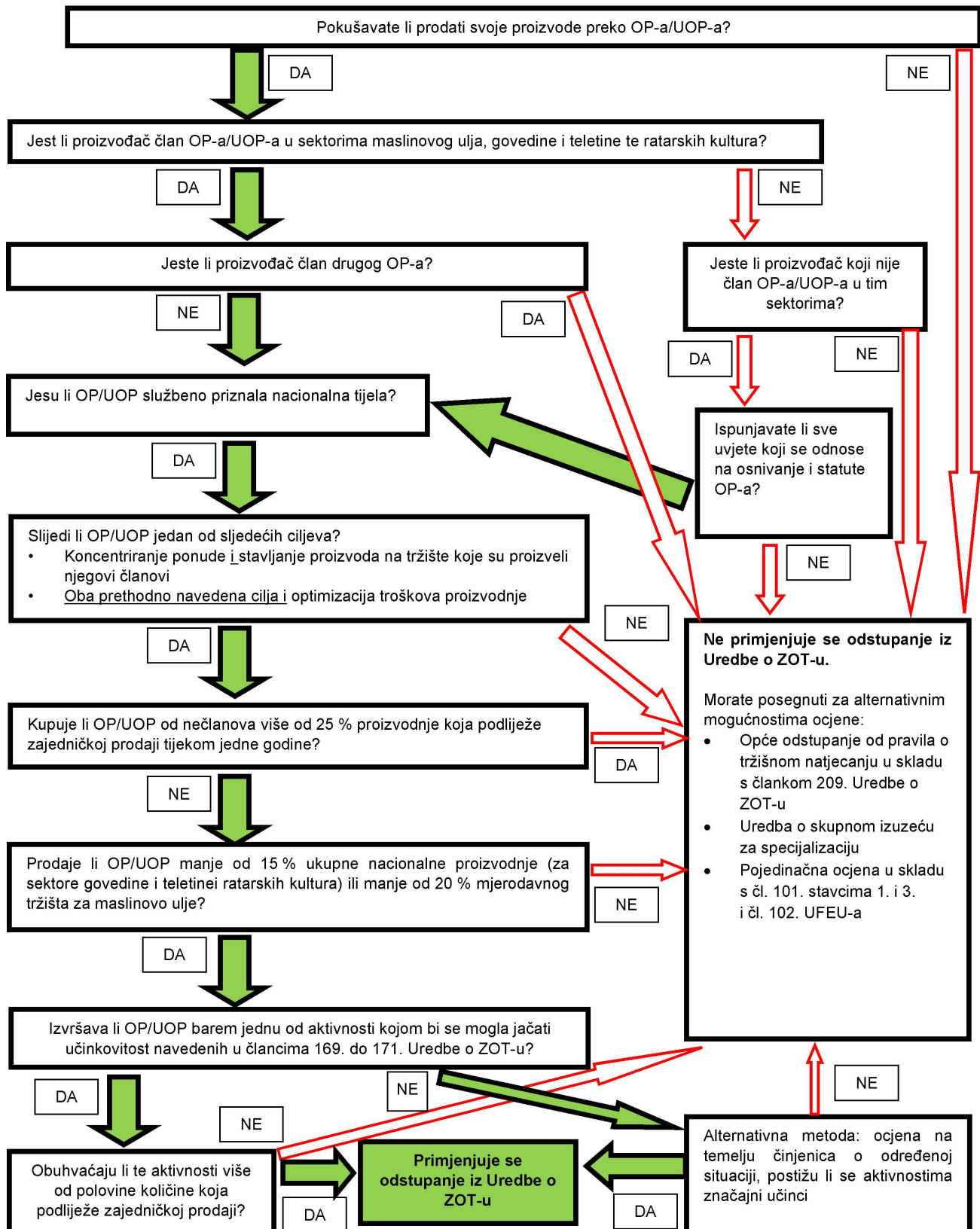
129. **Primjer** ocjene OP-a aktivnog u sektoru ratarskih kultura u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u kada se odstupanje ne primjenjuje:

**Situacija:** Priznati OP prodaje pšenicu i ječam svojim članova i nečlanova. Udio pšenice koju proizvode njegovi članovi i koja je obuhvaćena pregovorima o ugovorima OP-a iznosi 9,8 % nacionalne proizvodnje pšenice u državi članici A odnosno 11 % mjerodavne proizvodnje ječma. Tržišni udio OP-a, uzimajući u obzir pšenicu i ječam koje isporučuju nečlanovi, iznosi 12,2 % za pšenicu i 14,1 % za ječam. Osim pregovaranja o ugovorima u ime svojih članova, OP planira ulaganja u skladišni prostor s određenim strojevima za preradu (npr. sušenje i čišćenje) čime bi pokrio 10 % svojih potreba za skladištenjem i oko 1 % ukupne količine pšenice koju OP prodaje (članovi i nečlanovi). OP dobio je zajam lokalne banke za financiranje objekta. OP trenutno ocjenjuje različite ponude od različitih poduzeća za izgradnju i za opremu. OP planira da će objekt biti u uporabnom stanju za 6 – 8 mjeseci. Osim toga, OP svojim članovima šalje tjedne biltenne o promjenama na tržištu i odgovarajuće vijesti za proizvođače.

**Analiza:** OP je službeno priznalo mjerodavno nadležno tijelo. OP koncentrirala ponudu i stavlja ratarske kulture na tržište. Udio pšenice i ječma kupljenog od nečlanova iznosi manje od 25 % ukupne količine pšenice i ječma za koju OP vodi pregovore o ugovorima tijekom jedne godine. Količine pšenice i ječma obuhvaćene pregovorima o ugovorima OP-a ne premašuju 15 % nacionalne proizvodnje, uključujući količine koje isporučuju nečlanovi. OP ne izvršava aktivnosti koje će vjerojatno imati učinke u skladu s člankom 171. Uredbe o ZOT-u. OP planira u budućnosti za svoju proizvodnju pšenice izvršavati samo jednu aktivnost kojom bi se mogla jačati učinkovitosti koja je navedena u članku 171. Uredbe o ZOT-u (zajedničko skladištenje). Stoga nije primjenjiva pojednostavnjena metoda za ocjenu testa značajnog učinka. Međutim, u ovom primjeru trebalo bi provesti alternativnu metodu opisanu u stavcima 82. do 86. Predmetni OP od banke je dobio kredit i primio je ponude od različitih poduzeća za izgradnju skladišnog prostora. Rok provedbe projekta iznosi 6 – 8 mjeseci. Stoga se čini da je OP posvećen ulaganju u aktivnosti jačanja učinkovitosti i da mu je samo potrebno vremena za izgradnju skladišta za proizvodnju pšenice. OP bi stoga mogao imati koristi od odstupanja pod uvjetom da postoji vjerojatnost da će učinci aktivnosti skladištenja biti značajni. Međutim, to nije vjerojatno budući da OP planira osigurati skladištenje za samo 1 % ukupne količine pšenice koju OP stavlja na tržište. U pogledu ostalih aktivnosti, OP daje informacije svojim članovima u obliku biltena. Te bi informacije mogle biti korisne te bi se njima čak mogla povećati učinkovitost. Ipak, nije vjerojatno da se samim informacijama postižu značajni učinci. Za ječam nisu uspostavljene aktivnosti jačanja učinkovitosti niti su u planu. Prema tome, aktivnosti OP-a vjerojatno neće imati značajne učinke i stoga pregovori o ugovorima koje provodi OP vjerojatno neće biti u skladu s odstupanjem.

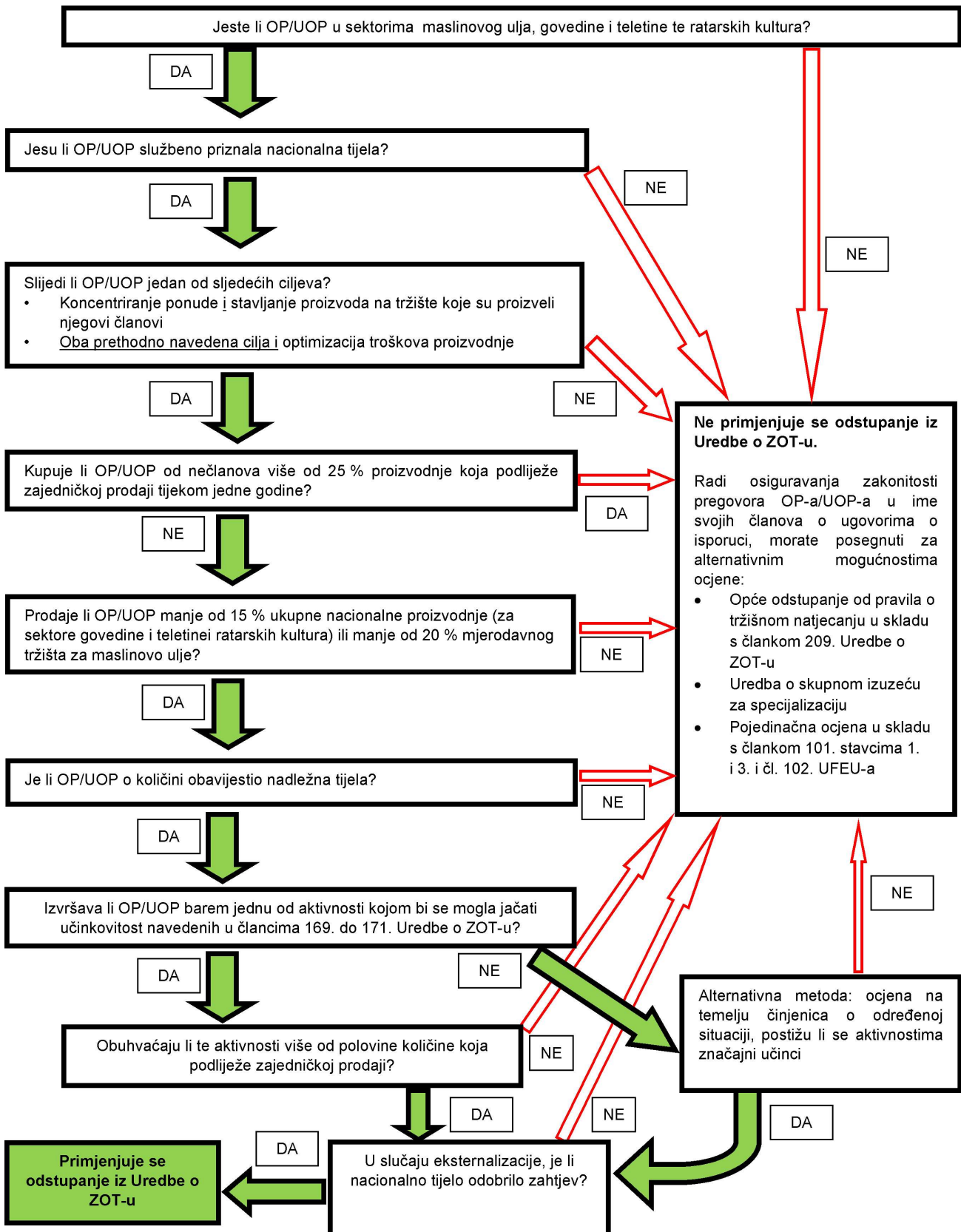
## PRILOG I.

## DIJAGRAM ZA PROIZVOĐAČE



## PRILOG II.

## DIJAGRAM ZA OP/UOP











ISSN 1977-1088 (elektroničko izdanje)  
ISSN 1977-060X (tiskano izdanje)



**Ured za publikacije Europske unije**  
2985 Luxembourg  
LUKSEMBURG

**HR**