

dr ELŻBIETA ŁASTOWIECKA-MORAS

Centralny Instytut Ochrony Pracy
– Państwowy Instytut BadawczyKontakt: ellas@ciop.pl

DOI: 10.5604/01.3001.0010.8530

Zagrożenia dla zdrowia w pracy sprzedawcy w handlu detalicznym

Fot. Kzeroni/Bigstockphoto



W branży handlowej w Polsce pracuje 3,6 mln osób, czyli 26% ogółu pracujących. Blisko dwie trzecie pracowników handlu stanowią kobiety. Sektor oferuje również wiele miejsc pracy dla osób młodych, dopiero wchodzących na rynek pracy, oraz dla osób o niższych kwalifikacjach.

Zawód sprzedawcy należy do grupy zawodów usługowych. Obciążenie pracownika zatrudnionego na stanowisku sprzedawcy w handlu detalicznym zależy zarówno od branży sklepu, zakresu wykonywanych czynności, warunków pracy, jak i wielkości jednostki handlowej. W dużych placówkach istnieje podział zadań pomiędzy poszczególnych pracowników. W mniejszych sklepach jeden pracownik musi umieć wykonywać wszystkie lub większość czynności. Typowe dla pracy sprzedawców rodzaje obciążeń, a więc podnoszenie i przenoszenie dużych ciężarów, wykonywanie pracy w wymuszonych pozycji ciała, powtarzalność ruchów oraz towarzyszący pracy stres są przyczyną wielu zmian chorobowych, zwłaszcza w obrębie układu mięśniowo-szkieletowego, układu krążenia i układu nerwowego.

Słowa kluczowe: handel detaliczny, sprzedawca, czynniki niebezpieczne, szkodliwe, uciążliwe, zagrożenia zdrowotne

Health risks of a sales assistant at work

In Poland, 3.6 million people work in the trade sector, that is 26% of the total employment. Nearly two thirds of them are women. This sector also offers many jobs for young people who are entering the labour market, and for people with lower qualifications. A sales assistant is a service occupation, in which work load depends on the range of goods sold, duties, working conditions, and the size of the store. In large stores, tasks are divided between employees. In smaller ones, one worker must be able to perform all or most activities. Typical for sales assistants types of workload, such as manual materials handling, forced posture, repetitive motions and accompanying stress, cause many health problems, especially those of musculoskeletal, cardiovascular and nervous systems.

Keywords: retail trade, sales assistant, hazardous, harmful factors, health risks

Wstęp

Handel jest ważnym sektorem gospodarki narodowej. Firmy handlowe w Polsce są odpowiedzialne za przyrost wartości dodanej brutto o 17%, a sektory pośrednio powiązane z handlem – o dodatkowe 12%, co w rezultacie przekłada się na aż 29% wartości dodanej w gospodarce [1]. Rozwój handlu detalicznego związany jest ze stale rosnącą zamożnością społeczeństw. Według danych GUS dochody polskich gospodarstw domowych w ciągu dekady 2005-2015 prawie się podwoiły, a tylko w 2015 r. wzrosły o 3,4% [2]. Wraz z dochodami rosną też wydatki, szczególnie na produkty niespożywcze. To z kolei przyciąga na polski rynek rokrocznie ok. 20-30 nowych marek.

W 2014 r. na polskim rynku detalicznym funkcjonowało 355 tys. sklepów i placówek handlowych. Pod względem liczebności w Polsce utrzymuje się dominujący udział sklepów małych, tj. o powierzchni do 100 m² [3].

Handel to również trzeci największy sektor zatrudnienia w Unii Europejskiej pod względem liczby miejsc pracy. W samej Polsce to prawie 2 mln miejsc pracy, a w sektorach powiązanych kolejne 1,6 mln, co łącznie stanowi 3,6 mln zatrudnionych, czyli 26% ogółu pracujących [1]. Blisko 2/3 pracowników handlu stanowią kobiety. Sektor ten oferuje również wiele miejsc pracy dla osób młodych, dopiero wchodzących na rynek pracy oraz dla osób o relatywnie niskich kwalifikacjach.

W artykule opisano zagrożenia dla zdrowia, jakie związane są z pracą na stanowisku sprzedawcy w handlu detalicznym.

Rodzaje placówek handlowych

Ze względu na rodzaj działalności handel dzielimy na detaliczny i hurtowy. Ten pierwszy polega na sprzedaży towarów oraz usług w niewielkich ilościach, a drugi – na zakupie dużych partii produktów bezpośrednio od producentów.

Sprzedaż detaliczna stanowi ostatnie ogniwo łańcucha producent – nabywca i odbywa



Rys. Podstawowe obowiązki sprzedawcy
Fig. Main duties of a sales assistant

się w punktach sprzedaży detalicznej, a więc sklepach (obecnie również tych, które oferują dostawę towaru bezpośrednio do domu w efekcie zakupu *on-line*), kioskach lub na targowiskach [4].

Kryterium asortymentu umożliwia podział sklepów detalicznych na wielobranżowe, jednobranżowe i wyspecjalizowane. Z kolei podział wg powierzchni wyróżnia handel wielkoformatowy, tj. sklepy, których powierzchnia sprzedaży przekracza 300 m² oraz małoformatowe, czyli te o powierzchni sprzedaży do 300 m² [5].

Do sklepów wielkoformatowych zaliczyć można:

- supermarkety, a więc sklepy o powierzchni sprzedażowej od 400 do 2499 m², prowadzące sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym, oferujące szeroki asortyment artykułów żywnościowych oraz artykuły nieżywnościowe częstego zakupu; zwykle są to sklepy z parkingiem samochodowym

- hipermarkety, tj. sklepy o powierzchni sprzedażowej od 2500 m² wzwyż i z parkingiem samochodowym, prowadzące sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym, oferujące bardzo szeroki asortyment artykułów żywnościowych i nieżywnościowych częstego zakupu

- dyskonty, czyli samoobsługowe sklepy średniej wielkości, które oferują wybrane produkty w relatywnie niskich cenach, co ma przyciągnąć klientów.

Do sklepów małoformatowych zalicza się m. in. osiedlowe sklepy spożywcze, sklepy

chemiczne i chemiczno-kosmetyczne oraz sklepy specjalistyczne.

Głównym działem handlu detalicznego w Polsce jest handel artykułami spożywczymi [6]. W 2014 roku na polskim rynku detalicznym funkcjonowało 108 tys. sklepów spożywczych. Zdecydowaną większość z nich, bo aż 102 tys., stanowiły sklepy o małej powierzchni (sklepy małoformatowe i specjalistyczne). Sklepów o dużej powierzchni (wielkoformatowych), będących prawie wyłącznie sieciami handlowymi, było ok. 6 tysięcy.

Obowiązki sprzedawcy

Handel detaliczny jest bardzo rozległy, zróżnicowany, stale się rozrasta i oferuje liczne miejsca pracy. Większość z nich zajmują kobiety, które stanowią 70% ogółu zatrudnionych w tym sektorze [7]. Należy też dodać, że w zasadzie każdy poziom wykształcenia kwalifikuje do pracy w tej branży.

Analiza internetowych ofert pracy na portalu pracuj.pl wykazuje, że do obszarów, w których można najłatwiej znaleźć pracę, należy szeroko rozumiana sprzedaż, a sprzedawcy są bardzo często poszukiwanymi pracownikami.

Zawód sprzedawcy należy do grupy zawodów usługowych. Sprzedawca detaliczny (ekspedient) jest osobą zajmującą się handlem detalicznym, a więc sprzedażą towaru w małych ilościach, odbywającą się w punktach sprzedaży detalicznej (sklepy, kioski, stacje

палиw itp.), [8]. Sprzedaż odbywa się w odniesieniu do odbiorcy finalnego (konsumenta), w celu zaspokojenia jego osobistej, nie komercyjnej potrzeby.

Praca sprzedawcy ma charakter indywidualny i wymaga kontaktu z innymi osobami. Określając zakres obowiązków sprzedawcy pracodawca powinien pamiętać, że wpływ na to ma przede wszystkim rodzaj i wielkość jednostki handlowej, metody obsługi i oferowany asortyment. Ze względu na asortyment możemy wyróżnić takie stanowiska pracy, jak: sprzedawca artykułów przemysłowych, sprzedawca artykułów spożywczych, sprzedawca dzieł sztuki i inne. W dużych przedsiębiorstwach występuje specjalizacja stanowisk pracy. W małych firmach, zatrudniających niewielką liczbę pracowników, zakres obowiązków sprzedawcy jest znacznie szerszy, a część czynności ma charakter rutynowy.

Na rysunku przedstawiono podstawowe obowiązki sprzedawcy [9].

Oprócz obsługi klientów, wśród zadań zawodowych sprzedawcy należy wymienić czynności związane z zaopatrzeniem (zamawianie i przyjmowanie towarów), działania marketingowe (stosowanie narzędzi aktywizujących sprzedaż), prace administracyjno-biurowe (dokumentowanie obrotu towarowego, rozliczanie i zabezpieczanie utargu) oraz pomocnicze (np. dbanie o bezpieczeństwo, czystość i estetykę miejsca sprzedaży).

Większość czynności sprzedawca wykonuje na stojąco lub chodząc. Jego miejscem pracy

są sklepy, hurtownie, magazyny czy np. stacje paliw, a praca wykonywana jest z reguły w stałych godzinach, ale nierzadko w systemie zmianowym (czasami nawet 3-zmianowym) oraz w niedziele i święta [10].

Czynniki zagrożeń na stanowisku sprzedawcy w handlu detalicznym

W materialnym środowisku pracy występują różne czynniki mogące powodować zagrożenie dla życia i zdrowia pracowników. Ze względu na ich oddziaływanie na organizm, jak i na ich właściwości możemy wyróżnić czynniki niebezpieczne, szkodliwe i uciążliwe [11]. Analiza wyników badań, prowadzonych w jednostkach handlu detalicznego, wykazuje, że większy wpływ na obciążenie pracowników wywiera zespół czynników wspólnych dla wszystkich branż, niż ściśle związanych z konkretną z nich.

Jako czynniki niebezpieczne określamy te, których oddziaływanie może prowadzić do urazu lub innego istotnego natychmiastowego pogorszenia stanu zdrowia człowieka bądź nawet śmierci. Do niebezpiecznych czynników, na które mogą być narażeni pracownicy w handlu detalicznym, należą:

- śliskie, nierówne powierzchnie środowiska pracy
- spadające przedmioty
- ostre narzędzia i krawędzie wyposażenia
- ograniczone przestrzenie (dojścia, przejścia, dostępy)
 - ruchome, głównie wirujące części urządzeń
 - środki transportu
 - prąd elektryczny.

Praca w handlu tylko pozornie może być uważana za bezpieczną. Jej charakter w punktach sprzedaży detalicznej oraz zatrudnianie ludzi młodych, często nieposiadających odpowiednich kwalifikacji, to główne przyczyny wysokiego poziomu wypadkowości w tej branży. W 2013 roku w placówkach handlowych doszło do aż 11,3 tys. wypadków przy pracy, z których połowa dotyczyła sprzedawców i kasjerów, a 26 zakończyło się śmiercią [12].

Czynności, przy których najczęściej ulegają wypadkom pracownicy handlu, to:

- podnoszenie i przenoszenie towarów i opakowań
 - wkładanie i zdejmowanie towarów z wysokich regałów
 - otwieranie opakowań towarów
 - przechodzenie po płaszczyznach poziomych lub schodzenie z drabin albo schodów.

Z kolei za czynniki szkodliwe uważa się te, których oddziaływanie może prowadzić do pogorszenia się stanu zdrowia człowieka. Do czynników szkodliwych, z którymi mogą się zetknąć pracownicy sklepów, należy zaliczyć: chemiczne (toksyczne środki do zwalczania

owadów i gryzoni, środki konserwujące owoce i warzywa), fizyczne (zbyt wysoka lub niska temperatura otoczenia, wilgotność oraz niewłaściwe oświetlenie) oraz biologiczne (drobnoustroje przenoszone przez klientów i współpracowników)

Czynniki uciążliwymi nazywamy te, które wprawdzie nie stanowią zagrożenia dla życia lub zdrowia człowieka, lecz utrudniają mu pracę lub przyczyniają się w inny, istotny sposób do obniżenia jego zdolności do jej wykonywania, bądź zmniejszają wydajność pracownika [13].

Na uciążliwość pracy w handlu wpływa przede wszystkim towarzyszący jej wysiłek fizyczny, na który składają się 3 elementy:

- obciążenie dynamiczne (np. chodzenie, dźwiganie ciężarów)
- obciążenie statyczne (np. pozycja stojąca)
- monotypowość (np. wielokrotne powtarzanie tych samych ruchów).

Oprócz znacznego wysiłku fizycznego pracownicy zatrudnieni w handlu są narażeni na znaczne obciążenia psychiczne. Uciążliwość pracy pogłębiają u nich stałe napięcia emocjonalne, powodowane m.in. kontaktami z klientami, poczuciem zagrożenia związanym z odpowiedzialnością materialną i licznymi kontrolami. Czynnikiem generującym stres może być również konieczność wykonywania pracy w porze nocnej i w dni wolne, godziny nadliczbowe, a także konflikty z innymi pracownikami. Zwłaszcza w tzw. sezonie, np. przed świętami, pracownicy sklepów narażeni są na nadmierne obciążenie pracą, wykonywaną pod presją czasu. Muszą być wtedy „dyspozycyjni”, pracować dłużej niż 8 godzin dziennie lub wieczorami, a także w weekendy. Może to prowadzić do zakłócenia równowagi między pracą a życiem osobistym.

Wszystkie wymienione wyżej czynniki decydują o tym, że w ocenie pracowników handlu, a zwłaszcza kobiet, ich praca zaliczana jest do „średnio ciężkich”, a nawet „ciężkich”.

Na co chorują sprzedawcy?

Obciążenie pracownika zatrudnionego na stanowisku sprzedawcy w handlu detalicznym zależy zarówno od branży sklepu, wykonywanych czynności roboczych i warunków pracy. W dużych placówkach istnieje podział zadań pomiędzy poszczególnych pracowników; w mniejszych jeden pracownik musi umieć wykonywać wszystkie lub większość czynności. Najważniejsze to poznać możliwe zagrożenia i profilaktycznie zmniejszyć ryzyko ich występowania.

Typowe dla pracy sprzedawców rodzaje obciążeń, a więc podnoszenie i przenoszenie ciężarów, wykonywanie pracy w wymuszonej pozycji ciała, powtarzalność ruchów oraz stres są przyczynami wielu zmian chorobowych,

zwłaszcza w obrębie układów: mięśniowo-szkieletowego, krążenia i nerwowego [14]. Praca, w której podnoszenie i przenoszenie ciężarów jest częstą czynnością, z czasem staje się coraz mniej wydajna, traci na jakości, a poza tym może powodować nadmierne zmęczenie fizyczne. Ręczne przemieszczanie ciężarów może powodować:

- skumulowane zaburzenia wynikające ze stopniowego i postępującego pogarszania się stanu układu mięśniowo-szkieletowego, np. bóle lędźwiowego odcinka kręgosłupa
- nagłe urazy, takie jak zranienia lub złamania, powstałe np. wskutek wypadku.

Bóle kręgosłupa to najczęściej zgłaszany w państwach UE (23,8%) problem zdrowotny związany z pracą, przy czym dotyka on znacznie większej niż średnia liczby pracowników w nowych państwach członkowskich (38,9%), [15]. Najbardziej narażeni na te zmiany są pracownicy super- i hipermarketów. Szacuje się, że w ciągu niespełna 6 godzin pracy przez ręce takiego pracownika przechodzi prawie 3 tys. produktów o łącznej masie ponad 2 ton [14].

Częste i długotrwałe przebywanie w niewygodnej pozycji, na przykład w czasie wykładania towaru na niskie półki, a także wykonywania obowiązków wsparcia dla personelu przy kasie, powoduje powstanie obciążeń statycznych, działających na układ mięśniowo-szkieletowy. Skutkuje to występowaniem dolegliwości bólowych pleców, ramion, rąk i nóg. Sprzedawcy pracujący przez większość dnia w pozycji stojącej narzekają na problemy natury ortopedycznej, takie jak: bóle nóg, kręgosłupa (zwłaszcza odcinka lędźwiowego) lub karku. Osoby pracujące długo w pozycji stojącej cały ciężar ciała przenoszą na stopy. Z czasem zmniejszają się łuki podłużne i poprzeczne, na skutek czego pojawiają się bolesne odciski, bóle śródstopia oraz halluksy.

Pracy stojącej towarzyszą również problemy natury naczyniowej. Podczas długotrwałego stania, część krwi (20-25%) gromadzi się w kończynach dolnych, co może skutkować nie tylko zmniejszeniem ukrwienia całego organizmu i omdleniami, ale również zastojem krwi żyłnej i rozwojem przewlekłej niewydolności żyłnej. Objawami choroby są obrzęki, żyłaki, uczucie ciężkich nóg, nocne skurcze łydek [16].

Charakter pracy w sieciach handlowych charakteryzuje również tzw. monotypowość, czyli powtarzalność ruchów roboczych. Może to prowadzić do powstawania tzw. zespołów przeciążeniowych narządu ruchu, w tym tzw. zespołu cieśni nadgarstka [17]. Jest on wynikiem długotrwałego ucisku na nerw pośrodkowy, usytuowany między więzadłami i kośćmi nadgarstka. Ucisk na włókna nerwu doprowadza do zaburzenia ich odżywiania, co powoduje obrzęk i wystąpienie takich dolegliwości, jak ból, klucie, uczucie drętwienia lub mrowienia w okolicy nadgarstka i palców,

zaburzenia lub brak czucia w palcach lub całej dłoni, osłabienie siły chwytu.

Oprócz wymienionych obciążeń natury fizycznej, sprzedawcy zatrudnieni w handlu detalicznym narażeni są na znaczne obciążenie psychiczne. Lokalizacja źródeł stresu nie jest łatwa, a całkowite wyeliminowanie tego niekorzystnego zjawiska najczęściej jest niemożliwe.

Stres w pracy sprzedawcy wynika m.in. z potrzeby ciągłej gotowości do pracy, odpowiedzialności materialnej i konfliktów z klientami [18]. Następstwa przewlekłego stresu mogą manifestować się zarówno objawami fizjologicznymi, jak i psychologicznymi. Przewlekły stres może powodować zmęczenie i zmniejszenie sprawności umysłowej, zmniejszenie odporności na choroby, nerwice, pogorszenie sprawności narządów zmysłów (wzroku, słuchu) oraz precyzji czynności manualnych. W konsekwencji prowadzi to do zwiększenia liczby błędów popełnianych w pracy, osłabienia motywacji do jej wykonywania i złej oceny stanu bezpieczeństwa.

Do czynników stresogennych w miejscu pracy sprzedawcy zaliczyć można również niewłaściwe oświetlenie, zbyt niską lub zbyt wysoką temperaturę otoczenia (lub gwałtowne jej zmiany), a także hałas. Czynniki te mogą przyczyniać się do zaburzenia pracy układu nerwowego, a nawet trwałego uszkodzenia organów zmysłowych i – w konsekwencji – zaburzenia funkcji poznawczych.

Badania dotyczące wielkości i rodzaju obciążeń wśród pracowników handlu

Badań dotyczących oceny wielkości i rodzaju obciążeń występujących w pracy osób zatrudnionych w handlu detalicznym na stanowiskach pracy fizycznej jest bardzo mało. Jedne z nielicznych badań dotyczące tej grupy pracowników zostały przeprowadzone przez pracowników Zakładu Fizjologii Pracy i Ergonomii Instytutu Medycyny Pracy w Łodzi.

Badaniami objęto grupę osób reprezentujących wszystkie stanowiska występujące w placówkach handlowych [19]. Byli to sprzedawcy, pracownicy działów zajmujących się wyrobem lub przygotowaniem produktów do sprzedaży, pakowacze, kasjerzy, magazynierzy i inni. Łącznie ciężkość pracy określono na 31 stanowiskach, na których zatrudnione były kobiety, i na 42 stanowiskach, na których pracowali mężczyźni. Informacje o obciążeniu pracą i dolegliwościach w obrębie układu ruchu zebrano metodą badań ankietowych. Analizę przeprowadzono na podstawie obserwacji i chronometrażu czasu pracy, zapisów wideo, pomiaru wydatku energetycznego metodą pomiaru wentylacji minutowej płuc.

Na wszystkich badanych stanowiskach oceniono ponadto stopień obciążenia wysiłkiem statycznym oraz uciążliwość wynika-

jącą z monotypowości ruchów roboczych. Z przeprowadzonych badań wynikało, że dolegliwości układu ruchu stanowią poważny problem zdrowotny u pracowników hiper- i supermarketów. Przeprowadzone dwukrotnie w odstępie dwóch lat badanie wykazało, że dolegliwości pojawiały się istotnie częściej w badaniu drugim, były bardziej nasilone i częściej skłaniały osoby badane do zasięgnięcia porady lekarza.

W grupie kobiet najwięcej nowych przypadków dolegliwości dotyczyło szyi (17%) oraz okolicy łędźwiowo-krzyżowej, barków i ramion (po 15%). Istotny wzrost częstości występowania dolegliwości u kobiet dotyczył odcinka szyjnego i łędźwiowo-krzyżowego kręgosłupa, barków i ramion, kolan oraz stóp. Kobiety, u których pojawiły się dolegliwości odcinka szyjnego kręgosłupa, skarżyły się na obciążenie związane z wysiłkiem fizycznym. Dolegliwości odcinka łędźwiowo-krzyżowego skorelowane były również z wysokim poziomem stresu i zmęczeniem przewlekłym. Z kolei bóle bioder i stóp dotyczyły kobiet, które podczas pracy dużo chodziły.

Analizując, jakie czynniki związane z pracą sprzedawcy mają największy wpływ na występowanie dolegliwości, stwierdzono, że wśród kobiet były to: konieczność chodzenia z ciężarem (lub – długotrwale bez), konieczność pochylania się oraz stres.

Badania wskazują, że problem dolegliwości układu ruchu wśród pracowników hiper- i supermarketów wymaga uwagi zarówno pracodawców, jak i lekarzy sprawujących opiekę profilaktyczną nad tą grupą zawodową. Fakt, że występowanie jakichkolwiek dolegliwości zgłaszało aż 83% kobiet, a częstych dolegliwości (co tydzień lub częściej) – 63% jest bardzo niepokojące, zwłaszcza że badana grupa była relatywnie młoda (średnio 30 lat). Można oczekiwać, że z wiekiem częstość i nasilenie dolegliwości będą wzrastać.

Podsumowanie

Przedstawiona w artykule analiza zagrożeń w pracy sprzedawcy w handlu detalicznym wskazuje, że ta grupa pracowników ekspozowana jest na różnego rodzaju wydarzenia wypadkowe, zarówno urazowe, jak i nieurazowe, a praca jest wyczerpująca i wymaga dużej odporności na stres. Nadmierne obciążenie fizyczne i psychiczne osób zatrudnionych w handlu detalicznym jest jednym z podstawowych źródeł ich niezadowolienia z pracy oraz istotną przyczyną dużej fluktuacji kadr.

Oczywiście, nie w każdym przypadku zagrożenia są identyczne. W mniejszych sklepach zwykłe zagrożenia jest więcej, natomiast w dużych marketach, gdzie zadania podzielone są między wielu pracowników, część zagrożeń jest specyficzna wyłącznie dla niektórych stanowisk. Bardzo ważnym

czynnikiem zapobiegającym zagrożeniom jest w takim przypadku organizacja pracy – jest to środek zapobiegający konsekwencjom stresu, ale również zmniejszający narażenie na zagrożenia fizyczne.

Bardzo ważne są też odpowiednie szkolenia. Niedostosowanie programu szkoleń bhp do problematyki zagrożeń specyficznych dla konkretnego sklepu powoduje, że ich treść jest niedopasowana do wymogów firmy. Tym samym rośnie ryzyko niepodjęcia odpowiedniego działania w celu ograniczenia narażenia na czynniki mogące powodować zagrożenie dla życia i zdrowia pracowników.

BIBLIOGRAFIA

- [1] *Kierunki 2014 – kluczowe czynniki determinujące handel w Polsce*. Raport opracowany przez DNB Bank Polska i Deloitte, 2014
- [2] *Budżety gospodarstw domowych w 2015 r.* GUS 2016
- [3] *Rynek detalicznego handlu spożywczego w Polsce*. Raport Fundacji Republikańskiej 2016
- [4] Andrzejczak D., Mikina A., Rzeźnik B., Wajnger M.D. *Organizacja sprzedaży część I*, WSiP, Warszawa 2010
- [5] *Encyklopedia zarządzania: Rodzaje sklepów*. Joanna Pasternak <https://mfiles.pl/pl/index.php>
- [6] *Rynek spożywczy w Polsce w 2015 r. warty 243 mld zł*. portalspozywczy.pl; data dostępu: 13-7-2015
- [7] „Poradnik Handlowca” 2017,1 <http://www.poradnik-handlowca.com.pl/data> dostępu 23.01.2017
- [8] *Klasyfikacja zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy*. MPIP, Warszawa 2014
- [9] Zakres obowiązków sprzedawcy w sklepie. www.liderpracy.pl
- [10] Karty zawodów dostosowanych do potrzeb i możliwości osób niepełnosprawnych. www.ciop.pl
- [11] Gierasimiuk J. *Ogólna charakterystyka zagrożeń oraz zasad oceny i ograniczania ryzyka zawodowego*. CIOP-PIB, 2015
- [12] *Wypadki przy pracy w 2016 r.* GUS, Warszawa 2017
- [13] Gierasimiuk J. *Działania w zakresie bhp dla mikro i małych przedsiębiorstw handlu detalicznego na przykładzie małych sklepów spożywczych i małych sklepów z artykułami przemysłowymi*. CIOP-PIB, 2015
- [14] *Sprzedawcy narażeni są na choroby kręgosłupa*. www.dlahandlu.pl 2010 data dostępu 25.02.2010
- [15] Europejska Fundacja na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy. *Czwarte europejskie badanie warunków pracy*, 2005
- [16] Łastowiecka-Moras E. *Przewlekła niewydolność żylna kończyn dolnych – schorzenie związane z rodzajem wykonywanej pracy*. „Bezpieczeństwo Pracy. Nauka i Praktyka” 2015, 525, 6:16-19
- [17] *Pracownicy sieci handlowych narażeni na choroby zawodowe*. www.dlahandlu.pl 2011 data dostępu 15.04.2011
- [18] *Cechy dobrego sprzedawcy*. www.praca.fm 2015 data dostępu: 27.03.2015
- [19] Bortkiewicz A., Makowiec-Dąbrowska T., Koszarda-Włodarczyk W., Józwiak Z. *Obciążenie pracą i związane z tym dolegliwości u pracowników super- i hipermarketów*. „Praca i Zdrowie” 2011,11

Publikacja opracowana na podstawie wyników IV etapu programu wieloletniego „Poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy”, finansowanego w latach 2017-2019 w zakresie w zakresie zadań służb państwowych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Koordynator programu: Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy.