

# БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

[www.butb.by](http://www.butb.by)

Октябрь 2025 | № 4 (82)

## Биржа строительных услуг

- ▶ Важнейшие события в сфере биржевой торговли
- ▶ Интервью с ведущими трейдерами и брокерами
- ▶ Актуальная биржевая аналитика

ISSN 2226-3519



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

## Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

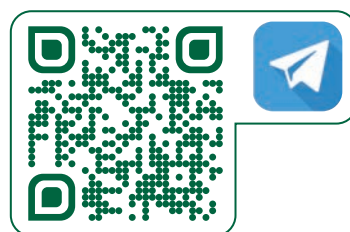
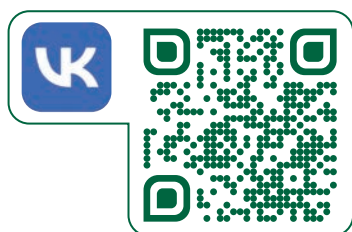
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ..... 2

**Александр Осмоловский,**  
Председатель правления  
ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

## БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

## ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III КВАРТАЛА 2025 г. .... 4

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ ..... 20, 49

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ГОСТЬ

## РЕШЕНИЕ С БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ..... 22

**Анатолий Ничкасов,**  
Председатель Республиканского  
Союза Строителей

## ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

## НАДЕЖНЫЙ ПРАВОВОЙ ФУНДАМЕНТ ..... 28

**Светлана Снитко,**  
Начальник юридического управления БУТБ

## КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС НА БИРЖЕ ..... 32

**Максим Хомич,**  
Начальник управления торгов  
перспективными биржевыми товарами БУТБ

## БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

## ПРОСТО, УДОБНО, ПРОЗРАЧНО ..... 40

**Александр Мороз,**  
Ведущий биржевой маклер управления торгов  
перспективными биржевыми товарами БУТБ

## СЛОВО БИЗНЕСУ

## ЕЩЕ ОДИН ШАГ В «ЦИФРУ» ..... 46

**Елена Андреевец,**  
Заместитель генерального директора  
по экономическим вопросам ОАО «Стройтрест № 1»

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ..... 50

**Андрей Ходас,**  
Первый заместитель генерального директора –  
главный инженер ОАО «Стройтрест № 4»

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

## ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ..... 54

## БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

## МЕЖДУ РИСКОМ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ..... 56

## Биржевой бюллетень

№ 4 (82) октябрь 2025 г.

Свидетельство о регистрации № 1156  
выдано 3 февраля 2010 г.  
Министерством информации Республики Беларусь.  
Издается с мая 2007 г.

## Учредитель и издатель –

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

## Главный редактор –

Осмоловский Александр Григорьевич –  
председатель правления

## Редакционная коллегия:

Наркевич И.В. –  
заместитель председателя правления

Богдасарова О.П. –  
начальник управления торгов сельхозпродукцией

Бурейко Е.Л. –  
начальник управления торгов металлопродукцией

Игнатенко М.В. –  
начальник управления торгов лесопродукцией

Ковальчук Я.С. –  
начальник управления внешнеэкономической  
деятельности

Мощенко В.В. –  
начальник управления аналитики  
и перспективного развития

Прокопчук Д.Н. –  
начальник управления торгов промышленными  
и потребительскими товарами

Хомич М.В. –  
начальник управления торгов  
перспективными товарами

Харитонович О.В. –  
начальник управления по работе с клиентами

Янив Р.Е. –  
начальник управления по связям с общественностью

## Над номером работали:

Выпускающий редактор – Янив Р.Е.

Редактор – Беленькая О.А.

Верстка – Санкевич П.П.

## Адрес редакции:

ул. Казинца, 2-200, 220099,  
г. Минск, Республика Беларусь.  
тел.: (+375 17) 309 37 25  
e-mail: r.yaniv@butb.by

Сдано в набор 05.09.2025.

Подписано в печать 17.10.2025.

Формат 205х290.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,8. Уч.-изд. л. 11,2.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

Лицензия № 38200000006483 от 03.04.2009.

220007, г. Минск, ул. Аэродромная, 125, 5В.

Тираж 350 экз. Заказ

Распространяется бесплатно.

© ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Перепечатка материалов «Биржевого бюллетеня»  
допускается только с письменного разрешения редакции.  
При использовании и цитировании материалов ссылка  
на «Биржевой бюллетень» обязательна.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

# ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Сегодня строительство, как и другие ключевые отрасли экономики Беларуси, полноценно вовлечено в процессы цифровизации. Это проявляется в повсеместном внедрении передовых IT-систем, инструментов и сервисов, призванных оптимизировать, упростить и повысить эффективность работы строительной отрасли. В результате автоматизируются рутинные операции, создаются централизованные «облачные» платформы для управления проектными

данными, активно применяется BIM-моделирование, а благодаря переходу на электронный документооборот хранение, поиск и обмен информацией становятся удобнее и безопаснее.

Таким образом, постепенно в электронный формат переводятся все основные этапы взаимодействия строительных компаний с заказчиками и в том числе выбор подрядной организации для выполнения тех или иных работ и услуг. Как раз так здесь и приходит на помощь





биржевой механизм, который обеспечивает полную прозрачность процедуры закупки, высокий уровень конкуренции среди подрядчиков, минимум риска и полное соответствие законодательству.

При этом нужно понимать, что биржевые торги – это не просто альтернатива традиционным схемам закупок стройуслуг, а важный шаг к формированию цифрового будущего строительного сектора нашей страны. Кроме того, это новые возможности для заказчиков, которые могут оперативно и по выгодной цене приобретать необходимые им работы и услуги. В свою очередь исполнители получают доступ к обширной базе актуальных заявок от крупных заказчиков, экономя время и ресурсы на маркетинг и продвижение.

Помимо этого, «биржевизация» строительных закупок создает уникальный массив данных о ценах, сроках, условиях, участниках и их деловой активности. Всю эту информацию можно использовать для аналитики, прогнозирования, выработки государственной политики и повышения эффективности отрасли в целом.

Что касается БУТБ, то биржевую торговлю услугами нельзя назвать новым для нас направ-

лением. Ведь уже более 11 лет на бирже успешно проводятся регулярные торговые сессии по реализации услуг в области лесного хозяйства, таких как лесозаготовка, трелевка, погрузка-разгрузка, распиловка древесины, изготовление щепы, лесопосадка – всего порядка 130 видов работ и услуг, востребованных в системе Минлесхоза. Поэтому включение общестроительных работ и услуг в перечень биржевых товаров – это лишь еще одна веха в развитии национального биржевого рынка.

В этом номере «Биржевого бюллетеня» мы постараемся подробно рассказать о важнейших преимуществах использования биржевой площадки для купли-продажи строительных работ и услуг, дадим слово экспертам БУТБ для разъяснения всех тонкостей и нюансов, а также приведем мнения участников рынка – заказчиков и исполнителей. То есть рассмотрим тему максимально объективно, с разных сторон и в разных плоскостях.

Приятного и полезного чтения!

*Александр Осоловский,  
Председатель правления ОАО «Белорусская  
универсальная товарная биржа»*

# ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III квартала 2025 г.

## 1. СОТРУДНИЧЕСТВО С АССОЦИАЦИЕЙ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ

В рамках делового форума по торгово-инвестиционному сотрудничеству «Беларусь-СУАР» в Урумчи БУТБ и Ассоциация Китайских Компаний подписали меморандум о сотрудничестве в области электронной биржевой торговли.

Цель меморандума – развитие торговли между Беларусью и Китаем за счет более активного использования биржевого механизма субъектами хозяйствования двух стран. В связи с этим стороны планируют совместно привлекать на БУТБ новых участников торгов из КНР, прорабатывать перспективные позиции и расширять номенклатуру товаров, реализуемых и закупаемых китайскими компаниями на белорусской биржевой площадке, оказывать информационную поддержку по вопросам аккредита-

ции на БУТБ, а также проводить бизнес-мероприятия по биржевой тематике в онлайн- и офлайн-формате.



## 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ САММИТ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Опыт Беларуси по развитию трансграничной биржевой торговли товарами был представлен на международном саммите по электронной коммерции «Globe Pakistan Summit 2025», организованном Министерством торговли Пакистана. Мероприятие прошло 10 июля в смешанном онлайн- и офлайн-формате, собрав отраслевых экспертов из Беларуси, Казахстана, Пакистана, Турции и Узбекистана.

С белорусской стороны в саммите принял участие начальник управления внешнеэкономиче-

ской деятельности БУТБ Ярослав Ковальчук. По его словам, основные отличительные черты созданной в Беларуси системы биржевой торговли – полная цифровизация всех бизнес-процессов, ориентация на экспорт, широкий ассортимент товаров и обширная география торговых партнеров.

Кроме того, представитель БУТБ остановился на сотрудничестве Беларуси и Пакистана в биржевой сфере, отметив наличие значительных резервов для углубления взаимодействия.





### 3. ЗАСЕДАНИЕ БЕЛОРУССКО-СЕРБСКОЙ МЕЖПРАВКОМИССИИ В БЕЛГРАДЕ

Увеличение количества участников торгов и расширение номенклатуры товаров позволит задействовать скрытые резервы и вывести биржевое сотрудничество Беларуси и Сербии на качественно новый уровень. Однако для этого потребуются наладить более тесное взаимодействие с сербскими деловыми кругами – как крупными предприятиями, так и представителями малого бизнеса, которые будут на регулярной основе применять биржевой механизм в торговле с белорусскими партнерами.

С таким заявлением выступил председатель правления Белорусской универсальной товар-

ной биржи Александр Осмоловский во время XII заседания Белорусско-Сербской межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, которое проходило в Белграде 10-11 июля 2025 г.

По мнению руководителя БУТБ, придать дополнительный импульс двусторонней биржевой торговле можно путем аккредитации биржевого брокера – резидента Республики Сербия, который будет привлекать на белорусскую биржевую платформу сербские компании и оказывать им содействие в заключении сделок.

### 4. ПРОДАЖА УСАДЬБЫ МИНЕЙКО В ДУБНИКАХ

По итогам электронных торгов, прошедших 14 июля на площадке «БУТБ-Имущество», продана бывшая усадьба Томаша Минейко в деревне Дубники Островецкого района Гродненской области.

Помимо двухэтажного особняка, до 2005 г. служившего домом-интернатом для престарелых

и инвалидов, в состав лота вошли административное здание 1968 г.п., баня-прачечная, столовая, медпункт, гаражи, складские помещения и ряд построек хозяйственного назначения. Финальная стоимость имущественного комплекса составила 1 058,4 BYN, что на 5% выше начальной, указанной в объявлении на продажу. Покупателем выступил производитель строительных материалов из Гродненской области.

Построенный в 1878 г. усадебный дом примечателен тем, что в конце XIX века в нем жил и работал классик польской литературы, лауреат Нобелевской премии Генрик Сенкевич. Именно там он написал одно из своих самых известных произведений – исторический роман «Пан Володыевский», рассказывающий о противостоянии Речи Посполитой и Османской империи.





## 5. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП ДАГЕСТАНА

В ходе заседания Двусторонней комиссии по координации сотрудничества между Республикой Беларусь и Республикой Дагестан, которое состоялось 17 июля в Махачкале, определены ключевые направления развития биржевой торговли Беларуси с этим регионом России.

Основные усилия планируется сфокусировать на привлечении дагестанских субъектов хозяйствования на площадку БУТБ, расширении номенклатуры товаров, задействованных в импортно-экспортных биржевых сделках, и информировании деловых кругов Дагестана о возможностях использования биржевых

инструментов в сбытовой и закупочной деятельности.

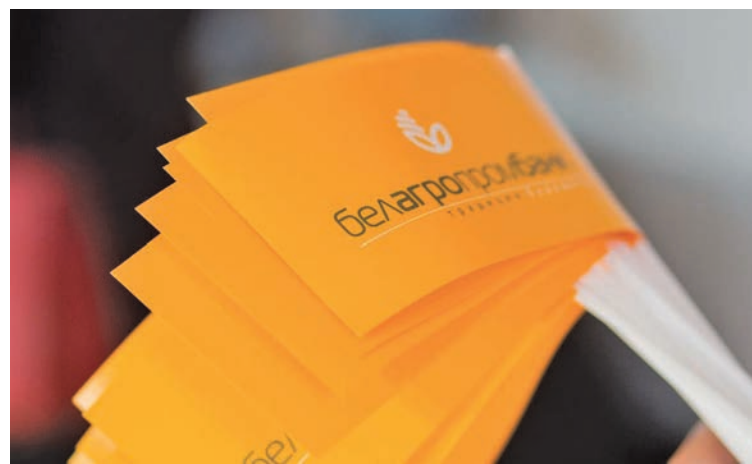
В свете этого достигнута договоренность об установлении партнерских отношений между БУТБ и торгово-промышленной палатой Республики Дагестан с целью взаимодействия по таким направлениям, как обмен информацией, организация совместных маркетинговых кампаний, а также проведение семинаров, вебинаров, круглых столов, конференций и иных мероприятий по биржевой тематике. Соответствующее соглашение подписали заместитель председателя правления БУТБ Ирина Наркевич и президент ТПП Дагестана Бадрутин Магомедов.

## 6. СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ БУТБ И БЕЛАГРОПРОМБАНКА

В целях расширения возможностей применения биржевого механизма для закупки импортозамещающей продукции и вовлечения в биржевую торговлю большого количества субъектов хозяйствования БУТБ и Белагропромбанк заключили соглашение о предоставлении кредитной поддержки в рамках биржевых сделок, совершенных в секции промышленных и потребительских товаров. Максимальный срок кредитования – 3 года.

Воспользоваться специальным кредитным продуктом Белагропромбанка вправе как покупатели, так и производители товаров, включенных в перечень импортозамещающей продукции, составленный Министерством экономики Беларуси.

Для этого, помимо стандартного пакета документов, заявителю-покупателю необходимо предоставить в банк копию заключенного биржевого договора, а заявителю-продавцу – подтверждение того, что не менее 30% от общего объема выручки за импортозамещающую продукцию, реализованную в предыдущем квартале, обеспечили сделки по продаже такой продукции на БУТБ.





## 7. РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ С УДМУРТИЕЙ

Увеличение товарооборота, укрепление деловых связей, устранение необоснованного посредничества и упрощение доступа к закупкам. Такие основные задачи планируют решить Беларусь и Удмуртия за счет расширения использования биржевого механизма во взаимной торговле. В приоритете – создание благоприятных условий для кооперации между производителями и потребителями в Беларуси и Удмуртии и обеспечение регулярных поставок продукции, востребованной в обеих республиках.

## 8. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ и союз «Торгово-промышленная палата Самарской области» заключили соглашение о сотрудничестве в сфере биржевой торговли. Церемония подписания документа состоялась 22 июля в Минске в рамках презентации инвестиционного и экономического потенциала Самарской области.

Стратегической целью партнерства двух организаций является обеспечение устойчивой положительной динамики биржевого товаро-

Эти и другие вопросы сотрудничества в биржевой сфере обсуждались на онлайн-совещании, организованном торгово-промышленной палатой Удмуртской Республики и БУТБ. В мероприятии приняли участие руководители Министерства экономики и ТПП Удмуртии, а также представители бизнес-сообщества этого региона России.

По итогам совещания достигнута договоренность о проведении тематических семинаров по биржевой торговле для удмуртских предпринимателей и налаживании совместной работы в рамках Торгового дома, действующего при ТПП Удмуртии.



оборота между Беларусью и Самарской областью путем вовлечения белорусских и самарских субъектов хозяйствования в регулярную экспортно-импортную деятельность на платформе БУТБ.

По словам президента ТПП Самарской области Валерия Фомичева, соглашение не простая формальность, а важный шаг в развитии биржевого вектора взаимодействия с предприятиями Беларуси. В свою очередь председатель правления БУТБ Александр Осмоловский обратил внимание на актуальность подписанного документа в контексте реализации внешнеторговой политики Беларуси, направленной в том числе на укрепление межрегиональных торгово-экономических связей с субъектами Российской Федерации.





## 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПО ТОРГОВЛЕ С ИНДИЕЙ

Цифровые решения, инструментарий и опыт Белорусской универсальной товарной биржи по обеспечению поставок белорусских товаров на индийский рынок были представлены на международном форуме-практикуме «Путь в Индию: возможность белорусского экспортера», который прошел 24 июля в Могилеве.

Организатором мероприятия выступило Могилевское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты с целью предоставления экспортно ориентированным предприятиям страны пошаговой инструкции по ведению

бизнеса с индийскими компаниями, включая вопросы деловой коммуникации, поиска покупателей, взаиморасчетов и логистики.

В рамках форума заместитель начальника управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Герман Пузырный провел серию B2B-переговоров, в ходе которых до участников мероприятия была доведена информация о том, как применение биржевого механизма способно «сократить путь» белорусской продукции на индийский рынок, уменьшив затраты времени и финансовых ресурсов.

## 10. НАГРАЖДЕНИЕ ЛУЧШИХ ЭКСПОРТЕРОВ 2024 г.

Председатель правления БУТБ Александр Осмоловский принял участие в торжественной церемонии награждения победителей и лауреатов республиканского конкурса «Лучший экспортер 2024 года», которая прошла 30 июля в Минске.

Конкурс учрежден Белорусской торгово-промышленной палатой и регулярно проводится с 2004 г. с целью поощрения самых активных участников внешнеэкономической деятельности, внесших значимый вклад в реализацию экспортного потенциала страны.

На этот раз конкурсная комиссия определила 19 победителей, 33 дипломанта и 5 дипломантов в специальных номинациях. Были среди них

и аккредитованные на БУТБ предприятия, широко применявшие биржевой механизм как один из каналов сбыта своей продукции за рубеж.

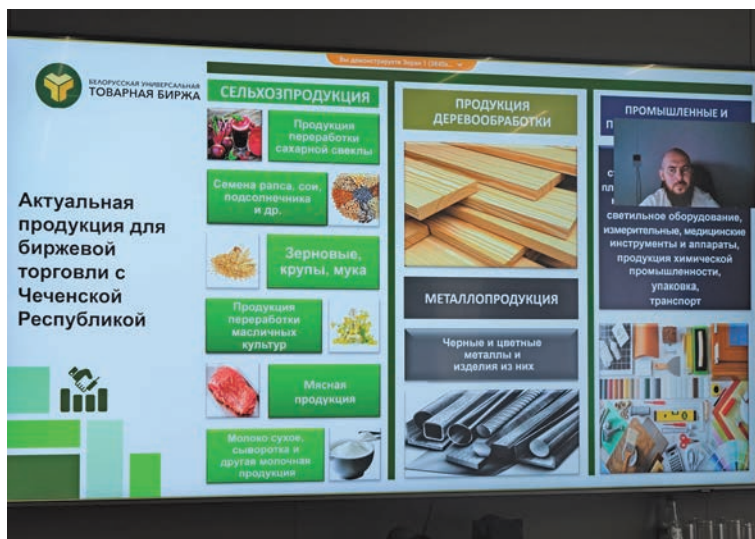




## 11. ПЕРЕГОВОРЫ С ЦЕНТРОМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЧЕЧНИ

8 августа состоялись онлайн-переговоры БУТБ и Центра поддержки экспорта Чеченской Республики (ЦПЭ). Основной темой обсуждения стало использование инструментов биржи для активизации взаимной торговли и развития экспортного потенциала Чечни.

Стороны сошлись во мнении, что сотрудничество между БУТБ и ЦПЭ поспособствует росту товарооборота Беларуси и Чеченской Республики и договорились составить перечень товарных позиций, востребованных у белорусских и чеченских субъектов хозяйствования, которые целесообразно вывести на биржевую платформу. Для Беларуси это может быть шерсть, баранина, фрукты и овощи, а для Чечни – строительные материалы, молочная и мясная продукция.



## 12. ЗАСЕДАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СОВЕТА ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

8 августа начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Ярослав Ковальчук принял участие в заседании Экспортного совета Тульской области, организованном Центром поддержки экспорта Тульского регионального фонда «Центр поддержки предпринимательства».

Мероприятие объединило ключевых представителей органов власти и бизнеса для обмена

мнениями и предложениями по улучшению условий ведения внешнеэкономической деятельности тульских компаний.

В рамках заседания был организован семинар «Экспортные возможности для регионального бизнеса в современных реалиях», на котором представитель биржи презентовал потенциал площадки БУТБ для развития товарооборота с Республикой Беларусь.



### 13. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ и торгово-промышленная палата Томской области заключили соглашение о сотрудничестве в сфере биржевой торговли. Церемония подписания документа состоялась 20 августа в рамках визита делегации биржи в Томск для проведения семинара по вопросам использования биржевых инструментов при совершении экспортно-импортных сделок между субъектами хозяйствования Беларуси и Томской области России.

В соглашении закреплены ключевые направления взаимодействия сторон, приоритетные задачи и зоны ответственности. В частности, помимо обмена информацией и организации совместных онлайн- и офлайн-мероприятий для деловых кругов Томской области, БУТБ и региональная торгово-промышленная палата намерены объединить усилия по привлечению на белорусскую биржевую площадку томских

товаропроизводителей. При этом основное внимание планируется сосредоточить на представителях малого и среднего бизнеса, выпускающих товары, востребованные на рынке Беларуси. Речь идет, прежде всего, о продукции цветной металлургии, химической промышленности и электротехнических изделиях.

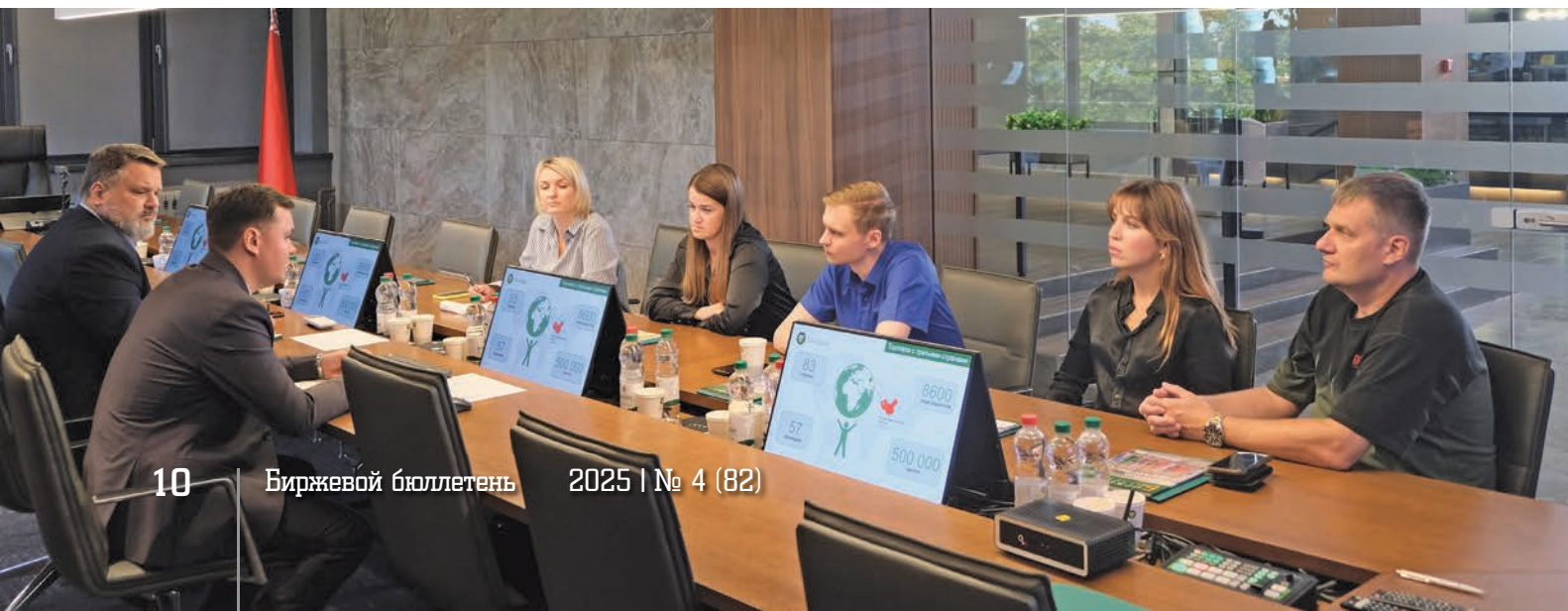


### 14. ВСТРЕЧА С БИЗНЕС-ДЕЛЕГАЦИЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Продукция сельского хозяйства и промышленные изделия могут стать ключевыми драйверами роста объемов биржевой торговли Беларуси и Кировской области России. Такое мнение высказал заместитель начальника управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Герман Пузырный на встрече с делегацией деловых кругов данного региона. По словам эксперта, организация экспорта и импорта указанных групп товаров через БУТБ позволит вывести взаимодействие Беларуси и Кировской области в биржевой сфере на принципиально новый уровень.

С целью более эффективного привлечения среднего и малого бизнеса Кировской области на белорусскую биржевую платформу планируется активизировать взаимодействие с региональным центром поддержки экспорта в части проведения совместных информационных и обучающих мероприятий по тематике биржевой торговли.

Кроме того, прорабатывается вопрос аккредитации на БУТБ биржевого брокера, который выступит связующим звеном между биржей и кировскими предпринимателями.





## 15. МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ С МОЗАМБИКСКОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖЕЙ

БУТБ и Мозамбикская товарная биржа (Bolsa de Mercadorias de Moçambique, BMM) объединят усилия по развитию биржевой торговли между Беларусью и Мозамбиком. Это создаст благоприятные условия для укрепления деловых контактов между субъектами хозяйствования двух стран, откроет новые возможности для торгово-экономического сотрудничества и поспособствует росту взаимного товарооборота.

Такие стратегические задачи закреплены в меморандуме о взаимопонимании, подписанном председателем правления БУТБ Александром Осмоловским и председателем BMM Викторией Даниэль. Церемония подписания прошла 26 августа в онлайн-режиме в рамках



международной торговой ярмарки FACIM 2025 в Мапуту – столице Мозамбика.

Главная цель партнерства двух бирж – помочь мозамбикским компаниям выйти на рынок Беларуси для продажи продукции собственного производства и закупки необходимых им белорусских товаров.

Отправной точкой для взаимодействия БУТБ и BMM стал международный биржевой форум, состоявшийся в Минске 11 июня 2025 г. В мероприятии приняли участие представители бирж стран СНГ, Азии и Африки, включая Мозамбик. Именно на полях форума была достигнута договоренность о сотрудничестве между белорусской и мозамбикской площадками.

## 16. ОНЛАЙН-ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЛМЫКИИ

29 сентября БУТБ и Центр поддержки экспорта Калмыкии провели вебинар для предпринимателей региона по вопросам трансграничной биржевой торговли.

Речь шла о выходе на новые рынки сбыта с использованием маркетинговых возможностей и инструментов биржевой торговли, процедурах закупок и реализации аналогов товаров критического импорта, механизмах контроля исполнения обязательств и условиях аккредитации российских компаний.



### 17. СЕМИНАР ДЛЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В рамках проходившей в Могилеве ярмарки астраханских производителей сельскохозяйственной и промышленной продукции состоялся семинар БУТБ, посвященный вопросам применения биржевых инструментов для увеличения товарооборота между Беларусью и Астраханской областью.



В ходе мероприятия были обозначены перспективные направления для активизации биржевой торговли с этим регионом России. В частности, планируется дополнить номенклатуру продукции АПК, реализуемой белорусскими экспортерами, а также организовать поставки расширенной линейки полимеров и изделий из них, выпускаемых астраханскими предприятиями нефтехимической отрасли.

Кроме того, состоялась встреча с генеральным директором Астраханского фонда поддержки малого и среднего предпринимательства. Стороны обсудили ход имплементации подписанного ранее соглашения о сотрудничестве между БУТБ и фондом и договорились об организации визита в Минск астраханской бизнес-делегации с целью ознакомления с особенностями работы и преимуществами белорусской биржевой платформы.

### 18. МИНСКИЙ ПОЛУМАРАФОН

7 сентября команда БУТБ в составе 14 человек приняла участие 10-м юбилейном Минском полумарафоне. На этот раз мероприятие собрало более 25 тысяч участников из 15 стран, став одним из самых массовых, ярких и запоминающихся спортивных событий 2025 г.

Команда БУТБ участвовала в забеге в фирменных футболках с логотипом биржи, что не осталось незамеченным зрителями и другими бегунами. Сотрудники БУТБ блестяще проявили себя в ходе состязания, завоевав заслуженные медали на дистанциях 21,09 км, 10,5 км и 5 км.





## 19. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ЯРМАРКА В АЛЖИРЕ

Электронные инструменты БУТБ были представлены на Внутриафриканской торговой ярмарке 2025 (Intra-African Trade Fair 2025), которая проходила 4-10 сентября в Алжире.

В рамках деловой программы ярмарки состоялись встречи с молокоперерабатывающими предприятиями Алжира по вопросам закупок продукции белорусской молочной отрасли на биржевых торгах, а компании из Зимбабве выразили готовность размещать на БУТБ заявки на продажу сухофруктов, фруктового пюре и соковых концентратов.



Кроме, того проведены переговоры о сотрудничестве с представителями Агентства по продвижению инвестиций и экспорта Республики Мозамбик (Mozambique Investment and Export Promotion Agency) и Российско-алжирского делового совета.

## 20. БЕЛОРУССКО-ВЕНГЕРСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ

По итогам переговоров с венгерскими деловыми кругами в рамках Белорусско-Венгерского бизнес-форума в Минске планируется расширить спектр товаров, по которым субъекты хозяйствования двух стран совершают сделки на БУТБ. Ожидается, что новыми точками роста биржевого товарооборота Беларуси и Венгрии станут поставки на белорусский рынок ветеринарных препаратов и семян для посева.

С целью увеличения пула представленных на БУТБ венгерских товаропроизводителей достигнута договоренность о сотрудничестве с Агентством по продвижению экспорта Венгрии. Данная структура будет способствовать выходу на белорусскую электронную площадку венгерского бизнеса.



### 21. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ В ОРЕНБУРГЕ

Взаимные поставки продукции агропромышленного комплекса должны стать стратегическим вектором развития биржевой торговли между Беларусью и Оренбургской областью, что обеспечит высокую положительную динамику товарооборота и более широкое применение биржевого механизма в экспортно-импортной деятельности. Об этом заявил представитель БУТБ, выступая на выставке-форуме «Меновой двор», которая проходила в Оренбурге 10-12 сентября 2025 г. В мероприятии приняли участие свыше 120 компаний из 15 регионов России, а также из Беларуси, Ирана, Казахстана, Камеруна, Китая и Узбекистана.

На полях выставки-форума состоялись встречи с представителями ведущих предприятий сельскохозяйственного сектора Оренбуржья по вопросам аккредитации на БУТБ и размеще-



ния заявок на покупку и продажу продукции АПК в биржевой торговой системе.

Кроме того, проведены переговоры с руководством Центра поддержки экспорта Оренбургской области и региональной торгово-промышленной палаты. В результате достигнуты договоренности об оказании содействия БУТБ в установлении контактов с субъектами малого и среднего предпринимательства региона с целью привлечения их на биржевую платформу.

### 22. ВИЗИТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

16 сентября в центральном офисе БУТБ состоялась встреча с делегацией Нижегородской области России во главе с заместителем председателя Правительства региона Дмитрием Старостиным.

По итогам переговоров стороны определили продукцию сельского хозяйства, изделия из металлов, обработанные лесоматериалы и товары для промышленности в качестве основы для роста объемов биржевой торговли между Беларусью и Нижегородской областью. Органи-

зация экспорта и импорта указанных групп товаров через БУТБ позволит вывести двустороннее взаимодействие в биржевой сфере на принципиально новый уровень.

Дополнительно обсуждалось обеспечение систематического участия нижегородских предприятий в обучающих семинарах по вопросам биржевой торговли с целью более активного вовлечения регионального бизнеса в работу на платформе Белорусской универсальной товарной биржи.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

## 23. ДЕЛОВОЙ ФОРУМ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА В КАИРЕ

Построить электронный торговый мост между Беларусью и Египтом, увеличить взаимный товарооборот и активизировать диалог по всему спектру направлений биржевого сотрудничества. Такие договоренности достигнуты в ходе визита делегации БУТБ в Каир, где состоялся Белорусско-Египетский деловой форум по вопросам развития трансграничной биржевой торговли.

По результатам мероприятия определены перспективные точки роста в части импорта и экспорта товаров через белорусскую биржевую площадку. Из Беларуси на египетский рынок планируется поставлять молочную продукцию, кормовые добавки, льняное волокно и пиломатериалы, а из Египта в Беларусь – фруктовое пюре, соковые концентраты, полимерные изделия и семена сельскохозяйственных культур. Переговоры с производителями и потребителями данных товаров проведены как в рамках форума, так и на полях 37-й Международной сельскохозяйственной выставки «Сахара», которая проходила в Каире 14-16 сентября.

Оказывать содействие БУТБ в информировании египетских деловых кругов будет посольство Беларуси в Египте, в то время как Федерация египетских торговых палат возьмет на себя процедуру верификации субъектов малого и среднего предпринимательства Египта, планирующих торговать на БУТБ.



### 24. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП КАМЧАТСКОГО КРАЯ

17 сентября в Петропавловске-Камчатском подписано соглашение о сотрудничестве между БУТБ и Торгово-промышленной палатой Камчатского края. Цель документа – создать благоприятные условия для увеличения взаимного товарооборота с этим регионом путем более активного использования биржевых инструментов в экспортно-импортной деятельности.

Первостепенными задачами, которые предстоит решить сторонам, в ближайшей перспективе являются увеличение пула участников биржевых торгов из Камчатского края и расширение ассортимента товаров, которые реализуются через биржу в обоих направлениях.



### 25. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В МОСКВЕ

18 сентября БУТБ совместно с Фондом поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области провела деловой семинар по вопросам биржевой торговли. Мероприятие прошло в Москве в рамках международной выставки продуктов питания «WorldFood Moscow 2025».

Помимо особенностей белорусской торговой платформы, преимуществ биржевого механизма и практических аспектов использования инструментов БУТБ, на семинаре обсуждались перспективы увеличения биржевого товарооборота Беларуси и Московской области в сегменте АПК.

По мнению экспертов БУТБ, в части экспорта белорусских товаров в Московскую область значительные резервы роста имеются по таким позициям, как сливочное масло, сухое цельное и обезжиренное молоко, сычужные сыры и тво-



рог, мясо и мясные полуфабрикаты, аминокислоты и пшеничный глютен. В связи с этим по завершении презентационной части мероприятия состоялись индивидуальные переговоры с потенциальными покупателями данных товаров.





## 26. ЗАСЕДАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ИНДИКАТОРАМ

Практические аспекты расчета, распространения и применения биржевых ценовых индикаторов в странах ЕАЭС+ (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Узбекистан) стали ключевыми пунктами повестки заседания рабочей группы по формированию международной биржевой системы индикаторов товарных рынков. Мероприятие прошло в Москве, собрав представителей аналитических служб БУТБ, Кыргызской Фондовой Биржи, Петербургской Биржи и Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи.

Во время заседания представители бирж не только обсудили вопросы унификации подходов к созданию международной системы индикаторов, но и поделились информацией о практике и особенностях применения подобных инструментов в государственном регулировании и бизнесе в своих странах. Например, в Беларуси



ценовых индикаторов коснутся предстоящие изменения в Законе «О товарных биржах», который планируется дополнить определением термина «биржевые ценовые индексы», включить расчет индексов в перечень основных функций товарной биржи и установить порядок утверждения методологии расчета таких индикаторов.

## 27. ИНДОНЕЗИЙСКО-БЕЛОРУССКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ

БУТБ окажет содействие в укреплении торгово-экономических отношений между Беларусью и Индонезией, предоставив свою электронную платформу для организации эффективного взаимодействия между субъектами хозяйствования двух стран. С таким предложением выступил представитель БУТБ в ходе презентации возможностей белорусской биржевой площадки в рамках Индонезийско-Белорусского промышленно-инвестиционного бизнес-форума, который прошел 26 сентября в Джакарте. БУТБ участвовала в мероприятии удаленно.

За счет использования биржевого механизма планируется не только упростить установление деловых контактов между белорусскими и индонезийскими компаниями и обеспечить надеж-



ный канал для взаимной торговли, но и оптимизировать цепочку поставок товаров в обоих направлениях, исключив лишние посреднические звенья. Что касается товарной номенклатуры, то, учитывая значительный удельный вес агропромышленного комплекса в экономиках Беларуси и Индонезии, основное внимание в развитии биржевой торговли между странами будет уделяться продукции сельского хозяйства.





## 28. ДОРОЖНАЯ КАРТА БИРЖЕВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С КАМЧАТКОЙ

По итогам визита в центральный офис БУТБ руководства Торгово-промышленной палаты Камчатского края и Корпорации развития Камчатки определены конкретные шаги по активизации биржевой торговли с этим регионом России, в том числе в рамках подписанного ранее соглашения о сотрудничестве между БУТБ и ТПП Камчатского края.

Согласно достигнутым договоренностям площадку Белорусской универсальной товарной

биржи планируется использовать для реализации продукции рыбоперерабатывающей промышленности Камчатского края. Причем речь идет как об экспорте в Беларусь, так и о транзитных поставках в другие регионы России и третьи страны.

По мнению камчатской стороны, это «откроет новые горизонты» для местных производителей, обеспечив эффективный дополнительный канал сбыта их продукции.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

## 29. ПАРТНЕРСТВО С ТПП РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с соглашением о сотрудничестве, подписанным БУТБ и Торгово-промышленной палатой Рязанской области, планируется наладить системное взаимодействие между



двумя организациями с целью комплексного продвижения инструментов биржевой торговли и привлечения деловых кругов региона на электронную платформу БУТБ.

Результатом данной работы станет рост взаимного товарооборота, упрощенный поиск поставщиков и покупателей товаров, снижение внешнеторговых рисков и сокращение маркетинговых издержек.

Подписание документа состоялось в рамках заседания Рабочей группы по развитию сотрудничества Республики Беларусь и Рязанской области, участие в котором приняла первый заместитель председателя правления БУТБ Ольга Горелик.

## 30. ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ С ЦПЭ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ и Центр поддержки экспорта Кировской области заключили соглашение о сотрудничестве в сфере электронной биржевой торговли. Церемония подписания документа состоялась в рамках международной промышленной выставки «ИННОПРОМ.Беларусь», которая проходила с 29 сентября по 1 октября в Минске.

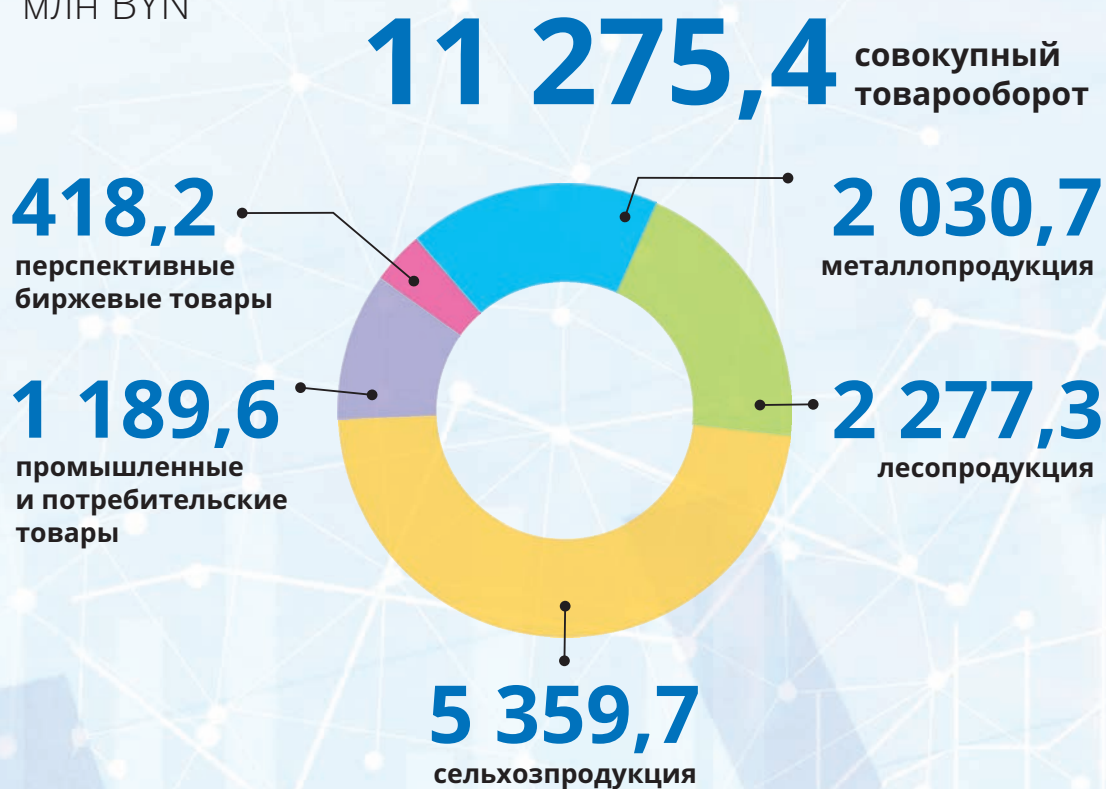
Главная цель соглашения – обеспечить максимально широкое применение площадки БУТБ субъектами малого и среднего предпринимательства Кировской области при совершении экспортно-импортных сделок с предприятиями Республики Беларусь. Это поспособствует



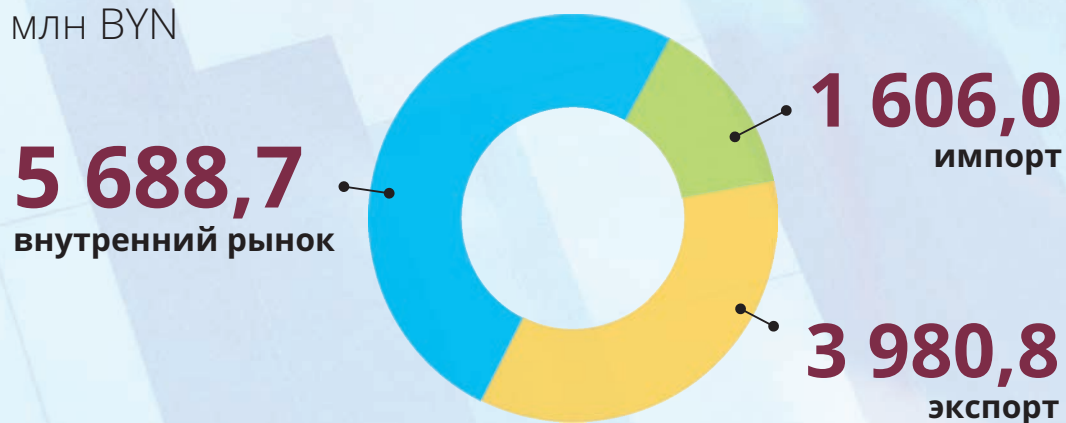
увеличению товарооборота с данным регионом России, а также позволит укрепить кооперационные связи и создать условия для непосредственного взаимодействия производителей и потребителей товаров.



Общие итоги работы БУТБ  
в январе-сентябре 2025 г.  
млн BYN



Структура биржевого товарооборота  
в январе-сентябре 2025 г.  
млн BYN

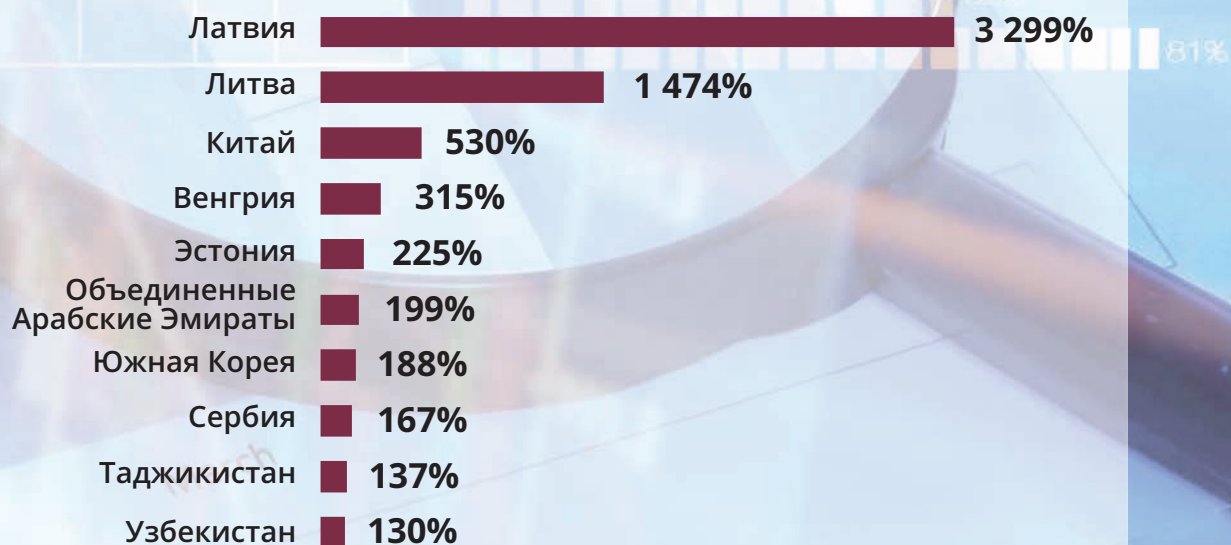




## Крупнейшие рынки сбыта белорусских товаров в январе-сентябре 2025 г. млн USD



## Страны – лидеры по темпу роста объемов сделок в III квартале 2025 г. (в USD по сравнению с II кварталом 2025 г.)



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ГОСТЬ

# РЕШЕНИЕ С БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ



**Анатолий Ничкасов**

Председатель  
Республиканского Союза Строителей



**Р**еспубликанский Союз Строителей – крупнейшее объединение профессионалов и организаций строительного сектора Беларуси. При этом Союз не только служит удобной площадкой для обмена опытом, ноу-хау и реализации совместных проектов, но и действенным инструментом развития и совершенствования строительной деятельности в нашей стране. Расскажите, пожалуйста, вкратце, какие направления работы на данный момент являются приоритетными для Союза?

Начну с того, что Республиканский Союз Строителей является некоммерческим объединением нанимателей, созданным для содействия развитию архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Беларуси. На практике это значит, что мы координируем усилия профессионального сообщества в решении актуальных проблем строительного комплекса и инициируем их рассмотрение совместно с Министерством архитектуры и строитель-

ства Республики Беларусь, облисполкомами и Мингорисполкомом. При этом Союз представляет интересы не только организаций – нанимателей трудовых ресурсов, но и всех участников строительной сферы, которые заинтересованы в совершенствовании бизнес-процессов и создании необходимых условий для добросовестной конкуренции.

Принятая в 2025 г. Стратегия развития строительной отрасли до 2030 г. определяет ключевые направления инновационных преобразований.

Во-первых, это **технологическая трансформация отрасли**. Мы продвигаем использование информационного моделирования всего жизненного цикла объекта капитального строительства, формирование цифровых платформ и систем автоматизации, а также применение цифровых инструментов не только в проектировании, но и при организации закупок в строительстве. Это технологии, предназначенные для широкого применения в отрасли.





Во-вторых, это **качество и конкурентоспособность**. Одна из задач Союза – содействие повсеместному применению современных стандартов качества строительных работ, внедрению эффективных технологий и инновационных материалов, изделий, конструкций.

В-третьих, это **кадры и кадровое обеспечение**. Мы активно работаем над привлечением в отрасль молодежи, развиваем системы непрерывного образования и повышения квалификации, поддерживаем профессиональные конкурсы, мероприятия и инициативы, направленные на повышение престижа профессии «Строитель».

В-четвертых, это **экологическая повестка и энергоэффективность**. Внедрение ресурсосберегающих решений и технологий, использование экологичных материалов, повышение энергоэффективности зданий – это не мировая тенденция, а насущная необходимость для обеспечения конкурентоспособности белорусского строительного комплекса.

Наконец, в-пятых, это **совершенствование нормативной базы**. Союз выступает активным участником диалога с органами государственного управления для совершенствования законодательства в строительной сфере, устранения избыточных процедур и барьеров.

**Анатолий Иванович, на протяжении последних нескольких лет строительный комплекс Республики Беларусь уверенно движется по пути цифровизации, и пере-**

**вод закупок строительных работ и услуг на биржевую площадку – часть этого процесса. На ваш взгляд, как появление нового инструмента повлияет на развитие строительного сектора? Какие проблемы отрасли он может помочь решить?**

Применение биржевого механизма в закупках работ и услуг – это абсолютно логичный следующий шаг в развитии строительного рынка с учетом успешного внедрения на БУТБ системы биржевой торговли строительными материалами.

Как известно, биржа создает унифицированные, четкие и открытые процедуры закупки работ и услуг, которые исключают субъективизм





при выборе подрядчика. Более того, цена на бирже формируется в режиме реального времени в условиях конкуренции между исполнителями. Это позволяет заказчику получить реальную рыночную стоимость планируемых работ и услуг, исключая коррупционные риски, возникающие в ходе предконтрактных переговоров.

В этом контексте также стоит упомянуть важную роль биржи в решении проблемы недобросовестного выполнения обязательств как со стороны подрядчиков, так и заказчиков. Биржевая площадка имеет целый ряд встроенных механизмов обеспечения сделок и контроля за их испол-

нением, что позволяет подрядчикам быть уверенными в получении оплаты за выполненную работу, а заказчикам – в строгом соблюдении параметров качества и установленных сроков.

**В чем, по вашему мнению, самые главные преимущества биржевых торгов по сравнению с традиционными процедурами закупок?**

В принципе частично я уже ответил на этот вопрос, но давайте попробуем обобщить все основные плюсы «биржевых закупок» для строительной отрасли.

Пожалуй, наиболее значимые из них – максимальная **конкуренция предложений участников и доступность процедур**, поскольку биржа предоставляет равный и простой доступ к тендерам для компаний любого масштаба из всех регионов страны, тем самым существенно расширяя круг потенциальных исполнителей для заказчика.

Следующим пунктом поставим **скорость и эффективность**. Это преимущество проявляется в том, что процедура биржевых торгов, как правило, значительно короче и менее бюрократизирована, чем проведение классических тендеров. За счет этого экономятся время и ресурсы обеих сторон.



## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ГОСТЬ

Далее отмечу **прозрачность и антикоррупционность**. Биржевые торги проводятся в анонимном режиме, а все участники находятся в равных условиях и подчиняются единым правилам, что выступает мощным средством против разного рода злоупотреблений и ошибок.

Ну и, конечно же, весомым плюсом биржевых торгов является их **безопасность**. Биржа, в частности, контролирует соблюдение правил торговли, сопровождает каждую совершенную сделку и помогает разрешать споры без обращения в судебные инстанции, снижая риски и затраты для заказчиков и исполнителей.

**Сейчас применение биржевых торгов для купли-продажи строительных работ и услуг не является обязательным. Имеет ли смысл в будущем включить этот биржевой товар в постановление Совмина № 714?**

И да, и нет. Сейчас, на начальном этапе, добровольный формат – оптимальное решение, поскольку участники рынка имеют возможность постепенно освоить новый инструмент и оценить его выгоды и преимущества. Вместе с тем в долгосрочной перспективе включение строительных работ и услуг в «обязательный перечень» может быть оправданным, так как это позволит создать единое, прозрачное и конкурентное бизнес-пространство для всех государственных и частных заказчиков, ощутимо повысит дисциплину и предсказуемость рынка, а также придаст мощный импульс для масштабирования «биржевых закупок», что в конечном итоге приведет к оптимизации бюджетных расходов на строительство.

Но опять же подчеркну, что такое решение должно быть подготовлено и принято только после накопления критической массы успешных сделок, отработки всех процедурных моментов и согласования со всеми заинтересованными, и в первую очередь с регулятором – Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь.

**Какие препятствия вы видите для массового перехода заказчиков и поставщиков стройуслуг на биржу?**

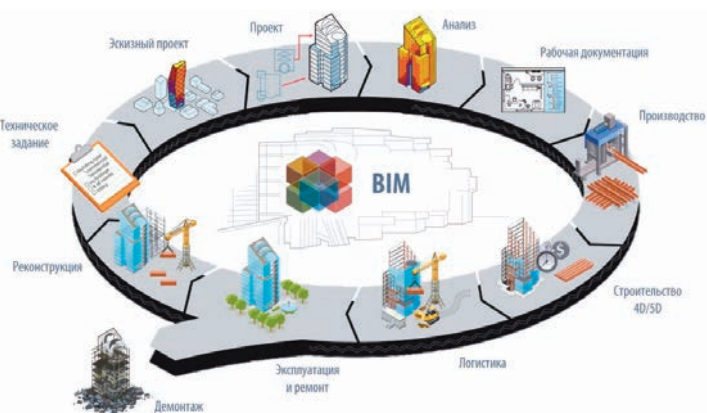


На мой взгляд, препятствия носят в основном организационный характер. Традиционная практика закупок работ и услуг нормативно урегулирована, поэтому полномасштабное внедрение биржевых инструментов потребует освоения новых процедур и навыков участия в торгах работами и услугами, а также не менее масштабной рекламы биржевого механизма. Соответственно, потребуются системная образовательная работа, чтобы устранить дефицит информации и повысить «биржевую грамотность» проектных, инженерных и строительных организаций.

Особое внимание на данном этапе следует уделить представителям малого бизнеса – потенциальным пользователям биржевой площадки, которым нужно помочь пройти путь от аккредитации и обучения до участия в торгах и заключения сделок.

**В настоящее время биржевая торговля строительными работами и услугами находится на этапе становления, и еще многое предстоит сделать, чтобы этот сегмент биржевого рынка полностью сформировался. Тем не менее никогда не рано думать о перспективах. Как, с вашей точки зрения, можно было бы масштабировать это направление деятельности БУТБ? Где вы видите скрытый потенциал?**

Даже без особого углубления в биржевую тему назову несколько возможных векторов развития со значительным потенциалом.



Самое очевидное направление – создание комплексных биржевых продуктов. Я имею в виду продажу не просто отдельных видов работ и услуг, таких как, например, «малярные работы» или «монтаж вентиляции», а готовых технологических пакетов под ключ: «строительство типовой школы», «возведение модульного ФОКа», «капитальный ремонт административного здания». Уверен, что такие лоты будут востребованы.

Еще одной точкой роста могла бы стать интеграция с другими электронными платформами

с целью создания цифровой экосистемы. Мне кажется, биржевую площадку по торговле работами и услугами можно и нужно связать с товарными секциями БУТБ, а также BIM-моделями, системами управления строительными проектами и банковскими инструментами. Благодаря этому заказчик будет иметь возможность не только выбрать подрядчика, но и обеспечить его материалами по биржевым ценам, а банк – быстро предоставить кредит под обеспечение биржевого контракта.

Идем далее. А что мешает вывести биржевые торги работами и услугами в строительстве на международный уровень? После успешного запуска внутри страны БУТБ вполне могла бы стать площадкой для продвижения услуг белорусских проектных и строительных компаний на рынки стран ЕАЭС и других государств.

Таким образом, созданная на БУТБ платформа биржевой торговли строительными работами и услугами – это не просто «еще одна электронная площадка для тендеров», а ядро будущей цифровой экосистемы всего строительного комплекса Беларуси.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

# НАДЕЖНЫЙ ПРАВОВОЙ ФУНДАМЕНТ



Светлана Снитко

Начальник юридического управления БУТБ



**К**ак правило, когда речь заходит о биржевом законодательстве в Беларуси, большинство сразу же вспоминают Закон «О товарных биржах» и, возможно, постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах». А какими еще нормативными актами регулируются вопросы биржевой торговли в нашей стране? Назовите, пожалуйста, самые главные из них, на ваш взгляд.

Несомненно, вышеназванные нормативные правовые акты являются основополагающими в сфере законодательства о товарных биржах. Помимо них, можно отметить, что отношения в сфере биржевой деятельности также регулируются законодательством в области государственных закупок. Это, в частности, постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 июня 2019 г. № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». Например, в приложении 6 к данному постановлению определен перечень товаров, государственные закупки которых осуществляются с применением биржевых торгов.

Кроме того, совсем недавно было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 июля 2025 г. № 396 «О реализации пилотного проекта по экспорту льноволокна», в котором механизму продажи на экспорт льняного волокна посредством биржевых торгов отдается первостепенное значение.

Ну и с учетом темы, которой посвящен данный номер «Биржевого бюллетеня», безусловно, нельзя не упомянуть постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 февраля 2025 г. № 100 «Об отнесении работ и услуг к биржевому товару». Благодаря этому нормативному правовому акту существенно расширился перечень работ и услуг, относимых к биржевому товару.

**До принятия постановления № 100 БУТБ имела право организовывать и проводить биржевые торги только услугами в сфере лесного хозяйства. Расскажите подробнее, какие новые работы и услуги можно сейчас продавать и покупать на биржевой площадке?**

#### Нормативно-правовое регулирование биржевой торговли

##### Законодательство Республики Беларусь

Закон Республики Беларусь от 5 января 2009 г. № 10-3  
«О товарных биржах»

Указ Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2006 г. № 577  
«О некоторых вопросах деятельности  
ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

Постановление Совета Министров  
Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 1039  
«О некоторых мерах по реализации Закона  
Республики Беларусь «О товарных биржах»

Постановление Совета Министров  
Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714  
«О мерах по развитию биржевой  
торговли на товарных биржах»

Постановление Совета Министров  
Республики Беларусь от 7 августа 2019 г. № 527  
«Об отнесении услуг к биржевому товару»

Помимо упомянутых услуг в сфере лесного хозяйства, Правительство также разрешило торговать на бирже отдельными работами и услугами в сфере строительства. Среди них работы по сносу зданий и подготовке строительного участка, электромонтажные, слесарные и прочие строительно-монтажные работы, строительные и отделочные работы завершающего цикла, услуги в области архитектурной деятельности, инженерные изыскания и связанные с ними консультации в технических областях и т.д.

**Уверен, что нашим читателям было бы интересно узнать, как в целом организован процесс внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты в сфере биржевой торговли. Кто обычно инициирует изменения, с кем они согласовываются, сколько этапов должен пройти проект акта законодательства, прежде чем он будет опубликован и вступит в силу? Если можно, давайте рассмотрим это на примере строительных работ и услуг.**

Согласно статье 99 Конституции Республики Беларусь право законодательной инициативы принадлежит Президенту, Всебелорусскому народному собранию, депутатам Палаты представителей, Совету Республики, Правительству, а также гражданам, обладающим избирательным правом, в количестве не менее 50 тысяч человек и реализуется в Палате представителей.

В стране действует строго выстроенная система по разработке и принятию нормативных правовых актов. Указом Президента Республики Беларусь от 28 июня 2023 г. № 196 утверждена Концепция правовой политики Республики Беларусь.

В рамках выполнения возложенных на нее задач и функций Белорусская универсальная товарная биржа выступает инициатором изменений правовых актов в сфере биржевой торговли. Перед внесением любой инициативы мы обязательно проводим анализ и изучаем все факторы, которые могут повлиять на ее реализацию в будущем. Наряду с БУТБ предложения об изменении законодательства вносят заинтересованные государственные органы, отвечающие за отдельные отрасли экономики, в которых применяются биржевые торги.

Нормотворческий процесс осуществляется с соблюдением установленной процедуры, которая, как правило, состоит из следующих стадий:

- планирование;
- нормотворческая инициатива;
- подготовка самого проекта нормативного правового акта, включая проведение его согласования и экспертиз;
- принятие (издание) нормативного правового акта;
- включение нормативного правового акта в Национальный реестр правовых актов;
- официальное опубликование.

Проекты нормативных правовых актов разрабатываются совместно БУТБ и Министерством антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ), причем, как правило, при участии заинтересованных госорганов и организаций. Например, при подготовке постановления Совмина № 100 вопросы его принятия обсуждались на заседаниях Республиканского Союза Строителей и Совета по развитию предпринимательства при Мингорисполкоме, а также на совещаниях в Министерстве архитектуры и строительства и на заседании в Минском городском исполнительном комитете с приглашением руководства крупнейших строительных и инжиниринговых предприятий г. Минска.



**Является ли использование биржевых торгов обязательным при реализации общестроительных работ и услуг? Если нет, то как планируется стимулировать участников рынка применять новый инструмент?**

Хороший вопрос. Постановлением № 100 определены работы и услуги, относящиеся к биржевому товару, но обязательность осуществления их закупки на биржевых торгах не устанавливается. Необязательная реализация осуществляется за счет добровольного участия в торгах продавцов и покупателей, выбравших биржевые торги в качестве конкурентного механизма покупки и продажи товаров (работ, услуг).

То есть постановление № 100 предоставляет бирже право проводить торги строительными работами и услугами, и, конечно, мы крайне заинтересованы в привлечении заказчиков и подрядчиков. Для этого разработана отдельная биржевая электронная торговая площадка, учитывающая специфику закупочного процесса в сфере строительства.

Естественно, по мере получения опыта проведения биржевых торгов строительными работами и услугами площадка будет дорабатываться, предоставляя заказчикам и подрядчикам новые более удобные инструменты и сервисы в сфере закупочной деятельности.



**Соответствует ли применение биржевого механизма для выбора поставщика работ и услуг законодательству о закупках за счет собственных средств? Есть ли какие-то нюансы, которые стоит учитывать заказчикам и исполнителям?**

Все алгоритмы биржевых торгов построены на принципах добросовестной конкуренции, прозрачного рыночного ценообразования, гласности и публичности проведения биржевых торгов.

Не является исключением и новая площадка, при разработке которой соблюдены как все принципы биржевой торговли, так и основные подходы законодательства о закупках за счет собственных средств.

Среди ключевых положительных отличий биржевой площадки можно выделить использование электронного документооборота и заключение договоров строительного подряда в виде электронного документа. Кроме того, заключаемые на бирже договоры должны обязательно регистрироваться.

**Недавно была разработана новая редакция Закона Республики Беларусь «О товарных биржах». Какие именно изменения планируется внести в этот закон?**

Действительно, в настоящее время в соответствии с Планом подготовки проектов законодательных актов на 2025 год, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь

от 30 декабря 2024 г. № 477, ведется работа по подготовке проекта Закона Республики Беларусь «Об изменении Закона Республики Беларусь «О товарных биржах».

Следует сказать, что последний раз этот закон комплексно пересматривался в 2015 г., то есть более 10 лет назад. За это время биржей аккумулировались предложения по дальнейшему развитию биржевой торговли, отслеживались изменения в законодательстве, требующие учета в биржевой торговле, обобщалась практика работы биржевых механизмов.

Среди основных предложений по корректировке Закона о товарных биржах можно выделить следующие:

- расширение задач, функций и направлений деятельности товарной биржи;
- закрепление принципов биржевой торговли;
- дальнейшее развитие института клиринга в биржевой торговле;
- внедрение биржевых ценовых индексов и закрепление полномочий МАРТ по утверждению методики расчета биржевых ценовых индексов и котировки цен;
- предоставление биржевым брокерам новых возможностей по представлению интересов своих клиентов и другие предложения, направленные на совершенствование биржевой деятельности.

И коль мы сегодня говорим о строительных услугах, хотелось бы отметить новацию, которая будет интересна субъектам хозяйствования, имеющим подчиненные организации либо филиалы. Речь идет о так называемой **«консолидированной» закупке**. Законопроектом вносится предложение наделить биржевого брокера правом заключать сделки с продавцом в интересах нескольких покупателей. На наш взгляд, это будет востребовано участниками-покупателями, поскольку при закупке больших объемов предполагается снижение стоимости и привлечение крупных производителей.

В настоящий момент законопроект проходит процесс согласования. Надеемся, предложенные изменения будут поддержаны всеми заинтересованными сторонами и приняты законодательным органом.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

# КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС НА БИРЖЕ



Максим Хомич

Начальник управления торгов  
перспективными биржевыми товарами БУТБ



**Б**УТБ уже давно и успешно проводит торги услугами в сфере лесного хозяйства на внутреннем рынке, поэтому распространение биржевого механизма на другие виды услуг, наверное, было лишь делом времени. Отсюда два вопроса: почему строительные услуги и почему именно сейчас?

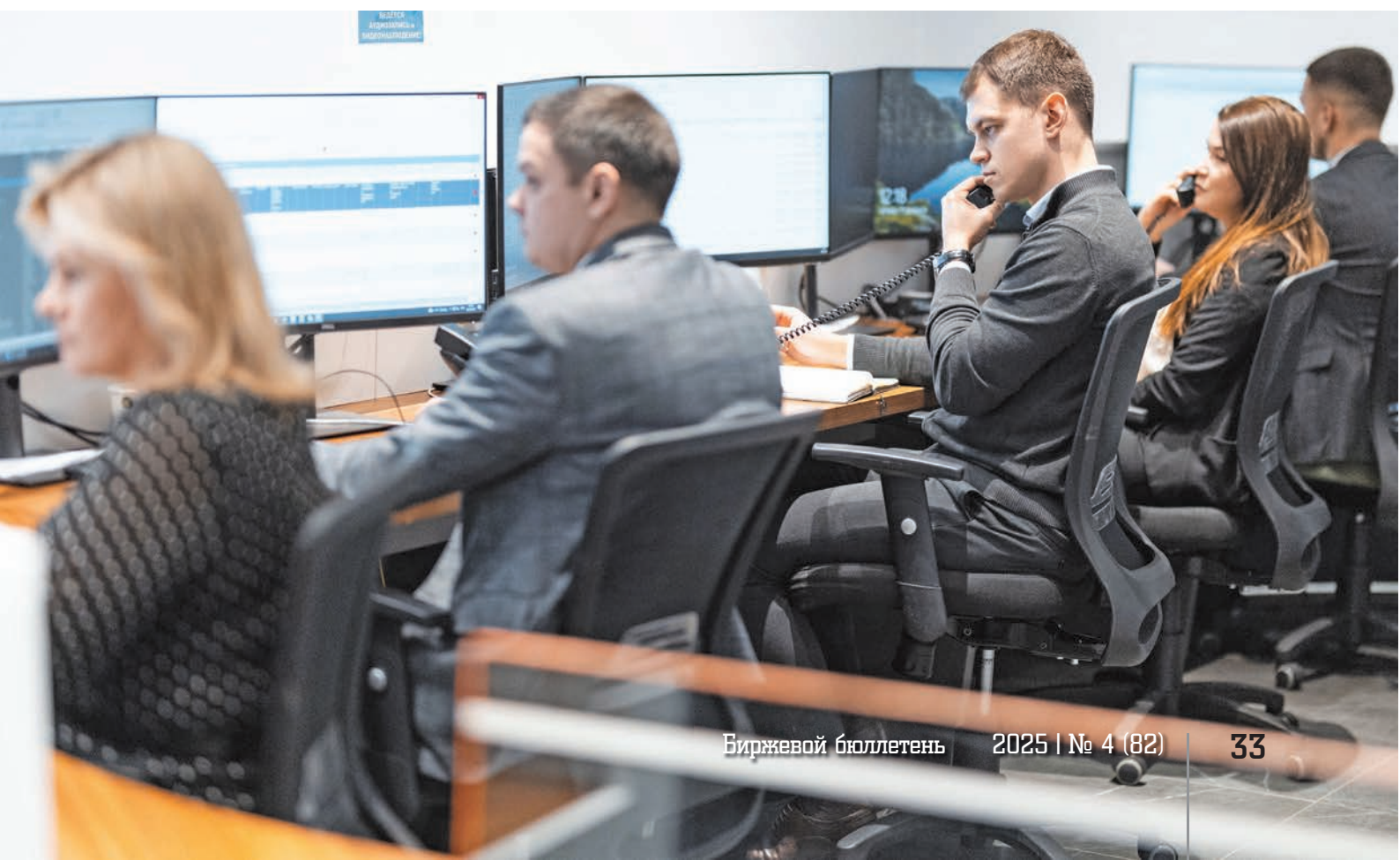
Тут, наверное, стоит отметить, что работа нашего подразделения напрямую связана с поиском, внедрением и продвижением новых товарных позиций с целью их перевода на сессионные торги, то есть на регулярные торги по расписанию. Так вот, в своей деятельности мы очень часто обращали внимание на сферу услуг. Прежде всего потому, что этот рынок сопоставим с товарным по своим объемным показателям и, соответственно, обладает значительным потенциалом с точки зрения биржевой торговли.

Еще одной причиной, почему мы решили взяться за это направление, явились неоднократные обращения наших клиентов, с которыми мы регулярно советуемся по развитию торговли «классическими» биржевыми товарами. И зачастую звучит вопрос: почему вы не пробуете

организовать торги услугами? Мол, это не только интересно, но и очень востребовано.

Таким образом, получив целый ряд подобных запросов от компаний из самых разных отраслей экономики, мы поняли, что эта тема действительно заслуживает внимания и нам следует ее проработать. Безусловно, определенные сомнения были, так как, если честно, заниматься услугами гораздо сложнее, чем товарами. Ведь чтобы запустить новое товарное направление, по сути, достаточно лишь желания биржи, а затем мы уже добавляем новую позицию в электронный справочник и начинаем ее «раскручивать»: привлекаем продавцов и покупателей, поясняем, обучаем, консультируем.

С услугами, к сожалению, не все так просто. Во-первых, чтобы какая-либо услуга или работа могла торговаться на бирже, необходимо соответствующее постановление Совета Министров Республики Беларусь, которое бы отнесло данную работу или услугу к биржевому товару. Как только такое постановление вступает в силу, теоретически уже можно приступить к торгам, но тут возникает второе препятствие – непонимание со стороны потенциальных участников.





Именно с этим мы и столкнулись на начальном этапе. Дело в том, что многие белорусские предприятия ошибочно полагали, что приравнять какую-либо услугу к биржевому товару равносильно внесению этой услуги в перечень товаров, обязательных для купли-продажи через биржу. В связи с этим нам приходилось едва ли не каждому объяснять, что постановление Правительства лишь наделяет биржу правом проводить процедуры закупок работ и услуг в сфере строительства, используя механизм биржевых торгов. То есть это не обязанность, а дополнительная возможность для участников рынка, которые теперь вольны выбирать, как им удобнее осуществить закупку: на биржевой площадке или самостоятельно.

Касательно вашего вопроса «Почему сейчас?» могу сказать, что это не более чем стечение обстоятельств. Просто уже и рынок строительных работ и услуг «созрел» для такого нововведения, да и мы были морально, технически и методологически готовы к реализации данного проекта. Разумеется, прежде чем начать подготовительные мероприятия, мы связались с основными крупными застройщиками, изучили их мнение, потребности и пожелания, что позволило сформировать концепцию того, как и по каким принципам будет функционировать новый сегмент биржевого рынка. После этого состоялась серия совещаний с представителями Министерства архитектуры и строительства, Республиканского Союза Строителей Беларуси и Совета по развитию предприниматель-

ства при Мингорисполкоме. В результате наша инициатива была поддержана на всех уровнях и мы получили «зеленый свет» для старта.

## **Что было самым сложным в подготовке к запуску нового направления биржевых торгов?**

Пожалуй, самым сложным было решить, какой из имеющихся у БУТБ программных комплексов взять за основу для разработки специализированного программного обеспечения для организации биржевых торгов строительными работами и услугами.

Суть в том, что на бирже есть много программных комплексов с различными алгоритмами проведения торгов, которые можно было бы адаптировать под цели нашего проекта. Однако детально изучив рынок стройуслуг и его особенности, мы выяснили, что у многих заказчиков процедуры закупки проводятся по-разному: у кого-то основной упор делается на предквалификацию, кому-то важнее документация, а кто-то отдает предпочтение балльной системе. Иными словами, угодить всем, по крайней мере на первых порах, было невозможно.

Поэтому мы выбрали, с нашей точки зрения, «золотую середину» – программный комплекс «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами». И я считаю, что это был правильный выбор, поскольку практически все белорусские предприятия строительной отрасли в той или иной степени имеют опыт работы с данным программным комплексом. Он прост,



удобен и не требует много времени на освоение. Возможно, по этой причине им так активно пользуются строители. Ведь с его помощью можно купить абсолютно все, что нужно для стройки: и стройматериалы, и инструмент, и технику. Так что в плане программной базы для новых торгов мы точно сделали оптимальный выбор.

**Какие ключевые задачи планируется решить путем перевода закупок общестроительных работ и услуг на биржевую платформу?**

В силу того, что сейчас мы, так сказать, с чистого листа формируем новый сегмент биржевого рынка, самая главная задача на текущем этапе – насытить биржевую площадку достаточным количеством надежных и добросовестных исполнителей. Так мы, во-первых, обеспечим необходимую конкурентную среду, а во-вторых, сведем к минимуму риск некачественного исполнения обязательств по биржевым контрактам.

Ну а в целом, конечно же, хотелось бы предложить предприятиям строительной отрасли прозрачный, удобный и оперативный механизм закупок работ и услуг. В этом отношении боль-

шое значение имеет программное обеспечение, поэтому доработке и совершенствованию программного комплекса для проведения биржевых торгов стройуслугами уделяется особое внимание. Сейчас в торговом модуле реализован минимально необходимый функционал для эффективной работы заказчиков и исполнителей. Это значит, что в дальнейшем, исходя из замечаний и предложений участников торгов, мы будем внедрять дополнительные инструменты и механизмы, которые сделают использование биржевой площадки более комфортным и будут полезны для покупателей и продавцов работ и услуг.

Для биржи прислушиваться к клиентам и воплощать в жизнь их пожелания – стандартная практика. В качестве примеров можно привести «торги с предоставлением образцов», которые мы внедрили по просьбе нашего основного пула заказчиков, а также «закупку товаров-аналогов», которая существенно облегчила закупку и поиск необходимых товаров. Поэтому, как видите, «клиентоориентированность» для нас не пустое слово, а философия ведения бизнеса.



**Как вы оцениваете уровень цифровой грамотности участников рынка? Насколько охотно они готовы переключиться с традиционной схемы купли-продажи строительных работ и услуг на новый механизм?**

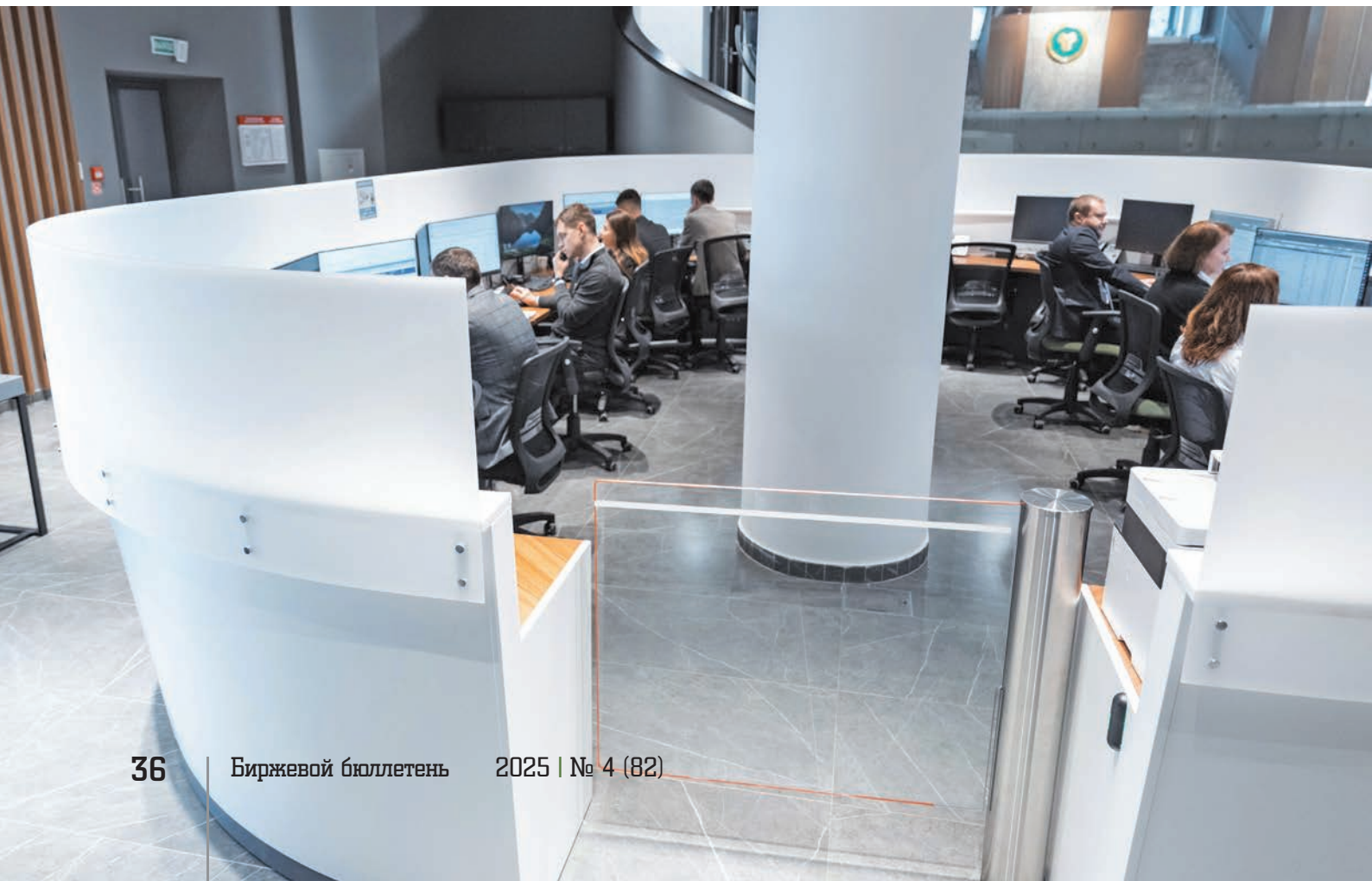
Пользователи нашей площадки – современные прогрессивные люди, которые не чуждаются новых технологий и охотно их применяют как в быту, так и в профессиональной деятельности. Так что с цифровой грамотностью у них, поверьте, все в порядке.

К тому же покупка строительной услуги на биржевых торгах по своей сути мало чем отличается от покупки товара через интернет: выбираешь, заказываешь, платишь деньги, получаешь. Конечно, поначалу заказывать услуги на бирже может быть непривычно, но, как показывает практика, это ощущение быстро проходит. Ведь недаром говорят, что к хорошему быстро привыкаешь. Да и сама процедура закупки не вызывает сложностей. У нашего программного комплекса простой и интуитивно понятный интерфейс, поэтому разобраться

с основными операциями и функциями не составляет труда.

В этой связи отдельного упоминания заслуживает система уведомлений. Благодаря ей участникам торгов нет необходимости мониторить те или иные закупки. Скажем, исполнителю достаточно лишь аккредитоваться на бирже и подписаться на те виды работ и услуг, которые он готов выполнять, и в дальнейшем он будет получать уведомления в личном кабинете, по электронной почте или на мобильный телефон. Получив такое уведомление, он может оперативно ознакомиться с требованиями заказчика, объемом работ и ориентировочной стоимостью и на основании этой информации принять решение: откликнуться на заявку или ждать более подходящего предложения.

Что касается заказчиков, то размещение заявок на проведение процедур закупок работ и услуг в строительстве реализовано посредством двух механизмов. Первый – **заявка на покупку со сроком действия**. То есть вы размещаете свою процедуру закупки и пишете, что она действует в течение определенного





промежутка времени, допустим, две недели. Соответственно на протяжении двух недель вам будут поступать предложения от потенциальных исполнителей с условиями, на которых они могут выполнить работу или оказать услугу. Если вас устроит какое-нибудь предложение, вы можете сразу же провести процедуру закупки.

Второй механизм – **заявка на покупку с датой торгов**. В этом случае закупщик конкретно указывает дату проведения процедуры. Обычно так проводятся закупки большого объема и на крупные суммы. Особенность состоит в том, что все исполнители подают свои предложения к указанной заказчиком дате. Заказчик в свою очередь изучает их и отбирает те, что полностью отвечают его требованиям. По отобранным предложениям в заранее назначенную дату проводятся торги, по итогам которых определяется лучшее предложение. При этом торговая система автоматически подсвечивает самую выгодную по цене оферту. Однако это не значит, что заказчик обязан заключить сделку. Он всегда имеет право отказаться, несмотря на то что оферта является самой лучшей из предложенных.



#### Предоставит ли биржа какие-то дополнительные возможности малому и среднему бизнесу?

Одно из весомых преимуществ для небольших частных компаний и индивидуальных предпринимателей заключается в том, что они могут размещать заявки на продажу, указывая весь спектр выполняемых ими работ и услуг, а также их стоимость. За счет этого значительно расширяются возможности по поиску клиентов, в особенности когда речь идет об оперативных закупках маленького объема.

Допустим, вы плиточник, который занимается облицовкой стен, полов и потолков. В своей заявке на продажу вы можете указать стоимость работ за один квадратный метр. Таким образом, заказчик, увидевший эту заявку, будет понимать, что есть такой-то предприниматель, который может облицевать определенную площадь стены, пола или потолка по такой-то цене. Кстати, исполнитель вправе установить любой срок действия заявки на продажу, поэтому она может находиться в торговой системе сколько угодно долго, привлекая новых заказчиков. То есть биржа в данном случае играет роль пассивного канала продаж, который помогает привлекать клиентов, даже когда вы заняты какой-то другой работой.



**Что, по вашему мнению, станет главным драйвером полномасштабного перевода строительных закупок на биржу?**

По опыту развития других направлений биржевой торговли могу сказать, что главной движущей силой, которая в конечном итоге приведет на торги всех заказчиков и поставщиков строительных работ и услуг, станет «сарафанное радио». Да, именно положительные отзывы и рекомендации коллег по отрасли послужат стимулом для массового применения биржевого механизма строительными организациями при необходимости проведения процедур закупок работ и услуг.

Я абсолютно убежден, что это будет добровольный процесс, обусловленный удобством, эффективностью и выгодой биржевой площадки как закупочного инструмента. Принуждать мы никого не будем – это принципиальный момент.

Собственно, если вспомнить товарные направления, которыми мы занимались раньше, скажем, те же средства защиты растений или ветеринарные препараты, то нашими главными аргументами всегда были не акты законодательства, а преимущества биржевого механизма для участников рынка. И такой подход действительно работает и приносит желаемый результат.

Поэтому сейчас, развивая торговлю стройуслугами, мы тоже делаем акцент на плюсы нового инструмента, предлагаем попробовать его в деле и самостоятельно убедиться в его эффективности. Ведь в чем смысл бизнеса? В получении выгоды: материальной – в виде прибыли и нематериальной – в виде повышения удобства, оперативности и прозрачности. Биржа обеспечивает и то, и другое.

**Помимо общестроительных, какими еще видами работ и услуг в сфере строи-**

**тельства можно было бы торговать на БУТБ в перспективе?**

Ответ на этот вопрос очевиден – логистика и транспортно-экспедиционные услуги, потому что еще на этапе разработки программного комплекса для торговли строительными работами и услугами к нам поступали многочисленные обращения от участников рынка с просьбой предоставить возможность закупки услуг по доставке и экспедированию грузов.

Мы приняли к сведению мнение бизнеса и добавили соответствующий функционал в нашу электронную платформу. Поэтому надеемся, что перенос логистических и транспортно-экспедиционных услуг на площадку БУТБ станет следующим шагом в развитии биржевого рынка услуг в нашей стране.

Правда, как я уже отмечал ранее, потребуется внести изменения в биржевое законодательство, так как сейчас согласно постановлению Совмина от 19 февраля 2025 г. № 100 мы имеем право организовывать торги транспортными услугами только по коду ОКРБ 49.41.19.000 «Услуги прочие автомобильного транспорта по перевозкам грузов».

**На ваш взгляд, как изменится строительный рынок Беларуси через 2-3 года, если биржевая модель закупок стройуслуг станет доминирующей?**

Вообще-то я не сторонник загадывать наперед, тем более с таким достаточно отдаленным горизонтом планирования. Тем не менее могу с уверенностью утверждать, мы с нашей командой будем делать все для того, чтобы компании, которые выберут механизм закупки через биржевые торги, чувствовали себя комфортно и безопасно, а все закупочные процедуры проходили максимально эффективно, в нужные сроки и с полным соблюдением законодательства.



## ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ СТРОИТЕЛЬНЫМИ РАБОТАМИ И УСЛУГАМИ

### Общие

1. Перевод процесса закупки работ и услуг в цифровой формат (от подачи заявки до контроля исполнения обязательств по сделке).
2. Возможность интеграции с существующими базами данных (квалифицированный допуск к торгам).
3. Прозрачность и безопасность процедуры закупки (проверка участников при аккредитации).
4. Удобство и оперативность (торги онлайн 24/7).
5. Минимум затрат (единственная плата – биржевой сбор, который взимается только по факту заключения сделки).
6. Богатый функционал по поиску и фильтрации нужных процедур.
7. Возможность прикреплять к заявкам на покупку и продажу файлы большого размера в различных форматах, в том числе специализированных.

### Для заказчиков

1. Возможность покупки в одном комплексе всех сопутствующих материалов для строительства.
2. Контроль минимальной цены предложения, определенной заказчиком в соответствии с постановлением Совета Министров от 18 ноября 2011 г. № 1553.
3. Возможность корректировать условия закупки с учетом поступивших предложений.
4. Автоматическое определение наилучшего предложения по цене.
5. Право заключить сделку с исполнителем, направившим лучшее предложение, или отказаться от ее заключения.
6. Блокировка участников, которые не исполнили свои обязательства по ранее заключенным на бирже договорам.
7. Оперативность проведения мелких закупок (в течение одного дня после размещения процедуры).

### Для исполнителей

1. Расширение клиентской базы и доступ к закупкам крупных государственных и частных заказчиков.
2. Снижение административных барьеров и упрощенный документооборот.
3. Возможность участвовать в тендерах по всей стране.
4. Повышение конкурентоспособности и оптимизация бизнес-процессов.
5. Укрепление деловой репутации.
6. Прозрачность торгов (участник видит условия, по которым состоялась процедура закупки).
7. Дифференцированное автоматическое уведомление о появлении новых процедур закупок в системе.

# ПРОСТО, УДОБНО, ПРОЗРАЧНО



**Александр Мороз**

Ведущий биржевой маклер управления торгов перспективными биржевыми товарами БУТБ



**Д**ля проведения и участия в биржевых торгах работами и услугами в сфере строительства используется доработанная и адаптированная версия программного комплекса «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами». Опытные клиенты биржи хорошо знакомы с этим программным обеспечением, умеют грамотно его использовать и по большому счету не нуждаются в дополнительных разъяснениях. В то же время значительная доля участников рынка стройуслуг ранее на бирже не работала и имеет весьма поверхностное представление не только о торгах ППТ, но и о биржевой торговле в целом. Поэтому предлагаю специально для таких компаний-новичков рассказать, что представляет собой программный комплекс и каковы его ключевые особенности.

Наверное, проще всего объяснить принцип работы этого программного комплекса и его отличия от других программных продуктов биржи через аналогию с электронной торговой площадкой. Представьте себе B2B-маркетплейс с интегрированным в него биржевым механизмом – и вы поймете в общих чертах, что такое торги ППТ.

Техническая сторона решения, я думаю, большинству читателей малоинтересна, поэтому

подробнее остановлюсь на том, какие преимущества наша торговая платформа дает пользователям, то есть участникам биржевых торгов.

Начнем с самого очевидного – возможности торговать онлайн. Взаимодействие с площадкой реализовано через веб-интерфейс, и для участия в торгах нужен лишь компьютер, планшет или мобильный телефон с доступом в интернет.

Далее, поскольку торги проводятся удаленно, вся документация оформляется в электронной форме с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП), что существенно упрощает документооборот при закупках.

Торги проводятся не по расписанию, как в других товарных секциях биржи, а в любое удобное для участников время.

В этом, кстати, есть определенная схожесть с покупкой товаров на маркетплейсе: находишь нужный лот в каталоге, изучаешь характеристики, условия оплаты и доставки и нажимаешь кнопку «купить». Только на бирже сама процедура немного сложнее и предполагает торг между продавцом и покупателем в режиме реального времени. Да, поначалу может быть слегка непривычно, зато выгода с лихвой покроет все затраты времени на освоение искусства биржевой торговли. Снижение стартовой цены/стоимости может достигать 20-30%, что при больших суммах сделок обеспечивает более чем заметную экономию.



## Биржевые торги работами и услугами

Гарантируют эффективное взаимодействие заказчиков и исполнителей

Впрочем, и для поставщиков биржевые торги имеют массу плюсов. Это и доступ к тендерам крупных предприятий, и бесплатная реклама, и актуальная ценовая информация, и содействие биржи в урегулировании проблемных вопросов, если таковые возникают.

Иными словами, программный комплекс для торговли работами и услугами – это современный эффективный инструмент цифровизации закупок с одинаково широкими возможностями для заказчиков и исполнителей.

### **Как проводятся торги строительными работами и услугами? Кто может в них участвовать?**

Торги проводятся на понижение цены, но по двум разным алгоритмам: со сроком действия заявки и с датой торгов. В качестве заказчиков участвовать в них могут без ограничений любые организации – резиденты Республики Беларусь, которым необходимо максимально оперативно и в соответствии с законодательством осуществить закупку строительных работ либо услуг, определенных следующими кодами ОК РБ:

**42.11.20.200** (Работы строительные поверхностные по сооружению автомобильных дорог, кроме надземных, улиц, тротуаров, велосипедных дорожек, автомобильных или пешеходных и прочих дорог);

**43.1** (Работы по сносу зданий и по подготовке строительного участка);

**43.2** (Работы электромонтажные, слесарные и прочие строительно-монтажные работы);

**43.3** (Работы строительные и отделочные завершающего цикла);

**43.9** (Работы строительные специализированные прочие);

**71.1** (Услуги в области архитектурной деятельности, инженерных изысканий и связанных с ними консультаций в технических областях);

**74.1** (Услуги специализированные по дизайну).

В качестве исполнителей на торгах вправе выступать любые строительные организации и индивидуальные предприниматели.

Разумеется, участники должны быть аккредитованы на бирже и иметь действующую ЭЦП либо договор с брокером.





Как вы уже упомянули, сейчас для заказчиков и исполнителей услуг доступны два вида торгов: со сроком действия заявки и с датой торгов. Чем они отличаются и в каких случаях целесообразно применять каждый из них?

В торгах на понижение **со сроком действия заявки** заказчик сам определяет дату торгов по мере поступления предложений от исполнителей. Максимальная стоимость закупки в таком случае составляет 1 000 базовых величин [42 000 BYN на момент подготовки интервью – прим. ред.], а проведение торгов возможно при наличии хотя бы одного подходящего предложения от исполнителя уже на второй день после размещения заявки на покупку.

В торгах **с датой их проведения** заказчик изначально устанавливает конкретные сроки для приема предложений и определяет дату торгов. Ограничений по стоимости закупки нет. Торги могут состояться только при наличии двух допущенных предложений от исполнителей. Минимальный срок для проведения торгов – на шестой день после размещения заявки на покупку.

**Какие сроки подачи заявок на покупку и продажу? Все ли заявки проверяются перед размещением в торговой системе?**

Как таковых сроков подачи заявок нет, равно как нет и торговых сессий в привычном нам всем понимании. В этом заключается одно из основных отличий биржевых торгов работами и услугами от торгов, которые проводятся в «сырьевых» секциях БУТБ – металлопродукции, лесопродукции и сельхозпродукции.

А на ваш вопрос можно ответить так: срок, в течение которого у исполнителя есть возможность подавать свои предложения, индивидуален для каждой заявки на покупку и устанавливается заказчиком.

Вместе с тем для заказчика тоже действуют определенные правила, регулирующие этот параметр. Например, в торгах со сроком действия заявки на каждую заявку заказчика сразу после ее активации в системе действует время экспози-

#### ТОРГИ НА ПОНИЖЕНИЕ С ДАТОЙ ТОРГОВ

#### ТОРГИ НА ПОНИЖЕНИЕ СО СРОКОМ ДЕЙСТВИЯ ЗАЯВКИ

##### УСЛОВИЯ

- |                                                              |                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| ● Без ограничений по сумме.                                  | ● Сумма закупки до 1 000 б.в.                                                         |
| ● Не менее 2 предложений от разных исполнителей.             | ● Достаточно 1 предложения от исполнителя.                                            |
| ● Минимум 7 дней от заявки на покупку до результатов торгов. | ● Минимум 24 часа от размещения заявки в программном комплексе до результатов торгов. |

##### ОСОБЕННОСТИ

- |                                                                                                    |                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ● Подача заявки на покупку с указанием срока принятия предложений и даты торгов.                   | ● Заказчик сам определяет дату торгов по мере поступления предложений исполнителей с учетом установленного биржей времени. |
| ● Предложения исполнителей основаны на заявке заказчика.                                           | ● Предложения исполнителей основаны на заявке заказчика.                                                                   |
| ● Возможность отклонить предложение исполнителя до торгов или запросить дополнительную информацию. | ● Возможность отклонить предложение исполнителя до торгов и запросить дополнительную информацию.                           |

ции 24 часа, а для торгов с датой срок подачи заявок хоть и устанавливается заказчиком, но он не может быть меньше 5 рабочих дней.

**Что такое «время экспозиции» и зачем оно нужно?**

Время экспозиции – это 24 часа, которые начинаются в момент активации заявки на покупку в торгах со сроком действия заявки. В течение этого периода времени у покупателя отсутствует функционал отправления оферт на предложения продавцов. Сделано это с целью насыщения заявки на покупку предложениями исполнителей и создания конкурентной среды. В противном случае сделка заключалась бы с первым же предложением, поступившим от исполнителя, который быстрее остальных отреагировал на заявку заказчика.

**Одной из самых полезных «фишек» оригинального программного комплекса «Биржевые торги ППТ» была система уведомлений о новых заявках. Сохранилась ли она в модифицированной версии программы?**

Да, мы сделали все, чтобы сохранить этот функционал, так как прекрасно понимаем его актуальность, пользу и удобство для участников торгов. Ведь благодаря системе уведомлений нет необходимости постоянно отслеживать статус своих заявок, поскольку все оповещения, касающиеся торгов, приходят на электронную почту или на телефон в виде SMS-сообщений. Таким образом, участник торгов всегда остается в курсе ситуации – здесь и сейчас.

**Как организован процесс торга? Каким образом заказчики и исполнители коммуницируют друг с другом в ходе торгов?**

Биржевые торги работами и услугами проводятся в открытом режиме. Это значит, что в заявках на покупку не скрыта информация о том, какая организация является заказчиком. Аналогично в предложениях, которые исполнители направляют заказчику, также указано

наименование организации. Поэтому при желании заказчик и исполнители могут контактировать напрямую, скажем, для получения дополнительной информации. При этом ни один из исполнителей не знает, кто еще, кроме него, направил предложение заказчику, что исключает возможность сговора и обеспечивает прозрачное рыночное формирование цены.

В процессе торгов коммуникация между заказчиками и исполнителями организована посредством функционала торговой системы, а именно через подачу предложений, отправку оферт и заключение сделок. В то же время любой из участников всегда может обратиться к маклеру как к посреднику между ним и контрагентом, если нужно уточнить какие-то вопросы, связанные с заявками, предложениями либо ходом торгов.

**В чем заключается роль маклера? Какие основные функции он выполняет?**

Работа биржевого маклера заключается в организации торгов и контроле над тем, чтобы они шли корректно и без нарушений, в полном соответствии с Регламентом биржевых торгов и Правилами биржевой торговли.

Для этого перед торгами маклер проводит проверку поступающих новых заявок на продажу и покупку и по результатам проверки допускает их в торги либо отклоняет, чтобы участники скорректировали свои заявки и все-таки приняли участие в торгах.

А что касается публичной, видимой стороны работы маклера, за которой можно наблюдать во время его нахождения в «биржевой яме», – это роль связующего звена со всеми участниками торгов, чтобы при необходимости предоставить продавцам и покупателям помощь либо консультацию относительно хода торгов и участия в них.

**Как заказчику выбрать лучшее предложение, а исполнителю – выиграть контракт? Есть ли какие-то лайфхаки, которыми вы готовы поделиться с нашими читателями?**

РАБОТЫ И УСЛУГИ  
БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

Поиск по наименованию, номеру заявки, коду ОКРБ

Каталог предложений Каталог спроса Участникам

Всего найдено: 9

Направление торгов: Все

Поиск по разделу

Направление торгов

☒ Все

☐ Заказчик

☐ Исполнитель

Структурное подразделение

Выбрать

Проведение торгов

☐ По цене

☐ По стоимости

Этап торгов

Выбрать

Показать результаты

Сбросить

Заявка на покупку №206 Направление предложений

Снос участка линии электропередачи

ОАО Первый

| Цена (без НДС) | Количество | Стоимость (с уч. НДС) |
|----------------|------------|-----------------------|
| 12 830,00 RUB  | 7,06 км    | 90 579,80 RUB         |

Направленные предложения Активно (3)

Заявка на покупку №202 Направление предложений

Снос участка линии электропередачи

ОАО Первый

| Цена (без НДС) | Количество | Стоимость (с уч. НДС) |
|----------------|------------|-----------------------|
| 12 830,00 BYN  | 7,06 км    | 90 579,80 BYN         |

Направленные предложения Активно (2)

Заявка на покупку №181 Направление предложений

Строительно-монтажные и пусконаладочные работы

ОАО Первый



РАБОТЫ И УСЛУГИ  
БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

Поиск по наименованию, номеру заявки, коду ОКРБ

Создать заявку

Каталог предложений

Каталог спроса

Участникам

Главная / Каталог предложений

Каталог предложений: Все заявки

Заявок: 69

Поиск и фильтрация

Поиск по разделу

☐ Наблюдаемые

Тип заявок  
☐ Мои  
☐ Чужие

Вид торгов  
☐ На понижение цены с датой торгов  
☐ На понижение цены со сроком действия заявки  
☐ Заявка не участвует в торгах

Проведение торгов  
☐ По цене  
☐ По стоимости

Код ОКРБ

На понижение цены с датой торгов

Заявка на продажу № 395  
**Выполнение строительно-монтажных работ по текущему ремонту объекта**  
Место выполнения работ/оказания услуг: Погранпереходы РБ, ЛАТВИЯ, Бигосово (Индра)  
Дата торгов: 21.11.2025 23:59

Заявка на покупку №223

Цена (без НДС)  
**435 345,00 USD**

Количество  
**1 км**

Стоимость (с уч. НДС)  
**522 414,00 USD**

На понижение цены с датой торгов

Заявка на продажу № 394  
**Выполнение строительно-монтажных работ по текущему ремонту объекта**  
Место выполнения работ/оказания услуг: Погранпереходы РБ, ЛАТВИЯ, Бигосово (Индра)  
Дата торгов: 21.11.2025 23:59

Заявка на покупку №223

Цена (без НДС)  
**435 345,00 USD**

Количество  
**1 км**

Стоимость (с уч. НДС)  
**435 345,00 USD**

Согласно регламенту торгов после получения предложений от потенциальных исполнителей заказчик анализирует их и отправляет общую оферту всем исполнителям, чьи предложения полностью отвечают его требованиям, указанным в заявке на покупку. Таким образом организован допуск предложений исполнителей к торгам. Так вот, заказчику важно помнить, что все допущенные им предложения абсолютно равны в части условий и отличаются только ценой, которая и является предметом торга.

В свою очередь исполнители, которым заказчик отправил свою оферту, в течение 60 минут после этого отправляют в ответ на нее свое окончательное предложение по цене – встречную оферту. Торговая система автоматически выбирает встречную оферту с самой низкой ценой и предлагает ее заказчику. Если же две или более оферт имеют одинаковую цену, то заказчику предлагается та, что поступила раньше других. В результате заказчику остается лишь произвести финальный акцепт победившей встречной оферы и заключить сделку.

В торгах с датой торгов алгоритм действий в целом такой же, за исключением того, что тор-

ги между исполнителями проходят не в течение часа после получения оферты от заказчика, а в определенный день, назначенный заказчиком, с 10:00 до 12:00. При этом финальный торг (так называемый «закрытый период», когда заказчик не видит исполнителей) происходит с 11:30 до 12:00.

Таким образом, в обоих вариантах торгов процесс определения лучшего предложения полностью автоматизирован и заказчику нет необходимости самостоятельно выбирать между поступившими встречными офертами. От него требуется лишь совершить итоговое действие – заключить сделку с одним-единственным исполнителем, который подал встречную оферту с самой низкой ценой.

Что касается исполнителей, то для них есть только один «лайфхак»: если хотите выиграть торги, выдвигайте предложения с наименьшей ценой и максимально выгодными для заказчика условиями. Ну и по возможности действуйте оперативно, чтобы в случае равенства цены с конкурентами ваше предложение имело приоритет.

# ЕЩЕ ОДИН ШАГ В «ЦИФРУ»



**Елена Андреевца**

Заместитель генерального директора  
по экономическим вопросам ОАО «Стройтрест № 1»



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА



СЛОВО БИЗНЕСУ

**Е**лена Николаевна, ОАО «Стройтрест № 1» входит в число ведущих строительных организаций страны, осуществляя весь спектр строительно-монтажных работ. Это позволяет возводить «под ключ» объекты практически любой сложности: от промышленных предприятий и административных зданий до образовательных и медицинских учреждений. Строительство подобных объектов, как правило, предполагает выполнение целого комплекса работ и услуг. Расскажите, пожалуйста, какие из них наиболее востребованы сейчас.

В зависимости от конкретного проекта спрос на те или иные работы и услуги может варьироваться, поэтому затруднительно сказать, что именно сейчас «в тренде»: монтаж перекрытий, кровельные работы или устройство фундамента. Вместе с тем я точно знаю, что на строительном рынке всегда востребована сдача объектов в установленный срок, без нарушения договорных обязательств и в строгом соответствии с проектно-сметной документацией.

Как этого достичь? Ну, к примеру, чтобы обеспечить своевременное завершение строительных работ, очень важно в кратчайшие сроки проводить закупки всех необходимых материалов, инструментов и оборудования. И большим помощником в этом вопросе является Белорусская универсальная товарная биржа. Используя

данный механизм при закупках, мы прежде всего экономим время, а также разгружаем наших специалистов, что сейчас, пожалуй, самое ценное, поскольку кадровый дефицит, увы, набирает обороты.

**Назовите, пожалуйста, несколько знаковых для вашей организации объектов, строительство которых завершилось или будет завершено в этом году. Какие строительные проекты реализуете в настоящее время?**

За девять месяцев этого года мы завершили работы на 14 объектах, среди которых есть и промышленные, и социально значимые. Одним из знаковых стал парковый комплекс в Лошице. Торжественное открытие Лошицкого усадебно-паркового комплекса состоялось 10 сентября с участием Главы государства, а в обновленной после реконструкции части парка прошел праздник, посвященный Дню города.

Также в скором времени планируется открытие на месте автовокзала «Восточный» Центра технического творчества детей и молодежи. Его архитектурный облик отлично впишется в современную концепцию нашего города.

Кроме того, в жилом комплексе «Минск-Мир» завершаем работы по строительству двух поликлиник: детской и взрослой. Это будет мини-медицинский городок, который сможет принимать в день более полутора тысяч человек.



## СЛОВО БИЗНЕСУ

**С недавнего времени появилась возможность заказывать и предлагать услуги и работы в области строительства, используя биржевые торги. Какие основные плюсы нового инструмента вы видите для вашей организации?**

Еще до внедрения на бирже торгов работами и услугами мы по максимуму использовали биржевую площадку для приобретения строительных материалов. Это удобно, быстро и малозатратно.

Что касается ключевых преимуществ биржевого механизма при закупках строительных работ и услуг, то, на мой взгляд, это свободное ценообразование на основе спроса и предложения, формирование конкурентной среды для заказчиков и подрядчиков, упрощение поиска контрагентов.

Помимо этого, биржа дает возможность заключать большое количество сделок за короткое время, что в нашем случае особенно важно.

**Сейчас на БУТБ торгуются только общестроительные работы и услуги. По вашему мнению, какие еще виды работ и услуг в области строительства имеет смысл вывести на биржу?**

По моему мнению, определенно будет спрос на специальные строительные работы, такие как сантехнические, электромонтажные, пусконаладочные, устройство пожарной и охранной сигнализаций и др. Без этого не обходится строительство ни одного объекта. Так что я несколько не сомневаюсь, что включение вышеперечисленных работ в перечень биржевых товаров позитивно оценят как исполнители, так и заказчики.

**Что вы в целом думаете о цифровизации строительной отрасли? Насколько Стройтрест № 1 вовлечен в этот процесс?**

«Оцифровывать» нашу деятельность мы начали уже довольно давно. Еще в 2016 г. при строительстве и реконструкции стадиона «Динамо» наш трест получил опыт использования BIM-технологий. С тех пор стараемся по мере возможности внедрять инновации, автоматизировать рутинные операции и переводить в электронный формат основные бизнес-процессы. Например, с 2019 г. мы полностью перешли на электронный документооборот. Таким образом повышается конкурентоспособность треста на рынке, а наша деятельность как субъекта хозяйствования становится более эффективной.

Ну а если говорить в общем, то цифровизация строительного процесса – это, безусловно, наше будущее, поскольку применение информационных технологий и цифровых инструментов обеспечивает автоматизацию, оптимизацию и улучшение всех этапов строительства – от проектирования до ввода в эксплуатацию. Основная цель использования подобных технологических решений – создать единую цифровую модель объекта для повышения эффективности работ по его возведению, сокращения затрат, минимизации ошибок и улучшения координации между всеми участниками проекта.





### Количество аккредитованных компаний в январе-сентябре 2025 г.

**37 477** участников, всего **+2 157** новых

**8 769** нерезидентов **+824** новых

**83** страны (в том числе Республика Беларусь)

### Страны – лидеры по количеству новых компаний в январе-сентябре 2025 г.

|             |            |                                                                            |
|-------------|------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Россия      | <b>518</b> | Новые страны – участники<br>биржевой торговли<br>в январе-сентябре 2025 г. |
| Китай       | <b>66</b>  |                                                                            |
| Узбекистан  | <b>60</b>  |                                                                            |
| Казахстан   | <b>40</b>  |                                                                            |
| Азербайджан | <b>34</b>  |                                                                            |
| Индонезия   | <b>1</b>   |                                                                            |
| КНДР        | <b>1</b>   |                                                                            |
| Мьянма      | <b>1</b>   |                                                                            |
| Сенегал     | <b>1</b>   |                                                                            |

### Дополнительная выручка и сэкономленные средства резидентов Республики Беларусь на биржевых торгах в январе-сентябре 2025 г. млн BYN

металлопродукция **324,8**

лесопродукция **31,6**

сельхозпродукция  
и перспективные биржевые товары **66,7**

# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ



**Андрей Ходас**

Первый заместитель генерального директора –  
главный инженер ОАО «Стройтрест № 4»



**Стройтрест № 4 широко известен на строительном рынке Беларуси как организация, осуществляющая строительные работы полного цикла и имеющая богатый опыт возведения объектов различного назначения. В копилке проектов, успешно реализованных вашим предприятием, есть и крупные спортивные комплексы, и культовые сооружения, и жилые дома, а также исторические объекты, реконструкция которых выполнялась в комплексе с реставрацией. В связи с этим интересно было бы узнать о работах и услугах, выполняемых Стройтрестом № 4. Какие из них самые популярные и почему? Кто ваши основные заказчики? Как ищете новых клиентов?**

Да, действительно, за нашим стройтрестом давно закрепилась репутация надежной строительной организации полного цикла. За десятилетия работы мы реализовали сотни проектов – от возведения спортивных и жилых комплексов

до реставраций исторических зданий. При этом хочу подчеркнуть, что мы не стоим на месте, а внедряем современные технологии, обновляем подходы и активно используем инновационные материалы. Все это помогает укреплять наши позиции на рынке и расширять круг партнеров и заказчиков.

Полный перечень выполняемых стройтрестом работ есть на нашем сайте, поэтому перечислять все, пожалуй, нет смысла, тем более что список и правда внушительный. Если коротко, мы занимаемся промышленным и гражданским строительством, в том числе за пределами Беларуси. Возводим здания и сооружения, делаем капитальные ремонты жилого фонда, выполняем земляные, отделочные, сантехнические и электромонтажные работы, прокладываем инженерные сети и благоустраиваем территории.

Наши возможности позволяют построить объект «под ключ» – от котлована до чистовой отделки. Такой подход нравится многим заказ-

чикам, так как им не приходится иметь дело с десятком подрядчиков – все, что нужно, они могут получить у нас. В результате у нас сформировался довольно широкий круг доверяющих нам заказчиков, среди которых государственные застройщики, частные компании, учебные заведения, предприятия с иностранным капиталом и даже силовые структуры.

Главное, за что нас ценят, – это стабильно высокое качество и четкое соблюдение сроков. Мы всегда стараемся, чтобы заказчик получил именно то, что ожидал, ведь строгий контроль качества происходит на всех этапах строительства, в том числе при выполнении работ нашими субподрядными организациями. Благодаря этому заказчики не только возвращаются к нам с новыми проектами, но и зачастую рекомендуют нас другим. То есть можно сказать, что наша репутация работает на нас.

**Какие из объектов, построенных вами за последние несколько лет, считаете самыми значимыми? Что в них особенного?**

Все объекты для нас особенные, ведь за каждым из них стоит большая команда и серьезный пласт работы. Но если говорить о наиболее известных, то это Первый национальный торговый дом, жилой комплекс «Лазурит», ряд общежитий для БГУФК и БНТУ, здание Верховного Суда Республики Беларусь, учебно-лабораторный корпус и общежитие Национального детского технопарка, а также многофункциональный медицинский центр на улице Маяковского. В данный момент из значимых объектов происходит возведение Национального исторического музея Беларуси, а также реконструкция Минской очистной станции.

На этом, пожалуй, остановлюсь, чтобы не превращать разговор в длинный список. Отмечу только, что мы одинаково гордимся и крупными объектами республиканского значения, и более скромными проектами, поскольку при реализации каждого из них для нас было важно выполнить работу в срок и сделать так, чтобы заказчик остался доволен результатом.



**Несмотря на то что вы выполняете широкий спектр работ и услуг в сфере строительства, наверняка есть какие-то работы или услуги специфического характера, которые вы поручаете подрядчикам. Что именно вы отдаете на аутсорсинг?**

В основном все выполняем сами. Просто у нас очень сильная инженерная команда, да и в целом мы стремимся быть максимально самостоятельными. Соответственно, к сторонним организациям обращаемся только тогда, когда необходимо построить объект в сжатые сроки или требуются специалисты узкого профиля, которых нет в нашем штате. В остальных случаях полностью справляемся своими силами.

**Не так давно на БУТБ стало возможным проводить закупки строительных работ и услуг. Какие преимущества вы видите в использовании биржевых торгов с точки зрения заказчиков и поставщиков?**





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ



Для нас биржевые торги – это прежде всего удобство и экономия времени и средств. Мы аккредитованы на бирже с 2014 г. и регулярно участвуем в торгах, закупая практически все, что нужно на стройке: от арматуры и металлопроката до паркетной доски и фанеры.

Опыт сотрудничества у нас только положительный: все проходит прозрачно, четко и без проблем. Поэтому новость о том, что теперь через биржу можно заказывать и строительные работы, мы восприняли с большим интересом. Ведь, как я уже упоминал выше, мы всегда стараемся использовать современные инструменты, которые делают работу эффективнее.

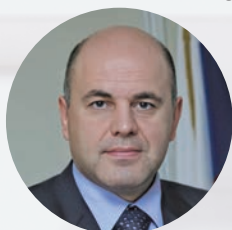
Ну а цифровизация сегодня, конечно же, затрагивает все отрасли, и строительная не исключение. В свете этого, если хочешь оставаться конкурентоспособным, нужно идти в ногу со временем. Биржа в этом плане дает отличные возможности, и мы будем обязательно их использовать.



# ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

## Михаил Мишустин

Председатель Правительства Российской Федерации



«Реализация программы развития биржевых торгов на общем биржевом рынке товаров в рамках [Евразийского экономического] союза откроет дополнительные возможности для бизнеса наших стран, позволит расширить использование национальных валют во взаиморасчетах. Предприниматели получают возможность участвовать в торгах в каждой из стран «пятерки», станет проще находить партнеров и приобретать продукцию с минимальными издержками, что также придаст существенный импульс взаимной торговле».

## Надежда Лазаревич

Председатель концерна «Беллегпром»  
(Беларусь)



«Прозрачность сделок очень важна. Чтобы мы могли проанализировать, какие виды услуг заказываются, и видеть, кто их заказал. Это большой пласт возможностей для наших предприятий, которые оказывают строительные услуги и могут прорекламировать свои виды работ. А мы потом можем получить отзывы, как они сработали: хорошо, плохо и т.д.»



## Анатолий Глаз

Чрезвычайный и Полномочный Посол  
Республики Беларусь в Турецкой Республике



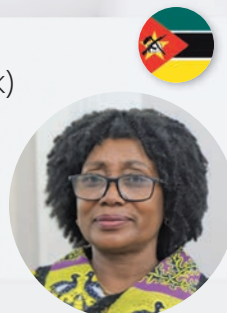
«Последние два года, последний год особенно, очень активно развиваем биржевую торговлю. У нас сейчас [по состоянию на 01.08.2025] 104 субъекта хозяйствования в Турции зарегистрированы на Белорусской универсальной товарной бирже. За несколько месяцев этого года почти на 10 млн долларов закупили [товаров] через биржу».



### Виктория Даниэль Нкулунгуила

Председатель Мозамбикской товарной биржи (Мозамбик)

«Я не хочу, чтобы сотрудничество с Белорусской универсальной товарной биржей ограничилось консультациями и обменом информацией. В первую очередь оно должно помочь мозамбикским компаниям выйти на рынок Беларуси для продажи продукции собственного производства и закупки необходимых им белорусских товаров. Именно в этом я вижу главную цель нашего партнерства».



### Анна Слугина

Министр экономики Удмуртской Республики (Россия)

«Биржа – это, безусловно, эффективный механизм, который мы намерены в дальнейшем активнее использовать и рекомендовать нашим предприятиям в качестве альтернативы традиционным каналам сбыта и закупок».



### Бадрутин Магомедов

Президент Торгово-промышленной палаты Республики Дагестан (Россия)

«Вопросы внешнеэкономической деятельности, и в том числе мероприятия по продвижению выпускаемой в Дагестане продукции на новые рынки, имеют для нас первостепенное значение. Поэтому мы очень заинтересованы в организации регулярной биржевой торговли между дагестанскими и белорусскими предприятиями. В частности, среди членов нашей палаты есть производители шерсти, фруктовых концентратов и соков, которые готовы поставлять эти товары в Беларусь через биржевую платформу. В плане импорта наибольший интерес представляют молочная продукция и мясо. Так что поле для взаимовыгодного сотрудничества довольно широкое».



### Адам Сапарбиев

Руководитель Центра поддержки экспорта Чеченской Республики (Россия)

«Беларусь пользуется особым спросом у наших предпринимателей благодаря удобству расчетов и выгодной логистике. А площадка БУТБ может выступить как своеобразный хаб – портал для выхода на новые рынки. Взаимодействие с биржей однозначно будет полезно для продвижения продукции чеченских экспортеров».



# МЕЖДУ РИСКОМ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ

## МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

На **мировом рынке стали** надежды на активизацию спроса с наступлением летнего сезона, традиционно высокого в плане потребления металлопродукции, так и не оправдались. Как и прежде, избыточные объемы производства стальной продукции на фоне усиления протекционистских мер, в первую очередь в таких регионах, как США и Европейский союз, оказываются невостребованными на традиционных рынках сбыта и продолжают препятствовать любым попыткам металлотрейдеров остановить снижение цен.

В то же время, по данным Всемирной ассоциации производителей стали (WSA), глобальный тренд на уменьшение объемов выплавки стальной продукции продолжил свое движение. Так, в январе-августе 2025 г. мировое производство по сравнению с аналогичным показателем прошлого года снизилось на 1,7% и составило 1 230,6 млн т.

Затянувшийся спад в строительном секторе **Китая** нивелировал рост потребления стальной продукции в остальных сегментах экономики. В летний период китайские металлургические комбинаты незначительно сократили объемы производства, вследствие чего у предприятий

и в сбытовой сети образовались большие запасы непроданных товаров. Сужение внутреннего потребления, а также введение во многих регионах защитных ограничений в отношении китайской продукции вынудило местных поставщиков в поисках новых рынков сбыта нарастить экспортные поставки.

На протяжении всего III квартала 2025 г. стоимость металлопродукции китайского производства находилась на довольно низком уровне. Так, котировки на арматуру на Шанхайской бирже в сентябре находились в диапазоне 430-440 USD/т, листовой горячекатаный и холоднокатаный прокат предлагался на условиях поставки FOB по 450-470 USD/т и 520-550 USD/т соответственно, средний уровень цен на оцинкованный лист составлял 570-600 USD/т.

Несмотря на снижение выплавки стали в **России** по итогам первых 8 месяцев 2025 г. на 4,8% объемы производства все еще значительно превышают потребности внутреннего рынка. Дорогие кредитные ресурсы и уменьшение финансовой поддержки со стороны государства способствовали сокращению в III квартале 2025 г. закупок металла машиностроительными предприятиями, организациями строительного сектора и системы ЖКХ. По оценкам участников рынка, уровень спроса на металло-



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

### Крупнейшие сделки в III квартале 2025 г.



**Мостовые  
металлоконструкции**  
(импорт)  
на сумму **23,3** млн  
BYN  
(23.07.2025)



**Уголь Д**  
(импорт)  
на сумму **14,9** млн  
BYN  
(16.07.2025)



**Профиль зетовый**  
(импорт)  
на сумму **7,8** млн  
BYN  
(04.09.2025)

продукцию по итогам 2025 г. может снизиться до самых минимальных отметок за последние несколько лет. В то же время укоренившиеся негативные тенденции на мировом рынке не позволяют в полной мере компенсировать падение внутреннего потребления с помощью экспортных поставок.

Стоимость стального проката российского производства к началу осени опустилась до самых низких значений с 2023 г., и для роста цен в ближайшее время нет никаких предпосылок. По итогам III квартала 2025 г. котировки на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат в зависимости от марки стали и типоразмера снизились на 5-6%, до 50-65 тыс. RUB/т без НДС (600-780 USD/т в эквиваленте), средний уровень цен в Москве на арматурный прокат марки A500C Ø12 мм находился на уровне 40 тыс. RUB/т без НДС (480 USD/т), стоимость стальных труб составила 48-62 тыс. RUB/т без НДС (560-750 USD/т).

В III квартале 2025 г. **белорусский биржевой рынок** характеризовался снижением стоимости всех видов стального проката. Учитывая тот факт, что основной объем реализуемой на торгах черными металлами и изделиями из них продукции производится в России, динамика цен на белорусской биржевой площадке в пол-

## БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

ной мере соответствовала тенденциям внутреннего рынка данной страны.

Наибольшее снижение по итогам III квартала 2025 г. отмечено в сегменте арматуры, которая подешевела более чем на 20% (сентябрь/июнь). В рассматриваемом периоде отечественными строительными организациями сделки с арматурным прокатом (S500, A500, A500C) в зависимости от типоразмера совершались по ценам в диапазоне 1 400-1 700 BYN/т без НДС (460-560 USD/т).

Котировки на листовой горячекатаный прокат (Ст3, 09Г2С) по итогам III квартала снизились на 10-15% и варьировались в пределах 1 570-2 010 BYN/т без НДС (520-660 USD/т). Холоднокатаный и оцинкованный листовой прокат подешевел на 9%, а стоимость стальных труб уменьшилась в среднем на 7%. Уровень цен на данный вид продукции в рассматриваемом квартале составлял 2 010-3 180 BYN/т (660-1 050 USD/т) и 1 850-2 450 BYN/т без НДС (600-800 USD/т) соответственно.

Как и прежде, биржевые торги продолжают оставаться одним из наиболее надежных и вос-

### Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2025 г.

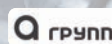
#### Продавцы



ОДО «Металлургическая  
компания Промстройметалл»  
(Беларусь)



АО «БЗММК им. В.А. Скляренко»  
(Россия)



ООО «А ГРУПП Запад»  
(Беларусь)

#### Покупатели



ОАО «Мостострой»  
(Беларусь)



ГП «Управляющая компания  
холдинга «БЦК» (Беларусь)



ОАО «БМЗ» – управляющая  
компания холдинга «БМК»  
(Беларусь)

требуемых механизмов, применяемых отечественными предприятиями при закупках сырья и материалов. Наибольшим спросом в III квартале 2025 г. пользовались арматура, листовая прокат и трубная продукция, доля которых в общем объеме реализации составила практически 60% (в стоимостном выражении). Положительной динамикой характеризовались сделки с пластиковыми и стальными трубами в изоляции, суммы которых по сравнению с аналогичным показателем 2024 г. увеличилась в 1,7 и 1,1 раза соответственно.

Продолжают пользоваться большим интересом торги по схеме **«Поставка против платежа»**, гарантирующие выполнение обязательств как со стороны продавца, так и покупателя. По итогам рассматриваемого квартала на данных сессиях реализовано более 3 тыс. т металлопродукции, что на 5% выше, чем за аналогичный период 2024 г. Возобновились закупки ферросплавов с применением формульного ценообразования, на которых отечественными покупателями приобретено 1,5 тыс. т сырья на сумму 6,6 млн BYN.

Всего по итогам III квартала 2025 г. объем реализации черных металлов и изделий из них составил 155 тыс. т, что на 21% больше аналогичного показателя прошлого года.

### УГОЛЬ

На **мировом угольном рынке** все еще сохраняются избыточные объемы производства сырья. Уголь остается ключевым источником энергии в азиатских странах и такие крупные потребители, как Китай и Индия, наращивают добычу, что продолжает оказывать негативное влияние на цены.

Стоимость высококалорийного австралийского угля из-за избытка предложения к концу III квартала 2025 г. снизилась до 105 USD/т (FOB Newcastle). Котировки на энергетический уголь в европейских странах на фоне сужения объемов потребления из-за экологических ограничений колебались в диапазоне 98-104 USD/т. Российское сырье по причине высоких логистических издержек и санкцион-

ного давления торговалось с ощутимыми скидками к мировым ценам и его стоимость при экспортных поставках через дальневосточные порты составляла 63-68 USD/т.

В III квартале 2025 г. на **биржевой площадке** белорусские предприятия, в основном цементной и пищевой отраслей, закупили более 125 тыс. т энергетического угля, что почти в 2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Для реализации в основном было представлено сырье российского происхождения.

В течение рассматриваемого периода цены соответствовали общемировым тенденциям. Тонна энергетического угля (марка Д / марка Т, DAP, партии от 50 т) стоила порядка 250-280 BYN/т без НДС (82-92 USD/т).

### ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

В настоящий момент в **США** в связи с сезонным ослаблением рынка недвижимости и сохраняющимися высокими ставками по ипотеке наблюдается замедление темпов строительства после кратковременного роста в июле. Цены на хвойные пиломатериалы для домостроения служат индикатором активности на рынке жилья в США. Так, согласно данным Madison's Lumber Reporter, пилопродукция за месяц подешевела на 10-15% и в конце сентября 2025 г. пиломатериалы хвойных пород стоили 420 USD за 1 000 доско-футов (mfbm). По оценкам участников рынка, данная тенденция продлится до конца текущего года.

В **Китае** в III квартале т.г. объемы складских запасов хвойных пиломатериалов в порту Тайцан и близлежащих районах продолжили сокращаться и сейчас составляют примерно 1 млн м<sup>3</sup>. Общий объем импорта пиломатериалов за год сократился на 15%. Больше всего упали поставки из Финляндии (-51%), Канады (-22%), Швеции (-18%), России (-10%) и Беларуси (-9%). Вместе с тем в августе-сентябре наблюдался заметный рост цен на пиломатериалы. Так, по данным WhatWood, в сентябре экспортные цены российской доски в китайских портах (CFR Шанхай) находились в районе 250 USD/м<sup>3</sup>



(+5% за месяц). Участники рынка связывают это с сокращением поставок, снижением складских запасов в последние месяцы и сезонным характером, что позволило продавцам временно повысить цены. Однако дальнейшего роста участники не прогнозируют.

В лесной отрасли **России** в III квартале наблюдалось увеличение объемов производства пиломатериалов и вместе с тем сохранялся низкий уровень цен. По мнению лесозаготовителей, такая ситуация усиливает давление на отрасль: при невысоких ценах заготовка древесины становится экономически затруднительной, а переработка – убыточной. На фоне роста ставок изменилась ситуация на контейнерном рынке Китая. Нормализация запасов новых контейнеров привела к сокращению субсидий со стороны китайских операторов, одновременно снизился экспорт незагруженного оборудования из России. С дальнейшим сокращением субсидий и уменьшением импорта доля порожних контейнеров в экспорте продолжит падать. Это может компенсировать дисбаланс в контейнерном сообщении Россия-Китай, однако одно-

временно создаст риск удорожания перевозок для экспортеров пиломатериалов. Что касается цен, по данным WhatWood, на внутреннем рынке европейской части России в сентябре наблюдалось небольшое снижение (в пределах 500-1 000 RUB/м<sup>3</sup> за месяц) и на конец сентября т.г. цена на еловые пиломатериалы составляла 18 500 RUB/м<sup>3</sup>, на сосновые – 16 500 RUB/м<sup>3</sup>.

В лесной отрасли **Республики Беларусь** наибольшим спросом традиционно пользуются круглые лесоматериалы и пилопродукция. Помимо этого, активно идут торги услугами в области лесного хозяйства, бумажной продукцией, древесиной на корню, фанерой и древесными плитами, а также различными видами топливной продукции.

Основным **экспортным** товаром являются **пиломатериалы**. В III квартале на биржевых торгах продавалось в среднем более 200 тыс. м<sup>3</sup> ежемесячно. В июле-сентябре т.г. объем реализации пилопродукции вырос на 10% относительно показателя аналогичного периода прошлого года и составил 624 тыс. м<sup>3</sup> в натуральном выражении, а в денежном – 110 млн USD (рост на 11%).

### Крупнейшие сделки в III квартале 2025 г.



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **38,0** млн  
BYN  
(28.08.2025)



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **29,8** млн  
BYN  
(28.08.2025)



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **10,8** млн  
BYN  
(28.08.2025)

### Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2025 г.

#### Продавцы



УП «Беллесэкспорт»  
(Беларусь)



Гродненское ГПЛХО  
(Беларусь)

Гомельское ГПЛХО  
(Беларусь)

#### Покупатели



Purefine Trade Agency INC  
(Китай)



Xiamen Xiangyu Superchain  
Supply Chain Development  
Co., Ltd. (Китай)



Taomu (Suzhou) Information  
Technology Co., Ltd. (Китай)

По итогам 9 месяцев 2025 г. биржевой экспорт пиломатериалов достиг 1,7 млн м<sup>3</sup> на сумму 300 млн USD. В настоящее время ключевыми рынками сбыта являются Китай и Сингапур. Резиденты этих стран в текущем году закупили в сумме 650 тыс. м<sup>3</sup> доски на 112 млн USD, что составляет почти 40% от всего белорусского экспорта.

Сводный ценовой биржевой индекс на пиломатериалы на экспорт в III квартале вырос на 3% (сентябрь/июнь). Так, обрезная доска хвойных пород сорта 2 или А естественной влажности стоила в конце сентября 175 USD/м<sup>3</sup>, сорта 3 или В – 150 USD/м<sup>3</sup> (FCA).

Начиная с сентября т.г. на биржевых торгах начали реализовываться **лесоматериалы круглые из низкокачественной древесины сорта D на экспорт**. В качестве покупателей могут выступать только организации из стран – участниц ЕАЭС (Республика Армения, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация). По итогам первых торгов было реализовано 28 тыс. м<sup>3</sup> низкосортной лиственной древесины и 80 тыс. м<sup>3</sup> хвойной. Покупателем выступила российская компания.

Объем реализации **круглых лесоматериалов на внутреннем рынке** в III квартале т.г. составил 2,1 млн м<sup>3</sup>, что больше показателя аналогичного периода прошлого года на 37% в натуральном выражении и на 12% в денежном (264 млн BYN). Сводный биржевой индекс по необработанным лесоматериалам хвойных пород на внутреннем рынке в III квартале упал на 3% (сентябрь/июнь). Так, КЛМ хвойных пород сорта В (26 и более см, станция отправления) стоили в конце сентября 154 BYN/м<sup>3</sup>, сорта С – 146 BYN/м<sup>3</sup>.

Объем реализации **пилопродукции на внутреннем рынке** в рассматриваемом периоде составил 113 тыс. м<sup>3</sup> на сумму 43 млн BYN. Для отечественных покупателей цены на обрезные пиломатериалы хвойных пород подорожали за квартал в среднем на 5%. Например, в сентябре т.г. доска 2 сорта стоила 475 BYN/м<sup>3</sup>, 3 сорта – 360 BYN/м<sup>3</sup>.

Оперативная уборка ветровальных участков и заготовка древесины обусловили рост натуральных и стоимостных показателей бирже-

вых торгов **услугами по лесозаготовке**. Так, за 9 месяцев 2025 г. объем услуг по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 17% в натуральном выражении и на 34% в денежном.

## СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

В III квартале 2025 г. ситуация на **мировом рынке молочной продукции** развивалась неравномерно. Для сливочного масла и сухого молока была характерна нисходящая тенденция, что связано с ростом предложения и сезонным снижением спроса.

Индекс GDT (один из ключевых индикаторов, отражающий изменение цен на молочные продукты в Новой Зеландии) показал снижение по **сливочному маслу** на 5% в сравнении с II кварталом 2025 г. Минимальная стоимость была зафиксирована в августе – 7,18 USD/кг. В Океании в III квартале 2025 г. также наблюдалось удешевление данной продукции из-за роста производства молока и достаточного предложения на мировом рынке. Средняя цена на сливочное масло за отчетный период в Океа-

### Крупнейшие сделки в III квартале 2025 г.



**Масло сливочное**  
(экспорт)  
на сумму **22,9** млн BYN  
(26.08.2025)



**Масло сливочное**  
(экспорт)  
на сумму **14,6** млн BYN  
(22.07.2025)



**Масло сливочное**  
(экспорт)  
на сумму **10,7** млн BYN  
(07.08.2025)



нии составила 7,47 USD/кг, что на 4% меньше, чем в II квартале 2025 г. В России, несмотря на повышение себестоимости, рынок сливочного масла испытывал давление. Цены на данную продукцию в последние месяцы переживали определенные колебания с общей тенденцией к снижению, что связано с ростом предложения и слабым спросом. Средняя цена на сливочное масло в России в конце сентября т.г. сформировалась на уровне 7,5 USD/кг.

На рынке **сухого обезжиренного молока** (СOM) также наблюдалась отрицательная динамика. В ЕС производство оставалось ограниченным, запасы были сформированы в основном под потребности. В Океании средние цены за отчетный период скорректировались на уровне 2,47-2,72 USD/кг. Приближение к пику производства молока в III квартале 2025 г. способствовало росту предложения, что оказало давление на экспортные цены в Океании.

В течение рассматриваемого квартала на **биржевых торгах БУТБ** молокоперерабатывающими предприятиями реализовано **сухого молока и масла сливочного на экспорт** в объеме 66 тыс. т, что на 5% превысило продажи

II квартала 2025 г. В стоимостном выражении также наблюдалась положительная динамика: сумма сделок составила 817,9 млн BYN (+12%).

В III квартале 2025 г. на БУТБ аккредитовались 63 новых покупателя из 12 стран (Армении, Грузии, Испании, Казахстана, Китая, Кыргызстана, Молдовы, ОАЭ, Польши, России, Сербии, Узбекистана), которые выразили намерение участвовать в биржевых торгах молочной продукцией на экспорт.

В отчетном периоде на биржевых торгах средневзвешенная цена на масло сливочное с поставкой в Россию снизилась до 620 RUB/кг. Котировки на СOM оставались стабильными весь отчетный период. В сентябре 2025 г. средневзвешенная цена с поставкой в Россию составляла 235 RUB/кг, с поставкой в другие страны (кроме России и Армении) котировки сформировались на уровне 2,41 USD/кг.

Среднее значение Индекса цен ФАО на **мясо** в августе 2025 г. составило 128 пунктов, что на 0,7 пункта (0,6%) выше показателя июля 2025 г. и на 4,9% превышает уровень августа 2024 г. Рост данного показателя обусловлен продолжающимся увеличением мировых цен на говядину,

### Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2025 г.

#### Продавцы



ОАО «Слутский сыродельный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Молочный Мир» (Беларусь)

#### Покупатели



ООО «Славяна» (Россия)



ООО «Экомилк» (Россия)



KASKAT Dairy Sp. z o.o. (Польша)

которые в августе 2025 г. достигли нового исторического максимума на фоне устойчивого спроса и ограниченного экспортного предложения в основных странах-производителях. В результате в ряде государств Европы цены на говядину выросли на 20-25%. Средние цены российских производителей (по данным Росстата) поднялись на 15% по отношению к началу года.

На белорусском рынке ценовой тренд соответствовал мировому. Высокая конкуренция и спрос на биржевых торгах способствовали росту цен по наиболее торгуемым видам **мяса КРС**. Например, в июле-сентябре 2025 г. блоки из жилованного мяса замороженные говяжьи с массовой долей соединительной и жировой ткани до 14% (односортные, для промышленной переработки) торговались в диапазоне 405-470 RUB/кг, что на 7-13% выше цен аналогичного периода 2024 г.

В течение всего III квартала 2025 г. на биржевых торгах продолжалась активная реализация **мясной продукции на экспорт**. Мясоперерабатывающими предприятиями в указанном периоде реализовано 15 тыс. т продукции, что в 4 раза превысило продажи III квартала 2024 г. За 9 месяцев 2025 г. на биржевой площадке количество покупателей мясной продукции на экспорт увеличилось в 2 раза по отношению к аналогичному периоду 2024 г.

Общий объем продаж **мясной продукции на внутренний рынок и на экспорт** в натуральном выражении составил 80 тыс. т на сумму 1 123,7 млн BYN, что выше показателей января-сентября прошлого года в 2 и 3 раза соответственно (40,4 тыс. т и 435,6 млн BYN).

Отдельно следует отметить биржевые продажи белорусского **льноволокна на экспорт**: в III квартале 2025 г. реализовано 3,9 тыс. т – в 4 раза больше, чем в II квартале 2025 г. В качестве продавцов аккредитованы все ведущие производители данной продукции в Республике Беларусь, а основными покупателями на биржевых торгах были компании из Китая и России – в стоимостном выражении на них пришлось 64% совокупного объема биржевых продаж льноволокна. Помимо них, продукцию отече-

ственных льнозаводов также приобретали резиденты Латвии, Турции, Польши и Объединенных Арабских Эмиратов.

**Шрот масличных** на биржевых торгах в отчетном периоде также показал положительную динамику. В натуральном выражении объем сделок в сравнении с II кварталом 2025 г. вырос на 4%, составив 160 тыс. т.

На мировых рынках шрот подсолнечный (Аргентина, FOB) в III квартале 2025 г. в среднем подешевел на 18% и на конец сентября цена составляла 145 USD/т. Соевый шрот на базисе поставки Аргентина, FOB снизился на 5% (до 279 USD/т), а на базисе Бразилия, CIF – подешевел на 5% (до 298 USD/т).

Белорусский рынок характеризовался разнонаправленным ценовым трендом. Стоимость шрота подсолнечного на биржевых торгах в III квартале 2025 г. выросла на 4% (сентябрь/июнь), средневзвешенная цена в сентябре составила 718 BYN/т. Соевый шрот за последние три месяца подешевел на 4%, снизившись до 1 325 BYN/т.

В течение III квартала 2025 г. высоким спросом на биржевых торгах пользовались **жом и меласса на экспорт**. Объем биржевых сделок в натуральном выражении по сравнению с июлем-сентябрем 2024 г. вырос в 2 раза и составил 67 тыс. т. Повышенный спрос способствовал росту цен. Так, жом в сентябре т.г. продавался более чем на 30% дороже, чем в аналогичном периоде прошлого года: 125-132 EUR/т против 92-97 EUR/т.

По предварительным данным, на сентябрь 2025 г. в Беларуси было собрано свыше 9 млн т зерна с учетом рапса. Несмотря на неблагоприятные погодные условия весной и необходимость пересевов, урожайность в этом году превышает показатели прошлого года, а темпы уборочной кампании оцениваются как удовлетворительные, хотя и с отставанием от прошлых лет из-за более позднего старта.

На этом фоне наблюдалась активность продаж **злаковых** на биржевых торгах на внутреннем рынке. По сравнению с III кварталом 2024 г. объем их реализации вырос в 1,5 раза – до 80,5 тыс. т на сумму 34,5 млн BYN.



**Крупнейшие сделки  
в секции промышленных  
и потребительских товаров  
в III квартале 2025 г.**



**Самосвал**  
(внутренний рынок)  
на сумму **5,5** млн  
BYN  
(14.08.2025)



**Системы питания**  
(внутренний рынок)  
на сумму **4,2** млн  
BYN  
(15.07.2025)



**Автобус**  
(внутренний рынок)  
на сумму **3,2** млн  
BYN  
(03.09.2025)

**Крупнейшие сделки  
в секции перспективных  
биржевых товаров  
в III квартале 2025 г.**



**Масло  
трансформаторное**  
(импорт)  
на сумму **3,3** млн  
BYN  
(27.08.2025)



**Контейнеры  
пластиковые**  
(экспорт)  
на сумму **2,3** млн  
BYN  
(15.09.2025)



**Масло  
трансформаторное**  
(импорт)  
на сумму **1,6** млн  
BYN  
(30.07.2025)

**Крупнейшие  
продавцы и покупатели  
промышленных  
и потребительских товаров  
в III квартале 2025 г.**

**Продавцы**



ОДО «ВТК КАМАЗавто»  
(Беларусь)



ООО «Фанипольский завод  
измерительных приборов  
«Энергомера» (Беларусь)



ООО «Промсвязьдеталь»  
(Беларусь)

**Покупатели**



РУП «Белтелеком» (Беларусь)



ОАО «Стройтрест № 4»  
(Беларусь)



ОАО «МАПИД»  
(Беларусь)

**Крупнейшие  
продавцы и покупатели  
стройматериалов, нефтепродуктов  
(нефтехимии), полимеров  
в III квартале 2025 г.**

**Продавцы**



ГП «Управляющая компания  
холдинга «БЦК» (Беларусь)



ОДО «Белкозинсервис»  
(Беларусь)

ООО «Крафтпак групп»  
(Беларусь)

**Покупатели**



ОАО «Брестский  
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Гродненский  
мясокомбинат» (Беларусь)



ООО «Молочный Мир»  
(Беларусь)



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

# Информационное обслуживание

## Что это

- актуальная информация о биржевом товарном рынке (металл, лес, сельхозпродукция, промышленные и потребительские товары)
- биржевая аналитика (конъюнктура, тренды)
- ценовые итоги биржевых торгов
- выборки из биржевой базы данных
- информирование о заключаемых сделках в режиме реального времени

## Для чего использовать

- максимально эффективно торговать на бирже
- быть в курсе последних тенденций биржевого товарного рынка
- знать больше, чем конкуренты
- принимать правильные решения

## Целевая аудитория

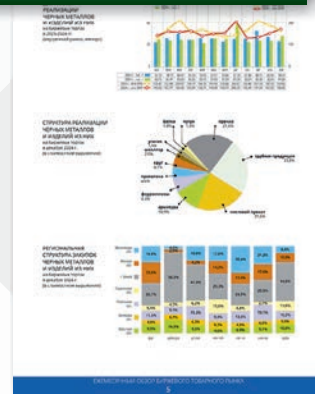
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

## Мы предлагаем

- оперативность и достоверность информации
- консультации компетентных специалистов
- индивидуальный подход
- высокое качество информационных услуг

- Информация о результатах биржевых торгов и статистика по внебиржевым сделкам за любой период времени
- Сводная ежемесячная аналитическая информация об итогах торгов по основным товарным группам
- Доступ к онлайн-базе сделок по металлопродукции
- Индивидуальная выборка информации по запросу

Дополнительная информация и оформление договора – по телефонам **(+375 17) 309 32 85, (+375 29) 125 50 97** или электронной почте **obzor@butb.by**



**Биржевая  
аналитическая  
информация –  
ваше ключевое  
конкурентное  
преимущество!**

**Подпишитесь  
и получите выгоду  
уже сегодня**

