

Petycja detalistów przeciwko śmieciowym umowom sprzedaży

Autor: **Mateusz Machaj**

Szanowni Obywatele Najjaśniejszej Rzeczypospolitej,

Polska przedsiębiorczość stoi na skraju zapaści. Wszystko za sprawą obecnie istniejącego prawa, które pozwala na skandaliczne i moralnie niedopuszczalne śmieciowe umowy sprzedaży, rujnujące naszych sprzedawców detalicznych. Czas wreszcie przerwać milczenie i dumnie razem zmienić prawo stanowione tak, aby owe śmieciowe umowy sprzedaży na zawsze zniknęły z życia społecznego.

Ludzie nawet nie zdają sobie sprawy z tego, jak bardzo niszczycielska jest śmieciowość umów sprzedaży. Klienci zawierają umowy z kim chcą, jak chcą oraz w warunkach takich, na jakich chcą. Grzmią „nie akceptujesz mojej oferty cenowej, to znajdę kogoś innego”. Dodatkowo, jakby tego było mało, chroni ich prawo konsumenckie oraz odpowiednie organy. Konsumenci nieustannie szantażują nas sprzedawców, że nie dokonają zakupu. Nie zdają sobie sprawy z tego, jak bardzo uwłaczające dla godności ludzkiej są te ich ciągłe wizyty, pytania, oględziny. Słowem terroryzowanie nas sprzedawców tylko po to, aby w każdej chwili móc się rozmyślić z podjęcia decyzji zakupowej.

Jednego dnia klienci przyjdą po produkt i go nabędą. Innego mogą się rozmyślić i skorzystać z usług innego producenckiego desperata, zdanego na ich „widzi mi się”. Żaden z nas nie ma siły i odwagi postawić się konsumenckiemu dyktatowi. Akceptujemy ten stan rzeczy i godzimy się mimowolnie na to, aby przy sprzedaży zawierano najbardziej śmieciowe umowy z możliwych, incydentalne, natychmiastowe, nieodnawialne, nie gwarantujące żadnych istotnych pakietów medycznych.

Przyjrzyjmy się skrajnej śmieciowości owych umów. Najgorsze w tym wszystkim jest to, że klienci nie zawierają z nami umów długoterminowych. Zlecają nam tylko wykonanie konkretnej usługi, albo zlecają sprzedaż im konkretnego towaru. Twierdzą, że płacą i żądają. Nie chcą nadpłacać ponad cenę, którą

bezlitośnie i bez żadnego skrupowania często negocjują. A gdzie miejsce na oszczędności emerytalne? Gdzie na czynsz i media? Gdzie na opiekę medyczną? Gdzie na płatny urlop? Co „wakacjami pod gruszą”? Klienta interesuje towar i usługa, nic nie myśli o trudnej ekonomicznej sytuacji sprzedawcy detalicznego.

Dlatego domagamy się skończenia z tego typu śmieciowymi umowami sprzedaży. Wprawdzie gdzieś tam strażnicy miejscy już implementują programy socjalne, zwalczające spontaniczną sprzedaż, ale te działania to zdecydowanie zbyt mało. Sprzedaż towaru jest prawem, a nie towarem. Żądamy wprowadzenia cywilizowanych i uporządkowanych umów sprzedażowych o charakterze abonamentowym z prawem do niesprzedawania towaru po uiszczeniu opłaty. Nie może być tak, że klient każdego innego dnia może pójść do innego sklepu. Nie może być tak, że nie gwarantuje nam godnych warunków sprzedażowych. Nie może być tak, że może jednym gestem odwrócić się od nas plecami i zostawić nas na lodzie.

Stąd od teraz proponujemy wprowadzenie nowego i rozbudowanego kodeksu sprzedaży. Musimy postawić na ustalenie konieczności zawierania długoterminowych umów sprzedaży z trzymiesięcznym terminem wypowiedzenia. Gdy klient korzysta ze sklepu spożywczego, to musi się zobowiązać do kupowania w nim cyklicznie towarów, a w wypadkach losowych niezawinionych przez sprzedawcę płacić za towar bez uzyskania go w zamian. W wypadku rozmyślenia się powinien mieć oczywiście prawo do tego, aby przestać kupować, lecz dopiero po trzech miesiącach. Do tego momentu niech będzie zobligowany do płacenia określonej minimalnej kwoty zakupowej, która pozwoli przetrwać na rynku detaliście.

Niezależnie od tego, czy dany towar będzie, czy go nie będzie. Bo czy towar na półce leży, czy nie, to zapłata się musi położyć. Obecny system jest cichym pożeraniem sprzedawców. A terrorowi wolnego konsumenckiego wyboru i producenckim skrytożercom mówimy stanowczo „nie”. Skoro obecnie trwają naciski na to, aby regulacje na rynku czynników produkcji (np. rynku pracy) chroniły na nich sprzedawców, to nie widzimy podstaw, aby owe regulacje nie zostały rozciągnięte na wszystkie rynki sprzedawców. Jakim prawem jeden sprzedawca ma mieć lepiej od innych? Żądamy równego traktowania. Pora skończyć z neroliberalizmem i kontyngentem waszyngtońskim.