

Україна має всі шанси стати ключовим пунктом у транзиті китайських вантажів у Європу, – інтерв'ю з CEO Uni-Laman Group

Розмова з Геннадієм Сорочинським про потенціал України на Транскаспійському транспортному маршруті, важливості присутності в Казахстані і плани відкриття офісів в ОАЕ та Індії.

Повномасштабне вторгнення росії стало переломним моментом для логістики, висвітливши її найбільш вразливі місця. Однією з ключових проблем виявилася слабка інтеграція українських логістичних компаній у міжнародні транспортні мережі.

Через правила міжнародних судноплавних перевезень, контейнери, що прямували в Україну, були вивантажені у транзитних портах – Туреччини, Румунії, Греції, ОАЕ та інших країн. Доставити ці вантажі після початку великої війни стало серйозним викликом.

“Компанії, які не мали міжнародної інфраструктури, досвіду та зв’язків, були змушені припинити роботу. Ми на той час вже мали офіси в Польщі, Молдові, Китаї та, відповідно, досвід. Тож, почали підіймати старі зв’язки з портами і агентами, щоб виконати зобов’язання перед клієнтами”, – говорить CEO логістичної компанії Uni-Laman Group Геннадій Сорочинський. На те, щоб доставити всі вантажі пішов майже рік. За цей час компанія вивезла майже 25 тис. TEU.

Що ж далі? В умовах звуження ринку основною стратегією для компанії стала міжнародне розширення. Тож, у фокусі став розвиток за кордоном – нові офіси, склади, автопарк та сервіс для клієнтів.

Сьогодні Uni-Laman Group працює в 9 країнах світу: Україна, Польща, Румунія, Молдова, Китай, Грузія, ОАЕ, Азербайджан,

Болгарія. В найближчому горизонті цей список поповниться ще однією точкою на мапі – Казахстаном.

Про те, чим був обумовлений вибір нової країни та які подальші плани розвитку компанії за кордоном та в Україні, ЦТС розповів CEO Uni-Laman Group Геннадій Сорочинський.

Чому Uni-Laman Group відкриває офіс у Казахстані?

Казахстан – це країна з величезним потенціалом, яка зараз активно розвивається. Ми бачимо, що там справді відбуваються зміни: економіка стає більш відкритою, росте співпраця з міжнародними партнерами. Для нас це можливість розширити присутність у регіоні, який стає важливим логістичним вузлом. Але головна причина – це обхід росії. Ми не можемо працювати через державу-агресора, тож будуємо маршрути, які дозволяють напяму зв'язати Китай і Європу через альтернативні шляхи. Казахстан – ключова країна Транскаспійського міжнародного транспортного маршруту (ТМТМ). Це фактично новий логістичний коридор, що дозволяє українському бізнесу працювати без залежності від російської інфраструктури.

Ми бачимо, що цей маршрут набирає обертів, і хочемо бути там, де формується майбутнє логістики. Казахстан уже зараз став важливим транзитним хабом для товарів з Китаю, а далі – Європа. Відкриття офісу дає нам змогу безпосередньо працювати з місцевими партнерами, організовувати перевезення, контролювати всі процеси на місці.

Як працюватиме офіс у Казахстані?

У Казахстані, для початку, працюватиме близько 10 людей. Частина з них – місцеві спеціалісти, які займатимуться продажем логістичних послуг на локальному ринку. Інша частина – наші співробітники з України, які будуть впроваджувати та контролювати наші бізнес процеси.

Ми завжди працюємо не тільки на транзитні вантажі, а й на локальних ринках тих країн, де відкриваємо представництва. Наприклад, у Грузії, Азербайджані, Молдові, Польщі, Болгарії, Румунії у нас є свої sales-команди, які продають логістичні послуги місцевим компаніям. Те ж саме буде і в Казахстані – тамтешні менеджери продаватимуть наші логістичні рішення казахським клієнтам.

Яку саме послугу ви пропонуєте локальному ринку Казахстану?

У Казахстані логістика між Китаєм і місцевими компаніями вже давно налагоджена. Тому якщо прийти туди й сказати: “Давайте ми вам перевеземо вантаж із Китаю”, у відповідь можна почути: “Та почекайте, у нас пів родини в Китаї живе, вони нам і самі все організують”. Це реальність цього ринку – перевезення між Казахстаном і Китаєм працюють на особистих зв’язках, і вклинитися в цю систему майже нереально.

Але є інша історія – вантажі з Європи до Казахстану. Офіційно залізничне сполучення з Європою у них є, але проходить воно через росію, а це – бюрократія, перевірки, санкції, додаткові ризики. Казахський бізнес намагається дистанціюватися від цього. Ось тут ми можемо запропонувати альтернативний маршрут в обхід росії, і це те, що зараз дуже цікавить місцевий бізнес.

Як це працює? Спочатку ми консолідуємо вантажі в Болгарії, на складі у Варні. Коли накопичується достатній обсяг вантажу, ми формуємо збірну машину та відправляємо її в Тбілісі – на один із наших ключових логістичних хабів. Там усе розподіляється: частина йде на Грузію, частина – на Азербайджан, а казахський вантаж забирає місцевий перевізник, який привіз щось із Харгоса, завантажується вже європейськими товарами і їде назад – в Алмати, Астану чи інші міста.

Тобто ми будуємо живу логістику, де все замикається на наших складах і маршрутах. Це дає можливість оптимізувати процеси й зробити доставку швидшою та зручнішою. Казахський бізнес цього потребує. Вони хочуть працювати з Європою напряму, без посередників у вигляді російської залізниці, і наша система – саме те, що їм потрібно.

Як зараз організована доставка вантажів з Китаю до України та які переваги маршруту?

Раніше, коли все працювало стабільно, більшість китайських вантажів йшли морем – через Індійський океан і Суец. Але з початком повномасштабної війни та проблемами в Суецькому каналі, ситуація змінилася. Доставка морем могла займати 90-100 днів – і це тільки сам морський маршрут. Судна змушені були обходити Африку, йти через Атлантичний океан, що суттєво

подовжувало терміни.

Зараз ми пропонуємо швидшу альтернативу – комбінований маршрут через Тбілісі і Чорне море. Відправляємо два потяги на тиждень. Так, цей маршрут дорожчий за океанське перевезення, тому що включає залізницю, перевантаження на митному складі та автомобільний транспорт. Але головна перевага – оперативність. Три тижні замість трьох місяців. Якщо вдасться відновити паромне сполучення між портом Поті і портом Чорноморськ, терміни скоротяться ще на три дні.

Наскільки стабільна логістика через Казахстан?

Казахстан можна назвати стабільним логістичним хабом, і головний фактор – його стратегічне партнерство з Китаєм. Для Китаю Казахстан – це ворота в Європу, коли йдеться про сухопутні маршрути. Якщо подивитися на карту, то з північних сусідів Китаю є лише три варіанти: росія, Монголія і Казахстан.

Монголія в основному використовується для транзиту до росії, а сама росія зараз не розглядається як надійний логістичний маршрут через війну та санкції. Тому єдиний сухопутний шлях для перевезення китайських вантажів у Європу в обхід росії проходить саме через Казахстан. І Китай зацікавлений у тому, щоб цей маршрут залишався стабільним і безперебійним.

Яка може бути роль України в Транскаспійському транспортному маршруті після закінчення війни?

Після війни Україна, при умові надання нам статусу члена Європейського союзу, може стати ключовим транспортним вузлом у Транскаспійському транспортному маршруті, з'єднуючи Європу та Азію через ефективну інфраструктуру портів, залізниць та автомобільних маршрутів. До початку повномасштабного вторгнення Україна вже розвивала логістичні хаби, які могли б інтегруватися в міжнародні транспортні ланцюги. Але війна змінила все, і тепер перед нами стоїть нове завдання – відновити та переосмислити роль України у глобальній логістиці.

Україна має всі шанси стати ключовим пунктом у транзиті китайських вантажів у Європу. Адже маршрут через Чорне море в комбінації з ефективною залізничною інфраструктурою дозволяє

створити конкурентну альтернативу наземним шляхам через Туреччину чи Росію.

Що для цього потрібно? По-перше, надання нам членства в Європейському союзі або зменшення чи скасування митних процедур між нашою країною та країнам ЄС. По друге, відновлення та модернізація морських портів, які знову можуть стати одними з основних перевалочних хабів для контейнерних вантажів. По-третє, розвиток залізничного транспорту, який дозволить ефективно перекидати вантажі між Азією та Європою без простоїв на кордонах. І, звичайно, інвестиції в митну та логістичну інфраструктуру, щоб забезпечити безперебійний і швидкий рух товарів.

Чи можна говорити про інвестиції в цей маршрут та яке місце в цьому України?

Чим більше маршрут використовується, тим більше він починає обростати інвестиціями. Ключові країни маршруту – Азербайджан і Казахстан – вже зараз зацікавлені у його розвитку, адже цей транзит приносить їм прямий економічний зиск. Крім того, Китай, як один із головних учасників глобальної логістики, теж прагматично інвестує у проекти, які реально функціонують.

Якщо китайські компанії побачать, що транзит через нашу територію стабільний і економічно вигідний, вони почнуть інвестувати в українську інфраструктуру. Але щоб це стало можливим, важливо запустити цей механізм і довести, що він працює.

Чи маєте подальші плани розширення географії присутності в інших країнах?

Уже зараз триває підготовка до відкриття офісу в Індії. Це стратегічно важливий напрямок, і компанія вже займається організацією діяльності на місці. Також у фокусі – Емірати. Представництво там вже є, але компанія хоче, щоб воно працювало не просто як точка присутності, а як повноцінний офіс, що активно займається локальним ринком.

Щодо Європи, то розглядаємо кілька країн, але поки що це на стадії підготовки.

Як ви бачите свій подальший розвиток в Україні?

Ми є за походженням українською компанією. Україна для нас дуже важлива, тому що це наша коріння, наша ідентичність, наш хед-офіс знаходиться в Одесі. І ми хотіли б розвивати свій бізнес тут більше і більше, допомагати розвивати логістичну інфраструктуру та логістичну галузь в Україні.

Роботи тут багато, тому що війна показала багато недопрацювань і недоліків в логістичній галузі, в першу чергу в міжнародній логістиці. Ми працюємо в різних країнах, маємо досвід, бачимо, як вибудовуються ефективні процеси у світі, як працюють транспортні коридори, автоматизація, як організовують митні зони, як функціонують порти та залізничні хаби. І цей досвід може стати важливим для України після завершення війни, чого ми всі чекаємо.

Я думаю, що вантажопотік в Україну збільшиться в декілька разів, тому що при відбудові економіки потрібно багато вантажів: промислових, побутових та інших. І нам потрібно реалізовувати логістичні проекти. Чим краще буде розвинена логістична інфраструктура, тим краще буде розвиватися економіка України.

Сухі порти, які дозволять зняти навантаження з морських портів і працювати з великими обсягами вантажів без заторів. Розвиток річкового транспорту, коли судна з моря можуть заходити в глиб материка, розширюючи логістичні можливості. Залізничні коридори, які повинні бути інтегровані у європейську систему. Все це можливо, але потребує чіткої організації та грамотного планування.

Але фундамент всього цього – міжнародні зв'язки. Без них не працює ані торгівля, ані виробництво. Відновившись після війни, Україна має всі шанси стати не просто транзитною країною, а важливим логістичним, промисловим і торговельним центром у Європі. І ми готові бути частиною цього розвитку, вкладати в нього наш досвід і наші ресурси.

https://cfts.org.ua/articles/ukrana_mae_vsi_shansi_staty_klyuchovim_punktom_u_tranziti_kitayskikh_vantazhiv_u_evropu__intervyu_z_ceo_uni_laman_group_2098

«Дельта-лоцман» замовила миkolaївському виробнику лоцманський катер за 132 мільйони

Філія «Дельта-лоцман» ДП «Адміністрація морських портів України» 1 травня за результатами тендеру замовила ТОВ «Верф «Чорноморські яхти» катер за 132,00 млн грн. Імпортна складова становить 78,00 млн грн. Про це повідомляється у системі «Прозорро».

До кінця 2026 року виробник повинен буде поставити лоцманський катер проекту BSY 58 довжиною 17,6 м. Судно призначене для доставки і зняття лоцманів із суден, які замовили лоцманську проводку, лоцманського супроводження на судноплавних шляхах та обстеження стану судноплавних шляхів. Катер розрахований на трьох членів екіпажу і сім лоцманів. Він має два двигуни Volvo Penta D13-700 потужністю 700 к. с. кожен, дизель-генератор Whisper Power потужністю 22,5 кВт, найбільшу швидкість понад 17 вузлів, антену Glomex Webboat 4G Plus, багато різних засобів навігації та радіоустаткування, чотири спальні місця тощо.

Ціна еквівалентна \$3,18 млн. У 2019 році «Дельта-лоцман» замовляла ТОВ «УМС Марін» інші лоцманські катери проекту BM22 більшою довжиною 22,1 м по 86,23-91,55 млн грн, або \$3,50-3,72 млн. Вони мали потужніші двигуни Volvo Penta D16-750 по 750 к. с. та дизель-генератор EM28RDS на 27 кВт і були розраховані на двох членів екіпажу та сім лоцманів.

На нинішньому тендері київське ТОВ «Українське морське суднобудування» Володимира Умрилова пропонувало свій катер УМС M20 проекту BM58.190 на 1% дешевше. Але його заявку відхилили

через невідповідність умовам технічної специфікації та іншим вимогам.

Зокрема фірма вказала швидкість судна 18,5 вузлів $\pm$ 1,5 вузлів, тому замовник вирішив, що найбільша швидкість може скласти лише 17,0 вузлів, хоча він вимагав більше 17,0 вузлів. Також фірма не вказала пожежну сигналізацію і відповідність судна GMDSS A1, що, зі слів замовника, означає наявність приймача NAVTEX для отримання навігаційних попереджень, та екологічним вимогам. Із чотирьох рятувальних кіл тільки одне мало буй, що світиться.

Ще замовник вимагав надати детальну контрактну специфікацію та креслення загального розташування запропонованого судна, які підтверджують відповідність судна технічним вимогам до предмета закупівлі, схвалені, узгоджені чи погоджені Регістром судноплавства України. Фірма надала лист від Регістру про взяття документації до відома із відсутністю заперечень, який не містив інформації щодо схвалення, узгодження чи погодження ним.

Суперник скаржився в АМКУ, що у «Верфі «Чорноморські яхти» неправильно оформлено документація: специфікація не має номеру, а штампи Регістру стоять. Але комісія стала на бік замовника, бо він приніс листа від Регістру, де сказано, що Регістр розглянув і прийняв документацію «Верфі «Чорноморські яхти» до відома, що можна трактувати, як схвалення.

Відкриті торги провели з використанням методу оцінки пропозицій за вартістю життєвого циклу. Формула враховувала не лише ціну товару, а й мито. Утім, мита ні в кого не було.

Зареєстрована в 2017 році миколаївська «Верф «Чорноморські яхти» належить її директору Олександру Сагайдакову та Світлані Сагайдаковій. За даними системи «YouControl», до 2019 року ця фірма називалась «Чорноморська судоверф». На сайті фірми сказано, що у 1998 році Сагайдаков очолив ДП «Миколаївський державний центр малотоннажного суднобудування», яке при реорганізації отримало назву «Миколаївська малотоннажна верф» (ще пізніше – нині припинений «Судмашпром»). Фірма працює на місці «Миколаївської малотоннажної верфі».

У довідці про досвід фірма вказала договір із ТОВ «Еста Лтд»

на поставку промірного катера BSY 40 Дельфін довжиною 13,0 м. Потім «Еста Лтд» поставила його ДУ «Держгідрографія».

Що ж до замовлень через «Прозорро», то в 2021 році «Верф «Чорноморські яхти» отримала єдиний підряд рятувальників ДСНС Миколаївщини щодо фарбування катера за 50 тис грн.

Анна Сорока, «Наші гроші»

<https://nashigroshi.org/2025/05/08/del-ta-lotsman-zamovyla-myk-olaivs-komu-vyrobnyku-lotsmans-kyu-kater-za-132-mil-yony/>

Maersk знижує прогноз світового ринку контейнерних перевезень через тарифну війну

Данська судноплавна A.P. Moller-Maersk знизилася свій прогноз щодо світового транспортного ринку на 2025 рік.

Компанія передбачає, що контейнерні перевезення будуть варіюватися від скорочення на 1% до зростання на 4%, пише Bloomberg.

У своїх прогнозах Maersk враховує посилення макроекономічної та геополітичної невизначеності.

«Поки що торговельна війна в основному є проблемою між США та Китаєм, решта світу не залишилась в стороні», – зазначив гендиректор Maersk Вінсент Клерк.

Тим не менш, тарифи «вже відкусили шматок» від ринку контейнерних перевезень у квітні, а обсяги торгівлі між Китаєм і США впали на 30-40% в обох напрямках.

Водночас Maersk очікує збільшення перевезень в Європі.

«Перспективи світового попиту на контейнерні перевезення до кінця року залишаються вкрай невизначеними, що зумовлено швидкими змінами в торговельній політиці та зростаючими ризиками рецесії в США», – зазначили в Maersk.

У другому кварталі все ще очікується зростання, особливо якщо вантажовідправники скористаються 90-денною паузою впровадження взаємних тарифів. На думку аналітиків компанії, у другій половині року світовий транспортний ринок зіткнеться з двома сценаріями: ризиком скорочення попиту або можливістю відновлення торгівлі в разі зниження тарифів.

Як раніше повідомляв USM, керівники найбільших портів Західного узбережжя США заявили, що мита Трампа можуть знизити вантажопотоки на 40%.

<https://usm.media/maersk-znizhu%D1%94-prognoz-svitovogo-rinku-kontejnernih-perevezen-cherez-tarifnu-vijnu/>
