



**COUNCIL OF  
THE EUROPEAN UNION**

**Brussels, 26 April 2013**

**8972/13**

<b>CONSUM</b>	<b>76</b>
<b>MI</b>	<b>338</b>
<b>ENT</b>	<b>114</b>
<b>JUSTCIV</b>	<b>102</b>
<b>INST</b>	<b>211</b>
<b>PARLNAT</b>	<b>101</b>

**COVER NOTE**

---

from: Romanian Senate  
date of receipt: 25 April 2013  
to: Council of the European Union

---

No Cion doc.: COM(2013) 37 final

---

Subject: Green Paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe (Text with EEA relevance)  
- Opinion on the application of the Principles of Subsidiarity and Proportionality

---

Delegations will find attached for information a copy of the above opinion<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> The translation can be found at the Interparliamentary EU information exchange site IPEX at the following address:  
<http://www.ipex.eu/IPEXL-WEB/dossier/document/COM20130037.do>

Bucharest, April 22, 2013  
Courtesy translation

OPINION

of the Romanian Senate on the European consultation document - GREEN PAPER on unfair commercial practices in the supply chain between food and non-food businesses in Europe - COM (2013) 37 final

The Plenum of the Romanian Senate, pursuant to art. 67, art. 148. (2) and. (3) of the Romanian Constitution, and the Protocol (No 1) annexed to the Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, ratified by Law no. 13/2008, has examined the common view of the Committee on European Affairs and the Committee on Economic, Industry and Services, adopted this POINT OF VIEW:

The Green Paper on unfair practices in the supply chain between food and non-food businesses in Europe - COM (2013) 37 final is targeting the supply chain B2B (business-to-business) on food and non-food products, defined as the chain of transactions that occur between undertakings and public authorities to distribution of goods primarily for general public or personal or household consumption The Green Paper on unfair commercial practices in the supply chain between food and non-food businesses in Europe - COM (2013) 37 final, is targeting the supply chain B2B (business-to-business) and non-food products, defined as the chain of transactions that occur between undertakings or between undertakings and public authorities to distribution of goods primarily for general public or personal or household consumption.

The document contains a preliminary assessment and aims to get more information and views on the possible problems caused by the unfair trade practices in relationships along the supply chain B2B (business-to-business) and non-food products, to ensure the effective existing national rules to combat these unfair trade practices and the unfair trade practices impact on the single market.

The objective of the Green Paper is to launch a consultation with stakeholders on this analysis, in order to gather information and, where appropriate, identify any measures that should be undertaken in the future to address this problem.

The members of the Committee for European Affairs and of the Committee on Economic, Industry and Services, after examining this Green Paper, taking also into account the views of the Ministry of Foreign Affairs of Romania Association and Commercial Grids Competition Council, have answered 17 of 25 questions, as follows:

**2.1. The concept of unfair trade practices**

1) Do you agree with the above definition of the PCN?

Yes. According to the document submitted to, unfair commercial practices are practices that clearly deviate from the conduct trade and contrary to good faith and fairness necessary to conduct a commercial act.

2) The concept of PCN is recognized in your Member State? If yes, please explain how

The concept of unfair trade practices is recognized in Romania by Law no. 321/2009 on the marketing of foods provides highlights issues that are included in the document forwarded and that can be inserted into the category PCN, Law prohibits traders:

- to require and charge the payment service provider that are not directly related to the operation of sale;
- to request and collect from payment of service provider to extend the distribution network of the trader, the trader spatial sales or transactions and events to promote the work and image of the trader;
- to require the supplier to other retailers not to sell the same products at a lower acquisition cost exceeding one who purchased the items.

The Romanian legislation, according to art.1 of the Law no.1 1/29.01.1991 on combating the unfair competition oblige the retailers to discharge their duties in good faith, according to the fair practices, with the interest of consumers and with the fair competition requirements.

But the Law no. 11/1991 on combating the unfair competition, in its current form, covers only the issues of enterprise-employee relationship, concerning also the problem of the disclosure of trade secrets or misleading statements in connection with the business activity

3) In your opinion, the concept of PCN should be limited to contractual negotiations or the steps should include pre and / or post-contract?

PCN concept and steps should include pre and / or post-contractual.

4) At what stage of the supply chain in the retail B2B may appear PCN?

They can occur at any stage of the supply chain B2B (business-to-business) and non-food products and are usually one of the effects of asymmetry of bargaining power between the parties to the transaction.

5) What do you think about the concept of "fear factor"? Do you agree with the above assessment on this issue? Please explain.

Yes, we agree with the assessment made by the Commission. Weaker party fears cease trade if they complain. Unfortunately due to the "fear factor" decreases the likelihood that such complaints occur and is therefore one of the most important aspects to be considered when assessing the suitability of an enforcement mechanism.

### 2.3. The potential effects of unfair trade practices

6) In your experience, how much and how often arise PCN food? In what stage of trade experience these practices and how they manifest themselves?

It was found, after investigation on the food retail sector, the PCN can occur in all segments of the supply chain. Regarding the suppliers of the shop chains, there was at that time that a segment of 30-35% of them felt the effects of lower bargaining power in relation to these retailers, while the other considers generic, but also that average bargaining power.

Most providers surveyed rated the quality of commercial relations with major retailers as at least acceptable (83%). Thus, due to the increased bargaining power in relation to some of their suppliers, some chains are accused did not return the value of slotting fees in the event of delisting, contractual clauses that require annual change, often in some upside rewards from suppliers that refuse to modify contract terms at the request of providers have inflexible attitudes, delay paying bills, delists unreasonably, blocking deliveries without refund entry fees or paid listing or discounts that require retroactive.

7) Are there PCN and retail sectors of food products? If so, please provide examples.

There may PCN and retail sectors respectively in any sector where asymmetry occurs some bargaining power between the parties.

9) PCN affects consumers (eg, influencing prices, product or innovation)? Please provide specific examples and, where possible, to quantify this impact.

Most of the unfair commercial practices affecting consumers were identified in the marketing of milk. It was found that Romanian producers of milk are in a weaker position in terms of bargaining power because delivery contracts individually and not hold shares in the downstream industry, represented in this case by the processing industry.

To reduce the mismatch between the bargaining power of farmers and the processors, one solution might be to encourage the production segment associative forms, with respect to competition law, but also the realization of a framework contract clause to avoid disadvantageous to farmers.

10) The PCN have an impact on cross-border trade in the EU? PCN could fragment the single market? If yes, please explain how PCN have an impact on your company's ability to conduct cross-border transactions.

Unfair commercial practices can have a negative impact on cross-border trade and may impede the proper functioning of the single market.

Suppliers may be reluctant to work with retailers abroad for fear of being victims of unfair trade practices. However, regardless of these factors may hinder the development of cross-border relations FNC, mainly because of the difficulty to implement the rules governing them in a transboundary context.

### 3.2. Protection against unfair commercial practices in the EU

11) Regulatory Frameworks / self-imposed national PCN allow sufficient approach in some Member States? If not, why?

12) Lack of specific national regulatory frames / self-regulation to combat PCN is a problem in countries where they do not exist?

The existing regulatory framework does not include all the practices mentioned in the document submitted by the European Commission.

In Romania, the national competent authority has approved the Code of Practice in the food sector and subsequently submitted its views on the law on food marketing nr.321/2009 that this code has been transposed into national law. It was argued that it is essential that the application of the Code, not to create a platform for exchange of information to facilitate the transfer of sensitive data on the competitive relationship between the signatories.

15) Regulatory PCN, where they exist, have a positive impact? There are potential drawbacks / concerns about the introduction of the NCP regulations, for example by imposing unjustified restrictions of freedom of contract? Please explain.

At approx. one year after the entry into force of Law nr.321/2009, the national authority analyzed the impact of the application of its provisions in the relation manufacturers / distribution and retailers / purchasers and found the following:

- Affecting cash flow at retail - retailers claimed to have encountered problems due to the time fixed payments and short set by law;
- Reducing the value of orders and at the same time increasing the number of orders with lower value, leading to increased logistics costs;
- Inventory impairment and problems with product offerings to consumers - lower orders made payable to suppliers;
- Some of the producers / distributors believed that "retail charges" that were to be eliminated under the Code of Good Practices will be replaced or renamed and as such, the effects will be non-existent market. The general opinion of the market players with reference to the impact law nr.321/2009 was that you can not see a tangible impact of these regulations, they have not resulted in lower general conditions by suppliers or reducing prices for consumers.

The existing national and European regulations concerning competition and unfair competition are designed to ensure the maintenance of a normal competitive environment, but we must not ignore the principle of freedom of contract relations between undertakings which have been established for the purpose of making profit.

#### 4.2. Enforcement mechanisms at EU level

16) There are significant discrepancies in the legal treatment PCN between Member States? If so, these differences hinder cross-border trade? Please provide specific examples and quantify impacts where possible.

Even if the mentioned problem of unfair commercial practices in the context of several recent initiatives, there is now a specific regulatory framework at EU level to combat unfair commercial practices in B2B supply chain of food and nonfood products.

17) Where there are adverse to what extent a common EU approach on law enforcement should treat this problem?

No negative effects have been identified.

#### 5.8. The common characteristics of PCN

19) The above list contains details of the most important PCN? There are other types of PCN?

In the investigation conducted by the food retail market identified certain behaviors that can be integrated in the PCN concept, these being:

- refoulement consideration of slotting fees in the case of de-listings,
- annual request modification of contract terms, most often, to increase the salaries of certain suppliers,
- refusal to amend clauses,

- delay in paying bills,
- de-listings unreasonable
- blocking deliveries without refund entry fees or paid listing, -requests for retroactive discounts,
- return to vendor products when they were not selling.

20) Create a list of prohibited PCN could be an effective way to solve this problem? Such a list should be updated regularly? There are other possible solutions?

Yes, it would be useful to a list of prohibited unfair trade, but not a solution to eliminate this problem completely.

23) Should any of the above best practices to be included in an EU framework? This approach would have the disadvantage?

Yes, should be included in a single legislative framework at European level.

Following discussion members have appreciated the need for legal provisions to punish acts of unfair competition, because competition policy is a complete and effective representing the desire to ensure a competitive environment it honestly between economic operators in accordance with the interests of consumers.

The opinion shall be sent to the European institutions.

The SENATE PRESIDENT George Crin Laurențiu ANTONESCU

București, 22 aprilie 2013

**OPINIA**

**Senatului României privind documentul european de consultare CARTE VERDE asupra  
practicilor comerciale neloiale din cadrul lanțului de aprovizionare între întreprinderi cu  
produse alimentare și nealimentare în Europa COM (2013) 37 final**

Plenul Senatului României, în temeiul dispozițiilor art. 67, art. 148 alin. (2) și alin. (3) din Constituția României, republicată, și Protocolului (nr.1) anexat Tratatului de la Lisabona, de modificare a Tratatului privind Uniunea Europeană și a Tratatului de instituire a Comunității Europene, ratificat prin Legea nr. 13/2008, având în vedere PUNCTUL DE VEDERE COMUN al Comisiei pentru Afaceri Europene și al Comisiei economice, industriei și serviciilor, adoptă următoarea

OPINIE:

Cartea Verde privind practicile comerciale neloiale din cadrul lanțului de aprovizionare între întreprinderi cu produse alimentare și nealimentare în Europa - COM (2013) 37 final vizează lanțul de aprovizionare B2B (business-to-business) cu produse alimentare și nealimentare, definit ca lanțul de tranzacții care au loc între întreprinderi sau între întreprinderi și autoritățile publice în scopul distribuției de bunuri destinate în principal publicului larg pentru consum sau uz personal sau casnic.

Documentul conține o evaluare preliminară și vizează obținerea mai multor informații și opinii cu privire la posibilele probleme generate de practici comerciale neloiale în relațiile de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B (business-to-business) cu produse alimentare și nealimentare, la asigurarea aplicării eficiente a normelor naționale existente care vizează combaterea practicilor comerciale neloiale și la impactul practicilor comerciale neloiale asupra pieței unice.

Obiectivul Cărții Verzi este de a lansa o consultare cu părțile interesate cu privire la această analiză, în scopul de a culege informații și, dacă este cazul, de a identifica eventualele măsuri care ar trebui întreprinse în viitor pentru a aborda această problemă.

Membrii Comisiei pentru Afaceri Europene și ai Comisiei economice, industriei și serviciilor, au examinat Cartea Verde și au răspuns la 17 întrebări din 25, ținând cont de analiza documentului european și de punctele de vedere ale Ministerului Afacerilor Externe, Asociației Marilor Rețele Comerciale din România și Consiliului Concurenței, după cum urmează :

2.1. Conceptul de practici comerciale neloiale

1) Sunteți de acord cu definiția de mai sus a PCN?

Da. Conform documentului supus atenției, practicile comerciale neloiale sunt practici ce se abat în mod vădit de la buna conduită comercială și sunt contrare bunei-credințe și corectitudinii necesare desfășurării unui act comercial.

2) Conceptul de PCN este recunoscut în statul dumneavoastră membru? Dacă da, vă rugăm să explicați în ce mod.

Conceptul de practici comerciale neloiale este recunoscut în România prin *Legea nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare* care prevede și evidențiază aspecte care se regăsesc în documentul transmis și care pot fi inserate în categoria PCN, respectiv legea interzice comercianților:

- să solicite și să încaseze de la furnizor plata de servicii care nu au legătură directă cu operațiunea de vânzare;
- să solicite și să încaseze de la furnizor plata unor servicii legate de extinderea rețelei de distribuție a comerciantului, amenajările spațiului de vânzare ale comerciantului sau de operațiunile și evenimentele de promovare a activității și imaginii comerciantului;
- să solicite furnizorului să nu vândă altor comercianți aceleași produse la un cost de achiziție mai mic sau egal cu cel care a achiziționat produsele respective.

în legislația românească în vigoare, conform art.1 din *Legea nr.11 din 29 ianuarie 1991* privind combaterea concurenței neloiale, comercianții sunt obligați să își exercite activitatea cu bună credință, potrivit uzanțelor cinstite, cu respectarea intereselor consumatorilor și a cerințelor concurenței loiale. *Legea nr. 11/1991 privind combaterea concurenței neloiale*, în forma sa actuală, conține prevederi referitoare doar la aspectele legate de relația întreprindere-salariat sau divulgare de secrete comerciale ori afirmații înșelătoare în legătură cu activitatea întreprinderilor.

3) în opinia dumneavoastră, conceptul de PCN ar trebui să fie limitat la negocieri contractuale sau ar trebui să includă și etapele precontractuale și/sau post-contractuale?

Conceptul PCN ar trebui să includă și etapele precontractuale și/sau post-contractuale.

4) în ce stadiu al lanțului de aprovizionare B2B în sectorul comerțului cu amănuntul pot apărea PCN?

Acestea pot apărea în orice stadiu al lanțului de aprovizionare B2B (business-to-business) cu produse alimentare și nealimentare și sunt de obicei unul din efectele asimetriei puterii de negociere dintre părțile participante la tranzacții.

5) Ce părere aveți despre conceptul „factor teamă”? Sunteți de acord cu evaluarea de mai sus pe această temă? Vă rugăm să explicați.

Da, suntem de acord cu evaluarea făcută de Comisie. Partea mai vulnerabilă se teme de încetarea relațiilor comerciale în cazul în care ar depune plângere. Din păcate datorită acestui „factor teamă” scade probabilitatea ca astfel de plângeri să apară și este, prin urmare, unul dintre cele mai importante aspecte care trebuie examinate atunci când se evaluează caracterul adecvat al unui mecanism de aplicare.

### 2.3. Efectele potențiale ale practicilor comerciale neloiale



6) Din experiența dumneavoastră, în ce măsură și cât de des apar PCN în sectorul alimentar? în ce stadiu al relațiilor comerciale apar aceste practici și cum se manifestă ele?

S-a constatat, în urma investigației pe sectorul retail alimentar, ca PCN pot apărea pe toate segmentele lanțului de aprovizionare.

În ceea ce privește furnizorii marilor lanțuri de magazine, s-a constatat la acel moment faptul că un segment de 30-35% dintre aceștia resimte efectele unei puteri de negociere inferioare în raport cu acești retaileri, în timp ce restul consideră, generic, că beneficiază de o putere de negociere medie.

Majoritatea furnizorilor chestionați au apreciat calitatea relațiilor comerciale cu cei mai importanți retaileri ca fiind cel puțin acceptabilă (83%).

Astfel, ca urmare a puterii de negociere sporite în raport cu unii dintre furnizorii lor, unele lanțuri de magazine sunt acuzate ca nu au returnat contravaloarea unor taxe de raft, în cazul unor delistări, că solicită anual modificarea clauzelor contractuale, cel mai adesea, în sensul creșterii anumitor retribuții din partea furnizorilor, că refuză să modifice clauzele contractuale la cererea furnizorilor, au o atitudine inflexibilă, întârzie plata facturilor, delistează în mod nerezonabil, blochează livrările fără a rambursa taxele de intrare sau de listare plătite sau că solicită discount-uri retroactive.

7) Există PCN și în sectoarele de comercializare cu amănuntul a produselor nealimentare? Dacă da, vă rugăm să prezentați exemple concrete.

Pot exista PCN și în sectoarele de comercializare cu amănuntul, respectiv în orice sector unde intervine o anumită asimetrie a puterii de negociere între părți.

9) PCN afectează consumatorii (de exemplu, influențând prețurile, gama de produse sau inovarea)? Vă rugăm să prezentați exemple concrete și, în măsura posibilităților, să cuantificați acest impact.

Practici comerciale neloiale care au afectat consumatorii au fost identificate în sectorul comercializării laptelui. S-a constatat că producătorii români de lapte se găsesc într-o poziție defavorabilă din punct de vedere al puterii de negociere, deoarece încheie contracte de livrare în mod individual și nu dețin acțiuni în cadrul industriei din aval, reprezentată în cazul de față de industria de procesare.

Pentru reducerea asimetriei între puterea de negociere a fermierilor și cea a procesatorilor, o soluție ar putea fi reprezentată de încurajarea formelor asociative pe segmentul producție, cu respectarea prevederilor legii concurenței, dar și realizarea unui contract cadru care să evite clauzele dezavantajoase pentru fermieri.

10) PCN au un impact asupra comerțului transfrontalier din UE? PCN duc la fragmentarea pieței unice? Dacă da, vă rugăm să explicați în ce măsură PCN au un impact asupra capacității societății dumneavoastră de a efectua tranzacții transfrontaliere.

Practicile comerciale neloiale pot avea un impact negativ asupra schimburilor comerciale transfrontaliere și pot împiedica buna funcționare a pieței unice.

Furnizorii pot fi reticenți la ideea de a lucra cu comercianți cu amănuntul din străinătate de teamă de a nu fi victime ale unor practici comerciale neloiale. Cu toate acestea, indiferent de acești factori, PCN poate împiedica dezvoltarea relațiilor transfrontaliere, în principal din cauza dificultății de pune în aplicare normele care le reglementează într-un context transfrontalier.

### 3.2. Protecția împotriva practicilor comerciale neloiale la nivelul UE

11) Cadrele de reglementare/autoreglementare instituite la nivel național permit o abordare suficientă a PCN în unele state membre? Dacă nu, de ce?

12) Lipsa unor cadre naționale specifice de reglementare/auto-reglementare pentru combaterea PCN este o problemă în statele în care acestea nu există?

Cadru de reglementare existent nu cuprinde toate practicile amintite în documentul transmis de Comisia Europeană.

În România, autoritatea națională competentă a avizat Codul de bune practici în sectorul alimentar și, ulterior, a transmis punctele sale de vedere asupra Legii nr.321/2009 privind comercializarea produselor alimentare prin care acest Cod a fost transpus în legislația națională. S-a susținut faptul că este esențial ca, prin aplicarea Codului, să nu se creeze o platformă de schimb de informații care să faciliteze transferul de date sensibile din punct de vedere concurențial în raporturile dintre semnatar.

15) Reglementările în domeniul PCN, acolo unde există, au un impact pozitiv? Există posibile dezavantaje/preocupări legate de introducerea unor reglementări în domeniul PCN, de exemplu prin impunerea unor restricții nejustificate ale libertății contractuale? Vă rugăm să explicați.

La aproximativ un an de la intrarea în vigoare a Legii nr.321/2009, autoritatea națională competentă a analizat impactul aplicării prevederilor acesteia în relația producători/distribuitori și retaileri/achizitori și a constatat următoarele:

- afectarea cash flow-ului la nivel de retail - retailerii au susținut că au întâmpinat probleme datorate termenelor de plată fixe și scurte stabilite de lege;

- diminuarea valorii comenzilor și, în același timp, creșterea numărului de comenzi cu valoare mai mică, ceea ce a condus la creșterea costurilor logistice;

- afectarea stocurilor și probleme cu oferta de produse către consumatori - datorate comenzilor mai mici făcute către furnizori;

- unii dintre producători/distribuitori considerau că „taxele din retail” ce urmau a fi eliminate conform Codului de bune practici vor fi înlocuite sau redenumite și, ca atare, efectele în piață vor fi inexistente.

Opinia generală a actorilor din piață cu referire la impactul Legii nr.321/2009 a fost aceea că nu se poate observa un impact concret al acestor reglementări, că acestea nu au condus la diminuarea condițiilor generale suportate de furnizori sau la reducerea prețurilor pentru consumatori.

Reglementările naționale și europene existente în materie de concurență și concurență neloială sunt menite să vegheze la menținerea unui mediu concurențial normal, însă nu trebuie ignorat principiul libertății contractuale a relațiilor dintre întreprinderi, care s-au constituit în scopul realizării de profit.

#### 4.2. Mecanisme de aplicare la nivelul UE

16) Există discrepanțe semnificative în tratamentul juridic aplicat PCN între statele membre? Dacă da, împiedică aceste discrepanțe comerțul transfrontalier? Vă rugăm să prezentați exemple concrete și să cuantificați impactul, în măsura posibilităților.

Chiar dacă s-a menționat problema practicilor comerciale neloiale în contextul mai multor inițiative recente, nu există deocamdată un cadru de reglementare specific la nivelul UE pentru combaterea practicilor comerciale neloiale din cadrul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare.

17) în cazul în care există efecte negative, în ce măsură o abordare comună la nivelul UE privind asigurarea respectării legii ar trebui să trateze această problemă?

Nu au fost identificate efecte negative.

#### 5.8. Caracteristicile comune ale PCN

Lista de mai sus cuprinde detalii privind cele mai importante PCN? Există și alte tipuri de PCN?

În cadrul investigației derulate pe piața de retail alimentară au fost identificate anumite comportamente care pot fi integrate în cadrul conceptului PCN, acestea fiind:

- nereturnarea contravalorii unor taxe de raft, în cazul unor de-listări,
- solicitarea anuală a modificării unor clauze contractuale, cel mai adesea, în sensul creșterii anumitor retribuții din partea furnizorilor,
- refuzul de a modifica clauze contractuale,
- întârziere la plata facturilor,
- de-listări nerezonabile,
- blocarea livrărilor, fără a rambursa taxele de intrare sau de listare plătite,
- solicitări de discounturi retroactive,
- returnarea unor produse către furnizor atunci când acestea nu se vindeau.

20) Crearea unei liste de PCN interzise ar putea fi un mijloc eficient de a soluționa această problemă? O astfel de listă ar trebui să fie actualizată în mod regulat? Există și alte soluții posibile?

Da, ar fi utilă o listă a practicilor comerciale neloiale interzise, dar nu este o soluție pentru eliminarea definitivă a acestei probleme.

23) Ar trebui ca eventualele bune practici de mai sus să fie incluse într-un cadru la nivelul UE? Această abordare ar prezenta vreun dezavantaj?

Da, ar trebui incluse într-un cadru legislativ unitar la nivel European.

În urma dezbaterilor, membrii comisiilor au apreciat că sunt necesare norme juridice care să sancționeze actele de concurență neloială, pentru ca politica privind concurența să fie una completă și eficientă, dezideratul constituindu-l asigurarea unui mediu concurențial onest între operatorii economici, în acord cu interesele consumatorilor.

Opinia se transmite către instituțiile europene .

PREȘEDINTELE SENATULUI George Crin Laurențiu ANTONESCU

București, 22 aprilie 2013