

Warszawa, dnia 2018.04.24  
PIIT/477/18

**Pan Minister**  
**Łukasz PIEBIAK**  
**Podsekretarz Stanu**

**Ministerstwo Sprawiedliwości**  
**Al. Ujazdowskie 11**  
**00-950 Warszawa**

*Stanowmy Panie Ministrze,*

Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji oraz Związek Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska będące organizacjami zrzeszającymi przedsiębiorców z branży ICT i z branży internetowej z zainteresowaniem obserwują negocjacje **dot. projektu dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie niektórych aspektów umów o dostarczanie treści cyfrowych COM(2015) 634 final**, które obecnie znajdują się w fazie trilogów.

W naszej ocenie projekt dyrektywy w wersji wypracowanej i przyjętej przez Parlament Europejski w sposób proporcjonalny i racjonalny zabezpiecza interesy klientów będących stronami umów na dostarczanie treści cyfrowych, jak też przedsiębiorców świadczących takie usługi.

Niestety otrzymujemy niepokojące informacje na temat stanowiska prezentowanego przez Radę UE podczas negocjacji trójstronnych, szczególnie odnośnie do kwestii uregulowanej w **art. 16 projektu dot. prawa do rozwiązywania umów długoterminowych**. Zgodnie z projektowanym przepisem, jeżeli w umowie przewidziano dostarczanie treści cyfrowych przez czas nieokreślony lub jeżeli pierwotny czas trwania umowy albo łączny czas, na jaki umowa była przedłużana, przekracza 12 miesięcy, konsument ma prawo do rozwiązania umowy w dowolnym czasie po upływie tych 12 miesięcy. Rada UE dąży do tego, by konsument nie był w takiej sytuacji zobowiązany do żadnej rekompensaty poza zwróceniem w naturze albo ekwiwalentnie sprzętu niezbędnego do realizacji umowy, takiego jak np. dekodery, co nie jest satysfakcjonującym rozwiązaniem.

Pragniemy zauważyć, że umowy długoterminowe są sprawdzonym i dobrze funkcjonującym na rynku sposobem na dostarczenie konsumentowi atrakcyjnej oferty, w elastyczny sposób dopasowanej do jego potrzeb. W wielu takich umowach przewidziane są oczekiwane przez konsumentów rozwiązania rabatowe/promocyjne (np. bezpłatna instalacja urządzenia do odbioru treści cyfrowych, bezpłatne usługi dodatkowe lub dodatkowe kanały telewizyjne, rabaty cenowe – w tym na ofertę usług wiązanych). Oferty obejmujące umowy długoterminowe kalkulowane są zupełnie inaczej niż oferty dla umów krótkoterminowych. Klient, który decyduje się na kontrakt długoterminowy otrzymuje w zamian dodatkowe korzyści, stanowiące ewidentny koszt dla przedsiębiorcy. Koszt ten musi być kompensowany zakładanymi przychodami z tytułu świadczenia usług w określonym czasie. Tym samym, z ekonomicznego punktu widzenia nie jest uzasadnione oferowanie klientowi takich samych warunków i zakresu oferty przy umowie na 12 miesięcy i przy umowie na 2 lata. Przyjęcie proponowanych przez Radę UE przepisów dot. bardzo ograniczonych rekompensat w przypadku

rozwiązania przez klienta umowy długoterminowej po 12 miesiącach jej trwania spowoduje, iż ograniczony zostanie szeroki wybór różnorodnych ofert, a ich ceny wzrosną. Trudno upatrywać w tym korzyści dla klientów.

Jednocześnie należy wyraźnie podkreślić, iż funkcjonujące obecnie modele biznesowe dla umów długoterminowych zapewniają europejskim i polskim wydawcom treści cyfrowych pewność działania i możliwości planowania inwestycji, szczególnie w obliczu rosnącej coraz silniejszej konkurencji ze strony globalnych graczy, a także produkcję i dostarczanie treści czerpiących z bogatej tradycji i kultury poszczególnych państw członkowskich i wartości europejskich. W interesie konsumentów nie jest wszechobecność głównie homogenicznych treści cyfrowych i stopniowy zanik dostępu do produkcji lokalnych, w oryginalnie nagrywanych w językach lokalnych i odwołujących się do dziedzictwa narodowego.

Europejski sektor dostępu do treści cyfrowych, a w szczególności usług audiowizualnych jest poddany bardzo silnej presji konkurencyjnej, toteż bardzo ważne jest, aby przedsiębiorcy mogli, przy zachowaniu pełnych zasad transparentności wobec klienta, swobodnie kształtować swoje oferty z uwzględnieniem różnych opcji, różnych preferencji oraz zwyczajów klientów, dostosowanych do warunków lokalnych i siły nabywczej w danym Państwie Członkowskim.

Mając na względzie dalsze prace w Radzie, a także przede wszystkim najbliższy trilog, który odbędzie się 26 kwietnia br., a który może mieć decydujące znaczenie dla finalnego kształtu dyrektywy, **uprzejmie prosimy o wsparcie postulatu utrzymania zrównoważonych zapisów dot. umów długoterminowych**, które nadal pozwolą przedsiębiorcom na formułowanie umów dłuższych niż 12 miesięcy z atrakcyjnymi planami rabatowymi, a w przypadku ich wcześniejszego rozwiązania przez konsumenta, na uzyskanie uczciwej rekompensaty. Jeżeli przyjęcie takiego zharmonizowanego podejścia nie będzie możliwe, nalegamy na pozostawienie tej kwestii w gestii poszczególnych państw członkowskich. Obecnie w wielu państwach istnieje swoboda zawierania umów, która umożliwia oferowanie klientom różnych warunków promocyjnych i rabatów w powiązaniu z długością umowy.

Tym samym, proponujemy następujące zmiany w tekście projektu Dyrektywy (z uwagi na fakt, iż Rada pracuje na dokumentach w wersji anglojęzycznej, zmiany zostały przedstawione w języku angielskim):

**Recital 46**

*(46) ... "Where the trader offers a contract for the supply of digital content or digital services for a duration of more than 12 months, no compensation shall be due by the end-user as a result of early termination other than proportionate compensation to the trader based on either the pro rata temporis value of the goods or other services provided by the trader as agreed at the time when the contract was concluded. For example, in addition to the supply of digital content or digital services, the trader may also transfer the ownership of a good to the consumer and/or offer discounted services (such as installation services) as a promotional advantage that is offered as a consequence of the agreed duration. In this case, if the consumer terminates the contract after two thirds of the agreed contract duration, the proportionate compensation for the trader should amount to one third of the value of the goods and/or services. The category of compensation due and the specific method for calculating and paying such compensation should be transparent and comprehensible to consumers and specified in the contract.*

**Article 16**

...

*(1a) Where the consumer terminates in accordance with paragraph 1 a contract for the supply of digital content or digital service with an initial fixed duration of more than 12 months, the trader shall be entitled to proportionate compensation which shall correspond to either:*

*(i) where, alongside the contract for the supply of digital content or digital service, goods or other services were provided by the trader to the consumer with a promotional advantage directly linked to the agreed duration of the contract, the pro rata temporis value of the goods or services as agreed at the time of conclusion of the contract, or*

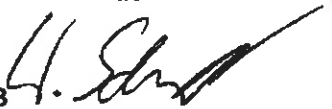
*(ii) where the contract for the supply of digital content or digital services is offered at a discount conditional upon a given duration, the value of the discount enjoyed until the date when the termination is effective under article (13);*

*The category of compensation payable and the specific method for calculating and paying such compensation shall be transparent and comprehensible to the consumer and specified in the contract.*

Jednocześnie, pragniemy wyrazić nasze zainteresowanie spotkaniem z przedstawicielami Ministerstwa Sprawiedliwości, celem szerszego przedstawienia naszego stanowiska.

**Włodzimierz Schmidt**

Prezes IAB

**Boris Stokalski-Dzierzykraj**

Prezes PIIT

**Do wiadomości:**

Pan Konrad Szymański, Sekretarz Stanu ds. Europejskich, Ministerstwo Spraw Zagranicznych