

Rynek środków ochrony indywidualnej i zbiorowej 2022

RAPORT

WARSZAWA 2022

Rynek środków ochrony indywidualnej i zbiorowej 2022

Środki ochrony kończyn górnych
i dolnych, odzież ochronna
dla spawaczy, przegrody
spawalnicze oraz ekrany
akustyczne w biurach

RAPORT

CIOP  **PIB**

WARSZAWA 2022

Opracowano i wydano na podstawie wyników V etapu programu wieloletniego „Poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy”, finansowanego w zakresie zadań służb państwowych ze środków Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej.

Zadanie 4.SP.24, pt. Opracowanie diagnozy i prognozowanie trendów rozwoju rynku środków ochrony indywidualnej i zbiorowej w Polsce.

Koordinator Programu: Centralny Instytut Ochrony Pracy
– Państwowy Instytut Badawczy

Projekt graficzny THE NEW LOOK

ISBN 978-83-7373-382-4

© Copyright by Centralny Instytut Ochrony Pracy
– Państwowy Instytut Badawczy

Warszawa 2022

Egzemplarz bezpłatny

CIOP  PIB

Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy
ul. Czerniakowska 16, 00-701 Warszawa, tel. (22) 623 36 98, www.ciop.pl

Spis treści

4	Przedmowa
6	Badanie rynku wybranych środków ochrony
8	Przedmiot badania i zastosowana metodologia
11	Analiza rynku
12	Światowy rynek środków ochrony
15	Rynek środków ochrony w UE
17	Sektory zastosowań środków ochrony indywidualnej i środków ochrony zbiorowej a zatrudnieni w warunkach zagrożenia w Polsce
20	Wypadki przy pracy
23	Charakterystyka dostawców
31	Poziom konkurencyjności na rynku dostawców
36	Charakterystyka odbiorców
39	Dystrybucja środków ochrony indywidualnej i zbiorowej
43	Podsumowanie i wnioski

Przedmowa

Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce kolejny już raport, będący wynikiem przeprowadzonego badania rynku środków ochrony indywidualnej i zbiorowej. Celem tegorocznego badania, na bazie którego powstał ten materiał, było scharakteryzowanie rynku dostawców środków ochrony kończyn górnych i dolnych, odzieży ochronnej dla spawaczy, a także wybranych środków ochrony zbiorowej – przegród spawalniczych i ekranów akustycznych przeznaczonych do pomieszczeń biurowych.

Dbając o to, aby pracownicy w Polsce mieli świadomość występowania zagrożeń mogących dramatycznie zmienić ich życie, a pracodawcy otrzymywali odpowiednie narzędzia i wsparcie w rozwiązywaniu tych problemów Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy prowadzi działalność badawczo-rozwojową, wdrożeniową i upowszechniającą na rzecz bezpieczeństwa i higieny pracy. Stara się również odpowiadać na potrzeby pracowników i pracodawców, oferując im nowoczesne rozwiązania techniczno-organizacyjne, narzędzia wspomagające zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy, usługi certyfikacyjne, a także zasoby internetowe i publikacje.

Szczególnie w obecnej sytuacji, kiedy przedsiębiorstwa zajmujące się obrotem środkami ochrony indywidualnej mierzą się z rosnącymi kosztami działalności i możliwym osłabieniem popytu na oferowane przez nie produkty, w sytuacji silnej inflacji, mamy nadzieję, że poniższa publikacja stanie się dla nich przydatnym narzędziem, informując o stanie rynku tej branży i wskazując na czynniki ją wzmacniające.

Wnioski płynące z rekomendacji zawartych w raporcie wskazują również, jak ważna jest prowadzona na szeroką skalę działalność edukacyjna, promująca właściwy dobór i stosowanie środków ochrony, co w rezultacie przyczynia się do tworzenia bezpieczniejszych miejsc pracy, ale także przynosi długoterminowe korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorców. Dlatego też wierzymy, że poniższy materiał może stać się przydatny nie tylko dla dostawców środków ochrony indywidualnej i zbiorowej, ale w pewnej mierze także dla innych osób obecnych na rynku pracy.

Dziękujemy wszystkim osobom, które przyczyniły się do powstania tego raportu i zapraszamy do lektury.

Wiktor M. Zawieska
Dyrektor CIOP-PIB

Badanie rynku
wybranych
środków
ochrony



Zrealizowane w roku 2022 badanie rynku wybranych środków ochrony indywidualnej (ŚOI) i środków ochrony zbiorowej (ŚOZ) jest kontynuacją ubiegłorocznego projektu mającego na celu dostarczenie informacji o polskim rynku dostawców i odbiorców takich środków.

W roku ubiegłym opublikowany został raport z badania rynku środków ochrony układu oddechowego, oczu i twarzy, głowy, słuchu oraz – ze względu na panującą pandemię COVID-19 – masek medycznych.

Przedmiot tegorocznego badania dotyczył środków ochrony kończyn górnych i dolnych oraz odzieży ochronnej. Aby diagnoza i prognoza trendów dla rynku tych środków ochrony były interesujące i przydatne dla podmiotów działających na tym rynku (tj. szczególnie dla producentów, dystrybutorów, importerów, ale również odbiorców ŚOI), w badaniu uwzględniono jedynie kilka grup produktów, możliwie najbardziej uniwersalnych, ze względu na szeroką gamę ich zastosowań lub częstość ich stosowania. Do badania włączono również wybrane ŚOZ, poddane oddzielnej analizie, dzięki czemu próba scharakteryzowania rynku ŚOI zyskała szerszy kontekst. W przypadku ŚOZ, po konsultacji ze specjalistami wybór padł na środki najbardziej powtarzalne na rynku – ekrany akustyczne stosowane w pomieszczeniach biurowych oraz przegrody (kurtyny, ekrany, parawany itp.) spawalnicze.

Przedmiot badania i zastosowana metodologia

W badaniu uwzględniono następujące ŚOI z wyszczególnieniem czynników bądź przeznaczeniem wybranych środków:

- środki ochrony kończyn górnych (rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi, rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi),
- środki ochrony kończyn dolnych (obuwie chroniące przed spadającymi elementami, obuwie chroniące przed poślizgiem),
- odzież ochronną (dla spawaczy).

Do ŚOZ uwzględnionych w badaniu należały:

- ekrany akustyczne (stosowane w środowisku pracy w pomieszczeniach biurowych),
- przegrody spawalnicze (kurtyny, parawany, ekrany itp.).

Badanie rynku wymienionych wyżej środków ochrony przeprowadzono, stosując triangulację metodologiczną, w ramach której uwzględniono:

1. **Analizę danych wtórnych (tzw. analizę desk research)**, takich jak: dane publikowane przez polską oraz europejską statystykę publiczną; informacje pozyskane z wywiadowni gospodarczych, raportów i informacji rynkowych, cenników ofertowych, baz danych podmiotów gospodarczych i instytucji certyfikujących, kontrolnych; informacje dostępne w przestrzeni wirtualnej w postaci artykułów oraz stron internetowych.
2. **Badania ilościowe realizowane techniką mixed-mode CATI/CAWI**
Badanie ilościowe zostało przeprowadzone na ogólnopolskiej próbie N = 201 przedstawicieli dostawców (producentów, importerów, dystrybutorów oraz upoważnionych przedstawicieli) oraz odbiorców wybranych ŚOI oraz ŚOZ, dobranych proporcjonalnie w stosunku do liczby podmiotów w danym województwie. Dodatkowo, w badaniu odbiorców udział wzięła przynajmniej jedna firma z każdego województwa, która zatrudnia powyżej 50 osób.

Tabela 1. Liczebność próby badania CATI/CAWI wśród dostawców i odbiorców wybranych środków ochrony indywidualnej i zbiorowej

Województwo	Liczebność próby odbiorców wybranych ŚOI i ŚOZ				Suma	Liczebność próby dostawców wybranych ŚOI i ŚOZ
	Wielkość przedsiębiorstwa (liczba pracowników)					
	do 9	10-49	50-249	250 i więcej		
Dolnośląskie	-	1	-	2	3	11
Kujawsko-pomorskie	-	-	1	-	1	8
Lubelskie	-	-	3	-	3	5
Lubuskie	-	-	1	-	1	4
Łódzkie	-	-	2	2	4	10
Małopolskie	-	-	-	2	2	18
Mazowieckie	-	-	3	4	7	25
Opolskie	-	-	1	-	1	4
Podkarpackie	-	-	4	-	4	4
Podlaskie	-	-	-	1	1	3
Pomorskie	-	1	3	4	8	8
Śląskie	-	-	2	1	3	20
Świętokrzyskie	1	-	1	-	2	4
Warmińsko-mazurskie	-	-	-	2	2	4
Wielkopolskie	-	1	2	2	5	16
Zachodniopomorskie	-	-	3	1	4	6
Ogółem	1	3	26	21	51	150

Źródło: opracowanie własne ASM.



Do badania wybrano odbiorców i dostawców z uwzględnieniem podziału na ŚOI i ŚOZ. Informacje pozyskano od:

- N = 130 dostawców wybranych ŚOI,
- N = 62 dostawców wybranych ŚOZ,
- N = 51 odbiorców wybranych ŚOI,
- N = 18 odbiorców wybranych ŚOZ.

Szczegółową strukturę wytypowanych do badania dostawców i odbiorców przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Liczebność dostawców i odbiorców badania ilościowego według poszczególnych produktów będących przedmiotem badania.

	Dostawcy	Odbiorcy
Środki ochrony indywidualnej	130	51
Rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi	114	45
Rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi	103	40
Obuwie chroniące przed spadającymi elementami	107	46
Obuwie chroniące przed poślizgiem	104	46
Odzież ochronna dla spawaczy	105	29
Środki ochrony zbiorowej	62	18
Ekran akustyczny w pomieszczeniach biurowych	25	12
Przegrody spawalnicze (kurtyny, ekrany, parawany)	44	11

Źródło: opracowanie własne ASM.

3. Pogłębione wywiady ITI (Individual Telephone Interview)

Badania jakościowe polegały na szczegółowej, wnikliwej rozmowie z respondentem. Wywiady ITI zostały przeprowadzone w celu pogłębienia informacji pozyskanych podczas badań ilościowych. W wywiadach jakościowych wzięło udział 20 ekspertów (składających się z: przedstawicieli dostawców ŚOI i ŚOZ, odbiorców zapewniających wybrane środki ochrony w zakładach pracy, specjalistów ds. bhp, przedstawicieli organu nadzoru rynku oraz środowiska B+R).

Analiza rynku

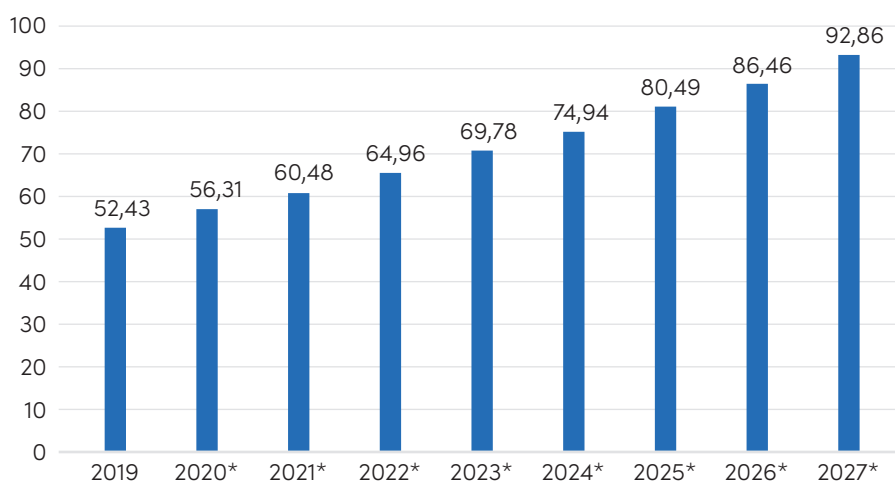


Światowy rynek środków ochrony

A. Środki ochrony indywidualne

Globalny rynek ŚOI wyniósł w 2019 roku 52,43 mld USD. Prognozy na lata 2020-2027 zakładają średnioroczny wzrost tego rynku na poziomie 7,4% (CAGR). Według tych prognoz w 2022 roku wartość rynku ŚOI wyniesie 64,96 mld USD i wzrośnie do 2027 roku do poziomu 92,86 mld USD.

Wykres 1. Wartość rynku ŚOI na świecie w latach 2019-2027 (w mld USD)



* prognoza

Źródło: ASM na podstawie danych Statista

Według raportu Grand View Research¹ za największy (28%) udział w przychodach światowego rynku ŚOI w 2020 roku odpowiadał segment produktów do ochrony rąk. Zagrożenia związane ze szkodliwymi i niebezpiecznymi substancjami chemicznymi, kontaktem z gorącymi przedmiotami oraz wystającymi, ostrymi czy chropowatymi elementami prawdopodobnie pobudzą popyt na rękawice ochronne w branży budowlanej, przetwórstwa spożywczego, ropy i gazu, opieki zdrowotnej oraz produkcji metali. Światowy rynek przemysłowych rękawic ochronnych chroniących przed zagrożeniami mechanicznymi wyniósł 2 mld USD w 2018 roku².

Według raportu Global Market Insights najlepsze prognozy rozwoju dla tej kategorii produktów upatruje się w kilku sektorach/dziedzinach, takich jak: górnictwo, budownictwo, motoryzacja, działalność montażowa, produkcja ciężkiego sprzętu maszynowego oraz przetładunek i pakowanie w przemyśle. Przemysł wydobywczy ma duże zapotrzebowanie na rękawice ze względu na obsługę sprzętu i maszyn ciężkich.

Rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi zapewniają doskonałą ochronę przed skaleczeniami i urazami dzięki odporności na przecięcie, przekłucie czy ścieranie. Te właściwości powodują, że produkty te są pożądane na rynku. Na samym rynku maszyn i urządzeń w 2018 roku odnotowano popyt, który wyniósł ponad 750 milionów sztuk rękawic chroniących przed czynnikami mechanicznymi.

Drugim co do wielkości segmentem produktów jest odzież ochronna, obejmująca odzież chroniącą przed wysoką temperaturą i płomieniami, odzież chemoodporną, odzież do pomieszczeń czystych oraz odzież chroniącą przed uszkodzeniami mechanicznymi. Wysoka jakość tych produktów zaowocowała ich zwiększonym wykorzystaniem, co pobudziło popyt na nie w różnych gałęziach przemysłu.

Obuwie ochronne również stanowiło znaczący udział na rynku zbytu ŚOI. Oczekuje się, że w okresie prognozy osiągnie CAGR na poziomie 6,8% ze względu na wysoki popyt na produkty. Rosnąca świadomość pracodawców w zakresie ochrony pracowników przed urazami stóp spowodowanymi przecięciem pilarką łańcuchową, porażeniem elektrycznym i uderzeniami śródstopia (powodowanymi spadającymi wyrobami lub materiałami) prawdopodobnie będzie miała pozytywny wpływ na rozwój segmentu.

¹ Raport z analizy wielkości, udziału i trendów na rynku środków ochrony osobistej według produktu (ochrona dróg oddechowych, odzież ochronna), według zastosowania końcowego (opieka zdrowotna, produkcja), według regionu i prognoz segmentów, 2021-2028.

² Global Market Insights Industrial Safety Gloves Market Size By Product (Mechanical [Multi-Purpose, Cut Protection, Oil Repellent, Specialized, Back Hand Impact Protection], Chemical & Liquid Protection [Chemical Solutions, Single Use/ Disposable], Thermal [Arc Flash], Special Protection), By Material (Nitrile Gloves, Natural Rubber Gloves, Vinyl Gloves, Neoprene Gloves, Polyethylene Gloves), By Application (Automotive, Chemical, Machinery, Metal Fabrication, Oil & Gas, Mining), Industry Analysis Report, Regional Outlook, Growth Potential, Price Trends, Competitive Market Share & Forecast, 2019 – 2025

Według raportu Industrial Protective Footwear Market Research Report, Analysis and Forecast³ globalny rynek przemysłowego obuwia ochronnego został wyceniony na 5,2 mld USD w 2021 roku, a do 2028 roku ma osiągnąć 6,9 mld USD. Największe zapotrzebowanie na obuwiu chroniące przed spadającymi elementami generuje sektor produkcji i sektor budowlany. Z kolei wg Global Market Insights⁴ wielkość światowego rynku obuwia przemysłowego (nie tylko ochronnego) wyniosła ponad 9 mld USD w 2021 roku. Popyt na obuwiu o cechach ochronnych w ostatnich latach utrzymywał się na wysokim poziomie, głównie ze względu na rosnący nacisk na zmniejszenie liczby poszkodowanych na skutek wypadków przy pracy. Zwiększająca się liczba urazów w miejscu pracy przyczyni się do wzrostu tego segmentu, który do 2030 roku wygeneruje przychody przekraczające 3 mld USD. Perspektywy rozwoju daje także segment rolnictwa. Segment ten w 2021 roku osiągnął sprzedaż ponad 50 mln par obuwia ochronnego. Oczekuje się, że do 2030 roku osiągnie ponad 57 mln par.

B. Środki ochrony zbiorowej

W przypadku globalnego rynku architektonicznych paneli akustycznych, według raportu Fortune Business Insights⁵, jego wielkość została wyceniona na 7,37 mld USD w 2021 roku. Według przewidywań rynek ten wzrośnie z 7,55 mld USD w 2022 roku do 10,59 mld USD w 2029 roku, wykazując CAGR na poziomie 5%. W 2021 roku Europa miała drugi co do wielkości udział w światowym rynku paneli akustycznych do biur ze względu na lokalizację wielu międzynarodowych korporacji, które wykorzystują panele m.in. w biurach, aby sprostać rygorystycznym przepisom i standardom życia w regionie.

W ramach analizy danych wtórnych nie dotarto do informacji na temat wartości światowego rynku przegród spawalniczych.

³ DataVagyanik

⁴ Industrial Safety Footwear Market Size By Product (Shoes (By Material [Leather (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), Rubber (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), PVC (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), PU (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery)]), Boots (By Material [Leather (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), Rubber (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), PVC (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery), PU (Construction, Oil & Gas, Transport, Mining, Food, Pharmaceuticals, Agriculture, Fishery)]), Industry Analysis Report, Regional Outlook, Covid-19 Impact Analysis, Growth Potential, Price Trends, Competitive Market Share & Forecast, 2022 – 2030

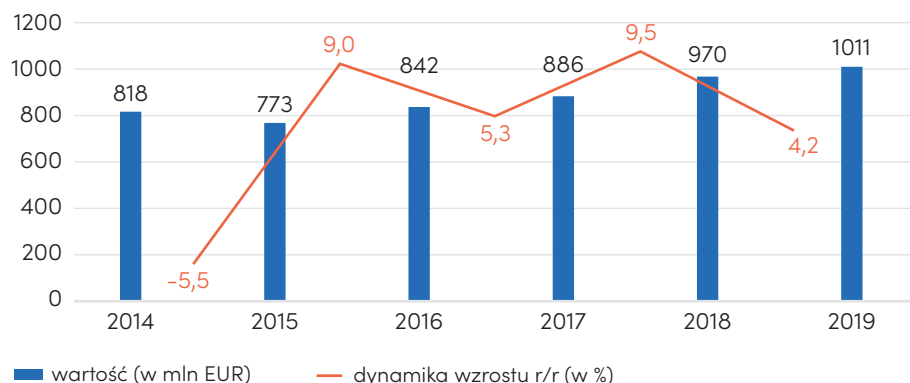
⁵ Architectural Acoustic Panels Market Size, Share & COVID-19 Impact Analysis, By Product Type (Metal Acoustic Panels, Plastic Acoustic Panels, Wood Acoustic Panels, and Others), By Application (Residential, Commercial, and Industrial), and Regional Forecast, 2022-2029

Rynek środków ochrony w UE

W ogólnodostępnych źródłach informacji na temat ŚOI w UE brak jest danych dotyczących odzieży ochronnej, dlatego nie zostały one uwzględnione w poniższym podrozdziale.

W krajach UE28 zdecydowanie najwięcej produkuje się obuwia ochronnego. Produkcja ta wzrosła z 818,34 mln EUR w 2014 roku do 1 mld EUR w 2019 roku. W ciągu pięciu lat nastąpił więc wzrost o 23,6%. W analizowanym okresie największy wzrost wartości produkcji w stosunku do roku poprzedniego nastąpił w 2018 i 2016 roku.

Wykres 2. Wartość produkcji obuwia z metalowym podnoskiem ochronnym w UE28 w latach 2014-2019



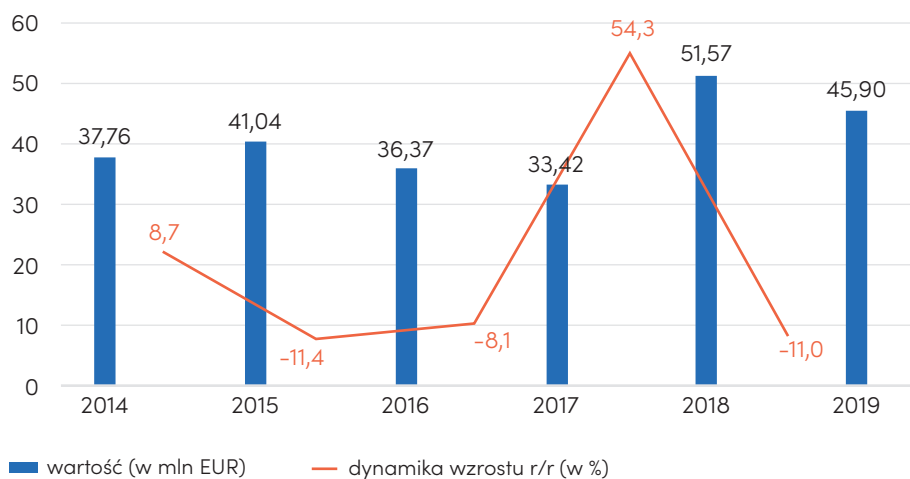
Źródło: ASM na podstawie danych Statista.

Dla porównania drugą pod względem wielkości produkcji kategorią ŚOI produkowaną w UE28 są ochronne nakrycia głowy. Ich produkcja na wspomnianym obszarze w latach 2014-2018 sukcesywnie rośnie. Z poziomu 527,97 mln EUR w 2014 roku wzrosła do 714,14 mln EUR w 2018 roku – na przestrzeni 4 lat nastąpił więc wzrost o 35,3%. Największe wzrosty rok do roku odnotowano w 2016 i 2018 roku – były to wzrosty dwucyfrowe. Natomiast w 2019 roku wartość produkcji ochronnych nakryć głowy w krajach UE28 spadła o 9,8% w stosunku do roku poprzedniego, osiągając wartość 644,47 mln EUR. Jednak w stosunku do 2014 roku jest to wzrost o 22,1%.

Produkcja rękawic ochronnych na terenie UE28 nie jest tak znacząca jak produkcja ochronnych nakryć głowy. W 2014 roku wartość produkcji rękawic ochronnych w krajach UE28 wyniosła 37,76 mln EUR i mimo wzrostu wartości produkcji w następnym roku, kolejne dwa lata odnotowały spadki wielkości produkcji tego rodzaju ŚOI.

Rok 2018 przyniósł 54,3% wzrost produkcji rękawic ochronnych, osiągając wartość 51,57 mln EUR. Jednak już w 2019 roku wartość produkcji spadła do 45,90 mln EUR (spadek o 11% względem 2018 roku).

Wykres 3. Wartość produkcji rękawic ochronnych w UE28 w latach 2014–2019



Źródło: ASM na podstawie danych Statista.



Sektory zastosowań środków ochrony indywidualnej i środków ochrony zbiorowej a zatrudnieni w warunkach zagrożenia w Polsce

Odbiorcami ŚOI są wszelkie przedsiębiorstwa, w których pracownicy podczas pracy narażeni są na urazy i uszkodzenia ciała. ŚOI i ŚOZ są używane zwłaszcza w następujących branżach:

- produkcja,
- budownictwo,
- przemysł spożywczy,
- górnictwo,
- przemysł chemiczny i naftowy,
- opieka zdrowotna i przemysł farmaceutyczny,
- rolnictwo (ŚOZ będące przedmiotem badania nie mają tu zastosowania).

Polscy pracownicy w największym stopniu są narażeni na zagrożenia związane ze środowiskiem pracy. W 2021 roku w warunkach tego rodzaju zagrożeń zatrudnionych było niemal 339 tys. osób. Jest to o 2,7% więcej niż przed rokiem oraz o 7,1% więcej niż w 2019 roku.

Dla zatrudnionych najczęstszym zagrożeniem w środowisku pracy był hałas (ponad 182 tys. osób zagrożonych hałasem w miejscu w pracy w 2021 r., niemal tyle samo co w roku poprzednim i o 2,2% mniej niż w 2019 r.).

Tabela 3. Zatrudnieni w warunkach zagrożenia w Polsce w latach 2018–2021

Rodzaj zagrożenia	Liczba zatrudnionych			
	2021	2020	2019	2018
Zagrożenie związane ze środowiskiem pracy				
substancje chemiczne	14 292	15 420	13 363	13 817
pyły	51 492	60 383	50 353	50 236
hałas	182 236	181 713	186 370	193 578
wibracje (drgania mechaniczne)	13 247	12 436	12 891	13 140
mikroklimat gorący	18 188	18 192	18 743	17 560
mikroklimat zimny	11 289	10 292	9 358	10 056
czynniki biologiczne	24 324	b.d.	b.d.	b.d.
ogółem	338 903	329 834	316 400	325 365
Zagrożenia związane z uciążliwością pracy				
ogółem	115 481	127 008	132 372	138 839
w tym z niedostatecznym oświetleniem stanowisk pracy	15 555	19 465	19 486	23 956
Zagrożenia czynnikami mechanicznymi związanymi z maszynami szczególnie niebezpiecznymi				
ogółem	92 784	81 315	83 559	90 014

Źródło: ASM, na podstawie danych GUS

W 2021 roku w stosunku do 2020 roku wzrosła liczba zatrudnionych narażonych na czynniki mechaniczne związane z maszynami szczególnie niebezpiecznymi. W skali roku nastąpił wzrost o 14,1%.

W 2021 roku przeprowadzono w firmach w Polsce oceny ryzyka zawodowego dla 2,48 mln zatrudnionych, z czego na 68,6% stanowisk wyeliminowano lub ograniczono występujące ryzyko zawodowe.

W 2021 roku ŚOI zastosowano wobec niemal 1,3 mln zatrudnionych. Najwięcej zatrudnionych, wobec których – w celu wyeliminowania lub ograniczenia ryzyka zawodowego – zastosowano jakikolwiek środek ochrony indywidualnej, znajdowało się w woj. mazowieckim (19,9%), śląskim (17,3%) oraz wielkopolskim (9,8%).



Wypadki przy pracy

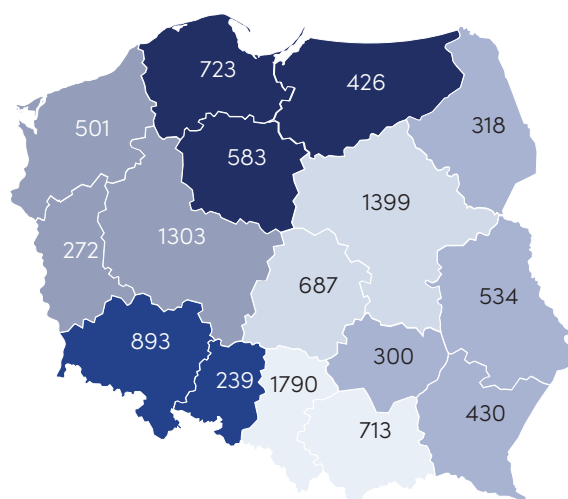
Zapotrzebowanie na ŚOZ i ŚOI zależy od liczby i natężenia czynników powodujących zagrożenie, ale też od świadomości zarządzających firmami i samych pracowników. Z reguły największe zapotrzebowanie generują sektory, w których najczęściej występują wypadki przy pracy. Według danych GUS w I kwartale 2022 roku zgłoszono 11 111 osób poszkodowanych w wypadkach przy pracy, o 2,0% więcej niż w I kwartale 2021 roku. Zwiększyła się również liczba osób poszkodowanych przypadająca na 1 tysiąc pracujących (wskaźnik wypadkowości z 0,81 do 0,82).

Najwięcej poszkodowanych w wypadkach przy pracy w I kw. br. odnotowano w trzech sektorach:

- przetwórstwo przemysłowe – 3 468 poszkodowanych,
- handel, naprawa pojazdów samochodowych – 1 425 poszkodowanych,
- opieka zdrowotna i pomoc społeczna – 1 195 poszkodowanych.

Wielu poszkodowanych w wypadkach przy pracy było również w sektorze transportu i gospodarki magazynowej (986) oraz w budownictwie (602). Wszystkie ww. branże prawdopodobnie będą generowały największe zapotrzebowanie na ŚOI i ŚOZ.

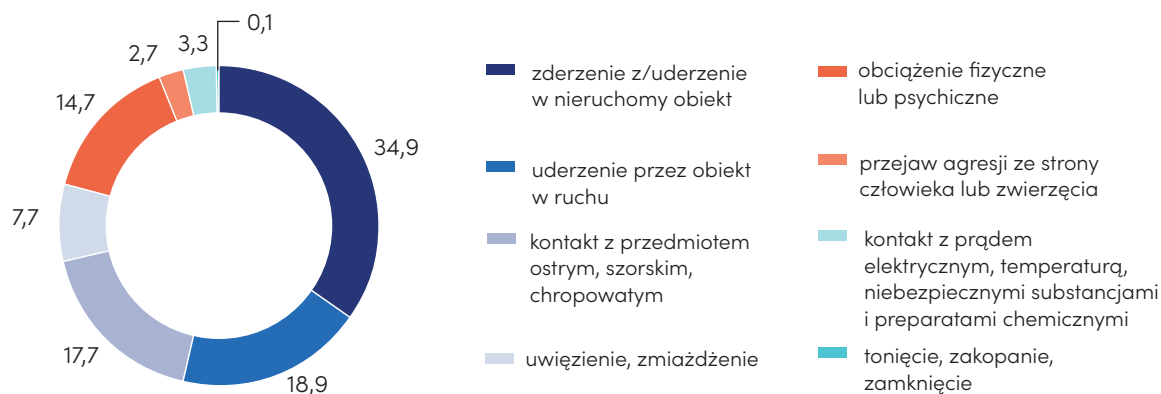
Mapa 1. Poszkodowani w wypadkach przy pracy w I kw. 2022 roku



Źródło: ASM na podstawie danych GUS

Najwięcej poszkodowanych w wypadkach przy pracy to poszkodowani w wyniku zderzenia z nieruchomym obiektem (34,9%). Uderzenia przez obiekt w ruchu są przyczyną urazów w 18,9% przypadków. W 17,7% wypadków przy pracy są one wynikiem kontaktu z przedmiotem ostrym, szorstkim lub chropowatym.

Wykres 4. Poszkodowani w wypadkach przy pracy w I kw. 2022 roku według wydarzeń powodujących urazy (%)

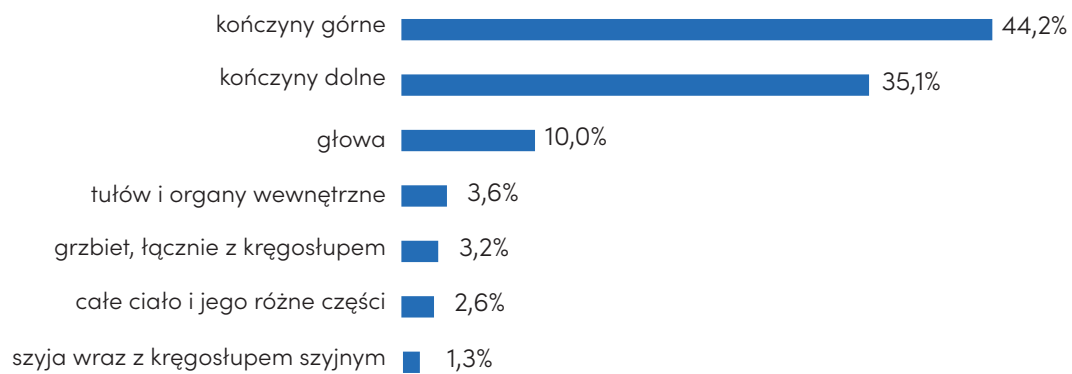


Źródło: ASM na podstawie danych GUS.

Najczęstszą przyczyną wypadków przy pracy jest nieprawidłowe zachowanie pracownika (61,4%). Jedynie w 1,8% do wypadku przy pracy dochodzi w wyniku nieużywania przez pracownika sprzętu ochronnego.

Do wypadków przy pracy najczęściej dochodzi podczas poruszania się przez pracownika (40,3%). Jedynie w 12% do urazów dochodzi podczas prac wykonywanych narzędziami ręcznymi, a w 8,8% podczas obsługi maszyn. Natomiast do najczęstszych urazów należą urazy kończyn górnych (44,2%) oraz kończyn dolnych (35,1%). Z danych tych więc wynika, że w przypadku ŚOI największe zapotrzebowanie pojawi się na środki ochrony rąk i nóg.

Wykres 5. Poszkodowani w wypadkach przy pracy według umiejscowienia urazu w I kw. 2022 roku



Źródło: ASM na podstawie danych GUS.



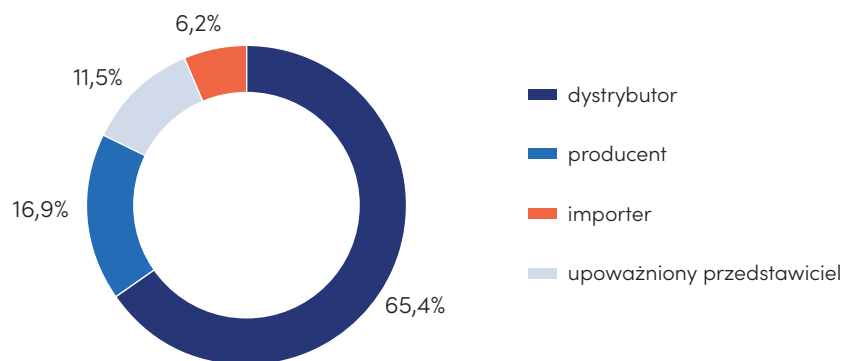
Charakterystyka dostawców

Identyfikacja podmiotów zajmujących się zarówno produkcją, jak i dystrybucją ŚOI i ŚOZ nie była łatwa, gdyż w wykazie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) nie istnieje sekcja, ani dział dedykowany ŚOI i ŚOZ. Dodatkowym utrudnieniem był fakt, że do analizy należało uwzględnić wyłącznie wybrane ŚOI i ŚOZ.

Dostawcy wybranych środków ochrony indywidualnej

W badaniu ilościowym przeprowadzonym wśród wybranych dostawców ŚOI 65,4% podmiotów należało do grupy dystrybutorów, a 16,9% producentów. Respondenci mogli przyporządkować się wyłącznie do jednej z grup najlepiej charakteryzujących główną działalność podmiotu. Wśród producentów jedynie N = 1 zadeklarował, że posiada swój dział badawczy.

Wykres 6. Struktura badanych dostawców wybranych ŚOI (N = 130)



Źródło: ASM, badanie CATI

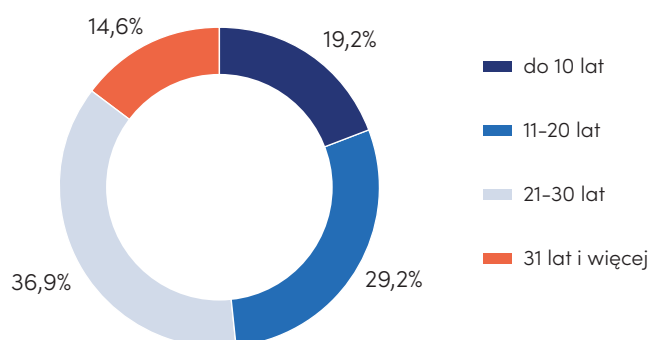
Wśród badanych dostawców wybranych ŚOI dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników (89,2%). 7,7% respondentów zatrudniało 50-249 osób, a 3,1% - 250 pracowników i więcej.

Tabela 4. Struktura dostawców wybranych ŚOI według wielkości przedsiębiorstwa (N = 130)

Wielkość przedsiębiorstwa	Udział (w %)
do 9 pracowników	66,9
10-49 pracowników	22,3
50-249 pracowników	7,7
250 i więcej pracowników	3,1

Źródło: ASM, badanie CATI.

Aż 80,2% badanych dostawców ŚOI działa na rynku więcej niż 10 lat. 14,6% respondentów zadeklarowało, że działa na rynku powyżej 30 lat. Jedynie jeden dostawca działa na rynku ŚOI 1 rok.

Wykres 7. Okres funkcjonowania na rynku dostawców ŚOI (N = 130)

Źródło: ASM, badanie CATI.

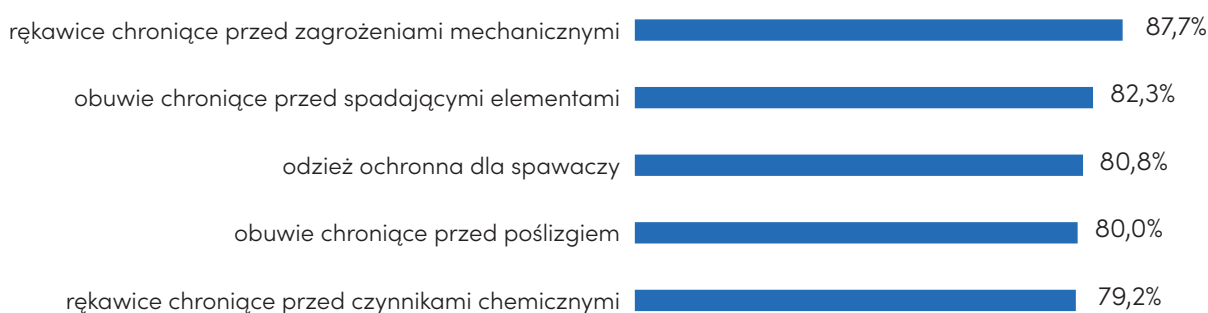
97,7% badanych dostawców to firmy wyłącznie z polskim kapitałem. Jedynie 3 dostawców zadeklarowało, że firma posiada zagraniczny kapitał. Wśród nich:

- N = 1 posiada kapitał duński,
- N = 1 posiada kapitał amerykański i włoski,
- N = 1 posiada kapitał brytyjski i francuski.

Zdecydowana większość badanych dostawców dywersyfikuje swój asortyment ŚOI. 86,2% dostawców posiada co najmniej dwa poddane analizie ŚOI. 63,8% dostawców zadeklarowało, że posiada w ofercie wszystkie analizowane ŚOI (rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi, rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi, obuwie chroniące przed spadającymi elementami, obuwie chroniące przed poślizgiem, odzież ochronna dla spawaczy).

Najwięcej dostawców ŚOI (87,7%) w swojej ofercie posiada rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi, a najmniej (79,2%) rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi. Co trzeci dostawca ŚOI zadeklarował, że w swojej ofercie posiada również ŚOZ.

Wykres 8. Wybrane ŚOI znajdujące się w ofercie dostawców ŚOI (N=130)

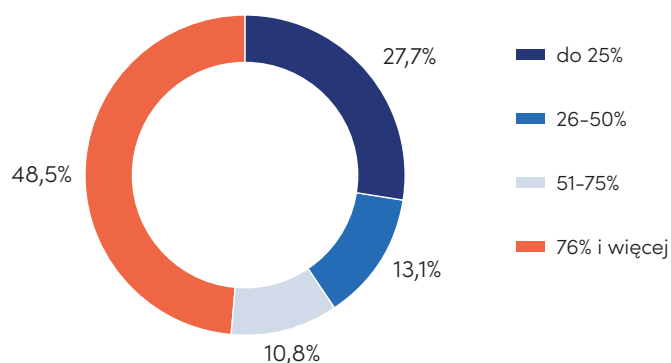


Źródło: ASM, badanie CATI.

W przypadku większości badanych dostawców (59,2%) ŚOI stanowią ponad 50% całej oferty produkcyjnej/dystrybucyjnej firmy. Przedsiębiorstwa prowadząc swoją działalność w różnych obszarach poszerzyły swoją ofertę o ŚOI, co związane jest ze zwiększonym zapotrzebowaniem rynku na ten asortyment.

Warto również podkreślić, że dla 22,3% badanych dostawców ŚOI stanowią jedyne produkty w ofercie (100% udział). Co więcej, dla 39,2% dostawców, ŚOI stanowią co najmniej 90% całej oferty.

Wykres 9. Procentowy udział środków ochrony indywidualnej w ofercie ich dostawców (N = 130)



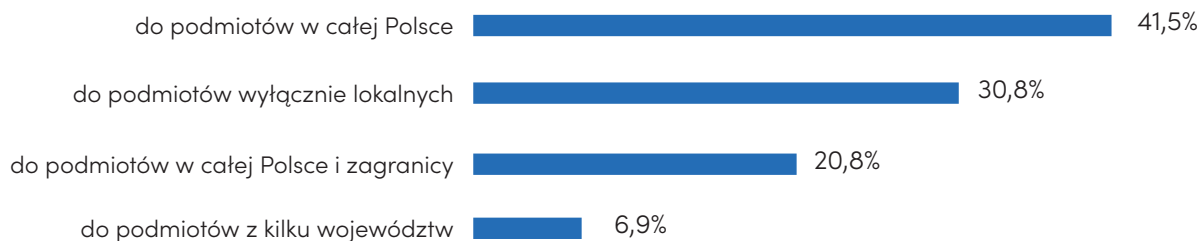
Źródło: ASM, badanie CATI.

Tabela 5. Udział poszczególnych produktów w ofercie środków ochrony indywidualnej (N = 130)

Poszczególne środki ochrony indywidualnej	Udział (w %)
Rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi	14,24
Rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi	7,53
Obuwie chroniące przed spadającymi elementami	14,45
Obuwie chroniące przed poślizgiem	13,98
Odzież ochronna dla spawaczy	7,40
Pozostałe produkty ŚOI	42,40
SUMA	100

Źródło: ASM, badanie CATI.

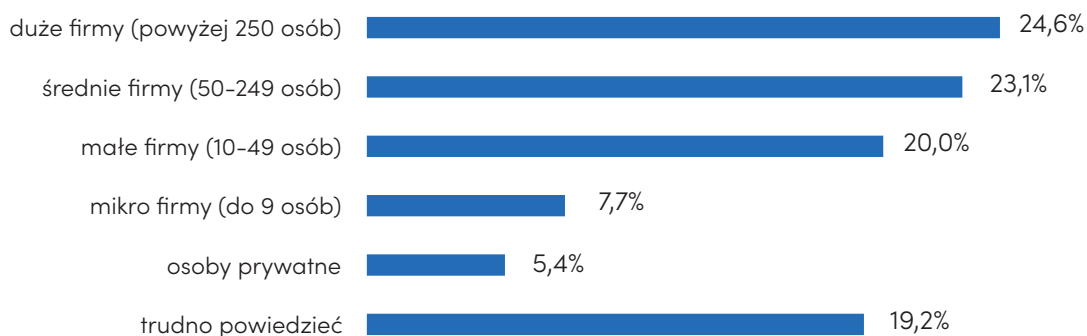
41,5% badanych dostawców kieruje swoją ofertą do podmiotów w całej Polsce, a 20,8% zarówno do przedsiębiorstw w Polsce, jak i zagranicą. Blisko co trzeci dostawca ŚOI działa wyłącznie lokalnie.

Wykres 10. Podmioty, do których kierują swoją ofertą dostawcy środków ochrony indywidualnej (N = 130)

Źródło: ASM, badanie CATI.

Najwyższe dochody dla dostawców ŚOI generują duże firmy, zatrudniające powyżej 250 pracowników. Wielkość dochodów uzyskiwana przez dostawców ŚOI jest zatem wprost proporcjonalna do wielkości zatrudnienia w firmie (im większe zatrudnienie tym wyższe dochody ze sprzedaży).

Wykres 11. Odbiorcy, którzy generują najwyższe dochody dla dostawców środków ochrony indywidualnej (N = 130)



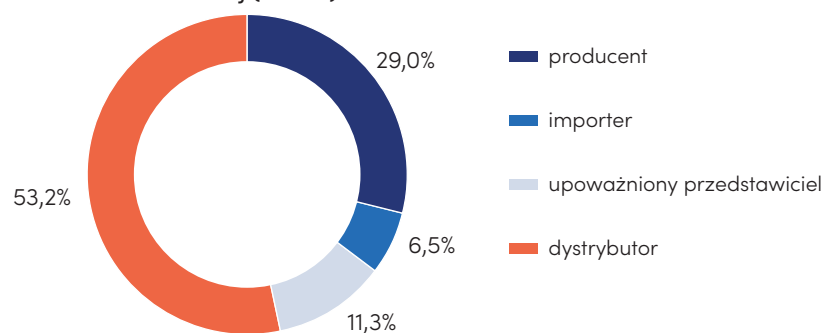
Źródło: ASM, badanie CATI.

Dostawców ŚOI poproszono o ocenę ich sytuacji finansowej. Aż 86,9% z nich zgodziło się, że ceny oferowanych przez nich produktów w 2023 roku wzrosną. Dużą trudnością dla respondentów są duże wzrosty kosztów utrzymania firmy, które dostrzega 73,1% respondentów. W kolejnych 3 latach wzrostów sprzedaży spodziewa się blisko co czwarty dostawca ŚOI.

Dostawcy wybranych środków ochrony zbiorowej

W badaniu ilościowym przeprowadzonym wśród wybranych dostawców ŚOZ, 53,2% podmiotów należało do grupy dystrybutorów, a 29,0% producentów. Respondenci mogli przyporządkować się wyłącznie do jednej z grup najlepiej charakteryzujących główną działalność podmiotu. N = 4 producentów zadeklarowało, że posiada swój dział badawczy.

Wykres 12. Struktura badanych dostawców wybranych środków ochrony zbiorowej (N = 62)

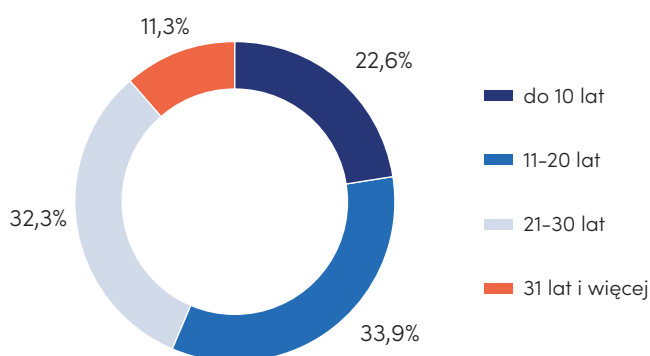


Źródło: ASM, badanie CATI.

Wśród badanych dostawców wybranych ŚOZ dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników (83,9%). 16,1% respondentów zatrudniało 50 i więcej osób.

W zdecydowanej większości (98,4%) w badaniu wzięły udział firmy funkcjonujące na rynku ŚOZ co najmniej 5 lat, a żadna z firm nie działała krócej niż 1 rok. 77,4% badanych dostawców ŚOZ działa na rynku więcej niż 10 lat. Blisko co trzeci respondent funkcjonuje 21-30 lat.

Wykres 13. Okres funkcjonowania na rynku dostawców środków ochrony zbiorowej (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

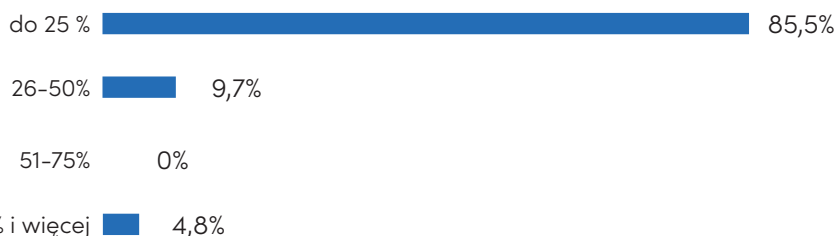
98,4% badanych dostawców ŚOZ to firmy wyłącznie z polskim kapitałem. Jedynie jeden respondent zadeklarował, że firma posiada zagraniczny kapitał (brytyjski i francuski).

Jedynie 11,3% dostawców zadeklarowało, że posiada w ofercie wszystkie analizowane ŚOZ (ekrany akustyczne w pomieszczeniach biurowych, przegrody spawalnicze). Większość w swojej ofercie posiada wyłącznie jeden z analizowanych produktów ŚOZ.

Najwięcej dostawców ŚOZ (71,0%) w swojej ofercie posiada przegrody spawalnicze. Aż 68,9% dostawców ŚOZ posiada w swojej ofercie również ŚOI.

W przypadku zdecydowanej większości badanych dostawców (85,5%) ŚOZ stanowią do 25% całej oferty produkcyjnej/dystrybucyjnej firmy. Warto podkreślić, że ponad połowa respondentów (51,6%) zadeklarowała, że ŚOZ stanowią do 5% całej oferty firmy.

Wykres 14. Procentowy udział środków ochrony zbiorowej w ofercie ich dostawców (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

Poza ŚOZ ich dostawcy posiadają w swojej ofercie w szczególności: środki ochrony indywidualnej, urządzenia i materiały spawalnicze, meble.

Dostawców zapytano, jaki udział w ofercie ŚOZ posiadają wybrane produkty. 9,55% całej oferty ŚOZ stanowią produkty poddane analizie.

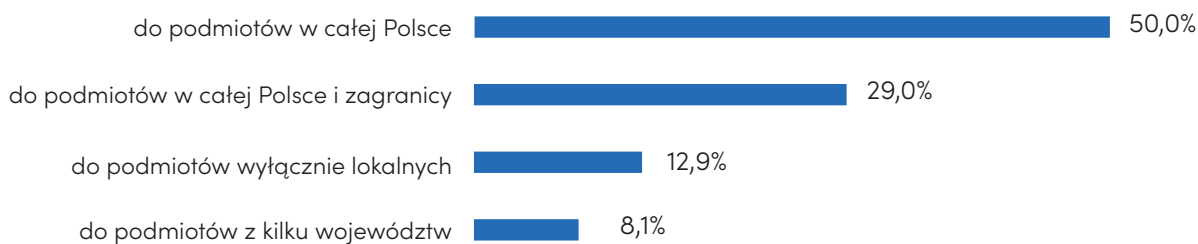
Tabela 6. Udział poszczególnych produktów w ofercie środków ochrony zbiorowej (N = 62)

Poszczególne środki ochrony zbiorowej	Udział (w %)
Ekrany akustyczne w pomieszczeniach biurowych	6,60
Przegrody spawalnicze	2,95
Pozostałe produkty ŚOZ	90,45
SUMA	100

Źródło: ASM, badanie CATI.

50,0% badanych dostawców kieruje swoją ofertę do podmiotów w całej Polsce, a 29,0% zarówno do przedsiębiorstw w Polsce, jak i zagranicą. Jedynie 12,9% dostawców ŚOZ działa lokalnie.

Wykres 15. Podmioty, do których kierują swoją ofertę dostawcy środków ochrony zbiorowej (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

Najwyższe dochody dla dostawców ŚOZ generują duże firmy, zatrudniające powyżej 250 pracowników. Blisko co czwartemu respondentowi trudno było wskazać, którzy odbiorcy generują najwyższe dochody w firmie.



Poziom konkurencyjności na rynku dostawców

Środki ochrony indywidualnej

Zdecydowana większość badanych dostawców ŚOI zadeklarowała, że konkurencja na rynku ŚOI jest duża lub bardzo duża. Jest wielu małych i bardzo małych producentów i dystrybutorów, ale istnieje również kilku większych graczy z ugruntowaną pozycją i sporymi udziałami w rynku.

Firmy, zarówno producenci, jak i dystrybutorzy, obecni na polskim rynku ŚOI konkurują przede wszystkim ceną, jakością, innowacyjnością rozwiązań oraz dostępnością produktów. Ważny jest również poziom serwisu, załatwiania reklamacji i obsługi, czyli wszystko to, co producent czy dystrybutor oferuje poza samymi ŚOI, np. skanowanie stóp wspomagające właściwy dobór środków ochrony czy audyty stanowiskowe pod kątem doboru właściwych rozwiązań.

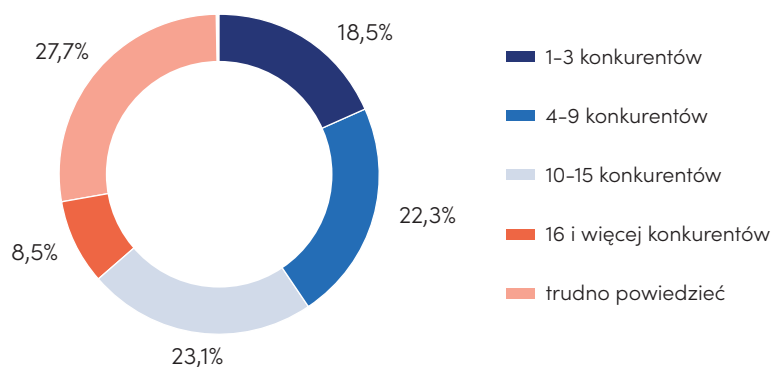
W opinii badanych odbiorców ŚOI przewagą konkurencyjną mogą być również takie kwestie, jak dostarczanie niestandardowych zamówień, czy fakt, że przedstawiciel producenta/dystrybutora przyjedzie do ich firmy i doradzi konkretnie, jakie produkty będą odpowiednie, dokona pomiaru pracowników pod kątem doboru odpowiednich rozmiarów ŚOI itp. Również takie rozwiązania, jak platformy B2B, ułatwiające składanie zamówień są dodatkowym atutem dostawców w opinii odbiorców ŚOI.

Z punktu widzenia odbiorców ŚOI, firmy dostarczające rozwiązania w tym zakresie konkurują również szerokością asortymentu. Część dostawców jest bowiem autoryzowanym dealerem jednego producenta i oferuje jedynie jego produkty, a inni dystrybutorzy posiadają w swojej ofercie produkty wielu różnych producentów.

Istotność czynnika, jakim jest dostępność produktów wynika z ograniczeń covidowych, które, mimo że w większości krajów już nie obowiązują lub obowiązują w dużo mniejszym stopniu, to jednak wciąż wpływają na zaburzenia łańcuchów dostaw, zarówno w zakresie komponentów i surowców w przypadku producentów, jak i gotowych produktów w kontekście dystrybutorów. Część firm, zabezpieczyła się zwiększając stany magazynowe, ale zazwyczaj są to zapasy zrobione pod kątem dotychczasowych klientów i obsługa dodatkowych zamówień może być problemem.

Badani dostawcy wskazali, że na rynku ŚOI jest ośmiu najpoważniejszych konkurentów (średnia) 18,5% respondentów zadeklarowało, że liczba kluczowych konkurentów nie przekracza trzech, a częściej niż co czwarty nie potrafił wskazać konkretnej liczby.

Wykres 16. Liczba najpoważniejszych konkurentów na rynku środków ochrony indywidualnej w opinii ich dostawców (N = 130)



Źródło: ASM, badanie CATI.

Niewątpliwie przewagi konkurencyjne posiadają zwłaszcza duzi producenci, którzy posiadają własne fabryki i mogą kontrolować cały proces produkcji. Przewagę mają również te firmy, które posiadają szeroki asortyment, obejmujący wszystkie ŚOI. Jednak polscy i europejscy producenci obecni na polskim rynku ŚOI muszą zmagać się z wciąż dużym udziałem produktów pochodzących z importu, np. z Chin, które są znacznie tańsze, ale przy tym gorsze jakościowo.

Można zauważyć różnice wśród firm zlokalizowanych na terenie Polski. Często te, które posiadają zagraniczny kapitał, przenoszą wymogi bhp z głównych siedzib zagranicą, tym samym przywiązują większą uwagę do lepszych jakościowo produktów. Z kolei firmy z polskim kapitałem często kierują się wyłącznie ceną jednostkowego zakupu rękawic czy obuwia ochronnego.

„My jesteśmy narodem, który kieruje się mocno ceną, ale ceną jednostkową, nie kosztem użytkowania, nie są wliczane w to śmieci, wypadki i inne rzeczy. Nie mówię tego generalnie, bo większość firm, które jest kapitałem zagranicznym, które są świadome konsekwencji wszystkich wypadków, one w większości przypadków korzystają właśnie ze sprawdzonych dostawców, ponieważ chcą mieć pewność jakości, serwisu, powtarzalności produktów, ale ciągle jest masa, mówimy o 80-70 procentach, które w większości przypadków kierują się wyłącznie ceną zakupu jednostkowego.”

Podczas wywiadów pogłębionych ITI zapytano dostawców ŚOI o najważniejszych graczy na rynku, które przedstawiają grafiki poniżej. Są to producenci i dystrybutorzy, którzy w opinii dostawców ŚOI są najbardziej liczącymi się przedsiębiorstwami w branży.

Grafika 1. Najważniejsi dystrybutorzy środków ochrony indywidualnej w opinii ich dostawców (N = 6)



Źródło: ASM, badanie ITI.

Dostawcy ŚOI podkreślali, że mimo iż polskich producentów jest niewielu, to jednak ci, którzy są obecni na rynku, posiadają silną, ugruntowaną pozycję i są znani wśród odbiorców.

W opinii jednego z dostawców ŚOI polscy producenci rękawic dostarczają głównie zwykłe, dzianinowe produkty, natomiast te powlekane, chroniące przed zagrożeniami chemicznymi pochodzą głównie od zagranicznych producentów. Do polskich firm produkujących ŚOI, które wymieniali dostawcy, należą: Strzelce Opolskie (JS Gloves), Prorektor, Demar, PW Krystian.

Grafika 2. Najważniejsi producenci ŚOI w opinii dostawców środków ochrony indywidualnej (N = 6)



Źródło: ASM, badanie ITI.

Konkurencja na rynku ŚOI jest bardzo duża. Warto więc zwracać uwagę na czynniki, które decydują o wyborze dostawcy ŚOI. W opinii odbiorców ŚOI najważniejsza jest cena produktu. W opinii dostawców ŚOI jest dużo i np. w przypadku rękawic posiadają bardzo zróżnicowany asortyment pod względem ceny, od takich za 1,5 PLN do nawet kosztujących 150 PLN. Problemem jest natomiast znalezienie dobrych jakościowo produktów w przystępnej cenie. W przypadku odzieży ochronnej dla spawaczy jest znacznie mniej dostawców. Jak podkreśla jeden z odbiorców, takich, którzy oferują dobrą jakościowo odzież ochronną jest niewielu na polskim rynku.

Dla odbiorców ŚOI ważna jest również certyfikacja produktu oraz dostępność produktów „od ręki”. Wśród odpowiedzi „inne” badani wskazywali na jakość produktu oraz przywiązanie do marki. Jedynie 7,8% odbiorców wskazało, że produkty ŚOI wybierane są na drodze przetargu. W przetargach tych zawsze bierze udział sporo dostawców. W firmach odbywają się też testy produktów. Podczas takich testów pracownicy otrzymują produkty danych producentów na pewien okres i decydują, w których najlepiej im się pracuje. Na tej podstawie podpisywane są kontrakty.

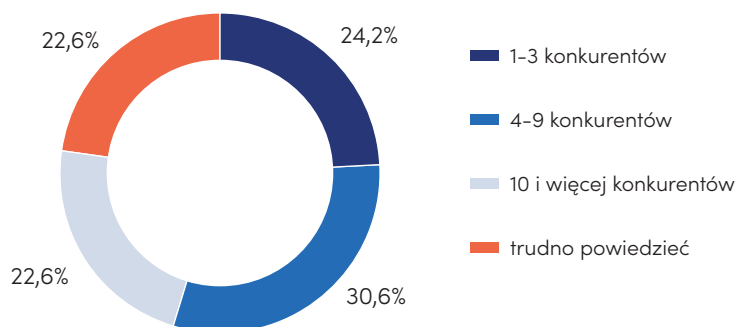
„Okres testowy trwa trzy miesiące. W tym czasie mamy ponad 200 modeli rękawic do przetestowania z prawie czterdziestu firm. Nasz dział zakupów rozsyła do swojej bazy oferentów naszą specyfikację wymagań i potem te firmy, jeżeli mogą zaoferować jakiś produkt, którego my szukamy, to zgłaszają się potem z oficjalną ofertą i próbkami do testów.”

Środki ochrony zbiorowej

Konkurencja na rynku ŚOZ jest mniejsza niż w przypadku rynku ŚOI. Nadal jednak przez większość dostawców ŚOZ oceniana jest jako duża lub bardzo duża.

Badani dostawcy wskazali, że na rynku ŚOZ jest sześciu najpoważniejszych konkurentów (średnia). 24,2% respondentów zadeklarowało, że liczba kluczowych konkurentów nie przekracza trzech. Warto podkreślić, że 22,6% badanych dostawców nie potrafiło wskazać liczby kluczowych konkurentów na rynku ŚOZ.

Wykres 17. Liczba najpoważniejszych konkurentów na rynku środków ochrony zbiorowej w opinii ich dostawców (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

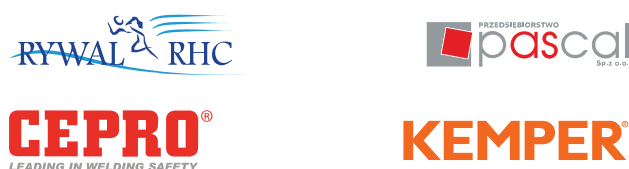
Na polskim rynku ŚOZ w opinii dostawców istnieją głównie dystrybutorzy zagranicznych marek. Widoczne jest to zwłaszcza w przypadku przegród spawalniczych. Natomiast w zakresie przegród akustycznych do pomieszczeń biurowych istnieje kilku polskich producentów np. Bejot. W opinii dostawców rynek ten jest wypełniony dużą ilością konkurencyjnych firm i jest raczej rozdrobniony. Najważniejszych graczy wśród producentów i dystrybutorów ŚOZ, w opinii ich dostawców przedstawia poniższa grafika.

Grafika 3. Najważniejsi dostawcy wybranych środków ochrony zbiorowej w opinii ich dostawców (N = 4)

Najważniejsi dostawcy ekranów akustycznych:



Najważniejsi dostawcy przegród spawalniczych:



Źródło: ASM, badanie ITI.

Firmy zajmujące się ŚOZ w Polsce konkurują przede wszystkim cenami i oferowaną gamą kolorystyczną np. w przypadku przegród spawalniczych. Ważna jest również szybkość dostaw, a w przypadku ekranów akustycznych do pomieszczeń biurowych również parametry akustyczne i posiadane atesty. W Polsce, w opinii dostawców, atesty ŚOZ są niepotrzebne, dlatego ich posiadanie może być przewagą konkurencyjną.

Wymagania techniczne co do produktów ŚOZ jasno określają przepisy i muszą być spełnione przez producentów, więc nie jest to aspekt, dzięki któremu firma może uzyskać przewagę konkurencyjną na rynku. Przewagę nad konkurencją może natomiast w opinii dostawców przynieść innowacja w zakresie mniejszego zużycia materiałów przy zachowaniu niezbędnych parametrów na danej powierzchni.

„Konkurować tu można ceną, kolorem i pomysłami, jak zmniejszyć zużycie materiału na takiej samej powierzchni. Niektóre przegrody są odchudzone do 0,4 mm a są też przegrody 2 milimetrowej grubości, gdzie materiałów jest znacznie więcej.”

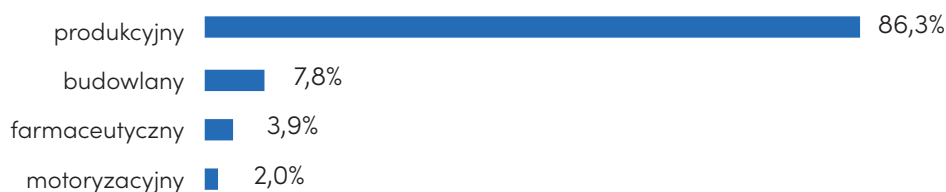
Pomimo, że konkurencja na rynku ŚOZ oceniana jest przed dostawców jako mniejsza niż w przypadku rynku ŚOI, to i tak pozostaje na wysokim poziomie. Należy zatem zwracać uwagę na czynniki decydujące o wyborze dostawcy ŚOZ. Dla odbiorców ŚOZ najważniejszy jest certyfikat produktu (88,9%), a dopiero później jego cena (77,8%). Duże znaczenie ma również czynnik dostępności produktów „od ręki”.

Charakterystyka odbiorców

Odbiorcy wybranych środków ochrony indywidualnej

Zdecydowana większość badanych odbiorców ŚOI działa w szeroko ujętym sektorze produkcyjnym, który w wykazie PKD stanowi sekcja „C”. 7,8% respondentów było reprezentantami sektora budowlanego.

Wykres 18. Sektor, w jakim działają odbiorcy środków ochrony indywidualnej (N = 51)

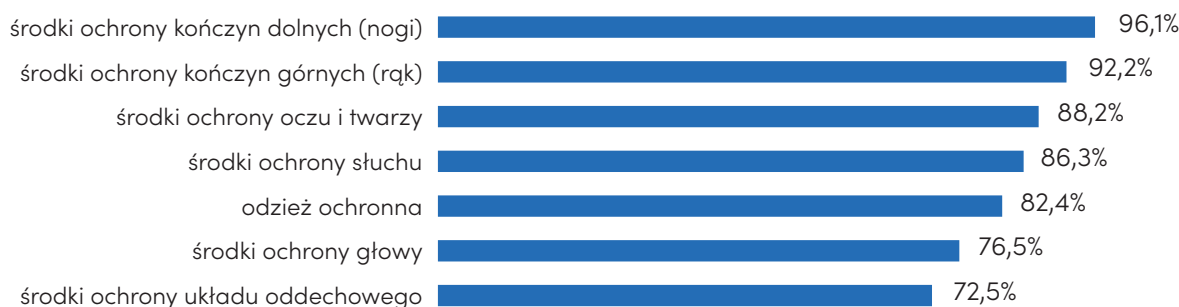


Źródło: ASM, badanie CATI/CAWI.

Wśród badanych odbiorców wybranych ŚOI dominowały średnie i duże przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 50 pracowników (92,2%). 5,9% respondentów zatrudniało 10-49 osób, a 2,0% - do 9 pracowników.

Badani odbiorcy stosują szereg ŚOI. Najczęściej respondenci zaopatrują się w środki ochrony kończyn dolnych (96,1%) i górnych (92,2%). Bardzo ważne są również środki ochrony oczu i twarzy (88,2%) oraz słuchu (86,3%). Najrzadziej badani dostawcy korzystają z środków ochrony układu oddechowego. Jednak odsetek ankietowanych stosujących ten środek zapobiegawczy ciągle jest na wysokim poziomie (72,5%).

Wykres 19. Środki ochrony indywidualnej stosowane przez ich odbiorców (N = 51)



Źródło: ASM, badanie CATI/CAWI.

Biorąc pod uwagę wybrane ŚOI, odbiorcy najczęściej zaopatrują się w obuwie chroniące przed spadającymi elementami (90,2%) oraz obuwie chroniące przed poślizgiem (90,2%). Częściej respondenci stosują rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi niż chemicznymi. 56,9% odbiorców ŚOI korzysta również z odzieży ochronnej dla spawaczy.

Tabela 7. Wybrane środki ochrony indywidualnej stosowane przez ich odbiorców (N = 51)

Wybrany środek ochrony indywidualnej	% stosujących
Rękawice chroniące przed zagrożeniami mechanicznymi	88,2
Rękawice chroniące przed czynnikami chemicznymi	78,4
Obuwie chroniące przed spadającymi elementami	90,2
Obuwie chroniące przed poślizgiem	90,2
Odzież ochronna dla spawaczy	56,9

Źródło: ASM, badanie CATI/CAWI.

W opinii dostawców, odbiorcy ŚOI, a więc końcowi użytkownicy bardzo często nie są świadomi, że na rynku istnieją lepsze rękawice czy obuwie ochronne. Z drugiej strony, jeśli posiadają taką wiedzę, to zazwyczaj nie są osobami decyzyjnymi w zakresie zakupywanych przez przedsiębiorstwo ŚOI. Jednak to właśnie oni są w stanie najlepiej ocenić jakość i funkcjonalność ŚOI i to ich opinia jest najważniejsza dla producentów.

Zdaniem dostawców ŚOI, wśród odbiorców, czyli użytkowników końcowych brakuje świadomości co do bezpieczeństwa pracy. Osoby decyzyjne, odpowiedzialne za zakup ŚOI w polskich przedsiębiorstwach wciąż w dużej mierze kierują się kosztami ich zakupu, a więc często wybierane są tańsze rękawice czy obuwie, w tym również takie pochodzące np. z Chin. Specjaliści ds. bhp oraz osoby decyzyjne nie zawsze są świadomi korzyści, jakie płyną z zakupu lepszych jakościowo, chociaż droższych środków ochrony pracownika i jak przekłada się to na zmniejszenie kosztów związanych z wypadkami przy pracy.



Odbiorcy wybranych środków ochrony zbiorowej

Zdecydowana większość badanych odbiorców ŚOZ działa w szeroko ujętym sektorze produkcyjnym (83,3%). 16,7% respondentów było reprezentantami sektora budowlanego.

Wykres 20. Sektor, w jakim działają odbiorcy środków ochrony zbiorowej (N = 18)

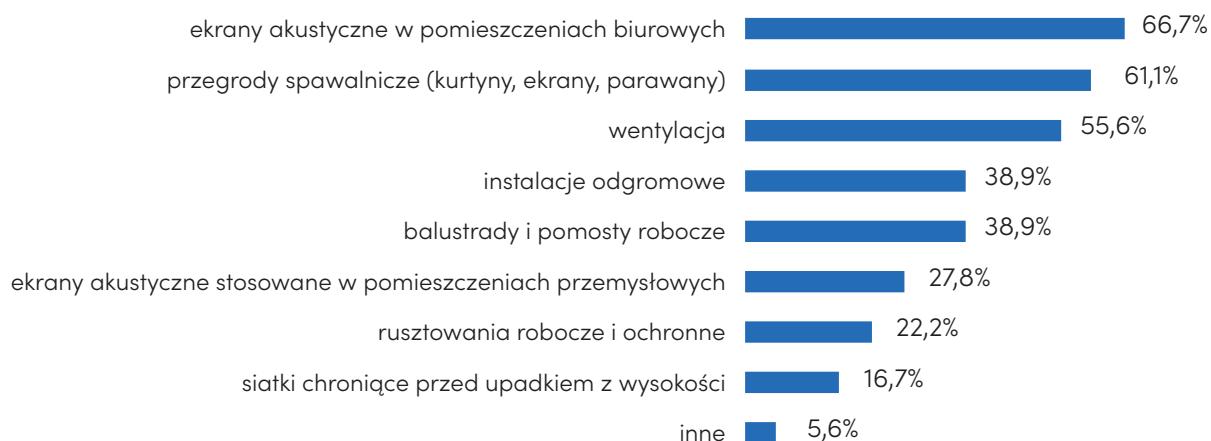


Źródło: ASM, badanie CATI/CAWI.

Wśród badanych odbiorców wybranych ŚOZ dominowały średnie i duże przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 50 pracowników (88,9%). 5,6% respondentów zatrudniało 10-49 osób i 5,6% - do 9 pracowników.

Najczęściej odbiorcy ŚOZ zaopatrują się w ekrany akustyczne do pomieszczeń biurowych (66,7%) oraz przegrody spawalnicze (61,1%), co wynika z samego doboru respondentów (do badania kwalifikowani byli respondenci, którzy są odbiorcami tych produktów). Wśród kolejnych ŚOZ używanych w firmie ankietowani wskazywali na instalacje wentylacyjne (55,6%), instalacje odgromowe (38,9%), balustrady i pomosty robocze (38,9%).

Wykres 21. Środki ochrony zbiorowej stosowane przez ich odbiorców (N = 18)



Źródło: ASM, badanie CATI/CAWI

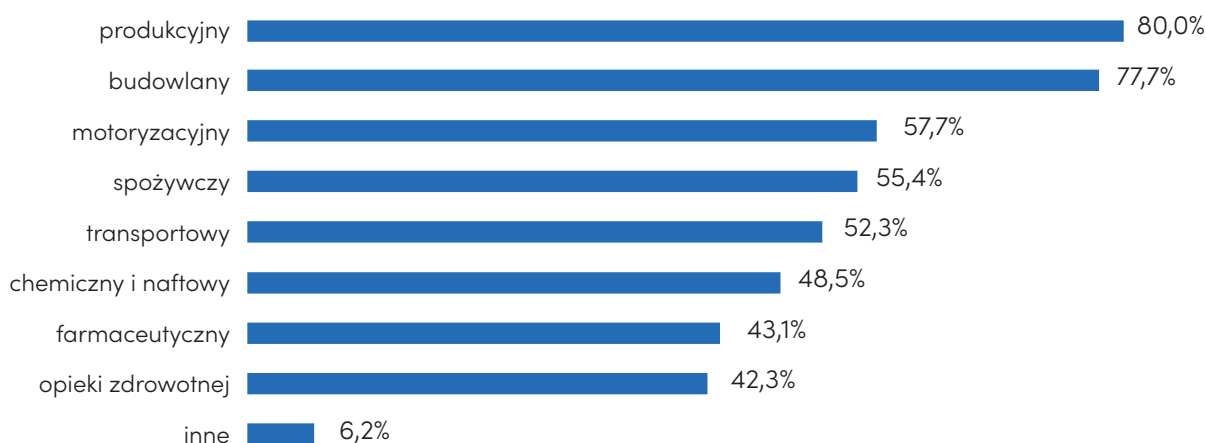
Odbiorcy ŚOZ w opinii dostawców nie poszukują innowacyjnych rozwiązań, ponieważ większość z nich chce jedynie spełnić wymogi wynikające z przepisów. Z reguły nie poszukują więc tych produktów z własnej potrzeby, tylko interesują się nimi niejako z konieczności.

Dystrybucja środków ochrony indywidualnej i zbiorowej

Środki ochrony indywidualnej

Badani dostawcy dywersyfikują sprzedaż ŚOI do różnych sektorów. Głównymi odbiorcami ŚOI jest przede wszystkim sektor produkcyjny i budowlany. 57,7% dostawców dostarcza ŚOI do sektora motoryzacyjnego, a 55,4% spożywczego.

Wykres 22. Sektory, do których skierowana jest oferta dostawców środków ochrony indywidualnej (N = 130)



Źródło: ASM, badanie CATI.

Sprzedaż ŚOI przez dystrybutorów odbywa się na dwa sposoby:

- bezpośrednio do klienta ostatecznego,
- sprzedaż do innych firm handlowych, które dopiero dystrybuują produkty do ostatecznych użytkowników.

Grafika 4. Dystrybucja dystrybutorów środków ochrony indywidualnej

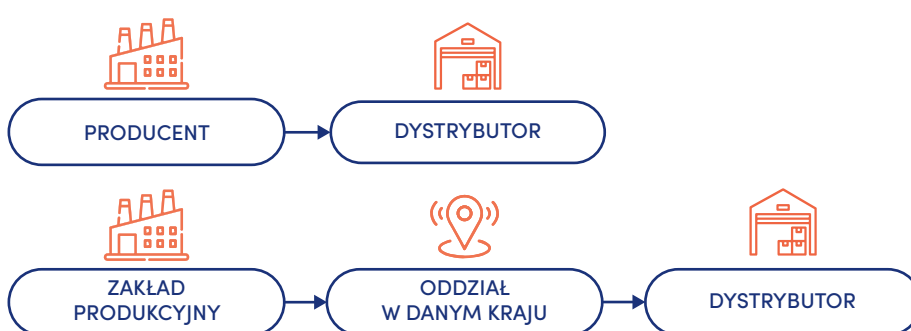


Źródło: ASM, badanie ITI.

Producenci ŚOI zazwyczaj sprzedają swoje produkty do dystrybutorów, którzy następnie sprzedają je do klientów ostatecznych, czyli zakładów pracy. Czasami zdarza się, że producent ma kilku kluczowych klientów ostatecznych, którzy bezpośrednio kupują ŚOI od producenta, z pominięciem dystrybutora.

W przypadku gdy producentem jest międzynarodowy koncern, wtedy dystrybucja wygląda nieco inaczej. ŚOI z zakładów produkcyjnych są rozprowadzane do oddziałów w poszczególnych krajach i dopiero wtedy krajowe filie rozprowadzają produkty wśród swoich dystrybutorów i klientów końcowych.

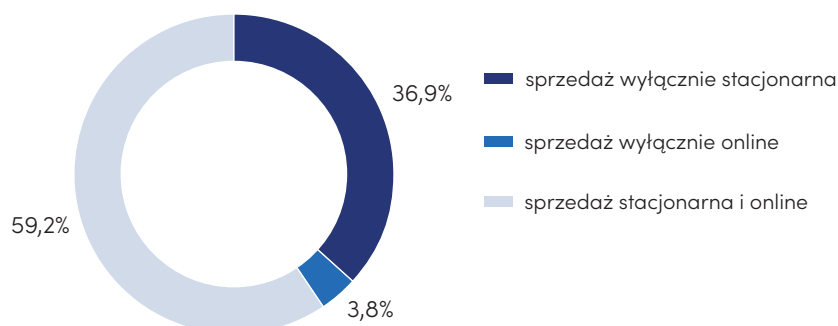
Grafika 5. Dystrybucja producentów środków ochrony indywidualnej



Źródło: ASM, badanie ITI.

Szybki rozwój nowych technologii oraz zmiana procesów zakupowych wymusza na dostawcach rozwój kanałów sprzedaży. 59,2% badanych dostawców zadeklarowało, że korzysta zarówno ze sprzedaży stacjonarnej, jak i sprzedaży online. Nadal jednak, częściej niż co trzeci dostawca korzysta wyłącznie ze stacjonarnych kanałów sprzedaży. Na przestrzeni lat udział tradycyjnej sprzedaży będzie się zmniejszał. Dostawcy w swoich planach uwzględniają bowiem rozwój różnych platform sprzedażowych, planując tym samym innowacje w zakresie strategii dystrybucyjnej.

Wykres 23. Kanały dystrybucji środków ochrony indywidualnej wykorzystywane przez ich dostawców (N = 130)



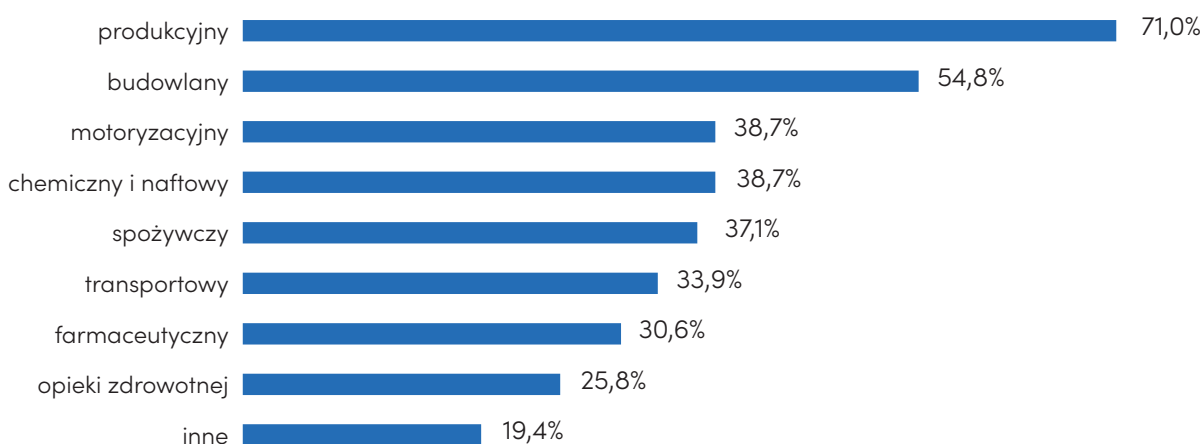
Źródło: ASM, badanie CATI.

Rozwój sprzedaży internetowej jest tym istotniejszy, że zdecydowana większość odbiorców korzysta z zakupów on-line. 64,7% odbiorców ŚOI łączy zakupy offline z online, a 11,8% korzysta wyłącznie z zakupów internetowych (N = 51).

Środki ochrony zbiorowej

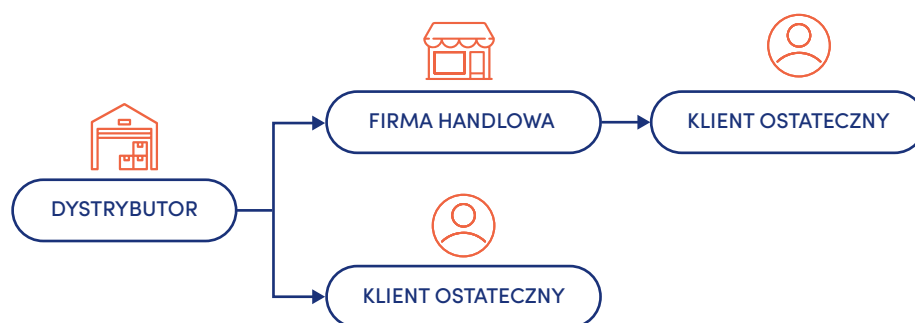
Badani dostawcy dywersyfikują sprzedaż ŚOZ do różnych sektorów. Głównymi odbiorcami ŚOZ jest przede wszystkim sektor produkcyjny i budowlany. 38,7% dostawców dostarcza ŚOZ do sektora motoryzacyjnego oraz chemicznego i naftowego. Wśród odpowiedzi „inne” pojawił się szeroko ujęty sektor usługowy.

Wykres 24. Sektory, do których skierowana jest oferta dostawców środków ochrony zbiorowej (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

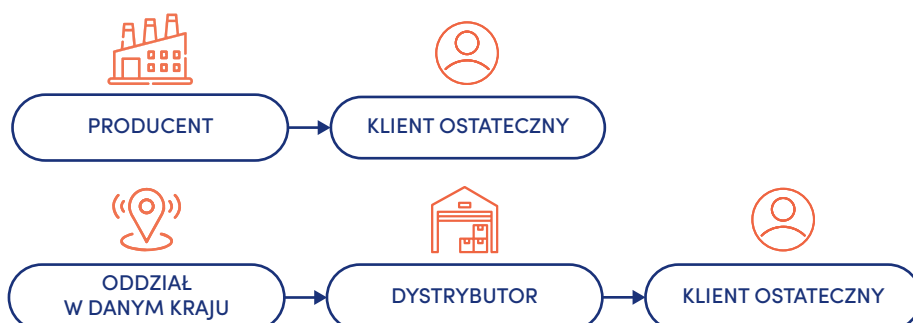
Grafika 6. Dystrybucja dystrybutorów środków ochrony zbiorowej



Źródło: ASM, badanie ITI.

Dystrybucja producentów ŚOZ jest identyczna jak w przypadku ŚOI.

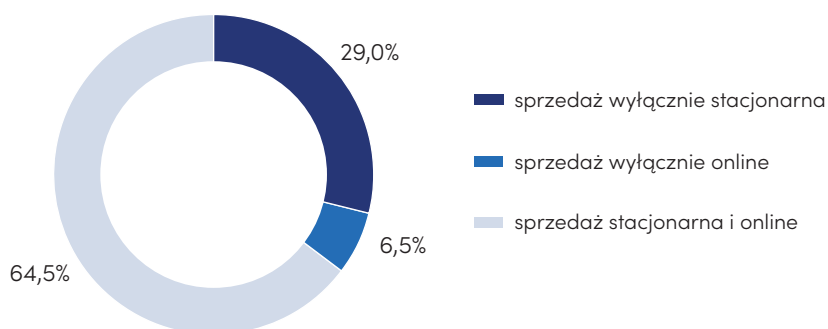
Grafika 7. Dystrybucja producentów środków ochrony zbiorowej



Źródło: ASM, badanie ITI.

Zmiana procesów zakupowych wymusza na dostawcach rozwój kanałów sprzedaży. 64,5% badanych dostawców ŚOZ zadeklarowało, że korzysta zarówno ze sprzedaży stacjonarnej, jak i sprzedaży online. 29,0% dostawców w strategii dystrybucji korzysta wyłącznie z tradycyjnych kanałów sprzedaży.

Wykres 25. Kanały dystrybucji środków ochrony zbiorowej wykorzystywane przez ich dostawców ŚOZ (N = 62)



Źródło: ASM, badanie CATI.

W przypadku zakupów ŚOZ odbiorcy przyzwyczajeni są do tradycyjnych zakupów. 44,4% badanych odbiorców korzysta bowiem wyłącznie z tego kanału. Co drugi odbiorca ŚOZ łączy zakupy offline z online, a jedynie 5,6% korzysta wyłącznie z zakupów internetowych (N = 18).

Podsumowanie i wnioski



ŚOI i ŚOZ są niezbędne, aby zapewnić pracownikom bezpieczeństwo podczas wykonywanej przez nich pracy.

Na zapotrzebowanie na wybrane środki ochrony wpływa więc przede wszystkim rodzaj wykonywanej pracy i zagrożenia z nią związane. Oczekuje się, że czynniki, takie jak lepsze wsparcie techniczne i rosnąca świadomość stosunku ceny do wydajności produktów, będą sprzyjać wytwarzaniu produktów pod marką własną. Rosnąca produkcja kontraktowa ŚOI zaprojektowanych zgodnie ze specyfikacjami dystrybutorów, głównie w rozwiniętych gospodarkach Ameryki Północnej i Europy Zachodniej, ma duży wpływ na zwiększenie popytu na produkty.

W przypadku odzieży ochronnej użytkownicy końcowi przy jej zakupie biorą pod uwagę kilka czynników, takich jak zastosowany materiał i zapewniane przez niego pokrycie, właściwości barierowe szwów i inne cechy, takie jak zapięcia. Ciągłe innowacje, jak np. opracowywanie lżejszego i wygodnego przemysłowego sprzętu ochronnego z wykorzystaniem tkanin najwyższej jakości, mają wpływać pozytywnie na wzrost rynku. Popyt na sprzęt ochronny, który łączy bezpieczeństwo z lepszą estetyką i innowacjami technologicznymi może przyczynić się do wzrostu rynku.

Rynek tekstyliów do produkcji odzieży ochronnej zmienia się dynamicznie i jest na nim coraz więcej innowacyjnych rozwiązań, a przedsiębiorstwa są coraz bardziej otwarte, aby korzystać z nowinek technologicznych. Ubrania ochronne powinny być lekkie, zapewniające komfort i bezpieczeństwo oraz odpowiadające aktualnym normom.

Przede wszystkim muszą jednak – co ważne w przypadku specjalistycznej odzieży – być dopasowane do konkretnych oczekiwań odbiorcy i szczegółowo pod tym względem przebadane. Wejście na rynek takiej linii, jak na przykład tekstyliów używanych do produkcji kombinezonów trudnopalnych, poprzedzają liczne badania laboratoryjne i testy użytkowe.

Rozwój innowacyjności na rynku jest w pewnej części determinowany przez wymagania w zakresie ekologii. Przykładowo, miliony rękawic trafia co roku na wysypiska śmieci, powodując zanieczyszczenia gleby. Aby przeciwdziałać takiemu zaśmiecaniu i zanieczyszczeniu środowiska powstały firmy, które wprowadziły biodegradowalne jednorazowe rękawice nitrylowe. Producenci ŚOI, poza przejściem na biodegradowalne materiały, mogą zmniejszyć również ślad energetyczny projektując nowe maszyny i modyfikując te istniejące, aby zmniejszyć ich zapotrzebowanie na energię.

Trend ekologiczny zaobserwować można także przy produkcji paneli akustycznych, które mogą być wytwarzane z materiałów z recyklingu.

Analiza informacji zebranych w trakcie realizacji badania rynku wybranych ŚOI i ŚOZ pozwoliła na przygotowanie następujących wniosków/rekomendacji:

- niezbędna są dalsze działania na rzecz wzrostu świadomości ludzi zajmujących się zapewnianiem bezpieczeństwa pracownikom – stosowanie środków ochrony indywidualnej to nie tylko wymóg prawny;
- stosowanie dobrych rękawic i obuwia ochronnego wyższej jakości przekłada się na długofalowe oszczędności i lepsze zabezpieczenie pracowników;
- istotne jest właściwe kształcenie specjalistów do spraw bhp, a także upowszechnianie wiedzy w środowisku medycznym dotyczącej roli jaką spełniają ŚOZ i ŚOI;
- należy promować i wspierać większe doradztwo w zakresie doboru ŚOI i ŚOZ w zakładzie pracy;
- dobór ŚOI powinien być ukierunkowany na indywidualne potrzeby odbiorców – rękawice czy obuwie ochronne należy dobierać do określonych zagrożeń;
- zaleca się regularne szkolenia w zakresie użytkowania i doboru produktów bhp na poziomie użytkowników końcowych; dobrą praktyką jest organizowanie takich szkoleń przez dostawców u ich stałych odbiorców;
- należy uwrażliwiać pracodawców, że za wybór ŚOI i ŚOZ powinien odpowiadać specjalista ds. bhp, który ma niezbędną wiedzę;
- większy nacisk w działaniach marketingowych warto położyć na promocję nowych, innowacyjnych rozwiązań w zakresie ŚOI i ŚOZ, bowiem odbiorcy często pytani o innowacje na rynku wskazują, że nie kojarzą takich produktów;
- z punktu widzenia producentów niezbędne jest doinwestowanie działalności badawczo-rozwojowej;
- nowe uregulowania prawne powinny być szybko dostosowywane w miarę pojawiania się nowych technologii (np. zamiana spawania tradycyjnego na spawanie laserowe, gdzie brakuje jeszcze adekwatnych przepisów co do ŚOZ);
- dostawcy powinni inwestować w platformy sprzedażowe online, gdyż kanał internetowy jest najczęściej wybierany przez odbiorców ŚOI i ŚOZ;
- współpraca na rynku ŚOI i ŚOZ powinna obejmować zarówno producentów, jednostki naukowo-badawcze, organy nadzoru rynku, jak i służby bhp.

Informacje nt.

- czynników otoczenia wpływających na zachowania dostawców i odbiorców,
- barier wejścia na rynek i kluczowych elementów łańcucha dostaw,
- potencjału innowacyjnego rynku,
- czynników kształtujących ceny na rynku,
- czynników wpływających na zapotrzebowanie na wybrane ŚOI i ŚOZ,
- eksportu i importu,
- aktualnej i przyszłej sytuacji na rynku,

znajdują się w dokumencie pt. „*Rynek środków ochrony indywidualnej i zbiorowej 2022. Suplement do Raportu*”, dostępnym odpłatnie.

Szczegóły dotyczące zakupu suplementu oraz bezpłatna elektroniczna wersja publikacji „*Rynek środków ochrony indywidualnej i zbiorowej 2022. Raport*” są dostępne na stronie

<https://www.ciop.pl/raport-badanierynku-srodkiochrony>

Materiał został przygotowany na podstawie badania rynku dostawców i odbiorców wybranych środków ochrony indywidualnej i zbiorowej, przeprowadzonego przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o. na zlecenie Centralnego Instytutu Ochrony Pracy – Państwowego Instytutu Badawczego.

CIOP  **PIB**

**Rynek środków ochrony
indywidualnej i zbiorowej**

RAPORT 2022

ISBN 978-83-7373-382-4
www.ciop.pl