

VIII kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ KOMISJI GOSPODARKI

I ROZWOJU

(NR 8)

z dnia 28 stycznia 2016 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Gospodarki i Rozwoju (nr 8)

28 stycznia 2016 r.

Komisja Gospodarki i Rozwoju, obradująca pod przewodnictwem poseł **Mirosławy Nykiel (PO)**, zastępcy przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– obywatelski projekt ustawy o ustanowieniu 17 października Dniem Sprzedaży Bezpośredniej (druk nr 28).

W posiedzeniu udział wzięli: **Mariusz Haładyj** podsekretarz stanu w Ministerstwie Rozwoju wraz ze współpracownikami oraz **Michał Chodkowski**, **Ewa Kudzińska-Pyrz**, **Mirosława Lubonia** przedstawiciele Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Igor Amarowicz**, **Katarzyna Gadecka**, **Anna Ornat** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych; **Michał Baranowski**, **Dorota Rutkowska-Skwara** – legislatorzy z Biura Legislacyjnego.

Przewodnicząca poseł **Mirosława Nykiel (PO)**:

Witam bardzo serdecznie wszystkich członków Komisji Gospodarki i Rozwoju. Witam pana ministra Mariusza Haładyja, a szczególnie serdecznie witam wnioskodawców projektu, nad którym będziemy dzisiaj obradować, w tym pana Michała Chodkowskiego, który jest przedstawicielem Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej oraz Jerzego Mulaka zastępcę dyrektora Departamentu Handlu i Usług w Ministerstwie Rozwoju.

Bardzo proszę pana Michała Chodkowskiego, przedstawiciela Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej, o przedstawienie projektu ustawy. Przypomnę tylko, że pierwsze czytanie projektu odbyło się na sali plenarnej i że Sejm przekazał projekt do dalszych prac w naszej Komisji.

Przedstawiciel Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej **Michał Chodkowski**:

Dzień dobry, pani przewodnicząca. Witam państwa serdecznie i dziękuję za możliwość zaprezentowania tego projektu na forum Komisji. Jeżeli chodzi o sam projekt, to – jak wszyscy z państwa mogą się zorientować – jest on bardzo krótki. Nie ma tutaj zbyt rozbudowanej treści w projekcie tej ustawy, natomiast w naszej ocenie ma on istotne znaczenie dla całej gospodarki. Zwłaszcza dla branży sprzedaży bezpośredniej, bo projekt ustawy dotyczy inicjatywy polegającej na ustanowieniu Dnia Sprzedaży Bezpośredniej. Jest to – jak wskazuje sama nazwa ustawy – dzień całej branży sprzedaży bezpośredniej. A sprzedaż bezpośrednia, najkrócej mówiąc, obejmuje te wszystkie systemy sprzedaży, które skupione są i które oscylują wokół bezpośredniego kontaktu pomiędzy przedsiębiorcą, sprzedawcą a konsumentem. W zasadzie odpowiada on regulacjom prawnym, które są oznaczone jako sprzedaż poza lokalem przedsiębiorstwa ujęta w ustawie o prawach konsumenta, która została uchwalona dwa lata temu.

Sama sprzedaż bezpośrednia, cała jej istota, pokazuje, że w tych systemach nie chodzi tylko i wyłącznie o dokonanie transakcji, ale również o udzielenie wsparcia konsumentowi w zakresie korzystania z produktu, uzyskanie przez konsumenta wiedzy o właściwościach tego produktu i dokonanie jak najbardziej racjonalnego wyboru, w zakresie oferty, którą mu przedsiębiorca dostarcza. Jest to też jedna z form sprzedaży, która dość dynamicznie się rozwija obok sprzedaży na odległość, obok sprzedaży internetowej, która w naszej ocenie wymaga również upowszechniania w zakresie nie tylko propagowania samej sprzedaży, ale i wiedzy o tych systemach. A to, dlatego że sprzedaż bezpośrednia przedstawiana jest często w negatywnym świetle – zwłaszcza w mediach – w zakresie

takim, w jakim dochodzi do pokrzywdzenia praw konsumenta przez niektórych przedsiębiorców. Natomiast trzeba sobie jasno powiedzieć, że większość przedsiębiorców działających w tej branży to są przedsiębiorcy działający uczciwie. I o tych przedsiębiorcach, którzy dają gwarancje dużo dalej idące niż wynikające z przepisów powszechnie obowiązujących, często nie mówi się. Nie mówi się o tym, że są przedsiębiorcy, którzy zezwalają na zwrot przez konsumenta produktu nawet 3 miesiące po dokonaniu transakcji, czy nawet produktu zużytego niemalże do końca. I że ten zwrot odbywa się na warunkach takich, jak odstąpienie od umowy. Czyli, że jest tu też zwrot świadczenia, które uścił konsument. Tyle o samym systemie sprzedaży. O tym, czym jest sprzedaż bezpośrednia.

Jeżeli chodzi o korzyści, jakie może ona przynosić, to są to korzyści nie tylko dla konsumentów i przedsiębiorców, ale również dla osób, które działają w tych systemach w zakresie swojej działalności zawodowej czy gospodarczej. Istotne jest, że sprzedaż bezpośrednia aktywizuje te grupy zawodowe (może nawet nie zawodowe, ale te grupy osób), które mają utrudniony dostęp do rynku pracy z różnych względów. W sprzedaży bezpośredniej działa wiele kobiet, które łączą życie zawodowe z opieką nad dziećmi, z życiem rodzinnym. I tutaj proszę nie odbierać mojej wypowiedzi jako próby wykazania, że rolą kobiety jest zajmowanie się domem. Tu chodzi o takie sytuacje, w których dana osoba zajmując się domem, ma możliwość aktywnego prowadzenia działalności biznesowej i ta działalność biznesowa przynosi jej sukcesy, satysfakcję. I w takich sytuacjach sprzedaż bezpośrednia jak najbardziej pomaga.

Sprzedaż bezpośrednia pozwala również aktywizować osoby w wieku 50+. Wystarczy powiedzieć, że dane, które były prezentowane podczas pierwszego czytania projektu, które przytaczałem dzięki uprzejmości Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej, pokazują, iż w grupach sprzedażowych, że w systemach sprzedaży bezpośredniej, działa bardzo dużo kobiet i jest około 30% osób w wieku 50+, a blisko 25% to są osoby, które po raz pierwszy wkraczają na rynek pracy. To są osoby, które wcześniej nie były aktywne zawodowo. I to pokazuje, jak duże znaczenie ma sprzedaż bezpośrednia dla rozwoju zawodowego Polaków. Tyle, jeżeli chodzi o same dane dotyczące sprzedaży bezpośredniej. Natomiast Dzień Sprzedaży Bezpośredniej został wybrany jako 17 października przez wnioskodawców z racji organizowania dotychczas przez Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej takiego nieformalnego „dnia sprzedaży bezpośredniej”, który od kilku już lat odbywa się właśnie w okolicach 17 października. W tym dniu organizowane są konferencje, które służą upowszechnianiu wiedzy o sprzedaży bezpośredniej. Firmy i osoby zrzeszone w Polskim Stowarzyszeniu Sprzedaży Bezpośredniej aktywnie wspierają tę inicjatywę, promują wiedzę o aktywizacji zawodowej. Promują wiedzę, która służy konsumentom i uczestnikom polskiego rynku pracy. Rynku pracy – w szerokim tego słowa znaczeniu – osób, które prowadzą działalność gospodarczą. Bo, jeśli mówimy o samozatrudnieniu, to mówimy o osobach, które na własnych barkach dźwigają ciężar świadczeń publicznych. Ciężar związany ze składkami na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne i z podatkami. Te osoby każdą drobną cegiełką budują też system finansów publicznych dzięki odprowadzaniu ciężarów publicznych. Te osoby w każdym miesiącu, a w zasadzie każdego dnia, muszą myśleć o tym, żeby dzięki swej działalności udało im się zarobić na życie, i żeby konsument, z którym kontraktują de facto, był zadowolony z tych transakcji. Te osoby jak najbardziej skupiają się na tym, żeby dbać o interesy konsumenta. I myślę, że to chyba jest najlepsze podsumowanie tej ustawy, tej inicjatywy, którą dzisiaj szanowni państwo mają okazję zajmować. Dziękuję za możliwość ponownego przedstawienia projektu. Jesteśmy gotowi do udzielenia odpowiedzi na wszelkie pytania, jakie się pojawiają w związku projektem. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Dziękuję bardzo. Przed rozpoczęciem dyskusję poprosiłabym pana ministra Mariusza Haładyja o stanowisko ministerstwa w tej sprawie.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Rozwoju Mariusz Haładyj:

Dziękuję, pani przewodnicząca. Szanowni państwo, od razu muszę zastrzec, że nie ma formalnego stanowiska rządu w tej sprawie. Ono w tej chwili jest w przygotowaniu. Natomiast jesteśmy po takiej pierwszej konsultacji z kilkoma resortami. Stąd jakby

to, co będę w tej chwili przedstawiał, jest raczej wstępnym stanowiskiem Ministerstwa Rozwoju. Niemniej nie miałem okazji podczas pierwszego czytania zabierać głosu, więc po pierwsze – duży szacunek dla państwa za zebranie tylu podpisów i zainicjowanie tej inicjatywy legislacyjnej. To dobrze świadczy o samej inicjatywie, o sprawności organizacyjnej, no a przede wszystkim o potrzebie i doniosłości dla branży, dla profesji, tego projektu.

Natomiast patrząc na to z punktu widzenia stricte prawnego, to pierwszy wniosek, który się nasuwa, iż sam projekt nie niesie za sobą istotnej treści normatywnej, a raczej tego typu zagadnienia powinny być regulowane na poziomie ustawowym. Kolejny – z punktu widzenia gospodarczego czy budżetowego – nie ma skutków, co jakby powoduje, iż nasze stanowisko pewnie będzie neutralne. Tu nie ma przeszkód, z tego punktu widzenia. Istotną rzeczą jest tu aspekt społeczny, który pan przedstawił i podczas pierwszego czytania i dzisiaj, ale raczej oddziałujący na jedną grupę zawodową. I tu jakby powstaje pytanie, patrząc na to od strony prawnej. Bo o ile takie bardzo profesjonalne uzasadnienie przedstawione na posiedzeniu plenarnym, jak i to dzisiejsze bardziej syntetyczne, sygnalizowało i uwrażliwiało nas na ważność tej profesji i zawodu, to jednak rodzi się też pytanie – czy konieczne jest podejmowanie w tej sprawie aż ustawy? Bo ustawa jest już takim najbardziej ingerującym narzędziem ze strony państwa do regulowania poszczególnych kwestii społecznych, czy gospodarczych. Czy tutaj nie można byłoby się zastanowić nad bardziej alternatywnymi formami – przy czym podkreślam, iż jest to zupełnie wstępna opinia – np. typu uchwała? Bo kiedy popatrzymy na ustanawianie różnego rodzaju świąt czy „dni”, to oczywiście część z nich jest przyjęta w formie ustawy, ale zazwyczaj są to święta czy „dni” kategorii bardziej doniosłej społecznie. Natomiast część świąt czy dni upamiętniających jakieś wydarzenia przyjęta została w formie uchwały.

I jeszcze jedna rzecz, na którą zwracam uwagę. Otóż 2 lutego obchodzony jest Dzień Handlowca, czyli wydarzenie zakresowe szersze niż przedmiot tej proponowanej ustawy. Przy czym tamten dzień obchodzony jest w sposób zwyczajowy, a nie jest unormowany prawnie. Stąd też rodzi się pytanie czy rzeczywiście przy węższej zakresowo sprawie konieczny jest aż poziom ustawy.

Nie przedłużając – nie jesteśmy absolutnie przeciwni tej inicjatywie, natomiast pozostaje pytanie czy forma aż ustawy jest tu adekwatną formą regulacji. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Dziękuję bardzo panu ministrowi. Czy przedstawiciel wnioskodawców chciałby jeszcze zabierać głos? Bardzo proszę.

Przedstawiciel Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej Michał Chodkowski:

Dziękuję. Jeżeli chodzi o stanowisko przedstawione przed chwilą, to w mojej ocenie trzeba zwrócić uwagę na to, iż nie możemy utożsamiać sprzedawcy bezpośredniego z handlowcem. Sprzedaż bezpośrednia i sprzedawcy bezpośredni – osoby, które działają w tej gałęzi – budują swoje silne poczucie tożsamości osób, które działają wedle innych zasad. Takich, w których działają wyższe standardy etyczne. Bo handlowiec jest pojęciem bardzo szerokim. Ja nie chcę tutaj oceniać ani pozytywnie, ani negatywnie roli handlowca. Natomiast proszę zwrócić uwagę, że w sprzedaży bezpośredniej kładzie się bardzo duży nacisk na standardy etyczne. I w naszej ocenie – w intencji wnioskodawców i w ocenie wnioskodawców – rolą sprzedawcy bezpośredniego jest nie tylko budowanie zysku poprzez dokonywanie transakcji sprzedaży rzeczy czy usług konsumentowi, ale również budowanie świadomości konsumenta o jego prawach, o produkcie, który nabywa. Sprzedaż bezpośrednia, jako ta dość specyficzna gałąź gospodarki – bo kładąca nacisk na ten bezpośredni kontakt pomiędzy handlowcem a konsumentem – sprawia, że osoby, które działają w sprzedaży bezpośredniej, mają zbudowane, jak wcześniej wspomniałem, dość silne poczucie odrębności, tożsamości. I z tego względu osoby, które są związane z tymi systemami, zdecydowały się obchodzić swój własny dzień, który zwyczajowo również jest już obchodzony od kilku lat – niejako „pod opieką” Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpśredniej i ze wsparciem Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpśredniej. Myślę jednak, że nie ma przeszkód, żeby taki Dzień Sprzedaży Bezpśredniej mógł istnieć obok Dnia Handlowca. Te dwa święta nie są w żaden sposób ze sobą sprzeczne – jeśli nawet

określalibyśmy te dni świętami. A, co do rangi ustawy, to ten temat pojawił się już podczas pierwszego prezentowania tego projektu, jeszcze w Sejmie poprzedniej kadencji – czy nie mogłaby być to uchwała? Oczywiście, wnioskodawcy byliby zadowoleni z każdej formy, która uświetniałaby w jakiś sposób tę inicjatywę. Natomiast to, że udało się zebrać blisko 120 tysięcy – bo jest 115 tysięcy – podpisów, pokazuje, w naszej ocenie, że warto docenić inicjatywę tych osób. Tutaj przepisy dotyczące wykonywania inicjatywy ustawodawczej przez obywateli w żaden sposób nie ograniczają przedmiotu tego typu usług. Jak było wspomniane, jest to projekt raczej neutralny dla budżetu. Dlaczego mówię „raczej”? Otóż, dlatego że on nie niesie negatywnych skutków, a może przynieść tylko pozytywne. Bo upowszechnienie wiedzy o sprzedaży bezpośredniej może powodować, że coraz więcej osób będzie się decydowało na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Tak więc, będzie to aktywizowanie bezrobotnych w tych systemach, odprowadzanie wyższych składek do budżetu w skutek tego, że więcej osób zdecyduje się na taką działalność. Stąd, moim zdaniem, tym bardziej są to aspekty, które przemawiają za tym, by nie odrzucać inicjatywy wielu tysięcy obywateli, którzy reprezentują jeszcze większą rzeszę sprzedawców i konsumentów w tych systemach, i wziąć pod uwagę możliwość ustanowienia takiego dnia w formie ustawy. Nie jest to w żaden sposób – w mojej ocenie – sprzeczne z przepisami dotyczącymi obywatelskiej inicjatywy ustawodawczej. Nie jest to też treść, która w jakikolwiek sposób byłaby sprzeczna z innymi przepisami. Stąd wnosimy, żeby tą inicjatywę rozpatrywać jak najbardziej pod kątem ustawy. A jeśli Wysoka Izba i Komisja doszłyby do zdania, że jednak nie w formie ustawy, to oczywiście będziemy również zadowoleni z tego, jeśli zostanie rozważona możliwość podjęcia stosowanej uchwały. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Bardzo proszę, panie przewodniczący.

Poseł Maks Kraczkowski (PiS):

Bardzo dziękuję, pani przewodnicząca. Biorąc pod uwagę to, o czym mówił pan minister, tzn. brak stanowiska rządu na tym etapie, nie sądzę żebyśmy mieli możliwość powołania podkomisji w tej kwestii. Dlatego proponowałbym odłożenie dyskusji i podjęcia decyzji, co do tego, jak będzie procedowana propozycja tej inicjatywy, do momentu, kiedy rząd będzie gotów do przedstawienia stanowiska. Bardzo dziękuję.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Proszę bardzo, panie pośle.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Poseł Jan Warzecha. Chciałbym zapytać wnioskodawcę o taką rzecz. Sprzedaż bezpośrednia kojarzy się bardzo dobrze, np. jeśli chodzi o rynek rolny, gdzie rolnik może bezpośrednio sprzedać swój produkt czy to przetworzony, czy docelowo przetwarzany. Jest również dobrze kojarzona u tych konsumentów, którzy mieli kiedyś okazję kupować produkt, gdzie sprzedawca do niego przychodzi, informuje o produkcie. I to są na pewno zalety takiej sprzedaży. W ten sposób sprzedawane są np. kosmetyki, produkty Zep-tera, Rainbow'a, ubezpieczeń – niedawno Amplico Life sprzedawało się w takiej formie. I to rodzi sporo miejsc pracy – to są zalety. Ale również mieliśmy do czynienia kiedyś w przeszłości z firmami, które sprzedawały swoje produkty w postaci sieci piramid finansowych, jak Skyline, Titan, które pozostawiły złe wrażenie. Pamiętamy, że organizatorzy tych piramid finansowych wylądowali – jak podejrzewam – w więzieniu. Tak więc, sprzedaż bezpośrednia – ta, która rzeczywiście niesie korzyści dla konsumenta – jak najbardziej tak, jeśli odetnie się od tego, co było w historii ze sprzedażą bezpośrednią związaną z piramidami finansowymi, tzw. łańcuszkami św. Antoniego. Czyli to, co spowodowało tak naprawdę wywrócenie rządu w Albanii. Bo pamiętacie państwo, że z tego powodu był również przewrót – mam nadzieję, że pozytywny – w Albanii.

Jako, że sam byłem handlowcem przez długie lata, zdaję sobie sprawę, że ci, którzy prowadzą sprzedaż bezpośrednią, to osoby dobrze przeszkolone pod każdym względem i że rzeczywiście ta sprzedaż bezpośrednia niesie korzyść dla konsumentów. Niemniej jednak jest to brzemień tego Skyline'a, Titana i tych piramid finansowych, które również w tej sprzedaży bezpośredniej były prowadzone. Jak państwo pamiętacie były prowa-

dzzone różnego rodzaju szkolenia przez Australijczyków, gdzie przedstawiano osobom sprzedającym różnego rodzaju wizje, że mogą stać się milionerami, miliardami, i prowadzono tzw. pranie mózgu. Dlatego prosiłbym, aby pan odniósł się do tych uwag. Proszę też, aby pan wziął pod uwagę, iż nie jestem przeciwnikiem sprzedaży bezpośredniej, tylko chciałbym uczulić na te kwestie. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Dziękuję bardzo panie pośle. Koleżanki i koledzy, propozycja prezydium jest taka, abyśmy poczekali na stanowisko rządu i dopiero na następnym posiedzeniu, kiedy to stanowisko już będzie, rozpoczęli dyskusję wokół tych tematów. Ale, skoro pan poseł już zadał pytanie, to prosiłabym reprezentanta wnioskodawców o udzielenie odpowiedzi. Natomiast proponowałabym też, aby dzisiaj nie rozwijać już dyskusji, tylko przenieść ją na posiedzenie, kiedy będzie już stanowisko rządu, dobrze? Bardzo proszę.

Przedstawiciel Komitetu Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej Michał Chodkowski:

Dziękuję bardzo. Panie pośle, odpowiadając na pana uwagi, chciałbym przede wszystkim powiedzieć, że w zasadzie na pytanie jak temu zaradzić nasuwa mi się odpowiedź – ustanowić Dzień Sprzedaży Bezpośredniej. Może jednak jest to zbyt ogólne, więc proszę powiedzieć, że osoby, które powołały ten Komitet, osoby które podpisały się pod tą inicjatywą i osoby, które poparły ten projekt, to są osoby, którym zależy na budowaniu etycznego wizerunku. To są osoby, które przestrzegają najwyższych standardów. Wyższych niż te, których wymaga od nich ustawodawca. Te osoby w swojej codziennej działalności spotykają się z tym problemem, o którym mówił pan poseł, w jeszcze większej skali niż mogłoby się to wydawać. Dlatego, że to, co robią firmy działające nieetycznie na rynku, co robią nieetyczni sprzedawcy, w pierwszym rzędzie – za zasadzie rykoszetu – odbija się na tych, którzy działają etycznie. Bo niestety łatwo opisuje się w różnych publikacjach te sytuacje, które – najkrócej mówiąc – dotyczą krzywdy konsumenta. Tam, gdzie konsument uzyskuje ekstra uprawnienie, to już nie jest temat specjalnie nośny, aby o tym pisać. I właśnie ten Dzień Sprzedaży Bezpośredniej w intencji wnioskodawców ma służyć temu, żeby walczyć z wszelkimi przejawami nieetycznego zachowania. Oczywiście – między innymi. Bo chodzi o to, że w sprzedaży bezpośredniej obowiązuje pewien etos sprzedawcy. Firmy same wprowadzają kodeksy etyczne, według których ci sprzedawcy mają działać. Osoby, które poparły projekt, nie są osobami z tej negatywnej części sektora i tym osobom – najkrócej mówiąc – zależy na promowaniu idei sprzedaży bezpośredniej. To nie są tylko sprzedawcy. To nie są tylko osoby, których działalność zawodowa związana jest ze sprzedażą bezpośrednią. To są też konsumenci. Wiele osób korzysta z tych systemów sprzedaży. Myślę, że oni są zadowoleni. A co najważniejsze, co należy powiedzieć i z całą stanowczością podkreślić – gdybyśmy się odnieśli do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji czy ustawy o przeciwdziałaniu dziwnym praktykom rynkowym – piramidy finansowe i wszystkie systemy sprzedaży lawinowej (jak byśmy tego nie nazwali), nie są systemem sprzedaży bezpośredniej. To są systemy niedozwolone, nieuczciwe i te systemy nie skupiają się na tym, żeby sprzedać konsumentowi produkt czy usługę, tylko żeby wyłudzić określone świadczenie. A to, w mojej ocenie, jest zupełnie coś innego niż system sprzedaży bezpośredniej. Bo system sprzedaży bezpośredniej jest to dozwolony system, w którym sprzedaje się produkty wraz z określoną – nazwijmy to – prowizją, na której może zarobić sprzedawca kupujący ten produkt od jakiegoś przedsiębiorcy, który oferuje do sprzedaży produkty w tym systemie. Może to też być rolnik. Z tym, że w przypadku rolników – o czym pan poseł wspomniał – mamy pewną szczególną regulację, która pozwala im prowadzić tego rodzaju działalność bez rejestrowania działalności gospodarczej, bez samozatrudnienia, w ramach działalności gospodarstwa rolnego i może też dotyczyć produktów, które są w pewien sposób przetworzone. I tutaj – co istotne – rolnicy mają dość daleko idące ułatwienia, bo nie muszą z tego tytułu odprowadzać składek ZUS, nie muszą rejestrować działalności gospodarczej, a podatek rolny jest płacony wedle zupełnie innych zasad – nie ma ZUS-u jest KRUS. I w tych wszystkich aspektach rolnicy mają szereg ułatwień. Ja tego w żaden sposób nie neguję, natomiast warto się zastanowić czy takich ułatwień nie powinno się oferować również tym, którzy w mniejszej skali działają w systemach sprzedaży bezpośredniej. Dlatego, że osoba która

rozpoczyna działalność w tym systemie od razu musi niejako wystartować ze swoją działalnością i odprowadzać składki na poziomie powyżej 1000 zł, jeżeli zadeklaruje tą najniższą możliwą podstawę, ewentualnie, jeżeli ma opcję skorzystania ze zwolnienia, około 400 zł. Proszę więc sobie wyobrazić ile taka osoba musi wypracować, żeby sam ciężar ZUS udźwignąć w tym przypadku. Stąd jest to kolejny aspekt, na który warto zwrócić uwagę przy promowaniu tego typu inicjatywy.

O tych wszystkich rzeczach należy pamiętać. A Dzień Sprzedaży Bezpośredniej ma właśnie służyć tym osobom, które działają w tej branży etycznie, które odprowadzają ciężary publicznoprawne i które są zainteresowane tym, żeby wiedzę o sprzedaży bezpośredniej poszerzać. To jest właśnie ta inicjatywa, na którą ma odpowiedzieć Dzień Sprzedaży Bezpośredniej. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Mirosława Nykiel (PO):

Dziękuję bardzo. Szanowni państwo, czy jest sprzeciw wobec propozycji, aby pracować dalej nad projektem ustawy po uzyskaniu stanowiska rządu? Jeśli nie ma, to dziękuję bardzo. Zamykam posiedzenie Komisji.