



ПРОИЗВОДСТВО ХИМИЧЕСКИХ АНКЕРОВ — ГЛОБАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Большую долю российского рынка химических анкеров занимают изделия, производимые в Турции. Главный редактор журнала взял интервью у главы представительства экспортного офиса завода МЕТСАН в России, генерального директора ООО «ЕМС ФОРС РУС» Григория Беркута.

— Григорий, вы представляете «МЕТСАН» в России — крупного международного производителя химических анкеров. Как вы оцениваете ситуацию и общие тенденции на глобальном рынке этой продукции?

— Вопрос требует развёрнутого ответа, поэтому я разделю его на несколько частей.

Компания «МЕТСАН» основана в Стамбуле в 1991 году, а в 2026-м отметит 35-летний юбилей. Сегодня наш завод — крупный глобальный производитель с уникальными компетенциями в области полного цикла: от выпуска пресс-форм и аксессуаров до изготовления химических компонентов и производства финальных продуктов — химических анкеров (на основе полиэстера, винилэстера и эпоксидных составов), а также цианокрилатных клеев, анаэробных герметиков и резьбовых фиксаторов.

Производство химических анкеров — технологически сложный процесс, требующий уникальных знаний и профессиональной слаженной команды. Для эффективности и конкурентоспособности необходим гарантированный сбыт продукции — около 20 млн туб в год. Без такого объёма продукция становится нерентабельной. Поэтому в мире существует менее 10 глобальных игроков, выпускающих полный ассортимент. Из них 3–4 компании продвигают только собственный бренд и не занимаются OEM (производством под чужими марками). В итоге остаётся всего 5–6 глобальных производителей, которые предоставляют полный ассортимент и сервис OEM.

По этим причинам число таких компаний не растёт — скорее, наблюдается укрупнение существующих. Мелкие локальные игроки появляются и исчезают, поскольку им не хватает ни рынка сбыта, ни команды экспертов с уникальным опытом.

Завод «МЕТСАН» давно прошёл этот этап и сегодня динамично развивается, стремясь войти в ТОП–3 в ближайшие годы.

— Какое место на этом рынке занимает компания «МЕТСАН»?

— Сегодня «МЕТСАН» входит в ТОП–5 глобальных производителей химических анкеров полного цикла. В России наша продукция лидирует по доле рынка — мы уверенно занимаем первое место и ежегодно увеличиваем отрыв.

— Продукция «МЕТСАН» активно продаётся в России. Откровенно говоря, ваша задача — вытеснить конкурентов?

— Уникальность нашего бизнеса в том, что продукция завода продаётся преимущественно не под собственным брендом, а под брендами партнёров (OEM). В этом наша специфика: мы не конкурируем с клиентами, а являемся для них партнёрами.

Однако в России сложилась уникальная ситуация: наша продукция пользуется повышенным спросом. Все остальные глобальные производители находятся в Европе и сейчас испытывают сложности с регулярными поставками. В результате европейские химические анкеры естественным образом вытесняются, появляются подделки, либо оригиналы по сильно завышенной цене. Мы же наращиваем своё присутствие и предлагаем уникальный в России сервис: OEM высокого качества по международным стандартам.

— В России начали производить составы для химических анкеров. Какие перспективы вы видите у этих производителей?

— Создать «частичную» локализацию не очень сложно и дорого, и я, как гражданин, это поддерживаю. Мы тоже делаем первый шаг — локализуем сервис OEM для партнёров. Дальше всё упирается в производственные компетенции и рынок сбыта. Российский рынок обладает большим потенциалом, но для открытия полноценного производства полного цикла бизнес должен быть международ-



Команда METCAN (участие в выставке Aquaflor 2026)

ным — и здесь у нас есть преимущества.

Практически все появившиеся в России производители выпускают химические анкеры только на основе эпоксидной смолы. При этом отвердитель, качественные эпоксидные составы и даже тубы — импортные. Без изготовления химических компонентов это не самое сложное технологичное производство. Российские эпоксидные компоненты пока недостаточно качественны для производства качественного Pure EPOXY. В итоге на рынке встречаются составы с одинаковым названием, но с совершенно разными характеристиками — потребитель привык считать Pure EPOXY эталоном, но реальное качество зависит от конкретного производителя.

Кроме того, эпоксидные составы имеют ограничения и не закрывают все потребности. Производство анкеров из полиэфировой и винилэфировой смол значительно сложнее технологически. Его можно наладить, но себестоимость окажется в разы выше из-за отсутствия такого рынка сбыта, как у глобаль-

ных игроков. Тем не менее, мы понимаем тренд на локализацию и предпринимаем собственные шаги для того, чтобы стать ещё ближе к нашим партнёрам.

— Какие варианты составов для химических анкеров представлены на современном рынке?

— Основные виды: на основе полиэфировой смолы (PE/PESF), винилэфировой смолы (VE/VESF, а также EA/EASF) и эпоксидной смолы. «METCAN» производит два типа эпоксидных составов — EP100 и EP1000. В Россию сейчас поставляется только высшего качества — EP1000. Другие составы, которые позиционируются как химические анкеры, на серьёзных проектах использовать небезопасно.

— Можете оценить ёмкость рынка химических анкеров в России, каналы продаж и подробнее рассказать про сегментацию рынка по категориям?

— Мы готовы делиться нашей экспертной оценкой рынка с нашими партнёрами, но эта информация

Производство химических анкеров под вашим брендом

M E T S A N®



+7 495 134-5-431
 sale@ems-force.ru
 ems-force.ru

Реклама

является достаточно ёмкой для того, чтобы разместить её в рамках одной статьи. Чтобы не перегружать читателей цифрами в этой статье, могу обозначить, что ёмкость рынка химических анкеров в России по нашей оценке — 5 млрд рублей (в ценах конечного потребителя), что составляет около 5 млн туб. всех типов химических анкеров со всех сегментах рынка. Рынок химических анкеров растёт опережающими темпами по сравнению с темпами роста рынка крепежа в целом.

— Какие основные факторы необходимо учесть при выборе химического анкера?

— Этот вопрос также требует отдельной публикации. С удовольствием поделюсь информацией

с нашими читателями в следующих изданиях журнала. Химические анкеры имеют широкий спектр задач и различную прочность. Если предельно упростить и принять эпоксидный состав EP1000 за 10 баллов, то полиэфировый получит 4 балла, а винилэфировый — 6. Но чистые эпоксидные составы, хоть и самые прочные, не подходят для всех задач и имеют серьёзные ограничения при минусовых температурах (нет «зимних» версий). Нужно учитывать сезон, влажность, глубину анкеровки, диаметр шпильки, вид нагрузки, вибрацию, ветровые нагрузки и многое другое.

Эпоксидные составы тоже бывают разные, на российском рынке присутствуют «эпоксидные» составы (на самом деле это не чистые эпоксидные составы,

либо сублимация, которую так называли), которым и 4 балла по вышеуказанной шкале не присвоишь. Такие составы опасно применять на серьёзных проектах, и очень важно смотреть на реальные результаты натуральных испытаний на объекте.

— Какие шпильки входят в комплект поставки? В России комплектуют шпильками отечественных производителей?

— Для установки химических анкеров используют шпильки или арматуру (на больших диаметрах). Применяются как российских, так и китайских производителей. Главное — прочность шпильки под задачи проекта и угол резьбы 60 градусов.

— В ассортименте «МЕТСАН» есть промышленные клеи и фиксаторы резьбы. Могут ли они заместить клеи «Локтайт»?

— По качественным характеристикам и функционалу — это хорошая альтернатива. Наши партнёры уже активно занимают этот рынок в России.

— На анаэробные герметики распространяется система «Честный знак». Что показал ваш опыт?

— Пока система не коснулась химических анкеров и клеев, но мы ожидаем этого до конца года. С 1 декабря 2025 года под её действие попали анаэробные герметики и резьбовые фиксаторы. Это добавило хлопот: в штате появился отдельный сотрудник. На старте были сложности с поддержкой — систему внедрили массово и резко, без адаптационного периода. Для завода это первый опыт работы с подобной системой. Считаю, что адаптационный период должен быть больше, чем один месяц. Многие наши клиенты ещё не перестроились, но нужно принимать это как новые условия бизнеса. В конечном итоге это делается для снижения количества контрафакта и повышения качества товара.

— Как может повлиять «Честный знак» на рынок химических анкеров?

— С 2022 года российский рынок переформатировался. Под видом «параллельного импорта» часто маскировался контрафакт. «Честный знак» положит этому конец. Для некоторых компаний это станет серьёзной проблемой и угрозой существующей модели бизнеса. Я никого не осуждаю, но серьёзный долгосрочный бизнес не может строиться на серых пятнах в законодательстве. Система запустит формирование цивилизованного рынка. Бизнесу следует приветствовать эти изменения, даже если в краткосрочной перспективе они приведут к сложностям в период адаптации и к небольшому росту себестоимости и цен. Плюсы для потребителя очевидны.

Надеюсь, что это нововведение сделает наш рынок более прозрачным и понятным, и идея будет внедрена в том виде, как это изначально задумывалось государством.

— Как Вы думаете, возможно ли собраться всем поставщикам и потребителям химических анкеров в России за одним столом? Есть ли общие цели?

— Хорошая идея. Я вижу возможности в создании сети партнёрств со всеми участниками рынка, создании единой базы знаний, норм и единых стандартов. Чем больше экспертов будут объединены, тем лучше будет для формирования цивилизованного рынка химических анкеров. Это глобальная цель, и мы готовы к созданию подобных объединений.

В текущих условиях мы готовы протянуть руку всем. Те, кто использовал старые схемы логистики и серые пятна в законодательстве, должны, пока не поздно, принять новые правила игры и вывести свой бизнес в цивилизованное русло. Призываю участников рынка уйти от прямой конкуренции и стать нашими партнёрами. У нас уже есть кейсы, когда бывшие конкуренты-импортёры запустили линейку анкеров под своим брендом производства завода «МЕТСАН» с полной сертификацией.

Мы предоставляем сервис всем, кому нужна помощь в запуске и сертификации. Наши химические анкеры имеют технические свидетельства ЕТА и ФЦС Минстроя России. При заключении договора OEM мы помогаем клиентам получать Технические свидетельства ФЦС под их брендом на продукцию, производимую нашим заводом.

Кроме того, мы открыты к партнёрству со всеми странами ЕАЭС. У нас широкая сеть партнёров в России и Беларуси, есть планы по развитию — открыты к развитию партнёрств в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане, а также других странах.

Особенно интересны компании, имеющие свои производственные мощности и готовые развиваться в новом для себя направлении, где мы можем стать надёжными партнёрами.

— Что Вы хотели бы сказать в заключительной части интервью нашей аудитории?

— Я всё уже сказал, остались только философские размышления. В жизни, как и в бизнесе, главное — люди! Без людей невозможен ни один стоящий проект. Сохраните в себе человека — и люди к вам потянутся, а вся остальная «шелуха» смоеется сама собой! Кто разделяет этот подход — подписывайтесь на мой канал и занесите мой телефон в свою записную книжку! Я — активный участник Крепёжного клуба, и мои контакты можно найти там. Всегда рад новым контактам с хорошими людьми!