

Сейфы: культура сохранять главное



Хороший сейф, как автомобиль, приобретают всерьез и надолго. Несмотря на финансовый кризис, экономика продолжает развиваться, появляются новые потребности, новые заказчики, число офисов так или иначе растет, у людей накапливаются ценности, которые нужно где-то хранить. А хранят их, как известно, в сейфах. Бережное отношение к ценностям — это серьезный культурный пласт, который формируется в национальном сознании постепенно и во многом является показателем уровня развития нации.

Сейф имеет довольно долгую историю. Прародителем современного сейфа, как ни странно, является обычный «бабушкин» сундук. В период средневековья в деревянных сундуках и металлических ларцах хранили дорогие вещи. Одним из самых знаменитых в истории был сейф, выкованный собственноручно королем Франции Людовиком XVI. В нем король хранил ценные документы.

Современные производители предлагают огромное разнообразие взломостойких, огнестойких и комбинированных сейфов. Вместе с экспертами различных компаний попробуем разобраться, что же происходит на рынке сейфов сейчас и каковы перспективы развития этого рынка в России.

Специфика и тенденции мировых рынков сейфов

Специфику существования и развития мировых рынков сейфов во многом определяют факторы исторического и национально-ментального характера.

Рынок сейфов в Европе — сложившаяся и относительно замкнутая структура. Исторически он развивался стабильно и поступательно, без особых экономических потрясений. Здесь сформировалась культура хранения материальных ценностей в сейфах. Она, несомненно, является основной движущей силой развития этого рынка.

Европейский рынок насыщен продукцией и по объему в деньгах значительно превосходит рынки в других странах. Его особенность — довольно жесткая система сертификации

По словам **начальника отдела маркетинга компании «Промет» Ильи Самуэльевича Духовного**, исторически сложилось так, что в Европе наиболее развит сегмент взломостойких сейфов, чего нельзя сказать о рынках США, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, где физические лица и малый бизнес предпочитают огнестойкие сейфы. Объясняется это культурно-историческими условиями жизни народов. Большинство американцев проживает в небольших частных домах, и пожары у них случаются значительно чаще, чем кражи. На Ближнем Востоке действуют законы шариката — за кражу вору отрубают руку. Здесь не воруют «по мелочи» — кража обходится для здоровья слишком дорого.

Страны же Юго-Восточной Азии являются ведущими производителями огнестойких

Широкое распространение сейфы в современном их понимании получили в 19 веке. В Англии произошла промышленная революция. С развитием капитализма увеличилось количество богатых людей, которым было что терять, поэтому потребность в сейфах возросла.

товара. Лабораторий, производящих испытание продукции, в Европе немного. Получить сертификат для сейфа по европейским стандартам непросто. Поэтому производители тщательно следят за качеством продукции. Ведь в условиях видимой замкнутости европейского рынка, на котором присутствует относительно небольшое число узнаваемых производителей, любой случай реализации некачественного продукта обернется непоправимым ударом по репутации.

сейфов, т.к. технология их создания пришла туда из США и Японии и распространилась на ее ближайших соседей, которые имеют более дешевую рабочую силу для производства огнестойких сейфов.

Илья Духовный («Промет») выделяет несколько основных тенденций на мировых рынках сейфов.

Во-первых, продажи сейфов в корпоративном секторе рынков за рубежом заметно снижаются. При этом растет спрос со сторо-

ны физических лиц. Причина тому мировой экономический кризис. Корпорации сократили рост, соответственно, спрос на сейфы и офисную металлическую мебель упал. Кроме этого, появилось недоверие к банкам, и люди предпочитают хранить сбережения в домашних сейфах.

Во-вторых, в Европе и в США наблюдается рост сектора так называемых легких дешевых сейфов, предназначенных для хранения не очень важных документов или носителей информации. Такие сейфы не смогут уберечь имущество от профессиональных грабителей, но сохраняют его от домохозяев или любопытных соседей, например, в студенческих общежитиях.

В-третьих, на Западе наблюдается тенденция распространения «умных» сейфов — устройств, которые работают по принципу банкоматов. При помощи такого устройства клиент может положить деньги на собственный счет, снять со счета необходимую сумму или оплатить услугу без банковского операциониста. Устройства несколько другого типа облегчают жизнь кассиров и инкассаторов, т.к. позволяют не только спрятать деньги, но и одновременно пересчитать их и автоматически сообщить о необходимости их инкассировать. Актуальна установка подобных устройств в местах, с удаленным доступом, например, на бензоаправках. В Европе для функционирования «умных» сейфов разрабатывается соответствующая законодательная база. Но даже на Западе это относительно новый и перспективный сегмент рынка, на котором доля продаж пока невелика.

Специфика и тенденции российского рынка сейфов

Российский рынок сейфов представлен целой плеядой производителей, поставщиков и дистрибуторов, крупнейшими среди которых являются компании «Биоинъектор», «Банкор», «Виста», «ДВК», «ОЦС», «Промет», «Рипост», «Модуль», «Трезор» и многие другие.

При этом эксперты единогласно заявляют, что российский рынок сейфов находится в стадии развития.

Менеджер компании «Банкор» Андрей Нестеров объясняет такую ситуацию «общей недоразвитостью банковского сектора и его слабой технической оснащенностью».

Российский рынок не насыщен продукцией и поэтому весьма перспективен. В последнее десятилетие наблюдался стабильный рост спроса на сейфы. Но российский рынок, несомненно, испытал влияние мирового экономического кризиса. В первой половине 2009 года спрос на сейфы снизился. «Это можно объяснить тем, что в хорошие времена фирмы росли. Сейчас их рост приостановился, персонал сокращается и потребность в сейфах также пошла на убыль», — говорит **Илья Духовный («Промет»)**.

В то же время на фоне падения доверия к банкам и в связи с ростом преступности в России вырос спрос на сейфы со стороны физических лиц. В настоящее время наблюдается постепенное возрождение спроса в корпоративном сегменте рынка, т.к. среди компаний начали появляться более оптимистические настроения и уверенность в преодолении экономического кризиса.

Есть компании, которые, несмотря на кризис, не испытали падения спроса на сейфы.

Менеджер ГК «САМСОН» Александр Боков отмечает: «Для нашей организации сейфы — товар достаточно новый. Мы занимаемся сейфами всего около трех лет. Для нас каждый год существенно увеличивает объемы продаж. Даже в кризисный 2009 год, несмотря на общий спад на рынке металлической мебели, у нас спада как такового нет, потому что в нашем ассортименте — это товар, набирающий обороты. Для нас тенденция положительная. При той стабилизации, которая наметилась на рынке в целом, мы ждем только роста продаж. С развитием бизнеса, производства, спрос на сейфы во всех организациях — и в бюджетных, и в коммерческих — только растет».

Касаясь специфики российского рынка сейфов, **руководитель отдела продаж компании «Трезор» Надежда Баженина** отмечает: «В России акценты смещены в сторону металлической мебели, потому что своеобразная рекламная подача говорит покупателю, что можно купить гораздо дешевле то, что называется сейфом, но на самом деле таковым не является. К сожалению, в России отсутствует культура хранения ценностей как таковая. Сейфовый сегмент в цивилизованных странах отталкивается от стандартов и требований страховых компаний, выработанных на основе многолетнего опыта, а у нас покупатели руководствуются бюджетом. Особенно это чувствуется в регионах». **Илья Духовный («Промет»)** комментирует: «В том, что в Рос-





сии отсутствует культура хранения ценностей, есть доля правды. Но она развивается и у нас. Когда все мы были в общем-то одинаково бедные, особо красть было нечего. Когда у людей количество денег стало очень разным, они начали думать об их сохранности».

Александр Боков (ГК «САМСОН») говорит: «Российский рынок сейфов не насыщен во многом вследствие того, что потребитель пока не осознает в полной мере, что эта вещь необходима. В России еще не сложилась культура их использования. На Западе же сейф — привычное дело. Тем не менее, в России с развитием бизнеса наметилась тенденция к увеличению количества сейфов».

Кстати, 25 апреля 2009 года был установлен рекорд, который занесен в книгу рекордов России. Команда компании «Промет» покорила одну из вершин в Гималаях пик Мера Центральная и на высоте 6461 метр над уровнем моря установила сейф Valberg ASM-25EL, который отлично работал в суровых погодных условиях.



Какое соотношение между отечественной и импортной продукцией на российском рынке? 15-20 лет назад развитого производства сейфов в России не было. Рынок был заполнен импортной продукцией. В настоящее время ситуация кардинально изменилась. Преобладают образцы отечественного производства, по крайней мере, в самом востребованном сегменте рынка — в сегменте взломостойких сейфов. **Илья Духовный («Промет»)** рассказывает: «На российском рынке доля импортных сейфов в последние годы не превышала четверти. В отличие от ситуации 12-15-ти летней давности, когда соотношение было скорее обратным. Это можно объяснить тем, что, как и во многих других областях экономики, на рынок сейфов очень сильно повлиял кризис 1998 года. Тогда цены на импорт так выросли, что те производители, которые уже существовали, стали развиваться значительно лучше, либо появились новые. В частности наша компания до 1998 года была чистым импортером. В 2000 году мы открыли свой завод. Сейчас 75 процентов продаж у компании «Промет» — это наша собственная продукция».

Большинство экспертов сходятся во мнении о том, что отечественная продукция дешевле импортной и по качеству уступает иностранным образцам. При этом в России существуют ощутимые проблемы с сертификацией сейфов, которая вызывает ряд сомнений и, прежде всего, именно у крупных отечественных производителей. «Для названия системы сертификации в России, как писал кто-то из наших конкурентов, используется слово «сертификация». С одной стороны, у нас сейфы являются продукцией, подлежащей обязательной сертификации. С другой стороны, частично «благодаря» этому, у производителей или импортеров появляется желание получить сертификат самым простым путем. В России сертификационных лабораторий более тридцати. Для сравнения в Германии их три-четыре. Поэтому в России найти специалистов, которые имеют лицензию на сертификацию сейфов и при этом готовы посмотреть сквозь пальцы на то, что вы сделали, не очень сложно», — говорит **Илья Духовный («Промет»)**.

«Сертификат на продукцию в России очень

легко получить — в этом заключается основная проблема. Российский сертификат ничего не гарантирует. Зачастую российские производители специально готовят отдельные образцы для испытаний, что подтверждает их неуверенность в качестве своей продукции», — считает **Надежда Баженина («Трезор»)**.

Руководитель интернет-магазина сейфов SteelSafe.ru Иван Шумилов утверждает, что слабая система сертификации в России во многом определяется незаинтересованностью потребителя: «Российские производители нередко пренебрегают сертификацией своей продукции — такая процедура стоит времени и денег. Но это нежелание обусловлено потребителем, который редко интересуется классом защиты приобретаемого изделия. В России в отличие от той же Европы нет привязки страховщиков к классу защиты сейфа при страховании ценного домашнего имущества. У нас это всё впереди. Для ввоза импортной продукции необходимо в обязательном порядке сертифицировать её в соответствии с российским стандартом ГОСТ Р 50862-2005. Для отечественной продукции такого требования нет, соответственно, нет необходимости в сертификате — поэтому иногда продукция некоторых российских производителей не сертифицируется». **Илья Духовный («Промет»)** отмечает: «Сертификация обязательна для всех сейфов и, если кто-то из российских производителей этого не делает, то он прямо нарушает закон».

От отсутствия жесткой и упорядоченной системы сертификации страдают, главным образом, крупные российские производители сейфов, выдающие на рынок конкурентоспособную продукцию. Недобросовестное отношение к делу отдельных компаний в России, несомненно, подрывает их авторитет.

В том, что на российском рынке существуют видимые проблемы с сертификацией, эксперты единогласны.

Сильна ли конкуренция на отечественном рынке сейфов? Эксперты сходятся во мнении, что конкуренция на разных сегментах рынка сейфов различна. «Если говорить о российском рынке, то конкуренция сильна между отечественными производителями сейфов «эконом-класса» и поставщиками изделий китайского производства», — говорит **Надежда Баженина («Трезор»)**.

«В данный момент в России достаточно много производителей взломостойких сейфов. Конкуренция среди них не так высока в связи с разбросом предприятий по регионам. Огнестойкие сейфы в основном завозят из Юго-Восточной Азии, но есть и отечественные производители. Торговых марок не так много и цены на аналогичные модели приблизительно одинаковые», — отмечает **Андрей Нестеров («Банкор»)**.

«Нет секторов рынка, где был бы какой-то монополист, конкуренция есть везде. Если монополист и возникает, то это не очень надолго. Например, есть такой сегмент как огневзломостойкие сейфы. До какого-то времени это были только импортные и поэтому очень дорогие европейские и редко американские изделия. Позже конкуренцию им составили отечественные образцы и, в первую очередь, «Промет». В целом по России, если оценивать в деньгах, европейская продукция это 7-9 процентов, Юго-восточная Азия и Китай — 15-17 процентов, остальное — продукция отечест-





Илья Духовный
(«Промет»)



Надежда Баженина
(«Трезор»)



Андрей Нестеров
(«Банкор»)



Александр Боков
(«САМСОН»)



Иван Шумилов
(SteelSafe.ru)

венного производства», — рассказывает **Илья Духовный («Промет»)** (см. диаграмму 1).

Говоря о розничных продажах, **Иван Шумилов (SteelSafe.ru)** комментирует: «Конкуренция среди продавцов довольно сильна, так

Говоря о наиболее продаваемых типах сейфов, **Андрей Нестеров («Банкор»)** отмечает: «В ассортименте компании «Банкор», наиболее продаваемыми являются взломостойкие и огнестойкие сейфы. В абсолютных цифрах

Любой сейф можно вскрыть. Но для этого потребуется определенный набор инструментов, а вскрытие займет некоторое время. Набор инструментов и время вскрытия сейфа указывают в сертификате. Существует понятие коэффициента взломостойкости, который определяется как функция времени взлома сейфа и используемого при этом инструмента: ручного электрического, термического.

иногда участники рынка для обеспечения необходимого уровня продаж прибегают к таким крайним мерам, как демпинг».

Отечественный производитель уверенно отвоевывает рынок у иностранных. Указанная тенденция объясняется тем, что сейфы отечественного производства значительно дешевле импортных. Показательным в этом отношении является сегмент огнестойких сейфов, которые традиционно привозили на российский рынок из стран Юго-Восточной Азии. «До недавнего времени самым крупным сегментом рынка, где правила бал иностранные производители, были огнестойкие сейфы. Этот сегмент занимал 13-15 процентов рынка. Сейчас мы начали делать огнестойкие сейфы и считаем, что в ближайшее время доля их импорта уменьшится. В настоящее время в секторе огнестойких сейфов Азия пока остается конкурентом, поскольку в России производство таких изделий только налаживается. В секторе взломостойких сейфов отечественная продукция составляет хорошую конкуренцию европейской, т. к. европейские образцы намного дороже», — отмечает **Илья Духовный («Промет»)**.

Спрос

Спрос, по мнению большинства экспертов, определяется во многом индивидуально клиентом. В целом наиболее высокий спрос отмечается в дешевом и среднеценовом сегментах рынка. Общая тенденция такова: покупают то, что дешевле, совсем не вникая в вопросы качества продукции.

Надежда Баженина («Трезор») говорит: «Зачастую, покупая сейф, клиент несильно задумывается об основных функциях изделия, руководствуясь в большей степени внешним видом, ценой, весом и интерьером. Причина этого — нехватка информации и отсутствие опыта. Серьезные сейфы, в полной мере соответствующие, а иногда и превышающие жесткие требования стандартов, приобретают чаще иностранные компании, либо клиенты, наученные печальным опытом».

доли их продаж распределяются в соотношении 50:50. В сегменте взломостойких сейфов наибольшим спросом пользуется отечественная продукция. Доля продаж комбинированных (огневзломостойких) изделий невелика из-за их высокой стоимости. В банковском секторе наибольшим спросом пользуются взломостойкие сейфы, сейфы для хранения ценных бумаг и депозитные сейфы.

Александр Боков (ГК «САМСОН») рассказывает: «В ассортименте ГК «САМСОН» представлены взломостойкие сейфы не выше первого класса. Есть огневзломостойкие, но они дороже и поэтому продаются пока нечасто. Очень большая группа — изделия нулевого класса. В настоящее время они продаются лучше всего».

Касаясь вопроса о габаритах сейфов, **Надежда Баженина («Трезор»)** отмечает: «Наиболее запрашиваемый размер сейфа — «под стол», т. е. все, что не превышает 70 см. Для серьезных сейфов, как правило, в помещении выделяется определенное место и размеры их не так уж важны. Перед производителями всегда ставится задача увеличения внутреннего объема изделия при сохранении его габаритов. А это означает применение более сложных современных технологий и, соответственно, более высокие затраты на производство».

«Основная доля продаж приходится на настольные сейфы. В ряде случаев потребитель задает вопрос о возможности крепления сейфа к полу (стене)», — говорит **Андрей Нестеров («Банкор»)**.

Оценивая самые популярные марки сейфов, имеющиеся в ассортименте, эксперты дают следующие комментарии...

«Поскольку у компании «Промет» примерно 35 процентов рынка сейфов, — отмечает **Илья Духовный («Промет»)**, — то наиболее успешная торговая марка — это наша торговая марка Valberg. Безусловно, она не единственная, поскольку 35 процентов — это не сто. Среди иностранных производителей огнестойких сейфов наиболее продаваемыми являются



Диаграмма 1. Доли сейфов отечественного и импортного производства в деньгах на российском рынке.



Тораз и Safeguard (Корея). А из Европейских — немецкая марка Format, итальянская Technomax и финская KASO. На депозитных ячейках доля импорта значительно выше. Но в указанном сегменте рынок в этом году рухнул процентов на семьдесят, поскольку эта продукция исключительно для банков. Там хорошо продаются депозитные ячейки шведского производства».

Иван Шумилов (SteelSafe.ru) поясняет: «В целом спрос постоянно растет. И производители, и поставщики стараются реагировать на него, не допускать дефицита на рынке. В конце 2008 года наблюдался всплеск продаж, который был обусловлен паникой, поразившей финансовый сектор, — люди перестали доверять банкам, снимали деньги со своих депозитов и несли их домой. Масла в огонь подлило ухудшение криминогенной обстановки. Продажка во втором квартале 2009 года обусловлена, во-первых, снижением покупательной способности населения и, во-вторых, насыщением рынка (кто хотел срочно купить сейф — купили его в октябре-ноябре). Сейчас спрос снова возобновился, причина — рост покупательной способности населения, укрепление уверенности в преодолении кризиса». **Иван Шумилов (SteelSafe.ru)** констатирует, что лидерами в сфере интернет-продаж являются торговые марки Valberg и Aiko.

О сейфовых замках

Илья Самуэльевич Духовный («Промет») рассказывает: «В предпочтениях типов замков, несомненно, существуют национальные особенности. Скажем, в США ключевой замок на сейфе — это нонсенс. Там такого практически не продается. Замок может быть либо электронным, либо, что более распространено и привычно, кодовым механическим. В Европе, наоборот, кодовые механические за-

По российскому стандарту выделяют 10 классов взломостойкости сейфов. Чем выше класс взломостойкости, тем грабителю труднее открыть сейф. На рынке наиболее широко представлены сейфы 0-5 классов. Сейфы более высоких классов в массовом производстве не присутствуют. Они используются в банках и депозитариях.

По данным компании «Трезор», лидерами корпоративных продаж в ассортименте компании являются огнестойкие сейфы Diplomat (Южная Корея), огне- и взломостойкие сейфы KASO (Финляндия), а в частном сегменте — сейфы производства Bordogna (Италия) и SMP (Англия). «Наш выбор продукции обусловлен сочетанием самого высокого качества и оптимальной цены», — говорит **Надежда Баженина («Трезор»)**.

Андрей Нестеров («Банкор») лидерами продаж среди российских торговых марок называет Кросна-Сейф, Valberg, а среди иностранных Aiko и Тораз.

Александр Боков (ГК «САМСОН») отмечает высокие продажи марок Тораз, Valberg и Aiko.

В сфере интернет-продаж наблюдается следующая картина (см. диаграмму «Динамика числа заказов за 2008-2009 год»).

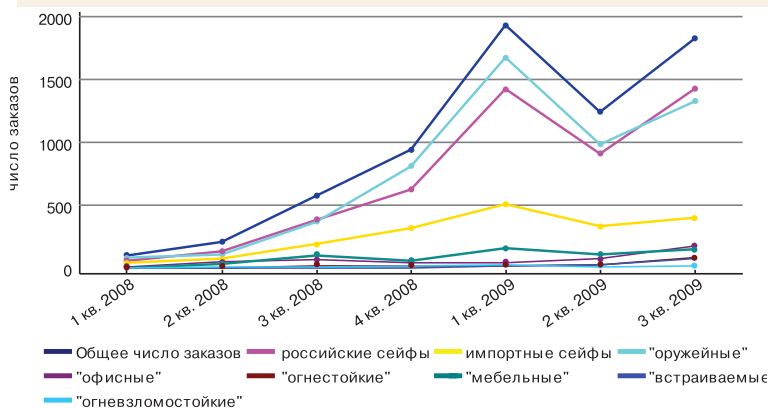
мки продаются в значительно меньшей степени, чем электронные или ключевые. Есть, конечно, тенденция перехода к электронным замкам. Но в Европе за много лет привыкли к ключевым замкам. США перешли на кодовые замки лет восемьдесят назад. Для них это стало стандартом. В Европе это стандартом не стало. Россия в указанном отношении ближе к Европе».

Эксперты отмечают, что для покупателя тип замка имеет значение. Но не все покупатели знают, что тип сейфового замка всегда соответствует классу сейфа. Это значит, что на изделие высокого класса не может быть установлен замок классом ниже.

Производства достойных сейфовых замков в России пока нет. **Илья Духовный («Промет»)** отмечает: «Хороших сейфовых замков в России до недавнего времени не делали совсем. Сейчас несколько производителей пытаются наладить их выпуск, но тем не менее... Самые распространенные марки замков — это немецкие ключевые и электронные замки Kaba-Mauer (Германия) и STUV (Германия). La GARD и еще ряд компаний производят более специфические замки. В основном для депозитных ячеек».

Надежда Баженина («Трезор») отмечает тенденцию предпочтения клиентами электронных замков: «В последнее время люди стали отдавать большее предпочтение электронике. Раньше разница между одной и той же моделью сейфа с разными замками была существенная: электронные замки стоили намного дороже механических и тем более ключевых. Со временем мы добились того, что стоимость электронного замка уменьши-

Динамика числа заказов в канале интернет-продаж за 2008-2009 год.





лась, а качество выросло. Однозначно, электроника удобнее, она все больше и больше входит в наш мир. Если говорить о сейфах для хранения документов и небольших ценностей, то самые простые электронные замки гораздо удобнее, чем механика или ключ. Для более сложных задач электронный замок так же предпочтителен благодаря возможностям программирования в соответствии с требованиями клиента».

Илья Духовный («Промет») комментирует: «Электронные замки подешевели по сравнению с прошлыми временами. Замок с набором определенных функций 15 лет назад стоил заметно дороже, чем сейчас. Зато появились замки с функциями, которых не было раньше».

По-прежнему силен и традиционный рынок сейфов с ключевыми замками. **Андрей Нестеров («Банкор»)** отмечает: «Среди взло-



мостойких сейфов наибольшим спросом пользуются изделия с ключевыми замками, поскольку это сейфы в стандартной комплектации. Они имеют невысокую стоимость и достаточную надежность. Реже продаются сейфы с электронными или комбинированными замками. Огнестойкие сейфы выпускаются в разных комплектациях, поэтому продаются приблизительно в равных пропорциях относительно типа замка».

Александр Боков (ГК «САМСОН») комментирует: «Чаще покупают сейфы с ключевыми и электронными замками. Кодовым замком потребитель не доверяет, потому что пользоваться ими достаточно сложно — необходимо привыкнуть».

В целом эксперты рассматривают несколько покупательских групп на рынке сейфов. «Есть люди, для которых основная цель покупки сейфа — получить минимальную защиту и потратить на это дело минимальные деньги. Как правило, они получают за эти деньги защиты меньше, чем надеются, но не готовы при этом потратить большую сумму. А есть, например, специфическая категория оружейных сейфов. Если вы хотите купить оружие, вы должны получить документ от участкового о том, что у вас под него есть сейф. Для решения этой задачи достаточно самого дешевого ящика. С другой стороны, существуют оружейные сейфы, которые стоят 100-200 тысяч рублей. Они служат для удовлетворения тщеславия хозяина — вот другая покупательская группа», — говорит **Илья Духовный («Промет»)**.

Эксперты говорят о покупательских группах, готовых платить большие деньги за изделия, изготовленные в Европе; о группах, предпочитающих продукцию отечественного производителя; а также о покупателях, которые особенно не разбираются в характеристиках сейфов. Последние приобретают дешевую продукцию.

Иными словами, тот или иной вид сейфов всегда находит своего покупателя. Для реселлера важно определить, на какие покупательские группы сделать ставку.

Перспективы и прогнозы

Эксперты дают достаточно оптимистические прогнозы относительно развития отечественного рынка сейфов. Перспективность российского рынка во многом определяется тем, что он пока не насыщен товарами. С другой стороны, эксперты отмечают, что для развития рынка необходимы стабильная экономика и соответствующая законодательная база. «Рынок должен значительно расти, если будут благоприятные экономические условия», — констатирует **Андрей Нестеров («Банкор»)**. «Если экономическая ситуация будет развиваться в положительную сторону, будут пользоваться спросом более дорогие и качественные изделия».

В целом рост должен быть», — отмечает **Александр Боков (ГК «САМСОН»)**. «Российский рынок будет расти, развиваться — при этом рост будет выражаться как в объеме продаж, так и в улучшении качества продукции», — говорит **Иван Шумилов (SteelSafe.ru)**. **Надежда Баженина («Трезор»)** дает следующие прогнозы: «Качество отечественной продукции со временем должно улучшиться. В любом случае более дешевый товар пользуется большим спросом. Но с ростом благосостояния меняется отноше-

ние к ценностям, возрождается культура их хранения. Очевидно, что спрос на серьезные сейфы будет расти».

Эксперты указывают и на отдельные перспективные сектора российского рынка сейфов, которые, несомненно, будут развиваться.

Иван Шумилов (SteelSafe.ru) обращает внимание на то, что в будущем «на российском рынке доля отечественной продукции продолжит увеличиваться».

По словам **Ильи Духовного («Промет»)**, бу-

сейфового рынка, который у нас еще находится в зачаточном состоянии».

Иван Шумилов (SteelSafe.ru) говорит: «С 2008 года наблюдается поступательный рост продаж. Вследствие кризиса свои позиции в структуре продаж ощутимо усилили изделия российского производства — в общем и оружейные сейфы — в частности. В перспективе мы ожидаем сокращения доли оружейных сейфов и увеличения доли офисных и огнестойких».

Долгое время замки были самым слабым местом в конструкции сейфов. В 19 веке обычно использовали замки с ключом, взломать которые для грабителей было несложно. Для этого они орудовали обычным ломом или в замочную скважину насыпали порох и взрывали замок. Механические замки с дисками и шифром грабители научились открывать при помощи медицинского стетоскопа: при попадании в паз правильная цифра в шифре издавала характерный щелчок, который был отлично слышен. Поэтому появились дисковые замки, которые издавали щелчки, сбивающие недоброжелателя с толку. В настоящее время в конструкции сейфов используются ключевые, механические кодовые, электронные сейфовые замки и — изобретение последних пяти лет — биометрические замки.

дет расти сектор огнестойких сейфов отечественного производства, которые в ближайшее время должны потеснить сейфы из стран Юго-Восточной Азии.

Наметились условия для развития рынка сейфов для магнитных носителей информации. **Надежда Баженина («Трезор»)** отмечает: «Все больше компаний сталкиваются с проблемой сохранения электронных данных от несанкционированного доступа и от опасных факторов пожара. Еще в 60-х годах в Финляндии были разработаны огнестойкие сейфы, обеспечивающие защиту содержимого в течение двух часов. Это отдельный сегмент

В целом российский рынок сейфов весьма и весьма перспективен, т.к. далек от насыщения. Впереди решение проблем с системой упорядоченной сертификации товара, принятие соответствующей законодательной базы. Культура правильного сохранения ценностей среди корпораций и физических лиц формируется в России довольно интенсивно, что, несомненно, создает хорошие предпосылки для развития и корпоративного, и частного сегментов рынка сейфов. Спрос на сейфы постепенно возобновляет рост, т.к. у потенциального покупателя появилась твердая уверенность в преодолении финансового кризиса.

Банковское, офисное оборудование. Огромный выбор сопутствующих товаров и расходных материалов.



Банковское оборудование

- Счетчики банкнот
- Детекторы валют
- Сортировщики
- Счетчики монет
- Уничтожители бумаг
- Свайсы

Расходные материалы и сопутствующие товары

- Сургунницы
- Расходные материалы для инкассации
- Паналы для ключей
- Типографская продукция
- Инкассаторские сумки
- Столы кассира, тележки
- Планки
- Пломбировка
- Денежные ящики
- Информационные табло
- Рабочее место кассира
- Калькуляторы
- Шкафы для ключей
- Справочники валют
- Дозиметры-радиометры
- Лупы

+7(495) 921 34 31

+7(495) 380 20 43

Россия, 107023, Москва
ул. Б. Семёновская, д. 49
www.bankor.ru

БАНКОР
БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ