SHIPNEXT: PR-заявления против публичной финансовой отчётности

Документальное исследование цифровой платформы морского фрахтования | 11 ноября 2026 года

Настоящее исследование подготовлено на основании общедоступной информации, включая официальную финансовую отчётность, корпоративные публикации и независимые аналитические источники.

Редакционная версия на русском языке. Основана на первичной бельгийской финансовой отчётности, заявлениях самой SHIPNEXT, данных Google Play, AppBrain, Chrome-Stats, Semrush и отраслевых источниках. Все ссылки приведены в конце. Оценки и выводы отделены от установленных фактов.

Главный вывод

SHIPNEXT рекламирует себя как широко используемую технологическую платформу, ссылаясь на десятки тысяч компаний и пользователей и огромный поток обрабатываемых данных. Но эти маркетинговые показатели не показывают, сколько компания получает от платящих клиентов, сколько сделок заключено через платформу и достигла ли она устойчивой прибыльности.

При этом проверенная отчётность бельгийской SHIPNEXT SRL раскрывает конкретные отрицательные финансовые результаты: чистый убыток €305 444 в 2025 году после убытка €961 128 в 2024-м; собственный капитал на конец 2025 года — минус €1 313 283. Эти сведения превращают вопрос о финансовой успешности проекта из предположения в предмет документируемого журналистского анализа. [1–3]

Нельзя утверждать, что это консолидированная отчётность всех связанных с брендом структур, или что опубликованные убытки сами по себе доказывают отсутствие клиентов, технологическую несостоятельность или мошенничество. Но финансовая успешность именно бельгийского юридического лица за 2023–2025 годы отчётностью не подтверждается.

1. Установление юридического лица и первоисточника

Бельгийская компания SHIPNEXT SRL: регистрационный номер BE 0745.806.967, адрес Generaal Lemanstraat 74, 2600 Antwerpen. В официальной годовой отчётности за период 1 января — 31 декабря 2025 года директором названа Bluemont BV, представленная Alexandre Varvarenko. Отчётность утверждена 25 августа 2026 года и подана 27 августа 2026 года. [1]

Источник № 1 — собственно 14-страничная поданная годовая отчётность: https://www.rovalta.com/comptes/0745806967/2026-00447395.pdf. Финансовые результаты указаны на стр. 7, собственный капитал — на стр. 5, обязательства — на стр. 6. Это существенно надёжнее пересказов и оценок финансовых агрегаторов.

В отчётности используется сокращённая бельгийская форма; строка оборота (Omzet, код 70) не содержит суммы. Таким образом, точную выручку, структуру доходов и долю подписок определить нельзя. Показатель Brutomarge (€142 583 в 2025 году) не следует называть оборотом, доходом от подписок или чистой прибылью. [1]

2. Финансовые результаты: три убыточных года подряд

Показатель, EUR	2023	2024	2025
Чистый результат	−73 691	−961 128	−305 444
Операционный результат (поданная отчётность)	−195 737	−1 042 131	−364 543
Собственный капитал	−46 711	−1 007 839	−1 313 283
Обязательства	218 866	1 167 912	1 424 881
Валовая маржа	8 427	−680 990	142 583

Источники: поданная отчётность бельгийской SHIPNEXT SRL за 2025 год (включая сравнительные данные за 2024 год) и за 2023 год, сверенная с открытыми данными бельгийских реестров [1–3]. Операционный результат приведён по строке 9901 поданной отчётности, а не как расчётная EBITDA.



График 1. Чистая прибыль/убыток бельгийской SHIPNEXT SRL.

Источник: поданная отчётность SHIPNEXT SRL за 2025 и 2023 годы [1, 2]; записи NBB в сводке Rovalta [2] и Jaarrekening.be [3].

Период: 2021–2025 годы.

Тип данных: официальная поданная отчётность: 2022–2025 — по первичным документам за 2023 и 2025 годы, 2021 — по записи NBB в сводке Rovalta.

По опубликованным данным компания показала совокупный чистый убыток около €1,34 млн за 2023–2025 годы. Это сумма результатов трёх лет, а не показатель денежных потерь, убытка всего проекта или размера долга.

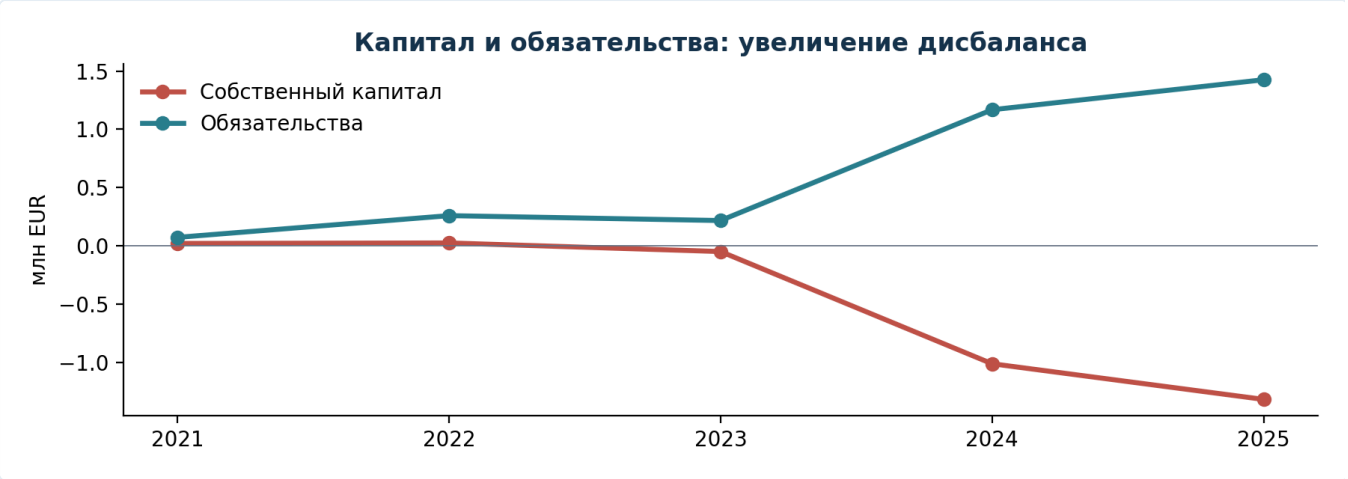


График 2. Собственный капитал и обязательства на конец года. На конец 2025 года капитал отрицателен, обязательства превышают активы.

Источник: поданная отчётность SHIPNEXT SRL за 2025 и 2023 годы [1, 2]; записи NBB в сводке Rovalta [2] и Jaarrekening.be [3].

Период: на конец 2021–2025 годов.

Тип данных: официальная поданная отчётность: 2022–2025 — по первичным документам за 2023 и 2025 годы, 2021 — по записи NBB в сводке Rovalta.

На 31 декабря 2025 года активы составили €111 598, обязательства €1 424 881; бухгалтерский собственный капитал отрицателен и равен −€1 313 283. Денежные средства на счетах и в кассе (код 54/58) — €372, при этом отдельно показаны финансовые вложения (код 50/53) €19 841. Поэтому нельзя подменять первое значение суммой ликвидных и иных финансовых активов. [1]

Отрицательный капитал означает существенное превышение балансовых обязательств над активами; сам по себе он не равнозначен судебному признанию банкротства. В реестре компания сохраняет статус действующего юридического лица. [2]

Отдельное раскрытие руководства: в пояснении к отчётности за 2025 год указаны накопленные убытки в размере €1 340 262,56. При обосновании принципа непрерывности деятельности руководство ссылается на ожидаемую финансовую поддержку директора. Это не равнозначно судебному признанию банкротства, но является существенным обстоятельством для оценки самостоятельной финансовой устойчивости бельгийского юридического лица. Источник: годовая отчётность [1], пояснения руководства (стр. 12).

3. Публичные заявления: что говорится и что это доказывает

20 000 компаний и тысячи активных пользователей

В публикации LinkedIn от начала 2026 года компания заявила: более 20 000 компаний используют SHIPNEXT и тысячи пользователей активны ежедневно. В другом посте SHIPNEXT сообщала о более чем 25 000 пользователях. Это заявления самого поставщика, а не независимо аудированные метрики. [4, 5]

Понятие «компания использует сервис» не раскрыто: это может означать зарегистрированный профиль, получение данных через интеграцию, бесплатный доступ, единичный визит или оплачиваемую корпоративную подписку. Без определения показателя, динамики активных платящих аккаунтов и коэффициента удержания нельзя конвертировать заявленные 20 000 компаний в коммерческий успех.

130 000 грузовых и фрахтовых запросов ежедневно

Тот же корпоративный пост утверждает, что система обрабатывает 130 000+ cargo and freight requests в день, а также 100 000+ vessel positions. Годовой эквивалент первого заявления — более 47 млн обрабатываемых запросов, если указанная интенсивность сохраняется ежедневно. [4]

Однако «обработанный запрос» — не обязательно уникальный живой груз, прямое поручение фрахтователя, коммерческое предложение, fixture или оплаченная сделка. В брокерской рассылке один cargo order многократно повторяется, пересылается и обновляется. Без раскрытия правил дедупликации нельзя оценить число уникальных реальных грузов, а без публичной статистики conversion-to-fixture — результативность matching.

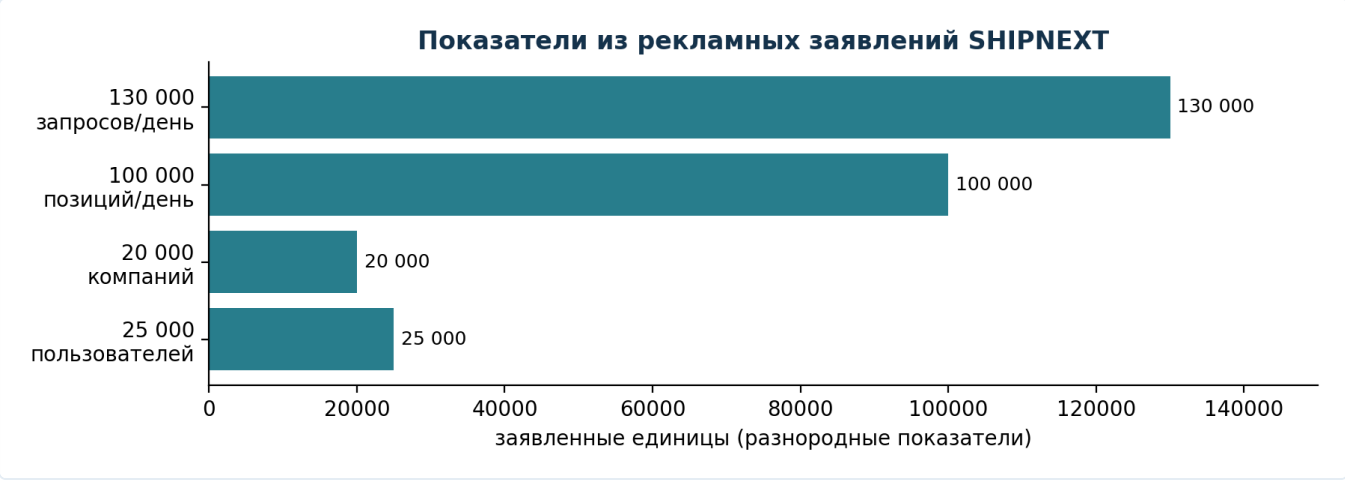


График 3. Разнородные величины из рекламных публикаций компании — сравниваются только как масштаб заявлений, не как однородные KPI.

Источник: публикации SHIPNEXT в LinkedIn [4, 5].

Период: 2026 год.

Тип данных: заявления самой компании, не проверенные независимо.

Патенты, AI, награды и «революция» в фрахтовании

Упоминания патентов, AI/NLP, автоматизированного matching и отраслевых наград описывают технологические возможности или признание продукта. Они не являются данными о прибыли, устойчивой выручке, числе платящих клиентов либо заключённых fixtures. В 2017 году Seatrade Maritime уже называло исходное позиционирование платформы «bold claims». [6]

Проверить техническое превосходство можно только сравнительным тестом с одинаковыми cargo enquiries, позициями судов, ограничениями портов, сроками laycan и проверкой полученных коммерческих предложений. Наличие похожих функций у конкурентов не доказывает плохое качество SHIPNEXT, но лишает основания автоматически считать сами функции уникальным преимуществом.

История заявлений: что изменялось

Период	Публичный ориентир	Ограничение
2019	1 000+ международных компаний	Журналистский материал с заявлением проекта [7]
2020	3 400+ клиентов из 102 стран	Интервью с маркировкой «на правах рекламы» [8]
2023	около 3 200–3 500 пользователей	Оценки в интервью / отраслевых публикациях [9, 10]
2026	20 000+ компаний; 25 000+ пользователей	Заявления SHIPNEXT, определения не раскрыты [4, 5]

Эти цифры нельзя считать прямым временным рядом: в разных публикациях используется терминология «компании», «клиенты», «пользователи» и «ежедневная активность». Прямое сравнение потребовало бы единой методологии и исходных выгрузок.

4. Скачивания приложения: видимая, но ограниченная метрика

Google Play показывает для Android-приложения SHIPNEXT публичный порог 10 000+ установок. По проверке от 11 ноября 2026 года Chrome-Stats показывал приблизительно 11 677 оценочных установок, а AppBrain — около 12 000 накопленных установок и примерно 390 установок за предшествующие 30 дней. Это данные сторонних аналитических сервисов, а не предоставленная разработчиком внутренняя статистика. Apple App Store не раскрывает общий счётчик установок iOS-приложений. [11–13]



График 4. Пороги Android-установок. ShipAtlas, VesselFinder и MarineTraffic — преимущественно AIS-продукты с более массовой аудиторией, не прямые аналоги chartering marketplace.

Источник: страницы приложений в Google Play [11, 14–16].

Дата: по состоянию на 11 ноября 2026 года.

Тип данных: публичные пороги установок Google Play (нижняя граница), а не точное число установок.

Это позволяет характеризовать мобильную аудиторию как относительно небольшую, но не позволяет оценивать число корпоративных пользователей веб-платформы, доход от SaaS или количество заключённых C/P. Отсутствие значительного числа оценок у SHIPNEXT на G2 — пробел в независимой обратной связи, но не доказательство неудовлетворительного качества. [17]

5. Веб-трафик: масштаб заметен, но сделки не измеряет

По модели Semrush, сайт shipnext.com набрал 114 530 посещений в июле, 95 700 в августе и 135 370 в сентябре 2026 года. Для сентября указаны 3,37 страницы на визит, средняя продолжительность 10:46 и bounce rate 69,23%. Это оценки внешней системы, не данные GA4 компании. [18]

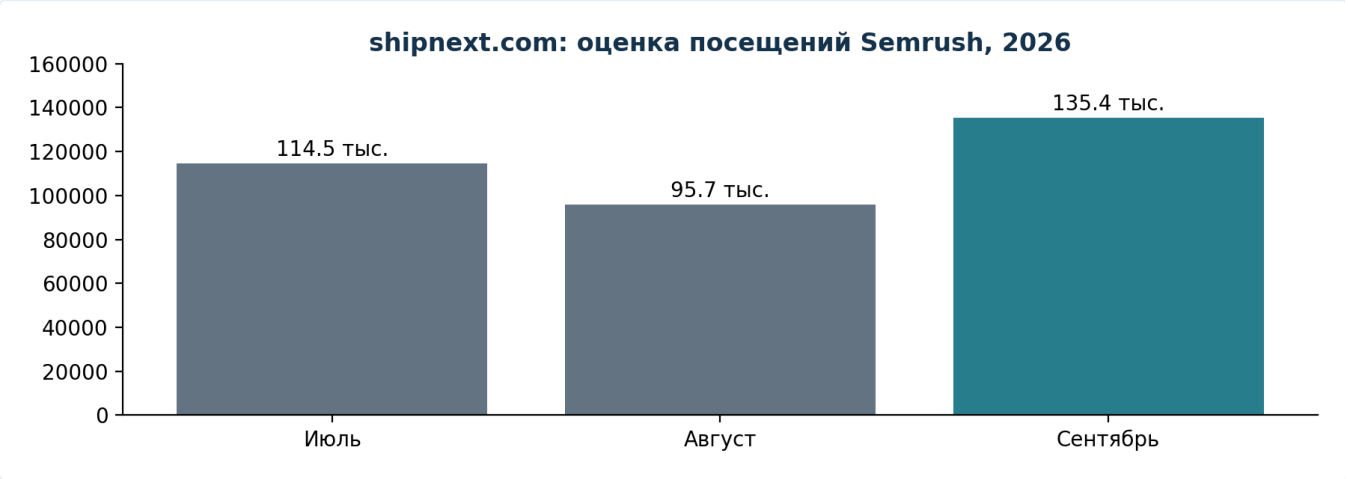


График 5. Оценка веб-трафика shipnext.com по Semrush.

Источник: Semrush [18].

Период: июль–сентябрь 2026 года.

Тип данных: модельная оценка внешнего сервиса, не данные веб-аналитики компании.

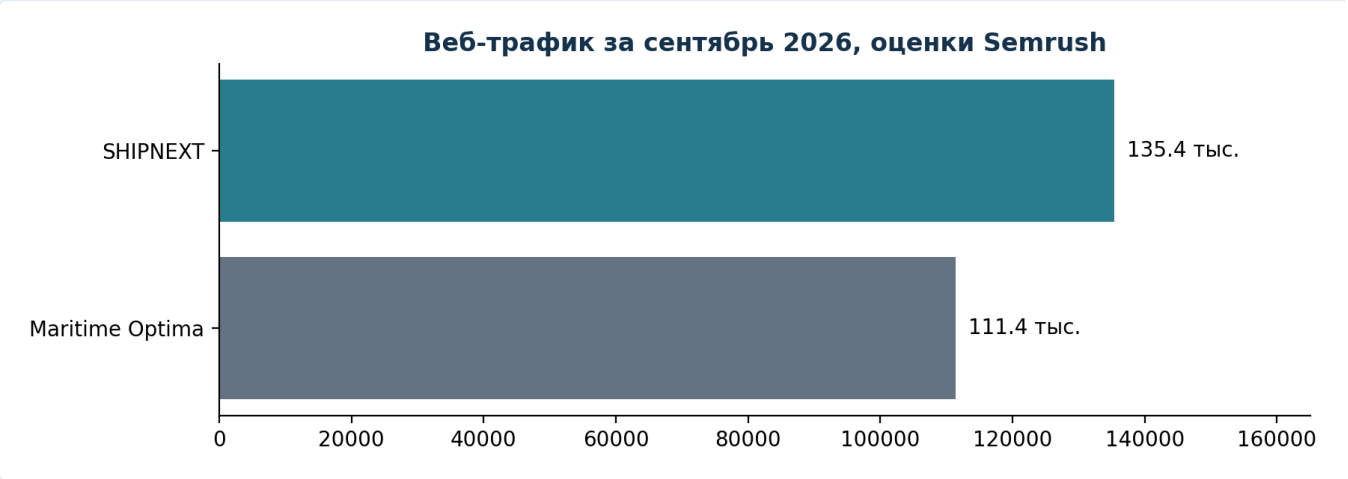


График 6. Сопоставимые по периоду оценки трафика, но не количества платящих клиентов или fixtures.

Источник: Semrush [18, 19].

Период: сентябрь 2026 года.

Тип данных: модельная оценка внешнего сервиса.

Положительный трафик противоречит тезису, будто продукт не имеет пользователей. Но посещения могут приходиться на бесплатные справочники, страницы судов, портов и маршрутов. Даже длительная сессия не показывает получения выручки.

6. Реальные профессиональные конкуренты

Компания / продукт	Публичный ориентир	Релевантное отличие
AXSMarine / AXSDry / AXSTanker	18 000 пользователей; 280 млн писем/год (сайт компании)	Профессиональные данные и инструменты chartering [20]
Shipfix / Veson	1 000+ пользователей и 70+ клиентов на декабрь 2023	Обработка брокерской почты, pre-fixture / коммерческие workflow [21]
Signal Ocean	Более широкая экосистема аналитики и управления	Совмещение данных, chartering и коммерческих процессов
Maritime Optima / ShipAtlas	500 тыс.+ установок Android	Сильнее сравним как AIS/веб-аудитория, а не marketplace

Количество пользователей разных поставщиков не нормализовано: AXSMarine может считать индивидуальных пользователей, Shipfix — пользователей в корпоративных организациях, SHIPNEXT — компании или зарегистрированные профили. Рейтинг «лучший продукт» на такой базе составить нельзя.

Конкурентные продукты позволяют автоматизировать чтение писем, извлечение информации и анализ cargo/tonnage. Поэтому маркетинговые утверждения о революционности SHIPNEXT требуют независимого анализа качества matching, покрытия данных, интеграций, квалификации cargo enquiries и коммерческих результатов.

7. Финансовая успешность: что можно и нельзя утверждать

Документально подтверждено: бельгийское юридическое лицо SHIPNEXT SRL имело отрицательный чистый результат в 2023, 2024 и 2025 годах; на конец 2025 года его капитал был отрицательным. Подтверждённой публичной информации о точной выручке, числе платящих клиентов, ARR/MRR, размере платных подписок и проценте их продления в исследованных источниках нет. [1–3]

Не подтверждено: прибыльность SHIPNEXT как международной совокупности компаний, окупаемость вложений, положительная операционная рентабельность, прибыльность основного SaaS-продукта и факт значительного количества успешно совершённых сделок через marketplace. Отсутствие таких данных не является доказательством нулевых продаж.

В 2023 году была объявлена поддержка VLAIO — первоначальный грант €400 000. Инновационное финансирование может поддерживать продукт и отражать оценку перспектив разработки, но не служит свидетельством рыночной окупаемости или прибыли. Нельзя без первичных бухгалтерских пояснений утверждать, в какие именно годы и статьи отчётности включены эти суммы. [22]

Особая оговорка: бельгийская отчётность не обязательно отражает все доходы и расходы связанных организаций или отдельных лицензирующих компаний. Для вывода о финансовом результате всей группы потребовались бы структура собственности, внутригрупповые договоры и консолидированные данные.

8. Пять вопросов, на которые публикационный PR не отвечает

- Сколько из объявленных 20 000+ компаний оплатили доступ в 2025 году и сколько продолжили подписку в 2026-м?
- Сколько именно уникальных прямых cargo enquiries поступает от проверенных charterers, а не через пересылаемую брокерскую почту?
- Сколько полностью подтверждённых fixtures заключено с использованием SHIPNEXT в 2024–2026 годах?

- Какая часть месячной аудитории использует платную функциональность; каковы ARR, MRR и retention?
- Каким образом заявленный масштаб бизнеса соотносится с опубликованными убытками и отрицательным капиталом бельгийской SHIPNEXT SRL?

Заключение для публикации

За громкими цифрами SHIPNEXT стоит реальная программная платформа, но не обязательно доказанный коммерческий успех. Компания заявляет о десятках тысяч пользователей и компаний и о сотнях тысяч ежедневно обрабатываемых информационных объектов. Однако эти показатели не заменяют выручку, прибыль, активные оплаченные подписки и заключённые рейсовые сделки.

Публично доступная бельгийская отчётность SHIPNEXT SRL свидетельствует о трёх последовательных убыточных годах, а на конец 2025 года показывает отрицательный собственный капитал более €1,3 млн. Следовательно, по проверенным данным нельзя описывать бельгийскую компанию как финансово успешный и прибыльный бизнес.

Технологическая ценность SHIPNEXT остаётся отдельным вопросом, который требует сравнительных испытаний. На сегодняшний день более обоснован критический вопрос не «существует ли продукт?», а «где проверяемые коммерческие результаты, которые соответствовали бы масштабу его рекламных заявлений?»

Источники и методология

[1] Годовая отчётность SHIPNEXT SRL за 2025 г., официальный поданный документ (NBB-формат). https://www.rovalta.com/comptes/0745806967/2026-00447395.pdf

[2] Годовая отчётность SHIPNEXT SRL за 2023 г., первичный документ: https://www.rovalta.com/comptes/0745806967/2024-00297889.pdf; сводка Rovalta по записям NBB за 2021–2025 годы: https://www.rovalta.com/de/company/0745806967/shipnext

[3] Jaarrekening.be, регистрация и финансовые показатели. https://jaarrekening.be/en/be/SHIPNEXT/0745.806.967

[4] SHIPNEXT, LinkedIn, 20 000 компаний / 130 000 запросов. https://www.linkedin.com/posts/ship-next_weve-started-the-new-year-actively-in-the-activity-7415348645618995200-0vYH

[5] SHIPNEXT, LinkedIn, заявление о 25 000 пользователях. https://www.linkedin.com/posts/ship-next_besttools-shipping-activity-7452372273300373505-3v6R

[6] Seatrade Maritime, запуск ShipNEXT и исходные заявления. https://www.seatrade-maritime.com/tankers/ukrainian-shipowner-launches-shipping-digital-marketplace-with-bold-claims

[7] Судоходство, интервью 2019 года. https://sudohodstvo.org/aleksandr-varvarenko-gruzoperevozki-onlajn-eto-budushhee-mirovogo-sudohodstva/

[8] Судоходство, интервью 2020 года с пометкой «на правах рекламы». https://sudohodstvo.org/aleksandr-varvarenko-my-predlagaem-menyat-podhod-k-rabote-s-informatsiej/

[9] Splash247, интервью 2023 года. https://splash247.com/shipnext-a-digital-replica-of-the-shipping-market/

[10] SWZ Maritime, 2023 год, около 3500 ежедневных пользователей. https://swzmaritime.nl/news/2023/10/03/shipnext-wins-grant-to-boost-ai-in-shipping/

[11] Google Play — SHIPNEXT. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.shipnext

[12] Chrome-Stats, SHIPNEXT (проверка 11 ноября 2026 года). https://chrome-stats.com/d/com.shipnext

[13] AppBrain, SHIPNEXT (проверка 11 ноября 2026 года). https://www.appbrain.com/app/shipnext/com.shipnext

[14] Google Play — ShipAtlas. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.maritimeoptima.production

[15] Google Play — VesselFinder. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.astrapaging.vff

[16] Google Play — MarineTraffic. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.marinetraffic.android

[17] G2 — SHIPNEXT, карточка без независимых отзывов. https://www.g2.com/products/shipnext-shipnext/reviews

[18] Semrush, shipnext.com, сентябрь 2026. https://www.semrush.com/website/shipnext.com/overview/?source=trending-websites

[19] Semrush, maritimeoptima.com, сентябрь 2026. https://www.semrush.com/website/maritimeoptima.com/overview/?source=trending-websites

[20] AXSMarine, заявленные пользователи и обработка писем. https://public.axsmarine.com/

[21] Veson Nautical, приобретение Shipfix, 14 декабря 2023. https://veson.com/news/veson-nautical-acquires-shipfix/

[22] SWZ Maritime, сообщение о VLAIO-гранте. https://swzmaritime.nl/news/2023/10/03/shipnext-wins-grant-to-boost-ai-in-shipping/

[23] Splash247, октябрь 2026, профессиональная сеть и нераскрытые сделки. https://splash247.com/shipnext-takes-aim-at-shippings-email-habit/

Методика: финансовые данные привязаны к конкретному бельгийскому юридическому лицу; данные мобильных магазинов — к соответствующим приложениям; Semrush — модельные оценки; собственные PR-заявления не считаются независимой верификацией. Документ не использует слухи о качестве платформы как подтверждённые факты.

Источники, методология и характер оценок

Настоящий материал подготовлен на основе сведений, находившихся в публичном доступе по состоянию на 11 ноября 2026 года, включая опубликованную корпоративную отчётность, данные официальных реестров, заявления компаний и их представителей, публикации отраслевых изданий, статистику магазинов приложений и оценки независимых аналитических сервисов. Ссылки на использованные источники приведены в тексте и в перечне источников.

Показатели прибыли, убытков, капитала и обязательств относятся к конкретному бельгийскому юридическому лицу SHIPNEXT SRL. Без подтверждённой консолидированной отчётности они не являются финансовыми результатами всех юридических лиц или всей международной платформы SHIPNEXT.

Цифры о пользователях, компаниях и количестве обрабатываемых запросов, приведённые со ссылкой на SHIPNEXT, отражают публичные заявления самой компании. Оценки посещаемости и установок приложений отражают методологию и дату измерения соответствующих сторонних сервисов; они не равнозначны числу платящих клиентов либо заключённых фрахтовых сделок.

Сведения о коммерческих спорах приводятся с указанием доступных документов и позиций их участников. Наличие претензии, переписки или судебного разбирательства само по себе не означает, что суд установил задолженность, правонарушение либо ответственность соответствующего лица.

Критические сравнения, прогнозы возможных репутационных рисков и авторские выводы представляют собой аналитические оценки, основанные на изложенных обстоятельствах, а не решения суда или заключения государственного органа. Материал не утверждает, что финансовые результаты отдельного юридического лица сами по себе доказывают несостоятельность платформы либо качество её программного обеспечения.

Редакция открыта к рассмотрению документально подтверждённых уточнений и содержательных возражений упомянутых сторон. Существенные фактические ошибки при их подтверждении будут исправлены с указанием даты корректировки.