

# НОВОСТИ МЕТТЭМ®

корпоративное издание ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО», № 6, декабрь 2017

www.mettem.ru, www.mettem-production.com



**Абсолютная новинка** стр.4-5  
**МЕТТЭМ®**



**Новый ключ МЕТТЭМ®** стр.3



**МЕТТЭМ® об отраслевых** стр.6-7  
**СМИ**

## ПРИГЛАШЕНИЕ

Приглашаем представителя вашей организации на дилерскую конференцию МЕТТЭМ®, которая состоится:

**4 апреля 2018 года в 14-00**  
**Зал семинаров 1**  
**(3 эт., пав.2, Экспоцентр, г. Москва)**

Просьба подтвердить свое участие по электронной почте (на адрес [marketing@mettem.ru](mailto:marketing@mettem.ru)) или по телефону +7 (495) 529-57-27, а также заполнить заявку участника.



### ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» - на MOSBUILD-2018

Компания ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» официально сообщает всем своим партнерам и клиентам о том, что МЕТТЭМ® принимает участие в 24-й международной выставке строительных и отделочных материалов **WorldBuild Moscow/Mosbuild-2018**. Выставка пройдет с 3 по 6 апреля 2018 года в выставочном комплексе «Экспоцентр».

На стенде ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» будут представлены как абсолютные новинки МЕТТЭМ®, так и модернизированные серийные модели дверных замков. Стенд ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» будет расположен в 8-ом выставочном павильоне «Экспоцентра». В течение выставки на стенде будут



**WorldBuild Moscow**  
MosBuild

работать все ведущие специалисты МЕТТЭМ®.

В рамках выставки **4 апреля 2018** года состоится дилерская конференция МЕТТЭМ®, на которой специалисты компании расскажут обо всех изменениях, ожидающих МЕТТЭМ® в ближайшей перспективе.

Для того чтобы принять участие в конференции, необходимо прислать заявку по электронной почте (на адрес [marketing@mettem.ru](mailto:marketing@mettem.ru)) или позвонить по телефону +7 (495) 529-57-27 и подтвердить свое участие.

МЕТТЭМ® предлагает участие **одного** представителя от заявленной организации.

### МЕТТЭМ® в Молдове



Дверные замки МЕТТЭМ® можно теперь приобрести в Молдове. В столице этой республики – городе Кишиневе – появились официальные дилеры ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» - компании **CHEIA DE ARGINT** и **ANIGMATA S.R.L.**

Контактная информация о данных компаниях расположена на сайте [www.mettem.ru](http://www.mettem.ru).

### МЕТТЭМ® в Перми



В городе Перми есть несколько дилеров МЕТТЭМ®. В частности, такие компании, как **CLASS** и **ЗАМКИ-СЕРВИС**. Информация об этих компаниях размещена на сайте [www.mettem.ru](http://www.mettem.ru) в разделе **ГДЕ КУПИТЬ**.

Также в Перми есть компания под названием **ЗАМКИ ИНСТРУМЕНТ ПЛЮС**, в ассортименте которой есть дверные замки МЕТТЭМ® торговых серий **СУПЕРЗАЩИТА**, **КЛАССИКА** и **НОРМА**.

### МЕТТЭМ® в SHOP-ZAMKOV.RU



В 2017 году дверные замки МЕТТЭМ®

появились в ассортименте интернет-магазина **SHOP-ZAMKOV.RU**. Это специализированный интернет-магазин, занимающийся продажей дверных замков через интернет с доставкой по всей России. В нем представлен весь ассортимент продукции МЕТТЭМ®.

### Колонка редактора

Девиз (или, если хотите, слоган) компании ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» - УСПЕХ В СОВЕРШЕНСТВЕ. И сейчас это высказывание является как нельзя более актуальным. Дело в том, что в настоящий момент вся продукция МЕТТЭМ® находится в процессе модернизации.

Сразу усложним сомневающимся: это не значит, что было плохо. Было – и есть – хорошо. Просто хочется, чтобы было еще лучше. Может, даже лучше всех. Однако так говорить не принято, да и для МЕТТЭМ® не это главное. Для МЕТТЭМ® важнее всего – становиться каждый раз лучше себя предыдущего. Совершенствоваться, предлагать потребителю ту продукцию, которая в большей степени отвечает веляниям времени.

Эти задачи – не из легких. Они требуют кропотливого труда, интеллектуальных и производственных усилий. Поэтому, возможно, кому-то показалось, что в последнее время МЕТТЭМ® будто бы ушел в тень. Некоторые даже во всеулышное заявляют: мол, МЕТТЭМ® живет старыми достижениями, у них все хорошо, поэтому они ничего не делают, а это путь в никуда... Ну и все в таком духе.

На самом же деле МЕТТЭМ® проводит гигантскую по объему и сложности работу. Зачем? Для того чтобы дверные замки МЕТТЭМ® стали ближе к совершенству. Затем, чтобы в изделиях МЕТТЭМ® были сосредоточены самые лучшие достижения мировой замочной промышленности, а самое главное – собственные достижения разработчиков МЕТТЭМ®.

Ведь что такое успех? Это работа над собой, постоянное стремление к идеалу. Достойная цель, ради которой и для которой можно и нужно трудиться. А главное - МЕТТЭМ® знает, что потребителю в конце концов больше всего ценит (если и не ценит сейчас, то обязательно оценит в будущем) именно это. Потому что производитель, являющийся самым строгим судьей над собой, предельно ответствен и перед потребителем.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕРИЙНЫХ МОДЕЛЕЙ ЗАМКОВ МЕТТЭМ®: ПЕРВЫЕ ЛАСТОЧКИ**

В настоящем выпуске газеты уже говорилось о том, что компания ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» активно занимается модернизацией серийных моделей дверных замков МЕТТЭМ®.

В апреле 2018 года в продажу поступит первая партия обновленных дверных замков МЕТТЭМ® торговых серий СУПЕРЗАЩИТА и КЛАССИКА.

Улучшения коснулись и внутреннего механизма замков, и внешнего вида продукции МЕТТЭМ®.

Ниже публикуются фотографии первых обновленных серийных моделей МЕТТЭМ® с их кратким описанием.

388 141.0.1



Врезной 10-сувальдный замок торговой серии СУПЕРЗАЩИТА. Относится к 4-му, самому высокому классу безопасности по ГОСТ. Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x220 мм. Без тяг, 4 ригеля диаметром 16 мм.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

389 141.0.0



Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе).

Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x274 мм. С тягами, 4 ригеля диаметром 16 мм.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

385 142.0.0



Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе).

Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x220 мм. Без тяг, 4 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен ночной задвижкой.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

383 142.0.0



Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе).

Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x274 мм. С тягами, 4 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен ночной задвижкой.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

*Напомним, что в серийное производство вышеуказанные обновленные модели поступили начиная с апреля 2018 года.*

К обновленным моделям дверных замков МЕТТЭМ® подходит только новая заготовка ключа МЕТТЭМ®.

Подробнее о новой заготовке ключа читайте на стр.3 (материал под названием «Новый ключ МЕТТЭМ®»). При этом в дверные замки МЕТТЭМ® предыдущего поколения подходят обе заготовки ключа.

Компания ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» настоятельно рекомендует сервисным компаниям, а также мастерам по изготовлению ключей приобретать новые заготовки фирменного ключа МЕТТЭМ®.

388 240.0.1



Врезной 10-сувальдный замок торговой серии СУПЕРЗАЩИТА. Относится к 4-му, самому высокому классу безопасности по ГОСТ.

Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x220 мм. Без тяг, 5 ригелей диаметром 16 мм.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

388 240.0.1-18



Врезной 10-сувальдный замок торговой серии СУПЕРЗАЩИТА. Относится к 4-му, самому высокому классу безопасности по ГОСТ. Вариант замка 388 240.0.1 с утопленными ригелями. Во встраиваемом варианте (без лицевой планки) выпускается в модификации с отсечными пластинами.

Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x220 мм. Без тяг, 5 ригелей диаметром 16 мм.

Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

Окончание. Начало на стр. 2.

3B9 143.1.0



Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе). Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x274 мм. С тягами, 4 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен защелкой (может быть установлен в дверь в качестве основного запирающего устройства). Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе). Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x274 мм. С тягами, 4 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен защелкой (может быть установлен в дверь в качестве основного запирающего устройства). Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

3B9 143.1.0



3B9 144.1.0

Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу может быть изготовлен в 4-м классе). Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x220 мм. Без тяг, 3 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен защелкой и ночной задвижкой (может быть установлен в качестве основного запирающего устройства в двери). Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.

3B9 144.1.0



Врезной 5-сувальдный замок торговой серии КЛАССИКА. Относится к 3-му классу безопасности по ГОСТ (по заказу - 4-й класс). Выпускается с лицевой планкой, имеющей размеры 30x274 мм. С тягами, 3 ригеля диаметром 16 мм. Снабжен защелкой и задвижкой. Изменения: модернизирован внутренний механизм замка, изменено внешнее покрытие корпуса (вместо порошковой краски - оцинковка), изменена форма замочной скважины в соответствии с новой заготовкой ключа МЕТТЭМ®.



**НОВЫЙ КЛЮЧ МЕТТЭМ®**

с декабря 2017 года дверные замки МЕТТЭМ® торговых серий СУПЕРЗАЩИТА и КЛАССИКА переходят на новый ключ. В чем заключается особенности нового ключа?



**Длина ключа**

Базовая длина старого ключа МЕТТЭМ® равнялась 40 мм. Базовая длина нового ключа была увеличена. Теперь она составляет 50 мм. Увеличение базовой длины влияет на толщину двери, в которую можно установить замок с таким ключом. Варианты длины ключа в 60 мм и 80 мм будут по-прежнему доступны по предварительному заказу.

**Диаметр стержня ключа**

В новом ключе МЕТТЭМ® диаметр стержня ключа был уменьшен по сравнению со старым образцом. Данный параметр влияет на размер скважины. С меньшим диаметром стержня ключа скважина становится меньше. А значит, объем манипуляций с замком уменьшается, а сами манипуляции упрощаются. Это увеличивает возможность замка в целом.

**Расположение бородок ключа**

В новом ключе МЕТТЭМ® бородки смещены относительно центра стержня. Такая форма ключа упрощает вскрытие замка методом самоимпрессии. Кстати сказать,

смещенные бородки были и в старом ключе. В новом ключе специалистам МЕТТЭМ® удалось сохранить эту особенность расположения бородок.

**Метка положения ключа**

Новый ключ МЕТТЭМ® имеет метку положения ключа в виде утолщения части стержня в районе бородок. Это нововведение сделано для большего удобства пользования ключом. Теперь правильное положение ключа можно определить наизусть.

**Форма окончания стержня**

В старом ключе на конце стержня был так называемый шарик. Новый ключ МЕТТЭМ® имеет конус на конце стержня. Опытным путем было установлено, что такая форма ключа более удобна при открывании замка в условиях ограниченного времени или плохой видимости. Ключом с конусом на конце стержня легче попасть в скважину.



Метка положения ключа

\*\*\*

**Важная информация для сервисных компаний:** новая заготовка ключа подходит как в обновленные модели замков МЕТТЭМ®, так и в модели старого образца. Между тем старая заготовка ключа не подойдет для использования в обновленных моделях замков МЕТТЭМ® (с новой формой ключевой скважины). Поэтому ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» настоятельно рекомендует сервисным компаниям и мастерам по изготовлению ключей приобретать новые заготовки ключа.

Процессы модернизации, происходящие в отношении продукции МЕТТЭМ®, коснутся и фирменного ключа. Специалисты компании ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» сообщают о том, что начиная



Бородки ключа МЕТТЭМ®

**О ЗАМКЕ 3В7 318.Т-П МЕТТЭМ®**



ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» представляет абсолютную новинку ассортимента МЕТТЭМ® 2017 года – врезной цилиндрический замок (корпус) 3В7 318.Т-П торговой серии СУПЕРЗАЩИТА.

Данный замок разработан в соответствии с двумя ГОСТами – 5089-2011 (Замки, защелки, механизмы цилиндрические) и Р 52582-2006 (Замки для защитных конструкций) – и соответствует 4-му, самому высокому классу безопасности по ГОСТ 5089-2011. Замок 3В7 318.Т-П подходит для установки во входные двери всех типов в качестве основного запирающего устройства.

В данном замке МЕТТЭМ® реализовано большое количество функций, многие из которых в новинку для ассортимента МЕТТЭМ®, а некоторые станут неожиданным открытием и для других производителей. Однако обо всем по порядку.

*функциональные преимущества 3В7 318.Т-П*

Основным функциональным преимуществом врезного замка 3В7 318.Т-П является то, что на первом обороте ключа происходит блокирование защелки и отключение ручки от основного механизма. Это означает, что, когда замок закрывается, защелка фиксируется и не двигается, а ручка при этом двигается свободно и никак не влияет на работу самого замка.

Идея фиксируемой защелки, конечно же, не нова, однако существенным аргументом в пользу замка МЕТТЭМ® 3В7 318.Т-П является тот факт, что защелка при работе замка фиксируется в одном положении. Для чего это нужно? Это прежде всего исключает возможность воздействия на механизм замка посредством подвижной защелки. Защелка обезврежена и не влияет на работу механизма. Кроме этого, неподвижная защелка меньше подвержена износу, а значит, замок в целом прослужит в двери дольше.

Дверная ручка на первом обороте ключа отключается от механизма замка. Ручка при этом остается подвижной, однако никак не влияет на работу механизма. Это очень удобно по нескольким причинам. Во-первых, отключаемая от замка ручка минимизирует возможность какого-либо внешнего воздействия на механизм. Кроме этого, значительно уменьшается воздействие на защелку в процессе эксплуатации замка (при нажатии на ручку защелка не двигается). Данное обстоятельство повышает срок службы защелки, а следовательно, и всего замка. Защелка меньше выходит из строя.

Любопытный момент: привод вертикальных тяг никак не задействован в процессе блокировки защелки и отключения ручки. Поэтому у 3В7 318.Т-П есть комплектация без тяг, при которой замок работает точно так же, как и с тягами. Это преимущество 3В7 318.Т-П защищено патентом (собственная разработка МЕТТЭМ®), т.к. у других производителей реализация функции отключения ручки и защелки связана с приводом вертикальных тяг.

Блокировка защелки позволяет добиться максимально плотной фиксации дверного полотна вместе с уплотнителем, т.к. защелка не двигается при нажатии на ручку. В 3В7 318.Т-П невозможно изменить положение защелки при помощи нажатия на дверную ручку.

Кстати говоря, форма защелки – скрученная. Практика показывает, что такая форма очень удобна при эксплуатации дверного замка.

Функция отключения дверной ручки от механизма замка важна именно тем, что ручка никак не влияет на работу замка. Иными словами, даже если с ручкой в процессе эксплуатации что-то случилось: сломалась пружина, ручка упала, ее просто заклинило, замок всегда можно открыть без ручки. При полном открытии замка защелка открывается от ключа или от вертушки цилиндра.

Отключение ручки от механизма замка также дает возможность использовать вместо нажимной

позволяет (как уже было сказано раньше) исключить воздействие ручки на работу механизма замка. То есть ручка будет просто прикреплена к дверному полотну (это особенно актуально для внешней стороны двери), а открывание защелки будет происходить от ключа. Это свойство повышает общий уровень безопасности двери с замком. Дело в том, что если ручка не нажимная, то снаружи дверь можно открыть только от ключа, даже если замок находится в открытом положении. Иными словами, человеку достаточно зайти в дом и захлопнуть дверь, для того чтобы произошло автоматическое закрытие. Снаружи дверь возможно будет открыть в таком случае только ключом.



Корпус замка выполнен из оцинкованной стали толщиной 2 мм. Это значительно увеличивает его прочность, а также соответствует стандартам ведущих мировых производителей замочных изделий.

Кстати говоря, в пользу прочности замка (впрочем, не только 3В7 318.Т-П, но и всего ассортимента МЕТТЭМ®) свидетельствует тот факт, что на заводе компании в процессе производства изделий применяется технология сварки. Далеко не у всех российских производителей это есть.

*Выбор цитнатора для 3В7 318.Т-П*



Кроме этого, открывание двери от ключа удобно, потому что дверь можно легко открыть, даже если свободна только одна рука (а во второй руке пакеты с продуктами, например).

*Корпус замка*

Замок 3В7 318.Т-П является необычным не только в силу своих функциональных особенностей, но и благодаря совершенно новому корпусу замка. Новый корпус собирается совершенно по-иному. Он состоит из двух деталей – нижней коробки без боковой стенки (там, где располагаются отверстия для ригелей), а также верхней крышки вместе с боковой стенкой с отверстиями для ригелей.

В таком корпусе есть два существенных преимущества. Во-первых, так называемое соединение в замок нижней и верхней деталей корпуса является более удобным, прочным и надежным. А это значит, что корпус замка способен выдержать большие нагрузки. И, во-вторых, новый принцип сборки корпуса упрощает сборку внутреннего механизма, делает ее более технологичной.

Одним из видимых для потребителей и специалистов следствий из этого является, например, тот факт, что благодаря такому корпусу вылет ригелей может быть увеличен без увеличения габаритно-присоединительных размеров замка.

Поскольку такой корпус является собственной разработкой МЕТТЭМ®, он защищен патентом.

Функциональные особенности замка 3В7 318.Т-П таковы, что к нему можно подобрать абсолютно любой цилиндр любого производителя. Механизм замка позволяет с одинаковой легкостью установить в корпус цилиндрический механизм MOTTURA и ISOE, Cisa и APACES – в общем, любой цилиндр на любой вкус и кошелек, что называется.

*Размеры и вес замка 3В7 318.Т-П*

При всех обозначенных выше функциях замок 3В7 318.Т-П имеет сравнительно небольшой вес – 1 кг 800 гр (самый скромный среди подобных замков других производителей), а также компактные размеры корпуса (107х175 мм, толщина корпуса – 24,5 мм). Это очень удобно и для продавцов, и для потребителей. А также это позволяет выпускать замок 3В7 318.Т-П с двумя вариантами лицевой планки – широкой (35х350 мм) и узкой (30х274 мм). А значит, такой замечательный замок можно установить практически в любую дверь – не только в очень широкую и тяжелую, но и среднюю по размерам. Для российского рынка дверей данное обстоятельство особенно актуально.

*Название и варианты комплектации замка 3В7 318.Т-П*

Замок 3В7 318. Т-П разработан в соответствии с требованиями ГОСТ 5089-2011 (Замки, защелки, механизмы цилиндрические) и ГОСТ Р 52582-2006 (Замки для защитных конструкций) и



(или фалевой) ручки любую другую – ручку-шарик, ручку-дугу и пр. Это увеличивает выбор фурнитуры для входной двери, а также

Окончание. Начало на стр. 4.

полностью отвечает всем заявленным в данных стандартах требованиям.

ЗВТ 318.Т-П – общее название всех вариантов комплектации данного замка. Всего же доступны заказу 12 вариантов ЗВТ 318.Т-П. Кратко рассмотрим, в чем состоит их отличие.

Две принципиально разные комплектации – замок с функцией блокировки защелки и замок без такой функции. Выше уже говорилось о том, что в замке ЗВТ 318.Т-П впервые среди российских производителей реализован принцип не просто отключения, но и блокировки защелки на первом обороте ключа. Однако специалисты МЕТТЭМ® понимают, что возможны ситуации, при которых покупатель будет просить замок с отключаемой защелкой без ее блокировки. Поэтому такая комплектация также возможна для заказа.

Эти принципиально разные комплектации могут выпускаться в нескольких вариантах: с тягами и без тяг, с широкой лицевой планкой (35x350 мм) и с узкой (30x274 мм), без лицевой планки с тягами (вкладной с тягами), без лицевой планки и без тяг (вкладной).

В заключение необходимо сказать следующее: замок ЗВТ 318.Т-П – принципиально новая позиция ассортимента МЕТТЭМ®. Этот замок спроектирован и выполнен таким образом, что если его и можно сравнить, то только со схожими моделями ведущих мировых производителей. ЗВТ 318.Т-П – результат долгой, кропотливой и безусловно успешной работы МЕТТЭМ®.

МЕТТЭМ®: успех – в разнообразии

ВАРИАНТЫ КОМПЛЕКТАЦИИ ЗАМКА ЗВТ 318.Т-П

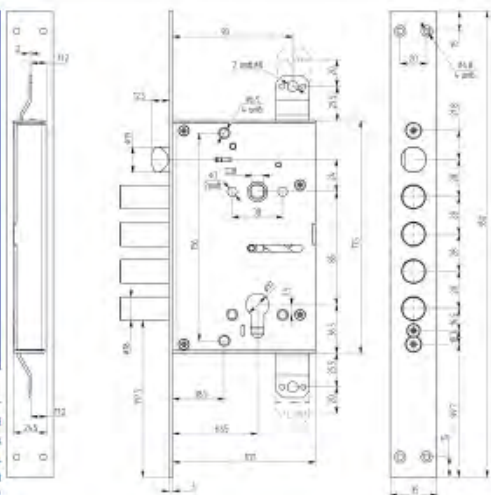
Обозначение	Описание
ЗВТ 318.Т-П	Замок с функцией блокировки защелки, тягами, лицевой планкой 35x350 мм
ЗВТ 318.Т-МП	Замок с функцией блокировки защелки, тягами, лицевой планкой 30x274 мм
ЗВТ 318.П	Замок с функцией блокировки защелки, без тяг, с лицевой планкой 35x350 мм
ЗВТ 318.МП	Замок с функцией блокировки защелки, без тяг, с лицевой планкой 30x274 мм
ЗВТ 318.Т	Замок с функцией блокировки защелки, с тягами, без лицевой планки
ЗВТ 318	Замок с функцией блокировки защелки, без тяг, без лицевой планки
ЗВТ 318.Т-П-ББ	Замок без функции блокировки защелки, с тягами, лицевой планкой 30x274 мм
ЗВТ 318.Т-МП-ББ	Замок без функции блокировки защелки, с тягами, лицевой планкой 30x274 мм
ЗВТ 318.П-ББ	Замок без функции блокировки защелки, без тяг, с лицевой планкой 35x350 мм
ЗВТ 318.МП-ББ	Замок без функции блокировки защелки, без тяг, с лицевой планкой 30x274 мм
ЗВТ 318.Т-ББ	Замок без функции блокировки защелки, с тягами, без лицевой планки
ЗВТ 318-ББ	Замок без функции блокировки защелки, без тяг, без лицевой планки



Специалистами МЕТТЭМ® выгуден официальный видеоролик, посвященный замку ЗВТ 318.Т-П торговой серии СУПЕРЗАЩИТА. В видеоролике описан принцип действия замка, его особенности, отличия и преимущества перед популярными моделями других производителей. Кроме этого, в ролике даны комментарии специалиста конструкторского отдела компании ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО»

Станислава Коростелева относительно преимуществ фиксации защелки в одном положении в замке на первом обороте ключа.

Ролик можно посмотреть на видеоканале ЗАМКИ МЕТТЭМ® в YouTube. Также ссылка на видеоролик расположена на малом (нижнем) баннере главной страницы сайта [www.mettem.ru](http://www.mettem.ru).



Чертеж врезной цилиндричного замка ЗВТ 318.Т-П

## ПРОБЛЕМЫ, ЗАДАЧИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СМИ ДВЕРНОЙ И ЗАМОЧНОЙ ОТРАСЛЕЙ

Инициатива написания данной статьи принадлежит Сергею Харитонову – руководителю информационно-аналитического агентства «Дверное Дело». Вернее сказать, изначально речь шла о любой статье аналитического плана, которая бы затрагивала существенные для дверной и замочной отраслей проблемы. В результате эта идея получила свое логичное завершение в форме статьи об отраслевых СМИ. Здесь публикуется полный текст статьи, а на сайте «Дверного дела» вероятнее всего будут даны некоторые выдержки из этого объемного публицистического материала.

\*\*\*

В качестве вступления позволю себе представить. Меня зовут Ирина Майорова, я больше пяти лет работаю в одной из российских компаний, производящих дверные замки. По образованию я журналист. А это значит, что проблема, заявленная в названии статьи, знакома мне с разных сторон и не понаслышке. В общем, мне есть что сказать по этому поводу.

Прежде чем говорить что-либо об отраслевых средствах массовой информации, необходимо дать определение самому термину *отраслевые СМИ*.

**Отраслевые СМИ** – это периодические печатные издания, радиосредства, теле-, видеопрограммы, интернет-сайты, интернет-порталы, а также иные формы распространения информации, служащие интересам определенной отрасли, науки, знаний, производства.

Иными словами, все те издания (печатные или электронные), которые занимаются распространением информации, относящейся к дверной и замочной отраслям, безоговорочно попадают под определение отраслевых средств массовой информации.

Как должно быть: задачи отраслевых СМИ

Перед отраслевым изданием высокого качества должно стоять несколько основных задач. Прежде всего это издание должно всесторонне содействовать налаживанию коммуникации между участниками отрасли. То есть оно должно стремиться к тому, чтобы в отрасли все знали всех.

Кроме этого, отраслевые СМИ должны давать независимую оценку деятельности и продуктам производства всех участников отрасли (слово *независимую* – ключевое в этом высказывании). То есть в идеале отраслевые СМИ должны представлять (и, соответственно, инициировать) независимые исследования качества и различных потребительских свойств продуктов/товаров/услуг данной отрасли, в нашем случае – дверей и дверных замков.

В любой отрасли (производство дверей и замков не исключение) есть немало экспертов, старейшин и просто людей, к чьему мнению прислушиваются. Безусловно, их оценки должны быть максимально объективными, для того чтобы служить ориентиром и для потребителей,

и для самих участников отрасли.

В отраслевых СМИ должны высказываться разные точки зрения разных экспертов. Такие издания могут быть площадкой для дискуссий, даже если мнения участников дискуссии не совпадают с мнением редакции. По сути говоря, любой участник дверной и замочной отраслей должен иметь возможность выступить в отраслевом издании с публицистическим текстом, представляющим его точку зрения по тому или иному вопросу.

Кроме этого, одной из основных задач отраслевых СМИ является публикация интересных общекультурных материалов, каким-либо образом связанных с отраслью. Такие материалы способствуют повышению общего культурного уровня участников отрасли, их большей заинтересованности и осведомленности в том, чем они занимаются. Отраслевые СМИ разъясняют и уточняют терминологию, которой пользуются участники отрасли. Именно в отраслевых изданиях уточняются вопросы правильного использования тех или иных наименований, процессов и т.п. Иными словами, отраслевое издание должно быть своего рода источником культуры. Должно быть. В идеале.

Но как же обстоит дела на самом деле? Не в идеале, а в жизни? Однако, прежде чем ответить на такой непростой (по многим причинам) вопрос, предлагаю посмотреть на то, а где они, эти отраслевые средства массовой информации для дверчиков и замочников, сколько их и что они из себя представляют.



Логотип DVERY.U

Как есть: обзор отраслевых СМИ дверной и замочной отраслей

Для начала – удручающий лично для меня как для представителя замочной отрасли факт. Отраслевых изданий именно замочной отрасли в России не существует как вида. Скажете: мол, отрасль и маловата, и узка для собственного издания. Парировать мгновенно: в Великобритании (которая, кажется, немножко уступает России по площади и численности населения) есть свой отраслевой независимый журнал для замочников, и даже не один. В общем, это не замочная отрасль узка и мала – это ее состояние и уровень ее культурного развития в нашей стране оставляют желать лучшего.

Что касается дверной отрасли (х которой за отсутствием других вариантов пристегнутой и замочников), то на сегодняшний день можно всерьез говорить о двух специализированных проектах – DVERY.U и «Дверное Дело».

Позволю себе кратко описать каждый из этих проектов в отдельности, стараясь при этом воздерживаться от оценочных суждений.

### DVERY.U

Информационный интернет-портал, которому уже больше 10 лет. Дирекция портала находится в Республике Беларусь, но, поскольку все российские игроки замочно-дверного рынка там представлены в полной мере, можно рассматривать этот портал и в качестве российского отраслевого издания (или, точнее, отраслевого издания, чья деятельность распространяется на территорию России).

Вот как описывают цели создания портала его авторы: «Главной целью проекта DVERY.U было создание единого ресурса для размещения и систематизации информации о дверных, оконных, мебельных и прочих строительных компаниях, а также о товарах и услугах, которые они предоставляют. Причем важна была и подмена материала. Любой желающий должен был получить возможность легко ориентироваться в каталоге, найти нужный товар, узнать его характеристики и возможные пути приобретения». Иными словами, главной задачей это отраслевое издание видит прежде всего помощь потребителям в выборе товара. Далее авторы проекта говорят: «Проще говоря, пришел на сайт, вписал в поиске нужный товар и получил шанс не бегая по магазинам, узнать, где, что и почему можно приобрести».

Данная формулировка, как мне видится, исключает независимые исследования и обзоры. С другой стороны, независимость и объективность редакторского подхода состоит в том, что все материалы предоставляются потребителями компаний, потребитель имеет возможность сравнить и увидеть все сам, а редакция портала как бы делает шаг в сторону от мнения производителей.

На портале DVERY.U есть много интересных разделов, таких как: Статьи, Новости, Интервью, Справочник и пр. Имеется интересный, на мой взгляд, раздел Пресса, где собраны материалы по тематике портала, опубликованные в других СМИ (печатных и электронных журналах, на телевидении).

Есть у портала DVERY.U и свой печатный журнал под названием «3 DVERY.U» (игру слов в названии одобряю), однако за все время существования портала было выпущено всего два номера журнала – в 2013 и 2014 гг. По крайней мере, так заявлено редакцией самого портала в разделе *Издания DVERY.U*.

В целом говоря, в случае с порталом DVERY.U налицо попытка собрать в одном месте много разнообразной информации на тему дверей и замков.

Дверное Дело ([www.dvernoedelo.ru](http://www.dvernoedelo.ru))

Вот что говорит о проекте «Дверное Дело» авторы самого

проекта: «Представляем вашему вниманию первое отраслевое информационно-аналитическое агентство «Дверное Дело» — один из наиболее авторитетных и профессиональных источников оперативной, достоверной и объективной информации о дверной отрасли России. Деятельность агентства направлена на классификацию и анализ данных о дверном рынке России, на поддержание в актуальном состоянии информации о компаниях дверной отрасли России, СНГ и Европы, а также на развитие профессиональных связей в дверном сообществе. «Дверное Дело» — это мост между дверным рынком России и крупнейшими рынками СНГ и Европы».



Логотип «Дверного дела»

Иными словами, изначально проект «Дверное Дело» ставит себе задачи не только информировать аудиторию о том, что происходит в дверной (и частично замочной) отраслях, но и анализировать происходящие события (т.е. классифицировать их, выделяя главные и малозначительные, определять тенденции отрасли и т.п.).

На интернет-портале [www.dvernoedelo.ru](http://www.dvernoedelo.ru) есть также разделы, как Новости, Статьи, События, Общения и пр. Всего этого более чем достаточно для того, чтобы данный портал был полноценным отраслевым площадкой.

У «Дверного Дела» есть много печатных периодических изданий – федеральных и региональных журналов.

В качестве географии деятельности, если верить редакции проекта «Дверное Дело», заявлены прежде всего – Россия, затем – страны СНГ, наконец – Европа. Наверное, тут даже и не поспоришь, поскольку география деятельности любого интернет-проекта теоретически может охватывать весь мир.

Вот, пожалуй, и все, что можно сказать об отраслевых СМИ в нашей стране.

Двух отраслевых СМИ было бы вполне достаточно для дверной и замочной отраслей. Если бы все было так, как должно быть по-хорошему.

Что же так? Проблемы отраслевых СМИ

Выскажу грустную (а может, и в каком-то смысле этого слова провокационную) мысль: всё не так. И не потому, что всё плохо и никто ничего не понимает. Плохо всё потому, что прежде всего существующие отраслевые СМИ не имеют статуса сильного, независимого, объективного эксперта в среде участников отрасли. Знаете, такого вот титана, который если уж сказал, то сказал.

**Окончание. Начало на стр. 6.**  
Слово которого – на вес золота. К которому прислушиваются и профессионалы, и потребители. Подчас создается такое впечатление, что это не интересно ни компаниям-участникам отрасли, ни даже (и такое иногда происходит в голову) самим авторам отраслевых проектов. Причин тому вижу несколько.



Автор статьи Ирина Майорова

Отсутствие *собственного финансирования* – да, как бы избито это ни звучало, «сколько денег, столько песен». Отраслевые СМИ вынуждены сами бороться за свое место под солнцем. Развитие отраслевых СМИ часто зависит от финансовой мощи участников отрасли. Соответственно, в нефтедобывающей отрасли и отраслевые СМИ ничего так себе жуют и не бредут (правда, качество их деятельности от этого не сказать чтобы заметно выше по сравнению со СМИ других отраслей, но это уже другой вопрос). Дверная и замочная отрасли – это, увы, не ключевые отрасли производства в планшты нашего государства. Поэтому СМИ замочной-дверной отрасли существуют в основном на то, что получают от спонсорства участников отрасли. Причем за это спонсорство сами же спонсоры готовы с изданием петь шкуру содрать. Это я тоже говорю на основе своих личных впечатлений.

В этой связи вспоминается организованная «Древним» Деломосковская конференция в сентябре 2016 года, спонсором которой была российская компания-производитель дверей и дверных замков. Нет, я, конечно, все понимаю: они спонсоры, они деньги заплатили, но ведь и так на конференции были их материалы, в зале стояли их замки, везде присутствовали их логотипы. Однако этого, видимо, спонсорам оказалось недостаточно, потому что и модератор конференции, и сами спонсоры так сильно и много хвалили свою продукцию, что наваливая набили оскомину у других участников мероприятия.

Я даже знаю, что мне на это могут возразить те самые спонсоры: вот вы в следующий раз пропишите конференцию – и хвалите себя, сколько вам угодно. Да в том-то и дело, что я не вижу никакой ценности от таких хваливаний (ну, конечно, кроме финансовых дотаций организаторам конференции). Но деньги – они ведь скоро кончатся, а уважение к мероприятию, доверие к точке зрения отраслевого СМИ вернуть будет очень тяжело. Спонсорство – оно тоже должно быть цивилизованным. Согласно: пуская спонсор поставит, скажем, свои замки на выставочных тумбах, раздаст свои материалы

участникам конференции – но на этом все. Не надо организаторам так активно хвалить спонсора, пуская продукция спонсора говорит сама за себя. Вы свое дело сделали: предоставили за деньги спонсору возможность использовать вашу конференцию как площадку для презентации своей продукции. Но не более того! Можно купить площадку в вашем издании, можно купить возможность предоставить материалы на вашей конференции, но при этом нельзя купить, ваше мнение. Вот, в моем понимании, по-настоящему профессиональный подход, который позволит и зарабатывать, и при этом не потерять ценности в глазах участников отрасли.

**Нехватка профессиональных кадров в отраслевых СМИ** – понимаю, насколько провокационно звучит данное утверждение для авторов и редакторов отраслевых СМИ. Возможно, они даже обидятся на это мое высказывание. Однако факт остается фактом: на сегодняшний день в отраслевых СМИ катастрофически не хватает людей с профильным образованием и способностями к журналистике. Сейчас редко когда встретишь текстовый материал высокого качества про дверь /или/ замок. Увы. Но, наверное, эта проблема есть неизбежное следствие из проблемы предыдущей. Без поддержки, прежде всего финансовой, отраслевых СМИ им трудно привлекать к работе хороших журналистов. Наверняка происходит текучка кадров, когда кто-то, набрав руку, что называется, уходит дальше, где платят больше. А проект вновь вынужден брать кого-то с нулевым опытом.

**Нехватка пишущих (или хотя бы заинтересованных) людей в самих компаниях-участниках отрасли** – эта проблема уже лежит в сфере ответственности компаний-производителей и компаний-продавцов. Да-да, и нечего все перекладывать на отраслевые СМИ в данном случае. Я даже где-то понимаю редакторов порталов, когда им просто нечего взять в плане информации с сайтов производителей, оптовых продавцов и розничных магазинов.

Позволю себе привести один показательный пример. На сайте одного из оптовых продавцов замочных изделий Архангельска в разделе «Новости» я обнаружила текст (новостью назвать это затруднительно) следующего содержания: «Ну какие новости могут быть в нашем тихом, сонном Архангельске? Живы до сих пор, и то слава Богу». Вот такой вот оригинальный подход к освещению событий в замочной отрасли. Как говорится, на гребне волны. Эта новость и по сей день висит на сайте первой по дате публикации, а опубликована она, надо сказать, 15 апреля 2014 года. Иными словами, представитель этой компании хочет сказать, что с апреля 2014 года в замочной отрасли не было вообще никаких новостей – ни новинок продукции, ни участия компаний в выставках (из тех производителей, которые есть у этого продавца в ассортименте). Вот кого здесь винить? Не замочную же отрасль. Кстати говоря, этот

продавец очень сильно возмущался по поводу моих замечаний о качестве текстов на своем сайте.

компаний в основном такие же слабые, я прекрасно вижу, но не в моих интересах их исправлять.



Корпоративное издание «Новости МЕТТЭМ», №5, декабрь 2016

**В штате компаний в большинстве случаев просто нет пишущих людей**, т.к. на это также нужны средства. Многие компании, правда, пытаются решить данную проблему другими способами, например путем привлечения так называемых копирайтеров для информационного наполнения своих сайтов. Но результат часто бывает еще более печальным, чем если бы сотрудники компаний своими силами пытались написать какие-то материалы. Потому что копирайтеры – это в моем понимании такая широкая прослойка малоратных людей, пишущих неохотно (нобор буха, который трудно назвать текстом) и непонятно о чем.

Как представить определенного российского производителя замков всегда предлагаю свою помощь любым компаниям, но только в той части, которая связана с замками, которые производит моя компания. Я лично заинтересованное, а посему не могу решить проблемы качественных материалов на уровне всей отрасли. Наверное, было бы неплохо, если бы такой вот помощник для компаний был на уровне отраслевого издания (даже если бы такая помощь оказывалась за деньги). Я думаю, что тогда это могло бы в некоторой степени уменьшить проблему низкого качества текстовых материалов в отрасли. При этом отраслевые СМИ получили бы дополнительный постоянный источник финансирования, а компании могли бы точно знать, к кому обратиться за написанием текстов, чтобы не получить результат низкого качества.

Самое печальное заключается в том, что представители многих компаний обижаются, когда им делаются замечания (корректные по форме, но справедливые по содержанию) о том, что, скажем, тексты на их сайтах – откровенно слабые. Причем я, например, обычно говорю это не с целью обидеть автора (художника, как водится, каждый может обидеть), а для того, чтобы предложить ему отредактировать, улучшить или просто переписать эти тексты самой. Опять же, повторюсь, я мониторию только те тексты, которые касаются вверенной мне продукции. То, что по остальным производителям тексты на сайтах

Корпоративные СМИ как один из источников решения проблемы отраслевых СМИ

Почему я делаю акцент именно на корпоративных СМИ? Представляю, как большинство читателей моего материала (если такие вообще найдутся) в этот момент подумают: «А то нам больше заняться нечем, как только газету издавать». Действительно, корпоративное издание – вещь сложная. Знаю это не понаслышке, т.к. сама занимаюсь изданием корпоративной газеты, и больше одного раза в год ее выпускать не получается. Конечно же, не всякая компания может себе позволить корпоративное издание. Но, по моему стойкому убеждению, компания-производитель (брунцы, дверники и замочники) просто обязана иметь свое небольшое издание. Пуская раз в год, пуская на четыре страницы, пуская в электронном виде – но оно должно быть. Это позволит компаниям-производителям уделять больше внимание количеству и качеству материалов, выходящих за их подписью. В штате будет человек, в обязанности которого будет входить помимо организации корпоративного издания информационное наполнение сайта компании, отслеживание новостей в отрасли в целом. С этими людьми проще всего будет взаимодействовать представителям отраслевых СМИ. Если информация будет заниматься те, кто этим должен заниматься, а не продавцы в обездвиженный перерыв, то и результат будет выше. Соответственно, представители мелкооптовых и небольших розничных компаний-продавцов всегда смогут обратиться к производителю с просьбой помощи в наполнении их сайтов материалами об этом производителе и получить материалы высокого качества (хотя бы приемлемого).

Может быть, тогда что-то двинется с мертвой точки? Например, начнет меняться та ситуация, при которой все участники отрасли – и производители, и продавцы, и отраслевые СМИ – немалого отойдут от своих симульных интересов, вернее дополнят их интересами повышения культуры дверной и замочной отраслей в целом.

**Очень хочется верить в это.**

**НОРМАЛЬНЫЕ дверные замки**

В названии данного материала, безусловно, присутствует игра слов (удачная или не очень – решать читателям). Потому что, по большому счету, нормальными в общепринятом понимании этого слова можно назвать абсолютно все замки МЕТТЭМ®. Однако ниже речь пойдет только о замках торговой серии МЕТТЭМ® НОРМА, да и то не о всех, а только о моделях 389 901.0.0 и 389 902.0.0.

Почему именно эти два врезных сувальдных замка были выбраны в качестве главных героев материала? Ведь 389 901.0.0 и 389 902.0.0 – это вроде бы такие скромные бойцы невидимого фронта МЕТТЭМ®, о которых мало говорится, но которых тем не менее продается немало. Именно потому, что сказано и написано о 389 901.0.0 и 389 902.0.0 было до сегодняшнего момента всего ничего, мы решили восполнить этот досадный пробел. Ведь сказать есть что.

Прежде всего хочется остановить внимание читателя на том, что хотя оба замка и относятся ко 2-му классу безопасности, они имеют 6 сувальд, расположенные с обеих сторон ригельной планки. Так что в итоге мы получаем не просто 2-й класс безопасности, а очень хороший 2-й класс безопасности.

Кроме хорошего 2-го класса безопасности в случае с замками 389 901.0.0 и 389 902.0.0 мы имеем удобные габаритно-присоединительные размеры,

позволяющие устанавливать эти замки и в деревянные, и в металлические двери. Кстати говоря, размеры обеих



Замки 389 901.0.0 серия НОРМА

моделей совпадают с размерами врезных цилиндровых замков МЕТТЭМ® 384 401.0.0 и 384 402.0.0. Данное совпадение и не во все-

Одинаковые габаритно-присоединительные размеры были сделаны намеренно, для того чтобы у потенциального покупателя была возможность сделать выбор в пользу любого из типов замков, исходя из своих материальных возможностей. Имеется в виду то обстоятельство, что в любой момент покупатель может передумать устанавливать цилиндрический замок, не пережидая при этом свой бюджет и не меняя выбранную дверь.

Не секрет, что стоимость хороших цилиндрических механизмов в разы превышает стоимость хороших сувальдных замков. При этом такая колоссальная разница в стоимости совершенно не является показателем разного уровня взломостойкости цилиндрических и сувальдных механизмов. Соответственно, покупатель может отказаться от идеи приобрести цилиндрический замок (корпус МЕТТЭМ® 384 401.0.0 или 384 402.0.0 и взамен установить 389 901.0.0 или 389 902.0.0.

И 389 901.0.0, и 389 902.0.0 выпускаются с защелкой, а значит, могут быть установлены в качестве основных запирающих устройств в двери. В обеих моделях – фалевая защелка. Обе модели можно приобрести в комплекте с тремя или пятью ключами (в зависимости от личных нужд покупателя). Наконец, к обеим моделям можно дополнительно купить запорную (ответную) планку 389 02.002. Различаются 389 901.0.0 и 389 902.0.0 ригельными



Замки 389 902.0.0 серия НОРМА

В модели 389 901.0.0 – один прямоугольный ригель, выдвигающийся из корпуса замка на 24 мм, а в модели 389 902.0.0 – три круглых ригеля диаметром 12 мм, выдвигающиеся из корпуса замка на 22 мм. В общем, и правда: 389 901.0.0 и 389 902.0.0 – НОРМАЛЬНЫЕ дверные замки МЕТТЭМ®.

**388 160.0.0, каким его еще не видели**

Врезной сувальдный замок 388 160.0.0 торговой серии КЛАССИКА ЭКОНОМ – один из самых популярных замков в ассортименте МЕТТЭМ®. Специалисты ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» сообщают о том, что 388 160.0.0 будет первым

из модернизированных замков, выпущенных в серийную продажу. Первая партия обновленных замков 388 160.0.0 ожидается уже в декабре 2017 года. Изменения коснулись как механизма замка, так и его внешнего вида.



**Сувенирная продукция МЕТТЭМ®**

К новому, 2018-му году компания ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» подготовила для своих постоянных клиентов ряд приятных сувениров в благодарность за выбор продукции МЕТТЭМ® и лояльность к нашей торговой марке.



Здесь представлены фотографии квартального календаря МЕТТЭМ®, а также двух видов карманных календариков.

**МЕТТЭМ**

☎ (495) 607-81-82  
☎ (495) 607-14-40

Бизнес-Сектор, 42А  
www.mttam.ru

**2018**

Календари выполнены в стилистике нового рекламного образа МЕТТЭМ®. Специалисты ООО «МЕТТЭМ-ПРОИЗВОДСТВО» надеются, что такие календари станут украшением любого помещения, будь то офис продаж или торговый зал магазина.

