

# БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

апрель 2026 | № 2 (84)

## Биржевая экосистема

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



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

## Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

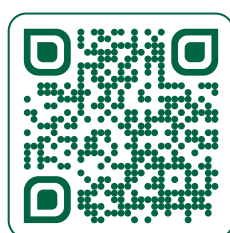
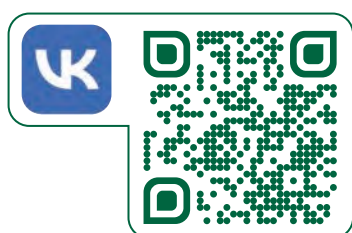
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



**БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ**



butb.by

# СОДЕРЖАНИЕ

## СИНЕРГИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ..... 2

**Александр Осмоловский**

*Председатель правления*

*ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»*

## БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

### ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ I КВАРТАЛА 2026 г. .... 4

### ЦИФРЫ И ФАКТЫ .....16, 39

## ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

### ВСЁ В ОДНОМ .....18

**Дмитрий Прокопчук**

*Начальник управления торгов промышленными  
и потребительскими товарами*

**Максим Хомич**

*Начальник управления торгов перспективными  
биржевыми товарами*

## БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

### УЧАСТНИКАМ ТОРГОВ НА ЗАМЕТКУ

### ТОРГИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ .....28

**Марина Апиок**

*Ведущий специалист управления торгов  
промышленными и потребительскими товарами БУТБ*

### ЗАКУПКИ В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ .....31

**Наталья Шатова**

*Ведущий специалист управления торгов промышленными  
и потребительскими товарами БУТБ*

### ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ ИМУЩЕСТВОМ .....34

**Наталья Лапацкая**

*Ведущий специалист управления торгов промышленными  
и потребительскими товарами БУТБ*

### БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ РАБОТАМИ И УСЛУГАМИ .37

**Александр Мороз**

*Ведущий биржевой маклер управления торгов  
перспективными биржевыми товарами БУТБ*

## СЛОВО БИЗНЕСУ

### МАТЕМАТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ..... 40

**Владимир Майоров**

*Генеральный директор ОАО «Газпром трансгаз Беларусь»*

### СОТРУДНИЧЕСТВО, КОТОРОЕ ХОЧЕТСЯ ПРОДОЛЖАТЬ ..... 44

**Сергей Саковец**

*Первый заместитель генерального директора  
УП «Белмедтехника»*

### К МАСШТАБИРОВАНИЮ ГОТОВЫ .....48

**Андрей Борисов**

*Начальник отдела капитального строительства  
РУП «Белмедпрепараты»*

### ИНТУИТИВНО И ЭФФЕКТИВНО ..... 52

**Ольга Юшкова**

*Заместитель начальника управления по распоряжению  
государственным имуществом  
комитета «Витебскоблимуществво»*

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

### ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ .....56

## БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

### ВНЕ ЗОНЫ КОМФОРТА ..... 58

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ .....67

## Биржевой бюллетень

№ 2 (84) апрель 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

Богдасарова О.П. –

начальник управления торгов сельхозпродукцией

Бурейко Е.Л. –

начальник управления торгов металлопродукцией

Игнатенко М.В. –

начальник управления торгов лесопродукцией

Ковальчук Я.С. –

начальник управления внешнеэкономической  
деятельности

Мощенко В.В. –

начальник управления аналитики

и перспективного развития

Прокопчук Д.Н. –

начальник управления торгов промышленными

и потребительскими товарами

Харитонович О.В. –

начальник управления по работе с клиентами

Хомич М.В. –

начальник управления торгов

перспективными товарами

Янив Р.Е. –

начальник управления по связям с общественностью

Над номером работали:

Выпускающий редактор – Янив Р.Е.

Редактор – Беленькая О.А.

Верстка – Санкевич П.П.

Адрес редакции:

ул. Казинца, 2-200, 220099,

г. Минск, Республика Беларусь.

тел.: (+375 17) 309 37 25

e-mail: r.yaniv@butb.by

Сдано в набор 09.03.2026.

Подписано в печать 09.04.2026.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 79. Уч.-изд. л. 13,8.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

Лицензия № 38200000006483 от 03.04.2009.

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

Тираж 500 экз. Заказ

Распространяется бесплатно.

© ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Перепечатка материалов «Биржевого бюллетеня»

допускается только с письменного разрешения редакции.

При использовании и цитировании материалов ссылка

на «Биржевой бюллетень» обязательна.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

# СИНЕРГИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Уважаемые читатели!

На протяжении всей своей истории Белорусская универсальная товарная биржа стремилась стать чем-то большим, чем просто площадкой для заключения сделок. Во многом это определило стратегию и приоритеты развития нашего предприятия, которое на сегодняшний день вышло далеко за рамки «классического» биржевого функционала и представляет собой целостную экосистему цифровых продуктов и сервисов,

которая комплексно решает широкий спектр задач, актуальных для государства и бизнеса.

При этом реализован практически бесшовный переход от одного модуля экосистемы к другому, что обеспечивает доступ ко всему набору инструментов биржи вне зависимости от точки входа. То есть при необходимости вы можете буквально в течение одного дня выгодно продать выпускаемую вами продукцию на площадке промышленных и потребительских товаров,





оперативно найти перевозчика для вашего груза на площадке «Работы и услуги», поучаствовать в электронном аукционе на площадке госзакупок и приобрести помещение для склада в удобной для вас локации на площадке «БУТБ-Имущество». Думаю, не стоит пояснять, какую колоссальную экономию времени, сил и ресурсов вы в итоге получите.

Примечательно, что такой интегрированный подход характерен не только для Беларуси. Так называемые «суперприложения» типа китайского WeChat, глобальные B2B-платформы типа Amazon Business, облачные e-commerce площадки типа канадской Shopify и необанки типа российского Т-Банка – все это попытки объединить в одном программном продукте ряд взаимодополняющих инструментов, каждый из которых помогает пользователям достигать определенных целей. Таким образом, можно смело говорить, что создание и развитие многофункциональных платформ – это общемировой тренд, и наша страна идет по этому пути.

Соответственно БУТБ тоже в некоторой степени является «супербиржей», поскольку нашим клиентам нет необходимости обращаться куда-то еще, если, помимо участия в биржевых торгах, им нужно, к примеру, провести процедуру государственной закупки или реализовать неликвидное имущество. Такая универсальность нашего предприятия, безусловно, относится к его основным конкурентным преимуществам и способствует стабильному притоку новых клиентов, для которых биржа выступает «одним окном» в сфере бизнес-услуг.

В этом выпуске «Биржевого бюллетеня» мы постараемся показать, как в целом работает экосистема площадок БУТБ, из каких элементов она состоит, в чем заключается их специфика и как их можно эффективно сочетать друг с другом для решения разноплановых задач.

Приятного чтения!

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

# ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ I квартала 2026 г.

## 1. ФОРУМ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ И ТОРГОВОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ В ШАНХАЕ

Основные направления развития стратегического сотрудничества Беларуси и Китая в торговой и промышленной сферах стали главными вопросами повестки делового форума в Шанхае.

Организаторами мероприятия, собравшего свыше 30 представителей китайского бизнеса, выступили БУТБ и крупный китайский производитель упаковочных материалов и оборудования, аккредитованный в декабре 2025 г.

Ввиду того что 2026-2027 гг. объявлены Годом промышленной кооперации Беларуси и Китая, основное внимание было сконцентрировано на поиске путей активизации взаимодействия двух стран в области промышленного

производства и торговли товарами промышленного назначения, в том числе с применением биржевого механизма.



## 2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЦЕНТРОМ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

По итогам визита в центральный офис БУТБ заместителя генерального директора Центра развития торговой политики Казахстана «Qaz-Trade» Бауыржана Гайсы определены ключевые направления взаимодействия двух организаций

в рамках соглашения о сотрудничестве, подписанного в ноябре 2025 г.

Помимо обмена информацией и проведения совместных обучающих мероприятий для представителей казахстанского бизнес-сообщества, стороны сосредоточат усилия на вопросах увеличения объемов биржевой торговли между Беларусью и Казахстаном. При этом в приоритете будут не только поставки белорусских товаров на рынок Казахстана, но и импорт востребованной в Беларуси продукции казахстанского производства.





### 3. РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЕЙ С ТАТАРСТАНОМ

Беларусь и Татарстан намерены активнее использовать механизм биржевых торгов для взаимных поставок продукции сельского хозяйства. Данный вопрос обсуждался в ходе визита на БУТБ заместителя Премьер-министра – министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан Марата Зяббарова.

По его мнению, биржевая площадка может стать эффективным инструментом взаимодействия производителей и потребителей сельхозпродукции в Беларуси и Татарстане, создавая

благоприятные условия для роста товарооборота и помогая формировать долгосрочные торговые отношения.

В 2025 г. услугами БУТБ начали пользоваться 19 новых татарстанских компаний. Из Беларуси в Татарстан поставлялось сухое молоко и сыворожка, сливочное масло, сычужные сыры и творог, мясо и мясные полуфабрикаты. В свою очередь белорусские компании покупали в Татарстане полиэтиленовую пленку и комплектующие для промышленного оборудования.

### 4. ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ ИЗ ЙЕМЕНА

Для участия в биржевых торгах сельхозпродукцией на БУТБ аккредитовалась первая йеменская компания – импортер и оптовый поставщик продуктов питания из города Сайвун (провинция Хадрамаут).

Йемен стал 11-й страной Ближнего Востока и Северной Африки, резиденты которой имеют право покупать и продавать товары на платформе Белорусской универсальной товарной биржи.

Лидерами по количеству участников из данного региона являются Объединенные Арабские Эмираты, Сирия, Египет, Израиль и Ливан. В основном это покупатели молочной продукции и пиломатериалов, которым биржа дает возможность без посредников и по прозрачным рыночным ценам приобретать нужные им товары белорусского производства.



## 5. ЭКСПОРТ ШКУРОК НОРКИ

1,3 млн BYN составила сумма дополнительной выручки белорусских производителей невыделанных шкурок норки, которые с ноября 2025 г. по январь 2026 г. реализовывали эту продукцию на экспортных торгах БУТБ. В результате общая сумма сделок превысила 8,7 млн BYN. Покупателями выступили компании из Китая и России.

Пилотный проект по продаже шкурок норки через биржевую площадку был инициирован



Белкоопсоюзом и реализован в сотрудничестве с БУТБ в целях повышения эффективности сбыта отечественной пушно-меховой продукции и диверсификации ее экспортных поставок.

## 6. ПЕРВАЯ ЗАКУПКА СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ НА БИРЖЕВЫХ ТОРГАХ

11 февраля на БУТБ зарегистрирована первая биржевая сделка по закупке работ в сфере строительства. Предметом контракта, заключенного на электронной площадке «Работы и услуги», стали работы по установке пожарной сигнализации.

Заказчиком выступило государственное предприятие фармацевтической отрасли, а исполнителем – частная организация из г. Минска, специализирующаяся на системах безопасности. Торги проводились по алгоритму «на понижение цены со сроком действия заявки», который позволяет приобрести необходимые работы и услуги уже через 24 часа после размещения заявки на покупку в торговой системе биржи.



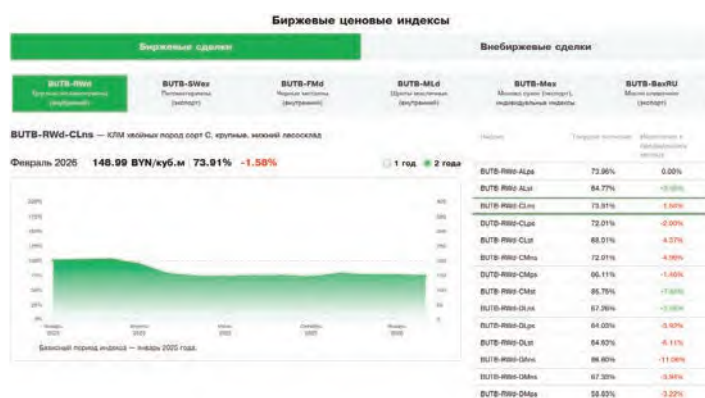
## 7. ЦЕНОВЫЕ ИНДЕКСЫ ПО ВНЕБИРЖЕВЫМ СДЕЛКАМ

С 13 февраля в дополнение к ценовым индексам по биржевым сделкам БУТБ начала публиковать индексы по внебиржевым сделкам с биржевыми товарами.

Во внебиржевую линейку индексов БУТБ вошли 3 сводных индекса, отражающие динамику цен по товарным группам, и 27 индивидуальных индексов, позволяющих отслеживать изменение цен конкретных товарных позиций.

Аналогично ценовым индексам по биржевому рынку для расчета внебиржевых индексов были выбраны товарные категории, по которым у БУТБ имеется достаточный массив данных, позволяющий обеспечивать необходимый

уровень репрезентативности. На внутреннем рынке это стальной круг, листовая прокат и шрот масличных культур, а на внешнем – пиломатериалы, технический казеин и рапсовое масло.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

## 8. ВСТРЕЧА С ДЕЛЕГАЦИЕЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам визита на БУТБ делегации деловых кругов Пензенской области во главе с заместителем министра экономического развития и промышленности региона Алексеем Самсоновым определены приоритетные направления активизации двустороннего сотрудничества в сфере биржевой торговли.

С целью обеспечения баланса интересов биржевой механизм будет использоваться как для наращивания экспорта белорусской

продукции в Пензенскую область, так и для импорта в Беларусь товаров пензенских производителей.

В рамках встречи также достигнуты договоренности о сотрудничестве с Пензенской областной торгово-промышленной палатой и Фондом поддержки предпринимательства Пензенской области. Совместно с данными организациями планируется привлечь на БУТБ субъектов малого и среднего бизнеса.

## 9. ВИЗИТ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ ИНДИИ НА БУТБ

Поставки продукции сельского хозяйства, деревообработки и химической промышленности станут магистральными направлениями развития биржевой торговли Беларуси и Индии на ближайшую перспективу.

Такие приоритеты взаимодействия в биржевой сфере были обозначены во время визита в центральный офис Белорусской универсальной товарной биржи индийской бизнес-миссии,

в состав которой вошли представители производственных предприятий и торговых компаний, специализирующихся на импортно-экспортных операциях.

В мероприятии, организованном при содействии Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты, принял участие Генеральный консул Беларуси в Мумбаи Александр Мацуков.



### 10. СОГЛАШЕНИЕ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ С УЗРТСБ

БУТБ и Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа (УзРТСБ) заключили соглашение о стратегическом партнерстве. Церемония подписания документа состоялась 24 февраля в Ташкенте в рамках заседания Узбекско-Белорусского делового совета. Мероприятие было частью деловой программы официального визита в Узбекистан белорусской делегации во главе с Премьер-министром Александром Турчиным.



Соглашение между БУТБ и УзРТСБ направлено на объединение усилий двух бирж для решения ряда стратегических задач, среди которых: обеспечение ресурсами и сбыт продукции белорусских и узбекистанских товаропроизводителей, проведение государственных закупок и закупок за счет собственных средств, расширение географии и количества участников биржевой торговли, увеличение объемов сделок, совершаемых на электронных площадках сторон.



### 11. УГЛУБЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С ТПП РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В 2026 г. БУТБ и Торгово-промышленная палата Рязанской области планируют наладить системную работу по развитию биржевой торговли. Взаимодействие сторон будет носить комплексный характер и охватит ряд направлений: от обмена информацией и проведения совместных деловых мероприятий до проработки перспективных товарных позиций и консультирования рязанских субъектов хозяйствования по вопросам участия в биржевых торгах.

Такой порядок сотрудничества определен по результатам переговоров начальника управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Ярослава Ковальчука с президентом ТПП

Рязанской области Людмилой Козловой. Встреча состоялась в рамках визита представителей биржи в Рязань, став логическим продолжением соглашения о сотрудничестве, заключенного сторонами в сентябре 2025 г.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

## 12. БИЗНЕС-МИССИЯ В БРЯНСК И ОРЕЛ

Ведущий специалист управления ВЭД БУТБ Константин Чапковский принял участие в бизнес-миссии предприятий Гомельской области в Брянск и Орел, организованной Гомельским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты.



## 13. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУТБ ДЛЯ ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА

Предлагаемые БУТБ возможности для торговли с Беларусью заинтересовали представителей турецкой бизнес-делегации, посетившей центральный офис биржи в Минске.

Целью визита, организованного посольством Турции в Беларуси и администрацией свободной экономической зоны «Могилев», было ознакомление с деятельностью БУТБ, обсуждение основных направлений белорусско-турецкого сотрудничества в биржевой сфере и поиск новых точек роста, способных придать импульс развитию биржевой торговли между двумя странами.

По мнению участников встречи, Беларусь и Турция имеют значительные резервы для уве-



В рамках визита в Брянск проведена презентация возможностей БУТБ на ежегодной российско-белорусской деловой встрече «Содружество-2026» и состоялись переговоры об активизации взаимодействия с президентом ТПП Брянской области Антониной Катяниной.

В Орле представитель БУТБ посетил ряд промышленных предприятий, с руководством которых обсуждены вопросы применения биржевого механизма для экспорта в Беларусь полимерных изделий и радиоэлектронной продукции, а также встретился с президентом ТПП Орловской области Светланой Ковалевой с целью выработки плана совместной работы по линии биржевой торговли.

личения биржевого товарооборота как в части экспорта белорусских товаров на турецкий рынок, так и в части поставок продукции турецкого производства в Беларусь.

Отдельное внимание было уделено биржевым торгам промышленными и потребительскими товарами, которыми активно пользуются турецкие производственные предприятия для изучения спроса и сбыта своей продукции в Беларуси.



### 14. ПЕРВЫЕ БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ БЕРЕЗОВЫМ СОКОМ

27 февраля на БУТБ успешно прошли первые биржевые торги свежим березовым соком для внутреннего рынка. С целью обеспечения дополнительного экономического эффекта для производителей сока применялся алгоритм прямого аукциона – на повышение цены.



По итогам пилотной торговой сессии заключена одна сделка объемом 10 тонн. Первую партию «березовика» купил крупный белорусский производитель соков и нектаров, а продавцом выступило лесное хозяйство из Минской области.

### 15. ТОРЖЕСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ПО СЛУЧАЮ МЕЖДУНАРОДНОГО ЖЕНСКОГО ДНЯ

3 марта в центральном офисе БУТБ состоялся официальный прием, организованный Министерством иностранных дел Беларуси, концерном «Беллепром» и БУТБ под эгидой Минского международного женского клуба жен послов, дипломатов и иностранных представителей.



В рамках мероприятия прошла выставка галантереи, косметики, фарфора, часов и ювелирных изделий ведущих белорусских производителей, а также демонстрация новых коллекций женской одежды, разработанных отечественными дизайнерами. В качестве моделей выступили воспитанницы Национальной школы красоты.





## 16. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР В СМОЛЕНСКЕ

Руководители и специалисты по ВЭД 17 производственных и торговых предприятий Смоленской области приняли участие в семинаре, организованном БУТБ в Смоленске при поддержке правительства региона.

В рамках мероприятия состоялась презентация белорусской биржевой площадки и ее основных инструментов, а также на конкретных примерах были рассмотрены возможности при-



менения биржевого механизма при осуществлении экспортных и импортных операций между белорусскими и смоленскими субъектами хозяйствования.

Кроме того, участники семинара обсудили роль биржи в устранении необоснованного посредничества, импортозамещении и формировании репрезентативных ценовых индикаторов на сырьевые и несырьевые товары.



## 17. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА ИТОГОВОМ СОВЕЩАНИИ СЭЗ «ВИТЕБСК»

Директор Витебского филиала БУТБ Алексей Коржов выступил с презентацией торгово-закупочных инструментов биржи на совещании по подведению итогов производственно-хозяйственной деятельности СЭЗ «Витебск» за 2025 г. В мероприятии принял участие председатель Витебского облисполкома Александр Рогожник, топ-менеджеры предприятий – резидентов СЭЗ, представители кредитно-финансовых учреждений и страховых компаний.

По словам Алексея Коржова, в 2025 г. деловая активность аккредитованных на БУТБ субъектов хозяйствования Витебской области заметно

повысилась, что положительно сказалось на динамике показателей биржевой торговли.

Алексей Коржов также поделился информацией о новом направлении деятельности БУТБ – биржевых торгах работами и услугами в сфере строительства и грузоперевозок. Представитель биржи отметил преимущества биржевого механизма для заказчиков и исполнителей, выделил ключевые особенности проведения торгов и перечислил самые востребованные виды работ и услуг.





## БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

### 18. ОБМЕН ОПЫТОМ С МИНПРОМТОРГОМ РОССИИ

5 марта центральный офис БУТБ посетила делегация Министерства промышленности и торговли России во главе со статс-секретарем – заместителем Министра промышленности и торговли Романом Чекушовым. Визит организован при содействии Торгпредства России в Беларуси в рамках мероприятий по развитию торгово-экономического сотрудничества между двумя странами.

В ходе переговоров российская сторона ознакомилась с особенностями правового регулирования биржевой деятельности в Беларуси, перечнем товаров, обязательных для реализации на биржевых торгах, порядком регистрации

внебиржевых сделок, ролью биржи в продвижении экспорта белорусских товаров и спецификой применения биржевого механизма при осуществлении закупок на внутреннем рынке и за рубежом.

Кроме того, для делегации Минпромторга России проведена презентация основных направлений деятельности и принципов работы БУТБ. Среди прочего рассмотрены ключевые товарные секции, электронная платформа для торговли работами и услугами, площадка промышленных и потребительских товаров, инструменты контроля за исполнением сделок и схемы взаиморасчетов по биржевым контрактам.

### 19. ВЫСТАВКА «МИР СТЕКЛА» В МОСКВЕ

Использование биржевого механизма для реализации белорусского листового стекла в Россию планируется масштабировать путем перевода на БУТБ сделок, заключаемых на условиях 100-процентной предоплаты.

Такая договоренность достигнута между БУТБ и ОАО «Гомельстекло» по итогам совместного посещения международной выставки стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла «Мир стекла-2026» в Москве. Ожидается, что более тесная интеграция биржевых торгов в сбытовую стратегию одного из ведущих белорусских стекольных предприятий поспособствует росту объемов продаж на российском рынке и позволит расширить пул постоянных покупателей из РФ.

На полях выставки «Мир стекла-2026» делегацией БУТБ и ОАО «Гомельстекло» проведены встречи с крупными импортерами стекольной продукции, логистическими компаниями и производителями окон. В ходе переговоров обсуждены особенности участия в биржевых торгах листовым стеклом, порядок совершения и регистрации сделок, взаиморасчеты и контроль исполнения обязательств.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

## 20. ПЕРВЫЙ БРОКЕР В ГРУЗИИ

UW Georgia Logistics and Trading LLC стала первым брокером БУТБ в Грузии. Сертификат об аккредитации в качестве профучастника представителю руководства компании вручил председатель правления БУТБ Александр Осмоловский в рамках визита в Тбилиси в составе официальной белорусской делегации.

На начальном этапе новый партнер БУТБ намерен работать в сегменте лесопродукции. В частности, он будет заниматься привлечением на биржевую площадку покупателей пиломатериалов, оказывать содействие в заключении сделок между белорусскими и грузинскими ком-



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

паниями, а также обеспечивать доставку приобретенных на бирже товаров конечным потребителям.

В дальнейшем по мере роста пула клиентов грузинский брокер планирует расширять сферу своей деятельности на БУТБ и, помимо пиломатериалов, импортировать из Беларуси изделия из черных металлов и молокопродукты.

## 21. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ В УФЕ

Систематические взаимные поставки продукции сельского хозяйства через БУТБ не только обеспечат сбалансированную структуру и динамичный рост товарооборота Беларуси и Башкортостана, но и помогут локальным производителям в решении их сбытовых и закупочных задач. Такое мнение высказала ведущий специа-

лист управления ВЭД БУТБ Ирина Кравченя во время презентации биржевой платформы на международном агропромышленном форуме в Уфе в секции «Аграрный экспорт: горизонты и маршруты роста».

В рамках форума также состоялся практический семинар «Биржевые торги как эффективный инструмент развития торговли между Беларусью и Башкортостаном». Организаторами мероприятия, объединившего около 30 представителей местных деловых кругов, выступили БУТБ и Центр поддержки экспорта Республики Башкортостан.

На семинаре рассмотрены наиболее актуальные для башкортостанского бизнеса вопросы, такие как использование биржевого механизма для выхода на рынок Беларуси и третьих стран, безопасные взаиморасчеты через счета БУТБ, закупка и реализация импортозамещающей продукции, мониторинг цен с помощью биржевых котировок и индексов.





## БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

### 22. СОГЛАШЕНИЕ О ПРИЗНАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ БИРЖЕВЫХ ИНДИКАТОРОВ

Товарные биржи Беларуси, Казахстана, России и Узбекистана заключили соглашение о признании и распространении биржевых ценовых индикаторов.

Церемония подписания состоялась 19 марта в Москве на полях X Международного форума «Биржевой товарный рынок». К соглашению присоединились БУТБ, Товарная биржа «Евразийская торговая система», Петербургская Биржа и Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа.

Документом определяется механизм взаимного признания национальных индикаторов; критерии, которым должны соответствовать инди-



каторы и методика их расчета; порядок взаимодействия бирж-участниц по распространению индикаторов.

### 23. ПОЧЕТНАЯ ГРАМОТА МАБ

Международная ассоциация бирж наградила БУТБ Почетной грамотой.

*«За значительный вклад в развитие межбиржевых связей, укрепление международного партнерства и расширение интеграционного взаимодействия между биржевыми институтами, системную работу по развитию стратегического диалога, реализации совместных инициатив и продвижению совместных проектов в рамках Ассоциации, высокий профессионализм, стратегическое видение и активную позицию в вопросах интеграции биржевых товарных рынков».*

Таким обоснованием сопроводил грамоту исполнительный директор МАБ Алексей Куприн.

Награда была вручена председателю правления БУТБ Александру Осмоловскому в рамках X Международного форума «Биржевой товарный рынок» в Москве.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

## 24. ВСТРЕЧА С КИТАЙСКИМИ ИМПОРТЕРАМИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

На базе представительства БУТБ в Шанхае состоялась встреча с китайской бизнес-делегацией, в состав которой вошли крупные импортеры и дистрибьюторы продуктов питания и сырья для пищевой промышленности.

В мероприятии принял участие генеральный консул Республики Беларусь в Шанхае Александр Шевченко и представитель Мини-

## 25. НОВЫЕ ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА С ТАМБОВСКОЙ И САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТЯМИ

БУТБ видит значительный резерв для развития биржевой торговли с Тамбовской и Саратовской областями. Драйверами роста должны стать диверсификация товарной номенклатуры, увеличение взаимных поставок продукции агро-



## 26. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР ДЛЯ ГОМЕЛЬСКОГО ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА

24 марта БУТБ провела биржевой семинар для руководства и сотрудников Гомельского вагоностроительного завода. С презентацией



стерства сельского хозяйства и продовольствия при посольстве Беларуси в Китае Наталья Павловская.

В рамках переговоров с деловыми кругами КНР состоялась презентация БУТБ и обсуждены перспективы углубления двустороннего сотрудничества в сфере биржевой торговли.

промышленного комплекса и более широкое применение биржевого механизма для решения задач импортозамещения.

Об этом заявил заместитель начальника управления ВЭД БУТБ Герман Пузырный в ходе семинара для тамбовских и саратовских деловых кругов, организованного Торгпредством России в Беларуси.

По мнению представителя БУТБ, главная задача на ближайшую перспективу – перейти от точечных сделок к системной работе путем аккредитации новых участников торгов из Тамбовской и Саратовской областей и внесения дополнительных позиций в перечень торгуемых товаров.

возможностей применения биржевого механизма выступили директор Гомельского филиала БУТБ Григорий Гинсар и заместитель начальника управления торгов металлопродукцией БУТБ Екатерина Корсак.

В рамках программы мероприятия рассмотрены способы повышения эффективности использования биржевого механизма в закупочной деятельности, особенности применения схемы «поставка против платежа» для минимизации риска невыполнения обязательств контрагентом и порядок регистрации внебиржевых сделок с биржевыми товарами.

### Общие итоги работы БУТБ

в I квартале 2026 г.  
млн BYN

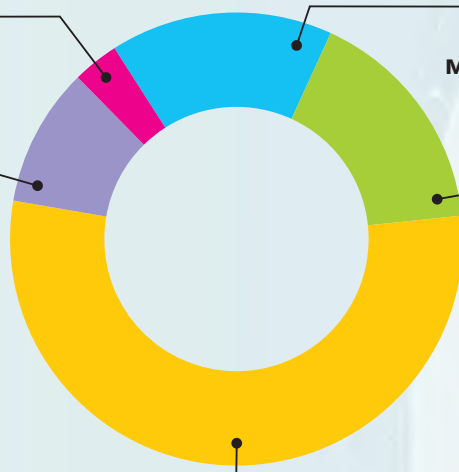
**4 057,2** совокупный  
товарооборот

**133,6**

перспективные  
биржевые товары

**402,6**

промышленные  
и потребительские  
товары



**644,4**

металлопродукция

**670,7**

лесопродукция

**2 205,9**

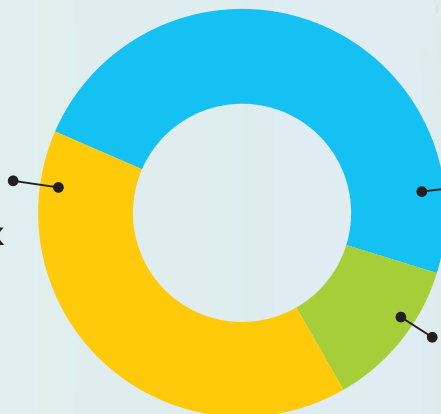
сельхозпродукция

### Структура биржевого товарооборота

в I квартале 2026 г.  
млн BYN

**1 956,9**

внутренний рынок



**1 615,6**

экспорт, транзит

**484,7**

импорт



### Количество аккредитованных компаний в I квартале 2026 г.

**39 035** участников, всего **+792** НОВЫХ

**9 282** нерезидента **+251** НОВЫЙ

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

### Страны – лидеры по количеству новых компаний

в I квартале 2026 г. \* Общее количество аккредитованных резидентов страны.



### Дополнительная выручка и сэкономленные средства резидентов Республики Беларусь на биржевых торгах в I квартале 2026 г.

млн BYN

металлопродукция **120,8**

сельхозпродукция **22,9**

лесопродукция **7,2**

перспективные биржевые товары **4,7**

# ВСЁ В ОДНОМ



**Дмитрий Прокопчук**

Начальник управления торгов промышленными и потребительскими товарами



**Максим Хомич**

Начальник управления торгов перспективными биржевыми товарами

За более чем два десятилетия в рамках диверсификации направлений своей деятельности биржа разработала и ввела в эксплуатацию целый ряд специализированных электронных площадок, предназначенных для решения определенного круга задач.



**Н**апример, площадка промышленных и потребительских товаров, по сути, представляет собой B2B-маркетплейс с «вшитым» в него биржевым механизмом и широко применяется белорусскими предприятиями для закупок за счет собственных средств в соответствии с действующим законодательством.

Площадка для закупок в электронном формате ([zakurki.butb.by](http://zakurki.butb.by)) тоже является эффективным закупочным инструментом, при этом проводимые на ней электронные аукционы, открытые конкурсы, запросы ценовых предложений и закупки из одного источника к биржевой торговле не имеют никакого отношения.

Площадка «БУТБ-Имущество» также далека от биржевой торговли и используется как инструмент вовлечения в хозоборот неиспользуемого имущества – как государственного, так и частного.

Наконец, самая «свежая» электронная платформа «Работы и услуги» призвана оцифровать рынки грузоперевозок и строительных работ и услуг.

Отсюда возникает резонный вопрос: зачем бирже столько электронных площадок? Быть может, стоило ограничиться биржевыми торгами? Дмитрий, Максим, что думаете по этому поводу? Правильный ли путь выбрала биржа?

**Дмитрий:**

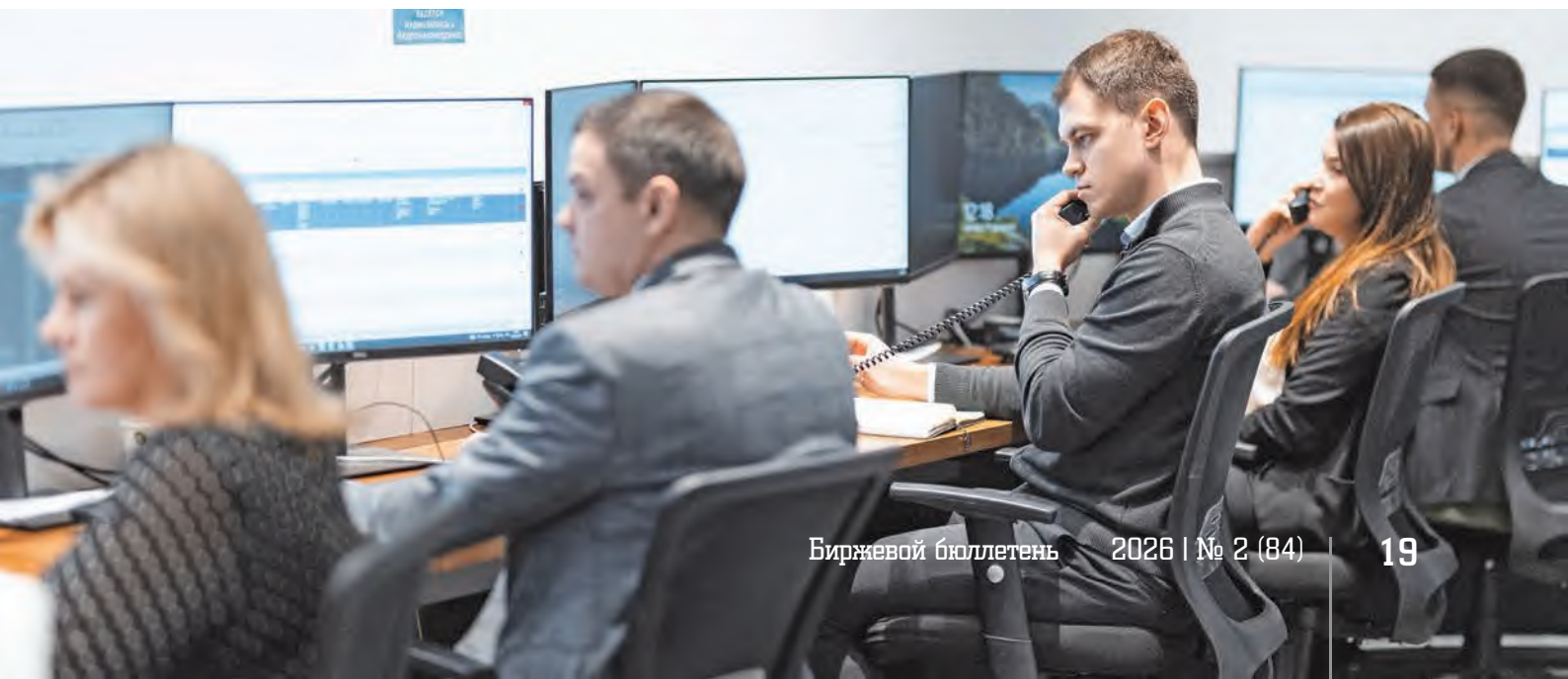
Вопрос о количестве площадок действительно правомерный, и нам его задают довольно часто. На первый взгляд может показаться, что мы создаем избыточную сложность, но на самом деле это осознанный и, я убежден, единственно верный путь развития биржи как института.

Давайте рассмотрим наш подход с точки зрения той самой диверсификации, которую вы упомянули. Когда биржа только создавалась 20 с лишним лет назад, ее миссия была достаточно узконаправленной – организовать классические биржевые торги для стратегических сырьевых товаров: металлов, леса, сельхозпродукции. Это – фундамент, так сказать «святая святых». Соответственно, всем «классическим»

секциям биржи свойственна жесткая регламентация, четкий график проведения торгов, специальное программное обеспечение для размещения заявок на покупку и продажу и для участия в торговых сессиях.

Но жизнь не стоит на месте. Постоянно общаясь с представителями реального сектора экономики и прислушиваясь к их потребностям, мы поняли, что пришло время пересмотреть устоявшиеся подходы и выйти за рамки стандартной биржевой парадигмы. И перед нами встал выбор: либо пытаться «загнать» все новые потребности в старые биржевые форматы, либо создавать новые инструменты под конкретные задачи.

Мы выбрали второе, и вот почему. Взяв за основу наши главные активы, такие как



## ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

доверие, надежность, многолетний опыт организации торгов и государственный статус, мы научились проецировать их на разные рыночные ситуации. Это позволяет нам предлагать субъектам хозяйствования простые и эффективные решения для насущных проблем: будь то поиск аналогов товаров, производители которых ушли с белорусского рынка, оперативные закупки по модели маркетплейса или продажа неликвидного имущества для высвобождения дополнительных оборотных средств.

Поэтому, отвечая на ваш вопрос, правильный ли путь выбрала биржа, я скажу так: мы эволюционировали, и сегодня БУТБ нельзя считать просто биржей в классическом понимании этого слова. Мы – биржевая экосистема.

Ограничиться только классическими биржевыми торгами – значит остаться в прошлом веке. Современный бизнес требует комплексных решений. Наша задача состоит в том, чтобы предприниматель, предприятие или организация могли зайти на сайт биржи и закрыть любую свою потребность, связанную с куплей-продажей: хоть тонну арматуры купить, хоть здание продать, хоть ремонтные работы заказать. И все это в прозрачном, понятном и безопасном правовом поле. Это и есть наш путь.

### Максим:

Разделение на несколько площадок – это способ разграничить разные бизнес-процессы,

которые невозможно эффективно «смешать в одну кучу».

Биржевые торги идут на понижение или повышение цены в реальном времени, а электронные площадки позволяют проводить многокритериальный отбор. На биржевых торгах этот механизм реализовать крайне сложно.

Правильный ли путь выбрала биржа? Однозначно да. Единая площадка неизбежно стала бы громоздкой, медленной и неудобной как для использования, так и для обслуживания. Поэтому мы пошли по пути дифференциации, превратив биржу в набор точных инструментов, оптимизированных под специфические задачи бизнеса. Такой подход повышает прозрачность и отказоустойчивость, поскольку каждая площадка работает по своим правилам, обеспечивая максимальную ликвидность в своем сегменте.

**Хорошо, будем считать, что с первым, наверное, самым сложным вопросом мы разобрались. Давайте теперь углубимся в специфику каждой площадки. Начнем, пожалуй, с торгов ППТ. Соответственно, этот вопрос к Дмитрию. Ну и поскольку не все наши читатели являются клиентами БУТБ, предлагаю сперва вкратце рассказать о ключевых особенностях этой площадки. Например, чем биржевые торги ППТ отличаются от биржевых торгов в секции металлопродукции?**



Торги промышленными и потребительскими товарами



**Дмитрий:**

Если говорить о ключевом отличии, то оно заключается в механизме проведения торгов. Площадка ППТ – это гибкий круглосуточный онлайн-механизм биржевых торгов для широкого круга товаров. Если нужно больше конкретики, могу, не вдаваясь в детали, пройтись по всем существенным отличительным особенностям торгов ППТ.

Первое – это **товарная номенклатура**. На площадке ППТ есть практически все: от канцтоваров и спецодежды до сложного оборудования и стройматериалов. В общей сложности это более 50 000 товарных позиций.

Второе – **режим работы**. Торги ППТ проводятся круглосуточно 7 дней в неделю в режиме онлайн. То есть это постоянно действующая электронная площадка.

Третье – **целевая аудитория**. Площадка ППТ ориентирована на максимально широкий круг бизнеса: строительство, промышленность, сфера услуг, сельское хозяйство.

Четвертое – **объемы**. Торги ППТ являются прежде всего инструментом для закупок за счет собственных средств, причем в любых объемах – от банки краски до производственной линии.

Обобщая, можно сказать, что фундаментальное отличие площадки ППТ заключается в «философии торгов». Это, подчеркиваю, универсальный торгово-закупочный инструмент, в основе которого лежит биржевой механизм формирования цены и биржевые гарантии для обеих сторон сделки.

Торги ППТ созданы для оперативных закупок всего того, что нужно предприятию для ежедневной работы: карандаши, моющие средства, оргтехника, станки и т.д. Здесь нет привязанных к определенному времени торговых сессий, при этом весь функционал площадки настроен так, чтобы экономить деньги и время предприятий, а также упрощать поиск локальных производителей в рамках импортозамещения. Иными словами, это гибкий и массовый инструмент.

**Нередко в ходе презентаций площадку ППТ сравнивают с известными зарубежными B2B-платформами. Уместно ли такое**

**сравнение? Почему наш продукт больше подходит для реалий белорусского рынка?**

**Дмитрий:**

Это отличный вопрос, так как сравнение с подобными платформами действительно часто используется, чтобы объяснить принцип работы биржевой площадки. Давайте разберемся, насколько оно корректно и в чем заключаются важнейшие отличия.

Сразу хочу подчеркнуть, что сравнение торгов ППТ с популярными иностранными B2B-маркетплейсами правомерно лишь отчасти. Безусловно, некоторая схожесть имеется, но на самом верхнем, функциональном уровне. И наша, и упомянутые платформы работают в сегменте B2B (бизнес для бизнеса), решая, по сути, одну и ту же задачу, а именно – помогают компаниям находить друг друга для оптовых закупок. Однако на этом сходство заканчивается, поскольку зарубежные площадки построены на абсолютно иной философии, да и механизм работы у них совершенно другой. Разница видна, как говорится, «невооруженным взглядом».

Ведь что представляет собой типичный B2B-маркетплейс? По большому счету это электронная витрина товаров. Вы ищете нужный вам товар, связываетесь с поставщиком и самостоятельно договариваетесь с ним о сделке. На площадке ППТ все устроено иначе. Продавцы размещают **заявки** в каталоге предложений, а покупатели – в каталоге спроса. Таким образом, покупатель может либо выбрать подходящую ему заявку на продажу, либо создать свою заявку на покупку.

**Торг** между сторонами происходит в реальном времени путем обмена встречными предложениями. В результате по цене, сформированной в ходе биржевых торгов, заключается биржевая сделка. Она служит основанием для подписания договора купли-продажи, который затем регистрируется на бирже. На B2B-маркетплейсе цена формируется не в ходе конкуренции, а по соглашению между продавцом и покупателем, которые заключают друг с другом прямой договор.

И площадка ППТ, и B2B-маркетплейс предлагают пользователям инструменты **верификации** контрагентов. Однако в случае маркетплейса конечная проверка – на совести покупателя, тогда как на торги ППТ допускаются только аккредитованные компании, проверенные службой безопасности биржи.

На обеих платформах реализован практически безрисковый **механизм расчетов**. На B2B-маркетплейсе это, как правило, некий эскроу-счет, на котором удерживаются деньги покупателя до подтверждения получения товара. На площадке ППТ возможны 2 варианта расчетов. Первый – через субсчета биржи по аналогии с банковским аккредитивом, а второй – непосредственно между продавцом и покупателем, но БУТБ все равно контролирует исполнение обязательств сторонами.

Про особенности **ценообразования** я уже говорил выше, но все же еще раз обращаю внимание, что на B2B-маркетплейсе цена обычно указана в карточке товара, а торг возможен лишь в личных переговорах. На площадке ППТ цена определяется динамически в ходе биржевых торгов, что позволяет снижать стоимость закупки в среднем на 15%.

Почему ППТ больше подходит для реалий белорусского рынка? Именно различия в подходах делают площадку БУТБ более адаптированной и удобной для белорусского бизнеса.

Во-первых, это **гарантии законности и безопасности**. Для белорусской экономики с высоким уровнем государственного регулирования критически важно прозрачное движение товаров и денег. Биржевой механизм гарантирует чистоту сделки. Вы получаете не просто контрагента, а контрагента, верифицированного службой безопасности БУТБ, и сделку под надзором биржи, что минимизирует риски.

Во-вторых, это **эффективность закупок за счет собственных средств**. Биржевой механизм позволяет белорусским предприятиям ежегодно экономить сотни миллионов рублей благодаря снижению цен закупаемой ими продукции по итогам биржевых торгов.

И в-третьих, это **низкий порог входа и поддержка**. В отличие от большинства B2B-маркет-

плейсов, где выход на глобальный рынок требует финансовых вложений в подписку и продвижение, для работы на ППТ не нужно платить за аккредитацию и размещение заявок. Биржа также предоставляет бесплатное обучение и консультации. Это идеальный вариант для малого и среднего бизнеса, который хочет попробовать свои силы в электронной торговле без риска.

Так что сравнивать торги ППТ с каким-нибудь иностранным B2B-маркетплейсом, даже самым известным и «раскрученным», равносильно сравнению юридически значимой государственной торговой платформы с глобальной доской объявлений или с неким международным электронным каталогом поставщиков. Как говорится, это «две большие разницы». Да и в целом для белорусского бизнеса площадка ППТ является понятным, надежным и экономически эффективным инструментом, который работает в рамках национального правового поля и нацелен на решение конкретных задач.

**Как будет в дальнейшем развиваться направление торгов ППТ? Получим ли мы в итоге полноценный биржевой маркетплейс с собственной платежной системой, кредитными продуктами, рейтингами поставщиков, встроением ИИ-помощником и другими полезными «фичами»?**

**Дмитрий:**

Знаете, когда мы только начинали, наша задача была простой: создать понятную и безопасную онлайн-площадку для закупок товаров широкой номенклатуры. И мы справились. Сейчас в торгах ППТ регулярно участвуют тысячи предприятий и организаций – как продавцов, так и покупателей. То есть наш программный продукт работает, и он востребован у пользователей.

Но если вы спросите, будем ли мы останавливаться на достигнутом, я категорично отвечаю: нет, так как мы только в начале пути. Что касается упомянутых вами кредитных продуктов, собственной платежной системы, рейтингов и ИИ, то во многом это и есть тот самый образ «полноценного биржевого маркетплейса», к которому мы поступательно движемся.



Первый этап – интеграция всех продуктов и сервисов в рамках единой экосистемы. Мы уже сделали определенные шаги в сторону бесшовной среды, но наша конечная цель – превратить сайт БУТБ в точку доступа ко всему набору инструментов, имеющихся у биржи. Впрочем, внутренняя интеграция – это только база. Дальше начинается самое интересное.

К примеру, сейчас у нас работает механизм безопасных расчетов через субсчета биржи, гарантирующий, что продавец получит деньги, а покупатель – товар. Тем не менее в долгосрочной перспективе этого, разумеется, недостаточно. Соответственно, в будущем нам нужно будет создать свой финансово-клиринговый центр или же запустить совместный проект с одним или несколькими банковскими учреждениями с целью интеграции их сервисов с нашей торговой системой.

Почему это важно? Сегодня бизнес хочет не просто безопасности, а скорости и удобства. Чтобы можно было не выходя из личного кабинета провести сделку, получить отсрочку платежа или, наоборот, услугу факторинга. Представьте: вы выиграли биржевые торги на поставку крупной партии товара, а вам здесь же, в торговой системе, предлагают финансирование под этот контракт. На мой взгляд, это следующий логический шаг.

Вопрос рейтингов поставщиков для нас, безусловно, один из ключевых. Да, сегодня мы гарантируем, что контрагент успешно прошел про-

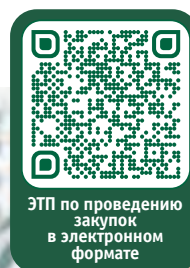
верку службой безопасности биржи. Но этого мало. Нам нужно создать динамическую систему репутации, в которой бы отражалась история сделок компании. Такая система стала бы мощным драйвером повышения качества работы всех участников рынка.

Подведу итог: мы не хотим быть просто местом встречи покупателя и продавца. Мы хотим стать их надежным цифровым партнером на всех этапах сделки.

**А что насчет государственных закупок? С 2010 г. БУТБ является оператором электронной торговой площадки по проведению закупок в электронном формате. Предприятия и организации из каких сфер являются самыми активными пользователями ЭТП? Участвуют ли в процедурах закупок нерезиденты?**

**Дмитрий:**

Самыми активными пользователями ЭТП [zakupki.butb.by](http://zakupki.butb.by) являются государственные органы, бюджетные организации и хозяйственные общества, в уставном фонде которых 50 и более процентов акций (долей) находится в собственности Республики Беларусь. Для таких организаций ЭТП является приоритетным, а в некоторых случаях обязательным инструментом для проведения процедур государственных закупок. В основном наши покупатели проводят закупки лекарственных средств,





## ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

медоборудования, продуктов питания, а также услуги транспорта и строительства.

В качестве поставщиков (подрядчиков, исполнителей) выступают многие промышленные предприятия. Кроме того, активно работают организации медицинской и строительной сфер. Некоторые из пользователей ЭТП являются резидентами других стран, например, Австрии, Болгарии, Венгрии, Германии, Казахстана, Китая, России, Швейцарии.

**ЭТП «БУТЬ-Имущество» в этом году исполнилось 10 лет. С какими результатами площадка перешагнула этот рубеж? Поделитесь основными цифрами.**

**Дмитрий:**

За время функционирования ЭТП «БУТЬ-Имущество» организаторами торгов объявлено 4 243 процедуры электронных торгов по продаже 13 077 лотов. Было проведено 4 136 процедур электронных торгов, по итогам которых в хозяйственный оборот вовлечены 2 484 объекта неиспользуемого имущества на общую сумму 128 млн BYN. При этом государственный бюджет и продавцы имущества получили дополнительный доход в размере 41 млн BYN\*.

**Наверное, одно из главных конкурентных преимуществ площадки – системная работа по информированию потенциальных поку-**

**пателей имущества. С кем взаимодействуете по этому вопросу? Какие каналы продвижения используете?**

**Дмитрий:**

Для повышения результативности электронных торгов биржа на постоянной основе осуществляет размещение сведений о реализуемых на ЭТП «БУТЬ-Имущество» объектах недвижимости в различных социальных сетях и мессенджерах, на популярных новостных ресурсах и специализированных интернет-порталах по продаже недвижимости и автотранспорта, а также доводит указанную информацию до участников биржевых торгов и иных партнеров биржи в рамках проводимых обучающих и презентационных мероприятий.

В отдельных случаях, когда, к примеру, на торги выставляется объект, имеющий историко-культурную ценность, сведения о нем транслируются в новостных передачах на республиканских телеканалах. Кстати, затраты, связанные с размещением информации в указанных источниках, с организатора не взимаются.

Кроме того, в 2026 г. биржей создан отдельный телеграм-канал «БУТЬ-Имущество», через который освещаются все актуальные новости по объявленным лотам, а также по успешно проданным объектам.



ЭТП  
«БУТЬ-Имущество»



Telegram-канал  
«БУТЬ-Имущество»

\* По состоянию на 31.03.2026.



**Какие объекты продаются лучше всего, а какие могут годами оставаться невостребованными?**

**Дмитрий:**

В настоящее время наибольшим спросом у покупателей пользуются пустующие жилые дома, земельные участки для строительства и обслуживания жилого дома, права заключения договоров аренды имущества и неиспользуемые объекты недвижимости, которые можно использовать для запуска нового или развития уже действующего бизнеса. К последним, в частности, относятся гаражи, склады, административные и производственные здания, бывшие клубы, детские сады, спортивно-оздоровительные лагеря, базы отдыха.

Помимо этого, юридические и физические лица активно интересуются и покупают бывшее в употреблении движимое имущество, включая легковые и грузовые автомобили, тракторы, специальную строительную технику.

**На площадке реализована очень удобная функция – «стоп-приказ», которая позволяет делать ставки в автоматическом режиме. Какие еще дополнительные сервисы можно было бы внедрить на «БУТЬ-Имущество» с целью повышения ее привлекательности для продавцов и покупателей?**

**Дмитрий:**

Как и по другим направлениям деятельности биржи, в части электронных торгов имуществом у нас налажена хорошая обратная связь с клиентами. Причем мы не просто прислушиваемся к их мнению, но и стараемся в меру возможностей выполнять их пожелания, если это действительно делает работу на площадке удобнее и эффективнее.

Например, в планах на ближайшее будущее внедрить на ЭТП «загрузчик лотов» при объявлении торгов по продаже неликвидного имущества. Помимо этого, хотим расширить функционал площадки для добавления возможности проведения торгов по принципу обратного аукциона на понижение начальной цены лота.

**Теперь давайте перейдем к биржевым торгам работами и услугами. Это ваша вотчина, Максим. Площадка работает с ноября 2025 г., так что прошло уже достаточно времени, чтобы сделать предварительные выводы. Востребован ли в целом этот инструмент? Какие сложности возникли на первых порах?**

**Максим:**

Инструмент, несомненно, востребован, и в этом на практике убедилась и сама биржа, и те заказчики, которые уже провели свои процедуры через нашу площадку: оперативно, конкурентно и в полном соответствии с законодательством.

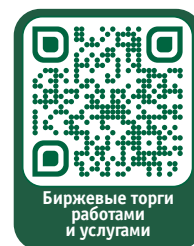
Основная сложность лежала в плоскости адаптации участников рынка к полностью электронному формату торгов. Многим заказчикам было непросто привыкнуть к тому, что вся закупка – от размещения заявки до результата процедуры и подписания договора с победившим исполнителем – реализована на базе цифровой инфраструктуры биржи. К тому же на начальном этапе существовал миф о высокой сложности биржевых механизмов. Однако нам удалось его развеять. Мы не словом, а делом доказали, что внедрение программного комплекса в реальную закупочную деятельность позволяет эффективно решать рабочие вопросы специалистов по закупкам, которые непосредственно проводят процедуры и несут за них ответственность.

В результате те, кто еще вчера скептически относился к переводу закупок работ и услуг в электронный формат, сегодня стали нашими лояльными пользователями и своими положительными отзывами помогают развивать это перспективное направление биржевой торговли.

**Какие работы и услуги сейчас пользуются наибольшим спросом у заказчиков?**

**Максим:**

Наиболее высокую динамику показывают сегменты грузоперевозок, аренды техники и проектирования. Это три ключевых направления, которые сейчас максимально востребованы на нашей площадке. Но, как вы понимаете, данные позиции далеко не самые «массовые»,



а в биржевой торговле как раз-таки важен масштаб. Поэтому мы проводим системную целенаправленную работу по популяризации биржевого механизма среди заказчиков услуг по текущему ремонту, реконструкции, монтажу, отделке и т.д.

**В предыдущем интервью для «Биржевого бюллетеня» вы говорили, что для успешной работы площадки ее необходимо «максимально насытить» предложениями от исполнителей. Получилось это сделать?**

**Максим:**

Безусловно. Нам удалось сформировать устойчивую базу исполнителей практически по всем магистральным направлениям. Это сняло главный риск для заказчиков – отсутствие предложений. Теперь они могут фокусироваться на выборе лучших условий, не опасаясь, что торги не состоятся.

**Какой алгоритм торгов применяется чаще: со сроком действия заявки на покупку или с датой торгов? С чем это связано?**

**Максим:**

В сфере строительства наиболее востребован алгоритм торгов на понижение цены с датой торгов, что обусловлено высокой стоимостью лотов – свыше 1 000 базовых величин. Вместе с тем в сегменте грузоперевозок высокую эффективность показывает механика торгов со сроком действия заявки, позволяющая оперативно закрывать текущие логистические задачи.

**В сфере биржевой торговли одной из важнейших метрик эффективности является экономический эффект для участников за счет роста или снижения цены. Как проявляет себя площадка в этом отношении? Помогает ли она экономить средства заказчиков?**

**Максим:**

По уже состоявшимся на бирже процедурам нами фиксируется значительное снижение итоговой стоимости закупок. Порой оно доходит до 50% от того уровня цены, которую заказчик указывал изначально как приемлемую для себя.

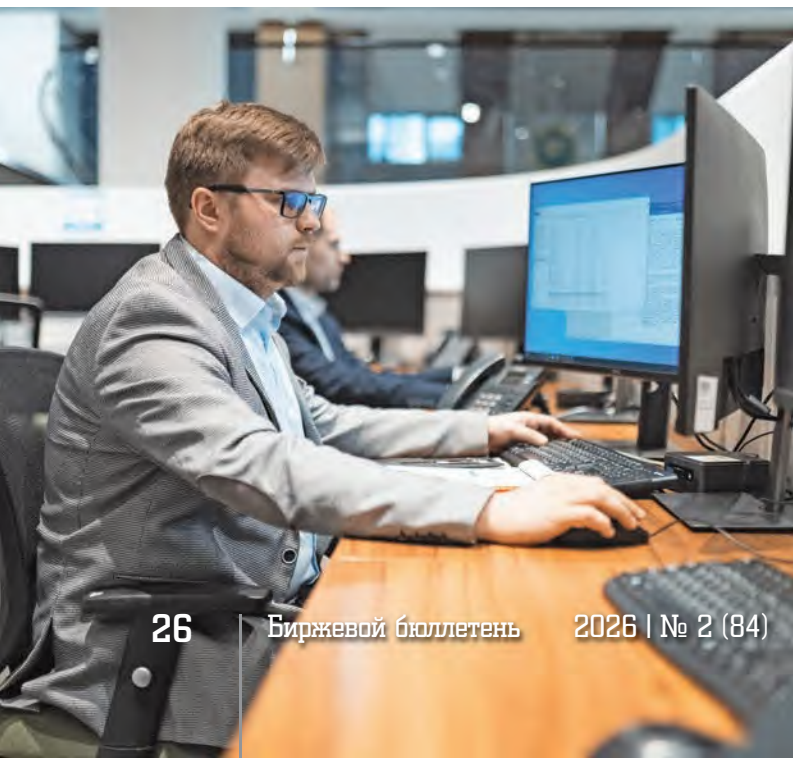
Тут важно отметить, что в процессе исполнения обязательств по данным процедурам не было фактов срыва сроков, некачественного выполнения работ или последующих отказов исполнителей от выполнения своих обязательств перед заказчиками. Это означает, что и для исполнителей данный уровень цен является подходящим.

Все это в совокупности показывает, что настоящий, рыночный уровень цен часто гораздо ниже, чем тот, которым заканчивается проведение процедур закупок вне биржи. Таким образом, прозрачный и объективный механизм ценообразования, применяемый на БУТБ, позволяет участникам торгов экономить финансовые средства и повышать свою экономическую эффективность.

**По каким направлениям планируется развивать площадку? Чего ей не хватает, чтобы стать хотя бы такой же популярной, как площадка ППТ?**

**Максим:**

Нам нужно только одно – время. На текущий момент (апрель 2026 г.) площадка работает всего лишь 5 месяцев. Как и для любого стартапа, это слишком короткий срок, чтобы полноценно «выстрелить». Тем не менее в свете того, что эффективность нашей торговой платформы уже доказана на практике, в последнее время мы регулярно получаем обращения от участников рынка с просьбами о расширении перечня торгуемых на бирже работ и услуг и включении в него ремонта техники, оставшихся видов грузоперевозок, полного цикла строительных работ.





С мнением клиентов сложно не согласиться: появление на торгах перечисленных позиций действительно позволит существенно «прокачать» возможности нашей площадки. Соответственно, на проработке этого стратегического вопроса мы сейчас концентрируем значительные усилия.

**Дмитрий и Максим, напоследок хотелось бы узнать мнение каждого из вас о том, нужно ли каким-то образом преобразовать или переформатировать сложившуюся экосистему электронных площадок БУТБ? Или лучше оставить все как есть, руководствуясь принципом «зачем трогать то, что и так хорошо работает»?**

**Дмитрий:**

Считаю, что, прежде чем приступать к таким масштабным реформам, нужно сначала проанализировать эффективность функционирования действующей системы и оценить возможный положительный эффект от планируемых преобразований.

Довод в пользу сохранения текущей структуры продиктован соображениями стабильности. Ведь сегодняшняя система БУТБ – это отлаженный рабочий инструмент, который обеспечивает высокий уровень прозрачности и безопасности сделок. Существующие протоколы защиты данных, механизмы контроля исполнения обязательств и отработанная правовая база сводят к минимуму любые риски.

Аргументы в пользу преобразования обычно касаются повышения технологичности, и с этим

нельзя не согласиться. Внедрение элементов искусственного интеллекта для автоматизации бизнес-процессов и модернизация программного обеспечения, несомненно, позволили бы «осовременить» биржу и сделать ее более конкурентоспособной и привлекательной для субъектов хозяйствования.

Если взвесить все «за» и «против», то, на мой взгляд, оптимальной моделью развития для БУТБ будет эволюционная с точечной модернизацией. Это позволит, с одной стороны, сохранить все лучшее, что было создано за более чем 2 десятилетия работы биржи, и не «отпугнуть» клиентов революционными инновациями, а с другой стороны, мы сможем постепенно внедрять передовые инструменты и технологии, которые выведут взаимодействие пользователей со всеми нашими площадками на качественно новый уровень.

**Максим:**

Остановка в развитии для такой динамичной сущности, как биржа, равносильна потере конкурентоспособности в будущем. Наш приоритет – непрерывная трансформация биржевой экосистемы. Мы детально анализируем все поступающие предложения и оперативно берем их в работу: от сервисных доработок в программных комплексах до масштабирования товарных направлений.

Такой подход позволяет делать наши продукты более интуитивными и доступными для пользователей, обеспечивать высокую степень эффективности и приносить пользу людям, предприятиям и стране в целом.



# УЧАСТНИКАМ ТОРГОВ НА ЗАМЕТКУ

## ТОРГИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ



Марина Апиок

Ведущий специалист управления торгов промышленными и потребительскими товарами БУТБ

### Могут ли продавцы видеть предложения друг друга в ходе торгов?

Чтобы ответить на этот вопрос необходимо изначально пояснить различие между предложением и офертой в торгах.

Так вот, **предложение** продавца к заявке на покупку содержит техническую информацию о предлагаемом товаре и предварительные условия его продажи. Любой продавец может видеть такие предложения, направленные другими продавцами, и на этапе их направления, и уже в ходе торгов.

В свою очередь **оферта** – это окончательное ценовое предложение, которое направляется продавцами покупателю непосредственно в активной фазе торгов, а именно в закрытом, или так называемом «темном», периоде торгов. Цену оферты, указываемую продавцами в ходе закрытого периода, видит только указавший ее продавец, в то время как для остальных участников торгов – как продавцов, так и покупателя – она не отображается.

По окончании закрытого периода покупатель получает на рассмотрение единственную лидирующую оферту с минимальной ценой.

### Когда может применяться алгоритм торгов на повышение цены?

Алгоритм торгов на повышение цены обычно применяется при наличии у продавца высоко-

### ПРОДАВЦАМ

**Нужно ли подтверждать наличие товара на складе? Можно ли предлагать товар, который появится в будущем?**

Подтверждение наличия товара на складе обязательно, если общая стоимость заявки на продажу превышает 3 000 базовых величин.

Предлагать товар, который появится в будущем, можно. Но опять же, если общая стоимость заявки на продажу превышает порог в 3 000 базовых величин, то нужно в обязательном порядке предоставить документы, подтверждающие возможность поставки товара.



ликвидного товара, спрос на который превышает предложение. Самый свежий пример такого товара, реализованного на площадке, – какао-велла. Это шелуха какао-бобов, которая широко применяется в сельском хозяйстве в качестве добавки в комбикорма и для мульчирования почвы. Кстати, по итогам биржевых торгов за счет роста начальной цены продавец получил неплохую дополнительную выручку.

### **Существуют ли ограничения по сумме сделки для разных алгоритмов торгов?**

Да, такие ограничения имеют место, но только для покупателей, которые являются резидентами Республики Беларусь. В частности, для проведения торгов по упрощенному порядку установлен «потолок» суммы сделки в размере 30 базовых величин с НДС, а в торгах на понижение цены со сроком действия заявки на покупку максимальная сумма сделки не может превышать 1 000 базовых величин с НДС. Вместе с тем для торгов на понижение цены с указанием даты торгов никаких ограничений по сумме нет.

## **ПОКУПАТЕЛЯМ**

### **Как использовать коды GTIN при создании заявок?**

При подаче заявки на продажу или покупку указание этого кода позволяет системе автоматически подтянуть характеристики товара из соответствующего государственного реестра, что существенно ускоряет прохождение модерации заявки. Для корректного формирования заявки необходимо убедиться, что GTIN активен и соответствует конкретной единице товара (артикулу, упаковке).

При заполнении электронной формы заявки в личном кабинете участника торгов достаточно ввести в строку поиска штрихкод товара, нажать клавишу «Enter» и добавить найденный товар в заявку по кнопке «Выбрать». Все поля будут заполнены автоматически, а пользователю остается лишь добавить условия продажи или покупки.

Важно отметить, что при заполнении информации о товаре по GTIN созданная заявка будет активирована автоматически без проверки маклером, если ее расчетная стоимость с учетом НДС составляет менее 3 000 базовых величин.

### **Зачем для заявок на покупку устанавливается время экспозиции?**

Время экспозиции представляет собой фиксированный период времени, в течение которого у покупателя отсутствует возможность направить оферту продавцу. Это необходимо для обеспечения добросовестной конкуренции и максимальной прозрачности торгового процесса. Экспозиция дает возможность потенциальным участникам увидеть новое предложение, изучить требования к товару и условия покупки, а также принять решение об участии в торгах.

Без этого периода участники могли бы совершать сделки мгновенно, что ограничило бы круг претендентов и снизило эффективность рыночного ценообразования.

Длительность данного периода составляет 24 часа, но есть одно исключение: когда единицей измерения товара, указанного в заявке на покупку, является «лот», время экспозиции составляет 48 часов.

### **В каких случаях уместно проведение торгов по упрощенному порядку?**

Торги по упрощенному порядку предназначены для оперативной закупки товаров в секции ППТ. Суть этого механизма заключается в сокращении временных затрат на проведение процедуры закупки. Данный вид торгов проводится путем направления покупателем оферт, которые одновременно являются заявками на покупку. Направление оферты означает безусловное и безотзывное согласие заключить биржевую сделку на указанных в такой оферте условиях.

Здесь следует помнить, что для покупателей – резидентов Республики Беларусь данный механизм применим, если стоимость биржевого товара в эквиваленте составляет не более 30 базовых величин. Для покупателей – нерезидентов Республики Беларусь такое ограничение не предусмотрено.

### Можно ли заключить сделку с единственным продавцом?

При осуществлении закупок в секции промышленных и потребительских товаров сделка с единственным продавцом возможна. Механизм совершения такой сделки зависит от алгоритма торгов, а также от дополнительных условий, которые выбирает покупатель.

Например, заключать сделки с одним продавцом разрешается в торгах по упрощенному порядку и в торгах на понижение цены со сроком действия заявки. А вот в торгах на понижение цены с указанием даты торгов биржевые сделки можно совершать только если на начало активной фазы торгов свои заявки на продажу подали как минимум два продавца.

Вместе с тем, когда покупатель проставляет отметку в полях «Закупка у отечественного производителя / его сбытовой организации (официального торгового представителя)» либо «Закупка у единственного продавца», торги могут состояться даже когда на начало их активной фазы только один продавец подал свою заявку на продажу.

### Есть ли возможность запросить образцы продукции у поставщиков перед торгами?

Да, такая возможность имеется.

Этот механизм чаще всего используется, когда критически важны качественные показатели продукции. Для этого покупателю нужно создать заявку на закупку и указать, что биржевые торги

будут проводиться с предоставлением образцов. В этом случае применяется алгоритм «на понижение цены с указанием даты торгов».

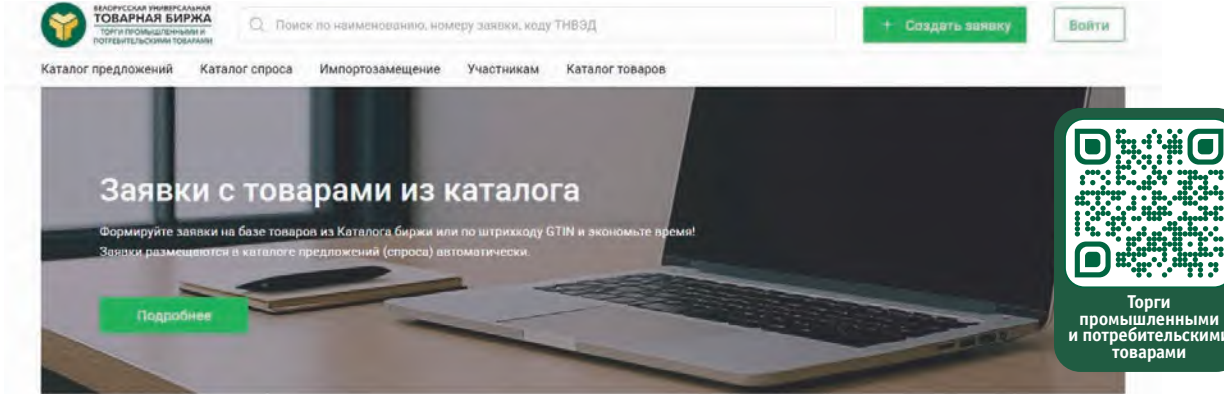
Кроме того, в заявке на закупку необходимо подробно указать все параметры товара, сроки предоставления образцов для испытаний, порядок проведения испытаний, а также контактные данные ответственного лица и адрес места предоставления образцов для испытаний и сопровождающих их документов. Испытания образцов проводятся покупателем в установленном им порядке.

### Что произойдет с заявкой на закупку, если после завершения торговой сессии покупатель так и не принял решение о заключении сделки?

Все зависит от вида торгов.

Например, в торгах на понижение со сроком действия заявки на закупку, если покупатель не принимает лидирующую оферту до завершения торговой сессии (23:59), оферта автоматически отклоняется. Если же срок действия заявки на закупку позволяет, покупатель может провести торги по этой заявке повторно.

В торгах на понижение с указанием даты торгов фаза принятия решения для покупателя длится до 17:00. Если до этого времени покупатель не принимает лидирующую оферту, то заявка на закупку деактивируется и исключается из каталога спроса. Чтобы провести торги повторно, покупателю придется разместить заявку на закупку заново.



МАРОССКАЯ БИРЖА  
ТОВАРНАЯ БИРЖА  
ТОРГОВЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ И  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Поиск по наименованию, номеру заявки, коду ТНВЭД

Создать заявку Войти

Каталог предложений Каталог спроса Импортзамещение Участникам Каталог товаров

### Заявки с товарами из каталога

Формируйте заявки на базе товаров из Каталога биржи или по штрихкоду GTIN и экономьте время!  
Заявки размещаются в каталоге предложений (спроса) автоматически.

Подробнее

Торги промышленными и потребительскими товарами

#### Как работать в ПК "Биржевые торги ППТ"

- 1 Получите ЭЦП
- 2 Аккредитуйтесь
- 3 Создавайте заявки
- 4 Совершайте сделки



## ЗАКУПКИ В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ

Наталья Шатова

Ведущий специалист управления  
торгов промышленными  
и потребительскими товарами БУТБ

### ЗАКАЗЧИКАМ

**Какие виды процедур закупок доступны на электронной торговой площадке [zakupki.butb.by](http://zakupki.butb.by) (ЭТП) и для каких целей они предназначены?**

На ЭТП заказчики проводят следующие виды закупок: электронный аукцион, открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двух-этапный конкурс, процедура запроса ценовых предложений (ЗЦП) и процедура закупки из одного источника (ЗОИ).

Для государственных закупок за бюджетные средства доступны все перечисленные виды, а для закупок за счет собственных средств – только электронный аукцион, открытый конкурс и процедура ЗЦП.

**Каким образом заказчик может определить начальную цену электронного аукциона?**

По государственным закупкам начальная цена в электронном аукционе определяется на основании предельной стоимости закупки.

Для закупок за счет собственных средств это можно сделать двумя способами:

- первый – установить в качестве начальной цены ориентировочную стоимость закупки;
- второй – определить начальную цену как наименьшую цену из предложений участников, допущенных к торгам.

Этот принцип необходимо указать в приглашении.

В случае применения преференциальной поправки начальная цена определяется с учетом применения такой поправки.



**Обязан ли заказчик применять преференциальную поправку и в каком размере?**

Условия применения префпоправки определены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 июня 2019 г. № 395 (при проведении госзакупок) и постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229\* (при закупках за счет собственных средств).

Они разнятся в зависимости от предмета закупки – товара (работы, услуги), в том числе в отношении подтверждающих документов. Такая информация является общей и ее необходимо конкретизировать при проведении конкретной процедуры закупки:

- при проведении процедуры государственной закупки может применяться префпоправка в размере 15 и 25%,
- при проведении закупки за счет собственных средств – только 15%.

\* С 11 июля 2026 г. порядок закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств будет регулироваться постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 7 апреля 2026 г. № 168.

# БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

Префпоправку применяют при проведении открытого конкурса, электронного аукциона, процедуры ЗЦП, а при проведении процедуры ЗОИ и биржевых торгов префпоправка не применяется.

## Может ли заказчик отменить процедуру закупки после ее размещения?

Да, заказчик вправе отменить процедуру закупки в целом либо в отношении отдельных лотов закупки в ходе ее проведения в случаях, установленных законодательством. Например, в случае отсутствия финансирования либо утраты необходимости приобретения товаров (работ, услуг).

Решение об отмене с указанием причины заказчик должен разместить на ЭТП.

## Что делать, если победитель процедуры закупки не подписал договор в установленный срок?

Если победитель уклонился от подписания договора, заказчик отклоняет его предложение и определяет победителем участника, сделавшего предпоследнюю ставку в торгах (при проведении электронного аукциона), или может определить победителем участника, занявшего второе место (при конкурсе или ЗЦП).

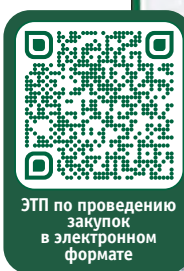
Также заказчик обязан направить информацию о таком поставщике в уполномоченный орган – Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (МАРТ) на включение его в список поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок либо в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам за счет собственных средств.

## Как провести закупку из одного источника на ЭТП и нужно ли за это платить?

Процедура ЗОИ на ЭТП включает в себя размещение заказчиком заявки на покупку, документов и (или) сведений поставщиками (подрядчиками, исполнителями), рассмотрение этих документов и (или) сведений и заключение договора. Только поставщик, которому направлен договор на подписание, оплачивает услугу оператора ЭТП в размере 0,1% от цены договора, но не более одной базовой величины.

Плата за услуги оператора не взимается, если предельная стоимость предмета государственной закупки не превышает 50 базовых величин.

№ лота / в ТМАС	Наименование закупки	Вид закупки	Дата публикации	Сумма, бел. рубль	Заказчик/организатор	Финансирование	Срок подачи предложений	Дата и время окончания	Состояние	Дата завершения закупки
103980	Амортизаторы для тракторов Беларуссия	закупка в рамках тендера	23.07.2023	49 500,00 руб.	ИПЦ СПР ИН, Ч.П. Александрова	Госзакупка	27.07.2023	27.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103985	Канцелярские принадлежности	закупка в рамках тендера	23.07.2023	2 308,30 руб.	Государственный информационный центр	Госзакупка	26.07.2023	26.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103987	Водит. костюмы для «Газели» (заказчик не указан)	выкуп	23.07.2023	467 917,17 руб.	ИП "Земельники"	Госзакупка	10.04.2023	10.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103988	ПЭЭЭ административного назначения (закупка на основе тендера)	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	49 500,00 руб.	КП "Государственный центр информации"	Госзакупка	27.07.2023	27.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103974	Тендеры	выкуп	23.07.2023	180 600,00 руб.	БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕДВИЖИМОСТНЫЙ РЕГИСТР	Госзакупка	04.04.2023	04.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103972	Стекла на ТМАС	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	2 308,30 руб.	Войсковая часть 2044	Госзакупка	26.07.2023	26.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103979	Запчасти для тракторов Беларуссия	закупка в рамках тендера	23.07.2023	64 819,60 руб.	Министерство сельского хозяйства Республики Беларусь	Госзакупка	23.07.2023	23.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103983	Мобильные компьютеры (сервис)	выкуп	23.07.2023	64 819,60 руб.	БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕДВИЖИМОСТНЫЙ РЕГИСТР	Госзакупка	04.04.2023	04.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103981	Таблетки	ЗОИ	23.07.2023	25 413,23 руб.	Валдайская государственная сельскохозяйственная академия	Госзакупка	01.04.2023	01.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103976	Мобильные телефоны	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	1 200,00 руб.	ИП "Сонет"	Госзакупка	30.07.2023	30.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103987	Мини-ПК	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	11 220,00 руб.	ИП "Центральная районная поликлиника Заветского района г.Минска"	Госзакупка	27.07.2023	27.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103968	Валенки, зимние и летние материалы для изготовления валенок ручной работы	выкуп	23.07.2023	14 084,02 руб.	ИП "Сельскохозяйственный производственный кооператив "Сельхоз"	Госзакупка	06.04.2023	06.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103975	ИП "Сельскохозяйственный производственный кооператив "Сельхоз"	выкуп	23.07.2023	9 348,00 руб.	ИП "Сельскохозяйственный производственный кооператив "Сельхоз"	Госзакупка	07.04.2023	07.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103971	Валенки ручной работы	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	289 468,68 руб.	ИП "Сельскохозяйственный производственный кооператив "Сельхоз"	Госзакупка	30.07.2023	30.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103970	Услуги по ремонту автомобилей	ЗОИ на ЭТП	23.07.2023	2 805,00 руб.	ИП "Сельскохозяйственный производственный кооператив "Сельхоз"	Госзакупка	29.07.2023	29.07.2023	Лот не приобретен / документ	
103973	Валенки	ЗОИ	23.07.2023	18 004,18 руб.	Валдайская государственная сельскохозяйственная академия	Госзакупка	01.04.2023	01.04.2023	Лот не приобретен / документ	
103977	Группы по ремонту автомобилей	выкуп	23.07.2023	341 000,00 руб.	ИП "Центральная районная поликлиника Заветского района г.Минска"	Госзакупка	06.04.2023	06.04.2023	Лот не приобретен / документ	





## ПОСТАВЩИКАМ

### Каков порядок аккредитации на ЭТП для участия в закупках?

Необходимо получить сертификат открытого ключа проверки электронной цифровой подписи (ЭЦП) у поставщиков услуг, определенных операторами электронных торговых площадок, либо в республиканском удостоверяющем центре Государственной системы управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи Республики Беларусь (ГосСУОК), либо в удостоверяющих центрах, аккредитованных в ГосСУОК, а затем сформировать на ЭТП заявление и договор для статуса участника, подписать их ЭЦП и направить бирже.

Биржа рассмотрит документы в течение трех рабочих дней и примет решение об аккредитации.

### Может ли поставщик подать предложение, если у него в данный момент нет денег на счете для оплаты услуг оператора ЭТП?

Да, поставщик может подать свое предложение, однако оплату услуги биржи необходимо внести до окончания срока подготовки и подачи предложения. Также доступна возможность внесения предоплаты.

При подаче предложения система резервирует необходимую сумму из средств поставщика, внесенных ранее в качестве предоплаты. Если средств недостаточно, предложение не будет зарегистрировано.

Нерезидентам рекомендуется вносить плату минимум за 3 рабочих дня до окончания срока подачи.

### Что такое аукционное (конкурсное) обеспечение и в каком виде его можно предоставить?

Это гарантия исполнения поставщиком его обязательств, если он, к примеру, по какой-то причине решит уклониться от подписания договора. Обеспечение можно предоставить в виде банковской гарантии (на бумаге или электронной) или путем перечисления денежных средств



на счет биржи. Размер обеспечения не может превышать 5% от стоимости закупки.

### Может ли поставщик обжаловать действия заказчика, если считает, что его права были нарушены?

Да, конечно. Если нарушаются права и законные интересы поставщика, он вправе обратиться с заявлением к заказчику либо подать жалобу в уполномоченный орган – МАРТ.

При проведении государственных закупок (электронный аукцион, конкурс, ЗЦП) заявление и жалоба подаются через интерфейс ЭТП. При этом важно соблюсти сроки.

Подача заявления не приостанавливает процедуру закупки. В ситуации, когда поставщик понимает, что не успевает получить ответ и совершить необходимое ему действие, он делает выбор в пользу обжалования в МАРТ. У поставщика также есть возможность защиты в судебном порядке.

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ ИМУЩЕСТВОМ



**Наталья Лапацкая**

Ведущий специалист управления  
торгов промышленными  
и потребительскими товарами БУТБ

### **Какие объекты имущества наиболее востребованы и что влияет на уровень спроса?**

На сегодняшний день самыми востребованными позициями на торгах являются свободные жилые дома и участки под застройку, а также права на заключение договоров аренды недвижимости. Кроме того, устойчивый интерес наблюдается к заброшенным или неэксплуатируемым постройкам, в частности, к комплексам бывших лагерей отдыха и турбаз, складским помещениям, гаражам, офисным и заводским корпусам. Не отстают по популярности и подержанные транспортные средства: легковые автомобили, грузовики и трактора.

Активность покупателей напрямую зависит от ряда факторов. Прежде всего, это время года, местоположение объекта и удобство подъезда к нему. Немаловажную роль играют техническое состояние строений, наличие рядом магазинов, дорог и другой инфраструктуры и, разумеется, цена.

Торги обычно стартуют с цены, по которой продавец готов отдать свое имущество, но если лот не находит покупателя, стоимость поэтапно снижается. Нередко к концу года нераспроданное имущество уходит по минимальной ставке – за одну базовую величину, но с условием, что покупатель выполнит определенные обязательства.

### **Для каких объектов сложнее всего найти покупателя?**

Какой-то отдельной категории «сложнопродаваемых объектов» нет. Есть ряд факторов, которые снижают шансы объекта на покупку. Из нашего опыта основными причинами

### **ПРОДАВЦАМ**

#### **Как лучше заполнить карточку лота, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей?**

Чтобы карточка лота по продаже имущества обращала на себя внимание и была привлекательной для покупателей, она должна быть в первую очередь информативной, то есть содержать как можно больше полезных сведений, которые помогут принять решение – подавать заявку на участие в торгах или нет.

Поэтому мы настоятельно рекомендуем давать подробную характеристику предмета торгов, указывать его месторасположение, порядок осмотра и телефон, условия, связанные с дальнейшим использованием земельного участка и самого объекта, и обязательные условия продажи, если они есть.

Ну и, конечно же, нужно размещать как можно больше качественных фотографий реализуемого имущества, чтобы повысить заинтересованность со стороны потенциальных покупателей.



низкого спроса являются высокая стоимость, плохое состояние, отсутствие инфраструктуры и подключения к коммуникациям, географическая удаленность.

Какой именно из этих факторов имеет наибольшее значение? Тут снова же все индивидуально. Кого-то сразу отпугивает цена, кому-то не подходит локация, кого-то не устраивает наличие обременений и т.д.

### Как биржа содействует продаже имущества?

Очевидно, что чем больше потенциальных покупателей узнают о выставленном на торги лоте, тем выше вероятность реализовать его. Поэтому информирование играет ключевую роль. Для этого мы используем не только наши собственные каналы распространения информации, такие как сайт, социальные сети и мессенджеры, e-mail рассылка, но и стараемся

задействовать внешние информационные ресурсы.

В первую очередь это тематические интернет-порталы, посвященные недвижимости и автопрому, а также популярные новостные ресурсы и сайты информационных агентств. Это позволяет существенно расширить круг возможных участников электронных торгов и тем самым создать более благоприятные условия для продажи имущества.

## ПОКУПАТЕЛЯМ

### Зачем нужна электронная регистрация перед торгами и почему важно ее пройти?

Электронная регистрация – это заключительная предторговая процедура. На этом этапе участник получает порядковый номер и возможность ознакомиться с суммами затрат, которые он понесет в случае победы.

БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА  
ЭТП БУТЬ-ИМУЩЕСТВО

Имущество ▾ Неликвиды ▾ Пользователю ▾ Контакты

В Минске 25.03.2026 14:37

Регистрация Вход

### Площадка по реализации имущества и имущественных прав

Продажа государственного и частного имущества, включая здания, сооружения, транспортные средства, оборудование, земельные участки, права заключения договоров аренды и другие имущественные права. Покупателями могут выступать как резиденты, так и нерезиденты Республики Беларусь.

ЭТП «БУТЬ-Имущество»

Предмет торги ▾ Регион ▾ Организация ▾ Найти

<p>Приним заявок: до 17.04.2026</p> <p>Начальная цена: 783 215,17 BYN</p> <p>Здание бытового корпуса</p> <p>г. Брест</p> <p>Добавить лот в закладки</p>	<p>Приним заявок: до 23.04.2026</p> <p>Начальная цена: 4 001 034 BYN</p> <p>Производственный корпус № 4 средний блок</p> <p>г. Новополоцк Витебской области</p> <p>Добавить лот в закладки</p>	<p>Приним заявок: до 15.04.2026</p> <p>Начальная цена: 1 263 670 BYN</p> <p>Капитальное строение (здание проходной); капитальное строение с составными...</p> <p>Ивьевский район Гродненской области</p> <p>Добавить лот в закладки</p>	<p>Приним заявок: до 06.04.2026</p> <p>Начальная цена: 1 845,28 BYN</p> <p>Продажа права заключения договора аренды недвижимого имущества</p> <p>г. Витебск</p> <p>Добавить лот в закладки</p>
---	--	---	--

Кроме того, при регистрации участнику предоставляется информация о втором и последующих шагах торгов, размер которых устанавливается организатором в диапазоне от 5 до 15% от начальной стоимости лота и остается неизменным до конца торгов (размер первого шага сразу указывается в карточке лота и составляет 5% от его начальной стоимости).

Но, наверное, самое важное – это то, что если участник не пройдет электронную регистрацию, после старта торгов он не сможет принять в них участие и делать ставки.

### **Как быстро подобрать лот, отвечающий вашим требованиям?**

Для этого следует воспользоваться расширенной формой поиска, в которую, кроме строки по названию лота, также встроен ряд фильтров: местонахождение, начальная цена, наименование организатора (продавца), дата окончания приема заявлений, дата торгов и т.д.

Кроме того, можно значительно облегчить поиск, выбрав в рубрикаторе нужную категорию предметов торгов: недвижимость, земельные

участки, аренда, транспорт и спецтехника, станки и оборудование.

Также при желании можно подписаться на еженедельную рассылку по выставленным лотам.

### **Что делать, если стоимость интересующего лота выходит за рамки вашего бюджета?**

Если вы видите, что стоимость желаемого лота превышает ваш бюджет, важно не поддаваться азарту и вовремя остановиться, ведь победителем признается тот, кто сделал последнюю ставку, и истекли 10 минут для внесения следующей ставки. Но вообще лучше заранее определить для себя определенный лимит.

Кстати, для таких случаев на ЭТП «БУТБ-Имущество» предусмотрена функция **«стоп-приказ»**. С ее помощью можно сделать так, чтобы во время электронных торгов предложения о цене лота вносились автоматически до тех пор, пока не будет достигнуто установленное вами предельное значение. Таким образом торговая система поможет вам остаться в пределах своих финансовых возможностей.

Если же приглянувшийся вам лот изначально стоит больше, чем вы можете себе позволить, имеет смысл рассмотреть возможность участия в торгах как **«консолидированный участник»**, объединив ваш капитал с капиталом других желающих приобрести данное имущество.

### **Как избежать «неприятных сюрпризов» после победы в торгах?**

Прежде чем участвовать в электронных торгах, необходимо тщательно ознакомиться с документацией на выставленный лот и по возможности выехать на место с целью осмотра лота и его технического состояния, чтобы в дальнейшем не было претензий.

Кроме того, обязательно ознакомьтесь с условиями и порядком проведения электронных торгов, сроками оплаты и штрафными санкциями, а также изучите проект договора купли-продажи имущества и учтите все возможные расходы, чтобы реально оценить свои финансовые возможности.



## БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ РАБОТАМИ И УСЛУГАМИ

Александр Мороз

Ведущий биржевой маклер  
управления торгов перспективными  
биржевыми товарами БУТБ

### ЗАКАЗЧИКАМ

**На основе каких алгоритмов могут проводиться биржевые торги работами и услугами и в чем их основное отличие?**

Предусмотрены два алгоритма:

- «*торги на понижение со сроком действия заявки*» – для закупок до 1 000 базовых величин,
- «*торги на понижение с указанием даты торгов*» – для закупок на любую сумму.

В первом случае торги можно провести через 24 часа после размещения заявки на покупку, если есть хотя бы одно подходящее заказчику предложение исполнителя, а во втором – еще на этапе создания заявки на покупку назначается конкретная дата торгов и срок для приема предложений.

**Может ли заказчик установить минимальную стоимость, ниже которой предложения исполнителей не будут рассматриваться?**

Да, при заполнении заявки на покупку по варианту «торги по стоимости» заказчик может указать «предельно минимальную стоимость предложения». В этом случае система будет автоматически отклонять заявки или встречные оферты с ценой ниже установленного порога.

**Что делать заказчику, если в торгах по его заявке участвуют исполнители с разными ставками НДС или вообще без НДС?**

Заказчик вправе сформировать оферту и проводить торги по стоимости без учета НДС. Для этого нужно до направления оферты уведомить маклера, который оповестит всех исполнителей о необходимости указывать стоимость в своих встречных офертах без НДС. Биржа сама



скорректирует итоговую стоимость с учетом ставки НДС победителя.

**Возможно ли проведение торгов, если предложение поступило только от одного исполнителя?**

По общему правилу для торгов с указанием даты требуется не менее двух исполнителей. Однако заказчик может изначально проставить в своей заявке на покупку отметку о возможности совершения сделки с единственным исполнителем. Тогда торги состоятся и при наличии только одного участника.

**Сколько времени есть у заказчика, чтобы акцептовать лучшее предложение после завершения активной фазы торгов?**

После активной фазы торгов, до 12:00, наступает фаза принятия решения, которая длится 10 календарных дней. В течение этого периода заказчик должен решить, будет он акцептовывать лидирующую встречную оферту или нет.

Фаза принятия решения может завершиться досрочно, если заказчик акцептует оферту раньше, чем истекнут предусмотренные регламентом 10 календарных дней.

## ИСПОЛНИТЕЛЯМ

### В чем разница между вариантами торгов «по цене» и «по стоимости»?

При варианте «по цене» изменяется цена за единицу работы или услуги, а общая стоимость пересчитывается автоматически. При варианте «по стоимости» изменяется только итоговая стоимость всего лота.

Какой из двух вариантов будет применяться, указывает заказчик в своей заявке на покупку.

### Может ли исполнитель подать несколько заявок на продажу в ответ на одну заявку заказчика?

Да, конечно. В обоих алгоритмах торгов – как со сроком действия, так и с указанием даты – исполнитель имеет возможность предложить заказчику для рассмотрения несколько своих заявок на продажу по одному лоту.

### Когда и как исполнитель узнает, что его встречная oferta является лучшей на данный момент?

В закрытом периоде активной фазы торгов, с 11:30 до 12:00, информация о ценах других участников скрыта. После 12:00 заказчик автоматически получает доступ к лучшей встречной offerте, тогда как исполнителю необходимо самостоятельно зайти в систему и проверить, является ли его встречная oferta лидирующей.

### Если встречная oferta одного из исполнителей стала лидирующей, какие документы и в какой срок он обязан предоставить?

Исполнителю необходимо не позднее 17:00 рабочего дня, следующего за днем торгов, прикрепить к своей встречной offerте файл с документами, подтверждающими расчет стоимости работ и услуг.

При этом нужно иметь в виду, что итоговая стоимость в этих документах может быть ниже той, которую исполнитель указал в своей встречной offerте.

### Что делать, если заказчик указал в своей offerте стоимость без НДС, а исполнитель применяет иную ставку?

В этом случае исполнитель тоже должен сформировать свою встречную offerту с указанием стоимости без учета НДС. Биржа автоматически скорректирует итоговую стоимость с учетом ставки НДС исполнителя при подведении итогов.

### Может ли исполнитель отказаться от сделки, если его не устраивают условия в offerте заказчика?

Да, исполнитель имеет право отклонить offerту заказчика. Для этого исполнителю нужно в интерфейсе торговой системы отметить условия, с которыми он не согласен. Это могут быть, например, сроки или условия оплаты. Тогда offerта не будет акцептована.



РАБОТЫ И УСЛУГИ  
БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

Поиск по наименованию, номеру заявки, коду ОКРБ

Создать заявку Войти

Каталог предложений Каталог спроса Участникам

**Биржевые торги работами и услугами**  
Гарантируют эффективное взаимодействие заказчиков и исполнителей

**Как участвовать в биржевых торгах работами и услугами**

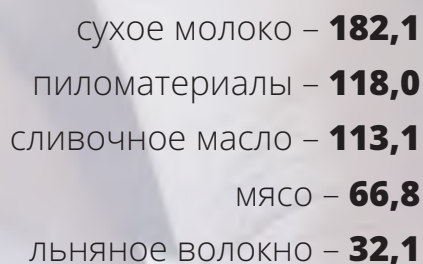
- 1** Получите ЭЦП  
Получите ЭЦП для прохождения аккредитации
- 2** Аккредитуйтесь  
Аккредитуйтесь для получения статуса участника биржевых торгов
- 3** Создавайте заявки  
Создавайте свои заявки на продажу или покупку
- 4** Совершайте сделки  
Участвуйте в торгах и совершайте сделки



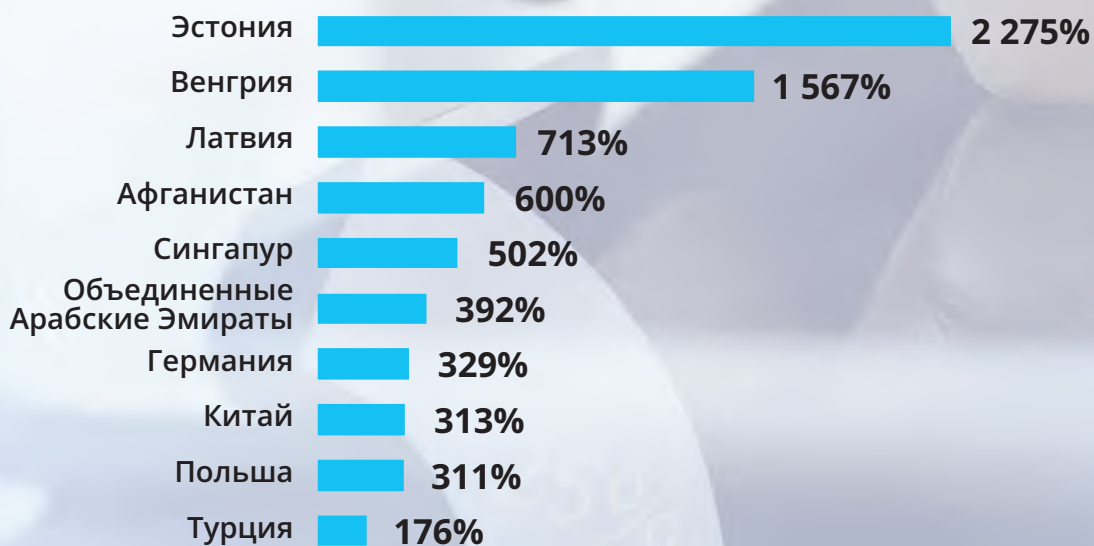
## Крупнейшие рынки сбыта белорусских товаров в I квартале 2026 г. млн USD



## Самые востребованные белорусские товары за рубежом в I квартале 2026 г. млн USD



## Страны – лидеры по темпу роста объемов сделок в I квартале 2026 г. (в USD по сравнению с IV кварталом 2025 г.)



# МАТЕМАТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ



Владимир Майоров

Генеральный директор  
ОАО «Газпром трансгаз Беларусь»



О биржевых торгах промышленными и потребительскими товарами сегодня знают, наверное, все предприятия, закупочная деятельность которых регулируется постановлением Совета Министров № 229. Площадка импортозамещения, «белорусская Alibaba», биржевой B2B-маркетплейс... Как только ни называли эту торговую платформу БУТБ в зависимости от задач, которые нужно было решать с ее помощью.

Тем не менее принципы работы, основные функции и преимущества остались неизменными с самого первого дня ее запуска в эксплуатацию. Это по-прежнему гибкий и эффективный инструмент закупок, позволяющий в строгом соответствии с действующим законодательством осуществлять закупки за счет собственных средств, и нейминг на это никоим образом не влияет.



**В**ладимир Владимирович, учитывая, что ваше предприятие является одним из самых активных участников торгов ППТ как в прошлом, так и в текущем году, можно предположить, что схема закупок через биржу вам прекрасно знакома. В чем заключается главная ценность площадки ППТ непосредственно для вас? Для каких целей вы ее применяете?

Действительно, Белорусская универсальная товарная биржа на сегодняшний день, наверное, основная электронная торговая B2B-площадка Беларуси. Она позволяет максимально оперативно, удобно и с высокой экономической эффективностью, прежде всего за счет значительной концентрации предложения товаров, удовлетворять потребность заказчиков при проведении как дорогостоящих, так и сравнительно дешевых закупок. Вне зависимости от стоимости предмета закупки обеспечивается ее квалифицированное и оперативное сопровождение маклерами биржи, что способствует успешной реализации закупочных процедур.

Являясь активным участником закупок в секции ППТ, не можем не отметить наличие на площадке широкого ассортимента востребованной нашим предприятием продукции, что на фоне гибкости внедренных биржей торговых инструментов способствует оперативному удовлетворению потребностей ОАО «Газпром трансгаз Беларусь».

Наши трейдеры отмечают удобный и интуитивно понятный интерфейс площадки, простоту размещения заявок и возможность их оператив-

ной корректировки, гибкий механизм организации торгов, удобство процедуры заключения и регистрации договоров, а также действенные механизмы обеспечения исполнения обязательств по сделкам. Совокупность всех этих факторов делает закупки в секции ППТ максимально эффективными и полностью отвечающими интересам предприятия.

Если говорить о наших целях применения торговой площадки, то цель одна, и она простая – оперативная и экономически эффективная закупка широкого ассортимента продукции в высококонкурентной среде.

**По вашему мнению, закупки какого объема целесообразно проводить на торгах ППТ? Некоторые считают, что эта площадка больше «заточена» под мелкие закупки для оперативного удовлетворения потребности в тех или иных товарно-материальных ценностях. Так ли это на самом деле?**

Нельзя не согласиться с тем, что отдельные покупатели не вполне серьезно относятся к закупкам в секции ППТ, рассматривая площадку как ориентированную исключительно на закупки на небольшие суммы. Ведь для многих сфера закупок и по сей день ассоциируется с «классическими» конкурсными процедурами, публикацией закупочной документации, принятием коллегиальных решений и т.д.

Однако практика ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» показала, что мы можем успешно использовать торги ППТ для проведения как крупных централизованных закупок в интересах



## СЛОВО БИЗНЕСУ

всего предприятия, имеющего в своем составе 18 филиалов, расположенных по всей Беларуси, так и закупки на малые суммы в интересах отдельных структурных подразделений. При этом особой разницы в трудозатратах на проведение той или иной биржевой закупки нет.

С дальнейшим распространением цифровых технологий и внедрением элементов искусственного интеллекта в закупочную деятельность становится очевидным, что завтрашний день закупок именно за маркетплейсами формата B2B, то есть вся отрасль идет по пути, который уже давно выбрала для себя биржевая секция ППТ.

**Давайте немного пофилософствуем. Какая закупка является для вас эффективной? По каким критериям вы определяете степень эффективности закупок и отвечаете ли им закупки через площадку ППТ?**

Я бы отнес это, скорее, не к философии, а к математике. Эффективность закупки в первую очередь определяется итоговой стоимостью приобретаемого товара. Этому в значительной степени способствует **высокий уровень конкуренции** на биржевой площадке.

Второй немаловажный аспект – **трудозатраты персонала**, непосредственно задействованного в осуществлении закупки: изучить возможности рынка по предмету закупки, определить оптимальную стоимость начала торгов, провести саму процедуру закупки, заключить договор и обеспечить его исполнение. Биржа позволяет сократить временные затраты по каждой из названных процедур и реализовать значительный объем задач, не выходя из своего кабинета.

Третье – **минимизация рисков экономической безопасности**, чему способствует проверка надежности контрагентов, осуществляемая службой безопасности биржи, и весьма действенный инструмент обеспечения исполнения договорных обязательств в виде биржевого арбитража.

Можно еще отметить такие сопутствующие факторы эффективности, как удобство и простота регистрации трейдеров на площадке, широкий спектр возможностей по обучению биржевым торгам (как самостоятельно посредством



материалов, размещенных на сайте биржи, так и через различные обучающие курсы, семинары и программы, организуемые Центром биржевого образования БУТБ), высокую степень квалифицированной поддержки участников биржевой торговли специалистами биржи и мн. др.

К слову, именно высокими показателями эффективности во многом обусловлена динамика использования биржевых торгов в качестве инструмента закупки. И если еще совсем недавно, в 2023 г., наше предприятие лишь «присматривалось» к бирже, организовав на торгах единичные пробные закупки, то на сегодняшний день до четверти всего объема потребности вкупаемых материально-технических ресурсах размещается на площадке ППТ.

На фоне достигнутых результатов мы ставим перед собой задачу дальнейшего наращивания доли закупок, осуществляемых на БУТБ. За истекшие два года мы в 4 раза увеличили количество аккредитованных на бирже трейдеров, а для последующего тиражирования их накопленного опыта и компетенций на базе нашего предприятия в настоящее время организуется **Корпоративный центр биржевых торгов**, где под контролем и руководством наиболее опытных трейдеров практический опыт биржевых торгов получают работники филиалов ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» по всей стране.

Для нас это абсолютно уникальный и инновационный с точки зрения организационной модели опыт, который позволяет расширить





применение инструментов биржевых закупок, тем самым обеспечивая требуемый в современных условиях уровень оперативности и прозрачности закупочной деятельности.

**Несмотря на то что экономика нашей страны в целом адаптировалась к работе в условиях санкций, вопрос импортозамещения все еще актуален. Как торги ППТ способствуют поиску поставщиков нужных вам товаров, в том числе за рубежом?**

Нарушение привычных логистических цепочек поставки востребованных материально-технических ресурсов, а также уход с белорусского и российского рынков специализированных производителей и поставщиков товаров и сервисных услуг – все это, несомненно, заставило нас оперативно перестраивать работу. Являясь предприятием газотранспортной отрасли, ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» традиционно ориентировано на закупки основного технологического оборудования на российском рынке. Вместе с тем можно без сомнений констатировать, что многие товарные позиции сегодня импортозамещены предприятиями Республики Беларусь и достаточно широко представлены на площадке ППТ.

Здесь следует отметить, что мы постоянно ведем работу по расширению присутствия предприятий-поставщиков из Российской Федерации на торгах ППТ, и на сегодняшний день мы видим практические результаты наших усилий в виде успешно совершенных биржевых сделок.

**Какие дополнительные функции вы хотели бы видеть на площадке ППТ? Каких инструментов вам, возможно, не хватает**

**для повышения экономического эффекта от участия в торгах?**

Наиболее актуальными вопросами для нас, как и, наверное, для многих субъектов хозяйствования, является развитие сервисов по изучению и анализу рыночных цен закупаемых товаров, необходимых для установления оптимальных начальных (максимальных) цен проводимых торгов. Дело в том, что, как правило, порядка 70% рабочего времени закупщика занимает анализ рынка с целью формирования релевантной начальной цены проводимой закупочной процедуры. Мы полагаем, что биржа – это как раз та платформа, которая имеет возможность автоматизировать данный процесс на основе использования искусственного интеллекта и накопленного массива статистической информации о сложившемся уровне цен в форме биржевых котировок и ретроспективных данных о состоявшихся закупках.

Заслуживает внимания и перспектива использования биржи в качестве площадки для автоматизированного обмена информацией между крупными участниками рынка для формирования и поддержания в актуальном состоянии унифицированных каталогов продукции. Это позволило бы уйти от проблем некорректного формирования заявок, содержащих излишние, необоснованные или вообще некорректные требования к предмету закупки.

Кроме того, несомненный интерес представляет дальнейшее совершенствование механизмов так называемых «малых закупок» через увеличение степени их цифровизации. Здесь имеется в виду максимальное приближение процесса закупки к формату популярных маркетплейсов, только для юридических лиц.

**Как руководитель предприятия, являющегося активным пользователем площадки ППТ, какой совет вы дали бы коллегам?**

Участковать в торгах! Не бояться внедрять на предприятии новые современные механизмы закупочной деятельности, совершенствовать навыки закупочного персонала.

Такого рода инвестиции всегда окупаются!



# СОТРУДНИЧЕСТВО, КОТОРОЕ ХОЧЕТСЯ ПРОДОЛЖАТЬ



Сергей Саковец

Первый заместитель генерального  
директора УП «Белмедтехника»





**Сергей Николаевич, не знаю, помните вы или нет, но ровно 10 лет назад, в 2016 г., вы уже давали развернутое интервью для нашего журнала по теме закупок. Тогда вы очень положительно отзывались в целом о переводе своей закупочной деятельности в электронный формат и непосредственно о бирже как операторе электронной торговой площадки. Не изменилось ли ваше мнение за это время? Продолжает ли биржа оправдывать ваше доверие и ожидания? Ведь, согласитесь, «держать марку» в течение стольких лет не самая легкая задача...**

Спасибо, что напомнили. В то время это было только начало проведения закупок в электронном формате, а вот сегодня даже представить сложно, как раньше проводили закупки дорогостоящих медицинских изделий без применения электронного формата.

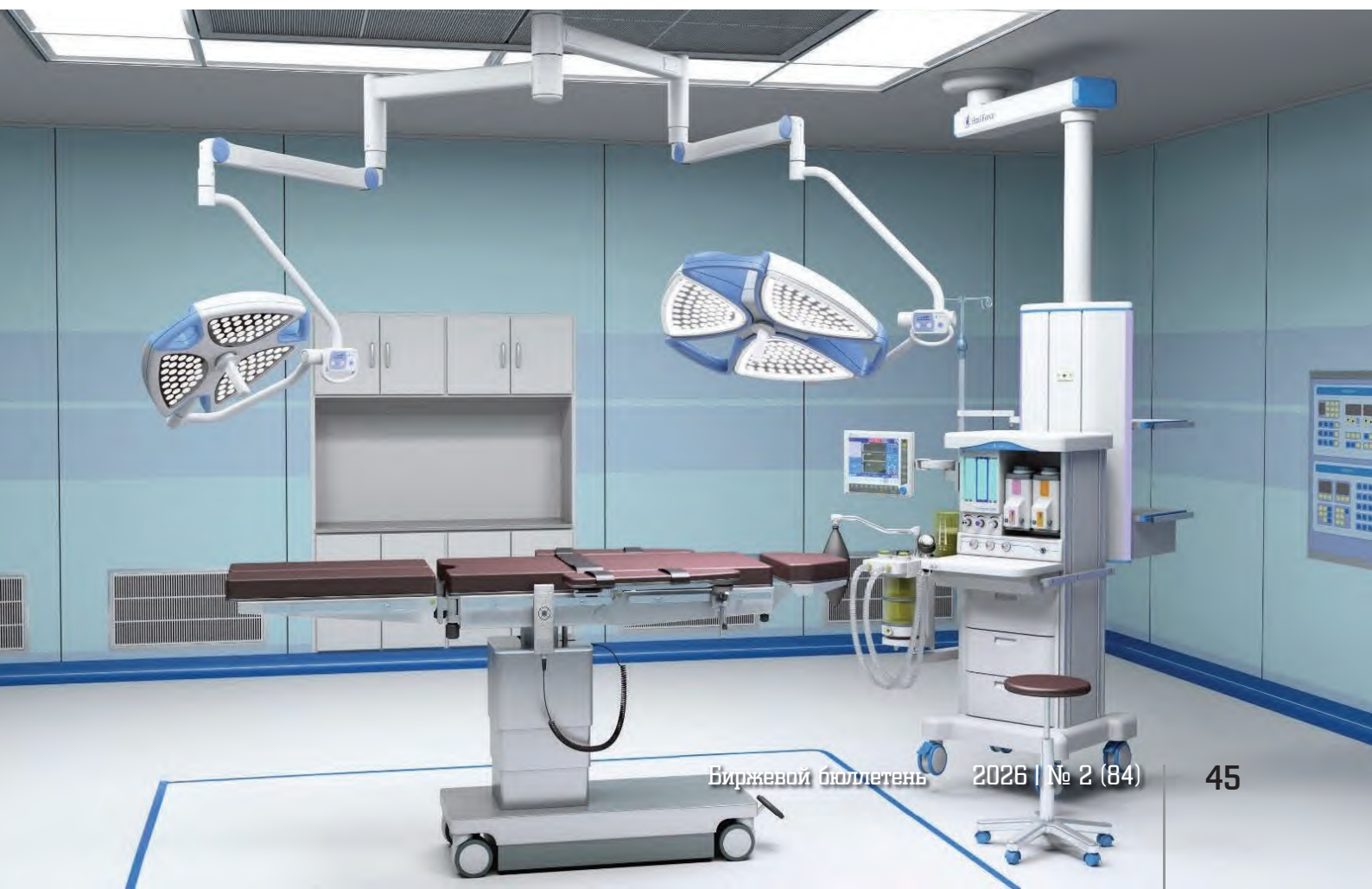
Как и в предыдущем интервью, по-прежнему только положительные впечатления от проведения электронных аукционов на электронной

торговой площадке Белорусской универсальной товарной биржи. К тому же с августа 2025 г. мы начали проводить на ЭТП закупки из одного источника. Результатами применения этой закупочной процедуры мы тоже очень довольны.

Особенно хочется отметить, что функционал ЭТП для проведения закупки из одного источника полностью удовлетворяет требованиям организатора, в том числе наличием возможности осуществления этапа переговоров по снижению стоимости.

**Расширился ли за последние годы перечень товаров, которые ваше предприятие приобретает на ЭТП биржи? На какие товарные группы приходятся наибольшие объемы закупок?**

Фактически нет. Перечень медицинских изделий, закупаемых учреждениями здравоохранения с привлечением организаторов – УП «Белмедтехника» и наших дочерних предприятий, на протяжении длительного времени почти не меняется.



## СЛОВО БИЗНЕСУ

Что касается второй части вопроса, то ввиду широкого ассортимента приобретаемой нами продукции затруднительно выделить какие-либо товарные группы с наибольшим объемом. Достаточно сказать, что все закупки изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляются нами через ЭТП. Единственное исключение сейчас составляют запасные части к медицинскому оборудованию. Однако вполне возможно, что в последующем и эти «срочные» закупки мы переведем на ЭТП.

**Есть ли какие-то особенности проведения закупок для специфических медицинских товаров, таких как высокотехнологичное оборудование, изделия с ограниченным сроком годности или требующие особых условий хранения и транспортировки?**

Да, конечно. При проведении закупок применяются разные аукционные документы, разработанные под определенные группы медицинских изделий, такие как рентгеновское оборудование; оборудование, включающее в себя высокочастотные генераторы; оборудование, относящееся к средствам измерения; источники ионизирующего излучения.

Кроме того, совсем в другой редакции требуется документация для приобретения изделий меди-



цинского назначения со сроком годности или стерильности, медицинских инструментов и т.д.

**Какие виды процедур закупок вы применяете чаще всего? Чем это обусловлено?**

Учитывая объемы приобретаемых медицинских изделий, основной вид применяемой процедуры для нас – электронный аукцион, а в слу-





чае признания его несостоявшимся – закупка из одного источника, но опять же в электронном формате и через ЭТП биржи.

**Наверное, не стоит объяснять, что главная цель проведения любой закупки в электронном формате – это не только обеспечить ее прозрачность, но и сэкономить, причем в сфере медицины это могут быть весьма крупные суммы. Приведите, пожалуйста, хотя бы пару примеров, когда благодаря ЭТП вы смогли осуществить закупку значительно дешевле, чем изначально рассчитывали.**

Здесь все зависит, конечно, от разных факторов и размер окончательного снижения при одинаковых обстоятельствах может отличаться, но действительно при проведении электронных аукционов имеют место случаи существенного снижения стоимости.

Вот несколько показательных примеров:

- Закупка «Линейные ускорители» (2 комплекта) – была установлена предельная стоимость 22,123 млн BYN, а стоимость договора по результатам торгов составила 18,959 млн BYN.
- Закупка «Протезы сосудистые и приложения для сердечно-сосудистой хирургии» –

предельная стоимость была в размере 951,3 тыс. BYN, а стоимость договора снизилась до 724,9 тыс. BYN.

- Закупка «Стенты коронарные с медикаментозным покрытием» – предельная стоимость была установлена на уровне 12,152 млн BYN, а стоимость договора по результатам торгов составила 10,500 млн BYN.

**Поделитесь, пожалуйста, своими планами на будущее в отношении использования биржевой ЭТП. Какой потенциал вы видите для дальнейшего развития и оптимизации закупочных процедур с помощью инструментов, которые предлагает БУТБ? Что нужно сделать бирже, чтобы удержать ваше предприятие в числе клиентов еще как минимум 10 лет?**

Сейчас можно с уверенностью говорить, что УП «Белмедтехника» и наши дочерние предприятия будут и дальше проводить закупки с применением ЭТП биржи.

Считаем, что улучшения и изменения, внедряемые на площадке, позволяют с оптимизмом смотреть на наше дальнейшее сотрудничество с БУТБ. У нас налажена хорошая обратная связь и биржа оперативно реагирует на все возникающие вопросы.



# К МАСШТАБИРОВАНИЮ ГОТОВЫ



**Андрей Борисов**

Начальник отдела капитального  
строительства  
РУП «Белмедпрепараты»





**Прежде всего, хотелось бы поблагодарить вас за доверие к биржевой площадке. Ваше предприятие стало одним из первых заказчиков работ и услуг в сфере строительства на нашей электронной платформе. Разумеется, быть первопроходцем всегда непросто, но с вашей стороны, насколько я понимаю, это было тщательно взвешенное и осознанное решение. Какие факторы на него повлияли? В чем видите основные преимущества площадки «Работы и услуги» для заказчиков?**

Благодарим за добрые слова! Действительно, решение стать «первопроходцем» было продиктовано желанием перевести строительные закупки в современный цифровой формат.

Если выделять ключевые преимущества, которые мы отмечаем для заказчиков, то, во-первых, это прозрачная конкуренция, при которой все участники видят единые правила игры.

Во-вторых, экономия времени при подготовке заявки на покупку и выборе победителя.

В-третьих, возможность в реальном времени сравнивать предложения и принимать те самые «взвешенные решения». Уверены, что за таким форматом будущее строительной отрасли.

**Какие виды работ и услуг вы уже заказывали через площадку? Довольны ли полученными результатами?**

В течение февраля-марта мы провели через БУТБ ряд процедур закупок по выбору подрядной организации для разработки проектной документации, а также по выбору исполнителей для устройства систем пожарной сигнализации в существующих зданиях. По всем этим процедурам мы успешно вышли на подписание договоров. Результатами полностью довольны: процесс прошел прозрачно, а выбранные подрядчики соответствовали заявленным требованиям.

**Опишите, пожалуйста, как организован процесс закупки работ и услуг внутри вашего предприятия. Как формируется техническое задание? Кто отвечает за рассмотрение и отбор предложений потенциальных исполнителей?**





Процесс закупок за счет собственных средств на нашем предприятии строго регламентирован: мы опираемся на требования постановления Совмина № 229 и наши внутренние ЛНПА. Это четко структурированная процедура, которую можно разделить на несколько этапов.

Все начинается с получения комплекта разрешительной документации и разработки проекта. На их основе ответственный исполнитель исходя из ориентировочной стоимости определяет вид закупки и готовит конкурсную документацию.



Далее рассылается приглашение потенциальным участникам процедуры закупки. Здесь мы используем два подхода: либо адресную рассылку, либо размещение закупки на открытых площадках в сети Интернет.

При адресной рассылке мы приглашаем компании, которые уже подтвердили свою квалификацию и ранее направляли нам предложения о сотрудничестве. У такого метода есть ограничение – мы видим только часть рынка предложений, но это позволяет работать с проверенными игроками.

При размещении заказа в Интернете круг участников ничем не ограничен. Это создает высокую конкуренцию, что в итоге дает нам максимально выгодную цену по договору. У данного метода также есть недостаток – это время, которое уходит на подготовку конкурсных документов.

В зависимости от вида процедуры закупки за выбор победителя отвечает или конкурсная комиссия, если речь идет о крупных и значимых объектах, или организация-исполнитель и ее руководитель, если стоимость закупки не превышает установленный лимит.

**Как вы оцениваете уровень конкуренции среди исполнителей на площадке «Работы и услуги»? Удастся ли находить новых квалифицированных исполнителей благодаря этой платформе?**

Если оценивать уровень конкуренции на площадке «Работы и услуги» при закупке в строительстве, то я бы назвал его удовлетворительным. И это вполне нормально, учитывая, что платформа начала полноценно работать совсем недавно.

Для нас это рабочий инструмент, который позволяет проводить закупку в режиме реального времени. При этом все участники находятся в равных условиях, что полностью исключает возможность скрытых манипуляций и создает здоровую среду. Здесь побеждает действительно сильнейшее предложение.

Удастся ли находить новых квалифицированных исполнителей? Однозначно да. Платформа снимает барьеры, и мы видим в торгах новых игроков, о которых не знали ранее.



**Расскажите о практических аспектах работы с площадкой. Насколько удобен ее функционал? Что можно было бы добавить, оптимизировать или улучшить?**

Закупки строительных работ и услуг в секции «Работы и услуги» – направление относительно новое и я вижу в нем огромный потенциал, который сейчас находится в стадии активного роста.

Из функционала, пожалуй, крайне полезно было бы иметь возможность заключать договор со вторым участником, если победитель по каким-то причинам отказался от заключения сделки. Сейчас приходится инициировать повторную процедуру, а это потеря времени.

Также не мешало бы проработать механизм ответственности участников за отказ от сделки. Это заставит исполнителей подходить к своим предложениям более взвешенно.

Кроме того, внутри системы я бы выделил строительные услуги в отдельную секцию. Сейчас они находятся в общем потоке с транспортными услугами, что создает лишний «шум». Специализированная секция упростила бы навигацию и нам, и подрядчикам.

Резюмирую: основы заложены правильно, но сейчас важно работать над привлечением новых участников и точно донстроить функционал под реалии строительной отрасли.

**С учетом положительного опыта использования площадки планируете ли вы расширять перечень работ и услуг, закупаемых на биржевых торгах? Что переведете на биржу в первую очередь?**

Наш опыт работы с БУТБ однозначно положительный, и мы уже сегодня закупаем на бирже работы по разработке проектной документации, отдельные виды строительно-монтажных работ. В планах расширение закупок услуг на осуществление технического надзора за строительством, геодезических изысканий, обследовательских работ.

Мы рассчитываем, что ограничения проведения закупок работ по кодам ОКРБ будут постепенно сниматься. Наш главный запрос как заказчика – возможность закупать через биржу не только локальные услуги, но и весь комплекс работ по строительству зданий и сооружений.

Мы понимаем, что расширение перечня – это вопрос долгосрочной перспективы, однако уверены, что такая трансформация даст отрасли ту прозрачность и скорость, которых критически не хватает при реализации крупных строительных проектов. И мы к этому масштабированию полностью готовы.



# ИНТУИТИВНО И ЭФФЕКТИВНО

Ольга Юшковская

Заместитель начальника  
управления по распоряжению  
государственным имуществом  
комитета «Витебскобл имущество»

**К**омитет государственного имущества Витебского облисполкома сотрудничает с площадкой «БУТЬ-Имущество» с самого начала – в мае этого года будет 10 лет. Комитет организовал уже около 1 700 электронных аукционов и, надеемся, темп не будет снижаться. Какие инструменты площадки имеют для вас первостепенное значение?

Взаимодействие с любой онлайн-платформой осуществляется через пользовательский интерфейс, поэтому от дизайна этого элемента и его продуманности в значительной мере зависит «юзабилити» всего программного продукта.

У электронной торговой площадки «БУТЬ-Имущество» удобный и интуитивно понятный **интерфейс**, который позволяет легко ориентироваться в системе даже новичкам.

Вся информация по непроданному имуществу хранится в структурированном **архиве**, что существенно сокращает время выставления объектов на повторные торги за счет быстрого доступа к уже готовым карточкам лотов и документам.

Особенно нравится, что своевременно приходят **уведомления** о регистрации участников на торги и об итогах торгов, что позволяет держать руку на пульсе и не пропускать ключевые этапы продаж.



Для участников торгов предусмотрена полезная функция **«стоп-приказ»**, которая автоматизирует процесс торга и исключает риск превышения максимальной суммы, которую готов заплатить за имущество потенциальный покупатель.

**За время партнерства с биржей Витебскобл имущество выставил самые разные объекты: дома и гостиницы, школы и детские сады, клубы и библиотеки, ФАПы и бани, магазины и кафе, фермы и склады,**



**автозаправки и нефтехранилища, исторические усадьбы и монастыри – всего не перечислить. Какие категории вы можете отнести к самым важным? И почему доверяете их реализацию именно «БУТБ-Имущество»?**

Отчуждение имущества на электронных торгах является одним из главных направлений работы по вовлечению в хозяйственный оборот неиспользуемого государственного имущества, поэтому все категории объектов – от крупных производственных и складских комплексов до упомянутых вами бань и библиотек – важны в одинаковой степени.

Что касается второго вопроса, то здесь все очевидно. ЭТП «БУТБ-Имущество» широко известна в предпринимательских кругах и среди обычных граждан как на территории Беларуси, так и за ее пределами, что подтверждается стабильным ростом числа зарегистрированных пользователей и растущим интересом со стороны иностранных участников. Для потенциальных участников торгов интерфейс площадки логически структурирован и обычно не вызывает затруднений даже у тех, кто впервые сталкивается с процедурой электронных торгов.

К тому же при необходимости специалисты биржи всегда готовы прийти на помощь и оперативно проконсультировать по вопросам регистрации и участия в торгах.

**Поговорим о результатах. Насколько изменилось количество участников торгов, успешно реализованных лотов, сроки реализации и средняя цена продажи с приходом Витебскоблимуществва на биржевую ЭТП? Расширилась ли география покупателей благодаря онлайн-торгам? Какие необычные или рекордные торги вы можете вспомнить: самый дорогой лот, самая долгий аукцион, самый неожиданный покупатель?**

С приходом на ЭТП «БУТБ-Имущество» однозначно увеличилось количество участников торгов и расширилась их география, так как претендовать на покупку имущества начали представители бизнеса из других областей страны и граждане Российской Федерации. Также следует отметить рост интереса покупателей к историко-культурным ценностям. Раньше такие объекты не привлекали к себе столь пристальное внимание.

Ну а самое главное – это то, что благодаря онлайн-торгам появилась возможность продавать объекты с превышением начальной цены.

По второй части вашего вопроса могу привести несколько примеров действительно знаковых торгов.

Так, в декабре 2025 г. был продан последний неиспользуемый объект бывшей фабрики «КИМ» – ее главный производственный корпус.





Это был самый крупный из объектов фабрики площадью 10 700 м<sup>2</sup>. Ранее в том же году были проданы сразу три неиспользуемых корпуса этой фабрики общей площадью более 13 000 м<sup>2</sup>. Сумма продажи составила почти полмиллиона рублей.

В начале 2026 г. за одну базовую величину (45 BYN) продано здание бывшего монастыря XVIII в. в городе Глубокое. Говорят, что в нем на несколько дней останавливался французский

император Наполеон во время похода на Москву. Здание пристроено к собору Рождества Пресвятой Богородицы. Этот ансамбль является ярким примером архитектурной эпохи барокко в Беларуси. До этого Комитет госимущества Витебского облисполкома 19 раз безуспешно выставлял это здание на аукцион, но покупателей не находилось. Кстати, в прошлом году был продан еще один памятник архитектуры – монастырь бернардинцев в Дубровно.

Самым дорогим лотом стала производственная площадка по улице Октябрьской, 3 в Витебске. Цена продажи составила более 300 000 BYN.

Кроме того, нового собственника нашел неиспользовавшийся с 2018 г. детский оздоровительный лагерь «Восток», расположенный в 15 км от Витебска в живописном месте рядом с озером Белое. Лот продан в апреле 2025 г. витебской спортивной организации за 230 000 BYN.

**На ваш взгляд, насколько информация о торгах сегодня доступна для среднего и малого бизнеса и обычных граждан? Какие новые функции или сервисы вы бы хотели видеть на ЭТП «БУТЬ-Имущество» для повышения ее эффективности?**





Информация о торгах, размещаемая на ЭТП «БУТЬ-Имущество», достаточно широко доступна как для среднего и малого бизнеса, так и для обычных граждан. Это, безусловно, большой плюс. Да и в целом нужно отметить, что за годы работы площадка сделала огромный шаг вперед в плане интуитивности и «видимости».

Например, обновление интерфейса в 2022 г. было очень своевременным: информация об актуальных лотах теперь выведена на главную страницу, а система фильтров позволяет буквально за секунды составить «шорт-лист» и, скажем, найти земельный участок в конкретном

районе или здание детского сада в определенном городе. Это критически важно для малого бизнеса, где время собственника или наемного сотрудника является самым ценным ресурсом.

Иными словами, сегодня ЭТП «БУТЬ-Имущество» – это зрелый и эффективный инструмент, который помогает нам и другим организаторам торгов качественно выполнять свою работу. Собственно, это подтверждают и цифры: только в 2025 г. через площадку реализовано имущества на 30 млн BYN, а дополнительная выручка продавцов за счет повышения цены составила 12,3 млн BYN.



# ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

## Марат Зяббаров

Заместитель Премьер-министра –  
министр сельского хозяйства и продовольствия  
Республики Татарстан (Россия)

«Мы заинтересованы в углублении сотрудничества с Беларусью в биржевой сфере и готовы оказывать содействие в информировании татарстанского бизнеса о возможностях белорусской биржевой платформы. Судя по объемам сделок, биржевые торги являются востребованным инструментом у сельхозпредприятий Татарстана, а значит данное направление взаимодействия необходимо развивать и масштабировать».



## Михаил Гальцов

Старший вице-президент  
Вятской торгово-промышленной палаты (Россия)

«Считаю, что биржевые торги органично впишутся в экспортный инструментарий, доступный членам нашей палаты, многие из которых или уже поставляют свою продукцию в Беларусь, или планируют это делать в обозримом будущем. Организация сбыта через биржу имеет ряд преимуществ как в части охвата целевой аудитории потребителей, так и в части прозрачности и безопасности сделок. Поэтому мы готовы задействовать имеющиеся у нас ресурсы для повышения осведомленности Кировского бизнеса об особенностях участия в торгах на белорусской биржевой площадке».



## Виолетта Нашатырова

Генеральный директор  
Белорецкого металлургического комбината (Россия)

«Я придерживаюсь мнения, что продавать товар должен его непосредственный производитель, поскольку лучше него никто не знает специфических особенностей товара и его ключевых преимуществ для потребителя. Белорусский рынок очень интересен для БМК и мы хотели бы укрепить здесь свои позиции по таким направлениям, как стальные канаты, проволока, катанка, прутки, лента. Поэтому мы с радостью воспользуемся возможностью выйти на биржевые торги с нашей продукцией, чтобы получить доступ к ее основным покупателям в Беларуси».





### Наталья Рыженкова

Супруга Министра иностранных дел Республики Беларусь

«Биржа – это пространство энергии и развития, международных контактов и новых партнерств. Здесь рождаются идеи, укрепляется доверие, формируются перспективы. И именно эта созидательная динамика особенно созвучна теме нашей сегодняшней встречи [официальный прием по случаю Международного женского дня – Прим. ред.], ведь мы хотим представить Беларусь через особую призму – созидательную силу женщин, их таланты, мудрость, профессионализм и стремление к совершенству».



### Михаил Ковалев

Профессор экономического факультета БГУ (Беларусь)



«В век цифровой экономики, безусловно, сами заводы с помощью цифровых платформ закупок и продаж должны налаживать взаимодействие с внешним миром. Успех нашей Белорусской универсальной товарной биржи показывает, что такая цифровая платформа по закупкам и продажам должна быть на каждом большом заводе и он сам должен продвигать свою продукцию».



### Татьяна Изотова

Директор Центра поддержки экспорта Республики Башкортостан (Россия)

«Нисколько не сомневаюсь, что биржа откроет новые возможности для малого и среднего бизнеса Башкортостана не только по реализации, но и по закупкам товаров в Беларуси. Особенно это касается производителей импортозамещающей продукции, которые хотели бы поставлять свои товары белорусским потребителям, а также приобретать нужное им сырье и комплектующие в рамках проектов промышленной кооперации. Считаю, что в этом отношении у нас действительно широкое поле для взаимодействия».



### Валерия Антоненко

Руководитель Центра поддержки экспорта Удмуртской Республики (Россия)



«Биржа предоставляет удобную точку входа на рынок Беларуси и дает возможность производителям и потребителям товаров контактировать друг с другом без посредников. Поэтому для удмуртских предпринимателей это однозначно полезный механизм, который стоит взять на вооружение и попробовать применять его в дополнение к традиционным инструментам продаж».



# ВНЕ ЗОНЫ КОМФОРТА

## МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

В I квартале 2026 г. **мировой рынок стального проката** демонстрировал сложную и противоречивую динамику.

С одной стороны, статистика глобального производства фиксирует спад, особенно в Китае, а реальный спрос остается нестабильным. Так, по данным Всемирной ассоциации производителей стали (WSA), в январе-феврале 2026 г. объем производства в странах, подающих сведения для данной организации, снизился на 1,5% и составил 298,2 млн т.

С другой стороны, цены удерживаются от обвала благодаря ограничениям в предложении, росту издержек, в первую очередь логистических, и усилению протекционистской политики.

Таким образом, в рассматриваемом периоде ключевыми факторами, перекраивающими глобальные потоки, стали эскалация торговых войн, введение новых механизмов регулирования и адаптация цепочек поставок к новым геополитическим реалиям.

Главным событием I квартала 2026 г. стало резкое падение выплавки стали в начале года в **Китае**. По оценке WSA, объем производства в первые два месяца т.г. по сравнению с анало-

гичным прошлогодним показателем снизился на 3,6% и составил 160,3 млн т. Китайский рынок демонстрирует спад традиционных драйверов роста и ужесточение государственного регулирования, что приводит к сокращению производства и изменению структуры спроса.

Особенностью I квартала стало заметное расхождение в динамике потребления стали между секторами. Затяжной кризис на рынке недвижимости оказывает негативное влияние на уровень спроса на арматуру и прокат строительного назначения. В то же время обрабатывающая промышленность при поддержке государственных программ по стимулированию обновления оборудования и торговли потребительскими товарами демонстрирует рост.

Экспорт стальной продукции из Китая вследствие усиления антидемпинговых мер со стороны других стран в I квартале 2026 г. сократился более чем на 5%, однако снижение данного показателя компенсируется смещением акцента с экспорта сырья и полуфабрикатов на экспорт высокотехнологичной продукции: машин, оборудования, автомобилей и других готовых изделий.

По данным Shanghai Metals Market, экспортные котировки на арматуру в конце рассматриваемого периода находились на уровне



### Крупнейшие сделки в I квартале 2026 г.



#### Ферромolibден

(внутренний рынок)  
на сумму

**5,8** млн  
BYN  
(24.02.2026)



#### Уголь Д

(внутренний рынок)  
на сумму

**4,9** млн  
BYN  
(21.01.2026)



#### Стрелочный перевод

(внутренний рынок)  
на сумму

**3,7** млн  
BYN  
(06.03.2026)

470 USD/т (FOB Тяньцзинь). Уровень цен на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат в рулонах составлял 485 и 550 USD/т соответственно. Оцинкованная листовая сталь в рулонах котировалась по 590-900 USD/т.

Ключевым фактором, определяющим ситуацию на внутреннем рынке **России**, как и прежде, остается жесткая денежно-кредитная политика Центрального банка, которая снизила инвестиционную активность как в строительстве, так и в смежных отраслях. Сокращение количества новыхстроек в жилищном секторе из-за ужесточения условий ипотечного кредитования уже привело к ощутимому сужению рынка, а возможное ограничение государственного финансирования инфраструктурных проектов грозит оказать дополнительное негативное влияние.

Сезонного оживления не произошло и в сегментах листового проката и стальных труб. Уровень спроса на данные виды продукции в I квартале 2026 г. уменьшился настолько, что даже несмотря на сокращение производства объемы предложения снова оказались избыточными.

Попытки поднять котировки, в первую очередь для компенсации возросших расходов, в конце рассматриваемого периода не привели

## БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

к каким-либо значимым успехам. Цены на арматуру А500С 12 мм в прайс-листах металлотрейдеров в Москве в марте 2026 г. находились на уровне 46 тыс. RUB/т с НДС (560 USD/т в эквиваленте). Стоимость равнополочного уголка 63\*63 и швеллера № 12 составляла 49 тыс. RUB/т с НДС (595 USD/т) и 57 тыс. RUB/т с НДС (690 USD/т) соответственно. Средний уровень цен на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат находился в диапазоне 56-74 тыс. RUB/т с НДС (680-890 USD/т).

Объем **биржевых сделок** в I квартале 2026 г. относительно аналогичного периода прошлого года вырос на 2%, до 159 тыс. т. Как и прежде, в товарной структуре белорусского биржевого рынка преобладали трубная продукция, арматурный и листовой прокат.

В целом стоимость черного металлопроката в течение рассматриваемого периода постепенно снижалась. Индекс цен, охватывающий основную номенклатуру, за квартал снизился

### Крупнейшие продавцы и покупатели в I квартале 2026 г.

#### Продавцы



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



ЗАО «Завод полимерных труб» (Беларусь)



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)

#### Покупатели



ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК» (Беларусь)



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



РУП «Витебскэнерго» (Беларусь)

на 2,4%. Наиболее заметно подешевел уголок (до 13%): в зависимости от размера и марки диапазон средневзвешенных цен составил в марте т.г. 1 750-2 400 BYN/т без НДС.

Цены на швеллер снизились на 4-9% (1 760-2 890 BYN/т), лист г/к (ст3, 10-45, 09Г2С, до 50 мм) – на 2-8% (1 610-1 700 BYN/т), арматуру и катанку – на 2-4% (1 440-1 490 BYN/т), трубу эл/св (57-377 мм) – на 1-2% (1 840-2 015 BYN/т).

В то же время лист нержавеющей подорожал на 2,6% (7 940 BYN/т), а стоимость трубы водопроводной практически не изменилась.

### УГОЛЬ

**Мировой рынок энергетического угля** в I квартале 2026 г. характеризовался значительным ценовым разрывом между началом и концом периода. Если в январе котировки на данный вид сырья оставались сдержанными, то под влиянием новых геополитических шоков и погодных факторов в марте произошел резкий скачок цен. Так, стоимость высококалорийного австралийского сырья в начале года составляла 111 USD/т (FOB Newcastle), а уже в марте из-за эскалации конфликта на Ближнем Востоке котировки увеличились до 138-140 USD/т.

Российские угольные компании в I квартале 2026 г. продолжали работать в условиях высокой конкуренции, в первую очередь на азиатских рынках, и сохраняющихся логистических ограничений. По состоянию на конец марта 2026 г. диапазон экспортных цен на российское сырье в портах Дальнего Востока составлял 76-82 USD/т, на северо-западном и южном направлениях котировки на энергетический уголь находились на уровне 66-68 USD/т и 75-76 USD/т соответственно.

На **белорусском биржевом рынке** цены на уголь марки Д (в зависимости от калорийности) к концу отчетного периода составили 6 230-6 810 RUB/т (DAP граница РБ).

Объем биржевых сделок в I квартале т.г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 14%, до 143,2 тыс./т.

### ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

В I квартале 2026 г. **мировая лесная промышленность** продолжала испытывать последствия падающей динамики спроса, высоких процентных ставок и торговых ограничений. Цены на лесопroduкцию в I квартале сохранились на низком уровне. Главными покупателями на мировом рынке остаются Китай, Европейский союз, США, при этом значимую роль также играют Южная Корея и Япония. Важной устойчивой тенденцией является усиление требований к экологичности и прослеживаемости происхождения древесины.

Согласно статистике внешней торговли, **Китай** остается крупнейшим импортером хвойной лесопroduкции. При этом внутренний строительный сектор, являющийся основным потребителем древесины, в I квартале 2026 г. демонстрировал слабую динамику. Цены на жилье продолжают снижаться из-за спада инвестиций и продаж в секторе недвижимости (в пределах 2-4%). Наиболее выраженная негативная динамика зафиксирована в сегменте вторичного жилья, где цены снизились на 7,6%.





Дополнительным сдерживающим фактором в I квартале 2026 г. стала традиционная сезонность: празднование Китайского Нового года привело к временной остановке строительных площадок и переработки древесины. Слабая динамика в секторе недвижимости и праздники стали причинами сдержанного спроса на пиломатериалы и высоких складских запасов.

Доля российской доски в китайском импорте хвойных пиломатериалов составляет примерно 60%, белорусской – 9%. По данным WhatWood, в I квартале 2026 г. цены на российские пиломатериалы на китайском рынке выросли относительно IV квартала 2025 г.: сосна обыкновенная – на 3,6%, до 275 USD/м<sup>3</sup>, ель европейская – на 8,2%, до 255 USD/м<sup>3</sup> (CFR). Такая динамика во многом обусловлена политикой российских экспортеров: накануне китайских праздников один из крупных российских производителей пиломатериалов уведомил покупателей о вынужденном повышении отпускных цен в связи с увеличением себестоимости на 7-10% за предыдущий год.

Продажи пиломатериалов из **России** после китайских новогодних праздников были мало-

активными. Негативное влияние на экспорт оказало увеличение стоимости доставки в Китай и укрепление курса рубля. Повышение ставки НДС до 22% спровоцировало рост цен на сырье и материалы. В совокупности увеличение себестоимости и логистических расходов привело к тому, что часть предприятий были вынуждены сократить объемы производства, а некоторые заводы временно приостановили работу.

По данным Lesprom Network, средние цены на доску из сосны/ели на внутреннем рынке России незначительно увеличились (на 1-2%) относительно предыдущего квартала, но оказались на 5% ниже уровня I квартала 2025 г.

Замедление темпов строительной активности наблюдается и в **Казахстане**. Ввод жилья упал на 12,9% по сравнению с 2025 г. Цены на сосновые, березовые и еловые доски снизились до 86, 137 и 81 USD/м<sup>3</sup> соответственно. Аналитики отрасли прогнозируют восстановление стоимости пиломатериалов в апреле.

Строительный сектор **Узбекистана** демонстрирует устойчивую динамику роста с долгосрочными перспективами развития. В частности, запуск инвестиционных проектов на сумму

### Крупнейшие сделки в I квартале 2026 г.



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **30,0** млн  
BYN  
(12.03.2026)



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **23,2** млн  
BYN  
(12.03.2026)



**Заготовки деревянные**  
(экспорт)  
на сумму **12,7** млн  
BYN  
(12.03.2026)

## БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

свыше 30 млн USD и планы по строительству 140 тыс. квартир станут стимулом для увеличения спроса на пиломатериалы в ближайшей перспективе.

В I квартале 2026 г. лесопромышленный сектор **Японии** продемонстрировал рост доли деревянного домостроения. Внутреннее производство лесопильных заводов увеличилось на 1,6%, а импортные поставки пиломатериалов упали на 11% по сравнению с I кварталом 2025 г.

Цены на основные японские породы (кедр, кипарис, ель) остались стабильными. Согласно прогнозам аналитиков Lesprom Network, в апреле ожидается рост цен на еловые доски до 302 USD/м<sup>3</sup>, на березовые – до 503 USD/м<sup>3</sup>, падение цен на дубовые – до 1 261 USD/м<sup>3</sup> и стабилизация цен на сосновые доски на уровне 366 USD/м<sup>3</sup>.

В **Египте** в связи с укрепившимся фунтом и ростом спроса на жилье внутренние цены на пиломатериалы в 2026 г. продолжили рост.

В **Индии** наблюдается увеличение средних цен на российские сосновые пиломатериалы на 7%, до 211 USD/м<sup>3</sup>, а на еловые – на 48%, до 204 USD/м<sup>3</sup>.

В начале года в **США** в сегменте лесопroduкции зафиксирован рост индекса цен производителей: хвойные пиломатериалы подорожали на 1,7%, фанера – на 0,8%, а хвойный шпон и фанера – на 0,4% по сравнению с IV кварталом 2025 г. При этом фьючерсы на североамериканские пиломатериалы в I квартале 2026 г. уменьшились на 11% по сравнению с I кварталом 2025 г.

Рынок пиломатериалов **Европы** начал 2026 г. в состоянии стагнации и осторожного ожидания. В I квартале т.г. цены в большинстве стран оставались стабильными с незначительными колебаниями: в Германии стоимость ели выросла на 3,2%, а рынки Франции и Бенилюкса показали минимальную динамику. В Великобритании ель подешевела на 1,6%, а сосна подорожала на 1,7-2,4%.

Положительные тенденции характерны для **экспорта белорусских пиломатериалов**. В I квартале 2026 г. ключевыми направлениями биржевого экспорта оставались Китай (32%), Узбекистан (23%), Азербайджан (18%) и Россия (10%). Общий объем биржевых сделок составил 640 тыс. м<sup>3</sup> на сумму более 118 млн USD.

Сводный экспортный биржевой ценовой индекс на пиломатериалы за I квартал 2026 г. вырос на 6%.

Наибольший рост цен зафиксирован на доску с доставкой в Китай сорта 3 (B) естественной влажности (+15% к декабрю прошлого года), стоимость которой в конце марта составила 193 USD/м<sup>3</sup> (DAP CN).

Обрезная доска сорта 2 (A) естественной влажности с доставкой в Азербайджан выросла на 3% (к декабрю) и стоила 226 USD/м<sup>3</sup> (DAP RU-AZ (Самур)).

На условии продажи FCA (склад в Беларуси) наиболее востребованная доска сорта 2 (A) естественной влажности стоила в конце марта 178 USD/м<sup>3</sup>, сорта 3 (B) – 157 USD/м<sup>3</sup>, что по сравнению с началом года выше на 3-4%.

Продолжилась реализация **лесоматериалов круглых из низкокачественной древесины и щепы на экспорт**. В I квартале 2026 г. на биржевых торгах продано 63,6 тыс. м<sup>3</sup> хвойного низкосортного сырья на общую сумму 1 млн USD и 20 тыс. м<sup>3</sup> щепы на сумму 133 тыс. USD покупателям из России.



### Крупнейшие продавцы и покупатели в I квартале 2026 г.

#### Продавцы



УП «Беллесэкспорт» (Беларусь)



ООО «КимаБел» (Беларусь)



Червенский лесхоз (Беларусь)

#### Покупатели



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



Purefine Trade Agency Inc. (Китай)



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



Что касается сырья на **внутреннем рынке**, там также наблюдается положительная динамика по основным товарным группам. Объем биржевых сделок с **круглыми лесоматериалами** в I квартале 2026 г. составил 2,0 млн м<sup>3</sup>, что на 7% больше, чем в аналогичном периоде 2025 г. При этом сумма сделок уменьшилась до 198,6 млн BYN (-36%) за счет снижения цен на сырье, о чем свидетельствует сводный биржевой индекс (в I квартале 2025 г. наблюдался самый высокий уровень цен, а затем началось их постепенное снижение).

В I квартале 2026 г. сводный биржевой индекс на круглые лесоматериалы показал положительную динамику и вырос на 3,5% (март 2026 г. / декабрь 2025 г.). Таким образом, наиболее востребованные круглые лесоматериалы хвойных пород крупные сорта В (станция отправления) выросли за квартал на 5% и стоили в конце марта 164 BYN/м<sup>3</sup>, крупные сорта В (промежуточный лесосклад) – на 3%, до 183 BYN/м<sup>3</sup>.

Суммарная реализация **пиломатериалов** на биржевых торгах **на внутреннем рынке** в I квартале 2026 г. составила в натуральном выражении 119 тыс. м<sup>3</sup>, а в рублевом эквиваленте – 41 млн BYN, снизившись относительно уровня I квартала 2025 г. соответственно на 2% и 13%.

Пиломатериалы обрезные хвойных пород в течение рассматриваемого периода (март 2026 г. / декабрь 2025 г.) подорожали в среднем на 10%. Так, цена обрезной доски сорта 2 составила 465 BYN/м<sup>3</sup>, сорта 3 – 335 BYN/м<sup>3</sup>.

## СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

I квартал 2026 г. на мировом **молочном рынке** характеризовался устойчивым восстановлением цен после спада во второй половине 2025 г. Ключевыми драйверами роста выступили несколько факторов. Прежде всего, стабилизировался импортный спрос в Китае, а также активизировались закупки странами Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Северной Африки. В Новой Зеландии сказалось сезонное снижение предложения, особенно заметное в сегменте масла. Кроме того, глобальная напряженность вокруг ключевых морских маршрутов, в частно-

сти Ормузского пролива, повысила риски грузоперевозок и стоимость страхования, что побудило импортеров и экспортеров заранее формировать запасы.

С начала года состоялось 6 последовательных подъемов на торгах Новозеландской торговой платформы Global Dairy Trade (GDT) – ключевого индикатора цен на молочную продукцию в мире.

Сухое обезжиренное молоко (СОМ) показало наиболее заметный рост. Индекс GDT по СОМ за квартал прибавил 33%. В Океании цены выросли с 2,50 USD/кг в начале января до 2,95 USD/кг к середине марта (+18%), в Европейском союзе – с 2,39 до 2,86 USD/кг (+19%). В США СОМ также дорожал и был примерно на 40% выше уровней годичной давности.

Сухое цельное молоко (СЦМ) прибавило более 8% с начала года. В Океании котировки поднялись до 3,63 USD/кг (+12% к январю), в Европейском союзе – до 3,78 USD/кг (+8%).

Масло коровье продемонстрировало самую высокую волатильность. На аукционах GDT средняя цена во второй половине марта достигла 6,87 USD/кг, что на 32% выше показателя первой торговой сессии января (5,21 USD/кг). В Океании масло подорожало с 5,23 до 6,20 USD/кг (+18,7%), в Европейском союзе рост оказался скромнее – с 5,08 до 5,22 USD/кг (+2,8%).

**Биржевые котировки БУТБ на СОМ и СЦМ** с поставкой в Россию оставались стабильными весь отчетный период. По итогам марта средневзвешенная цена составила 235 и 350 RUB/кг соответственно, что сопоставимо с уровнем индикатива по данному региону. Для СОМ с поставкой во все страны, кроме России, 11.03.2026 был пересмотрен индикатив в сторону повышения. Это привело к росту средневзвешенной биржевой цены в марте до 2,54 USD/кг, что на 6% выше январского показателя.

Общий объем сделок с молочной продукцией в I квартале 2026 г. составил 85,1 тыс. т на сумму 866,3 млн BYN, в том числе: с маслом коровьим – 17,5 тыс. т на сумму 327,3 млн BYN, сухим молоком – 64,4 тыс. т на 527,1 млн BYN, сыром, творогом, сывороткой – 3,2 тыс. т на 11,9 млн BYN.

На мировом рынке **мяса** I квартал 2026 г. прошел под знаком роста цен, особенно в сегменте

говядины и баранины. Говядина дорожала благодаря активному покупательскому спросу со стороны Китая и США, прежде всего на продукцию из Австралии и Бразилии. В ЕС цены на свинину стабилизировались с тенденцией к росту после восстановления темпов убоя.

В странах ЕС динамика цен на говядину оказалась разнонаправленной: в январе – 8,26 USD/кг, в феврале – 8,62 USD/кг (+4,4%), в марте – 8,38 USD/кг (-2,8%). На китайском рынке говядина медленно дорожала весь квартал: с 9,43 USD/кг в январе до 9,57 USD/кг в марте (+1,5%). Российский рынок за первые три месяца 2026 г. вырос на 3%, с 6,15 до 6,33 USD/кг, а в годовом сопоставлении рост оказался еще более заметным (+24%).

Сделки по закупке **мяса, субпродуктов и эндокринно-ферментного сырья на биржевых торгах** заключали около 85 компаний-нерезидентов из 5 стран. Благодаря созданной конкуренции нерезидентов цены в торгах росли в среднем на 5-7%, по отдельным сделкам – до 30%, за некоторые лоты боролись до 6 покупателей, что способствовало получению белорусскими предприятиями дополнительной выручки.

В феврале среднее значение Индекса цен на **сахар** ФАО составило 86,2 пункта, что на 4% ниже январского уровня и на 27% ниже показателя годовой давности. Таким образом, индекс снижался второй месяц подряд и находился на минимальном уровне с октября 2020 г. Основное давление на цены оказывают прогнозы по достаточности предложения в мире в текущем сезоне.

По предварительным данным, в Беларуси произведено 237 тыс. т сахара-песка (в 1,5 раза больше, чем в аналогичном периоде прошлого года). Ожидаемый годовой объем производства – более 800 тыс. т. Биржевые экспортные продажи сахара в рассматриваемом периоде выросли практически в 5 раз – как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Общий объем реализованной продукции составил 14,3 тыс. т на сумму 24,8 млн BYN. Для сравнения: за I квартал 2025 г. объем биржевых продаж был всего 2,9 тыс. т на сумму 5,5 млн BYN.

Положительную динамику продемонстрировала реализация **льняного волокна** через БУТБ. В Китае отрасль переработки льна развивается высокими темпами, однако посевные площади жестко лимитированы, что заставляет китайских производителей активно импортировать сырье, в том числе из Беларуси. В свою очередь Польша также проявляет интерес к белорусскому льноволокну, закупая его для обеспечения потребностей своей текстильной промышленности.

На этом фоне экспортные торги льноволокном показали заметный рост. Общий объем реализованной льнопродукции в натуральном выражении составил 10,9 тыс. т на сумму 92,8 млн BYN. Для сравнения: за I квартал 2025 г. объем биржевых продаж был всего 0,23 тыс. т на сумму 2,3 млн BYN.

***Справочно:** в I квартале 2026 г. заключены первые транзитные сделки с льноволокном. Продавцом выступил производитель льнопродукции из Смоленской области России, а покупателем – текстильное предприятие из китайской провинции Цзянсу. В ходе торгов заключены 2 сделки с коротким и длинным льноволокном общим объемом 42 т.*

### Крупнейшие сделки в I квартале 2026 г.



**Льноволокно  
котонизированное**  
(экспорт)  
на сумму **20,9** млн BYN  
(11.02.2026)



**Масло сливочное**  
(экспорт)  
на сумму **15,7** млн BYN  
(13.02.2026)



**Молоко сухое цельное**  
(экспорт)  
на сумму **12,7** млн BYN  
(13.01.2026)



В рассматриваемом периоде следует также отметить результативные продажи на **экспорт: кожевенного сырья** – рост в 3,0 раза (10,09 млн BYN), **жома свекловичного и меласы** – на 54% (6,5 млн BYN), **масла рапсового** – рост почти 2 раза (30,3 млн BYN) к уровню I квартала 2025 г.

**Шроты масличных** лидируют среди самых популярных биржевых товаров **на внутреннем рынке**. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем закупок вырос на 21% (в натуральном выражении), до 150 тыс. т на сумму 162 млн BYN.

Мировой рынок шротов показал устойчивый рост. Так, соевый шрот в Бразилии подорожал с 330 до 365 USD/т (+5,2%), в Аргентине – с 334 до 365 USD/т (+9,3%). Подсолнечный шрот в Аргентине прибавил 38% (с 146 до 202 USD/т). В России увеличение было не таким значительным – цены поднялись до 220 USD/т (+2,3%).

Среди основных факторов столь значительного роста мировых цен на подсолнечный шрот можно выделить стабильное удорожание соевого шрота, что сподвигло производителей переходить на более доступную альтернативу, повышая спрос и цену на другой вид шрота, в том

числе из-за увеличения объемов мирового животноводства.

Ценовая динамика на шроты масличных в I квартале 2026 г. складывалась разнонаправленно. Шрот подсолнечный, который на протяжении всего IV квартала 2025 г. снижался (на 15% – с 656 до 552 USD/т), в I квартале 2026 г. перешел к росту – ежемесячно на 2-4% – и в марте цена составила 599 USD/т.

Противоположная картина наблюдалась в сегменте соевого шрота. В IV квартале 2025 г. цены выросли на 6%, до 1 370 USD/т, а весь I квартал 2026 г. снижались – с 1 316 в январе до 1 277 USD/т в марте 2026 г. (-3%).

Торги **зерном** в I квартале 2026 г. показали уверенный рост. Объем реализации составил 57 тыс. т, что на 50% больше, чем годом ранее. Еще более динамично торговались **кормовые добавки и жмыхи**. Здесь объем продаж достиг 56 тыс. т, прибавив 64% к аналогичному уровню прошлого года.

С 27 февраля 2026 г. в секции сельхозпродукции появилась новая позиция – **березовый сок**. В феврале-марте т.г. в торгах приняли участие 21 продавец и 13 покупателей. Общая сумма заключенных сделок составила 1,55 млн BYN.

### Крупнейшие продавцы и покупатели в I квартале 2026 г.

#### Продавцы



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» (Беларусь)



Волковысское ОАО «Беллакт» (Беларусь)

#### Покупатели



Mana Agro DMCC (ОАЭ)



ООО «Славяна» (Россия)



ОАО «Молочные горки» (Беларусь)

**Крупнейшие сделки  
в секции промышленных  
и потребительских товаров  
в I квартале 2026 г.**



**Плиты  
железобетонные**  
(внутренний рынок)  
на сумму **4,2** млн  
BYN  
(20.01.2026)



**Автобус**  
(внутренний рынок)  
на сумму **3,2** млн  
BYN  
(16.02.2026)



**Инструмент  
для механизированного  
комплекса**  
(внутренний рынок)  
на сумму **2,4** млн  
BYN  
(24.03.2026)

**Крупнейшие сделки  
в секции перспективных  
биржевых товаров  
в I квартале 2026 г.**



**Сода  
кальцинированная**  
(внутренний рынок)  
на сумму **6,4** млн  
BYN  
(30.03.2026)



**Мешки бумажные**  
(внутренний рынок)  
на сумму **2,3** млн  
BYN  
(09.02.2026)



**Контейнеры  
пластиковые**  
(внутренний рынок)  
на сумму **1,4** млн  
BYN  
(04.02.2026)

**Крупнейшие  
продавцы и покупатели  
промышленных  
и потребительских товаров  
в I квартале 2026 г.**

**Продавцы**



ООО «КофурПлюс»  
(Беларусь)

ООО «Промресурсы»  
(Беларусь)



ООО «ТрейдТех»  
(Беларусь)

**Покупатели**



РУПТП «Оршанский  
льнокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Белсельэлектросеть-  
строй» (Беларусь)



ОАО «МАПИД»  
(Беларусь)

**Крупнейшие  
продавцы и покупатели  
стройматериалов, нефтепродуктов  
(нефтехимии), полимеров  
в I квартале 2026 г.**

**Продавцы**



ОДО «Белкозинсервис»  
(Беларусь)



ГП «Управляющая компания  
холдинга «БЦК» (Беларусь)

ООО «Крафтпак групп»  
(Беларусь)

**Покупатели**



ОАО «Брестский  
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Гродненский  
мясокомбинат» (Беларусь)



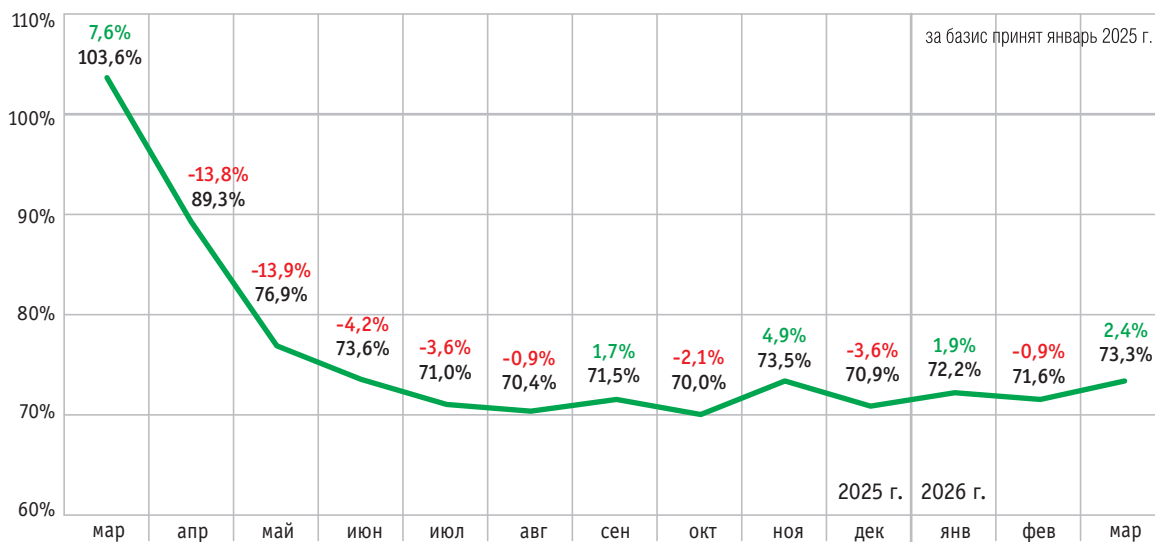
ОАО «Слуцкий сыродельный  
комбинат» (Беларусь)



## сводный биржевой ценовой индекс по круглым лесоматериалам

биржевые сделки (внутренний рынок)

# BUTB-RWd



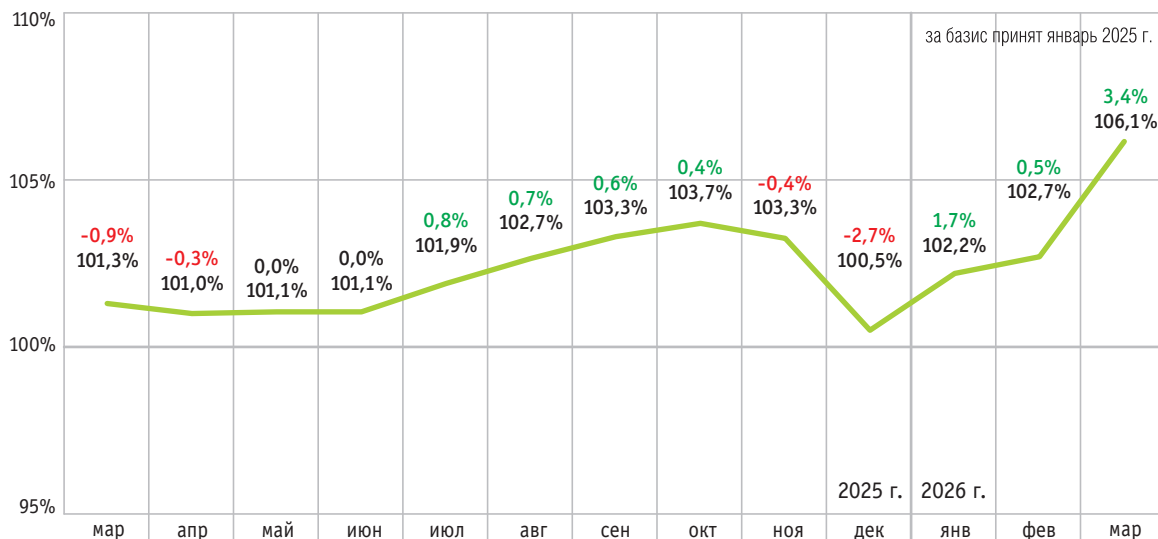
## Индивидуальные ценовые индексы по круглым лесоматериалам (биржевые сделки, внутренний рынок)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Круглые лесоматериалы (биржевые сделки, внутренний рынок)</b>							
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-ALps	BYN/куб.м	196,76	196,49	73,96%	73,86%	-0,1%
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-ALst	BYN/куб.м	173,50	177,50	64,77%	66,26%	2,3%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CLns	BYN/куб.м	148,99	152,18	73,91%	75,49%	2,1%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CLps	BYN/куб.м	143,71	146,10	72,01%	73,20%	1,7%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-CLst	BYN/куб.м	147,65	153,11	68,01%	70,53%	3,7%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CMns	BYN/куб.м	115,99	119,55	72,01%	74,22%	3,1%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CMps	BYN/куб.м	98,54	99,50	66,11%	66,76%	1,0%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, станция отправления	BUTB-RWd-CMst	BYN/куб.м	140,89	141,92	85,75%	86,38%	0,7%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DLns	BYN/куб.м	107,30	113,17	67,26%	70,94%	5,5%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DLps	BYN/куб.м	107,22	115,34	64,03%	68,88%	7,6%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-DLst	BYN/куб.м	104,43	106,75	64,63%	66,07%	2,2%
КЛМ хвойных пород сорт D, любые, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DAns	BYN/куб.м	64,42	69,20	86,60%	93,02%	7,4%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DMns	BYN/куб.м	65,52	65,82	67,33%	67,64%	0,5%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DMps	BYN/куб.м	67,64	71,32	58,83%	62,03%	5,4%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, станция отправления	BUTB-RWd-DMst	BYN/куб.м	78,53	82,35	80,83%	84,76%	4,9%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BLns	BYN/куб.м	174,00	175,20	75,68%	76,20%	0,7%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BLps	BYN/куб.м	179,26	183,31	67,17%	68,69%	2,3%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-BLst	BYN/куб.м	158,98	163,93	67,62%	69,73%	3,1%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BMns	BYN/куб.м	143,25	148,37	74,62%	77,29%	3,6%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BMps	BYN/куб.м	149,71	148,41	70,32%	69,71%	-0,9%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, станция отправления	BUTB-RWd-BMst	BYN/куб.м	151,39	152,57	83,18%	83,83%	0,8%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-RWd</b>	-	-	-	<b>71,57%</b>	<b>73,31%</b>	<b>2,4%</b>

# BUTB-SWex

## сводный биржевой ценовой индекс по пиломатериалам

биржевые сделки (экспорт)



## Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам (биржевые сделки, экспорт)

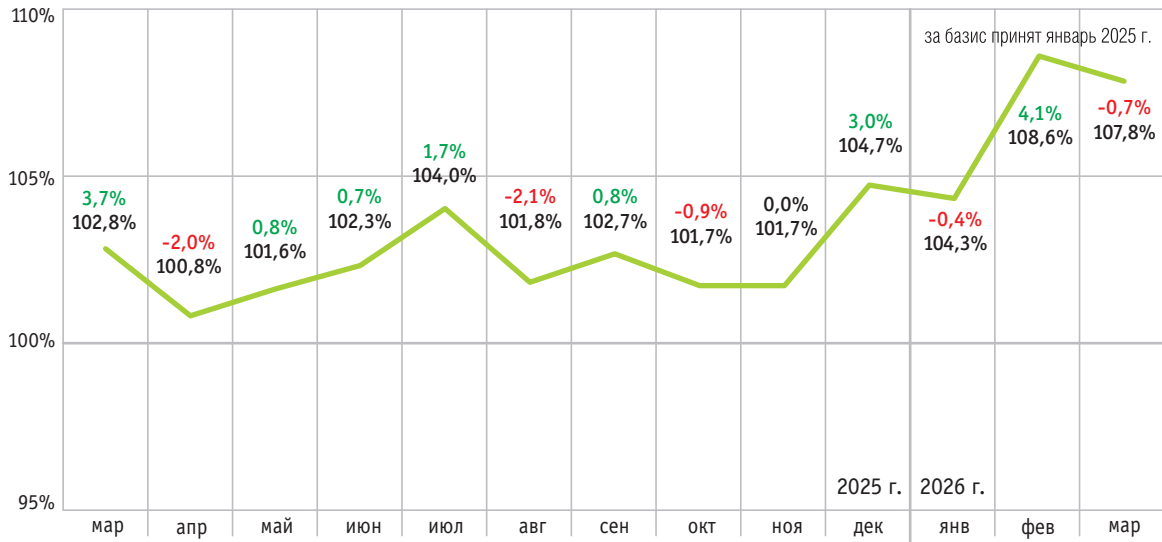
Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Пиломатериалы (биржевые сделки, экспорт)</b>							
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Waz	USD/куб.м	219,58	226,27	99,13%	102,15%	3,1%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Wfca	USD/куб.м	175,03	177,74	103,03%	104,63%	1,6%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP CN	BUTB-SWex-B3Wcn	USD/куб.м	176,34	192,55	97,94%	106,95%	9,2%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-B3Waz	USD/куб.м	212,65	216,24	104,02%	105,78%	1,7%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Wfca	USD/куб.м	154,67	156,60	110,54%	111,92%	1,3%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Daz	USD/куб.м	226,09	237,60	100,08%	105,17%	5,1%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Dfca	USD/куб.м	182,34	183,01	102,91%	103,28%	0,4%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Dfca	USD/куб.м	165,25	162,77	103,92%	102,36%	-1,5%
Тарная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-AWfca	USD/куб.м	136,09	135,09	131,65%	130,69%	-0,7%
Тарная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-ADfca	USD/куб.м	176,93	180,18	106,87%	108,84%	1,8%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-SWex</b>	-	-	-	<b>102,70%</b>	<b>106,14%</b>	<b>3,4%</b>



сводный биржевой  
ценовой индекс  
по пиломатериалам

внебиржевые сделки (экспорт)

BUTB-OTC-SWex



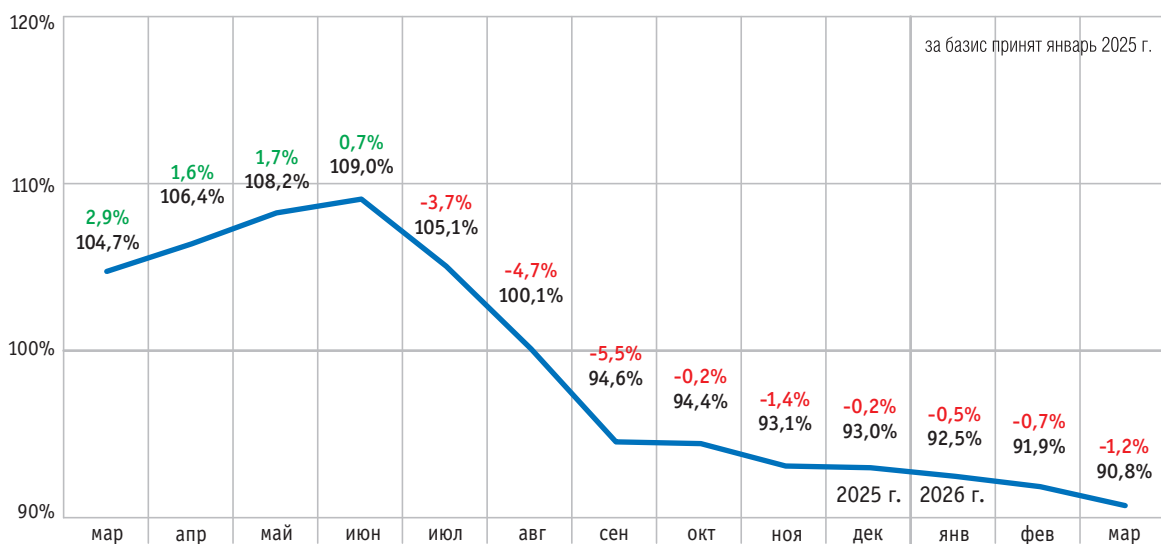
Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам  
(внебиржевые сделки, экспорт)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Пиломатериалы (внебиржевые сделки, экспорт)</b>							
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-2Dcn	USD/куб.м	234,33	233,36	104,80%	104,37%	-0,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz-uz	USD/куб.м	260,59	262,46	103,00%	103,74%	0,7%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz	USD/куб.м	232,14	221,87	99,34%	94,95%	-4,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Dfca	USD/куб.м	187,90	184,92	109,07%	107,34%	-1,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz-uz	USD/куб.м	262,00	263,03	106,67%	107,09%	0,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-2Waz	USD/куб.м	221,42	220,58	99,62%	99,24%	-0,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz	USD/куб.м	262,61	262,61	123,18%	123,18%	0,0%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Wfca	USD/куб.м	163,84	164,02	120,86%	120,99%	0,1%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-3Dcn	USD/куб.м	209,49	208,20	105,05%	104,41%	-0,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-3Dkz-uz	USD/куб.м	265,00	246,50	110,42%	102,71%	-7,0%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-3Dfca	USD/куб.м	168,45	170,98	116,34%	118,09%	1,5%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-3Waz	USD/куб.м	219,15	213,06	105,96%	103,01%	-2,8%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 4 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-4Dcn	USD/куб.м	183,11	183,93	105,35%	105,82%	0,5%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-OTC-SWex</b>	-	-	-	<b>108,61%</b>	<b>107,84%</b>	<b>-0,7%</b>

# BUTB-FMd

## сводный биржевой ценовой индекс по черным металлам

биржевые сделки (внутренний рынок)



### Индивидуальные ценовые индексы по черным металлам (биржевые сделки, внутренний рынок)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Черные металлы (биржевые сделки, внутренний рынок)</b>							
Арматура	BUTB-FMd-R	BYN/т	1 472,12	1 444,00	91,59%	89,84%	-1,9%
Балка с параллельными гранями	BUTB-FMd-PFB	BYN/т	2 429,40	2 386,38	92,94%	91,29%	-1,8%
Балка с уклоном	BUTB-FMd-TFB	BYN/т	3 798,00	4 035,05	110,52%	117,42%	6,2%
Катанка	BUTB-FMd-WR	BYN/т	1 498,57	1 486,65	91,53%	90,80%	-0,8%
Круг, 20х и 40х	BUTB-FMd-RBhq	BYN/т	1 818,47	1 744,44	93,60%	89,79%	-4,1%
Круг, ст3 и 10-45	BUTB-FMd-RB	BYN/т	1 742,74	1 668,82	96,84%	92,73%	-4,2%
Лист г/к, 09Г2С	BUTB-FMd-HRS09	BYN/т	1 767,10	1 704,09	91,11%	87,86%	-3,6%
Лист г/к, 10-45, 14-50 мм	BUTB-FMd-HRSs14_50	BYN/т	2 102,04	2 125,62	82,02%	82,94%	1,1%
Лист г/к, 10-45, до 12 мм	BUTB-FMd-HRSs_t12	BYN/т	1 944,49	1 985,32	85,28%	87,07%	2,1%
Лист г/к, ст3	BUTB-FMd-HRSst3	BYN/т	1 605,56	1 616,27	90,00%	90,60%	0,7%
Лист нержавеющей	BUTB-FMd-SS	BYN/т	7 549,54	7 940,13	77,89%	81,92%	5,2%
Лист оцинкованный	BUTB-FMd-GS	BYN/т	2 673,63	2 672,67	91,08%	91,05%	0,0%
Лист х/к	BUTB-FMd-CRS	BYN/т	2 244,67	2 202,23	94,04%	92,26%	-1,9%
Труба ВГП	BUTB-FMd-PT	BYN/т	1 868,44	1 904,33	105,76%	107,80%	1,9%
Труба ВГП оцинкованная	BUTB-FMd-PTG	BYN/т	2 798,50	2 736,32	100,84%	98,60%	-2,2%
Труба бесшовная г/д	BUTB-FMd-SP	BYN/т	3 410,72	3 867,99	77,00%	87,32%	13,4%
Труба профильная эл/св	BUTB-FMd-SRT	BYN/т	1 874,34	1 809,82	102,98%	99,43%	-3,4%
Труба эл/св, 245-377 мм	BUTB-FMd-EWP245_377	BYN/т	2 037,67	2 015,84	98,92%	97,86%	-1,1%
Труба эл/св, 57-219 мм	BUTB-FMd-EWP57_219	BYN/т	1 821,68	1 844,50	100,51%	101,77%	1,3%
Уголок равнополочный, 140-200 мм	BUTB-FMd-EA140_200	BYN/т	2 617,53	2 398,14	73,77%	67,59%	-8,4%
Уголок равнополочный, 45-125 мм	BUTB-FMd-EA45_125	BYN/т	1 624,48	1 615,08	85,42%	84,93%	-0,6%
Уголок, 25-40 мм	BUTB-FMd-EA25_40	BYN/т	1 849,41	1 749,81	94,62%	89,53%	-5,4%
Швеллер, номера 20-30	BUTB-FMd-SC20_30	BYN/т	3 127,14	2 885,81	98,55%	90,95%	-7,7%
Швеллер, номера 5-18	BUTB-FMd-SC5_18	BYN/т	1 804,42	1 766,10	83,19%	81,42%	-2,1%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-FMd</b>	-	-	-	<b>91,88%</b>	<b>90,75%</b>	<b>-1,2%</b>



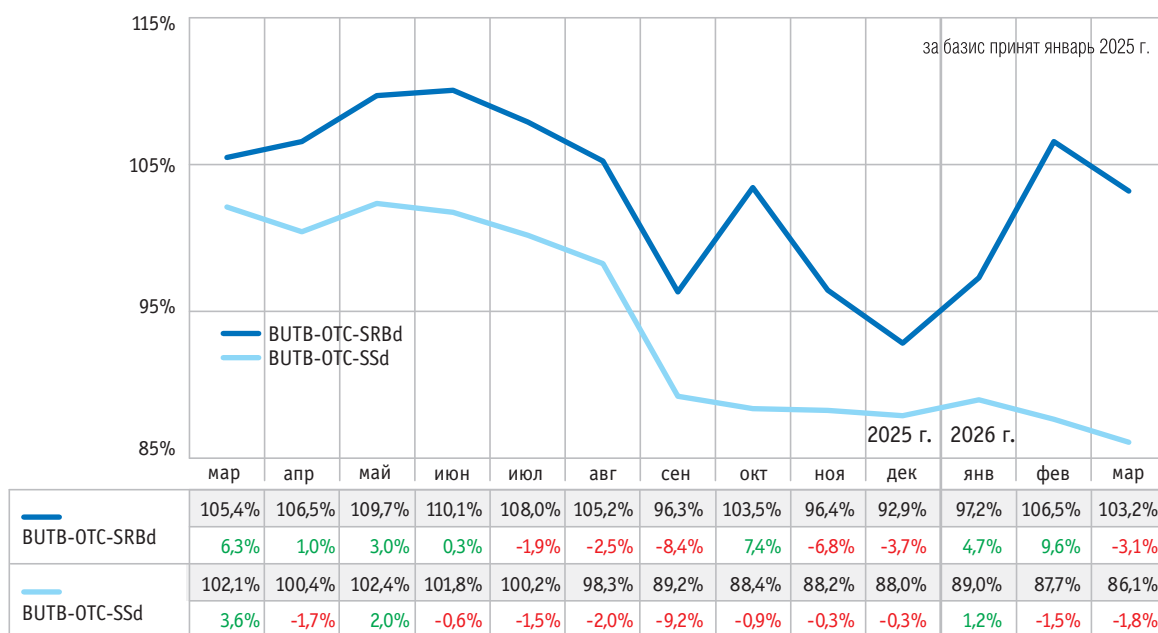
сводный биржевой  
ценовой индекс  
по кругу стальному

BUTB-OTC-SRBd

сводный биржевой  
ценовой индекс  
по листовому прокату

BUTB-OTC-SSd

внебиржевые сделки (внутренний рынок)



Индивидуальные ценовые индексы по черным металлам  
(внебиржевые сделки, внутренний рынок)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Круг стальной (внебиржевые сделки, внутренний рынок)</b>							
Круг, 12ХНЗА, 14ХНЗМА, 20Х2Н4А, 20ХНЗА, 20ХНЗМА, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-12	BYN/т	4 418,34	4 534,61	101,83%	104,51%	2,6%
Круг, 20Х, 40Х, 18ХГТ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-20	BYN/т	1 955,62	1 958,84	103,74%	103,91%	0,2%
Круг, 40ХН, 40ХГНМ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-40	BYN/т	3 147,98	3 100,26	113,98%	112,25%	-1,5%
Круг, ст1-3, 10-45 и произв., до 180 мм	BUTB-OTC-SRBd-3	BYN/т	1 916,12	1 739,78	108,35%	98,38%	-9,2%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-OTC-SRBd</b>	-	-	-	<b>106,53%</b>	<b>103,23%</b>	<b>-3,1%</b>
<b>Листовой прокат (внебиржевые сделки, внутренний рынок)</b>							
Лист г/к, 08, 10-45 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_08	BYN/т	1 815,34	1 840,18	86,18%	87,36%	1,4%
Лист г/к, 09Г2С и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_09	BYN/т	1 895,52	1 708,56	105,45%	95,05%	-9,9%
Лист г/к, 10ХСНД, 15ХСНД, до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_10	BYN/т	2 511,52	2 640,63	75,88%	79,78%	5,1%
Лист г/к, ст1-3 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_3	BYN/т	1 576,71	1 565,24	96,05%	95,35%	-0,7%
Лист оцинк., 01-03, 08, ст1-3 и произв. (без 01ют), до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-GS	BYN/т	2 406,05	2 498,95	88,14%	91,55%	3,9%
Лист х/к, 06, 08, 20, 25, ст1-3 и произв., до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS	BYN/т	2 096,62	2 030,73	91,22%	88,35%	-3,1%
Лист х/к, сталь NV, до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS_NV	BYN/т	4 874,63	4 752,86	71,81%	70,02%	-2,5%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-OTC-SSd</b>	-	-	-	<b>87,69%</b>	<b>86,11%</b>	<b>-1,8%</b>

## BUTB-VexRU

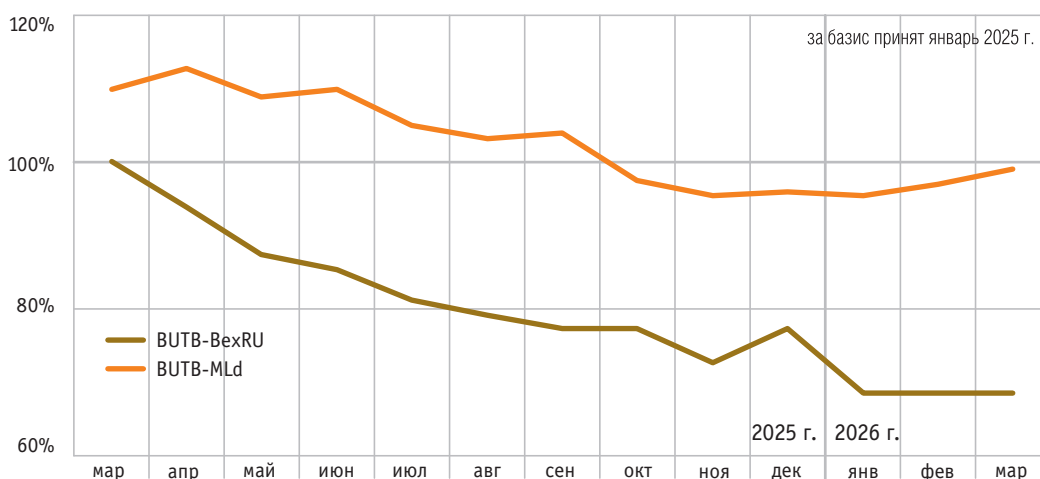
сводный биржевой  
ценовой индекс  
по маслу сливочному

биржевые сделки (экспорт)

## BUTB-MLd

сводный биржевой  
ценовой индекс  
по шротам масличных

биржевые сделки (внутренний рынок)



Индекс	Изменение (%)												
	мар 2025	апр 2025	май 2025	июн 2025	июл 2025	авг 2025	сен 2025	окт 2025	ноя 2025	дек 2025	январь 2026	февраль 2026	март 2026
BUTB-VexRU	0,0%	-6,1%	-6,9%	-2,3%	-5,0%	-2,5%	-2,2%	0,0%	-5,9%	6,3%	-11,4%	0,0%	0,0%
BUTB-MLd	7,5%	2,6%	-3,3%	0,8%	-4,4%	-1,9%	0,8%	-6,1%	-2,0%	0,3%	-0,4%	1,5%	2,1%

### Индивидуальные ценовые индексы по сельхозпродукции

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	Февраль 2026 г.	Март 2026 г.	
<b>Масло сливочное (биржевые сделки, экспорт)</b>							
Масло 72% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-VexRU-72fca	RUB/кг	480,12	480,45	65,72%	65,76%	0,1%
Масло 82% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-VexRU-82fca	RUB/кг	550,00	550,00	68,74%	68,74%	0,0%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-VexRU</b>	—	—	—	<b>68,50%</b>	<b>68,50%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Шроты масличных (биржевые сделки, внутренний рынок)</b>							
Шрот подсолнечный	BUTB-MLd-SF	BYN/т	576,83	602,71	102,75%	107,36%	4,5%
Шрот рапсовый	BUTB-MLd-R	BYN/т	834,34	874,17	119,58%	125,29%	4,8%
Шрот соевый	BUTB-MLd-SB	BYN/т	1 285,88	1 276,79	86,26%	85,65%	-0,7%
<b>Сводный биржевой ценовой индекс</b>	<b>BUTB-MLd</b>	—	—	—	<b>96,90%</b>	<b>98,96%</b>	<b>2,1%</b>
<b>Молоко сухое (биржевые сделки, экспорт)</b>							
СМ, поставка в РФ	BUTB-SMPexRU	RUB/кг	235,11	235,39	94,19%	94,31%	0,1%
СМ, поставка не в РФ	BUTB-SMPex	USD/кг	2,41	2,54	98,77%	104,10%	5,4%
СЦМ, поставка в РФ	BUTB-WMPexRU	RUB/кг	350,00	350,18	82,30%	82,35%	0,1%



## БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

**Единственная товарная биржа в Республике Беларусь  
и одна из крупнейших бирж Восточной Европы**

### Что мы предлагаем



- ▶ Торги реальным товаром с гарантированной оплатой и поставкой.
- ▶ Свободное ценообразование на основе спроса и предложения.
- ▶ Миллионы заявок на покупку и продажу ежедневно.
- ▶ Тысячи продавцов и покупателей со всего мира.

### Сколько это стоит



- ▶ За участие в биржевых торгах взимается только один платеж – биржевой сбор (доли процента от суммы совершенной биржевой сделки).

### Наши преимущества



- ▶ Широчайшая номенклатура товаров и услуг.
- ▶ Торги через Интернет.
- ▶ Проверка контрагентов.
- ▶ Расчеты через счета биржи (бесплатный аккредитив).
- ▶ Собственная арбитражная комиссия.

### Что получают наши клиенты



- ▶ Возможность дешевле купить сырье и дороже продать готовую продукцию.
- ▶ Расширение рынков сбыта.
- ▶ Бесплатное обучение, программное обеспечение и электронная подпись.
- ▶ Оперативная аналитика по биржевому и внебиржевому рынку товаров.

### Как стать клиентом



- ▶ Свяжитесь с нами любым удобным способом.

**Республика Беларусь, 220099, г. Минск, ул. Казинца, д. 2, к. 200**  
**+375 (17) 309 32 32, (33) 309 32 31, (29) 309 32 32**  
**168 (только по Беларуси)**

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

**e-mail: [uc@esp.by](mailto:uc@esp.by)**



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ТОВАРНАЯ БИРЖА

## Информационное обслуживание

### Что это

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

### Для чего использовать

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

### Целевая аудитория

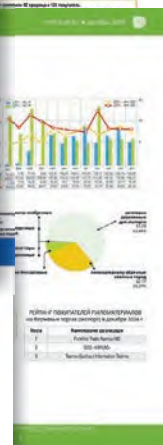
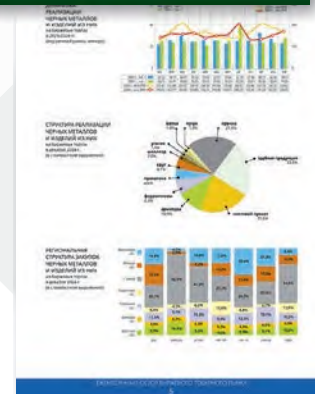
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

### Мы предлагаем

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

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

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



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

**Подпишитесь и получите выгоду уже сегодня**

