

БИРЖЕВОЙ ЮЛЛЕТЕНЬ



www.butb.by

январь 2026 | № 1 (83)



Двигатель продаж

БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

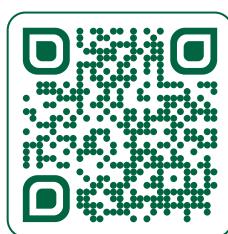
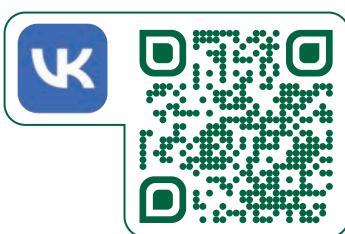


Телефоны контакт-центра БУТБ

+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

ГДЕ ТОВАР НАХОДИТ ПОКУПАТЕЛЯ	2
<i>Александр Осмоловский Председатель правления ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»</i>	
БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ	
ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ IV КВАРТАЛА 2025 Г.	4
ЦИФРЫ И ФАКТЫ	23
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ	
НОВЫЕ РЫНКИ В ОДИН КЛИК	26
<i>Ярослав Ковалчук Начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ</i>	
БИРЖЕВОЙ МАРАФОН	32
<i>Оксана Харитонович Начальник управления по работе с клиентами БУТБ</i>	
СЛОВО БИЗНЕСУ	
<i>Андрей Лимаров Заместитель генерального директора по продажам на внешних рынках холдинга «Белорусская цементная компания»</i>	38
<i>Вячеслав Головацкий Генеральный директор ОАО «Гомельстекло»</i>	40
<i>Людмила Давыдко Ведущий специалист отдела маркетинга УП «СТС-Белполипластик»</i>	44
<i>Павел Аюпов Начальник отдела маркетинга ЗАО «Завод полимерных труб»</i>	46
<i>Ольга Рацкевич Специалист по тендерным торгам ОАО «Лакокраска» г. Лида</i>	48
<i>Лариса Рябцева Начальник комбината хлебопродуктов РУП «Белоруснефть-Особино»</i>	50
<i>Юрий Витрюк Директор ОАО «Малоритский консервноохвощесушильный комбинат»</i>	52
<i>Станислав Цыркунов Заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ОАО «Могилевский мясокомбинат»</i>	54
<i>Наталья Цымбалова Начальник коммерческого отдела ОАО «Птицефабрика «Рассвет»</i>	56
<i>Вероника Скалабан Заместитель начальника отдела продаж, закупок и внешнеэкономической деятельности ОАО «Солигорская птицефабрика»</i>	58
ПРЯМАЯ РЕЧЬ	
ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ	60
БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ	
РАСШИРИТЬ, НАРАСТИТЬ, УЛУЧШИТЬ	62
БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА	
НА ОПТИМИСТИЧЕСКОЙ НОТЕ	66

Биржевой бюллетень

№ 1 (83) январь 2026 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

Богданарова О.П. –
начальник управления торгов сельхозпродукцией

Бурейко Е.Л. –
начальник управления торгов металлопродукцией

Игнатенко М.В. –
начальник управления торгов лесопродукцией

Ковалчук Я.С. –
начальник управления внешнеэкономической
деятельности

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

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

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

Хомич М.В. –
начальник управления торгов
перспективными товарами

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

Над номером работали:

Выпускающий редактор – Янин 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 09.12.2025.

Подписано в печать 12.01.2026.

Формат 20,5x29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 8,1. Уч.-изд. л. 14,1.

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.



БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

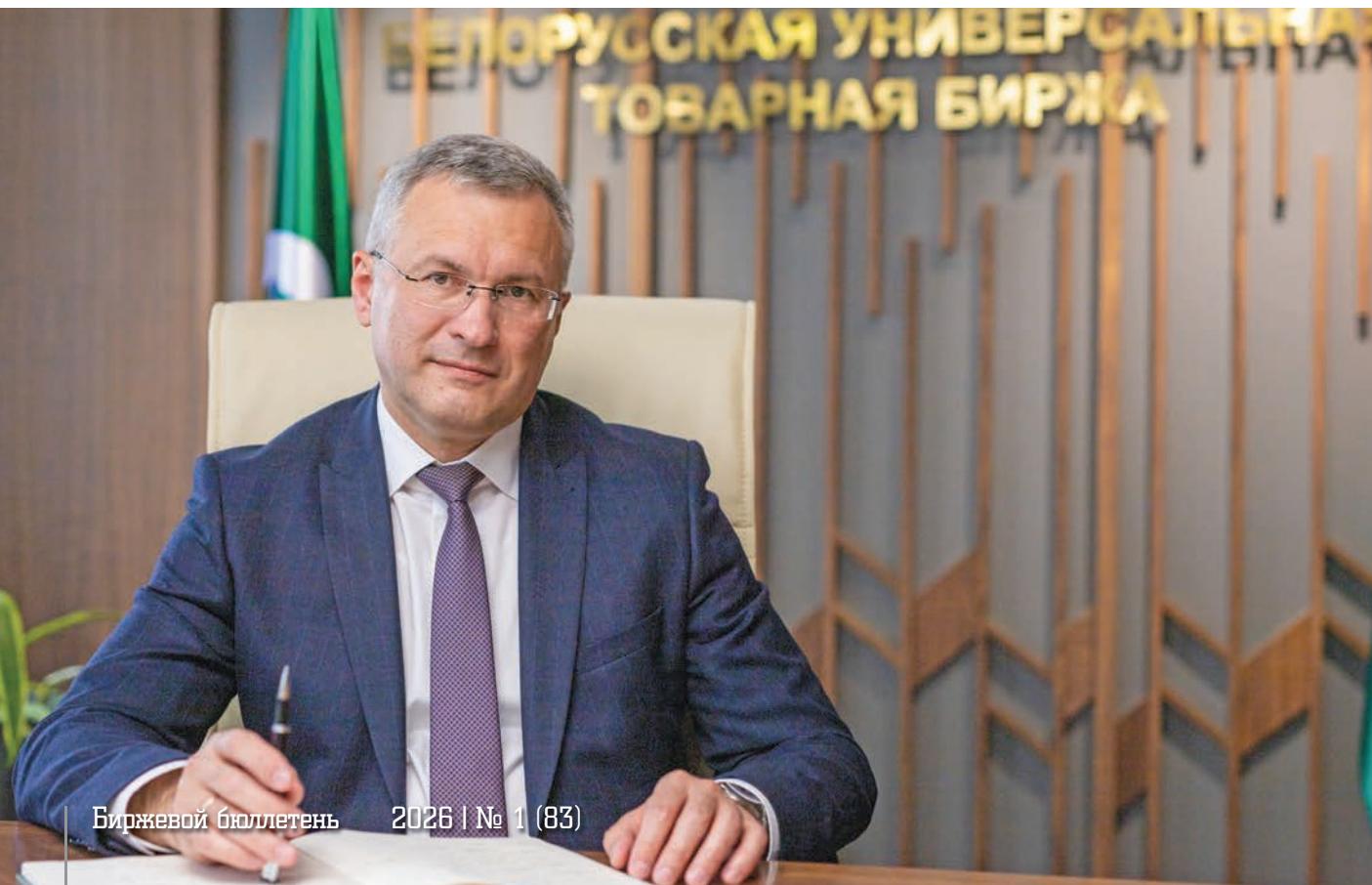
ГДЕ ТОВАР НАХОДИТ ПОКУПАТЕЛЯ

Уважаемые читатели!

Наверное, одно из самых распространенных заблуждений о роли, значении и функциях товарной биржи в нашей стране заключается в том, что биржа – это лишь электронная торговая площадка, где продавцы встречаются с покупателями. Объявил торги, собрал вместе продавцов и покупателей, провел торговую сессию, зафиксировал сделки – что может быть проще? Отчасти это действительно так: биржа аккумули-

рует спрос и предложение товаров, создавая благоприятную конкурентную среду для формирования объективных рыночных цен и заключения сделок. Но есть два важных нюанса.

Во-первых, сами по себе продавцы и покупатели приходят на биржу достаточно редко и в большинстве случаев их необходимо активно и целенаправленно привлекать. Холодные звонки, email-рассылки, онлайн- и офлайн встречи, обучающие семинары, информационные





и рекламные кампании... Все эти подготовительные мероприятия предшествуют аккредитации львиной доли участников биржевых торгов.

Второй нюанс состоит в том, что товары, к сожалению, сами себя не продают, и для того чтобы, скажем, наладить сбыт белорусского сахара в Монголию или льноволокна в Турцию, необходимо проделать поистине титаническую работу по исследованию целевого рынка, поиску потенциальных покупателей, аккредитации их на бирже и обеспечению участия в торгах.

Таким образом, по сути, помимо своих «классических функций», таких как создание организованного рынка товаров и услуг, котировка цен, хеджирование рисков, устранение необоснованного посредничества, биржа решает и маркетинговые задачи, способствуя продвижению отечественной продукции в Беларусь и за рубежом и росту объемов ее реализации. Поэтому каждый раз, рассказывая о Белорусской универсальной товарной бирже (БУТБ) и ее возможностях и преимуществах, мы акцентируем внимание

на том, что современная биржа – это не просто электронная платформа оптовой торговли, а комплексный инструмент маркетинга и продаж.

Практика показывает, что применение биржевого механизма способно повысить эффективность и существенно упростить сбытовую деятельность любого субъекта хозяйствования – будь то крупное государственное предприятие или индивидуальный предприниматель. Как правило, для этого достаточно сделать первый шаг – аккредитоваться и разместить заявку на продажу, а все остальное сделает биржа.

Именно об этом и пойдет речь в данном выпуске «Биржевого бюллетеня». Мы подробно разберем весь маркетинговый инструментарий БУТБ, расскажем, как им правильно пользоваться, и приведем советы и рекомендации тех, для кого биржа уже давно стала неотъемлемым элементом их «marketing mix».

Приятного чтения!

Александр Осмоловский
Председатель правления ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ IV квартала 2025 г.

1. ПЕРВЫЙ БРОКЕР БУТБ В СЕРБИИ

Первым резидентом Республики Сербия, получившим сертификат брокера Белорусской универсальной товарной биржи, стала компания Balkan Foods Supply D.o.o., которая уже более двух лет регулярно покупает на бирже сухое молоко и сливочное масло.

На начальном этапе Balkan Foods Supply D.o.o. планирует стать связующим звеном между белорусскими молокоперерабатывающими предприятиями и сербскими потребителями молочной продукции через привлечение на БУТБ новых импортеров, содействие резидентам Сербии в заключении сделок и транспортно-логистическое сопровождение биржевых контрактов между белорусскими и сербскими субъектами хозяйствования.

В перспективе новый брокер намерен расширять номенклатуру закупаемых на БУТБ товаров, а также проработать возможность поставок белорусской продукции в другие страны Балканского полуострова.



2. УСИЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БИЗНЕСОМ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам участия в конференции «Сделано в России. ВЭД со всем миром в современных реалиях», организованной в рамках Недели промышленности Ярославской области, и проведения семинара для экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства достигнута договоренность о более тесном взаимодействии с региональными Центром экспорта и Торгово-промышленной палатой, которые выразили готовность содействовать

в информировании бизнес-сообщества о торговых инструментах и решениях, предлагаемых биржей.

Таким образом планируется увеличить ассортимент востребованных в Беларусь товаров промышленного и потребительского назначения ярославского производства.





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



3. ОБМЕН ОПЫТОМ И ТЕХНОЛОГИЯМИ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ С КАЗАХСТАНОМ

Заинтересованность в изучении опыта Беларуси в сфере электронной биржевой торговли и перспектив внедрения белорусских технологических решений при создании собственной цифровой инфраструктуры высказал и.о. директора Департамента электронной и биржевой торговли Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан Аنسар Оразалиев во время визита на биржу.

В свете создания единой казахстанской системы мониторинга биржевой деятельности, интегрированной с основными статистическими и таможенными базами, особенный интерес представляют такие аспекты деятельности БУТБ, как архитектурные решения IT-платформы

и логика взаимодействия модулей, включая организацию сопряжения с государственными информационными системами. Со своей стороны Казахстан готов предложить аналитические и нормативные наработки в сфере регулирования биржевой торговли, а также результаты анализа эффективности принимаемых в стране законодательных мер.

Такое взаимодействие двух стран в области цифровизации биржевой торговли станет ярким примером практической интеграции, повысит прозрачность рынка и доверие участников, а также создаст основу для формирования единого цифрового пространства торгов в рамках Евразийского экономического союза.

4. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

Ивановская область входит в первую десятку регионов России по импорту молочной продукции через БУТБ: более 70% приходится на сливочное масло, оставшийся объем – сухое молоко, сыворотка и творог. Помимо этого, заключаются сделки с мясопродуктами и в 2025 г. впервые

были реализованы произведенные в регионе товары промышленного назначения (модуль-контейнер для хранения гамма-дефектоскопов).

В качестве одного из основных драйверов роста биржевого товарооборота Беларуси и Ивановской области рассматривается промышленное направление. В частности, на белорусском рынке востребованы продукция нефтехимии (полимерная пленка, упаковочные материалы и контейнеры) и текстильное сырье.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

5. ФОРУМ О ТОРГОВЛЕ С КИТАЕМ В БРЕСТЕ

Представитель БУТБ выступил в рамках сессии «Практические аспекты взаимодействия с китайскими контрагентами» на Брестском экономическом форуме-практикуме «Стратегический партнер – Китай», где собрались ведущие эксперты из Беларуси, Китая и России, а также свыше 120 участников делового сообщества, которые уже работают с КНР или только планируют выйти на рынок Поднебесной.

Китай является одним из основных партнеров Беларуси в сфере электронной биржевой



торговли, занимая второе место после России по объемам взаимного товарооборота. Привлечь китайский бизнес на биржу и за относительно короткое время достичь такого высокого результата удалось благодаря применению комплексного подхода, включающего наличие сотрудников со знанием китайского языка, представительство в Шанхае, сеть биржевых брокеров – резидентов КНР, возможность расчетов в юанях, специальные экспортные торговые сессии и др.

Перспективы развития сотрудничества Беларуси и Китая в биржевой сфере колоссальны и в настоящее время БУТБ работает над расширением товарной номенклатуры за счет готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В рамках соглашения о сотрудничестве с Центром поддержки экспорта Краснодарского края БУТБ присоединилась к образовательному проекту «Академия экспорта», направленному на повышение эффективности экспортной деятельности деловых кругов региона. Целевая аудитория проекта – экспортно ориентированные субъекты малого и среднего предпринимательства, а также представители органов местного самоуправления, специализирующиеся в области внешнеэкономической деятельности.

За счет участия БУТБ в проекте планируется расширить применение биржевого механизма

деловыми кругами Краснодарского края как при реализации, так и закупках сырьевых товаров и готовой продукции в Беларуси.





7. ОНЛАЙН-ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУТБ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Мероприятие было организовано в рамках сотрудничества БУТБ с Российским экспортным центром с целью информирования о биржевых механизмах, способствующих росту взаимного товарооборота. В частности, сумма сделок российских товаропроизводителей по реализации несырьевой продукции на биржевых торгах выросла почти вдвое. Наибольший объем продаж пришелся на запчасти и комплектующие для спецтехники, измерительные приборы, промышленный инструмент, электродвигатели, аккумуляторные батареи, насосное оборудование, стройматериалы и текстильные изделия. При этом свыше 80% сделок обеспечил экспорт импортозамещающей продукции.

Кроме того, площадка БУТБ активно используется для экспорта российской продукции в третьи страны (Армения, Казахстан и Кыргыз-



стан), а также для межрегиональной торговли в пределах РФ. Лидерами по объемам таких сделок на данный момент являются Московская, Новосибирская и Челябинская области.

8. РАСШИРЕНИЕ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ

В рамках 30-й Международной строительной выставки «BakuBuild 2025», которая проходила 14-16 октября, БУТБ провела семинар для представителей азербайджанского бизнеса, где отметила итоги и перспективы участия резидентов Азербайджана в биржевых торгах.

Азербайджанские компании занимают второе место по объемам закупок лесопродукции на БУТБ, а также активно приобретают сухое молоко, сливки и сыворотку, сливочное масло и мясопродукты. Одновременно прорабатываются перспективы реализации через биржу белорусских изделий из черных металлов.

С целью привлечения новых участников торгов подписан меморандум о сотрудничестве с Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики – AZPROMO. В числе важнейших задач – обеспечить реализацию на бирже азербайджанской продукции ее непосредственными производителями.

Аналогичная договоренность достигнута с Агентством развития малого и среднего бизнеса Азербайджана (KOBIA), которое выразило готовность проводить активную информационную работу по биржевой тематике среди деловых кругов.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

9. РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНДЕКСОВ БУТБ ЧЕРЕЗ ПЛАТФОРМУ SPX

В рамках проекта по созданию международной системы индикаторов товарных рынков на пространстве ЕАЭС + Узбекистан БУТБ начала предоставлять данные по биржевым ценовым индексам для дальнейшей трансляции через информационно-аналитическую платформу SPX, разработанную Петербургской Биржей – крупнейшей товарной биржею России.

В результате пользователи российской платформы получили доступ к более чем 60 индексам, отражающим актуальные ценовые тенден-



ции по пяти товарным группам, на долю которых приходится значительный объем товарооборота БУТБ. На внутреннем рынке это черные металлы, круглые лесоматериалы и шроты масличных, а на внешнем – пиломатериалы и сливочное масло.

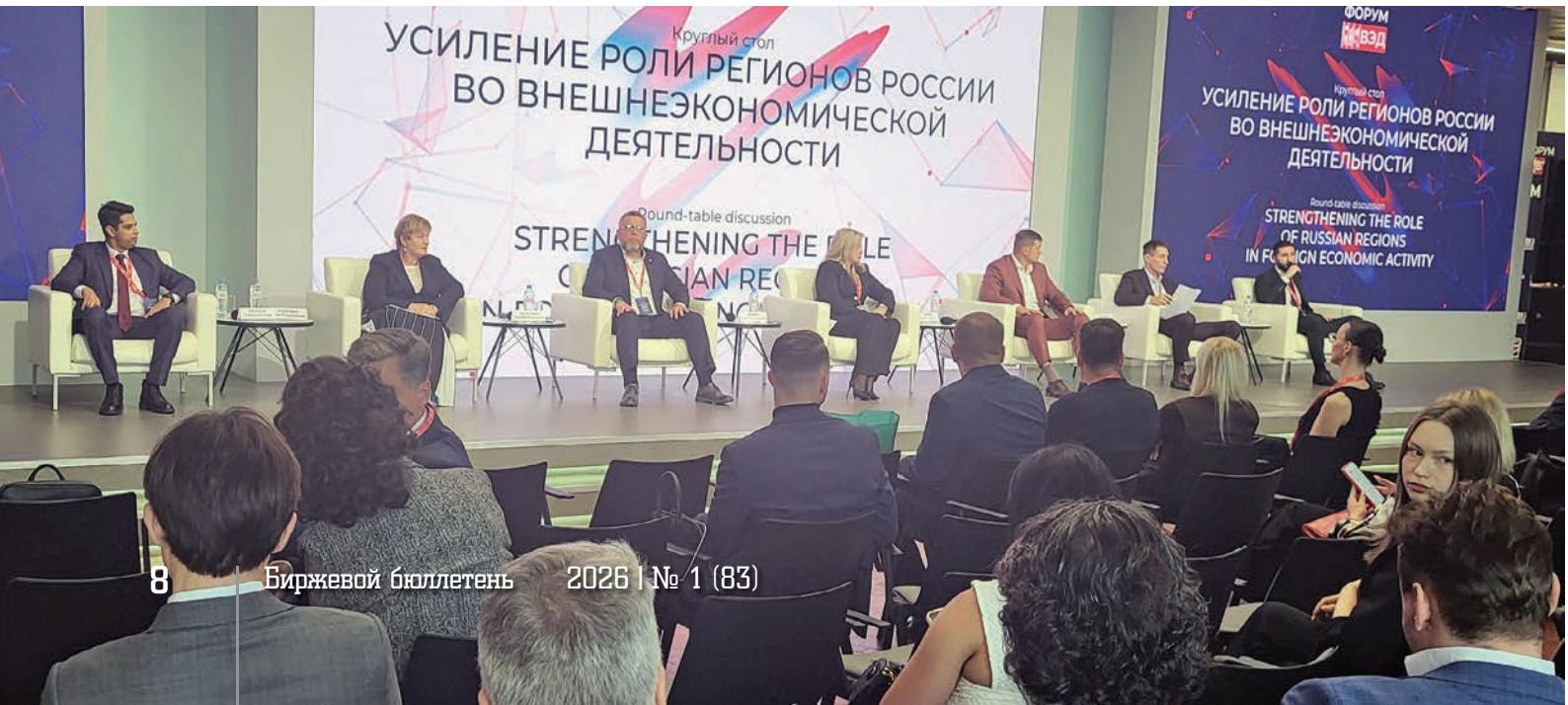
10. АКТИВИЗАЦИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ С НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

Корпорация развития промышленности и предпринимательства (КРПП) Нижегородской области будет оказывать комплексное содействие БУТБ в организации мероприятий, направленных на активизацию биржевой торговли между Беларусью и данным регионом России.

Готовность консолидировать усилия по привлечению бизнеса на биржевую платформу закреплена в соглашении о сотрудничестве, которое подписали директор КРПП Нижегородской области Иван Разуваев и заместитель председателя правления БУТБ Ирина Наркевич в рамках визита делегации биржи в Нижний Новгород.

Вопросы укрепления взаимодействия с российскими регионами в сфере электронной биржевой торговли также были затронуты в ходе VI Международного форума внешнеэкономической деятельности «Вызовы и решения для бизнеса: территория успешных практик».

Выступая на круглом столе «Усиление роли регионов России во внешнеэкономической деятельности», Ирина Наркевич подчеркнула значительный вклад регионального бизнеса в обеспечение положительной динамики биржевого товарооборота между Республикой Беларусь и Российской Федерацией.





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

11. ПОТЕНЦИАЛ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЕЙ С АЛТАЙСКИМ КРАЕМ

В качестве магистральных направлений сотрудничества с «житницей Сибири» в сфере электронной биржевой торговли определены поставка белорусской мясомолочной продукции в Алтайский край и закупки зерна и семян для аграрного сектора Беларусь. Такая договоренность достигнута по результатам встречи представителей БУТБ с делегацией деловых кругов Алтайского края, которая прошла в Минске при содействии Торгового представительства Российской Федерации в Республике Беларусь.



По мнению участников мероприятия, в первую очередь необходимо увеличить объемы экспорта в Алтайский край белорусского сливочного масла, которое уже приобретается через БУТБ одним из крупнейших производителей молоко-продуктов в регионе. Что касается импорта из Алтайского края, то прорабатывается возможность реализации на торгах БУТБ ячменя и маслосемян рапса, которыми богат регион.

12. ЛЕКЦИИ ПО БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ ДЛЯ БЕЛАРУССКИХ И ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

С 20 по 24 октября 2025 г. на БУТБ прошел цикл лекций для будущих специалистов из ведущих учебных заведений Беларусь и зарубежья, посвященный биржевой торговле и ее роли в экономике страны. Уникальную возможность узнать из первых уст, как работает биржевой механизм, получили студенты Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Белорусского государственного экономического университета, иностранные магистранты Белорусского государственного технологического университета, а также слушатели Института

повышения квалификации и переподготовки кадров Международного университета «МИТСО».

Особое внимание было уделено участию БУТБ в обеспечении благоприятных условий для белорусских субъектов хозяйствования при осуществлении закупок и реализации продукции на внешние рынки. Сотрудники биржи поделились не только теоретическими знаниями, но и практическим опытом, позволив гостям сформировать целостное представление о современных электронных биржевых торгах и их применении в реальном секторе экономики.



13. НОВЫЙ БИРЖЕВОЙ БРОКЕР В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Еще одной брокерской компанией стал опытный импортер продукции лесной промышленности ООО «MERA», которое работает на БУТБ с мая 2023 г. и ежегодно увеличивает объемы закупок.

Как отметил финансовый директор ООО «MERA» Парвиз Гасанов, переход в статус



брокера является частью стратегии компании по масштабированию бизнеса в Беларусь и будет способствовать не только увеличению биржевого товарооборота с Азербайджаном, но и активизации торгово-экономического взаимодействия между двумя странами в целом.

14. ВСТРЕЧА С РУКОВОДСТВОМ КРУПНЕЙШЕГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ БАШКОРТОСТАНА

На БУТБ аккредитовался Белорецкий металлургический комбинат (БМК) – крупнейшее металлургическое предприятие Республики Башкортостан и один из ведущих производите-

лей метизов в России. Решение о выходе на белорусскую биржевую площадку было принято по итогам встречи генерального директора БМК Виолетты Нашатыровой с представителями предприятий промышленного сектора Республики Беларусь в центральном офисе БУТБ.

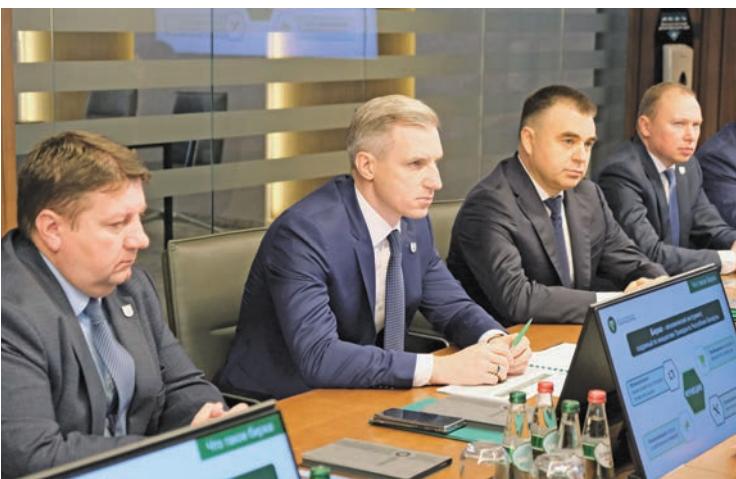
По словам главы БМК, белорусский рынок очень интересен для комбината и он заинтересован в укреплении своих позиций по таким направлениям, как стальные канаты, проволока, катанка, прутки, лента. С целью наращивания объемов продаж в Беларусь предприятие готово переформатировать свою сбытовую политику и действовать альтернативные инструменты торговли, такие как площадка БУТБ.





15. ВИЗИТ ГЛАВЫ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ НА БУТБ

30 октября Губернатор Смоленской области Российской Федерации Василий Анохин посетил центральный офис БУТБ. По мнению руководителя региона, участие в биржевых торгах открывает широкие возможности для смоленских предприятий в части экспорта и закупок, поэтому данное направление сотрудничества с Беларусью необходимо активизировать.



В рамках визита Василия Анохина также состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между БУТБ и Центром поддержки экспорта Смоленской области. Стороны планируют наладить совместную системную работу с деловыми кругами региона с целью более эффективного информирования экспортеров и импортеров об инструментарии БУТБ и практических аспектах его применения.

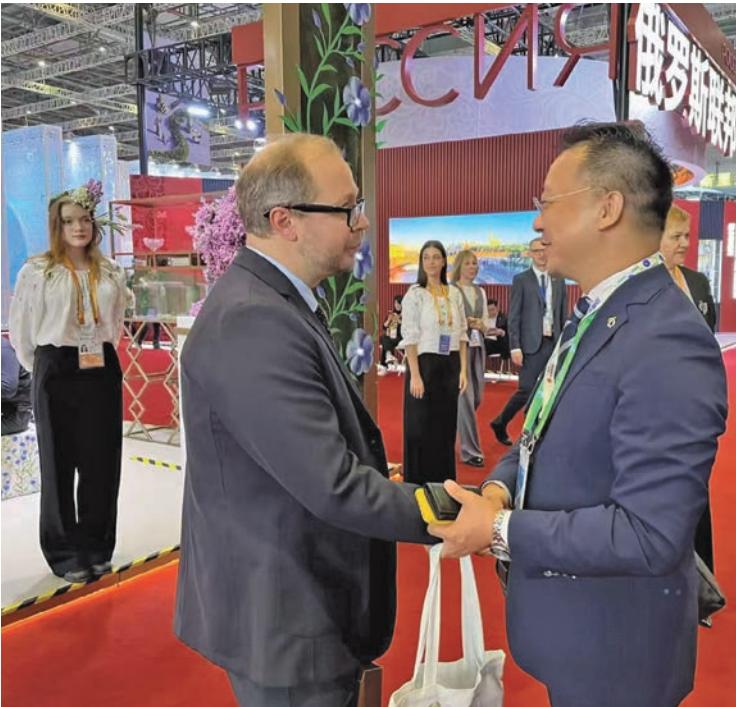
16. КИТАЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИМПОРТА В ШАНХАЕ

Цифровые решения для трансграничной торговли, разработанные БУТБ, представлены в рамках национальной экспозиции Республики Беларусь на 8-й Китайской международной выставке импорта (China International Import

Expo, CIIE), которая проходила в Шанхае 5-10 ноября 2025 г.

Посетители стенда БУТБ могли не только ознакомиться с электронными площадками биржи и комплексом инструментов для повышения эффективности продаж и хеджирования рисков, но и получить информацию о продукции, которая реализуется на биржевых торгах, и актуальных ценах на самые востребованные позиции.

В настоящее время около 60% продаж китайской продукции через биржу приходится на высокотехнологичные товары (оборудование, технику, запчасти и комплектующие), оставшаяся часть – на изделия из черных металлов и сельскохозяйственное сырье. Из белорусской продукции на китайском рынке наиболее востребованы пиломатериалы, целлюлоза, сухое молоко и сыворотка, сливочное масло, казеин, мясопродукты и льняное волокно.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

17. ПЕРЕГОВОРЫ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ БРЯНЩИНЫ НА ПРОДЭКСПО – 2025

Представители БУТБ провели плодотворную встречу с деловыми кругами Брянской области в рамках 31-й Международной специализированной оптовой выставки-ярмарки «ПРОДЭКСПО – 2025».

Стороны обсудили перспективные направления сотрудничества Беларуси и Брянщины



в сфере биржевой торговли и пути активизации взаимодействия, в первую очередь в сегменте АПК. Кроме того, достигнуты договоренности с производителями полимерной пленки и гофроупаковки о реализации данной продукции на биржевых торгах.



18. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЦЕНТРАМИ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В целях увеличения объемов и расширения товарной номенклатуры биржевой торговли между Беларусью и Дальневосточным федеральным округом (ДФО) планируется наладить более тесное взаимодействие БУТБ с региональными центрами поддержки экспорта. Среди приоритетных направлений совместной работы – проведение презентационных и обучающих мероприятий, организация бизнес-миссий, содействие и консультирование по вопросам участия в биржевых торгах. Соответствующая договоренность достигнута по итогам онлайн-конференции, организованной Торговым представительством России в Беларуси.

Из всех регионов, входящих в ДФО, наиболее активно биржевые сделки в 2025 г. совершили субъекты хозяйствования Амурской области,

Приморского края, Хабаровского края и Камчатского края. При этом весь объем товарооборота обеспечил белорусский экспорт: молочные и мясные продукты, а также пиломатериалы.

По мнению участников онлайн-конференции, отсутствие импорта товаров из ДФО сдерживает развитие двусторонней биржевой торговли с Беларусью, поэтому одной из первостепенных задач станет привлечение на БУТБ дальневосточных товаропроизводителей.





19. НАЧАЛО БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ РАБОТАМИ И УСЛУГАМИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

17 ноября 2025 г. на БУТБ введен в эксплуатацию новый программный комплекс – «Биржевые торги работами и услугами». Перечень работ и услуг, закупки которых могут осуществляться через БУТБ, расширен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 19.02.2025 № 100.

Среди прочего через БУТБ можно реализовывать работы по строительству автодорог, слесарно-монтажные работы, отделочные работы завершающего цикла, услуги в области дизайна, архитектурной деятельности и инженерных изысканий, погрузочно-разгрузочные услуги и услуги по перевалке и перевозке грузов автомобильным транспортом.

20. СЕМИНАРЫ ПО БИРЖЕВЫМ ТОРГАМ РАБОТАМИ И УСЛУГАМИ В ОБЛАСТНЫХ ЦЕНТРАХ БЕЛАРУСИ

После запуска электронной платформы «Биржевые торги работами и услугами» БУТБ начала активную информационную кампанию в регионах Беларуси, направленную на разъяснение возможностей и преимуществ площадки для предприятий сферы строительства и грузоперевозок. Встречи с представителями ведущих строительных организаций прошли в Гродно, Гомеле и Бресте с участием специалистов соответствующих филиалов биржи и при поддержке региональных отделений Белорусской торгово-промышленной палаты.

Новая электронная торговая площадка позволяет заказчикам работ и услуг оперативно собирать пул потенциальных исполнителей и в условиях конкуренции между ними определять лучшее предложение. Площадка доступна онлайн в круглосуточном режиме с любого устройства

The screenshot shows the homepage of the Belarusian Universal Commodity Exchange (Белорусская универсальная товарная биржа). The main banner features a large image of a construction worker wearing a hard hat. Below the banner, the text reads 'Биржевые торги работами и услугами' (Bidding for works and services) and 'Гарантируют эффективное взаимодействие заказчиков и исполнителей' (Guarantee effective interaction between buyers and sellers). To the right of the banner, there is a large yellow hard hat icon. Below the banner, there are four numbered steps: 1. Получите ЭЦП (Get ECA), 2. Аккредитуйтесь (Accredite), 3. Создавайте заявки (Create bids), and 4. Сотерничьте сделкам (Cooperate on deals). Each step has a brief description and a small icon. At the bottom of the page, there are two boxes: 'Торги на понижение цены с датой торгов' (Bids for price reduction with a trade date) and 'Торги на понижение цены со сроком действия заявки' (Bids for price reduction with a bid validity period). A note at the bottom states: 'Заказчик устанавливает срок приема предложений и определяет дату торгов. Проведение торгов возможно при наличии предложений от двух и более получателей. Исполнитель. Минимальный срок для проведения торгов - 7 дней с момента размещения заявки на покупку в каталоге спроса. Стоимость закупки не ограничена.' (The buyer sets the deadline for accepting offers and determines the trading date. Trading is possible if there are two or more buyers. Executor. The minimum time for conducting trading is 7 days from the moment the purchase request is placed in the demand catalog. The cost of procurement is not limited.)

с выходом в интернет, а торги назначаются на удобное для участников время. При этом вся документация оформляется в электронном формате, что существенно упрощает документооборот при закупках и реализации работ и услуг.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

21. СОВЕЩАНИЕ БИРЖЕВЫХ АНАЛИТИКОВ В БУХАРЕ

В Бухаре (Узбекистан) прошло очередное совещание рабочей группы по созданию международной системы индикаторов товарных рынков, объединившее представителей аналитических служб биржевых площадок Беларусь, Казахстана, России, Туркменистана и Узбекистана.

В рамках совещания с презентацией белорусского опыта разработки и применения методики расчета биржевых ценовых индексов выступил начальник управления аналитики и перспективного развития БУТБ Виталий Мощенко.



Участники рабочей группы договорились об урегулировании оставшихся вопросов, касающихся реализации совместного проекта, следующим этапом которого станут практические мероприятия, направленные на закрепление организационных, юридических и методологических аспектов функционирования будущей международной системы индикаторов.

22. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЦЕНТРОМ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

В целях дальнейшего развития биржевой торговли между Беларусью и Казахстаном, а также укрепления торгово-экономических связей между субъектами хозяйствования двух стран БУТБ и Центр развития торговой политики «QazTrade» заключили соглашение о сотрудничестве.

Подписание документа состоялось в рамках визита на БУТБ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан Армана Шаккалиева для изучения белорусского опыта формирования биржевого товарного рынка и обсуждения

перспектив углубления взаимодействия Беларуси и Казахстана в данной сфере.

Предполагается, что партнерство БУТБ и QazTrade позволит консолидировать усилия сторон по созданию благоприятных условий для участников внешнеторговой деятельности Беларуси и Казахстана, тем самым содействуя росту взаимного товарооборота, активизации деловых контактов и более широкому применению биржевого механизма при осуществлении экспортно-импортных операций.





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

23. ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ С МИНПРОМТОРГОМ КАРЕЛИИ

Соответствующее соглашение было подписано между БУТБ и Министерством промышленности и торговли Республики Карелия в рамках бизнес-форума «Новые возможности для Карелии и регионов Беларусь», приуроченного к визиту в Минск заместителя Премьер-министра Правительства Карелии по вопросам экономики Олега Ермолаева.

Реализация соглашения предполагает применение комплексного подхода в развитии данного направления – активную работу с частным бизнесом, проведение информационных и обучающих мероприятий, поиск перспективных товарных позиций для экспорта и импорта, устранение необоснованного посредничества. Приоритетное внимание планируется уделить диверсификации товарной структуры биржевых сделок – как импортных, так и экспортных.



24. КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ВОПРОСАМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ АПК

Начальник управления торгов сельхозпродукцией БУТБ Оксана Богдасарова выступила с докладом «Биржевой механизм как инструмент формирования объективных рыночных цен на продукцию АПК» в рамках круглого стола «Ценообразование в АПК в условиях наращива-

ния производственного потенциала», который прошел в Институте системных исследований в АПК НАН Беларусь.

Рассказывая о роли БУТБ в экономике страны, Оксана Богдасарова акцентировала внимание на возможностях применения биржевых инструментов для сглаживания ценовых колебаний на стратегически значимые товары и на реальных примерах из практики биржевой торговли продемонстрировала, как биржа помогает повышать эффективность закупочной и экспортной деятельности предприятий АПК.

В мероприятии приняли участие представители Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Ассоциации розничных сетей, Белорусского государственного концерна пищевой промышленности «Белгоспищепром», предприятий реального сектора экономики, учреждений образования, а также иных ведомств и организаций.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



25. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР ДЛЯ УПРАВЛЕНЦЕВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Очередное обучающее мероприятие БУТБ было организовано по запросу ФБУ «Федеральный ресурсный центр» в рамках программы подготовки управленческих кадров для предприятий народного хозяйства РФ. Ключевыми задачами программы являются обеспечение экономики квалифицированными управленцами, повышение конкурентоспособности российских предприятий и организаций, развитие международного сотрудничества. В связи с этим основное внимание былоделено возможностям применения биржевого механизма при осуществлении экспортно-импортных

операций с компаниями из Беларуси и третьих стран.

В январе-октябре 2025 г. сделки на БУТБ заключали компании из 61 региона Российской Федерации, что на 11 больше, чем в прошлом году. По объемам биржевого товарооборота в первую пятерку вошли участники торгов из Московской, Смоленской, Ленинградской и Белгородской областей, а также из Республики Татарстан. Самые высокие темпы роста объемов биржевой торговли по итогам 10 месяцев продемонстрировали Смоленская и Белгородская области -190% и 282% соответственно.

26. ДИПЛОМ ЗА РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

В рамках проведения ежегодной премии «Человек года» по версии бизнес-портала «Деловой квартал» (DK.RU) председатель правления БУТБ Александр Осмоловский удостоен специального диплома «За вклад в развитие межрегиональной биржевой торговли между Республикой Беларусь и Нижегородской областью».

Как отметил заместитель председателя оргкомитета премии «Человек года» Анатолий Вербовский, биржевая площадка реально содействует реализации экспортных возможностей и увеличению взаимного товарооборота Беларусь и Нижегородской области, что и послужило основанием для вручения награды руководителю БУТБ:

«Своей деятельностью биржа помогает укреплять деловые контакты, находить новых партнеров и формировать эффективные цепочки поставок, выступая торговым мостом между Республикой Беларусь и регионами России».





27. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СУДОМ СНГ



По итогам визита на БУТБ Председателя Экономического Суда Содружества Независимых Государств Германа Нурбаева определены перспективные направления совместной работы двух организаций в сфере биржевой торговли. В частности, рассматривается возможность информационной поддержки со стороны Экономического Суда СНГ в рамках деятельности Международной ассоциации бирж, которая объединяет биржевые площадки 10 стран: Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Китая, Кыргызстана, Молдовы, России, Таджикистана и Узбекистана.

Помимо этого, в пределах своей компетенции Герман Нурбаев готов обмениваться опытом, делиться результатами обобщения правоприменимой практики и информацией по вопросам имплементации и толкования межгосударственных соглашений, заключенных в рамках СНГ.

28. БИЗНЕС-ФОРУМ В МЬЯНМЕ

На белорусско-мьянманском бизнес-форуме в Янгоне начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Ярослав Ковальчук заявил, что сухое молоко, сливки и сыворотка могут стать основными товарными позициями для экспорта в Мьянму через биржу. По словам эксперта, в настоящее время молокопродукты на биржевых торгах покупают компании из более чем 40 стран мира и объемы сделок постоянно растут, что свидетельствует о высокой ликвидности данной продукции и ее востребованности за рубежом.

Для белорусских предприятий молокоперерабатывающей промышленности Юго-Восточная

Азия представляет особый интерес ввиду значительной емкости данного рынка и наличия высокого платежеспособного спроса. Поэтому биржа готова оказать максимальное содействие мьянманским компаниям, рассматривающим возможность импорта сухого молока, сливок и сыворотки из Беларуси. На биржевой площадке присутствуют все производители данной продукции, что позволит обеспечить ритмичность поставок без каких-либо ограничений по объему.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

29. СОТРУДНИЧЕСТВО С КОНФЕДЕРАЦИЕЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ АЛЖИРА

БУТБ и Конфедерация работодателей Алжира (Confédération Algérienne du Patronat, CAP) заключили соглашение о сотрудничестве, предусматривающее комплексное взаимодействие сторон по всему кругу вопросов, касающихся развития биржевой торговли между Беларусью и Алжиром. Церемония подписания соглашения состоялась в рамках Алжирско-белорусского бизнес-форума, который прошел в столице



Алжира в преддверии официального визита в страну Президента Республики Беларусь.

Стратегическая цель партнерства БУТБ и CAP – обеспечение максимально широкого применения биржевого механизма представителями алжирского бизнеса как для закупки белорусских товаров, так и для реализации продукции собственного производства на рынке Беларуси.

Президент CAP Тахар Бузид выразил уверенность в том, что объединение усилий с БУТБ откроет новые перспективы для членов конфедерации в части минимизации рисков и упрощения доступа на рынок Республики Беларусь, а также послужит катализатором развития трансграничной электронной торговли в стране.



30. СОГЛАШЕНИЕ С ЦЕНТРОМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА БАШКОРТОСТАНА

В рамках Международной недели бизнеса, которая проходила 3-5 декабря в Уфе, БУТБ и Центр поддержки экспорта (ЦПЭ) Республики Башкортостан подписали соглашение, в котором закрепили свои намерения о выстраивании долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества в сфере биржевой торговли.

Одна из ключевых целей соглашения – привлечь на биржевую площадку башкортостанских товаропроизводителей для реализации их продукции в секции «Промышленные и потребительские товары». Этот сегмент биржевого рынка идеально подходит для субъектов малого и среднего предпринимательства, заинтересованных в организации сбыта за рубежом, позволяя им использовать цифровую инфраструктуру биржи как альтернативу традиционной товаропроводящей сети.





31. ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО БУТБ В ШАНХАЕ

В рамках официального визита в Китай делегация Брестской области Беларусь во главе с губернатором региона Петром Пархомчиком посетила представительство БУТБ в Шанхае.

В ходе переговоров, участие в которых также принял Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Китайской Народной Республике Александр Червяков, обсуждены показатели развития электронной биржевой торговли между КНР и Брестской областью, а также достигнута договоренность об активизации участия брестских товаропроизводителей в биржевых торгах БУТБ с целью реализации и приобретения товаров на рынке Китая.



32. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНГРЕСС В СУЗДАЛЕ

В рамках делового визита в г. Сузdal представитель БУТБ принял участие в VI Владимирском инвестиционном конгрессе, где состоялась презентация потенциала биржевой торговой платформы и рабочие встречи с локальными товаропроизводителями и зарубежными участниками из Азербайджана, Вьетнама, Индии и Казахстана.



Помимо этого, прошли переговоры с руководством Центра поддержки экспорта Владимирской области, в результате которых было высказано намерение совместно вовлекать в биржевую торговлю предприятия региона путем проведения практических семинаров, онлайн-конференций и мастер-классов по биржевому делу, а также консультировать субъектов хозяйствования Владимирской области по вопросам аккредитации и осуществления торгово-закупочной деятельности на площадке БУТБ.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

33. ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ БЕЛАРУСЬ В ОБЛАСТИ ЗАКУПОК

БУТБ и ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» планируют существенно расширить и вывести на качественно новый уровень сотрудничество в сфере закупок. Такая договоренность достигнута в ходе совещания о результатах закупочной деятельности ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» на площадке БУТБ в 2023-2025 гг.

Главная цель углубления взаимодействия – дальнейшая цифровизация, упрощение и повышение эффективности закупочного процесса. В связи с этим среди приоритетных направлений совместной работы определены гармонизация справочников товаров, обеспечение авто-

матического обмена данными по электронным каталогам продукции, разработка сервиса расчета начальной максимальной цены для материально-технических ресурсов, создание в рамках классификатора закупок унифицированных с БУТБ каталогов.

Помимо этого, ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» намерено продолжать увеличивать долю товаров, приобретенных на биржевых торгах, в общем объеме своих закупок, оказывать содействие БУТБ в привлечении новых поставщиков и использовать возможности новой биржевой платформы для заказа работ и услуг.

34. КАЗАХСТАНСКО-БЕЛОРУССКИЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ О ВОПРОСАМ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Белорусский опыт по внедрению цифровых технологий в сфере биржевой торговли товарами был представлен в рамках круглого стола «Казахстан и Беларусь: диалог для экономического роста через цифровизацию и искусственный интеллект», организованного в Минске Посольством Республики Казахстан в Республике Беларусь. Цель мероприятия – обсудить достижения Казахстана и Беларуси в области цифровизации, использования систем искусственного интеллекта, разработки IT-продуктов в сфере государственных услуг и финтех, а также текущее состояние и перспективы двустороннего сотрудничества в данном направлении.

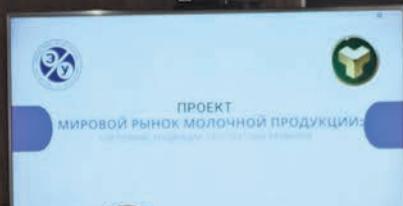
В числе перспективных направлений развития цифровой инфраструктуры биржевой тор-

говли представитель БУТБ выделил такие, как модернизация программно-аппаратного комплекса биржи, расширение функционала биржевых программных продуктов и интеграция искусственного интеллекта в системы анализа и управления данными.





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



35. ПЕРВЫЙ СОВМЕСТНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ БУТБ И БГЭУ

17 декабря Белорусская универсальная товарная биржа и Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ) подвели итоги первого совместного проекта – комплексного аналитического исследования «Мировой рынок молочной продукции: состояние, тенденции, перспективы развития».

Цель исследования – изучить конъюнктуру, особенности и ключевые тренды на молочных рынках стран ЕАЭС, Евросоюза, Китая, Индии, Новой Зеландии и США, чтобы выявить возможности и риски для белорусских экспортёров молокопродуктов, использующих электронную платформу БУТБ.

В проекте были задействованы студенты 3 курса профиля «Экономика и управление на предприятии агропромышленного комплекса», преподаватели кафедры экономики АПК и природопользования БГЭУ, а также эксперты БУТБ, курировавшие работу юных аналитиков.

По мнению председателя правления БУТБ Александра Осмоловского, главная ценность реализованного аналитического проекта заключается в его прикладном характере, что позволило, с одной стороны, проверить на практике аналитические навыки студентов и их способность работать с большими объемами данных, а с другой – предоставило бирже и участникам биржевых торгов концентрированную информацию о перспективных рынках сбыта белорусской молочной продукции и их потенциале.

Заведующий кафедрой экономики АПК и природопользования БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент Андрей Королев выступил с предложением не только продолжить сотрудничество с БУТБ в сфере аналитики, но и расширить его за счет проведения совместных мероприятий. В частности, на следующей международной специализированной выставке «Белагро-2026», которая пройдет в Минске 2-6 июня 2026 г., планируется организовать дискуссионную панель по вопросам биржевой торговли сельхозпродукцией.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

36. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ИГРА «БИРЖЕМАНИЯ» ДЛЯ СТУДЕНТОВ БГЭУ И БГУ

Разработанная БУТБ интерактивная интеллектуальная игра «Биржемания» уже второй год становится полюсом притяжения внимания студентов экономических специальностей белорусских вузов. Она позволяет будущим экономистам получить представление о деятельности Белорусской универсальной товарной биржи и в целом погрузиться в тему биржевой торговли.

25 ноября в очередной игре состязались студенты 1-2 курсов факультета экономики и менеджмента Белорусского государственного экономического университета, а 20 декабря – студенты факультета международных отношений Белорусского государственного университета (профиль подготовки «Мировая экономика»).

Увлекательный формат игры, включающий задания на логику, экономический анализ, работу с рыночной информацией и элементы стратегического мышления, позволил молодежи ознакомиться с основами биржевой торговли, механизмами функционирования товарных рынков и практическими аспектами работы биржевой инфраструктуры. Участники смогли применить теоретические знания, продемонстрировать аналитическое мышление и навыки принятия решений в условиях командного соревнования.

Полученные знания и навыки помогут студентам в дальнейшей учебной и профессиональной деятельности, а сотрудничество БУТБ с вузами продолжит создавать новые образовательные возможности для будущих специалистов.





Общие итоги работы БУТБ

в 2025 г.

млн BYN

15 091,2 совокупный товарооборот

557,7

перспективные биржевые товары

1 588,9

промышленные и потребительские товары

2 576,8

металлопродукция

3 375,0

лесопродукция

6 992,8

сельхозпродукция

Структура биржевого товарооборота

в 2025 г.

млн BYN

7 905,3

внутренний рынок

26,5

транзит

2 100,5

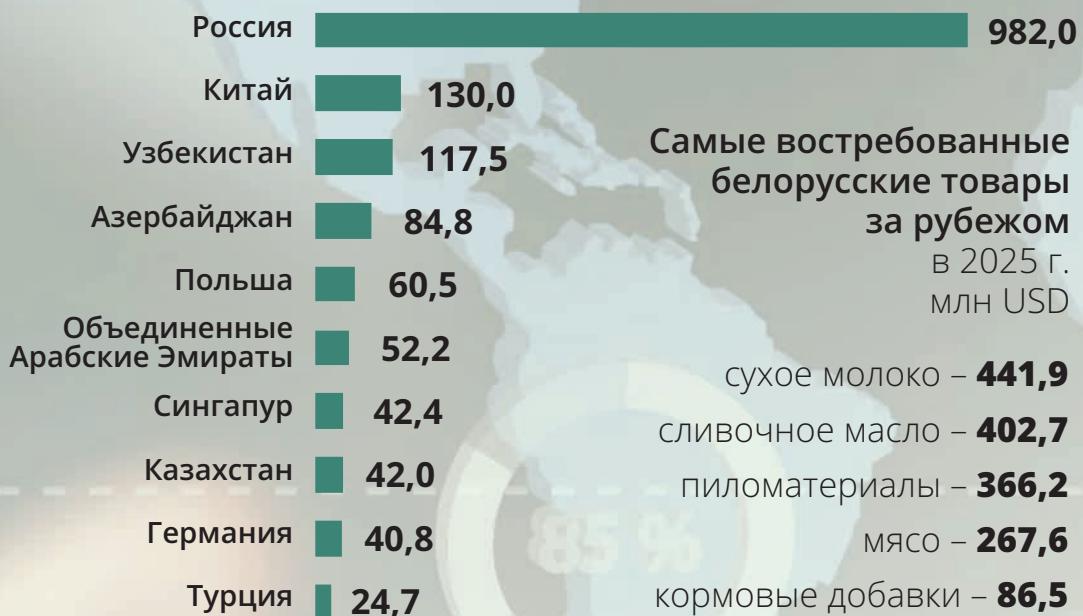
импорт

5 058,9

экспорт

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Крупнейшие рынки сбыта белорусских товаров в 2025 г. млн USD



Самые востребованные
белорусские товары
за рубежом

в 2025 г.
млн USD

сухое молоко – 441,9

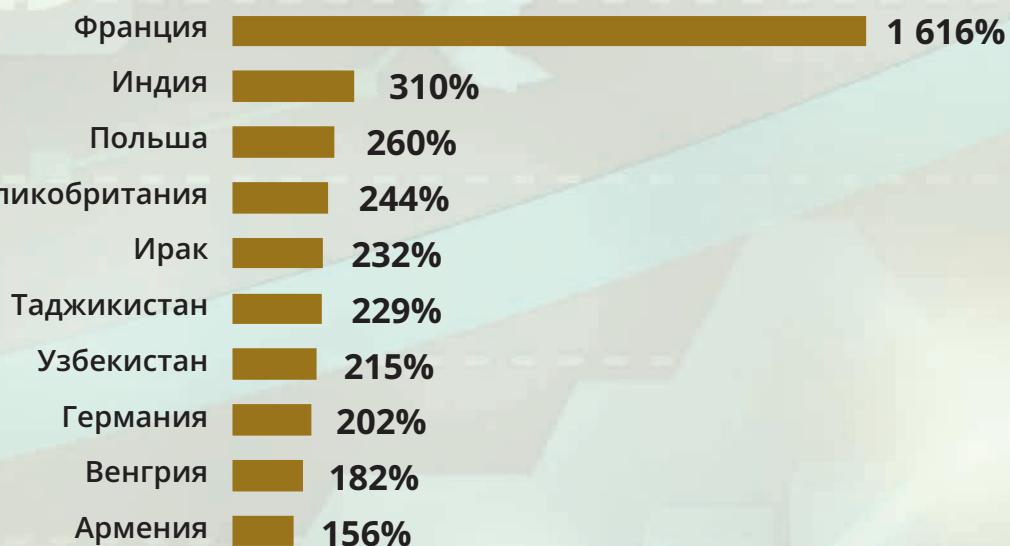
сливочное масло – 402,7

пищематериалы – 366,2

мясо – 267,6

кормовые добавки – 86,5

Страны – лидеры по темпу роста объемов сделок в 2025 г. (в USD)





Количество аккредитованных компаний
в 2025 г.

38 243 участников,
всего

+2 923 новых

9 031 нерезидент

+1 086 новых

83 страны (в том числе Республика Беларусь)

Страны – лидеры по количеству новых компаний

в 2025 г.

* Общее количество аккредитованных резидентов страны.

Россия **658 (4 916)***

Китай **100 (347)** Новые страны – участники
биржевой торговли

в 2025 г.

Узбекистан **75 (252)**

Казахстан **55 (201)**

Азербайджан **52 (190)**

Индонезия **1**

КНДР **1**

Мьянма **1**

Сенегал **1**

Дополнительная выручка и сэкономленные средства
резидентов Республики Беларусь на биржевых торгах
в 2025 г.

млн BYN

металлопродукция **435,0**

сельхозпродукция **90,2**

и перспективные биржевые товары

лесопродукция **68,0**

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

НОВЫЕ РЫНКИ В ОДИН КЛИК



Ярослав Ковалчук

Начальник управления
внешнеэкономической деятельности БУТБ



БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

«Зеркало рынка», «агрегатор спроса и предложения», «ценовой ориентир», «электронный торговый мост» – все эти устойчивые выражения отражают различные аспекты деятельности биржи и ее ключевые функции, в том числе ценообразующую, регулирующую, организационную. Тут все, в принципе, понятно и едва ли кто-то будет спорить, что биржа помогает формировать справедливую рыночную цену на товары и обеспечивает прозрачность сделок. Но вот является ли биржа «инструментом маркетинга и продаж» и должна ли она решать эти задачи? Здесь, мне кажется, не все однозначно. Что вы думаете по этому поводу, Ярослав?

Безусловно, Белорусская универсальная товарная биржа сегодня выступает не только как классическая торговая площадка, но и как эффективный инструмент маркетинга и продаж белорусской продукции на международных рынках.

Несмотря на то что правовая форма биржи и принципы ее функционирования основаны

на рыночных механизмах, мы, будучи государственной организацией, решаем не только корпоративные, но и государственные задачи по диверсификации рынков сбыта для отечественных товаропроизводителей.

Таким образом, биржа выполняет двойную функцию. С одной стороны, это цифровая платформа, обеспечивающая прозрачность цен, объективное отражение рыночной конъюнктуры и эффективный подбор контрагентов. С другой стороны, биржа выступает как мощный инструмент экспортного продвижения, когда сам процесс торгов становится частью маркетинговой стратегии.

Мы не просто предлагаем площадку – мы продвигаем белорусский товар, формируем у зарубежных партнеров доверие к его качеству и надежности поставок. В этом смысле биржа становится интегрированным решением для экспортёров: от поиска покупателя до полного сопровождения сделки.

Наши коммуникации охватывают весь мир, а поддержка более чем на 10 языках, включая редкие, такие как сербский, турецкий и шведский, позволяет эффективно взаимодействовать с бизнесом в самых разных регионах, обеспечивая локализованный подход к каждому рынку.

Какие белорусские товары наиболее востребованы у иностранных покупателей на биржевых торгах? Есть ли своего рода «хиты продаж»?

Да, на рынке сложился устойчивый спрос на определенные категории белорусской продукции, которые можно уверенно назвать лидерами экспорта через биржу.

В первую очередь это лесоматериалы, с которых начались торги на нашей бирже, и сельскохозяйственная продукция, включая сухое молоко, сливочное масло, мясо, аминокислоты и льняное волокно – один из наиболее динамично растущих сегментов биржевого рынка, активно осваиваемый в текущем году. Эти позиции в совокупности составляют около 95% объема биржевого экспорта, демонстрируя высокую конкурентоспособность белорусской продукции на международной арене.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Как биржа находит и привлекает участников торгов из-за рубежа? Компании из каких стран входят в топ импортеров белорусской продукции?

Привлечение иностранных участников – системная и многовекторная работа. Ключевой элемент нашей стратегии – партнерство с национальными бизнес-организациями за рубежом. Только в 2025 г. подписано 17 соглашений о сотрудничестве и 6 меморандумов о взаимопонимании с иностранными структурами поддержки бизнеса. Эти документы предусматривают обмен рыночной аналитикой, совместные мероприятия и содействие в поиске потенциальных партнеров.

Параллельно проводится глубокий анализ целевых рынков: изучаются логистические маршруты, платежные механизмы, сезонные колебания спроса на зарубежных рынках и предложения на белорусском. Например, у шкурок норки четко выраженный экспортный цикл, связанный с традиционным временем заготовки ближе к концу года.

На основе этой информации мы принимаем решение о наиболее оптимальном варианте презентации биржи: участие в выставках, проведение биржевых семинаров, B2B-встреч и т.д. В последнее время все чаще проводим мероприятия в онлайн-формате, что позволяет оптимизировать процесс поиска клиентов в условиях высокой деловой динамики.

Однако основная и самая главная часть работы по привлечению – найти правильный подход к потенциальному клиенту. Здесь мы отталкиваемся от имеющихся у зарубежных компаний сложностей с ведением бизнеса на белорусском рынке и показываем, как их можно преодолеть благодаря функционалу биржи.

Что же касается ведущих импортеров белорусской продукции, то в топ-5 входят Россия, Китай, Узбекистан, Азербайджан и Польша. В последнее время растет доля Объединенных Арабских Эмиратов за счет привлечения крупных трейдерских организаций, поставляющих продукцию белорусского производства в страны MENA.

Что дает производителю выход на биржу по сравнению с традиционными каналами экспортных продаж? Перечислите, пожалуйста, ключевые преимущества.

1. Доступ к международной аудитории – более 9 000 иностранных покупателей из разных стран уже зарегистрированы на площадке, что существенно снижает издержки на поиск контрагентов.

2. Рост экспортной цены – торги проводятся по принципу английского аукциона (на повышение), что стимулирует конкуренцию между покупателями и позволяет максимизировать выручку от реализации продукции.

3. Минимизация коммерческих рисков – каждая сделка сопровождается биржей на всех этапах: от заключения до полного исполнения условий биржевого договора. Сюда входит контроль поставки товара и расчетов.

4. Эффективное разрешение споров – в случае нарушения условий биржевого договора стороны могут обратиться в нашу собственную Арбитражную комиссию. Она имеет статус международного арбитражного суда и ее решения признаются как в Беларуси, так и за пределами страны.

5. Экономическая выгода – все этапы участия в торгах, включая получение электронной цифровой подписи, аккредитацию, обучение





и использование программного обеспечения, являются бесплатными. Биржевой сбор взимается только при успешной сделке и может быть оплачен с отсрочкой до 30 календарных дней. Средний размер ставки биржевого сбора – 0,2% от суммы сделки. Такая модель позволяет участникам торгов – экспортерам и покупателям – без риска оценить рынок, проанализировать цены и поведение конкурентов, принять взвешенное решение и выйти на сделку с минимальными предварительными затратами.

Таким образом, биржа становится не просто площадкой для торгов, а полноценным инструментом экспортного сопровождения, обеспечивающим прозрачность, надежность и рост доходности для белорусских производителей.

Что включает в себя биржевое обслуживание? Организацию торгов и регистрацию сделки или еще какие-то дополнительные сервисы?

Биржевое обслуживание – это комплексный цикл сопровождения сделки, выходящий далеко за рамки простой организации торгов и фиксации договора.

Помимо названного, мы оказываем помощь в размещении лота для участия в биржевых торгах, сопровождаем каждую сделку (контроль за выполнением обязательств по поставке и оплате), предоставляем реестр совершенных сделок и аналитическую информацию по биржевому товарному рынку.

Образно говоря, биржа предоставляет пакет услуг по продаже товара «под ключ», сопровождая от начала до конца каждую сделку.

Что делает биржа для устранения барьеров, с которыми сегодня сталкиваются белорусские и российские экспортеры? Имеются в виду взаиморасчеты по внешнеторговым сделкам, транспортно-логистическое обеспечение, нетарифные ограничения.

Мы активно работаем над снижением барьеров, с которыми чаще всего сталкиваются экспортёры.



К примеру, по вопросам взаиморасчетов биржа сотрудничает с банками, предлагающими альтернативные схемы оплаты в различных валютах, включая национальные. Мы активно предлагаем свой аналог банковского аккредитива, основанный на использовании субсчетов биржи. В этом случае обе стороны сделки защищены от недобросовестных действий контрагента. Главная особенность данного механизма в том, что он бесплатен.

Что касается логистики, то биржа тесно сотрудничает с транспортными операторами и экспедиторами, чтобы совместно построить оптимальные маршруты доставки биржевых товаров, в том числе с использованием мультимодальных перевозок.

В части нетарифных ограничений биржа оказывает консультационную поддержку клиентам, а также в отдельных случаях содействует снятию таких мер для увеличения экспорта белорусской продукции.

Стоит отметить, что решению названных задач способствуют биржевые брокеры – как резиденты, так и нерезиденты Республики Беларусь. В связи с этим мы ведем активную работу по наполнению пула профессиональных участников торгов теми, кто готов брать на себя вопросы расчетов и логистики в интересах клиента.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Некоторые полагают, что биржа «заточена» прежде всего на крупных игроков и предприятия госсектора. Так ли это? Может ли малый или средний бизнес выйти на биржу для экспорта? Как бы вы оценили эффективность применения биржевого механизма небольшими производителями?

Это распространенное заблуждение. Биржа абсолютно открыта для предприятий любого масштаба, включая малый и средний бизнес.

На самом деле для малых и средних производителей биржа является особенно ценным инструментом, поскольку **открывает доступ к рынку зарубежных контрагентов** из 82 стран мира без необходимости содержания внешнеэкономического отдела; **позволяет конкурировать на равных с крупными предприятиями** благодаря прозрачным условиям участия в торгах и совершения сделок; **обеспечивает рост экспортной цены** за счет высокой концентрации иностранных покупателей.

Здесь стоит добавить, что в абсолютном большинстве случаев экономическая выгода превышает сумму уплаченного биржевого сбора.

Так что с точки зрения денежных и временных затрат биржа – оптимальный способ для малого и среднего бизнеса выйти на зарубежные рынки.

Как биржа способствует продвижению бренда «Сделано в Беларусь» за рубежом? Насколько тесно вы взаимодействуете в этом отношении с отечественными товаропроизводителями?

Продвижение бренда «Сделано в Беларусь» является одним из стратегических приоритетов нашей деятельности. Ведь чтобы быть эффективным, развитие биржевого экспорта того или иного товара должно идти параллельно с рекламой этого товара.

Поэтому в рамках проводимых биржевых семинаров, международных презентаций и тематических торгов мы последовательно формируем у зарубежных партнеров положительное восприятие белорусской продукции как высококачественной, надежной и конкурентоспособной.

При этом мы придерживаемся принципов равенства и беспристрастности – мы не продвигаем отдельные торговые марки, а активно поддерживаем национальный бренд в целом, создавая условия, при которых любое белорусское предприятие может заявить о себе на мировой арене.

Каждая сделка на нашей площадке – это демонстрация стандартов белорусского производства. Прозрачность торгов, строгий контроль качества, сопровождение сделок и признание решений биржевого арбитража за рубежом – все это формирует у иностранных покупателей доверие к стране происхождения товара.

Подводя итог, можно сказать, что биржа **для белорусского производителя** – это возможность выйти на международный рынок с минимальными издержками, а **для зарубежного покупателя** – гарантия качества, юридической защищенности и удобства удаленного взаимодействия.



Могли бы вы привести пример успешной сделки, которая началась на бирже и выросла в долгосрочное трансграничное партнерство?

Таких кейсов немало, и они наглядно демонстрируют, как биржа становится отправной точкой для устойчивого международного сотрудничества.

Один из наиболее показательных примеров – развитие экспортных торгов льняным волокном. В ноябре 2024 г. реализация этой продукции на бирже началась с единичных лотов и объем сделок к концу года составил 1,8 млн BYN.

Однако уже в 2025 г. ситуация кардинально изменилась. Благодаря высокому качеству сырья, прозрачности условий и надежности поставок интерес со стороны иностранных покупателей резко вырос. Сегодня торги по льноволокну проводятся дважды в неделю, при этом сделки заключаются не спорадически, а на регулярной основе.

Какие планы у биржи по расширению международного присутствия? Какие регионы земного шара сейчас в фокусе вашего внимания?



Наша международная стратегия строится на двух взаимодополняющих векторах: увеличение общего числа иностранных участников (независимо от страны происхождения) и освоение новых рынков. Как я уже говорил, на сегодняшний день на БУТБ, помимо белорусских компаний, аккредитованы субъекты хозяйствования из 82 стран мира. Тем не менее мы намерены расширять географию пользователей нашей торговой платформы, делая ставку на регионы с высоким потенциалом роста.

Наряду с активной проработкой рынков России, Китая, стран СНГ и Восточной Европы мы планируем уделить особое внимание Ближнему Востоку и странам Азии (ОАЭ, Саудовской Аравии, Индии, Пакистану), где растет спрос на белорусскую сельхозпродукцию и пиломатериалы. Отдельный фокус на Африканский континент. Как справедливо отметил Глава государства на совещании по развитию сотрудничества с африканскими странами, «Африка для Беларуси – тот же Китай 30 лет назад, рынок будущего». Действительно, население Африки стремительно растет, развиваются инфраструктура и локальное производство, увеличивается потребность в качественном импортном сырье и продовольствии.

Сегодня белорусская продукция уже представлена на африканских рынках, но зачастую через цепочки посредников из-за сложностей с расчетами и логистикой. Впрочем, мы видим позитивные подвижки: улучшаются механизмы защищенных расчетов, появляются новые транспортные коридоры, растет интерес со стороны африканских бизнес-ассоциаций.

В свете этого в ближайшие годы планируем наладить прямые контакты с национальными торговыми палатами и компаниями-импортерами в ключевых странах Африки, запустить pilotные проекты по поставкам продукции через биржу с использованием субсчетов, организовать серию онлайн и оффлайн-презентаций в отдельных странах Северной Африки.

Конечная цель – сделать БУТБ единым шлюзом для реализации отечественных товаров на перспективные высокомаржинальные рынки.

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

БИРЖЕВОЙ МАРАФОН



Оксана Харитонович

Начальник управления
по работе с клиентами БУТБ



Пожалуй, самая главная задача любого предприятия, помимо обеспечения бесперебойного производственного процесса, – это грамотно организованный сбыт. Какую роль биржа играет в этом процессе?

Основными целями деятельности Белорусской универсальной товарной биржи являются развитие электронной биржевой торговли, содействие экспорту отечественной продукции, помочь иностранным компаниям в выходе на белорусский рынок, повышение эффективности торгового взаимодействия между белорусскими и зарубежными компаниями, оптимизация механизмов государственного контроля в области оптовой торговли путем внедрения передовых программно-технических решений.

Кроме того, биржа выступает инициатором и активным участником интеграционных процессов на товарных рынках, способствует установлению дружественных и партнерских отношений между представителями бизнеса из раз-

ных стран, а также вносит весомый вклад в создание благоприятного имиджа и укрепление экономического потенциала Беларуси.

Для достижения указанных целей биржа осуществляет комплекс мероприятий по поиску деловых партнеров и расширению трейдерской сети, диверсификации рынков сбыта и укреплению связей с международным биржевым сообществом.

Неотъемлемой частью этой деятельности является системная работа по привлечению клиентов на биржевую площадку и их последующее сопровождение, а также стимулирование более активного участия в торгах уже аккредитованных, но малоактивных клиентов.

Почему производителю выгоднее выставлять товар на бирже, чем искать покупателей напрямую или через посредников?

На мой взгляд, самое главное, что получает производитель, прия на биржу, – это более масштабный охват аудитории без дополнительных



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

затрат, а также экономия времени и человеческих ресурсов.

Допустим, белорусский экспортёр рапсового масла хочет расширить географию и объемы поставок своей продукции посредством биржевого механизма. В данном случае задача биржи – привлечь на торги максимальное количество потенциальных покупателей-нерезидентов и тем самым обеспечить благоприятные условия для заключения сделок.

Привлечением клиентов на биржу занимаются сразу несколько структурных подразделений: управление по работе с клиентами, филиалы в областных центрах, управление внешнеэкономической деятельности, представительство биржи в Шанхае, торговые секции по соответствующим группам товаров.

При этом количественные показатели по привлечению и активности клиентов входят в число KPI биржи и постоянно отслеживаются и анализируются наряду с финансово-экономическими индикаторами деятельности БУТБ.

Поделитесь секретом, с чего вы начинаете работу по привлечению клиентов.

Никаких особых секретов здесь нет. В этом плане мы мало чем отличаемся от других организаций, оказывающих услуги в сегменте B2B. На начальном этапе мы исследуем рынок, изучаем его структуру и основных игроков, анализируем экономическую ситуацию в целевой стране и оцениваем потенциал региона в целом по таким параметрам, как уровень развития промышленности, аграрного сектора и лесного хозяйства, основные импортные и экспортные товарные позиции, потребность в сырье и готовой продукции.

При этом для содействия белорусским предприятиям в экспорте и помощи иностранным компаниям в выходе на белорусский рынок мы не просто ищем и привлекаем на торги потенциальных контрагентов, но и прорабатываем конкретные товары, которые отечественные производители заинтересованы продать, а зарубежные потребители – купить.

Например, в 2025 г. мы успешно проработали запросы белорусских предприятий по таким

позициям, как льноволокно, шкурки норки, пальмовое масло, какао-бобы, живой скот, целлюлоза, фанера, круглый лес и пиломатериалы, торфяные брикеты, смазочные материалы, полимеры, бумажная продукция, работы и услуги, металлопродукция.

На сколько сложно производителю выйти на биржу со своим товаром? С чего обычно начинается сотрудничество?

На самом деле все предельно просто.

Прежде всего необходимо аккредитоваться на бирже. Это первый шаг, который должна сделать любая компания, которая собирается участвовать в биржевых торгах. Мы со своей стороны сопровождаем каждого нового участника на всех основных этапах торгового процесса, оказывая услугу полного цикла – от звонка в контакт-центр биржи до сделки.

Сопровождение включает в себя консультацию на этапе обращения, анализ документов, оценку соответствия требованиям и проверку по системе безопасности, выпуск электронной цифровой подписи (ЭЦП), аккредитацию, помочь с формированием и подачей на торги первых заявок. Также, если необходимо, мы актуализируем ЭЦП участника и записываем на бесплатное обучение основам биржевого дела.

Нередко участникам требуется техническая поддержка для установки и настройки биржевого программного обеспечения. Такую услугу мы тоже оказываем на безвозмездной основе. Для этого наш специалист удаленно подключается к компьютеру клиента и производит все необходимые манипуляции.

Расскажите, пожалуйста, о каналах привлечения клиентов. Какие из них обеспечивают самую высокую конверсию?

В работе с клиентами мы стараемся применять омниканальный подход. У нас есть ряд хорошо зарекомендовавших себя каналов привлечения, которые мы сочетаем друг с другом для достижения наилучшего результата. К таким каналам, в частности, относится анализ зарегистрированных внебиржевых сделок по биржевым товарным позициям и мониторинг годово-



го объема продаж компаний. Это действительно мощный инструмент лидогенерации, позволяющий выявить потенциальных клиентов среди компаний, не аккредитованных на бирже, а также «подсветить» действующих клиентов, которые по тем или иным причинам отдают предпочтение внебиржевым схемам купли-продажи товаров.

Хорошие результаты дают и «классические» методы увеличения клиентской базы: обзвоны, почтовые рассылки, презентации, семинары, вебинары, конференции, выставки и другие подобные мероприятия. Все они – это шанс рассказать о преимуществах биржевого механизма, наладить контакт с будущим клиентом и убедить его прийти на торги самостоятельно или через брокера.

К слову, эффективным дополнительным инструментом привлечения новых участников биржевых торгов является тесное сотрудничество БУТБ с белорусскими и зарубежными средствами массовой информации. Работа ведется по пяти ключевым направлениям: расширение охвата и узнаваемости, подтверждение экспертизы и авторитета, таргетирование на целевую

аудиторию, усиление SEO и онлайн-видимости, устранение возражений и барьеров.

Могут ли небольшие региональные предприятия конкурировать на бирже с крупными игроками? Или площадка ориентирована в первую очередь на крупный бизнес?

То, что биржа служит интересам исключительно крупного бизнеса, – не более чем миф, в который верят, наверное, только те, кто никогда не имел дела с БУТБ и не участвовал в торгах. Ведь весь смысл биржевого механизма заключается в том, чтобы обеспечить равные условия и возможности для всех участников рынка. Поэтому на биржевой площадке и огромный государственный холдинг, и небольшая частная компания или индивидуальный предприниматель имеют одинаковые шансы заключить сделку. Так что слово «универсальная» в названии БУТБ касается не только ассортимента товаров, допущенных к биржевой торговле, но и участников торгов – всех субъектов хозяйствования независимо от размера и формы собственности.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Иными словами, любой может воспользоваться инструментами, которые предоставляет биржа, а их, поверьте, немало. Это и проверка контрагентов, и сопровождение сделок, и расчеты через субсчета биржи (бесплатный аналог баковского аккредитива), и доступ к базе потенциальных деловых партнеров из 83 стран мира, и аналитика по различным сегментам товарного рынка. Все перечисленные инструменты дают конкретный экономический эффект, который проявляется в росте экспортной выручки, экономии на закупках, сокращении затрат времени и усилий.

Какие гарантии получает продавец при работе через биржу? Как обеспечивается исполнение сделки?

Один из ключевых плюсов биржевой сделки – снижение риска неоплаты.

Во-первых, покупатель допускается к торгам только после прохождения аккредитации, что предполагает проверку его благонадежности службой безопасности биржи.

Во-вторых, применяются механизмы обеспечения обязательств, а именно биржевой зада-

ток (процент от стоимости заявленного на торги товара или суммы планируемой сделки) и расчеты с использованием субсчетов биржи.

В-третьих, взаиморасчеты между сторонами сделки проходят строго по установленному биржей регламенту. Таким образом, продавец никогда не имеет дела с «непроверенным контрагентом».

Еще одной дополнительной гарантией является то, что все параметры сделки фиксируются в биржевом договоре, регламентах торгов по каждой товарной секции и правилах биржевой торговли. Это исключает двусмысленную трактовку существенных условий: цены, объема, сроков оплаты и поставки, требований к качеству и упаковке. Фактически продавец получает типовой юридически выверенный договор, в котором учтены все его интересы.

В этой связи следует отметить, что на бирже выстроена целостная система сопровождения сделок – от момента заключения до полного исполнения. Например, для допуска на торги продавцы и покупатели вносят задаток. В последующем, если одна из сторон сделки нарушит





свои обязательства, сумма задатка будет использована для компенсации понесенных убытков. Это серьезно дисциплинирует участников и снижает число конфликтных ситуаций.

Кроме того, за нарушение обязательств предусмотрены штрафы, приостановка допуска на торги, ограничение или полное исключение компании из числа участников биржевой торговли. Для большинства клиентов БУТБ такие меры воздействия влекут за собой ощутимые финансовые и репутационные последствия, а в некоторых случаях вообще ставят под угрозу само существование их бизнеса. Поэтому исполнение сделки становится приоритетом.

В спорных ситуациях продавец может обратиться в арбитражную комиссию биржи. Это гораздо быстрее, эффективнее и дешевле, чем судебные разбирательства, особенно для небольших компаний, у которых, как говорится, каждая копейка на счету.

Как итог, биржа обеспечивает продавцу проверенных контрагентов, финансовую дисциплину покупателя, юридическую защищенность сделки и механизмы принудительного исполнения обязательств.

Именно поэтому для многих производителей биржевая торговля становится самым безопасным способом выхода на новых покупателей и новые рынки.

Что бы вы посоветовали производителю, который лишь начинает свой путь на биржевых торгах? Какие есть подводные камни? Как торговать безопасно и эффективно? Поделитесь, пожалуйста, лайфхаками.

Прежде всего нужно воспринимать биржу не как площадку для заключения разовых сделок, а как системный инструмент продаж и развития бизнеса.

До первых торгов важно ответить себе на несколько вопросов:

- Какую минимальную цену товара можно установить с учетом всех затрат?
- В каких объемах и с какой периодичностью будут осуществляться поставки?

● *В какие страны и регионы планируется реализовывать продукцию?*

Первые сделки лучше рассматривать как тренировочные. Они предоставляют возможность отработать процесс торгов, понять поведение конкурентов, протестировать логистику и документооборот. Это снижает риски и дает ценный практический опыт.

Новички часто пытаются «выиграть любой ценой» и демпингуют, резко снижая свою маржу. Это не самая эффективная стратегия. Важно помнить, что биржа – это не только цена, но и надежность, условия поставки и репутация.

Еще одна рекомендация: чтобы торговать безопасно, необходимо применять стандартные биржевые инструменты, так как биржевой формат торговли уже предполагает проверку контрагентов, типовые договоры, прозрачный документооборот. Это значительно безопаснее, чем внебиржевые сделки, особенно на старте.

Если говорить об эффективности торгов, то для получения стабильно положительных результатов следует:

- **изучать рынок до торгов**, чтобы в ходе торговой сессии более осознанно и уверенно принимать решения;

- **работать над репутацией**, а не только над ценой, так как предсказуемость, четкие поставки и отсутствие проблем по сделкам со временем начинают работать лучше любой скидки;

- после каждой сделки полезно **делать короткий разбор**: что получилось, где были ошибки, что можно улучшить в следующий раз.

Особенно важно для продавца-новичка внимательно изучать регламенты торгов и типовые условия, корректно формировать заявку, соблюдать сроки и требования к качеству, фиксировать все действия в рамках биржевой процедуры. При таком подходе биржа становится не источником рисков, а инструментом защиты интересов продавца.

Ну и последний совет: на бирже выигрывают не те, кто один раз продал дешевле всех, а те, кто выстроил стабильную, понятную и надежную модель работы. Если относиться к биржевым торговля как к марафону, а не спринту, результат обязательно оправдает ожидания.

СЛОВО БИЗНЕСУ

БЕЛОРУССКАЯ ЦЕМЕНТНАЯ КОМПАНИЯ

Холдинг «Белорусская цементная компания» (БЦК) – ключевой игрок цементной отрасли Республики Беларусь. Мы обеспечиваем устойчивое развитие строительного комплекса страны и вносим существенный вклад в реализацию ее экспортного потенциала.

Одной из стратегических составляющих успеха холдинга является активное использование биржевого механизма в торговле. Сегодня БЦК через биржевую площадку реализует весь ассортимент продукции своих заводов, включая цемент, блоки из ячеистого бетона, сухие строительные смеси, силикатный кирпич, известь, мел, пенопласт и другие материалы.

Основными преимуществами биржевой модели продаж являются исключительная прозрачность сделок, четкое документальное сопровождение и равный доступ к продукции для всех клиентов. В связи с этим БЦК стремится к максимальной интеграции инструментов биржевой торговли в свою деятельность, но при этом придерживается принципов целесообразности и гибкости. В частности, масштаб и обоснованность использования биржевого механизма во многом определяются спецификой продукции, объемами ее закупки оптовыми организациями и индивидуальными условиями поставки, кото-



Андрей Лимаров

Заместитель генерального директора
по продажам на внешних рынках

рые иногда требуют прямых договорных отношений. Таким образом, в зависимости от обстоятельств мы стараемся сочетать биржевую и вне-биржевую формы реализации.



В то же время хочу подчеркнуть, что биржа для БЦК – это не только инструмент продаж, но и мощная маркетинговая и партнерская платформа. Ведь практика показывает, что многие компании впервые знакомятся с продукцией БЦК именно на биржевых торгах, впоследствии становясь постоянными клиентами.

Исходя из своего многолетнего успешного опыта участия в торгах, БЦК рекомендует другим компаниям рассматривать биржу как стратегический маркетинговый инструмент. Присутствие на площадке БУТБ – это, по сути, публичная заявка о надежности и открытости бизнеса, которая помогает привлекать новых клиентов из ранее недоступных регионов и рынков.

Подводя итог, могу смело сказать, что биржевая торговля стала для холдинга не просто «еще одним каналом сбыта», а неотъемлемым элементом современной, прозрачной и клиентоориентированной бизнес-модели. Поэтому я нисколько не сомневаюсь, что в перспективе этот инструмент будет играть все более значимую роль в развитии белорусской промышленности и строительного комплекса.

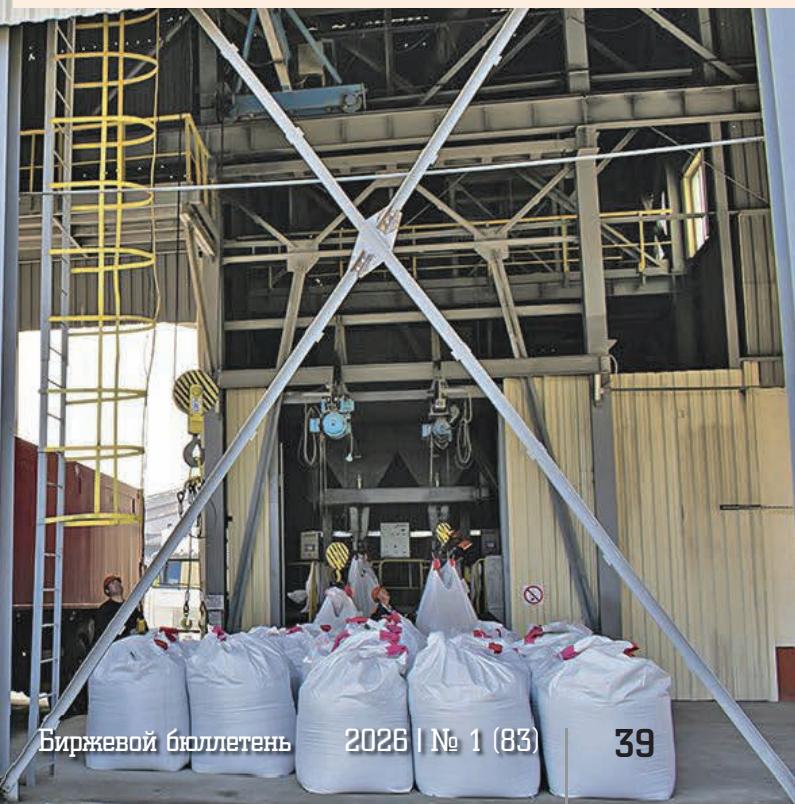


Справка о предприятии

Холдинг «Белорусская цементная компания» – ведущий производитель строительных материалов в Республике Беларусь с почти 20 филиалами по всей стране и штатом свыше 8,5 тысяч человек. Дочерними компаниями холдинга являются ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Кричевцементношфер» и ОАО «Красносельскстройматериалы».

Совокупная проектная мощность заводов холдинга составляет более 5 млн тонн цемента в год. Помимо этого, БЦК выпускает широкий спектр другой продукции, востребованной в строительном секторе: от блоков из ячеистого бетона и силикатного кирпича до извести и сухих строительных смесей.

Такой разнообразный продуктовый портфель позволяет БЦК обеспечивать стройматериалами крупные инфраструктурные проекты в Беларуси и за рубежом. Например, продукция холдинга применялась при строительстве Белорусской АЭС, Полоцкой и Гродненской ГРЭС, Национальной библиотеки, 2-й Минской кольцевой автодороги, стадиона и двух ТЭЦ в Калининграде, высотных жилых комплексов в Минске, при реконструкции ОАО «Нафттан», а также на многих других значимых объектах.





ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО»

ОАО «Гомельстекло» – единственный производитель листового стекла в Республике Беларусь с более чем 92-летней историей. Развиваясь в ногу со временем, наше предприятие располагает современными мощностями по выпуску продукции, что позволяет обеспечивать функционирование стратегически значимых отраслей экономики Беларуси, закрывать потребности внутреннего рынка в стекле для строительства и реконструкции, а также снабжать высококачественным стеклом автомобильную промышленность, мебельные фабрики, производителей газовых плит и холодильников.

Биржевые торги – один из инструментов, который мы с недавнего времени используем для реализации нашей продукции. Соответствующее решение было принято Министерством архитектуры и строительства с целью финансового оздоровления и повышения эффективности сбытовой деятельности нашего предприятия. Дирекция ОАО «Гомельстекло» считает данное решение своевременным и правильным, особенно в ситуации недостаточного финансирования со стороны управляющей компании, которая занимается продажами продукции



Вячеслав Головацкий

Генеральный директор

ОАО «Гомельстекло» посредством товаропроводящей сети, а именно торговых домов.

Раньше ОАО «Гомельстекло» выступало на бирже исключительно как покупатель, поэтому переход в статус продавца стал для нас, так



сказать, стратегическим поворотом. Как я уже отмечал, этот «переход на другую сторону баррикад» был вынужденным, но показал свой потенциал. В условиях блокировки основных расчетных счетов, давления со стороны кредиторов, сбоев в обеспечении сырьевыми материалами, поставка которых входит в компетенцию управляющей компании, биржа – это, по сути, единственный прозрачный механизм получения денежных средств для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Таким образом, мы не просто «опробовали» новую площадку, а нашли в ней рабочий инструмент, способный решить нашу проблему. Это заставило ОАО «Гомельстекло» взглянуть на биржу не только как на закупочную, но и сбытовую платформу.

Здесь, кстати, пригодился положительный опыт применения биржевого механизма Белорусской цементной компанией. Мы взяли его на вооружение как «историю успеха», адаптировав под специфику нашего предприятия. Ну а результат, как говорится, налицо – продажи пошли.

В текущей ситуации ключевыми преимуществами биржевой площадки для нас являются следующие:

Финансовая прозрачность и безопасность расчетов

Сопровождение сделок и аккредитивная форма расчетов через субсчета биржи защищают и нас, и покупателя.

Скорость и предсказуемость

Биржа устраниет длительные переговоры и согласования, характерные для прямых контрактов, а цена формируется рынком в ходе еженедельных торгов.

Доступ к новым рынкам

Биржа служит «виртуальной витриной» для тысяч потенциальных покупателей, которых мы со своей командой физически не можем охватить.

Кроме того, в структуре предприятия нет ни подразделения, занимающегося продажами, ни профильных специалистов, поскольку служба реализации находится в штате управляющей компании. В связи с этим для предприятия типа ОАО «Гомельстекло», сконцентрированного



на сложном производстве, но без компетенций в области продаж, биржа становится «цифровым дистрибутором» полного цикла. Она трансформирует функцию продаж, требующую специальных кадров, в стандартизированную, предсказуемую, преимущественно техническую операцию. Это особенно ценно в условиях, когда традиционные каналы реализации дали сбой. Более того, переведя сбыт на электронную инфраструктуру биржи, руководство завода может сфокусироваться на главном – совершенствовании производственных процессов.

В настоящее время мы выставляем на биржевые торги базовые позиции, пользующиеся стабильным спросом: полированное листовое стекло толщиной 4, 5 и 6 мм, а также энергосберегающее стекло с низкоэмиссионным покрытием. Это наш самый «ходовой товар», но, безусловно,

в дальнейшем мы намерены расширять ассортимент. Наша цель – сделать биржу своего рода интернет-магазином, на котором представлен и доступен для покупки весь продуктовый портфель ОАО «Гомельстекло».

Первым покупателем нашего листового стекла на бирже стала компания из России, что подтвердило эффективность биржевых торгов как инструмента развития экспорта. Вообще в том, что нашу сбытовую деятельность на БУТБ мы начали с поставки стекла в Российскую Федерацию, нет ничего удивительно, так как рынок этой страны был и остается для нас стратегическим. Вместе с тем биржевой механизм также открывает широкие возможности для работы с партнерами из Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Армении, Турции и других государств и регионов. Прозрачность и стандартизирован-





ные процедуры, применяемые на БУТБ, снижают риски для новых контрагентов из-за рубежа. Поэтому мы рассматриваем биржу как логистический и расчетный хаб для экспорта в страны ЕАЭС и СНГ.

Впрочем, освоение зарубежных рынков не единственная сфера использования биржевых торгов и белорусские потребители, конечно же, тоже остаются в фокусе нашего внимания. Так, например, мы видим растущий интерес к нашей продукции со стороны среднего бизнеса: оконных компаний, мебельщиков, строительных организаций. Им выгодно покупать наше стекло без посредников, с гарантией качества и поставки, поскольку прямой доступ к производителю на понятных условиях обеспечивает серьезное конкурентное преимущество.

Наибольшим спросом в Беларуси пользуется полированное и энергосберегающее стекло толщиной 4 мм для стеклопакетов. ОАО «Гомельстекло» готово закрывать всю потребность внутреннего рынка полным ассортиментом выпускаемой продукции. При этом хочу еще раз подчеркнуть, что биржа перестала быть для нас просто «площадкой». В нынешних условиях это действенный инструмент финансового оздоровления и выхода на новые рынки. Мы искренне благодарны БУТБ за содействие, конструктивный диалог и совместные шаги по развитию биржевой торговли листовым стеклом.

Справка о предприятии

ОАО «Гомельстекло» – одно из старейших и крупнейших предприятий стекольной промышленности Республики Беларусь. Основанное в 1933 г., предприятие прошло путь от небольшого завода до современного многопрофильного объединения.

Сегодня ОАО «Гомельстекло» специализируется на производстве листового стекла, изделий из стекла, а также энергосберегающего и ламинированного стекла. Продукция предприятия неоднократно отмечалась премиями Совета Министров, Министерства архитектуры и строительства и Гомельского областного исполнительного комитета за конкурентоспособность и стабильность качества.

ОАО «Гомельстекло» регулярно участвует в различных национальных и международных выставочных форумах и награждено дипломами таких организаций, как Госстрой России, Союз архитекторов России, национальные объединенные советы предприятий стекольной промышленности «Техстройстекло» и «Стеклосоюз», а также завоевало звание «Предприятие высокого качества» на конкурсе «Всероссийская марка».

ОАО «Гомельстекло» является стратегически важным предприятием для Беларуси, обеспечивающим внутренний рынок и экспортную продукцию в страны СНГ, Европы и другие регионы. Предприятие вносит значительный вклад в экономику Гомельской области.



ГОМЕЛЬСТЕКЛО
Открытое акционерное общество



УП «СТС-БЕЛПОЛИПЛАСТИК»

УП «СТС-Белполипластик» участвует в биржевых торгах с 2011 г. – главным образом по секции металлопродукции, где мы реализуем широкую номенклатуру полиэтиленовых труб, фитингов и комплектующих для наружных систем газоснабжения, водоснабжения и водоотведения. Вся наша продукция пользуется большим спросом у аккредитованных на бирже покупателей, что служит дополнительным стимулом для применения биржевого механизма продаж.

Если в целом говорить о преимуществах биржевой площадки, то нас здесь привлекает ряд моментов.

Во-первых, торги проходят ежедневно в онлайн-режиме и не зависят от местоположения участника. Все операции, естественно, осуществляются в электронном виде, что экономит время и сокращает финансовые издержки.

Во-вторых, к весомым плюсам биржи можно отнести прозрачное рыночное ценообразование. То есть стоимость товара на торгах определяется соотношением спроса и предложения.

Кроме того, для нас как продавца очень важна гарантированная оплата товара, реализованного в рамках биржевой сделки. Это значит, что при нарушении сроков взаиморасчетов всегда есть возможность обратиться в службу сопровождения сделок, которая окажет соответствующее воздействие на недобросовестных покупателей и обеспечит исполнение платежных обязательств.

В настоящее время биржевые сделки занимают порядка 40% в общем объеме продаж нашего предприятия. При этом мы по максимуму используем все возможности биржевой платформы для реализации нашей продукции, в том числе работая и по другим товарным секциям БУТБ. Например, в секции торгов промышленными и потребительскими товарами мы прода-



Людмила Давыдко

Ведущий специалист
отдела маркетинга

ем сложные технические изделия, такие как очистные сооружения, канализационные насосные станции и полиэтиленовые колодцы различных модификаций. Иными словами, с биржевыми торгами связана существенная часть нашего бизнеса.

С учетом моего достаточно большого и преимущественно положительного опыта участия в биржевых торгах могу подтвердить, что БУТБ является очень удобным механизмом, который позволяет оперативно и на регулярной основе продавать продукцию собственного производства широкому кругу потребителей. Поэтому биржу можно смело рекомендовать производственным и торговым организациям как надежный и эффективный канал сбыта.



ПОЛИПЛАСТИК
БЕЛПОЛИПЛАСТИК



БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ



УП «СТС-Белполипластик» – дочернее предприятие Группы ПОЛИПЛАСТИК, в активе которой 32 завода. Является белорусским производителем полимерных изделий, а также собственником продукции, выпускаемой ООО «Кохановский трубный завод «Белтрубпласт».

На предприятии внедрена система управления качеством продукции, что подтверждается Сертификатом соответствия международному стандарту ИСО 9001:2009.

УП «СТС-Белполипластик» специализируется на производстве труб, фитингов и комплектующих для наружных систем газоснабжения, водоснабжения и водоотведения. Вся выпускаемая продукция имеет разрешительную документацию согласно законодательству Республики Беларусь, а инновации, внедряемые УП «СТС-Белполипластик», способствуют не только успешной деятельности предприятия, но и решению государственных задач импортозамещения и модернизации агропромышленного комплекса страны.





СЛОВО БИЗНЕСУ

ЗАО «ЗАВОД ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБ»



Павел Аюпов

Начальник отдела маркетинга

Прежде всего хочу отметить, что ЗАО «Завод полимерных труб» было основано еще в 1997 г. и вскоре отметит свой 30-летний юбилей. При этом, обладая столь внушительным опытом, мы уже более 10 лет – с 2014 г. – активно участвуем в биржевых торгах по секции металлоизделий.

На торговой площадке Белорусской универсальной товарной биржи наша компания представляет широкий ассортимент продукции, востребованной в сфере энергетики, строительства и ЖКХ. Через биржу мы реализуем стальные предварительно изолированные трубы (ПИ-трубы), гибкие полимерные теплоизолированные трубы под брендами «Изопрофлекс» и «Смитфлекс-П», а также специализированные решения для прокладки транзит-

ных сетей тепло- и водоснабжения – трубы «Смитфлекс-П МВТ».

Традиционно наибольшим спросом на биржевых торгах пользуются стальные ПИ-трубы и фасонные изделия. Высокий интерес покупателей обусловлен широким диапазоном диаметров – вплоть до 1 220 мм, что позволяет закрывать потребности при строительстве не только распределительных сетей, но и крупных магистральных трубопроводов.

Для ЗАО «Завод полимерных труб» предоставляемый биржей механизм является не просто каналом сбыта, а важным инструментом развития бизнеса. Мы выделяем несколько ключевых преимуществ, которые делают площадку БУТБ привлекательной для нас как участника:

Прозрачное ценообразование

Биржа формирует объективные рыночные цены на основе реального спроса и предложения, что исключает субъективные факторы при заключении сделок.

Доступ к широкому кругу покупателей

Площадка объединяет тысячи участников – от государственных предприятий до частных компаний.

Гарантия исполнения обязательств

Биржевой механизм минимизирует риски неплатежей и гарантирует, что сделка завершится физической поставкой товара и своевременной оплатой.

Упрощение закупочных процедур

Работа через биржу заменяет сложные тендера единным цифровым алгоритмом, что значительно сокращает время от подачи заявки до заключения контракта.

Равные условия конкуренции

Все участники торгов работают в едином правовом поле, а победа в торгах зависит прежде



всего от качества продукции и конкурентности нашего предложения.

Именно сочетание безопасности, прозрачности и большого охвата рынка делает биржевую торговлю важным направлением для нашей компании уже больше 10 лет.

Более того, наша компания рассматривает биржевой механизм как один из наиболее перспективных каналов сбыта и планирует не только сохранять, но и масштабировать свое присутствие на площадке. Помимо продажи готовой продукции, мы намерены расширять использование биржи для закупки сырья и комплектующих (например, стальной трубы), что позволит оптимизировать себестоимость нашей продукции за счет получения наиболее выгодных цен от поставщиков.

Как производитель с более чем 10-летним опытом успешной работы на биржевой площадке, мы бы порекомендовали новичкам учитывать несколько ключевых моментов, которые помогут быстро освоиться и получить максимальную выгоду от торгов:

Начните с детального изучения правил и регламентов площадки

Это фундаментальный этап, так как глубокое понимание механизмов биржевой торговли сводит к минимуму риск технических и юридических ошибок на старте.

Уделайте первостепенное внимание качеству

Продукция должна не только строго соответствовать отраслевым стандартам и биржевым регламентам, но и максимально отвечать ожиданиям конечных потребителей.



Краткая справка о предприятии

ЗАО «Завод полимерных труб» – один из лидирующих белорусских производителей предварительно изолированных трубопроводов с напорными трубами из стали и термостойких полиэтиленов.

Благодаря современному технологическому оборудованию и высококвалифицированному персоналу на заводе выстроена эффективная система менеджмента качества, соответствующая международному стандарту ISO 9001. Об инновационности и высоких эксплуатационных характеристиках продукции предприятия также свидетельствуют многочисленные награды, завоеванные на профильных выставках и конкурсах. Так, с 2004 г. завод неоднократно становился призером конкурса «Лучший строительный продукт года», а по итогам конкурса «Лидер энергоэффективности» гибкие трубы «Смитфлекс» производства ЗАО «Завод полимерных труб» победили в номинации «Лучшая строительная конструкция (система)».

Вся продукция, выпускаемая предприятием, отличается исключительной надежностью, простотой монтажа и доступной ценой, что вместе со своевременной поставкой и постпродажной технической поддержкой позволило ЗАО «Завод полимерных труб» занять прочные позиции на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому на сегодняшний день покупателями производимых заводом ПИ-труб являются не только потребители в Республике Беларусь, но и нерезиденты из стран СНГ и дальнего зарубежья.



Назначьте отдельного специалиста для работы на площадке

Участие в торгах – динамичный процесс, требующий оперативного принятия решений, поэтому сотрудник должен пройти обучение и полностью сфокусироваться на регулярном сопровождении биржевых сделок.

Главный совет – не бояться

Не стоит опасаться новых форматов торговли. Механизмы БУТБ обеспечивают прозрачность и безопасность каждой сделки, становясь для предприятия эффективным рычагом для расширения рынков сбыта и масштабирования деятельности.

ОАО «ЛАКОКРАСКА» г. ЛИДА

Несмотря на то что биржа – не основной канал сбыта для нашего предприятия, за последние пару лет мы значительно расширили номенклатуру продукции, представленной на биржевых торгах. В результате на сегодняшний день через биржу успешно реализуются наши алкидные, меламиноалкидные, эпоксидные и полиуретановые эмали, алкидные лаки и грунтовки, водно-дисперсионные краски, растворители, отвердители, эмали для разметки дорог, поливинилацетатная дисперсия и мн. др.

Анализ биржевых продаж показывает, что самыми востребованными позициями у участников торгов являются эмаль ПФ-115 и МЛ-12 «К», поливинилацетатная дисперсия, эмали для разметки дорог АК-555, а также растворители и грунтовки ГФ-021 и ВЛ-02.

Следует отметить, что для продавцов на БУТБ созданы достаточно благоприятные условия, что делает целесообразным использование биржевой площадки для расширения клиентской базы и снижения рисков. Ввиду того что торги проводятся в электронном формате, участвовать в них могут предприятия со всех регионов страны. Это способствует формированию высококонкурентной среды и объективному



Ольга Рацкевич
Специалист по тендерным торгам





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ



рыночному ценообразованию, а анонимность участников минимизирует возможность сговора и иные недобросовестные практики.

К другим существенным для нас преимуществам биржевой платформы относится контроль исполнения обязательств по сделкам, простой и понятный документооборот, короткие сроки проведения закупочных процедур, удобное и функциональное программное обеспечение с системой автоматических уведомлений о статусе заявок.

ОАО «Лакокраска» участвует в биржевых торгах уже более 10 лет, и с каждым годом количество наших партнеров и объемы продаж увеличиваются. Мне кажется, это самое лучшее доказательство того, что наше сотрудничество с БУТБ развивается в правильном ключе.



В этой связи хотелось бы поделиться своим опытом и дать небольшой совет компаниям, которые планируют работать на бирже в качестве продавцов: не бойтесь выходить из «зоны комфорта» и делать предложения с наименьшей ценой и максимально выгодными для покупателя условиями. Ну и по возможности действуйте оперативно, чтобы именно ваше предложение привлекло внимание покупателя и имело приоритет перед конкурентами.



L I D A
ЛАКОКРАСКА

ОАО «Лакокраска» г. Лида входит в число ведущих производителей лакокрасочных материалов в Беларусь. Предприятие постоянно наращивает производственные мощности и активно развивает научную базу, работая в тесном контакте с потребителями. Это позволяет выпускать современную высококачественную лакокрасочную продукцию, которая составляет достойную конкуренцию импортным аналогам.

Лакокрасочные материалы производства ОАО «Лакокраска» регулярно поставляются на предприятия Министерства промышленности, Министерства архитектуры и строительства, Министерства транспорта и коммуникаций, Беллесбумпрома, Белорусской железной дороги и торговым организациям.

При этом более 70% продукции от общего объема выпуска экспортируется за рубеж: в Россию, Узбекистан, Казахстан, страны Европы и Азии.



Биржевой бюллетень

2026 | №1 (83)

49

РУП «БЕЛОРУСНЕФТЬ-ОСОБИНО»

РУП «Белоруснефть-Особино» активно использует Белорусскую универсальную товарную биржу для систематических закупок ключевых видов сырья и материалов. На биржевой площадке наше предприятие приобретает широкую номенклатуру товаров, включая витаминные премиксы, комплексные минеральные добавки, различные виды шрота масличных культур, растительные масла, фосфаты, а также средства защиты растений.

Электронная платформа БУТБ привлекает нас, прежде всего, тремя фундаментальными преимуществами: скоростью заключения сделок, их полной безопасностью и абсолютным соответствии требованиям действующего законодательства. Это позволяет оперативно обеспечивать наше предприятие необходимыми ресурсами. Кроме того, немаловажным плюсом мы считаем профессиональное сопровождение совершенных сделок на всех этапах – от момента заключения биржевого контракта до его исполнения, что дополнительно снижает



Лариса Рябцева

Начальник комбината хлебопродуктов





коммерческие риски, обеспечивает предсказуемость и прозрачность закупочных процедур.

На данный момент доля биржевых сделок составляет уже порядка 80% в общем объеме закупочной деятельности нашего предприятия, что свидетельствует о высокой востребованности биржи как инструмента закупок. Более того, не исключено, что в скором времени этот показатель вырастет в связи с нашими планами по выходу на новые сегменты биржевого товарного рынка. В частности, прорабатывается вопрос осуществления закупок в секции «Перспективные биржевые товары», потенциал которой мы до сих пор не использовали.

Нельзя не отметить, что за годы плодотворного сотрудничества с БУТБ наш опыт применения биржевого механизма был всегда исключительно положительным. Поэтому мы без сомнения готовы советовать всем предприятиям агропромышленного комплекса и других отраслей экономики по максимуму задействовать возможности торговой площадки БУТБ. Тем более что это эффективный инструмент не только для решения закупочных задач, но и для организации сбыта собственной продукции, позволяющий расширять сеть деловых партнеров и оптимизировать затраты на маркетинг и снабжение.



Справка о предприятии

РУП «Белоруснефть-Особино» – дочернее предприятие государственного производственного объединения «Белоруснефть», созданное для обеспечения продовольственной безопасности организации и эффективного использования земельных ресурсов.

На сегодняшний день это многоотраслевое предприятие сельскохозяйственного направления и крупнейший валообразующий производитель мяса птицы в Гомельской области.

Постоянное улучшение технологий производства, обновление и модернизация оборудования позволяют предприятию поддерживать высокий уровень качества выпускаемой продукции и регулярно расширять ассортимент, ориентируясь на предпочтения потребителей и тренды на рынке мяса птицы.

В настоящее время под брендом «Асобіна» производится свыше 250 наименований продукции, включая вареные и сыропочекные колбасы, ветчины и рулеты, сосиски и сардельки, снеки и паштеты, продукты разделки и обвалки птицы, а также комбикорма.

Предприятие активно участвует в различных выставочных мероприятиях и неоднократно становилось лауреатом и победителем престижных национальных и международных конкурсов.



ОАО «МАЛОРИТСКИЙ КОНСЕРВНООВОЩЕСУШИЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»

Не ошибусь, если скажу, что ОАО «Малоритский консервноовощесушильный комбинат» – один из самых опытных участников биржевых торгов. Стаж работы нашего предприятия на бирже составляет более 18 лет. Аккредитовались мы еще в 2007 г. для закупки лесопродукции, а затем постепенно расширяли спектр товаров, приобретаемых на биржевой площадке.

Например, в 2025 г. основная масса биржевых сделок ОАО «Малоритский консервноовощесушильный комбинат» пришлась на секцию сельхозпродукции. Здесь мы покупали сырье для производства плодовоовощных соков и консервов, в том числе продуктов для детского питания, выпускаемых под брендом «Топтышка». Через биржу, в частности, приобретались свежие абрикосы и сливы, замороженная клубника, а также овощное и фруктовое пюре.

Помимо этого, мы активно участвовали в торгах полимерной продукцией и промышленными товарами, в ходе которых заключались сделки по покупке термоусадочной пленки и металлических винтовых крышек. Все закупки прошли успешно и никаких вопросов к поставщикам в части сроков поставки и качества товара у нас не возникло.

В целом хочу сказать, что биржей как инструментом для проведения закупок мы довольны. Для нас биржа – это прежде всего возможность дешевле приобретать сырье и материалы и находить новых поставщиков. При этом для проведения процедуры закупки не нужно создавать тендерную комиссию, что существенно экономит время и сокращает документооборот. Особенно импонирует то, что специалисты биржи в индивидуальном порядке прорабатывают каждую нашу заявку, дополнительнно информируют всех аккредитованных на бирже поставщиков соответствующего товара, а иногда



Юрий Витрюк

Директор

и привлекают новых. В результате торги всегда проходят в конкурентной борьбе, а мы тратим меньшую сумму, чем изначально планировали.

Еще один важный момент – сопровождение сделок со стороны БУТБ. Это значит, что при возникновении любых сложностей или спорных ситуаций мы можем обратиться на биржу, чтобы наш вопрос оперативно решился. При этом спе-





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ



циалисты БУТБ подходят к проблеме клиента не формально, а искренне стараются помочь, что, безусловно, является большим плюсом. Таким образом, закупки на бирже не только обеспечивают прозрачность заключения договоров, но и фактически сводят на нет риск неисполнения обязательств поставщиком.

Если посмотреть статистику за 2025 г., то биржевые сделки занимают приблизительно 30% в общем объеме закупок нашего предприятия. Однако в дальнейшем мы намерены увеличить этот показатель до 80%. В частности, планируем покупать на БУТБ стеклобанки, этикетки и изделия из гофрокартона, а также расширить список пюре-полуфабрикатов и свежего сырья. Кроме этого, мы заинтересованы в применении биржевого механизма для осуществления закупок при строительстве.

Как я уже отмечал выше, ОАО «Малоритский консервноовощесушильный комбинат» имеет большой опыт работы на биржевой платформе и за все эти годы биржа ни разу нас не подвела. Поэтому мы готовы рекомендовать торги БУТБ всем предприятиям и организациям, которым важна прозрачность закупочного процесса, экономия ресурсов и справедливое рыночное ценообразование.



Справка о предприятии

ОАО «Малоритский консервноовощесушильный комбинат» входит в число ведущих производителей плодовоовощных консервов в Республике Беларусь, выпуская высококачественную продукцию для детского питания и консервы общего назначения.

Комбинат располагает тремя цехами: консервным, детского питания и асептического консервирования. На сегодняшний день на предприятии производятся более 120 наименований продукции, из них более 80 – это соки, нектары и пюре для детей под торговой маркой «Топтышка».

ОАО «Малоритский консервноовощесушильный комбинат» уделяет большое внимание развитию производственной базы и совершенствованию рецептур продукции, что позволяет наращивать объемы поставок на внутренний рынок, а также реализовывать значительную часть консервов по внешнеторговым договорам.

СЛОВО БИЗНЕСУ

МКМОГ.БЫ

ОАО «МОГИЛЕВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

ОАО «Могилевский мясокомбинат» – один из флагманов мясоперерабатывающей отрасли Республики Беларусь, предприятие с богатейшей историей и вековыми традициями. За долгие годы работы комбинат не только упрочил свои позиции в числе крупнейших производителей мясной продукции в стране, но и уверенно трансформировался в современную экспортно ориентированную компанию, чья продукция высоко котируется за рубежом и соответствует международным стандартам качества.

Активная экспортная деятельность через Белорусскую универсальную товарную биржу является стратегическим направлением развития нашего предприятия. На протяжении последних нескольких лет мы систематически и успешно используем биржевой механизм для поставок мясопродуктов на внешние рынки. Основу нашего экспорта посредством биржевых торгов составляют высоколиквидные позиции, пользующиеся стабильным спросом у покупателей-нерезидентов, а именно: бескостная говядина, эндокринно-ферментное сырье, а также пищевой топленый говяжий жир. Работа на бирже позволяет нам выстраивать долгосрочные и прозрачные отношения с партнерами из различных стран, расширяя клиентскую базу.



Станислав Цыркунов

Заместитель генерального директора
по коммерческим вопросам



Ключевые конкурентные преимущества биржевой торговли, которые мы для себя определили, многогранны.

Во-первых, это равные и справедливые условия для всех участников торгов, что создает здоровую конкурентную среду и минимизирует коммерческие риски.

Во-вторых, это открытость и прозрачность биржевой площадки, которая дает возможность вести постоянный мониторинг конъюнктуры рынка. Так, в ходе торгов фактически в режиме реального времени мы видим, какие цены складываются на продукцию, аналогичную нашей, что позволяет оперативно и взвешенно принимать маркетинговые решения и корректировать нашу ценовую политику.

Еще одним неоспоримым преимуществом БУТБ является значительное расширение географии поставок. Биржа выступает мощным инструментом для выхода на новые, порой труднодоступные рынки и помогает налаживать деловые связи с новыми партнерами, с которыми было бы сложно установить контакт традиционными способами.

Опираясь на наш положительный опыт участия в биржевых торгах, мы рекомендуем другим отечественным производителям агропромышленного сектора рассмотреть биржевую платформу в качестве альтернативного канала сбыта. Это современный и динамично развивающийся инструмент, который может стать катализатором роста продаж для любого предприятия. Выход на БУТБ, несомненно, пособей-

Справка о предприятии

ОАО «Могилевский мясокомбинат» – одно из старейших и крупнейших градообразующих предприятий мясной промышленности Республики Беларусь. Комбинат занимает лидирующие позиции в секторе мясопереработки, сочетая многолетние традиции с современными технологиями. Это предприятие полного цикла, осуществляющее весь процесс – от приемки скота до выпуска широкого ассортимента готовой продукции высокой степени переработки.

ОАО «Могилевский мясокомбинат» специализируется на производстве и реализации колбасных изделий, мясных деликатесов, полуфабрикатов, консервов и другой мясной продукции. При этом комбинат постоянно расширяет ассортимент и совершенствует производственные процессы.

Благодаря постоянным инвестициям в модернизацию производства, внедрению новых технологий и строгому контролю качества продукции предприятия неизменно получает высокие оценки потребителей и профессионалов отрасли. Мясные изделия, выпускаемые комбинатом, отмечены многочисленными наградами и дипломами престижных выставок и конкурсов.

ствует увеличению объемов реализации, повышению эффективности продаж, диверсификации рынков сбыта и, как следствие, укреплению финансовой устойчивости и наращиванию экспортного потенциала.



ОАО «ПТИЦЕФАБРИКА «РАССВЕТ»

Использовать биржевые торги в своей закупочной деятельности Птицефабрика «Рассвет» стала достаточно давно – еще в 2014 г. Как и многие, мы начинали с разовых сделок небольшого объема, со временем расширяя ассортимент товаров, приобретаемых через биржу. Соответственно росли объемы сделок и накапливался опыт участия в торгах.

Сегодня уже сложно представить закупки нашего предприятия без биржевой площадки. В основном мы, конечно же, работаем в секции сельхозпродукции. Там регулярно покупаем комбикорма и премиксы для цыплят-бройлеров и крупного рогатого скота, различные виды шрота, зерно, рапсовое масло, антибиотики, вакцины, витамины и т.д.

Что касается других товарных секций БУТБ, то, например, в секции промышленных и потребительских товаров мы покупаем скрепки, петли, сетку для рулетов и сухарную крошку; в секции металлопродукции – металлические панели, арматуру, профили, балки и швеллеры; в секции перспективных товаров – целлюлозную пленку и ящики из гофрокартона.



Наталья Цымбалова

Начальник коммерческого отдела





Иными словами, в части снабжения биржа имеет для нас большое значение, позволяя оперативно закрывать потребности фабрики в тех или иных товарах. При этом удобно то, что площадка БУТБ действительно универсальная: на ней можно купить и кормовые добавки, и стройматериалы, и оборудование, и даже канцелярские изделия.

К другим существенным плюсам биржи можно отнести прозрачность процесса закупки и высокую концентрацию продавцов. Это особенно важно, когда нужно очень срочно что-то при-



обрести и нет времени на самостоятельный поиск поставщика.

В настоящее время около четверти всех своих закупок мы проводим через биржу. Считаю это хорошим показателем, учитывая, что ОАО «Птицефабрика «Рассвет» – крупное производственное предприятие с большими потребностями не только в сырье, но и в товарно-материальных ценностях, необходимых для нашей текущей деятельности. Так что резерв для дальнейшего расширения доли биржевых закупок, безусловно, есть.

Справка о предприятии

ОАО «Птицефабрика «Рассвет» – крупное агропромышленное предприятие Республики Беларусь, специализирующееся на птицеводческой продукции. Ключевое направление деятельности птицефабрики – производство мяса птицы по полному циклу: от инкубации яиц и выращивания цыплят до переработки и выпуска широкого ассортимента продукции, включая полуфабрикаты, колбасные изделия и копчености.



На предприятии используются современное оборудование и передовые технологии, что позволяет обеспечивать стабильное качество продукции. За годы работы фабрика была удостоена множества наград на различных конкурсах и выставках, регулярно подтверждая высокий уровень организации производственных процессов и заботу о здоровье потребителей. Ключевыми аспектами, за которые фабрика получает признание, являются инновации, применяемые в производстве, и экологически чистые методы содержания птицы.

ОАО «Птицефабрика «Рассвет» играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности Беларуси, занимая значительную долю на внутреннем рынке мяса птицы. Продукция предприятия хорошо известна потребителям и поставляется в торговые сети по всей стране, а также реализуется на экспорт.

ОАО «СОЛИГОРСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»

В последние годы биржевая торговля в Беларуси развивается настолько стремительно, что сейчас едва ли можно найти предприятие агропромышленного комплекса, которое еще не аккредитовано на Белорусской универсальной товарной бирже.

ОАО «Солигорская птицефабрика» примкнула к сообществу участников биржевых торгов около 10 лет назад. Так что в этой сфере мы далеко не новички и буквально со дня аккредитации активно пользуемся биржевым инструментарием. Конечно, главным образом мы выступаем как покупатели в секции сельхозпродукции. Поскольку основную долю затрат нашего предприятия занимают корма, на бирже мы приобретаем преимущественно сырье и добавки для производства комбикормов, которые используются для кормления птицы. Это и подсолнечный шрот, и соевое масло, и фуражное зерно, и кормовые дрожжи... Перечислять можно очень долго, так как номенклатура действительно широкая.

Не менее активно мы работаем и по другим биржевым секциям. Скажем, в секции перспективных товаров закупаем моторное масло, полимерную пленку, самоклеящиеся этикетки, пластиковые контейнеры и ящики из гофрированного картона; в секции лесопродукции – обрезные пиломатериалы; в секции металлопродукции – проволоку, арматуру, листовой прокат, силовые кабели, профильные трубы; в секции промышленных и потребительских товаров – спецодежду, мебель, шины, бытовую химию.

В контексте нашей деятельности на биржевой платформе нельзя не отметить одно событие, ставшее важной вехой в истории предприятия. В ноябре 2024 г. начала работать первая площадка инновационной перепелиной фермы с инкубатором и птичниками для молодняка, а в июне 2025 г. завершилось строительство и введена в эксплуатацию вторая такая площадка с промышленным стадом. Данный факт способствовал увеличению объемов закупок на биржевых торгах.



Вероника Скалабан

Заместитель начальника
отдела продаж, закупок
и внешнеэкономической деятельности

В целом, по моему мнению, биржа – это удобная платформа для проведения закупочных процедур. Во-первых, здесь представлено практически неограниченное количество предложений. За счет этого можно быстро найти поставщиков нужных товаров и совершить закупку. Во-вторых, сам процесс заключения сделки предельно прост и прозрачен. Ну и, наверное, самое главное – биржа обеспечивает надежную





БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



СЛОВО БИЗНЕСУ

защиту наших интересов, сопровождая каждую сделку от начала и до конца.

Возможно, благодаря этим неоспоримым преимуществам биржевого механизма на биржевые сделки приходится значительная доля в общем объеме закупок нашего предприятия. При этом мы постоянно масштабируем применение биржевых торгов в плановых закупках товаров, а также намерены воспользоваться новой площадкой БУТБ для заказа работ и услуг.

К сожалению, продукция нашей фабрики – куриные и перепелиные яйца – относится к скропортиющейся и ее нельзя положить на склад в ожидании покупателя. Поэтому для ОАО «Солигорская птицефабрика» основным сценарием использования биржевой площадки была, есть и, скорее всего, будет закупка разнообразного сырья и материалов. Однако в исключительных случаях мы все-таки продаем определенные позиции. Например, в 2025 г. мы заключали биржевые сделки по поставке топленого куриного жира.

Когда у меня спрашивают, посоветовала бы я биржу как инструмент закупок, хочется задать встречный вопрос: «Вы еще не на бирже?» А если серьезно, то секрет успеха на биржевых торгах – это не бояться и начинать с малого. Тогда вы сможете без лишнего риска ощутить все плюсы работы на товарной бирже: рыночное ценообразование, транспарентность и безопасность.



Справка о предприятии

ОАО «Солигорская птицефабрика» – крупное белорусское сельскохозяйственное предприятие, специализирующееся на производстве яиц и мяса птицы. Является лидером на национальном рынке по объему производства куриных яиц, а по производству перепелиных яиц – единственным в стране.



Визитная карточка предприятия – продукция под торговой маркой «Молодецкие». В ассортимент входят свежие куриные и перепелиные яйца, копченые и маринованные яйца, мясо курнесушек, туши перепелов и кремы на растительных маслах.

Птицефабрика сертифицирована по системам менеджмента качества ISO 9001 и менеджмента безопасности пищевой продукции ISO 22000 и FSSC 22000. Кроме того, в 2019 г. был получен сертификат «Халалъ».

В 2025 г. на международной выставке «Белагро-2025» ОАО «Солигорская птицефабрика» получило диплом первой степени народного конкурса-дегустации «Чемпион вкуса» за крем «ПаштEgg» с грибами, а также золотую медаль и диплом Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Василий Анохин

Губернатор Смоленской области Российской Федерации



«Прежде всего, биржа позволяет заключать импортные и экспортные сделки с широким кругом белорусских предприятий, тем самым способствуя росту товарооборота нашего региона с Беларусью. Второй важный момент – присутствие на торгах резидентов Китая и стран Ближнего Востока, которые также могут стать деловыми партнерами для смоленских компаний.



Кроме того, биржа обеспечивает безопасный механизм расчетов, проверку контрагентов, контроль исполнения сделок и ряд других действительно полезных инструментов для ведения внешнеторговой деятельности. В связи с этим считаю необходимым повысить осведомленность смоленского бизнеса о возможностях белорусской площадки и таким образом проложить для них путь на биржу».

Владлена Рубцова

Старший управляющий директор Петербургской Биржи (Россия)



«Передача данных по биржевым ценовым индексам от Белорусской универсальной товарной биржи является важным этапом развития нашего взаимовыгодного сотрудничества. Мы продолжаем укреплять партнерские отношения, создавая основу для формирования прозрачных и объективных рыночных ориентиров. Это позволит нам расширить систему международных индикаторов, повысив ее информативность и надежность, что станет надежным инструментом для принятия взвешенных решений участниками рынка из разных стран».



Тахар Бузид



Президент Конфедерации работодателей Алжира



«Мы готовы оказывать содействие по продвижению биржевых инструментов и сервисов среди алжирского делового сообщества и проводить совместные мероприятия по теме биржевой торговли с участием экспертов БУТБ. Считаю, что для организации стабильных потоков товаров и денежных средств между Беларусью и Алжиром нам нужно использовать все имеющиеся возможности, и биржа, безусловно, одна из них».



Парвиз Гасанов

Финансовый директор ООО «MERA» (Азербайджан)



«Решение получить статус биржевого брокера стало для нашей компании стратегическим шагом, обусловленным стремлением существенно расширить свои экспортно-импортные возможности, упростить поиск деловых партнеров и укрепить наши позиции на рынке Республики Беларусь. Кроме того, данный шаг позволит дополнить ассортимент поставляемой в Азербайджан белорусской продукции новыми товарными позициями, привлечь на биржевую площадку надежных покупателей и повысить доверие азербайджанского бизнес-сообщества к биржевому механизму в целом. Мы рассматриваем это решение как важный вклад в развитие долгосрочного, прозрачного и взаимовыгодного сотрудничества».

Герман Нурбаев

Председатель Экономического суда
Содружества Независимых Государств (Казахстан)



«В пределах своей компетенции мы готовы обмениваться опытом, делиться результатами обобщения правоприменительной практики и информацией по вопросам имплементации и толкования межгосударственных соглашений, заключенных в рамках СНГ.

Учитывая широкую географию участников биржевых торгов и тесную вовлеченность биржи в деятельность различных международных объединений и наднациональных структур, сотрудничество с Экономическим Судом СНГ будет, безусловно, способствовать развитию биржевой торговли на просторах Содружества».

Ансар Оразалиев

Директор Департамента электронной и биржевой торговли Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан



«Мы рассматриваем опыт Беларуси как один из наиболее успешных примеров цифровизации торговой инфраструктуры в целом в регионе. Поэтому для нас особенно интересны архитектурные решения вашей IT-платформы и логика взаимодействия модулей, включая то, как организовано сопряжение с государственными информационными системами. Уверен, что тесное сотрудничество между Казахстаном и Беларусью в области цифровизации биржевой торговли станет ярким примером практической интеграции, повысит прозрачность рынка и доверие участников, а также создаст основу для формирования единого цифрового пространства торгов в рамках Евразийского экономического союза».

РАСШИРИТЬ, НАРАСТИТЬ, УЛУЧШИТЬ

Традиционно годовой план развития биржи включает в себя два вида мероприятий: тактические и стратегические.

Первые направлены на решение текущих задач и обеспечение устойчивого функционирования БУТБ в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Как правило, это проекты, которые уже стартовали, стablyно работают и дают определенные результаты. Соответственно, в приоритете здесь улучшение количественных показателей, оптимизация бизнес-процессов, повышение эффективности и внедрение дополнительных инструментов, функций, сервисов.

Второй вид мероприятий направлен на достижение долгосрочных целей и не предполагает получение быстрых дивидендов. Это в некотором смысле инвестиции в будущее, которые окупаются далеко не сразу, но помогут бирже сохранить конкурентоспособность на многие годы вперед. Поэтому во главе угла инновации, автоматизация, высокие технологии и поиск новых точек роста с большим потенциалом.

Таким образом, путем грамотного сочетания тактики и стратегии обеспечивается сбалансированное и стабильное развитие биржи, а риски, связанные с запуском новых проектов, успешно нивелируются за счет действующих направлений работы.

Так что же ожидает БУТБ в 2026 г? Давайте разбираться.



ТАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Торги листовым стеклом на внутренний рынок и на экспорт

В 2025 г. БУТБ вновь объединила усилия с белорусскими товаропроизводителями для реализации двух ориентированных на экспорт проектов, а именно биржевых торгов листовым стеклом и пушно-меховым сырьем. В обоих случаях не просто проведена подготовительная работа, а достигнуты конкретные исчислимые результаты.

В частности, по листовому стеклу была заключена первая сделка объемом 145 000 м² на сумму 27 млн RUB (337 000 USD в эквиваленте). Покупателем выступила компания – производитель стеклопакетов из Свердловской области Российской Федерации. В дальнейшем планируется продолжить работу с иностранными импортерами, а также сосредоточить внимание на формировании пула покупателей в Беларуси, что позволит наладить регулярные продажи стекла потребителям внутри страны.

По пушнине удалось продвинуться еще дальше. В течение ноября-декабря 2025 г. было заключено 5 биржевых сделок с данной продукцией на общую сумму 1,5 млн USD. Покупателями выступили компании из России и Китая. Примечательно, что на каждой торговой сессии наблюдалась конкуренция за отдельные лоты, что позволило реализовать пушно-меховое сырье белорусского производства с повышением начальной цены. В свете этого первостепенная задача на 2026 г. – привлечь на биржевую платформу дополнительных покупателей-нерезидентов, причем не только из РФ и КНР.

Публикация биржевых и внебиржевых ценовых индексов

Расчет и ежемесячная публикация биржевых ценовых индексов по пяти группам товаров, реализуемых на внутреннем и внешнем рынках, несомненно, стали одним из самых значимых событий 2025 г., заложив основу для построения и развития национальной системы ценовых индикаторов Республики Беларусь. Как и ожида-

лось, индексы БУТБ не только стали надежным ценовым бенчмарком для участников биржевой торговли, но и вызвали интерес у более широкой аудитории, включая деловые СМИ, бизнес-сообщество, органы государственного управления и научные круги.

Помимо этого, в рамках проекта по созданию международной системы индикаторов товарных рынков на пространстве ЕАЭС + Узбекистан индексы БУТБ начали транслироваться через информационно-аналитическую платформу SPX Петербургской Биржи. В результате пользователи платформы получили доступ к более чем 60 индексам, отражающим актуальную ценовую ситуацию в таких сегментах, как черные металлы, шроты масличных, сливочное масло, круглые лесоматериалы и пилопродукция.

В рамках дальнейшего развития аналитического направления деятельности БУТБ в I квартале 2026 г. планируется дополнить линейку ценовых индексов по биржевому рынку сводным индексом на сухое молоко, поставляемое на экспорт, и индивидуальными индексами на его разновидности – сухое обезжиренное и сухое цельное молоко.

Кроме того, будут внедрены ценовые индексы по биржевым товарам, реализуемым на внебиржевом рынке. Эта линейка индексов будет базироваться на данных по внебиржевым сделкам, которые согласно законодательству субъекты хозяйствования обязаны регистрировать на БУТБ. Такие индексы будут рассчитываться по пяти группам товаров: черным металлам и подсолнечному шроту на внутреннем рынке и пиломатериалам, рапсовому маслу и казеину на внешнем.

Развитие биржевой площадки по торговле работами и услугами

В 2026 г. продолжится развитие и совершенствование специализированной электронной платформы для проведения биржевых торгов работами и услугами, которая была введена в эксплуатацию в ноябре 2025 г. На площадке можно реализовывать работы по строительству автодорог, слесарно-монтажные работы, отделочные работы завершающего цикла, услуги в области

БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

дизайна, архитектурной деятельности и инженерных изысканий, а также услуги по перевозке грузов автомобильным транспортом.

Основное внимание будет уделяться увеличению пула заказчиков и исполнителей, регулярно использующих площадку, а также наполнению каталогов спроса и предложения заявками на покупку и продажу широкого спектра работ и услуг.

Кроме того, исходя из потребностей пользователей планируется постепенно расширять функционал программного комплекса «Биржевые торги работами и услугами» путем добавления новых инструментов и механизмов. Способствовать становлению и повышению ликвидности нового сегмента биржевого рынка будут обучающие онлайн- и офлайн-семинары для представителей строительной отрасли из разных регионов Беларусь. В 2025 г. такие мероприятия состоялись в Бресте, Гомеле, Гродно и Минске.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Организация централизованных закупок сельхозпродукции

В 2025 г. локомотивом развития биржевого товарного рынка Беларусь стала секция торгов сельхозпродукцией, обеспечившая почти половину всего товарооборота БУТБ в стоимостном выражении. При этом высокая активность участников наблюдалась как на внутреннем рынке, так и на внешнем контуре. Так, за рубежом были востребованы белорусские мясомолочная продукция, аминокислоты, рапсовое масло, свекловичный жом и меласса, льняное волокно, в то время как в число самых популярных групп товаров внутри страны вошли шроты масличных, семена для посева, средства защиты растений и ветеринарные препараты.

Таким образом, наметившийся в 2024 г. тренд на комплексное использование биржевой площадки для реализации сбытовой и закупочной политики предприятий АПК в 2025 г. получил еще более широкое распространение.

На этом фоне прорабатывается возможность организации централизованных закупок на биржевых торгах определенных видов сельхозпро-



дукции, в которых предприятия аграрного сектора регулярно испытывают потребность. К таким товарам постоянного спроса относятся ветпрепараты, семена для посева, средства защиты растений, кормовые добавки и шроты масличных культур. В случае принятия соответствующего решения на уровне правительства страны БУТБ начнет проводить специальные торговые сессии, в ходе которых отечественные предприятия смогут централизованно приобретать весь спектр упомянутой выше продукции непосредственно у производителей и первых поставщиков.

Биржа «одного окна»

БУТБ давно стремится стать «одним окном» для белорусского и иностранного бизнеса путем дополнения своей основной услуги по организации и проведению биржевых торгов другими сервисами, упрощающими работу на биржевой площадке. Сюда относятся «биржевой аккредитив», позволяющий осуществлять взаиморасчеты через счета БУТБ, исключая риск неоплаты или непоставки товара, возможность обратиться в биржевую Арбитражную комиссию для реше-



БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Внедрение технологии искусственного интеллекта

Прошлый год без сомнения стал переломным для систем искусственного интеллекта (ИИ), ознаменовавшихся настоящим бумом генеративных моделей, многоканальностью взаимодействия (текст, голос, видео) и углублением проникновения ИИ во все сферы бизнеса и жизни: от автоматизации рутинных процессов до создания мощных ИИ-агентов, способных выполнять сложные цепочки операций. В то же время растет фокус на этику и регулирование, а также на развитие универсальных моделей, таких как ChatGPT, Google Gemini, Microsoft Copilot, Grok, DeepSeek, которые работают в режиме реального времени и способны эффективно решать разноплановые задачи, что делает ИИ ключевым драйвером цифровой трансформации.

Новая торговая система

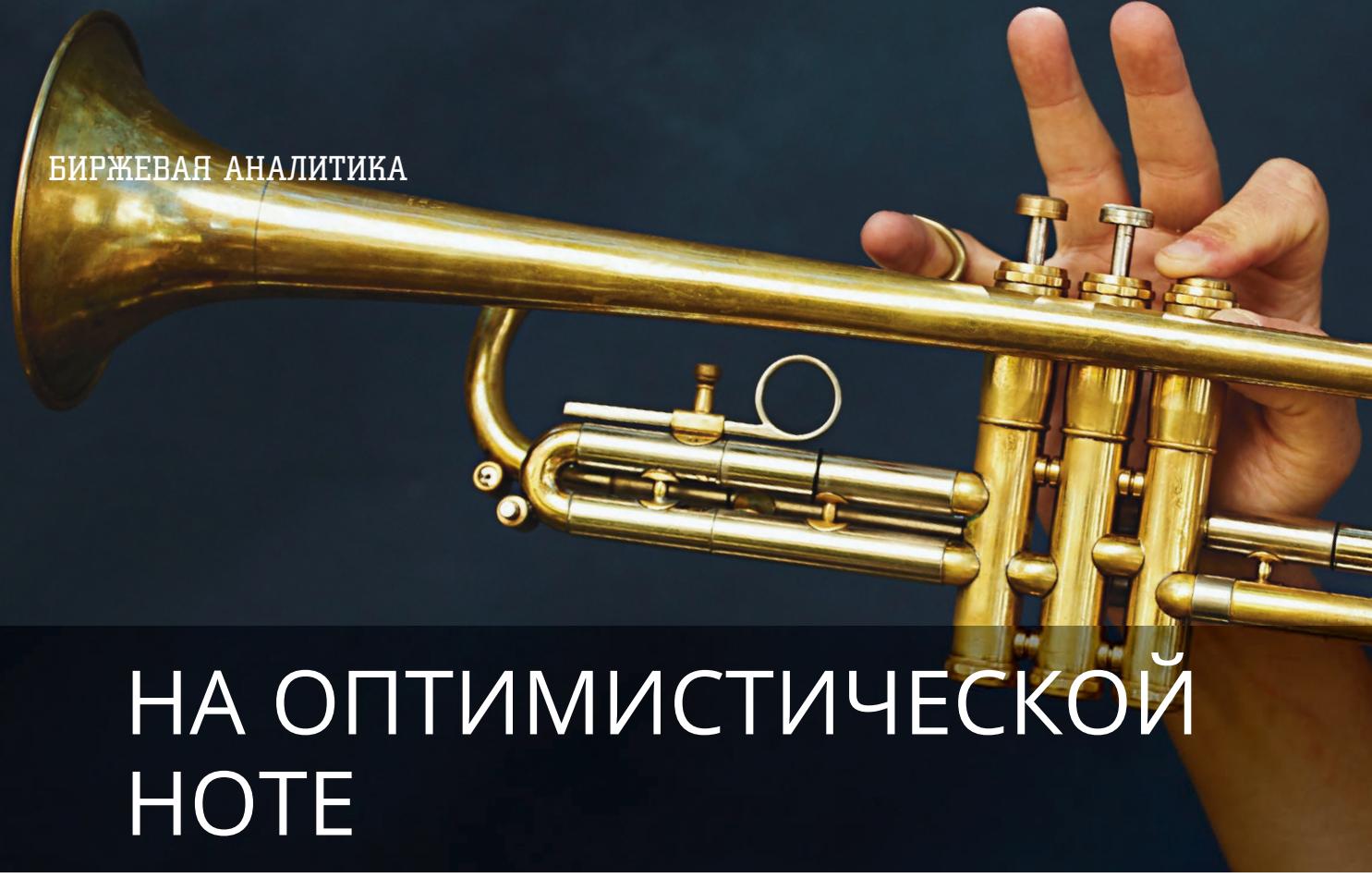
В 1-м полугодии 2026 г. начнется поэтапный ввод в эксплуатацию новой торговой системы БУТБ, которая кардинально изменит существующие подходы к организации биржевых торгов и предложит пользователям ряд уникальных преимуществ.

- Удобное добавление произвольных товаров с уникальным набором характеристик, что позволит участникам легко вводить и управлять широким спектром товаров и услуг независимо от их специфики, а унифицированное описание товарных позиций упростит процесс подготовки к торгам.
- Разделение описания товаров и алгоритмов торгов для обеспечения возможности проводить торги любыми товарами по любым формализованным видам торгов.
- Гибкая программная архитектура, позволяющая настраивать параметры поведения торговой системы без необходимости внесения значительных изменений в программное обеспечение.
- Мультиязычный интерфейс с поддержкой русского и английского языков.
- Открытые API к основным блокам новой торговой системы для автоматизации обмена данными между внутренними системами участников торгов и биржей.

ния спорных вопросов по биржевым сделкам, а также информационное обслуживание в виде стандартной подписки и узконаправленных аналитических исследований определенных сегментов биржевого рынка.

Кроме того, в 2025 г. было подписано соглашение между БУТБ и ОАО «Белагропромбанк» о предоставлении кредитной поддержки в рамках биржевых сделок, совершенных в секции промышленных и потребительских товаров. Воспользоваться специальным кредитным продуктом Белагропромбанка вправе как покупатели, так и производители товаров, включенных в перечень импортозамещающей продукции, составленный Министерством экономики Республики Беларусь.

Мероприятия по расширению перечня сопутствующих услуг будут проводиться и в 2026 г. Конечная цель – сконцентрировать на бирже все сервисы, которые могут потребоваться участникам биржевых торгов для успешной работы на БУТБ. Расчеты, финансирование сделок, логистика, контроль качества товаров, аналитика – все это в перспективе станет частью комплексной услуги, которую оказывает биржа.



БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

НА ОПТИМИСТИЧЕСКОЙ НОТЕ

МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

В 2025 г. **мировой рынок стали** столкнулся с аналогичными вызовами и проблемами, как и годом ранее. Несмотря на сужение глобального спроса на металлопродукцию объем производства остается избыточным, а большинство развивающихся стран, например таких как Индия, продолжают его наращивать.

По данным международной организации World Steel Association, выплавка стали в январе-ноябре 2025 г. снизилась всего лишь на 2% по сравнению с аналогичными показателями 2024 г. и составила 1,7 млрд т, а годовой объем производства по ее же прогнозам, скорее всего, сравняется с предыдущим.

В то же время во многих регионах, в первую очередь в США и Евросоюзе, поступление импорта на свои рынки ограничивается с помощью антидемпинговых и защитных пошлин. Комбинация данных факторов значительно обострила конкуренцию на мировом рынке и способствовала появлению новых излишков. В итоге цены на стальную продукцию в последнее время оставались относительно стабильными без значительных колебаний, но общий тренд сохранился отрицательным.

Традиционный двигатель индустрии – **Китай** – в 2025 г. стал главным источником неопределенности. Внутренний спрос на металлопродукцию в КНР стабильно снижается уже несколько лет подряд, особенно в кризисном строительном секторе. И несмотря на уменьшение выплавки стали по итогам января-ноября 2025 г. на 4% (до 892 млн т), во многих отраслях экономики производственные мощности остаются сильно избыточными.

В ответ на слабость внутреннего рынка китайские производители, вопреки растущим международным торговым барьерам, активно наращивали экспорт своей продукции, который достиг исторического максимума и по оценкам экспертов составит по итогам года 110-116 млн т. Активность на экспортном направлении подогревал и опубликованный правительством новый план развития на следующие 5 лет, который не вызвал оптимизма в части существенного роста спроса на металлопродукцию в жилищном и инфраструктурном строительстве в ближайшее время.

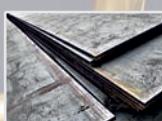
Экспортные цены на готовый прокат китайского производства под давлением жесткой конкуренции и торговых ограничений в течение года находились на стабильно низком уровне. Стоимость арматуры (B500, Ø16 мм) в портах



Крупнейшие сделки
в IV квартале 2025 г.



Ферромолибден
(импорт)
на сумму
5,9 млн BYN
(04.12.2025)



Лист г/к
(импорт)
на сумму
5,5 млн BYN
(30.12.2025)



Комплект ПИ-труб
(импорт)
на сумму
4,1 млн BYN
(04.11.2025)

Китая в конце декабря 2025 г. колебалась в диапазоне 440-450 USD/т на условиях поставки FOB, листового горячекатаного и холоднокатаного проката на аналогичных условиях – по 455-465 USD/т и 500-510 USD/т соответственно.

Рынок металлопродукции **России** завершил 2025 г. в состоянии глубокого спада, который эксперты называют одним из самых затяжных в истории металлургии данной страны. Высокая ключевая ставка на протяжении всего года ограничивала активность основных потребителей проката на внутреннем рынке, и несмотря на неоднократное снижение ее уровень все еще остается высоким.

По итогам 2025 г. спрос на металлопродукцию сильнее всего упал в таких отраслях, как машиностроение, автомобильная промышленность и строительство. Одновременно экспортные возможности для российских компаний были существенно ограничены сужением традиционных рынков сбыта и усилением конкуренции на них, что не позволило в полной мере компенсировать падение внутреннего потребления.

Под давлением сложившейся ситуации цены на стальной прокат по разным оценкам упали по сравнению с началом года в среднем на 14-15%. Значительное понижение стоимости отмечено в сегменте продукции строительного

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

назначения. Средний уровень котировок в прайс-листах в Москве на арматуру (A500, Ø10-12 мм) в конце IV квартала 2025 г. снизился по сравнению с началом года на 17% и составлял 35-40 тыс. RUB/т без НДС (450-500 USD/т в эквиваленте). Уголок (равнополочный, ширина полки до 125 мм) и швеллер (до 20 номера) подешевели в среднем на 13% к уровню января 2025 г. и находились в диапазоне 40-55 тыс. RUB/т без НДС (500-700 USD/т). Стоимость горячекатаного листового проката и стальных труб среднего диаметра в рассматриваемом периоде снизилась на 6-10% и составляла 48-60 тыс. RUB/т без НДС (620-770 USD/т).

На рынке металлопродукции **Беларусь** биржевые торги продолжают оставаться одним из наиболее востребованных и надежных способов закупки сырья и материалов отечественными промышленными предприятиями, о чем свидетельствует ежегодный рост как количества покупателей, так и заключаемых сделок.

С использованием данного механизма в IV квартале 2025 г. закуплено 113 тыс. т **продукции черной металлургии**, а в целом

Крупнейшие продавцы и покупатели в IV квартале 2025 г.

Продавцы



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



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)



ООО «А ГРУПП Запад» (Беларусь)

Покупатели



УП «Сервисный центр «БМЗ» (Беларусь)



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



ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК» (Беларусь)

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

по году объем биржевых сделок составил 475 тыс. т, что выше аналогичного показателя предыдущего года на 4%. В структуре приобретаемых изделий из черных металлов наиболее устойчивым спросом пользовались стальные трубы, арматура и листовой прокат, доля которых в общем объеме реализованной продукции в стоимостном выражении составила порядка 60%.

Актуальными остаются торги по схеме **«поставка против платежа»**, гарантирующей выполнение обязательств как со стороны продавца, так и покупателя. Количество сделок по данному направлению в IV квартале 2025 г. в сравнении с предыдущим увеличилось на 4%, а их объем по итогам года вырос на 14%, до 15 тыс. т.

Динамика цен на внутреннем рынке России в полной мере отразилась и на стоимости металлопродукции на биржевых торгах. Дополнительное влияние на цены в течение 2025 г. оказывал рост курса российского рубля по отношению к белорусской национальной валюте, который к концу года составил 10%. В целом индекс цен на основную номенклатуру изделий из черных металлов по итогам 2025 г. (декабрь/январь) снизился более чем на 7%.

Сделки с арматурным прокатом (S500, A500, A500C) в декабре 2025 г. в зависимости от типа-размера и объема партии совершились белорусскими строительными организациями по ценам в диапазоне 1 300-1 700 BYN/т без НДС (450-590 USD/т). Стоимость данного вида продукции по сравнению с началом года снизилась в среднем на 9%.

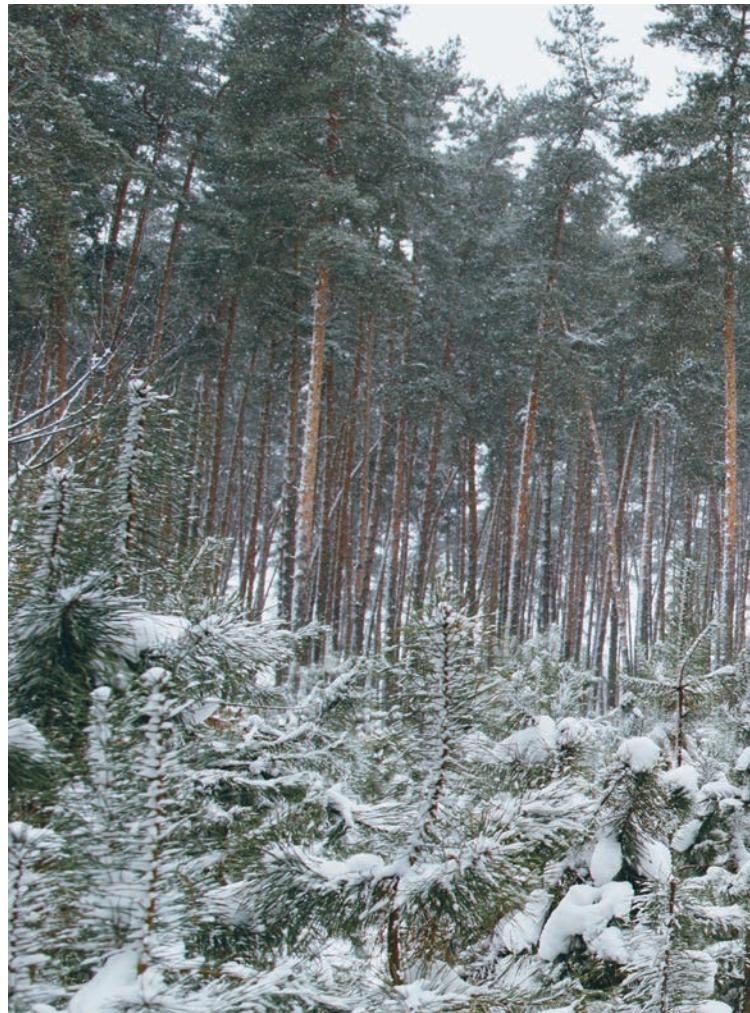
Котировки на листовой горячекатаный прокат (Ст3, 09Г2С) варьировались в пределах 1 550-2 000 BYN/т без НДС (540-690 USD/т). Холоднокатанный и оцинкованный листовой прокат подешевел на 4%, а стоимость уголка и швеллера уменьшилась в среднем на 9%. Уровень цен на данный вид продукции в рассматриваемом квартале составлял 2 150-3 200 BYN/т без НДС (740-1 100 USD/т) и 1 750-2 500 BYN/т без НДС (610-860 USD/т) соответственно.

УГОЛЬ

В 2025 г. мировой рынок энергетического угля достиг исторического максимума, но его рост практически остановился. Крупнейшие потребители – Китай и Индия – для обеспечения своей энергобезопасности активно наращивают собственную добычу, тем самым снижая потребность в импорте данного сырья и способствуя созданию излишков на глобальном рынке.

В то же время, несмотря на стабильный уровень спроса, цены на энергетический уголь в 2025 г. из-за профицита предложения продолжили снижаться. К примеру, стоимость качественного австралийского сырья по итогам года (декабрь 2025 г. / декабрь 2024 г.) снизилась на 17% и находилась на уровне 108-110 USD/т (FOB Newcastle).

Для сохранения места на рынке российские производители энергетического угля вынуждены были продавать его со значительным дисконтом к мировым ценам, а средний диапазон котировок в портах в зависимости от качества сырья составлял 65-87 USD/т.





В IV квартале 2025 г. на биржевых торгах БУТБ белорусскими предприятиями, в основном цементной отрасли, закуплено более 45 тыс. т энергетического угля, а в целом за год объем сделок с данным сырьем составил 493 тыс. т.

Для реализации было представлено преимущественно российское сырье.

В течение рассматриваемого периода цены на биржевой площадке соответствовали общемировым тенденциям. Котировки на энергетический уголь (марка Д / марка Т, DAP, партии от 50 т) в течение года находились в диапазоне 250-315 BYN/т без НДС (85-110 USD/т).

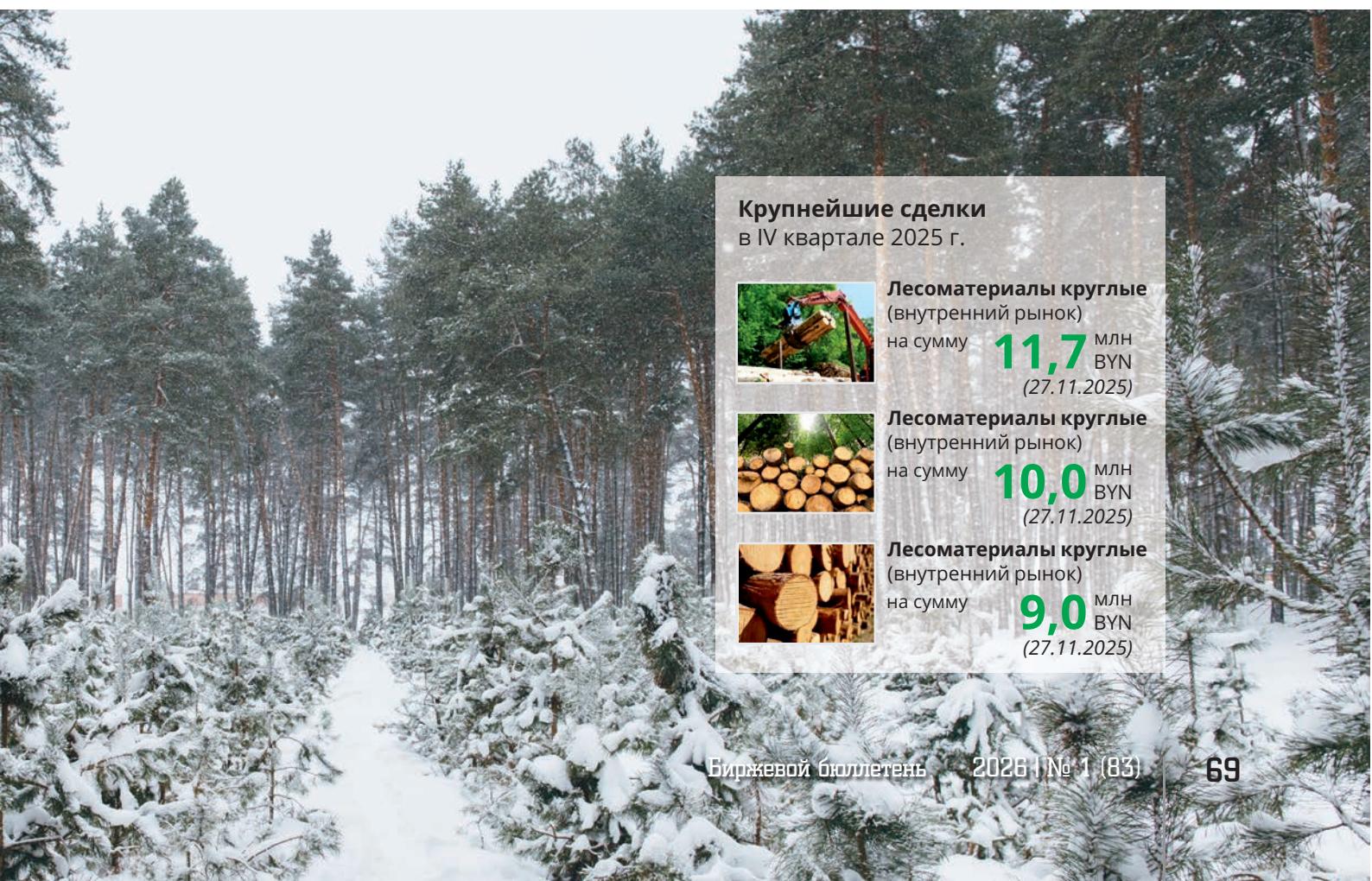
ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

В настоящее время во многих странах мира наблюдается общее замедление темпов роста в лесной и деревообрабатывающей промышленности. Главные вызовы отрасли связаны с постоянным удорожанием сырья и транспортных расходов, а также с неопределенностью во внешнеторговых отношениях (глобальные

торговые барьеры), что сдерживает инвестиции и рост производства.

Лидером мирового потребления древесины и пиломатериалов в настоящее время остается Китай, являясь основным рынком сбыта для России, Беларуси и Канады. Доля российской доски в китайском импорте составляет примерно 70%, белорусской – 10%. На фоне сохраняющегося кризиса на рынке недвижимости и торговых войн с США (тарифы) импорт древесины продолжил снижение по всем ключевым странам-поставщикам. Спад в отдельных отраслях экономики Китая привел к сокращению заказов как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Запасы доски в портах остаются на низком уровне (940 тыс. м³), однако это не поддерживает продажи – оборот падает, что тянет за собой и цены. Логистика при этом продолжает дорожать. Цены на российские пиломатериалы в Китай в течение IV квартала 2025 г. умеренно снижались и зафиксировались на уровне 245-260 USD/m³ (CPT). В целом за год объем поставок российской доски в Китай упал на 10%.



Крупнейшие сделки в IV квартале 2025 г.



Лесоматериалы круглые
(внутренний рынок)
на сумму **11,7** млн BYN
(27.11.2025)



Лесоматериалы круглые
(внутренний рынок)
на сумму **10,0** млн BYN
(27.11.2025)



Лесоматериалы круглые
(внутренний рынок)
на сумму **9,0** млн BYN
(27.11.2025)

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

Аналогичная картина ценового давления складывается на китайском рынке импортного сырья. В частности, нынешний тренд продолжает импорт хвойного пиловочника: оптовые цены в среднем составляют 115-150 USD/m³ (CIF). Запасы хвойного пиловочника в основных морских портах Китая оцениваются в 2,7 млн м³. Важно отметить, что в настоящее время ввозимые в Китай пиловочник и пиломатериалы из США облагаются пошлиной в размере 10%, при этом сбор не применяется к импорту из других стран.

По прогнозам WhatWood, перспективы китайского рынка лесопродукции остаются умеренно негативными – ожидается охлаждение спроса и ценовое движение вниз.

Несмотря на то что основным рынком сбыта пиломатериалов из **России** все еще остается Китай, из-за спада в этом направлении в настоящее время лесопильные заводы концентрируются на внутреннем рынке, рынках Узбекистана, Японии и Турции. В конце года спрос на пиломатериалы на внутреннем рынке продолжал снижаться, согласование заказов затягивалось, а цены опустились до уровня 17-19 тыс. RUB/m³. На внешних рынках конъюнктура также остается неблагоприятной, показывая устойчивую общеотраслевую тенденцию к сокращению.

Один из основных потребителей пиломатериалов из России – строительная отрасль **Японии** – устойчиво снижает объемы строительства. К ключевым проблемам жилищного сектора Японии относятся сокращение численности и старение населения, что приводит к росту числа пустующих домов, особенно в сельской местности. В то же время в городских центрах наблюдается резкий рост цен из-за ограниченного предложения. Другими серьезными проблемами являются рост стоимости строительства из-за увеличения цен на материалы и рабочую силу. Цены на обрезную доску в портах Японии (CIF) в настоящее время остаются стабильными (около 375 USD/m³).

В Северной Африке, прежде всего в **Египте**, наблюдается тенденция умеренного роста объемов пилопродукции. Это связано с улучшением платежеспособности Египта, увеличением дело-

вой активности и восстановлением строительного рынка. Основными импортерами пиломатериалов в данную страну в настоящее время являются Швеция, Финляндия и Россия. Цены импортной российской доски показывают небольшой рост и остаются на уровне 230 USD/m³ (FCA) и 270 USD/m³ (CIF).

Что касается рынка **пилопродукции Беларуси**, в целом экспорт доски в 2025 г., по оперативной информации, вырастет на 15% за год. Большая часть (около 60%) реализована через биржевые торги. Общий объем биржевых сделок составил 2,1 млн м³ на сумму более 366 млн USD, что на 9% меньше в натуральном и на 5% в денежном выражении, чем за предыдущий год. По результатам IV квартала 2025 г. реализовано 378 тыс. м³ на сумму 66 млн USD.

Основными покупателями продукции белорусской деревообрабатывающей промышленности через биржу стали компании из Китая (29%), Азербайджана (21%), Узбекистана (20%) и России (13%). Заметно улучшились показатели



Крупнейшие продавцы и покупатели
в IV квартале 2025 г.

Продавцы

БЕЛЛЕСЭКСПОРТ УП «Беллесэкспорт»
(Беларусь)

 Гродненское ГПЛХО
(Беларусь)

 Борисовский опытный лесхоз (Беларусь)

Покупатели

 ООО «КимаБел»
(Беларусь)

 УП «Витебская лесопилка»
(Беларусь)

 ООО «СВУДС экспорт»
(Беларусь)



активности стран СНГ на биржевых торгах. Так, в 2025 г. контрагенты из Узбекистана увеличили объемы закупки белорусской доски на 47% (до 417 тыс. м³), Таджикистана – в 3,7 раза (до 52 тыс. м³), Туркменистана – на 15% (до 10 тыс. м³), Казахстана – в 12 раз (до 5 тыс. м³), Кыргызстана – в 7 раз (до 640 м³). Казахстан в последние годы занимает позицию транспортного и торгового хаба для поставок в страны, которые не входят в ЕС. Показатели по основному импортеру белорусской доски, Китаю, снизились на 19% за год (610 тыс. м³).

В 2025 г. в биржевых торгах участвовали порядка 230 продавцов и 300 покупателей. За некоторые лоты шла конкурентная борьба (до 5 участников) с повышением цены.

К концу года сводный биржевой ценовой индекс на пиломатериалы (экспорт), показывающий общее изменение цен на данную группу товаров, практически не изменился. Наиболее торгуемые на биржевых торгах группы пиломатериалов, на основании которых построен сводный индекс, также в преобладающем большинстве показывали относительно невысокую положительную ценовую динамику, что в целом соответствует конъюнктуре рынка отдельных мировых регионов, куда поставляется белорусская пилопродукция (например, КНР и РФ).

Так, наиболее востребованная обрезная доска хвойных пород сорта 2 (A) естественной влажности стоила в конце 2025 г. 173 USD/m³, сорта 3 (B) – 150 USD/m³ (FCA) и по сравнению с началом года цены существенно не изменились.

При этом цена доски сорта 3 (B) естественной влажности с доставкой в Китай упала на 7% (к январю) и в конце года стоила 168 USD/m³ (DAP CN), а с доставкой в Азербайджан – выросла на 4% (к январю) и стоила 212 USD/m³ (DAP RU-AZ (Самур)).

В сентябре-декабре 2025 г. эффективно продавались лоты **низкокачественной древесины на экспорт**. За этот период было реализовано 120,1 тыс. м³ низкокачественной древесины, в том числе 79,6 тыс. м³ сосновой, 7,5 тыс. м³ еловой и 33 тыс. м³ березовой на общую сумму 1,76 млн USD. Покупателями выступали российские компании.

Что касается сырья, доля биржевых продаж **круглых лесоматериалов на внутреннем рынке** составляет примерно 70% от годового объема заготовок деловой древесины всей страны. Объем реализации на биржевых торгах в 2025 г. достиг 12,5 млн м³ на сумму 1,7 млрд BYN, что на 11% больше в натуральном и сопоставимо в стоимостном выражении с прошлым годом. За IV квартал 2025 г. реализовано 6,1 млн м³ на сумму 783 млн BYN, что на 7% больше аналогичного периода в натуральном выражении и на 19% меньше – в стоимостном.

Цены на необработанные лесоматериалы хвойных пород на внутреннем рынке с начала года упали на 26%, о чем свидетельствует сводный биржевой индекс. Наиболее высокие цены в 2025 г. наблюдались в I квартале, затем началось их снижение. Так, наиболее востребованные круглые лесоматериалы хвойных пород крупные сорта В (станция отправления) упали за год на 25% и стоили в конце года 157 BYN/m³, крупные сорта В (промежуточный лесосклад) – на 33%, до 177 BYN/m³.

Падение цен на сырье привело к снижению цен на **пиломатериалы на внутреннем рынке**. Биржевая реализация пилопродукции в IV квартале была стабильной и по итогам года составила в натуральном выражении 473 тыс. м³ на сумму 188 млн BYN, что меньше аналогичного периода 2024 г. в натуральном выражении на 11%, а в денежном – на 10%.

За последний квартал цены обрезных пиломатериалов хвойных пород упали на 10%, за год – тоже в среднем на 10% и в декабре стоимость 2 сорта составила 400 BYN/m³, 3 сорта – 300 BYN/m³ и 4 сорта – 175 BYN/m³.

Положительная динамика наблюдалась на биржевых торгах по оказанию **услуг по лесозаготовке**. Так, объем реализации за 2025 г. составил 10 млн м³ на сумму 283 млн BYN, что превысило показатели прошлого года на 18% в натуральном выражении и на 31% – в денежном. Объемы IV квартала 2025 г. достигли 2,2 млн м³ на сумму 61 млн BYN, что больше аналогичного периода 2024 г. на 21% в натуральном выражении и на 24% – в стоимостном.

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

В IV квартале 2025 г. **мировой молочный рынок** вошел в фазу затяжного давления на цены из-за роста производства молока в 2-м полугодии. Совокупный выпуск молока ключевых экспортёров (ЕС, США, Новая Зеландия, Австралия, страны Южной Америки) в 2025 г. увеличился примерно на 2,2% к аналогичному периоду прошлого года (основной прирост пришелся на III квартал). Избыточное предложение и рост содержания жира и белка в сырье спровоцировали заметное падение цен в IV квартале.

Так, мировые цены на **сухое обезжиренное молоко** (СОМ) в IV квартале 2025 г. продолжили понижательный тренд, при этом снижение оставалось относительно мягким в связи с избытком предложения и ограниченностью роста спроса со стороны импортеров.

Цены на СОМ в Океании опустились до 2,50 USD/кг, что ниже цен III квартала 2025 г. на 11%. Однако производство СОМ в отчетном периоде оставалось сравнительно устойчивым на фоне хорошей обеспеченности молоком и экспортным спросом по сравнению с другими категориями молочной продукции.

Цена на СОМ в России в IV квартале 2025 г. в ситуации профицита предложения и слабого спроса, а также в связи с необходимостью продавцов разгрузить склады и поддержать отгрузки снизилась до 2,84 USD/кг. На фоне слабых декабрьских продаж ожидается умеренно низкая цена на СОМ и к концу января 2026 г.

Также в IV квартале 2025 г. наблюдалось снижение цен на **сухое цельное молоко** (СЦМ) как следствие высокого глобального предложения молока после пика производства в Океании и слабого спроса из Азии. В Океании в сравнении с III кварталом 2025 г. цены на СЦМ снизились на 14% и закрепились в диапазоне 3,13-3,67 USD/кг, отражая сочетание сильного предложения и ослабления международного спроса. На российском рынке цена оставалась стабильной и держалась в пределах 4,27 USD/кг, однако устойчивого спроса в отчетном периоде не наблюдалось, в связи с чем в ближайшей перспективе возможны риски снижения цены при избытке предложения.

Цена на **масло сливочное** снижалась в течение полугодия и обвалилась до минимальных уровней за последние два года. В IV квартале 2025 г. рынок масла в Океании оставался под ощутимым давлением в связи с высокой конкуренцией из других регионов и котировки опустились до 6,20 USD/кг, что ниже цен III квартала 2025 г. на 19%. На российском рынке наблюдалась подобная картина на фоне профицита сырья и слабого спроса: в отчетном периоде цена составила 7,8 USD/кг, что на 2% меньше, чем в III квартале 2025 г.

На **биржевом рынке Беларусь** котировки на СОМ и СЦМ оставались стабильными весь отчетный период. В декабре 2025 г. средневзвешенная цена с поставкой в Россию составляла 235 RUB/кг и 350 RUB/кг соответственно. Для СОМ с поставкой в другие страны (кроме России и Армении) котировки сформировалась на уровне 2,40 USD/кг, а максимальная достигала 2,55 USD/кг (это на 6,3% выше установленного индикатива - 2,4 USD/кг). Средневзвешенная цена на масло коровье весь рассматриваемый период находилась на уровне индикативных значений.

Крупнейшие сделки в IV квартале 2025 г.



Масло сливочное
(экспорт)
на сумму **42,0** млн BYN
(06.11.2025)



Масло сливочное
(экспорт)
на сумму **21,0** млн BYN
(10.11.2025)



Маслосемена рапса
(импорт)
на сумму **15,5** млн BYN
(14.10.2025)



В IV квартале 2025 г. на БУТБ аккредитовались 65 новых покупателей молочной продукции из 15 стран: Австрии, Азербайджана, Армении, Афганистана, Венесуэлы, Грузии, Казахстана, Китая, Нидерландов, ОАЭ, России, Сирии, Таджикистана, Турции и Узбекистана.

Общий объем сделок в этом периоде составил 50,9 тыс. т: с маслом коровьим – 13,4 тыс. т на сумму 499,58 млн BYN, сухим молоком – 34,3 тыс. т на 297,1 млн BYN, сыром, творогом и сывороткой – 3,2 тыс. т на 12,7 млн BYN.

В IV квартале 2025 г. на **мировом рынке говядины** фиксировалась восходящая динамика, подогреваемая сокращением поголовья крупного рогатого скота (КРС) в ключевых странах-производителях.

В Бразилии цена увеличилась на 2%, до 3,93 USD/кг, а с начала года из-за снижения убоя и активного экспорта рост цены составил 9% (в январе 2025 г. она была на уровне 3,59 USD/кг).

Аналогичный рост цен показывал и ЕС: в декабре 2025 г. стоимость говядины достигла 8,19 USD/кг, увеличившись за год на 39% (в январе 2025 г. – 5,88 USD/кг). Рост цен спровоцировало значительное сокращение поголовья

по сравнению с 2024 г. вследствие увеличения стоимости энергии и удорожания кормов.

В Китае после уменьшения племенного поголовья в 2023-2024 гг. наблюдаются низкие темпы убоя и, соответственно, производства говядины, что закономерно поддерживает высокий уровень цены, которая увеличивалась равномерно в течение всего года, в итоге достигнув 9,28 USD/кг (+19%).

Российская цена на говядину также росла на протяжении года на фоне снижающегося поголовья КРС и инфляции. В декабре 2025 г. она остановилась на отметке 6,17 USD/кг, что соответственно на 46% и 12% больше цен января и сентября 2025 г.

Белорусские мясопродукты в IV квартале 2025 г. пользовались повышенным спросом на **биржевых экспортных торгах**. Сделки по закупке **мяса, субпродуктов и эндокринно-ферментного сырья** заключали около 70 компаний-нерезидентов из 6 стран. Благодаря конкуренции зарубежных участников цены в торгах росли в среднем на 5-7%, а по отдельным сделкам – до 30%. За некоторые лоты боролись до 7 покупателей, что помогло белорусским предприятиям получить дополнительную выручку.

Крупнейшие продавцы и покупатели в IV квартале 2025 г.

Продавцы



ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Молочные горки» (Беларусь)

Покупатели



ООО «Экомилк» (Россия)



ООО «Славяна» (Россия)



ЗАО «БНБК» (Беларусь)

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

На белорусском рынке ценовой тренд соответствовал мировому. Например, в декабре 2025 г. цена на блоки из жилованного мяса замороженные говяжьи с массовой долей соединительной и жировой ткани до 14% (односортные, для промышленной переработки) сформировалась на уровне 493 BYN/кг, что на 8% выше цены сентября 2025 г.

Эти факторы в свою очередь привели к существенному увеличению экспортных продаж: сумма сделок выросла на 44% по сравнению с IV кварталом 2025 г., достигнув 180,5 млн BYN. За весь 2025 г. реализация мясной продукции на экспорт в стоимостном выражении увеличилась в 4 раза и составила 819,4 млн BYN, а в натуральном выражении – в 3 раза, до 52,9 тыс. т.

В 2025 г. активно торговалось **кожевенное сырье** белорусского производства **на экспорт**. Сделки с необработанными шкурами КРС и полуфабрикатом дубленым «ВЕТ-БЛЮ» заключались с контрагентами из Италии, Польши, России и Турции. За 2025 г. реализация выросла в 2 раза и составила 14,1 млн BYN (за 2024 г. объем биржевых продаж был всего 6,5 тыс. т). Кроме того, в ноябре 2025 г. заключены первые сделки с **пушно-меховым сырьем** – шкурками норки. Покупателями выступили компании из России и Китая, а общая сумма сделок к концу года составила 4,3 млн BYN.

Важным аспектом для агропромышленного комплекса Беларуси в 2025 г. стало техническое обновление льнозаводов. Отрасль долгое время не могла выйти на запланированные показатели, однако в 2025 г. было заготовлено 221 тыс. т льнотресты, что в пересчете на волокно составило 57,3 тыс. т. Ключевую роль в достижении этих результатов сыграли применение современных агрономических технологий и соблюдение агротехники, включая своевременное внесение удобрений и защиту от вредителей.

Повышенный спрос на **льнопродукцию на экспорт** в 2025 г. наблюдался и на биржевых торгах. Льнозаводы за IV квартал 2025 г. реализовали 4,7 тыс. т волокна на сумму 33,7 млн BYN. Общий объем проданной льнопродукции в 2025 г. в натуральном выражении составил 9,9 тыс. т на сумму 90,9 млн BYN. Для сравнения:

за 2024 г. объем биржевых продаж был всего 0,1 тыс. т на сумму 1,8 млн BYN.

Среди самых популярных биржевых товаров лидируют **шроты масличных на внутреннем рынке**, обеспечивая 38% общего объема реализации продукции АПК через биржевую площадку. По сравнению с 2024 г. объем биржевых закупок вырос на 11% в натуральном выражении и на 5% в стоимостном – до 595,5 тыс. т на сумму 662,2 млн BYN.

На мировых рынках ситуация развивалась неравномерно: шрот подсолнечный (Аргентина, FOB) с начала 2025 г. подешевел на 33% (до 151 USD/t), соевый – подорожал на 5% (до 345 USD/t). В России цена на шрот подсолнечный в IV квартале 2025 г. держалась на уровне 200-205 USD/t.

На биржевом рынке ценовой тренд соответствовал мировому и имел разнонаправленные ценовые тенденции. Так, стоимость шрота подсолнечного снижалась на протяжении всего IV квартала 2025 г. В декабре 2025 г. цена составила 552 BYN/t (-26% к сентябрю 2025 г.). Шрот соевый в октябре 2025 г. подешевел на 2%, до 1 295 BYN/t (к сентябрю 2025 г.), далее котировка росла и в декабре 2025 г. составила 1 370 BYN/t (+4% к сентябрю 2025 г.).

По итогам 2025 г. обеспечена положительная динамика объемов закупок **масел растительных и семян масличных** в натуральном выражении относительно предыдущего года – 65,2 тыс. т (+6%) на сумму 159,6 млн BYN (+14%).

В течение 2025 г. высоким спросом на биржевых торгах пользовались **семена для посева, средства защиты растений (СЗР) и ветеринарные средства**. В стоимостном выражении объем сделок с семенами для посева в сравнении с 2024 г. увеличился на 32% и достиг 317,3 млн BYN, СЗР – на 16% (343,7 млн BYN), ветеринарными препаратами – на 25% (186,5 млн BYN). Доля указанной продукции в общем объеме реализации в 2025 г. в стоимостном выражении составила 12%.

Также заметно увеличились продажи **пищевого сырья, бакалеи и плодовоощной продукции**, продемонстрировав рост в 1,9 раза, до 107,3 млн BYN.



БЕЛАРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

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



Система кондиционирования

(внутренний рынок)
на сумму **7,5** млн BYN
(31.10.2025)



Автомобиль
для перевозки
ценных грузов

(внутренний рынок)
на сумму **5,3** млн BYN
(23.12.2025)



Асфальтосмесительная
установка

(внутренний рынок)
на сумму **2,6** млн BYN
(29.12.2025)

Крупнейшие сделки в секции перспективных биржевых товаров в IV квартале 2025 г.



Масло трансформаторное

(импорт)
на сумму **3,9** млн BYN
(26.11.2025)



Портландцемент песчанистый

(внутренний рынок)
на сумму **2,5** млн BYN
(07.10.2025)



Контейнеры пластиковые

(внутренний рынок)
на сумму **1,6** млн BYN
(03.12.2025)

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

Продавцы



ООО «Термокомфорт плюс»
(Беларусь)



ООО «Спринтбелавто Тех»
(Беларусь)

ООО «Тексимпорт»
(Таджикистан)

Покупатели



РУПТП «Оршанский
льнокомбинат» (Беларусь)



УП «Минскметрострой»
(Беларусь)



РУП «Белтелеком»
(Беларусь)

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

Продавцы



ГП «Управляющая компания
холдинга «БЦК» (Беларусь)

ООО «Крафтпак групп»
(Беларусь)



ОДО «Белкозинсервис»
(Беларусь)

Покупатели



ОАО «Брестский
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Гродненский
мясокомбинат» (Беларусь)



ООО «Молочный Мир»
(Беларусь)



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**

