



«... Все-таки сделать дверь и сделать замок - это не одно и то же»

В ноябрьском номере журнала «Дверное дело» было опубликовано большое интервью с генеральным директором ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» - Минкиным Сергеем Николаевичем. В этом интервью подробно освещаются вопросы современного состояния замочной отрасли - производственные проблемы, влияние общего финансового и политического контекста на развитие отрасли, а также уровень конкуренции среди производителей дверных замков и поведение некоторых недобросовестных дверных компаний.

Полный текст интервью читайте на стр. 2.



Минкин С.Н.

Реорганизация ЗАО «МЕТТЭМ-Производство»

С 19 января 2015 года ЗАО «МЕТТЭМ-Производство» реорганизовано в ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО». Изменилась организационно-правовая форма компании. Наименование компании тоже было изменено: теперь слово ПРОИЗВОДСТВО в названии пишется заглавными буквами. Новые реквизиты

ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» доступны в разделе «Контакты» официального сайта компании - www.mettem.ru. Также в разделе «Контакты» можно посмотреть и скачать официальное информационное письмо с этой новостью.

Кроме этого, с 3 сентября 2015 года завод, на котором изготавливаются замки МЕТТЭМ®, получил

новое название - ООО «Механический завод МЕТТЭМ». В связи с этим напоминаем, что изменение наименования юридического лица не требует внесения изменений в договоры, соглашения и прочие документы, содержащие его прежнее название.

МЕТТЭМ® Лидер: поговорим о сильных

Страница 3 данного номера «Новости МЕТТЭМ®» полностью посвящена уникальной новинке МЕТТЭМ® - врезному замку ЗВ8 611.0.1 МЕТТЭМ® Лидер. Эта модель замка отличается от всего, что имеется на сегодняшний день на рынке замочно-скобяных изделий.

На данный момент дверной замок Лидер не поддается вскрытию ни одним из известных неразрушающих способов.

Естественно, что такое изделие вызывает повышенный интерес со стороны всех участников рынка запирающих устройств. На странице газеты, посвященной Лидеру, представлены тезисы



Льюис Биддл (Lewis Beadle)

сы большого материала об этом замке «МЕТТЭМ® Лидер: поговорим о сильных», написанного специалистом из Нижнего Новгорода Владимиром Молодовским.

Кроме этого, все желающие смогут прочесть заметку, в ко-

торой описаны впечатления от Лидера известного английского специалиста по дверным замкам Льюиса Биддла.

Полный текст статей читайте на стр. 3.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В последнее время в замочно-дверной отрасли наметилась довольно опасная тенденция. Многие дверные компании (грешат этим, как правило, компании крупные) стремятся снять с дверного замка его бренд. Казалось бы, вещь невиданная. Ведь замок не безымянное изделие. В него вкладывается труд многих людей. Производитель замка отвечает за качество своей продукции, постоянно дорабатывает и модернизирует уже существующие модели, а также регулярно выпускает новинки. Это, конечно, только хороший производитель. Но ведь и дверные компании хотят иметь в своем арсенале замки именно хорошего производителя, не правда ли? Тогда зачем с такого дверного замка снимать его бренд?

Дверные компании, о которых здесь идет речь, стремятся либо вообще снять бренд с дверного замка, таким образом выдавая дверь с замком за единый бренд, либо придумывают новое название для дверных замков. Причем правообладателями этого названия являются сами же производители дверей. Делается все это для того, чтобы у покупателя возникло ощущение, что данные дверные замки производятся исключительно для дверей марки X.

В любом случае, мы как производитель дверных замков считаем подобные действия дверных компаний по крайней мере некрасивыми, а часто даже и вводящими в заблуждение покупателей их продукции. Если вы снимаете название замка, то чем вы руководствуетесь? Желанием выдать этот замок за свой? Но для того чтобы ставить на замке свой логотип, его нужно производить. Или открыто говорить о том, кто производитель данного изделия. Может быть, дверные компании стесняются ставить логотипы некоторых замочных брендов на свои двери? Но тогда возникает вопрос: зачем же в двери ставятся такие замки, имени которых стесняются?

Ситуация, когда на дверной замок помещается свежесозданный логотип, ставит покупателя двери с таким замком в очень неловкое положение. Если с этим замком возникнут какие-то проблемы (или просто покупателю станет интересно поискать информацию об этом замке в открытых источниках), то таких замков, кроме как в своей двери, он нигде больше не найдет. Разве это способно вызывать доверие и к замку, и к двери, в которой он стоит? Тем более что часто даже сам производитель двери дает очень расплывчатую информацию относительно места производства этих замков, наличия сертификатов на них и гарантийных сроков.

Наверное, причина такого поведения дверных компаний все-таки кроется в их желании поставить производителей запирающих устройств в подчиненное по отношению к ним положение. Мол, замок без двери никому не нужен. На это МЕТТЭМ® возразит: но ведь и дверь без замка тоже никому не нужна. Никому.

Накладные замки МЕТТЭМ®: 4-й класс ГОСТ

Накладные замки серии МЕТТЭМ® КЛАССИКА теперь производятся только в 4-м классе безопасности по ГОСТ (кроме модели ЗН4 090.0.0 - это замок 2 класса).

Обращаем ваше внимание на то, что вместе с изменением класса этих изделий поменялись и их наименования. В частности, последняя цифра в наименовании этих моделей - 1. Вот как теперь называются накладные замки: **ЗН4 030.0.1, ЗН4 030.1.1, ЗН4 032.0.1, ЗН4 032.1.1**

Сертификаты, подтверждающие 4-й, самый высокий класс безопасности по ГОСТ накладных замков МЕТТЭМ®, можно посмотреть на официальном сайте ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» в разделе «Сертификаты».

Группа компаний МЕТТЭМ празднует 25-летие

Группа компаний МЕТТЭМ, частью которой является ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО», в 2015 году празднует 25-летие со дня своего основания.

В ГК МЕТТЭМ входят компании из разных производственных отраслей - ЗАО «МЕТТЭМ-Технологии» (фильтры для очистки воды БАРЬЕР), ООО «Байтэрг» (производство видеокamer для видеонаблюдения), ООО «МЕТТЭМ-М» (производство и сервисное обслуживание тахографов и спидометров) и другие - всего более 20 российских и зарубежных компаний.

На сайте www.mettem.ru можно посмотреть документальный фильм, снятый к 25-летию ГК МЕТТЭМ.

Сертификаты официальных дилеров МЕТТЭМ®

В 2015 году сертификаты официальных дилеров МЕТТЭМ® получили компании «АЛЕКС-КОМ» и «Картироль».

Компания «АЛЕКС-КОМ» - давний партнер МЕТТЭМ® в Воронеже. Эта организация с 1996 года занимается продажей дверных замков и фурнитуры. «АЛЕКС-КОМ» предлагает своим покупателям практически весь ассортимент продукции МЕТТЭМ®.

«Картироль» (ИП Васильев А.В.) - партнер МЕТТЭМ® в Ростове-на-Дону. Эта компания более 10 лет занимается поставками замочно-скобяных изделий. Ассортимент МЕТТЭМ® в компании «Картироль» включает в себя все основные модели дверных замков МЕТТЭМ®.

Окончание. Начало на стр. 1.

О нынешнем состоянии и перспективах производства дверных замков (а также о многом другом, имеющем однако к замкам непосредственное отношение) мы поговорили с МИНКИНЫМ Сергеем Николаевичем – бессменным руководителем ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» (дверные замки и фурнитура ТМ МЕТТЭМ®)

- Как вы оцениваете общее состояние замочной отрасли на сегодняшний момент?

Это точно не рост. Вместе с тем я и не думаю, что уж совсем кризис. Наверное, правильнее всего будет сказать, что замочная отрасль находится в данный момент в состоянии стагнации. Однако я надеюсь, что ближайшая перспектива будет для замочной отрасли хорошей. Именно сейчас, на мой взгляд, существует хорошая возможность выйти на рынок с новыми изделиями, не уступающими зарубежным аналогам по качеству, но существенно более доступными по цене.

- Как повлияла тенденция импортозамещения на замочную отрасль в целом и конкретно на вашу компанию?

Только положительно. Отечественные изделия стали успешнее конкурировать по цене с иностранными производителями из Италии и Турции, учитывая, что, к примеру, качество нашей продукции всегда было сопоставимым с зарубежными аналогами. Изменения в конкуренции с иностранными производителями произошли за счет колебаний курсов валют.

- Перечислите основные проблемы отрасли, которые, по вашему мнению, мешают ей развиваться быстрее.

Основная проблема – это оснащенность оборудованием (и, как следствие, современными технологиями). Пока что у производителей замочной отрасли нет замкнутого цикла. Ведь движение отрасли вперед зависит преимущественно от прогрессивных видов технологической обработки, а это в первую очередь – импортное оборудование. Отечественного оборудования такого плана на сегодняшний день нет, и не очень понятно, когда оно появится. И здесь возникает следующая ситуация. С одной стороны, мы успешно конкурируем по готовым изделиям с теми же итальянцами и турками, а с другой – своего оборудования у нас не производится, и из-за нестабильного курса валют мы поставлены в невыгодное положение.

- Как вы оцениваете уровень конкуренции в замочной отрасли? И какой конкурентной политики придерживается ваша компания?

Конкуренция среди российских производителей очень высокая, но не всегда цивилизованная.

« По большому счету, честной конкуренции в замочной отрасли, к сожалению, пока не существует. Это связано с тем, что не все участники рынка хотят честно конкурировать. »

Некоторые замочные компании до сих пор демпингуют, хотя в первую очередь сами же от этого и страдают. Соответственно, другие участники рынка, например наша компания, тоже вынуждены во многих моментах искусственно сдерживать цены на свою продукцию, несмотря на то что металл дорожает, бензин дорожает, да и много еще чего происходит. До тех пор пока в замочной отрасли будут такие



Минкин С.Н.

вот недобросовестные участники рынка, и все – и производители замков, и потребители, и сами инициаторы такой конкуренции – будут страдать от этого.

- В связи с конкуренцией – следующий вопрос, касающийся дешевой китайской продукции. Насколько такая продукция влияет на замочную отрасль?

В данном случае, как говорится, нельзя стричь всех под одну гребенку. Китайские замки тоже бывают разные – и совсем простые, и приемлемые по качеству. Другой вопрос, что до недавнего времени и те, и другие стоили на порядок меньше, чем аналогичные импортные модели. И это, конечно, создавало для отечественных производителей – для нашей компании, во всяком случае, точно – большие трудности. Однако в последнее время в связи с изменением курсов валют ситуация поменялась, и китайская продукция уже больше не может похвастаться своими бросовыми ценами. Разница в цене ушла, а стало быть, выбор потребителя сместился в пользу отечественного производителя.

Кстати говоря, основной проблемой, связанной с совсем уже дешевыми китайскими замками, была даже не их цена (хотя и она тоже, безусловно). Основные трудности создавала и до сих пор создает позиция продавцов замков, дверей, фурнитуры, которые часто вводят в заблуждение покупателей относительно качества дешевой китайской продукции. Например, обычную металлическую дверь, предназначенную для установки в офисы или другие помещения подобного рода, выдают за укрепленную и взломостойкую, которую можно ставить чуть ли не в банковское хранилище.

« Само присутствие низкопробных китайских изделий на рынке приучило потребителя к тому, что, грубо говоря, замок может стоить какие-то копейки, поэтому, скажем, аналогичный замок МЕТТЭМ® кажется этому потребителю очень дорогим в сравнении с китайским. »

Как следствие – конечному покупателю бывает довольно трудно объяснить, что хороший дверной замок просто-напросто не может стоить столько, сколько стоит его китайское подобие.

- Вернемся к внутренним вопросам отрасли. Насколько трудно в сегодняшних условиях вывести на рынок новинку? И как часто компания такого уровня, как ваша, может «позволить себе» выводить на рынок новинку?

Тут нужно определиться с тем, что такое новинка. Если новинка заключается именно в каких-то новых технических решениях замка, то, как ни парадоксально это звучит, ее лучше постараться выпустить в старых габаритах. Потому что дверные компании неохотно идут на изменение этих габаритов. Их можно понять: это дополнительные затраты. И если уж новинка несмотря ни на что выпускается в новых габаритах, то это должна быть такая хорошая новинка, чтобы дверников это не останавливало. Здесь потребитель своим стойким интересом к новому замку скорее заставит дверника иметь ее в своем ассортименте, чем сам производитель.

Что касается ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО», то у нас выходит примерно одна-две новые модели в год.

- В вашем мнении, насколько правильно сейчас выстроены отношения между замочными и дверными компаниями? Правильен ли подход некоторых дверных компаний, согласно которому дверь – вот главный продукт, а замок – это, образно говоря, добавление к двери?

« Если какая-то дверная или замочная компания начинает говорить, что дверь важнее замка или, наоборот, замок важнее, то такая позиция ни к чему хорошему не приведет. »

Дверь с замком – это совместный продукт. И здесь важно, чтобы отношения между производителями дверей и замков осуществлялись на основе доверия и взаимного уважения интересов.

- А что скажете о компаниях, которые производят и двери, и замки? Может быть, это лучше, чем производить замки и двери по отдельности?

Да, действительно, некоторые российские компании производят и замки, и двери. Не берусь судить о качестве их продукции. Могу только озвучить позицию ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» по этому вопросу. Лично мы занимаемся исключительно замками: конструируем их, производим, совершенствуем. Нам это интересно, и производить двери мы не планируем. На мой взгляд, каждый должен заниматься своим делом. Посмотрите на итальянцев: они производят либо замки, либо двери. И это не зря. Все-таки сделать дверь и сделать замок – это не одно и то же.

- В продолжение темы. Некоторые дверные компании предпочитают не афишировать марку замка, ставя на нем свой логотип. Насколько это правильно?

Это совершенно неправильно ни с точки зрения партнерских отношений, ни с этической точки зрения. Если мы делаем замок, то мы несем за него ответственность. Более того, мы гордимся своей продукцией. У нас, например, на всех лицевых планках штампуются название марки.

Кстати говоря, дверные компании (и некоторые из них очень крупные) неоднократно обращались к нам с просьбой снять наш логотип с изделий в обмен на выгодное предложение. Естественно, ничего кроме отказа они получить не могли.

Мне вообще непонятна логика таких дверных компаний. Если вы стесняетесь ставить тот или иной замочный бренд на своих дверях, то почему вы тогда вообще имеете дело с данным производителем? Наоборот, пускай он сам несет ответственность за свой замок, за его качество. Или такая дверная компания претендует на то, что якобы она сама производит и замки, двери? Но ведь это называется вводить покупателя в заблуждение. Хочешь производить и то, и другое – так делай это. Или честно взаимодействуй с другими производителями.

Помнится, однажды известный бренд спортивной обуви adidas® выпустил партию своих кроссовок с подошвой от Goodyear® – не менее известного производителя автомобильных шин. Никто же не стал скрывать, что это подошва от Goodyear®. Наоборот, adidas® везде говорил об этом. И в результате продажи совместного продукта были настолько высокими, что конкуренты adidas® впоследствии тоже начали объединяться с другими производителями шин, в пику adidas®, что называется. Поэтому желание некоторых дверных компаний снять замочный бренд с изделия мне совершенно непонятно.

- И напоследок вопрос, связанный с вашим личным отношением к замочной отрасли. Нравится ли вам то дело, которым вы занимаетесь? Производить замки – это лично для вас интересно?

Я бы покривил душой, если бы сказал, что неинтересно. Производство дверных замков – это сложный процесс. История замков уходит корнями ни много ни мало в Древний Египет, и до сих пор это актуально.

Когда я только начал заниматься производством замков, в нашей компании была одна модель замка, а сейчас их больше 80. Вот вам яркий пример того, что отечественная замочная отрасль развивается несмотря ни на какие трудности.

Окончание. Начало на стр. 1.



Молодовский В.

Новинки в замочной области случаются не часто. Если быть точнее, крайне редко разрабатываются модели замков, которые имеют принципиально отличные от всех других, что были ранее. Искренне рады тому, что рассматриваемый здесь МЕТТЭМ® Лидер 3В8 611.0.1 является не только новинкой, но и уникальным по своей сути продуктом российского происхождения. Мы предлагаем вам вместе с нами разобраться с особенностями этого замка.

Начать необходимо с того, что принцип управления засовом, реализованный в Лидере, ранее уже использовался. В 2008 году российский конструктор Станислав Михайлович Иванов разработал и запатентовал новый вид управления замком. Уникальность разработки была в том, что движение засова замка начиналось уже после того, как была набрана комбинация. Благодаря тому, что выставление кодовых элементов и движение засова происходили последовательно, а не одновременно, вскрытие такого сувальдного замка всеми ранее известными интеллектуальными методами ставилось под сомнение. Любая отмычка, придуманная до появления замка с таким принципом управления, была бессильна.

В 2009 году на основе полученного патента компания ООО «Поливектор» (г. Санкт-Петербург) совместно со Станиславом Михайловичем сконструировала и выпустила в серию принципиально новый замок под названием Барьер-Премьер, породивший целое поколение замков нового уровня.

Рассматриваемый нами МЕТТЭМ® Лидер 3В8 611.0.1 – это принципиально новая версия замка с подобным принципом работы, рассчитанная на крупное серийное производство.

МЕТТЭМ® Лидер – это врезной замок с сувальдным типом механизма. Внешний вид, габариты и крепежные отверстия индивидуальные. Засов замка имеет четыре ригеля диаметром 18 мм, в одном из них присутствует свободновращающийся каленый стержень в качестве защиты от переполивания.

Замок помимо торцевого крепления имеет четыре отверстия фронтального крепления, проходящих через дистанционные втулки.

Замок универсальный, а это значит, что его можно устанавливать для дверей как левого, так и правого открывания. Бэксет (расстояние от торца до замочной скважины) – 63 мм. Конструкция механизма замка не подразумевает работу в перевернутом состоянии, поэтому верх замка обозначается на заводе.

Форма ключа (равно как и ключевой скважины) была разработана индивидуально под этот замок. Бородки профиля здесь расположены в одной плоскости, но канал от центрального отверстия к бородке изломанный. Такая форма затрудняет работу злоумышленника, исключая возможность использования «универсального» инструмента, разработанного под группу наиболее популярных замков.

Известно, что разработанный профиль ключа для Лидера будет в дальнейшем внедряться в другие модели замков МЕТТЭМ®. Ключ имеет диагональную симметрию. На данный момент в процессе освоения замка производством существует шесть высот нарезки секретов с шагом в 1 мм. Велика вероятность того, что количество высот будет увеличено за счет уменьшения зазора кодового паза и шага нарезки. А это значит, что количество кодовых комбинаций замка для каждой серии может быть увеличено с существующих 200 000 до миллионов.

Крышка Лидера сделана из стали. Для рассматриваемого замка дополнительно выпускается бронепластина, которая полностью перекрывает корпус замка и защищает его от вскрытия высверливанием рабочих элементов.

Кодовые элементы рассматриваемого замка МЕТТЭМ® Лидер не имеют привычных пружин. Каждая сувальда поднимается на нужную высоту ключом, а далее они фиксируются в нужном положении. <...>

Благодаря тому, что ключ не взаимодействует с засовом напрямую, а сувальды не нагружены усилием пружин, как в классических сувальдных замках, ключ при работе получает крайне малый износ. Это определяет сохранение секретности замка при длительной эксплуатации: испытания показали, что ресурс работы Лидера просто огромен. <...>

Что же возвращает сувальды в исходное положение, раз они не имеют пружин? С этой задачей справляется поворотный валик. Сбрасывать набранный код после каждого цикла работы будет именно он. Располагается он рядом с отсечной втулкой. <...>

Массив, одна сторона которого выполнена в форме зубчатой гребенки, будет фиксировать сувальды в определенных моменты. Для реализации этой возможности каждая сувальда имеет шип соответствующей формы. <...>

Поворотный валик изготовлен из стали и тоже прошел обработку, после которой увеличилась твердость поверхностного слоя (парооксидирование). Для снижения сил трения на валик наносится твердая смазка. Это необходимо для снижения силы трения и для увеличения ресурса работы данного элемента. <...>

Сувальды выполнены методом штампования из оцинкованного листа. Вырубка сувальды происходит в два этапа. Сначала сувальда вырубается полностью, за исключением кодового паза. А затем в соответствии с номером сувальды происходит вырубка кодовых пазов. Такое разделение позволяет оперативно поменять шаг нарезки секретов, а это не только увеличивает количество замков с индивидуальным секретом, но и защищает от визуального считывания кода ключа. <...>

Кодовый лабиринт сувальды состоит из трёх отсеков и имеет два ряда кодовых выступов. Это говорит о том, что при полном выдвигении засова замка код набирается дважды, обеими бородками ключа. На кодовых выступах присутствуют противоотмычные пазы. Они препятствуют вскрытию замка манипуляционными методами. <...>

Отверстие в центре сувальды выполнено для того, чтобы уменьшить вес кодового элемента. Поскольку сувальды после набора кода держатся за счет сил трения, вес кодового элемента имеет большое значение в реализации такой возможности. Нижнее овальное отверстие у сувальды имеет две рабочие закраины. Первая взаимодействует с бородкой ключа и имеет привычную для нас форму. Вторая закраина взаимодействует с рассмотренным ранее возвратным валиком. Последняя важная зона сувальды – закраина с блокирующим шипом, необходимая для реализации блокировки. <...>

Стойка хвостовика засова также имеет противоотмычный паз, который контактирует с подобными пазами на кодовых выступах сувальды. Для защиты от вскрытия методом высверливания стойка имеет впрессованный стержень из каленой стали.

Форма гребенки хвостовика засова отличается от всех других ранее известных сувальдных замков с классическим принципом работы. А всё потому, что перемещают засов поводки центральной шестерни, а не зубчик ключа.

Когда Лидер полностью закрыт, треть длины ригелей остаётся в корпусе. При попытке вскрыть дверь методом отжима ригели этого замка не будут гнуться, а будут работать на срез, что требует гораздо больших усилий для взлома как самого замка, так и двери с таким замком. <...>

Мы подошли к рассмотрению двух главных узлов замка – узла управления и узла блокировки сувальды. Второй

узел находится в зависимом положении от первого.

Узел управления представлен в первую очередь несколькими шестерёнками. Движение задается от ключа отсечной втулке, последняя перемещает шестеренки под собой, которые уже через зубчатое соединение передают вращение остальным. Пружина нужна для того, чтобы в «нулевом» положении втулка имела четкую фиксацию. Та часть втулки, которая располагается под пружиной (хвостовик), отвечает за перемещение приводных шестеренок. <...>

Благодаря тому, что засов перемещается не ключом, а шестеренками, для Лидера не существует такой проблемы, как проворот механизма вследствие износа ключа.

Тем не менее подчеркнем и здесь, что правильная установка замка такова, когда ригели замка не затирают корпуску при закрывании и открывании. <...>

Последнее, что нам осталось рассмотреть, – узел блокировки сувальды и его работу.

Состоит узел блокировки из двух основных деталей:

1) коромысло, представляющее собой пластину. Один ее конец упирается в кулачок центральной шестерни, на другом располагается зубчатая гребенка. Коромысло может качаться по оси точки крепления к корпусу;

2) зубчатая гребенка, представляющая собой две подвижно соединенные детали – планку и зубчатый массив. Выступы планки заходят в отверстия корпуса и крышки замка, благодаря чему жестко крепят этот узел в заданном положении.

Зубчатый массив может перемещаться в горизонтальном положении, упираясь в сувальды, фиксируя их, либо их не касаться. В момент, когда коромысло перемещается в сторону сувальды, его пружина изгибается и «тащит» за собой зубчатый массив. Так происходит блокировка сувальды гребенкой.

Блокировка сувальды происходит, что называется, намертво. Благодаря этому блоку исключается вскрытие замка таким опасным инструментом, как самонаборный ключ. Помимо этого, блокировка сувальды качественно усложняет вскрытие замка всеми известными манипуляционными методами. <...>

Нам остается добавить, что на рынке появился замок, который имеет интересное уникальное строение, отличное качество и продуманную конструкцию, способную противостоять как интеллектуальным, так и силовым методам вскрытия.

Владимир Молодовский
консультант компании
«Дверной доктор»,
Нижний Новгород
www.dvernoydoctor.ru

THE LOCKSMITH

Англичанин хвалит МЕТТЭМ®

В сентябрьском номере авторитетного английского издания «The Locksmith» («Замочный мастер»), посвященного запирающим устройствам и фурнитуре, была опубликована статья под названием «The Locksmith's Russian Adventure» («Российское приключение мастера по замкам»).

Автор статьи – видный английский специалист по замкам Льюис Бидл

(Lewis Beadle). Летом 2015 года он приехал в Россию, с тем чтобы познакомиться поближе с нашей страной и с российскими производителями дверных замков.

В программе Льюиса Бидла, среди прочих замочных производств, значился ООО «Механический завод МЕТТЭМ» – собственное производство МЕТТЭМ® в г. Вятские Поляны Кировской обл.

Льюис Бидл был впечатлен уровнем производства дверных замков МЕТТЭМ®.

« Для меня провели экскурсию по заводу и показали его производственные мощности. Я был поражен качеством, надежностью и размером обычного российского замка. МЕТТЭМ® спроектировал и воплотил в жизнь невероятную, уникальную концепцию безопасности, реализованную в модели сувальдного замка Лидер. »

Льюис Бидл »»

Новые модели дверных замков от МЕТТЭМ® в 2015 году

Уходящий 2015 год был отмечен выходом нескольких новых моделей дверных замков МЕТТЭМ®. О двух замках мы бы хотели рассказать нашим читателям подробнее.

ЗВ9 343.1.1 серии МЕТТЭМ® СУПЕРЗАЩИТА

Представляем вашему вниманию новый 8-сувальдный врезной замок с защелкой. По своим установочным характеристикам он подходит на замену дверным замкам некоторых известных итальянских брендов. Данная модель сертифицирована в соответствии с 4-м, самым высоким классом безопасности по ГОСТ. Этот замок подходит для установки в укрепленные двери левого и правого открывания.

ЗВ9 343.1.1 выпускается с плоским ключом. Это дает возможность большого выбора фурнитуры любых производителей. Корпус замка сделан из оцинкованной стали. Замок запирает дверь четырьмя стальными ригелями диаметром 18 мм. Внутри одного из ригелей – закаленный стальной стержень для защиты от перепиливания.

ЗВ8 882.0.0 серии МЕТТЭМ® НОРМА

По своим габаритам ЗВ8 882.0.0 условно относится к легким замкам (маленький и компактный). Однако это механизм с восемью сувальдами, расположенными по обеим сторонам ригельной планки. Данное обстоятельство значительно повышает охранные свойства замка и затрудняет его вскрытие манипуляционными методами. ЗВ8 882.0.0 запирает дверь тремя стальными ригелями диаметром 16 мм.

Кроме того, у дверного замка ЗВ8 882.0.0 – плоский ключ. Следовательно, к нему можно подобрать абсолютно любую фурнитуру любого производителя – от самой дорогой до самой доступной по цене.

Обращаем ваше внимание на то, что замок ЗВ8 882.0.0 выпускается без защелки, поэтому может использоваться в качестве дополнительного запирающего устройства к основному, с защелкой.

ЗВ9 343.1.1



ЗВ8 882.0.0



Вместо каких замков можно без труда поставить МЕТТЭМ®

На сайте www.mettem.ru появилась рубрика «Аналоги», посвященная тем моделям дверных замков МЕТТЭМ®, которые по своим установочным характеристикам подходят для замены замков других производителей. Для потребителя эта информация важна тем, что вместо сломанного замка другой фирмы он может установить в дверь замок МЕТТЭМ®, не производя при этом практически никаких манипуляций с самой дверью. Для продавцов эта информация нужна в тех случаях, когда они рекомендуют те или иные модели МЕТТЭМ® своим клиентам в качестве альтернативы другим замкам в двери.

Запирающие устройства МЕТТЭМ®, аналогичные по своим установочным характеристикам изделиям других производителей, относятся к сериям СУПЕРЗАЩИТА и НОРМА. Более подробная информация об аналогах представлена на сайте МЕТТЭМ® в рубрике «Аналоги».

Информационная рассылка МЕТТЭМ®

Посетителям сайта www.mettem.ru доступна услуга подписки на рассылку. Новостная рассылка выходит один раз в месяц. Ее можно посмотреть и скачать на сайте в разделах «Новости» и «Каталог» (вкладка «Новостная рассылка МЕТТЭМ®»). Кроме этого, рассылка поступает на электронный адрес всем подписавшимся на нее на сайте МЕТТЭМ® (вкладка «Заказать рассылку» в правом верхнем углу сайта).

Новостная рассылка – удобный способ всегда быть в курсе новостей ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО».

Список точек продаж на сайте МЕТТЭМ®

В разделе «Где купить» сайта www.mettem.ru появился список торговых и сервисных компаний, где можно купить в розницу и/или установить замки МЕТТЭМ®. Компании, информация о которых опубликована в данном списке, не работают напрямую с ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО», поэтому данная информация носит справочный характер. Список появился в результате неоднократных просьб покупателей, которые обращаются к нам как к производителю с вопросом, где можно купить (или установить в дверь) замки и фурнитуру МЕТТЭМ®.

Пока что список составлен только по Москве. Однако данная информация пополняется еженедельно, поэтому в течение ближайшего времени список будет дополнен всеми российскими городами, в которых представлена продукция МЕТТЭМ®.

Если вы являетесь продавцом замочно-скобяных изделий и в вашем ассортименте есть замки МЕТТЭМ®, то вы можете прислать информацию о своей компании на электронный адрес marketing@mettem.ru. В информации должны содержаться следующие сведения: адрес (с городом), телефон, сайт (если есть), вид услуг (продажа, установка и т.п.), а также ассортимент МЕТТЭМ®, который у вас есть в наличии.

Кодовая накладка МЕТТЭМ® НК-1

Специалисты ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» получают достаточное количество вопросов от потребителей, связанных с назначением и правильным использованием кодовой накладки НК-1. Основная трудность в применении данной накладки заключа-



ется, как ни странно, в неправильном понимании ее предназначения. Поэтому в данном материале мы подробно обсудим, от чего и от кого защищает ваш замок кодовая накладка.

Прежде всего не будем путаться в терминологии: НК-1 – это НЕ замок. Это накладка на ключевую

скважину, пусть и с кодовым механизмом. Она сама по себе не обладает повышенными свойствами по взломостойкости. Иными словами, если вы поставите на ненадежный замок НК-1, то более надежным и взломостойким он от этого не станет.

Для чего же в таком случае нужна кодовая накладка? Она затрудняет доступ к ключевому отверстию, и именно в этом ее главное предназначение. При наличии кодовой накладки НК-1 ключевая скважина не видна, а это значит, что злоумышленнику будет трудно, скажем, подойти и незаметно подобрать ключ к вашему замку. НК-1 также препятствует попаданию в ключевое отверстие инородных предметов (те самые пресловутые палочки или спички, которые мешают нормальной работе замка).

НК-1 защищает не сам замок, а ключевую скважину. При желании кодовую накладку можно вывести из строя различными механическими способами. Но этот факт сам по себе укажет вам на то, что ваша квартира является объектом повышенного внимания со стороны злоумышленников и вам стоит задуматься о дополнительной защите двери при помощи замков повышенной взломостойкости (а может, и о полной замене двери вместе с замками).

Кодовая накладка НК-1 от МЕТТЭМ®: дополнительная защита для ключевого отверстия замка.

Тренинг по продукции МЕТТЭМ® для продавцов

Обращаем внимание, что на нашем сайте в разделе «Каталог» (вкладка «Презентации МЕТТЭМ®») имеется готовый тренинг по продукции МЕТТЭМ®, предназначенный для продавцов дверных замков и фурнитуры.

Продавцы магазинов дверей и скобяных изделий, а также консультанты по запирающим устройствам – это те специалисты, которые находятся ближе всех к конечному потребителю. Они общаются непосредственно с клиентами, которые приходят в магазин с целью приобрести дверной замок или купить дверь с тем или иным замком. Очень многое зависит от грамотной консультации продавца.

Тренинг МЕТТЭМ® призван повысить осведомленность продавца о продукции ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» – об ассортименте дверных замков и фурнитуры МЕТТЭМ®, об отличиях от конкурентной продукции, об особенностях некоторых моделей, об аналогах замков других производителей и о многом другом.

В презентации-тренинге также есть полезная памятка для продавцов, составленная в виде удобной таблицы, в которой компактно даются основные технические характеристики замков МЕТТЭМ®.



ЗАМКИ МЕТТЭМ®
КОГДА КАЧЕСТВО ВЫШЕ ЦЕНЫ