

Противокражные системы

Что, зачем, для чего

От чего зависит успех работы противокражной системы и как грамотно выбрать нужное именно для вашего объекта оборудование мы узнали в ходе беседы с Соловей Оленой Анатольевной, руководителем ЗАО «БелКомДата Информационные Технологии» (одной из ведущих компаний на рынке противокражных систем).

Олена Анатольевна Соловей, директор ЗАО «БелКомДата Информационные Технологии»



Олена Анатольевна, что на сегодняшний день представляет собой рынок противокражных систем Беларуси, насколько широко он представлен?

— Сегодня на рынке в Беларуси представлен очень широкий спектр противокражного оборудования. Безусловный мировой лидер радиочастотной технологии **Checkpoint Systems International GmbH** занимает лидирующее положение и у нас на рынке. Мы проводили независимое исследование, по результатам которого системы **Checkpoint** представлены в 63 % торговых объектах Минска, оборудованных противокражными системами (сектор продовольственных магазинов разного формата, магазины строительных материалов, хозяйственных товаров, одежды, обуви и т. д.). С выходом систем 4-го поколения противокражные системы **Checkpoint** займут лидирующую позицию и в магазинах косметики. Например, в магазинах дьюти-фри в Московском аэропорту «Домодедо-

во» произошла полная замена акустомагнитного оборудования **Sensormatic** радиочастотными системами 4-го поколения **Checkpoint** (более 150 систем). Довольно широко представлен и лидер акустомагнитной технологии **Sensormatic** (сектор аптек, магазины строительных материалов). Электромагнитная технология представлена **Checkpoint Meto** и различными системами из Венгрии, Чехии, Швеции и Китая. Эти системы по своей технологической составляющей находятся на более низком уровне, но имеют более приемлемую цену.

— Каковы существенные особенности противокражных систем 4-го поколения?

В Беларуси, по экспертным оценкам, масштаб убытков значительно превышает существующие статистические данные по торговым объектам Америки и Европы и составляет от 0,5 до 5 % товарооборота.

Таким образом, ежегодно только потери от краж сокращают прибыль торговых предприятий на 20-25 %.

— Во-первых, технологическая устойчивость к различным генераторам помех; во-вторых, существенное увеличение ширины защищаемого прохода между воротами; в-третьих, повышенная чувствительность реагирующих элементов, в связи с чем появилась возможность использования

Если соотношение «цена-качество» в пределах 20-30 %, считаю правильным делать выбор в сторону бренда, особенно если речь идет о синхронизации нескольких систем, работающих в линейке. Если на объекте используется больше одной системы, то оборудование китайского производства я бы, конечно, не рекомендовала — проблем будет гораздо больше. Зато для небольших магазинов это вполне приемлемый вариант.

этикетки небольшого размера.

— Каков, по-вашему, объем рынка противокражных систем и каковы тенденции его развития в Беларуси?

— Сегодня в Беларуси работает около 35 тыс. магазинов общей площадью 3,5 млн кв. м. Но по нашим данным только 20 % из них оснащены современным оборудованием защиты от краж. Поэтому данный рынок можно назвать развивающимся. Нельзя не учитывать сельские магазины, которым выделяются средства на модернизацию, в том числе на внедрение противокражных систем. В прошлом году среди наших заказчиков было много коопторгов.

— Можно ли определить типовой портрет нарушителя?

— Магазинные кражи можно классифицировать по 3 группам: **профессиональные кражи, кражи персоналом, кражи покупателями**. Среди посетителей магазинов, занимающихся воровством, можно условно выделить два типа — «любители» и «профессионалы». «Любители» осуществляют кражу

спонтанно и неумело, при этом импульсом для воровства являются привлекательность и доступность красивых вещей. В категорию «любителей» могут входить люди из различных социальных групп по статусу, уровню дохода. При этом, объясняя свои неблагоприятные поступки, они утверждают, что слишком мало зарабатывают для того, чтобы хорошо одеваться. Для «профессионалов» воровство часто является основным источником дохода и их цель — нажива. Согласно статистике, «внешние» воры делятся на следующие группы: профессионалы (33 %), клептоманы (меньше 1 %), импульсивные воры (66 %). В 90 % случаев вор — это одновременно покупатель.

— Какие особенности построения систем безопасности, в том числе противокражных, можно выделить для минимизации потерь от деятельности каждой группы нарушителей?

— Методы борьбы с каждой группой воров разные. По оценкам

западных экспертов 40 % всех краж приходится на **воров-«несунов»**, не профессионалов. Для защиты от этой категории достаточно установки стандартной противокражной системы, системы защиты на стеллажах, обзорных зеркал, увеличивающих угол обзора, защитных сейфферов и определенных навыков персонала.

Для борьбы с **профессиональными ворами**, доля воровства которых составляет 20 %, необходимо предусмотреть весь спектр охранных мероприятий. Особое внимание следует уделить комплексу административных мер работы персонала и службы безопасности. Важна четко выстроенная работа сотрудников службы безопасности, отработанная практика ведения вора, его отслеживания. Конечно же, важно вспомогательное оборудование: видеонаблюдение и противокражные системы.

Если речь идет о кражах внутри предприятия (**кражи, осуществляемые персоналом**, составляют 40 %), в первую очередь необходимо установить видеонаблюдение, а также установить разграничение и контроль доступа, контроль кассовых операций, принять комплекс административных мер по предотвращению краж (специальные системы премирования и др.).

— О каких сроках окупаемости противокражных систем можно говорить? От чего они зависят?

— Существует общепринятое мнение, что срок окупаемости в среднем составляет от 10 до 18 месяцев. У нас есть клиент, который окупил систему за 3 месяца. Многое зависит от специфики торговли и места размещения магазина, от группы воров, которая присутствует в магазине. Наибольшую эффективность противокражные системы приносят в борьбе с импульсными ворами, а это значительная часть в общей сумме воровства (принято считать, что она составляет до 40 % от общей суммы воровства). Если район неблагонадежный и доля «несунов» увеличивается до 60-80 %, то сокращаются и сроки окупаемости системы. Если оборудование правильно встраивается в технологический процесс магазина, если хорошо отлажены организационные вопросы, грамотно разработана система взаимодействия между персоналом и клиен-

том, то собственник магазина ощущит результаты установки противокражного оборудования. У нас есть клиенты, которые уменьшили процент недостач и потерь от воровства и хищений до 0,2 % после установки противокражных систем.

— Насколько востребованы в Беларуси системы защиты товаров на стеллажах?

— Этот вид защиты приемлем для бытовой техники, мобильных телефонов, ноутбуков, фотоаппаратов. Сегодня эти системы получили промышленное распространение. В прошлом году руководство сети магазинов «5 элемент» приняло решение о защите ноутбуков и сотовых телефонов в своих магазинах, а в этом году мы уже оборудовали 5 магазинов сотовых телефонов компании Velcom, поэтому востребованность растет.

— Кроме установки противокражного оборудования, какие

Наибольшую эффективность противокражные системы приносят в борьбе с импульсными ворами, а это значительная часть в общей сумме воровства (принято считать, что она составляет до 40 % от общей суммы воровства). Если район неблагонадежный и доля «несунов» увеличивается до 60-80 %, то сокращаются и сроки окупаемости системы.

меры еще необходимо предпринять для минимизации потерь от краж?

— Прежде всего, необходимо проведение аудита безопасности с выработкой рекомендаций с учетом особенностей предприятия, организация комплекса административных мер по предотвращению краж, обучение персонала, постоянный контроль, рейдовые проверки с целью закрепления навыков персонала.

На мой взгляд, существенной проблемой для Беларуси является отсутствие специалистов по безопасности в розничной сети. Здесь важно знать особенности розницы: движение товаров, их учет. В основном в сферу безопасности объектов розничной торговли идут отставники из МВД, КГБ, где отсутствует данная специфика. Такого специалиста можно только «вырастить».

— Как изменились взгляды заказчика при выборе противокражных систем? Готов ли сегодня заказчик к покупке противокражного оборудования?

— С течением времени отношение к противокражным системам меняется. Раньше наши рекламные каталоги продукции выглядели иначе, менеджеры компании были ориентированы на формирование четкого представления о том, что такое противокражное оборудование. Первоначальной целью была популяризация систем. В настоящее время уже существует общее мнение о том, что противокражные системы являются стандартом любого современного магазина. Поэтому все магазины разного формата задумываются о внедрении данной технологии защиты от воровства. Все упирается в наличие фондов у предприятий на эти цели и темпы развития самого розничного магазина, многое также зависит от готовности и понимания руководителя о

необходимости совершенствовать свое предприятие в этом направлении. Хочу заметить, что готовность к приобретению противокражных систем у частного капитала гораздо выше, чем у предприятий с долей государственного имущества, однако в последнее время у государственного

сектора интерес к противокражным системам также повысился.

— Какие есть аргументы «за» и «против» в принятии решения о покупке противокражной системы?

— «За» — сокращение краж, издержек, что ведет к увеличению прибыли, поддержка имиджа современного предприятия. «Против» — отсутствие желаемого эффекта из-за неумения встроить противокражную систему в технологический процесс работы магазина. К тому же у разных специалистов служб безопасности разные взгляды на приоритеты в выборе систем: видеонаблюдение, СКУД, противокражная система и прочее. Своим клиентам мы рекомендуем сначала оценить, какая категория воровства на их объекте превалирует, после чего расставлять приоритеты в порядке оснащения торговой точки системами безопасности.

— Какие заблуждения присущи заказчику при выборе противокражной системы?

— При выборе противокражных систем заказчиком оценивается



стоимость первичной покупки, при этом часто не просчитывается такая существенная составляющая, как стоимость расходных материалов в общем объеме. Иногда сумма расходных материалов может превышать стоимость самого оборудования. Это должно приниматься во внимание, тендер не должен проводиться без учета составляющей расходных материалов.

— **На что еще следует обращать внимание при выборе противокражной системы?**

— Выбирая систему, стоит обращать внимание на долговечность работы, уровень детекции и количество ложных сработок. Если соотношение «цена-качество» в пределах 20-30 %, считаю правильным делать выбор в сторону бренда, особенно если речь идет о синхронизации нескольких систем, работающих в линейке. Если на объекте используется больше одной системы, то оборудование китайского производства я бы, конечно, не рекомендовала — проблем будет гораздо больше. Зато для небольших магазинов

Согласно статистике, «внешние» воры делятся на следующие группы: профессионалы (33 %), клептоманы (меньше 1 %), импульсивные воры (66 %). В 90 % случаев вор — это одновременно покупатель.

это вполне приемлемый вариант.

— **Олена Анатольевна, давайте поговорим о категориях само-го оборудования: в чем отличия радиочастотных, акустомагнитных и электромагнитных технологий для заказчика?**

— Преимущества радиочастотной технологии следующие: бесконтактный принцип деактивации (10-20 см от считывателя), что увеличивает скорость обслуживания; безопасность использования при расчетах банковских карточек (система не размагничивает карточку); дешевая этикетка. Минус — радиочастотные технологии хуже других систем работают на металлизированных поверхностях. Системы электромагнитной и акустомагнитной технологий на 30 % лучше работают на металлических поверх-

ностях. Их преимущество — этикетка меньшего размера. Такие системы целесообразно использовать в секторе магазинов косметики, аптек, библиотек.

В белорусских гипермаркетах в основном применяются радиочастотные системы для обеспечения наиболее быстрого обслуживания покупателя.

— **Оказывает ли излучение противокражных ворот негативное влияние на организм человека?**

— Нет, системы, которые установлены в магазинах, безопасны для здоровья. В этом плане очень удобно работать с брендом — соблюдены мировые стандарты безопасности, невозможно выйти за рамки безопасного использования радиочастоты. В последнее время появились экосистемы, в Беларусь их еще не ввозили. Однако случаются сработки на некоторых людей, использующих сердечные аппараты.

— **Какие мировые тенденции развития противокражных систем Вы можете выделить?**

— Появилась технология RFID (электронный носитель информации о товаре). Эту технологию можно состыковывать с учетными программами. На мой взгляд, это пока еще перспектива, потому что стоимость RFID-этикетки и датчика в настоящее время для белорусских объектов торговли экономически не оправдана.

— **Какие тенденции в развитии акустомагнитных и электромагнитных систем Вы можете отметить?**

— Заметна оптимизация цены, попытка сделать эти системы приемлемыми для ниши бутиков, небольших магазинов. Если стоимость на 40 % будет отличаться от систем, которые предлагает, к примеру, Checkpoint, то они смогут занять эту нишу.

— **Есть варианты интеграции противокражной системы с другими системами?**

— Начиная с третьего поколения, стала возможна интеграция продуктов Checkpoint со счетчиками прохода. Появилась возможность обслуживания через сеть Internet при условии покупки предприятием дополнительно определенных программ для проведения синхронизации с сетевыми ресурсами. ■

г. Минск, ул. Ложинская, 9
тел./факс: (017) 286-69-61, 286-46-96, 286-66-73
e-mail: bcd@bcd.by
WWW.BCD.BY

УНП 100905092

ORIGINAL QUALITY