БЕЗОПАСНОСТЬ: СОВЕТЫ И МНЕНИЯ ЭКСПЕРТА

Истории о кражах и ограблениях по-прежнему заполняют ленты новостей, но на деле число преступлений против ювелиров, особенно насильственных, сокращается. В этом уверен президент Jewelers Security Alliance (JSA) Джон Кеннеди (John Kennedy).

По его словам, самое важное изменение за последние десять лет – это существенный спад активности грабителей и воров в отношении путешествующих по США торговых представителей ювелирных фирм. Он подтверждает, что отчасти это связано с застоем на ювелирном рынке, и, как следствие, уменьшением числа разъезжающих с образцами товара коммерсантов. С другой стороны, очевидно, что ФБР и полиция усилили внимание к этой проблеме.

Число разъезжающих по стране представителей снизилось также из-за того, что этот канал продаж теряет свое значение. Сегодня индустрия отдает предпочтение таким форматам, как крупные торговые выставки, интернет и социальные сети.

Еще одна перемена (отчасти к лучшему): преступники, нападающие на ювелиров в дороге или в магазине, все реже применяют огнестрельное оружие или угрожают его применением. Вместо пистолета средством угрозы служит нож, другое холодное оружие или даже кулаки. Это не значит, что преступники перестали приобретать оружие – но теперь они стараются прибегать к его использованию как можно реже. «Но если преступникам угрожает погоня или опасность, они могут задействовать оружие», – поясняет эксперт.

Уровень преступности в США снижается на протяжении уже 20 лет. Преступления против ювелирного бизнеса также становятся более редкими – их число сокращается опережающими темпами. По словам моего

собеседника, если число убийств вообще упало за десять лет на 20–30%, то количество человеческих жертв насильственных преступлений в ювелирной отрасли сократилось с 15 до 2–3 человек в год.

В предотвращении преступлений играет роль не только активность правоохранителей, но и возросшая бдительность самих коммерсантов, которые теперь лучше информированы о потенциальных угрозах и активно делятся такими сведениями друг с другом.

Одно из основных средств коммуникации – еженедельная электронная рассылка JSA, где публикуются свежие данные о налетах и кражах, предупреждения об аферах, фотороботы подозреваемых. Кроме того, JSA помогает ювелирам создавать сети самозащиты на местах. В этих «местных ячейках» хозяева и менеджеры соседних магазинов объединяются, чтобы постоянно обмениваться информацией о криминальной ситуации в своем районе, поддерживать контакты с местной полицией и осуществлять координацию других мер безопасности.

Эти инициативные группы стали действенным фактором предотвращения нападений на ювелирный бизнес. «Сейчас у нас примерно 68 групп по всей стране, – говорит Кеннеди. – Их члены обмениваются информацией друг с другом и работают с местной полицией. В результате ювелиры становятся более бдительными, осторожными и информированными, снижая риск стать жертвой преступления».

Но несмотря на активность JSA и других групп в деле повышения информированности коммерсантов, многие бизнесмены до сих пор не осознали значения принципа «предупрежден – значит вооружен».

Например, многие хозяева магазинов не уделяли внимания установке максимально надежных систем сигнализации, исключающих любые потенциальные способы проникновения в защищаемое помещение. В результате по стране прокатилась волна краж, осуществляемых путем проникновения через крыши или стены. Кеннеди отмечает, что необходимо внедрять современные системы, которые подают сигнал тревоги в результате любого нарушения в их работе или попытки отключения.

Следующий после сигнализации уровень защиты – это сейфы. Коммерсанты должны

почаще задаваться вопросом о том, насколько современны и адекватны их сокровищницы, и могут ли их стены и замки противостоять современным настойчивым и превосходно оснащенным взломщикам.

Инструментам, применяемым последними, «по зубам» значительная часть до сих пор используемых сейфов старых поколений.

Менее искушенные преступники обходятся простыми методами из разряда «хватай и беги». Наш собеседник уверен, что, проявив элементарную бдительность, хозяева магазинов могут существенно снизить опасность такого рода инцидентов. «Ювелиры часто показывают посетителю слишком много товара одновременно – скажем, достают из витрины целый планшет с кольцами вместо того, чтобы демонстрировать их поштучно. Грабители пользуются этим, они просто вырывают товар из рук и убегают». Кеннеди призывает хозяев и продавцов быть осторожнее.

Затем разговор заходит о более опасных преступлениях – ограблениях. Совет номер один: не пытаться оказывать сопротивление налетчикам. Руководитель JSA предупреждает: «Делайте то, что вам говорят, иначе вы рискуете своей жизнью!» Нет смысла рисковать жизнью, когда полная стоимость имущества застрахована – а если страховки нет или она недостаточна, то это еще один резон, чтоб застраховать бизнес адекватно.

По оценкам Кеннеди, в период рецессии некоторое количество ювелиров отказалось ради экономии от страховой защиты. Разумеется, это неразумно. Более того, это представляет косвенный риск для жизни и здоровья – именно у коммерсантов, не страхующих свой бизнес, обычно существуют иллюзии насчет самозащиты от грабителей. Такие предприниматели рассчитывают, что могут дать отпор грабителям с помощью собственного пистолета – и поэтому они чаще становятся жертвами. «Мы призываем людей полагаться на страховку, не пытаться угрожать преступнику или игнорировать его требования», – настаивает Кеннеди.

Особое внимание к вопросам безопасности должны проявлять ювелиры, участвующие в выставках. JSA была консультантом по вопросам безопасности на JCK Show в Лас-Вегасе. На этой выставке потери от краж были минимальными, а те, что имели место, произошли в основном из-за беспечности самих владельцев ценностей. «Люди просто оставляли ценности на своих стендах на ночь, кейсы с товаром на сотни тысяч долларов могли просто стоять под прилавком», – наш собеседник просто не понимает, как можно быть столь наивными. «Иногда это происходило из-за оплошности, иногда хозяева стендов полагали, что это безопасно, – и это было ошибкой».

Кеннеди призывает владельцев держать достаточное число персонала на стенде. «Контролировать доступ к товару на выставке особенно трудно, так как поток посетителей велик. Если к вам идет много людей – это здорово, но в результате вам трудно уделять внимание всему сразу. Вы теряете концентрацию, отвлекаетесь и т.д. Подумайте заранее, сколько вам нужно сотрудников, чтоб все время держать обстановку под контролем, если их недостаточно – наймите охранника».

Кеннеди дает важный совет коммерсантам, приезжающим на выставки или путешествующим по другим надобностям. «Вы должны быть начеку и постоянно проверять, что за вами не следят. Если вы чувствуете, что это возможно, – попросите о помощи. Не важно, в какой точке мира вы находитесь – процедуры безопасности должны всегда быть одними и теми же».

Преступники вычисляют офисы и другие места, которые посещают представители ювелирного бизнеса, и устраивают там засады, чтобы затем начать слежку за потенциальной жертвой. «Они будут вести вас после того, как в вышли из помещения», – уточняет наш собеседник.

Есть ряд приемов, позволяющих обнаружить слежку. Например, если вы за рулем, то вы должны неожиданно ускориться или замедлить скорость – в этом случае те, кто следят за вами, сделают то же самое. Если вы идете по улице пешком, то заметить подозрительных людей можно, специально заходя в магазины и кафе (следящим за вами придется вас ждать), и т.д.

Наконец, бдительность стоит проявлять не только в реальном мире, но и в социальных сетях. Кеннеди говорит, что очень опасно случайно или намеренно оглашать сведения о своем месте жительства, семье, а в особенности – о планируемых поездках.

Все эти рекомендации проверены опытом и их просто выполнить. При этом они помогут сохранить не только ценности, но и жизнь.

НОВЫЙ ПРОДУКТ IDEX ONLINE – ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ОТЧЕТ ОБ ОПТОВЫХ ЦЕНАХ

IDEX Online, электронная биржа бриллиантов и крупнейший поставщик информационных услуг для отрасли, теперь публикует отчет об оптовых ценах еженедельно, сообщил председатель совета директоров биржи Эхуд Коэн (Ehud Cohen).

Новый информационный продукт обеспечивает всех заинтересованных участников мировой торговли бриллиантами надежной, транспарентной и непредвзятой сводкой о ценах, регулярно обновляемой на основе реальных данных о состоянии рынка.

Продукт, содержащий анализ цен на бриллианты высокого качества на основе базы данных торговой платформы www.IDEXOnline.com, запущен по многочисленным просьбам участников бизнеса.

«Мы берем в качестве исходных данных сотни тысяч реальных предложений продажи от тысяч компаний и применяем общепринятые статистические методы. Использование объективной и консистентной методологии – сильная сторона нашей публикации», – сказал г–н Коэн.

Он добавляет, что именно объективность и честность всегда были основой системы ценностей IDEX Online. Отрасль получает информационный инструмент, на 100% зависящий только от состояния рынка. Новая публикация включает цены на бриллианты круглой огранки и фантазийных огранок весом от 0,18 до 5,99 ct.

Отчет доступен по электронному адресу www.idexonline.com/prices и в журнале IDEX Magazine.

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О НОВОМ ПРОДУКТЕ IDEX ONLINE ЗАЙДИТЕ НА НАШ САЙТ ПО АДРЕСУ WWW.IDEXONLINE.COM/PRICES ИЛИ НАПИШИТЕ НА PRICES@IDEXONLINE.COM