

O niedzielę wolną dla handlu

Autor: **Marcin Zieliński**

Pod koniec stycznia br. [„Solidarność” zapowiedziała przygotowanie projektu ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele](#). Z drugiej strony Ministerstwo Finansów, przedstawiając niedługo później [projekt dodatkowego podatku od handlu](#) z wyższymi stawkami od przychodów osiągniętych w soboty, niedziele i inne dni ustawowo wolne od pracy, dało do zrozumienia, że rząd takiego ograniczenia wprowadzać nie zamierza. [Pomysł dodatkowego opodatkowania sprzedaży weekendowej i świątecznej upadł jednak podczas późniejszych uzgodnień międzyresortowych](#), a tymczasem „Solidarność” przygotowała obywatelski projekt ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele i zaczęła zbiórkę podpisów. Niedawno projekt poparty przez ponad pół miliona Polaków trafił do Sejmu i już w październiku ma się odbyć jego pierwsze czytanie. Z powodu kontrowersyjności niektórych zapisów (np. o absurdalnej karze do dwóch lat pozbawienia wolności za handel w niedziele) jest mało prawdopodobne, by w życie weszła ustawa w dokładnie takim kształcie, jaki zaproponowała „Solidarność”. Biorąc pod uwagę wypowiedzi prominentnych polityków Prawa i Sprawiedliwości (np. Jarosława Kaczyńskiego i Beaty Szydło), można jednak przewidywać, że w takiej albo innej wersji projekt zostanie przegłosowany — już teraz mówi się o [przekazaniu możliwości decydowania w tej sprawie samorządom](#) albo [zakazaniu handlu tylko w pierwszą niedzielę miesiąca](#). Niemniej warto mu się tutaj projektowi i jego uzasadnieniu przyjrzeć, choćby tylko po to, by dostrzec wybiórcze traktowanie różnych grup przez projektodawców.

Wolność to niewola?

Jednym z haseł akcji zbierania podpisów było [„Twoja wolność to niewola innych”](#). Przyjmijmy na chwilę retorykę twórców tego hasła. W [uzasadnieniu do projektu ustawy](#) możemy przeczytać, że „pracownicy zatrudnieni w niedziele nie mogą skorzystać z udziału w wielu wydarzeniach kulturalnych, społecznych, rozrywkowych, z których korzystają osoby zatrudnione np.: w podstawowym systemie czasu pracy” (s. 4). Projektodawcy oczekują zatem, że dzięki wprowadzeniu ustawy w życie przed pracownikami sklepów otworzą się nowe

możliwości spędzania wolnego czasu w niedziele. Co jednak z tymi, którzy takie wydarzenia kulturalne, społeczne i rozrywkowe muszą obsługiwać? Czy niedzielna wolność pracowników sklepów nie oznacza niewoli pracowników kin, teatrów, restauracji i innych lokali, których zamknięcia w niedziele nie przewiduje projekt ustawy? Czy również tym pracownikom nie powinno przysługiwać prawo do wolnych niedziel? Czy nie należałoby również ich dzieciom „[oddać rodziców w niedziele](#)”?

Podobne pytania nasuwają się po przeczytaniu innego — dość zastanawiającego — fragmentu uzasadnienia, że „u osób pracujących w weekendy częściej występują dolegliwości bólowe, mięśniowo-szkieletowe, bezsenność i problemy psychosomatyczne” (s. 3). Jednak wbrew swym górnolotnym deklaracjom, że „[niedziela nie dzieli](#)”, projektodawcy najzwyczajniej w świecie dzielą ludzi na „lepszych” i „gorszych” — na tych, którym należy się prawo do wolnej niedzieli, i na tych, którzy w niedziele mają zaspokajać, choćby kosztem swojego zdrowia i życia rodzinnego, potrzeby wybrańców.

Oczywiście retoryka tego hasła, jak słusznie zauważa [Michał Żuławiński z Bankier.pl](#), jest fałszywa. Trudno uznać pracowników najemnych wchodzących w swobodne i dobrowolne relacje kontraktowe z pracodawcą za niewolników. To prawda, że do podpisania umowy przewidującej również pracę w niedzielę skłania ich często trudna sytuacja materialna. Dla większości osób — również tych zatrudnionych w podstawowym systemie czasu pracy (od poniedziałku do piątku) — motywacją do podjęcia pracy zarobkowej jest konieczność zdobycia środków na utrzymanie siebie i swojej rodziny, a nie to, że taka praca sprawia im przyjemność. Jednak istotą niewolnictwa nie są ograniczenia ekonomiczne wpływające na los człowieka — jest nią przymusowe (tj. przy użyciu siły bądź pod groźbą jej użycia) odebranie możliwości kształtowania swojej drogi życiowej.

Można by to hasło uznać za nazbyt emocjonalny i jednocześnie nie do końca przemyślany slogan, gdyby nie to, że w uzasadnieniu projektu znajdujemy podobne pomieszanie pojęć. Możemy tam natrafić na ustęp mówiący, że „umowy zawarte z właścicielami galerii przewidują kary za zamykanie prowadzonych przez nich sklepów w niedziele”, co w opinii projektodawców „narusza swobodę prowadzenia działalności gospodarczej” (s. 9). Otóż istotą ustawowej swobody działalności gospodarczej jest to, że podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z

zachowaniem warunków określonych przepisami prawa (art. 6 pkt 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej). Uzupełnieniem tego jest przepis, że organy administracji publicznej nie mogą uzależniać swoich decyzji w sprawie podjęcia, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej od spełnienia dodatkowych warunków, nieprzewidzianych przepisami prawa (art. 6 pkt 2). Do tego właśnie sprowadza się gwarantowana ustawowo zasada swobody działalności gospodarczej: do wolności od arbitralnej ingerencji organów administracji publicznej (tyczy się to tym bardziej ekonomicznej definicji swobody albo wolności gospodarczej, która jest od tej ustawowej szersza, gdyż uwzględnia również działania legislacyjne, a nie tylko administracyjne). Jednym z ważnych elementów swobody działalności gospodarczej jest oczywiście swoboda umów, a postanowienia dobrowolnych umów między prywatnymi podmiotami nie mogą oczywiście stanowić naruszenia swobody działalności gospodarczej stron.

Reglamentowana wolna niedziela

Projektodawcy nie planują całkowitego zakazu, dlatego swój projekt nazwali projektem o ograniczeniu handlu w niedziele. Przewidują ustanowienie siedmiu niedziel handlowych w roku, a poza tym szereg wyjątków podmiotowych. Funkcjonować w niedziele poza wspomnianymi wcześniej podmiotami niehandlowymi (np. gastronomicznymi) mogłyby również m.in. sklepy prowadzone przez właściciela, a także sklepy przy stacjach paliw, piekarnie i ciastkarnie (do godz. 13.00), kioski, sklepy z pamiątkami, apteki, kwiaciarnie oraz punkty zlokalizowane w hotelach i podobnych zakładach, na lotniskach czy na dworcach. Jednocześnie zakaz miałby dotyczyć przedsiębiorców prowadzących działalność w oparciu o umowę franczyzy albo agencji oraz sprzedaży internetowej (z wyjątkiem „towarów, które nie powstały w efekcie działalności produkcyjnej”, cokolwiek by to miało oznaczać, gdyż — jak zauważa [Jacek Sierpiński](#) — „każda materialna rzecz wystawiona na sprzedaż, nawet naturalny surowiec pozyskany w procesie wydobycia (np. węgiel), powstała w wyniku działalności produkcyjnej”).

Nasuwa się tutaj pytanie: dlaczego francyzobiorca w przeciwieństwie do przedsiębiorcy działającego pod własnym szyldem nie mógłby według twórców projektu sam stanąć za ladą? Otóż jak możemy przeczytać w uzasadnieniu, umowy zawierane przez francyzobiorców i agentów, podobnie jak wspomniane

wcześniej umowy zawierane przez przedsiębiorców z właścicielami galerii handlowych, przewidują kary za niehandlowanie w niedziele. Aby uwolnić franczyzobiorców i agentów od konieczności otwierania wtedy sklepów, projektodawcy przewidzieli zatem dla nich całkowity zakaz niedzielnego handlu (oczywiście z wyjątkiem siedmiu niedziel handlowych). Nie jest tutaj istotne to, czy dla owych franczyzobiorców handel w niedziele stanowi jakkolwiek problem — istotne jest tylko to, że umowy przewidujące konieczność otwierania sklepów w niedziele „ograniczają warstwę ideologiczną tych przedsiębiorców, którzy niedzielę chcieliby potraktować jako dzień wolny od pracy i handlu” (s. 9). A skoro część z nich *chciałaby* potraktować niedzielę jako dzień wolny, to pozostali *będą musieli* potraktować niedzielę jako dzień wolny.

A co z przedsiębiorcami prowadzącymi sklepy w galeriach? Otóż jeśli tylko prowadzą działalność pod własnym szyldem, to będą mogli prowadzić ją dalej „na dotychczasowych zasadach”, czyli jak można oczekiwać również w niedziele, jeśli umowa z właścicielem galerii tak przewiduje. Doprawdy zadziwiająca niekonsekwencja. W jednym akapicie możemy przeczytać o niecnym praktykach właścicieli galerii oraz franczyzodawców i zleceniodawców umów agencji, którzy nakazują otwieranie sklepów w niedziele, oraz konieczności chronienia franczyzodawców i agentów, a także natrafić na zapewnienie, że „zamknięcie sklepów wielkopowierzchniowych i dyskontów nie oznacza zamknięcia galerii handlowych, [gdyż] na dotychczasowych zasadach będą w nich działać sklepy prowadzone przez właścicieli, kina, restauracje itp.” (s. 9) — o ile rzecz jasna sklepy te nie funkcjonują w oparciu o umowę franczyzową albo agencji. Tym samym np. właściciel sklepu z herbatami w galerii mógłby (a wręcz musiałby, gdyby umowa z galerią tak przewidywała, „ograniczając jego warstwę ideologiczną”) w niedziele handlować, podczas gdy analogiczny franczyzobiorca, choćby tego chciał, handlować by nie mógł.

O co tutaj chodzi?

Projektodawcy wskazują na „potrzebę posiadania przez pracowników wolnej niedzieli” (s. 2). Jednak mogliśmy wyraźnie zobaczyć, że przez reglamentowanie wolnych niedziel, tj. wybiórcze potraktowanie różnych podmiotów (dopuszczenie funkcjonowania w niedziele podmiotów niehandlowych i niektórych podmiotów handlowych) ten deklarowany cel projektu ustawy nie może zostać zrealizowany

w sposób powszechny. Ponadto projektodawcy dają do zrozumienia, że oczekują wzrostu zatrudnienia w sektorze niedzielnych usług. W uzasadnieniu można bowiem przeczytać, że ustawa dla budżetu państwa będzie w zasadzie neutralna, gdyż „ograniczenie handlu w niedziele spowoduje przeniesienie ciężaru opodatkowania na usługi tj. gastronomię, rozrywkę, itp. w związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem społecznym na tego typu usługi świadczone w niedziele” (s. 13). Powinno być oczywiste to, że w wyniku „zwiększonego zapotrzebowania społecznego na tego typu usługi” wzrośnie tam zatrudnienie i zmniejszy się ilość czasu wolnego w niedziele dla pracowników.

Co więcej, twórcy projektu twierdzą też, że „ze względu na możliwość handlu w niedziele przez osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą przewiduje się stworzenie dodatkowych miejsc pracy w formie samozatrudnienia” (s. 10). Oczywiście trudno oczekiwać, że kasjerki z supermarketów nagle zaczną otwierać własne sklepiki — taka działalność wymaga z jednej strony nakładów finansowych, a z drugiej chęci podjęcia ryzyka własnej działalności. Ale może chodzi tutaj o coś innego? Może dają tym samym do zrozumienia, że dałoby się „obejść” ustawę przez korzystanie z usług samozatrudnionych przedsiębiorców oferujących obsługę klientów, układanie towarów czy ochronę sklepów, mimo że zdaniem samej „Solidarności” [„samozatrudnienie niszczy rynek pracy”](#)? Oczywiście takie praktyki jeszcze bardziej osłabiłyby realizację celu ustawy.

Może zatem chodzi o ograniczenie konsumpcjonizmu, „który Polsce w ostatnich latach stał się główną formą zaspakajania potrzeb ludności” (s. 9)? Pomijając już nieetyczność siłowego narzucania ludziom stylu życia, należy zauważyć, że projektodawcy z jednej strony przewidują przesunięcie zakupów na piątki i soboty, a z drugiej — wzrost konsumpcji niedzielnych usług. Należy zatem oczekiwać, że konsumpcjonizm wcale nie zostanie przez ustawę ograniczony.

Tym samym nasuwa się wniosek, jak zauważa Jacek Sierpiński, że faktycznym celem ustawy jest to, co projektodawcy określają jako jej „wartość dodaną” i eufemistycznie nazwali „wspieraniem rozwoju rodzimej przedsiębiorczości” (s. 10), czyli ograniczenie konkurencji ze strony sklepów wielkopowierzchniowych (a także galerii handlowych, które mogłyby funkcjonować w niedziele w bardzo ograniczonej formie), będących dla wielu

środków — w tym „Solidarności” — „czarnym ludem”, którym można straszyć społeczeństwo.

Kto nie lubi wielkich sklepów?

Mimo że projekt ustawy ma dotyczyć ograniczenia handlu w niedziele, to jego twórcy nie omieszkali poświęcić kilku stron na opisanie nikczemnych praktyk zagranicznych sieci handlowych. Nie kryli się oni przy tym ze swoją niechęcią do sklepów wielkopowierzchniowych, posuwając się nawet do niezbyt wyszukanych manipulacji. Już na początku uzasadnienia możemy przeczytać (s. 1):

Obecnie w sektorze handlu, szczególnie w sklepach wielkopowierzchniowych, stosuje się umowy cywilnoprawne, aby ograniczyć koszty pracy. W pierwszym półroczu 2014 roku w zakładach pracy należących do sektora handlu inspektorzy Państwowej Inspekcji Pracy zbadali 1104 umowy, z czego 403 (36,5 proc.) zostały zawarte z naruszeniem prawa (źródło: PIP).

Twórcy projektu zapomnieli jednak dodać, że [z tych samych danych PIP](#) wynika, iż „nieprawidłowości występowały głównie w małych sklepach, które nie wytrzymują konkurencji z dużymi placówkami handlowymi”, albo nie zapomnieli, tylko celowo pominęli, gdyż nie pasowałyby to do obranej przez nich narracji. Co więcej, w [swoim najnowszym sprawozdaniu](#) PIP stwierdza, że umowy cywilnoprawne są domeną małych sklepów. Pomijając już [nieoczywistości związane z zaletami różnych rodzajów umów](#), warto tutaj przytoczyć szerszy fragment wspomnianego sprawozdania, by rozwiać rozpowszechniony mit o „nadużywaniu” umów cywilnoprawnych przez sklepy wielkopowierzchniowe (s. 93):

Kontrole w sklepach wielkopowierzchniowych, choć ujawniły przypadki zawierania umów cywilnoprawnych w warunkach właściwych dla stosunku pracy, nie wykazały naruszeń o charakterze systemowym i powszechnym.

W skontrolowanych 136 placówkach zawarto jedynie 574 umowy cywilnoprawne. [...] Sklepy te zatrudniały jednocześnie blisko 9 tys. pracowników (ponad piętnastokrotnie więcej niż zleceniobiorców). [...]

Znacząco *większą skalę nieprawidłowości* ujawniono w *małych sklepach* (skontrolowano 414). W placówkach tych w czasie kontroli obowiązywało łącznie 1119 umów cywilnoprawnych; [...] zatrudniano w nich 2 913 pracowników. Zleceniobiorcy stanowili więc ponad 1/4 osób świadczących pracę w tych sklepach. [...] *Przyczyny* zawierania umów cywilnoprawnych w warunkach właściwych dla stosunku pracy w *branży handlowej* nie odbiegają od identyfikowanych w innych dziedzinach gospodarki. Wykorzystywanie trudnej sytuacji na rynku pracy (szczególnie na wsiach i w małych miastach), ograniczanie kosztów działalności, łatwość rozwiązania stosunku prawnego — to powody naruszeń przepisów dominujące w małych placówkach handlowych. Z kolei w sklepach wielkopowierzchniowych zawieranie umów cywilnoprawnych wynika przede wszystkim z sytuacji zleceniobiorców (m.in. studentów lub emerytów niezainteresowanych umową o pracę).

W uzasadnieniu możemy przeczytać również (s. 12):

Niepokojącym procederem jest zaniżanie zysków przez zagraniczne sieci w celu uniknięcia opodatkowania. W ostatnich latach sieci zlecały swoim spółkom córkom usługi, za które płaciły wielokrotnie więcej, niż wynika to z cenników rynkowych. Możliwe było też dzielenie się zyskiem ze wspólnikami przebywającymi za granicą. W efekcie system podatkowy okazywał się nieszczelny. Nagminne było utajnianie zysków przez sieci wielopowierzchniowe. W 2011 roku spośród 300 tys. firm, które są zarejestrowane w KRS sprawozdania finansowe oddało 120 tys. Wiele spółek wolało zapłacić karę, niż ujawnić swoje dane, jak wynika z raportu Dun & Bradstreet.

Zacznijmy od końca. Należy odróżnić przewidziany przez ustawę o rachunkowości obowiązek składania sprawozdań finansowych do Krajowego Rejestru Sądowego od nałożonego przez ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych obowiązku składania ich do urzędu skarbowego. KRS jest rejestrem jawnym, a zatem każdy ma prawo dostępu do niego. Obowiązek składania sprawozdań do KRS wynika z potrzeby transparentności — daje firmom

możliwość zweryfikowania sytuacji finansowej swoich kontrahentów. Przy okazji pozwala sprawdzić dane finansowe konkurentów i to jest główny powód, dla którego firmy „wolą zapłacić karę, niż ujawnić swoje dane”. Nie ma to jednak nic wspólnego z „utajnianiem zysków” przed fiskusem, ponieważ z faktu, że firma nie złożyła sprawozdania do KRS, nie wynika, że nie przekazała go do urzędu skarbowego, ani też, że nie złożyła zeznania podatkowego i nie rozliczyła się z podatku dochodowego.

Tym bardziej nie wynika z tego to, że „nagminne było utajnianie zysków przez sieci wielopowierzchniowe”. W rzeczywistości projektodawcy nie podają żadnych danych na temat tego, ile wśród tych 180 tysięcy firm, które nie oddały sprawozdania do KRS, było sieci wielkopowierzchniowych.

Twórcy projektu nie przedstawili też żadnych dowodów na stosowanie cen transferowych różnych od cen rynkowych. Fakt, że zagraniczne sieci handlowe mają taką możliwość (polskie sieci zresztą też, a mniejsi przedsiębiorcy dysponują całym arsenałem innych technik), nie oznacza, że z niej korzystają. Co więcej, z zestawienia sporządzonego przez Bisnode i opublikowanego przez „[Puls Biznesu](#)” wynika, że w 2012 roku w pierwszej setce największych płatników podatku dochodowego od osób prawnych spoza sektora finansowego nie brakuje zagranicznych podmiotów handlowych, a Jeronimo Martins Polska, czyli właściciel największej z sieci detalicznych w Polsce, znalazł się na piątym miejscu ogółem i pierwszym spośród firm z udziałem kapitału zagranicznego (s. xxvi–xxvii).

Stracą również pracownicy...

Projektodawcy, chcąc uderzyć w sklepy wielkopowierzchniowe, uderzają rykoszetem w ich pracowników. Najbardziej oczywistymi poszkodowanymi są tutaj pracownicy weekendowi. Np. dla wielu studentów dziennych, zwłaszcza tych pochodzących z mniej zamożnych rodzin, praca weekendowa stanowi sposobność do zarobienia pieniędzy pozwalających na kontynuowanie nauki. Chociaż studia dzienne na państwowych uczelniach są „bezpłatne”, to nie można tego samego powiedzieć o czynszu za wynajęcie pokoju, jedzeniu, ubraniach czy podręcznikach.

Wcale nie jest też oczywiste to, czy wprowadzenie ustawy w życie nie odbije się negatywnie na liczbie miejsc pracy w handlu albo nie doprowadzi do redukcji wymiaru pracy i w związku z tym spadku płac. Chociaż projektodawcy

zapewnili nas, że „obaw nie powinien budzić [...] spadek zatrudnienia w sektorze handlu” (s. 10), to nie przedstawili na to żadnego dowodu. [Maciej Orczyk i Rafał Trzeciakowski z Forum Obywatelskiego Rozwoju](#) dokonują przeglądu badań empirycznych na temat związków między ograniczeniami czasu funkcjonowania sklepów w różnych krajach i zatrudnieniem (s. 4–5). Większość z tych badań wskazuje na spadek zatrudnienia w handlu w wyniku wprowadzenia ograniczeń. Oczywiście nie można przy tym zapominać też o jakości miejsc pracy (płacach i bezpieczeństwie pracy). Nawet jeśli całkowite zatrudnienie i wymiar pracy w handlu nie zmienią się, ale miejsca pracy przesuną się do mniejszych podmiotów, to można oczekiwać względnego obniżenia płac. Przede wszystkim wysokość płac zależy od produktywności, a produktywność dużych sklepów dzięki efektom skali jest wyższa. Z [danych GUS za 2014 rok](#) (s. 54) wynika, że w sekcji G (handel i naprawa pojazdów) wynagrodzenia brutto w mikroprzedsiębiorstwach są o wiele niższe niż w większych podmiotach (wynoszą 2242 złotych przy średniej dla sekcji na poziomie 3298 złotych). Choć dane te są w pewien sposób „zanieczyszczone” przez uwzględnienie również podmiotów trudniących się naprawą pojazdów, to jednak dają pewien obraz na temat sytuacji pracowników w podmiotach różnej wielkości — co istotne, jest to obraz zasadniczo zgodny z informacjami pochodzącymi ze sprawozdania PIP.

Jednocześnie te same efekty skali pozwalają na zapewnienie zatrudnionym większego bezpieczeństwa pracy. Według wspomnianego już sprawozdania PIP, sklepy wielkopowierzchniowe nie tylko oferują co do zasady umowy o pracę, ale też przybywa w nich sprzętu zmechanizowanego do transportu i w konsekwencji „zmniejsza się [...] obciążenie pracowników wynikające z ręcznego przemieszczania ciężarów” (s. 75). Można oczekiwać, że takie rozwiązania kompensują zwiększone ryzyko „dolegliwości bólowych” czy „mięśniowo-szkieletowych” występujące rzekomo wśród osób wykonujących pracę w weekendy, o którym wspomina się w uzasadnieniu do projektu ustawy.

...i konsumenci

Twórcy projektu ustawy o podatku od sprzedaży detalicznej z lutego br. stwierdzili w [uzasadnieniu](#), że zwiększony ruch w sklepach w weekendy „z punktu widzenia wpływów budżetowych uzasadnia obłożeniem przychodów z tego tytułu wyższymi stawkami” (s. 5). Powoływali się przy tym na badanie [SMG/KRC](#)

[Millward Brown](#), z którego wynika, że w weekendy ruch w sklepach jest o 20–40 procent wyższy niż w dni powszednie. Oczywiście nie powinno to nikogo zaskakiwać. Dla osób pracujących od poniedziałku do piątku, a do tego mających dzieci biorące udział w różnego rodzaju zajęciach pozaszkolnych, weekend stanowi jedyny okres w ciągu tygodnia, kiedy mogą zrobić na spokojnie większe zakupy — nie tylko zakupy spożywcze, ale też wymagające więcej wolnego czasu pozwalającego na porównanie alternatywnych wariantów zakupu odzieży, sprzętu RTV i AGD czy mebli.

Oczywiście można argumentować, jak czynią to twórcy projektu ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele, że „czynności zakupowe realizowane przez konsumentów zostaną rozłożone na sześć dni a nie siedem, a ciężar zakupów niedzielnych przełożony zostanie na piątek i sobotę” (s. 10), jednak nie można zapominać o tym, że koszt zrobienia zakupów to nie tylko pieniądze wydane na nabywane towary, ale też tzw. koszt dostępu do sklepu — subiektywna wartość czasu poświęconego na dojazd, wybór towarów i stanie w kolejkach. Przy siedmiodniowym tygodniu handlowym weekendowe zakupy rozkładają się na dwa dni: jedni z różnych powodów preferują soboty, inni wolą niedziele. Dzięki temu centra handlowe (sklepy wielkopowierzchniowe i galerie) są mniej zatłoczone. Przymusowe ograniczenie możliwości dokonywania weekendowych zakupów do jednego dnia musi wiązać się ze wzrostem kosztu dostępu, gdyż pojawiają się dodatkowe problemy ze znalezieniem miejsca parkingowego i wydłuża się czas stania w kolejkach. Mamy tutaj jednocześnie do czynienia ze swoistą redystrybucją czasu wolnego — czas wolny w niedziele ustawowo gwarantowany pracownikom sklepów oznacza mniej czasu wolnego dla konsumentów robiących weekendowe zakupy (mogących robić takie zakupy tylko w soboty) — swoistą, ponieważ dla pracowników, którzy zachowają zatrudnienie w dotychczasowym wymiarze, całkowita ilość czasu wolnego wcale nie wzrośnie (pracujący w niedziele mają wolne inne dni tygodnia), aczkolwiek otrzymają możliwość odpoczynku w bardziej „wartościowej” niedziele.

Najbardziej poszkodowane byłyby w tym wszystkim kobiety zatrudnione w podstawowym systemie czasu pracy. Co istotne, oficjalnym powodem niedawnego wycofania się z podobnego ograniczenia handlu przez rząd węgierski było to, że [odbijało się to negatywnie na życiu rodzinnym kobiet w dni powszednie](#). Na związek między zwiększoną aktywnością zawodową kobiet a

potrzebą uelastycznienia godzin otwarcia sklepów wskazywał też przed kilkunastu laty [Dirk Pilat z OECD](#) (s. 38).

Nie jest też wcale powiedziane, że dzięki ograniczeniu handlu w niedziele „na znaczeniu nabierze rodzina” (s. 9). Wiele rodzin spędza wolny czas i integruje się ze sobą, robiąc w weekendy wspólne zakupy. Ich członkowie, pozbawieni takiej możliwości, mogą pogrążyć się w „przymusowej bezczynności”, spędzając czas przed telewizorem, a nie z rodziną. I to samo może dotyczyć się pracowników, którym w niedziele nie wolno byłoby pracować (np. studentów dziennych). Ale to już temat na osobną analizę socjologiczną.

Na marginesie warto zauważyć, że zwiększenie kosztu dostępu do sklepów wielkopowierzchniowych przez zakazanie im sprzedaży w niedziele może tłumaczyć, dlaczego projekt ustawy poparły niektóre sieci franczyzowe, zwłaszcza te skupiające sklepy średniej wielkości, które i tak z przyczyn obiektywnych nie mogłyby być prowadzone przez samych franczyzobiorców — wzrost kosztu dostępu do największych sklepów oznacza poprawę ich pozycji konkurencyjnej.

Podsumowanie

Twórcy projektu pod pretekstem dbania o „potrzebę posiadania przez pracowników wolnej niedzieli” oferują wyjątkowo niechlujnie napisaną ustawę i wyjątkowo niespójne jej uzasadnienie. Projekt zakłada nierówne traktowanie różnych grup pracowników i przedsiębiorców oraz ignoruje interesy konsumentów, zwłaszcza tych, którzy z powodu pracy w dni powszednie i posiadania dzieci robią zakupy w weekendy.

Wszystko wskazuje na to, że ma być to kolejny po dodatkowym podatku od sprzedaży detalicznej — tym razem obywatelski, a nie rządowy — cios wymierzony w sieci handlowe, głównie zagraniczne, a tym samym w ich pracowników i klientów: w wyższe płace oraz lepsze warunki zatrudnienia i robienia zakupów. I chociaż [podatek od sprzedaży detalicznej został na razie dzięki interwencji Komisji Europejskiej zawieszony](#), to [Ministerstwo Finansów już zapowiedziało opodatkowanie handlu wielkopowierzchniowego według nowej formuły od początku przyszłego roku](#). Miejmy jednak nadzieję, że parlament nie zdecyduje się na ograniczenie handlu w niedziele i pozwoli konsumentom cieszyć

się weekendowymi zakupami, a pracownikom wykonywać pracę tam, gdzie mają do tego lepsze warunki.