

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

ИЮЛЬ 2026 | № 3 (85)

Быстрые закупки



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

ISSN 2226-3519



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

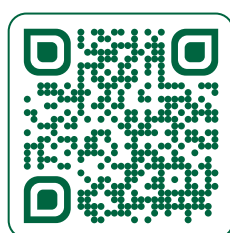
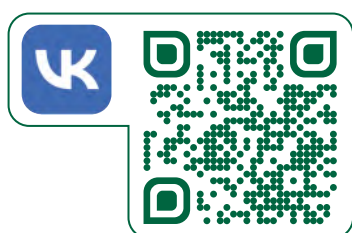
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛОЩАДКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ 2

Александр Осмоловский

Председатель правления
ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

СЛОВО РЕГУЛЯТОРУ 4

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ II КВАРТАЛА 2026 г. 8

ЦИФРЫ И ФАКТЫ 20, 31

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

БОЛЬШЕ ЧЕМ МАРКЕТПЛЕЙС 22

Наталья Кишкель

Заместитель председателя правления БУТБ

БЫСТРЫЕ ЗАКУПКИ С ШИРОКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ 28

Светлана Снитко

Начальник юридического управления БУТБ

С ЗАДЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ 32

Максим Левшунов

Начальник управления технического
и информационного обеспечения БУТБ

БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ 36

Ирина Альпина

Специалист управления торгов промышленными
и потребительскими товарами БУТБ

СЛОВО БИЗНЕСУ

НАДЕЖНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАБОТЫ С КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ . . 40

Павел Пунинский

Заместитель управляющего
по развитию корпоративных продаж 21vek.by

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ 44

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

ИЗМЕНЧИВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ 46

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ 55

Биржевой бюллетень

№ 3 (85) июль 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 02.06.2026.

Подписано в печать 13.07.2026.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,6. Уч.-изд. л. 10,9.

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.



ПЛОЩАДКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ

Уважаемые читатели!

Если бы меня попросили назвать главное конкурентное преимущество Белорусской универсальной товарной биржи, благодаря которому она уже 21 год исправно служит экономике страны, я бы сказал, что это способность глубоко анализировать конъюнктуру рынка, делать правильные выводы и своевременно предлагать эффективные решения.

Именно такой прагматичный и в то же время визионерский подход, нацеленный на решение насущных задач государства и бизнеса, обеспечивает востребованность и успех новых проектов биржи. Так было с сервисом «Импортозамещение» и площадкой по торговле работами и услугами. Теперь это привычные рабочие инструменты для тысяч белорусских предприятий.

Впрочем, еще более высоких результатов мы ожидаем от биржевого маркетплейса «Быстрые закупки», запуску которого посвящен данный выпуск «Биржевого бюллетеня». Этот масштабный проект на стыке электронной коммерции и биржевой торговли по праву занимает центральное место в стратегии развития цифровой инфраструктуры нашего предприятия и является неотъемлемым элементом экосистемы программных продуктов биржи.

В основу платформы заложены передовые технологические решения, отвечающие самым строгим стандартам надежности, производительности и информационной безопасности.

Системная архитектура площадки предусматривает обработку значительных массивов структурированных данных в режиме реального времени, что позволяет участникам торгов оперативно получать актуальную информацию о ценах и отслеживать появление новых заявок на покупку и продажу. При этом универсальный каталог товаров, насчитывающий свыше миллиона позиций, и автоматизация ключевых бизнес-процессов сводят к минимуму влияние «человеческого фактора», обеспечивая безупречное выполнение торговых-закупочных операций.

Потенциал маркетплейса раскрывается в первую очередь через его широкие функциональные возможности. Платформа обеспечивает полный цикл сопровождения сделки: от формирования и размещения заявки до контроля исполнения договорных обязательств. Единое цифровое пространство объединяет заказчиков и поставщиков, гарантируя равный и недискриминационный доступ к торгам вне зависимости от географического местонахождения и масштабов деятельности компании, а многоуровневая система защиты и обязательная верификация участников создают атмосферу высокого доверия и минимизируют коммерческие риски.

Отдельного упоминания заслуживает интегрированная в маркетплейс система юридически значимого электронного документооборота, благодаря которой существенно сокращаются



затраты времени на оформление сопроводительной документации и высвобождаются дополнительные ресурсы для решения профильных задач.

Немаловажен и вклад биржевого маркетплейса в повышение эффективности и прозрачности закупочной деятельности в Республике Беларусь. Функционирование такой всеобъемлющей торговой площадки способствует формированию конкурентной среды, расширению пула добросовестных поставщиков и оптимизации расходов средств предприятий. Помимо этого, субъекты малого и среднего предпринимательства получают удобный инструмент для наращивания портфеля заказов, что служит мощным стимулом для развития деловой инициативы во всех регионах страны. Консолидация спроса и предложения на одном ресурсе позволяет заказчикам находить оптимальные ценовые предложения при сохранении высоких требований к качеству продукции, а поставщикам – выстраивать долгосрочные кооперационные связи без лишних посреднических звеньев.

Таким образом, электронный маркетплейс БУТБ представляет собой не просто технологический сервис, а действенный механизм реализации государственной экономической политики, нацеленный на рациональное распределение ресурсов, поддержку отечественных производителей, обеспечение прозрачного ценообразования и укрепление экономического потенциала страны.

На страницах этого номера мы подробно рассмотрим все ключевые особенности и преимущества маркетплейса «Быстрые закупки», дадим рекомендации по его эффективному применению, а также приведем мнения потенциальных пользователей нашей платформы.

Надеюсь, что представленные материалы позволят составить целостную картину о роли и возможностях нового инструмента биржи.

Приятного чтения!

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



СЛОВО РЕГУЛЯТОРУ

МАРТ И 7 ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДОК БЕЛАРУСИ ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ. ВСЕ В РАВНЫХ УСЛОВИЯХ!..

Интернет-магазин Евроопт, Яндекс Еда, Белпочта, OZON, Flowwow, Onliner и Delivio подписали единое Соглашение, предусматривающее в том числе реализацию следующих мероприятий:

- обеспечение информированности и прозрачности в деятельности владельца интернет-площадки при взаимодействии с продавцами, а также технической возможности для размещения продавцами информации о себе и о предлагаемых ими товарах, продукции общественного питания;
- регулярное отслеживание размещаемой продавцами на интернет-площадке информации о предлагаемых ими товарах на предмет соблюдения требований законодательства Республики Беларусь и пресечение реализации товаров, ограниченных в обороте, не соответствующих таким требованиям, а также товаров, содержащих признаки проявления экстремизма, и (или) экстремистских материалов;
- развитие сети пунктов выдачи заказов в малонаселенных и отдаленных населен-

ных пунктах и (или) организация курьерской доставки товаров в такие населенные пункты;

- повышение узнаваемости товаров отечественного производства и популяризация белорусской национальной кухни, а также проведение мероприятий по стимулированию продажи товаров отечественного производства на интернет-площадке;
- создание благоприятных условий для производителей отечественных товаров, намеревающихся осуществлять (осуществляющих) прямые продажи товаров собственного производства на интернет-площадке;
- иные.

Соглашение носит открытый характер. Право на присоединение к нему предоставляется любым интернет-площадкам на единых и недискриминационных условиях. Предоставление каких-либо привилегий или иных преимуществ Соглашением не предусматривается.

Предложение о присоединении к данному Соглашению направлено также интернет-площадке Wildberries.





ИТОГИ БЕЛОРУССКО-ЕГИПЕТСКОГО БИЗНЕС-ФОРУМА: КОНТРАКТЫ НА ПОСТАВКУ В ЕГИПЕТ – ШИН, ТРАКТОРОВ, В БЕЛАРУСЬ – ФРУКТОВ

В рамках визита в Республику Беларусь делегации Арабской Республики Египет во главе с Министром инвестиций и внешней торговли Мохамедом Фаридом Салехом состоялся Белорусско-Египетский бизнес-форум.

В бизнес-форуме приняли участие порядка 150 представителей белорусского и египетского бизнеса. Участники обсудили вопросы делового сотрудничества, новые возможности для устойчивого роста, механизмы товарного обмена между Беларусью и Египтом, варианты развития энергетического сотрудничества.

«По итогам 2025 г. товарооборот между Беларусью и Египтом составил 110 млн USD. Но это далеко не тот предел, которого мы можем достичь. Благодаря потенциалу наших стран мы уверены: можем ставить перед собой более высокие показатели. Однако для их достижения прежде всего нужны контакты бизнеса с бизне-



сом», – отметил заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Олег Дикун.

По итогам форума подписаны контракты на поставку шин и тракторов в Египет и фруктов в Беларусь.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ЗАСЕДАНИЯ КОМИССИИ МАРТ И ИТОГИ I КВАРТАЛА

С начала 2026 г. принято 13 решений, в которых Комиссия подтвердила 3 факта наличия нарушения.

Итоги I квартала 2026 г. в антимонопольной деятельности

По результатам антимонопольных расследований составлено и направлено в суд 10 протоколов об административных правонарушениях. Общая сумма штрафов составила около 762 тыс. BYN.

Субъектам направлено 3 предписания и 1 предупреждение.

Выдано 26 согласий (57%) по заявлениям на совершение экономической концентрации. Поступило 37 уведомлений об осуществленных сделках.

Проведены анализы состояния конкуренции на 8 товарных рынках (хлеба и хлебобулочных изделий, закупки сырого коровьего молока для последующей переработки и др.).



По результатам в Государственный реестр доминантов включено 3 субъекта (ЗАО «АВЕСТ», УП «Авест-Системс» и ООО «Белорусские облачные технологии»), исключено – 25.

Из реестра субъектов естественных монополий исключен 1 субъект (ООО «КрононСервис» по позиции «услуги транспортных терминалов»).



WILDBERRIES, OZON, БЕЛПОЧТА И ЯНДЕКС GO ПРИЗНАНЫ ДОМИНАНТАМИ НА РЕСПУБЛИКАНСКОМ УРОВНЕ

МАРТ проведены анализы товарных рынков: услуг владельцев интернет-площадок, услуг по предоставлению доступа к единой автоматизированной системе учета почтовых отправок, услуг диспетчера такси. Результат – пополнение в Государственном реестре доминантов.

Так, в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках на республиканском уровне, включены:

- ООО «ИМББРБ» (маркетплейс Wildberries), а также группа лиц в составе ООО «ОЗОН Маркет Бел» и ООО «Интернет Решения» (маркетплейс OZON) по товарной позиции «услуги владельцев интернет-площадок»;

- РУП «Белпочта» по товарной позиции «услуги предоставления доступа к единой автоматизированной системе учета и хранения данных о перемещении регистрируемых почтовых отправок».

Для всех указанных хозяйствующих субъектов установлен способ ценового регулирования – порядок установления и применения тарифов.

В отношении ООО «БелГо Корп» (Яндекс Go) установлено доминирующее положение на рынке услуг диспетчера такси в географических границах Республики Беларусь.

Цена на исследуемом товарном рынке – плата, взимаемая с перевозчиков за услуги диспетчера такси. Способ ценового регулирования, установленный для ООО «БелГо Корп», – порядок установления и применения тарифов.



МАРТ И ДИСПЕТЧЕРЫ ТАКСИ ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОМ ПОВЕДЕНИИ

Между МАРТ и диспетчерами такси, занимающими суммарно более 90% соответствующего рынка (ООО «БелГо Корп» (Яндекс Go), УП «А1» (А1 Такси), ООО «АвтоЮрлайн» (Такси 152)), заключено Соглашение о социально-ответственном поведении диспетчеров такси, предусматривающее соблюдение баланса интересов пассажиров, перевозчиков и диспетчеров такси.

В периоды повышенного спроса на услуги такси (в том числе при экстремальных погодных условиях или проведении значимых международных мероприятий) диспетчеры такси обязуются:

- воздерживаться от повышения стоимости услуг по диспетчеризации;

- принимать меры по стимулированию перевозчиков для обеспечения необходимого количества автомобилей на линии;
- ограничивать значение повышающего коэффициента к цене перевозки пассажира уровнем не более 3.

Кроме того, Соглашением предусмотрено эффективное информационное взаимодействие с потребителями и реализация социальных проектов.

Соглашение открыто для присоединения диспетчеров такси, готовых принять на себя предусмотренные обязательства.

*Материалы предоставлены пресс-службой
Министерства антимонопольного регулирования
и торговли (МАРТ) Республики Беларусь*



@MART_GOV_BY

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ II квартала 2026 г.

1. ВЫЕЗДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ДЕПУТАТОВ ПАЛАТЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

2 апреля на базе центрального офиса БУТБ в Минске состоялось выездное заседание Постоянной комиссии Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь по жилищной политике, торговле и строительству под председательством Юрия Наркевича.

Мероприятие организовано в рамках подготовки проекта Закона Республики Беларусь «Об изменении Закона Республики Беларусь «О товарных биржах», который ранее успешно прошел первое чтение.



На заседании были детально рассмотрены практические вопросы применения биржевого законодательства, обсуждены основные изменения и дополнения в Закон «О товарных биржах» и заслушаны выступления экспертов МАРТ и БУТБ о том, как корректировка законодательства повлияет на дальнейшее развитие биржевого товарного рынка Беларуси.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

2. ВСТРЕЧА С ДЕЛЕГАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ТАТАРСТАНА

Удельный вес товаров промышленного назначения в биржевом товарообороте Беларуси и Татарстана планируется увеличивать за счет точечного привлечения на БУТБ татарстанских производителей и потребителей. Об этом шла речь во время визита делегации татарстанских деловых кругов в центральный офис биржи.

По словам Аделя Хазиева, руководителя комитета «Станкостроение» при Промышленном кластере Татарстана, площадка БУТБ может стать дополнительным каналом взаимодействия с субъектами хозяйствования Беларуси, что поспособствует активизации двустороннего сотрудничества в биржевой сфере.



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



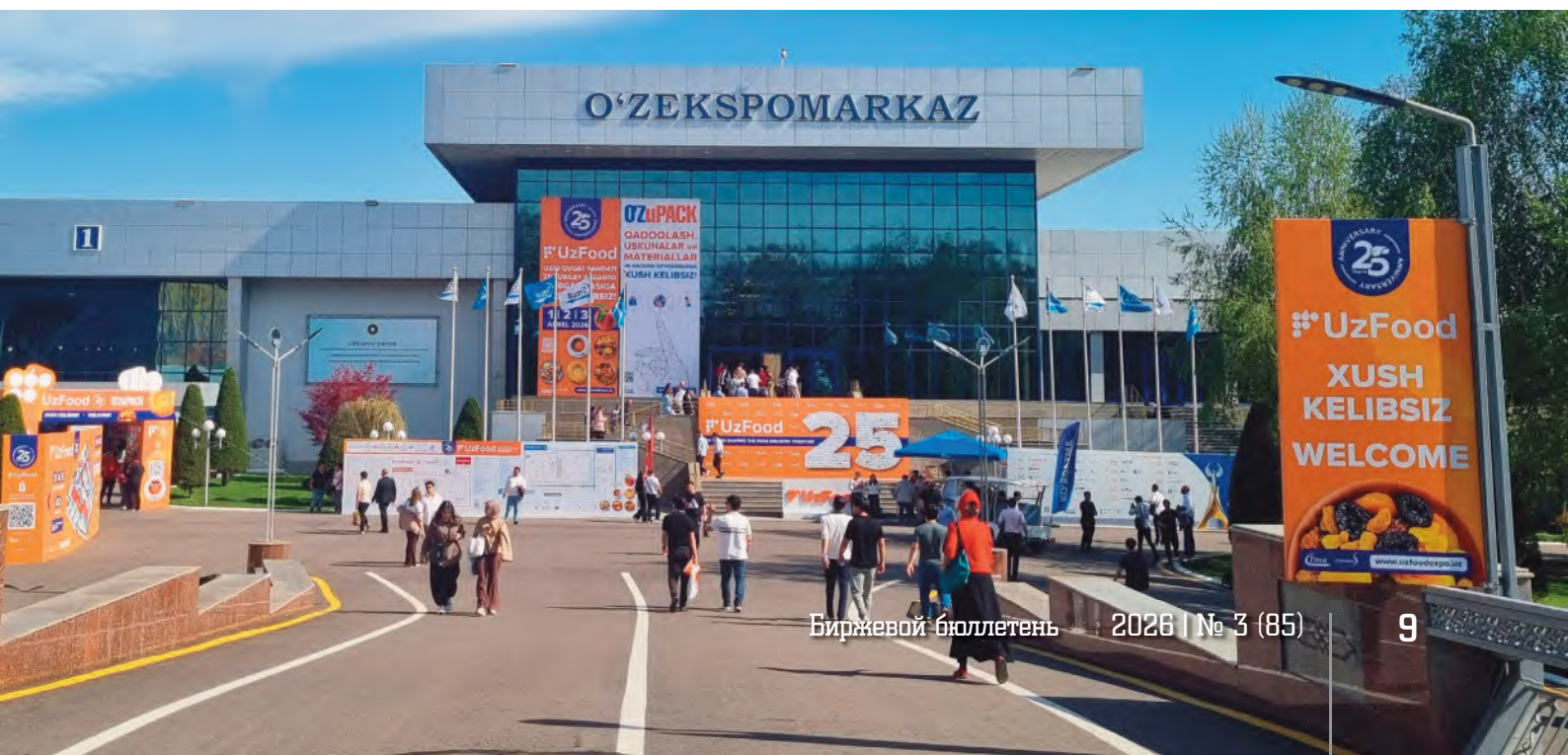
3. ВЫСТАВКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ «UZFOOD»

Ведущий специалист управления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) БУТБ Константин Чапковский принял участие в международной продовольственной выставке «UzFood 2026» в Ташкенте.

В рамках мероприятия состоялся семинар по вопросам биржевой торговли для деловых кругов Узбекистана, а также индивидуальные переговоры с торговыми организациями из стран Центральной Азии, заинтересован-

ными в импорте белорусских молокопродуктов, мясных полуфабрикатов, сахара и кормовых добавок.

Кроме того, представитель БУТБ встретился с руководством Агентства по развитию легкой промышленности при Кабмине Узбекистана. Стороны договорились масштабировать положительный опыт использования биржевых торгов для реализации в Беларуси узбекского текстильного сырья.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

4. РЕВЕРСНАЯ БИЗНЕС-МИССИЯ ПО ТОРГОВЛЕ МЕТАЛЛАМИ

Свыше 130 руководителей и профильных специалистов служб сбыта и снабжения собрала в Минске двухдневная Реверсная бизнес-миссия по биржевой торговле черными и цветными металлами в Беларуси, организованная БУТБ совместно с Российским союзом поставщиков металлопродукции (РСПМ).

В рамках мероприятия состоялся деловой форум, на котором обсуждались актуальные тенденции и перспективы развития мирового рынка металлов, а также влияние этих процессов на локальные рынки России и Беларуси.

В ходе форума прозвучали выступления экспертов БУТБ и РСПМ по таким темам, как цифровая трансформация торговли металлопродукцией, особенности закупок за счет собственных средств на биржевых торгах в Республике Беларусь, использование биржевого механизма для диверсификации экспортных поставок.

В программу второго дня бизнес-миссии вошли экскурсия в Белорусский государственный музей истории Великой Отечественной войны и посещение ЗАО «АТЛАНТ».

5. ДЕЛОВОЙ ФОРУМ В АДДИС-АБЕБЕ

Представительница управления внешнеэкономической деятельности биржи София Эдамо выступила с презентацией потенциала белорусской биржевой площадки на Белорусско-Эфиопском бизнес-форуме в Аддис-Абебе, а также провела переговоры в формате B2B с местными переработчиками молочной продукции, импортерами сельхозтехники и оборудова-

ния, поставщиками кофе и зернобобовых культур. В рамках деловой поездки в Эфиопию также состоялись продуктивные встречи с руководством Эфиопской торгово-промышленной палаты, Торговой корпорации по развитию бизнеса и Товарной биржи Эфиопии. Достигнуты договоренности о содействии в аккредитации на БУТБ эфиопских компаний.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

6. ПЕРЕГОВОРЫ С ТУРЕЦКИМИ ДЕЛОВЫМИ КРУГАМИ В СТАМБУЛЕ

15-17 апреля представитель БУТБ посетил Стамбул в составе белорусской бизнес-делегации.

На заседании Белорусско-Турецкого делового совета были презентованы возможности использования биржевого механизма в трансграничной торговле, а также состоялись индивидуальные встречи на базе Ассоциации независимых промышленников и предпринимателей MUSIAD и Ассоциации предпринимателей «Анатолийские львы» (ASKON).

Отдельным пунктом программы визита в Турцию стало посещение Технопарка Стамбула, где обсуждались перспективы внедрения электронных инструментов БУТБ во внешнеторговую деятельность.



7. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР В КРАСНОДАРЕ

22 апреля в Краснодаре прошел специализированный биржевой семинар, организованный БУТБ при поддержке департамента развития

бизнеса и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края.

Участники мероприятия имели возможность познакомиться с порядком аккредитации и работы на БУТБ, номенклатурой биржевых товаров и преимуществами биржевой площадки как инструмента внешнеэкономической деятельности.

В рамках семинара и последующих B2B-переговоров представители компаний и индивидуальные предприниматели Краснодарского края выразили практическую заинтересованность как в закупках белорусских товаров, так и в реализации собственной продукции через электронную платформу БУТБ.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

8. НОВЫЕ ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА С ЕГИПТОМ

По итогам визита официальной египетской делегации в центральный офис БУТБ в Минске министр инвестиций и внешней торговли Арабской Республики Египет Мохамед Фарид Салех и председатель правления БУТБ Александр Осмоловский договорились о том, что дальнейшее взаимодействие сторон сосредоточится на трех магистральных направлениях:

1. Привлечение на БУТБ египетских компаний, заинтересованных в заключении экспортно-импортных сделок с белорусскими субъектами хозяйствования.
2. Системное сотрудничество между БУТБ и товарной биржей Египта в части обмена ценовой информацией, опытом и технологическими наработками.

9. СЕМИНАР ПО ЗАКУПКАМ ДЛЯ ГОМЕЛЬЭНЕРГО

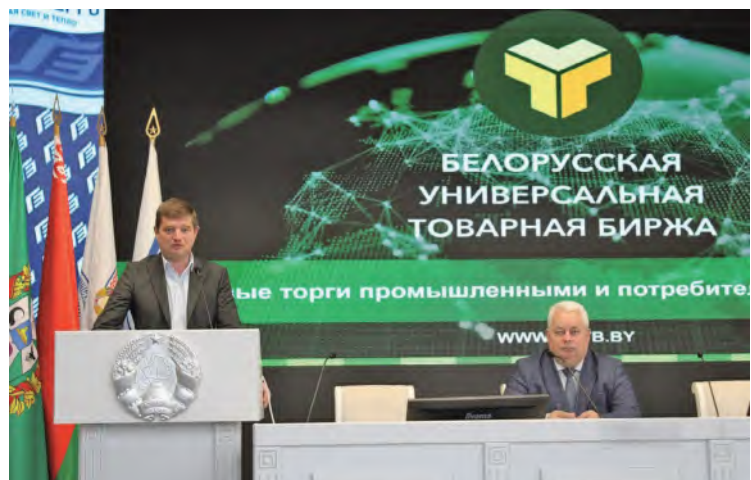
29 апреля на базе РУП «Гомельэнерго» состоялся прикладной семинар по использованию биржевого механизма в торгово-закупочной деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса Беларуси. В мероприятии, организованном БУТБ, приняли участие 50 пред-

3. Проведение совместных презентационных и обучающих мероприятий для египетского бизнеса в онлайн и офлайн-формате.



ставителей РУП «Гомельэнерго» и его филиалов в Гомельской области.

В рамках семинара проведена презентация ключевых направлений работы БУТБ, особенностей и преимуществ биржевой площадки, а также подробно освещен весь спектр вопросов, касающихся организации торгов, процесса заключения биржевых сделок и последующего контроля их исполнения.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

10. «МЕЛЬНИЦА УСПЕХА» В МОГИЛЕВЕ

В рамках XVI Международного экономического форума «Мельница успеха», который прошел 13-15 мая в Могилеве, состоялась презентация



возможностей БУТБ для деловых кругов Китая, а также предметные переговоры с представителями китайских компаний по вопросам аккредитации и участия в биржевых торгах.

Ключевыми темами для обсуждения стали поставки белорусской сельхозпродукции на китайский рынок и реализация в Беларуси импортозамещающей продукции, выпускаемой предприятиями Поднебесной.

Отдельно рассмотрен вопрос укрепления торговых и кооперационных связей между китайскими и Mogilevскими предприятиями посредством биржевого механизма.

11. «БИРЖЕВОЙ ДИАЛОГ» МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ

Начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Ярослав Ковальчук выступил на семинаре «Открытый диалог с бизнесом», который прошел в Баку при содействии Агентства поощрения экспорта и инвестиций Азербайджана (AZPROMO).

По словам представителя биржи, наряду с наращиванием поставок белорусских товаров на азербайджанский рынок перспективным

направлением сотрудничества является привлечение на БУТБ местных товаропроизводителей, готовых реализовывать на биржевых торгах востребованную в Беларуси продукцию.

В этой связи планируется активнее взаимодействовать с аккредитованным на БУТБ брокером из Азербайджана, прежде всего в таких сегментах, как пиломатериалы и продукция агропромышленного комплекса.



12. СОТРУДНИЧЕСТВО С ЦПП ПРИМОРЬЯ

БУТБ и Центр поддержки предпринимательства (ЦПП) Приморского края договорились о консолидации усилий по развитию биржевой торговли и укреплению коммерческих связей между субъектами хозяйствования Беларуси



и Приморья. Соответствующее соглашение подписали председатель правления БУТБ Александр Осмоловский и руководитель Службы представителей и направления экспорта ЦПП Приморского края Леонид Канин. Церемония подписания состоялась 28 мая посредством видеоконференцсвязи.

Согласно документу стороны намерены организовать системное взаимодействие по таким направлениям, как привлечение на площадку БУТБ представителей малого и среднего бизнеса Приморского края, предоставление консультаций по вопросам участия в биржевых торгах, обмен опытом в области трансграничной торговли, проведение совместных конференций, круглых столов, семинаров и иных деловых мероприятий, способствующих популяризации биржевых инструментов среди предпринимательского сообщества Приморья.

13. ПЕРСПЕКТИВЫ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЫ

Возможности использования биржевого механизма для увеличения товарооборота Беларуси со странами Европы стали главной темой встречи начальника управления ВЭД БУТБ Ярослава Ковальчука с представителем Белорусской торгово-промышленной палаты в Германии Константином Пантелеевым.

Стороны обсудили результаты участия европейских компаний в биржевых торгах в 2025-2026 гг., выделили ключевые тенденции и обменялись мнениями касательно перспективных товарных позиций, которые могли бы обеспечить устойчивый рост объемов биржевых сделок в долгосрочном периоде.

Константин Пантелеев выразил готовность оказывать содействие БУТБ в расширении пула участников торгов из Германии и других европейских государств, а также предоставлять консультационную поддержку по вопросам работы на европейском рынке.





14. НОВЫЙ ФОРМАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ТУЛЬСКОЙ ТПП

Тульская торгово-промышленная палата официально стала брокером БУТБ. Сертификат, подтверждающий этот статус, был вручен руководителю ТПП Андрею Шестакову по завершении семинара «Биржевое сотрудничество как инструмент продвижения для Тульских производителей», который прошел 1 июня в Туле в рамках выставки «Тульское качество – 2026».

В рамках семинара состоялась презентация БУТБ, в ходе которой отмечена значимость роли брокеров в популяризации инструментов биржевой торговли и обозначены стратегические направления работы с представителями тульского бизнес-сообщества в биржевой сфере.



15. ВСТРЕЧА С ГУБЕРНАТОРОМ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

2 июня центральный офис БУТБ в Минске посетил губернатор Приморского края Российской Федерации Олег Кожемяко с целью ознакомления с особенностями работы биржевой площадки и изучения перспектив активизации сотрудничества с Республикой Беларусь по биржевому треку.

В ходе встречи главы Приморья с председателем правления БУТБ Александром Осмоловским обсуждены ключевые направления деятельности биржи, порядок проведения биржевых торгов по разным товарным секциям, механизм

ценообразования, инструменты хеджирования рисков и преимущества использования биржевой платформы по сравнению с внебиржевыми схемами.

Олег Кожемяко положительно оценил опыт Беларуси по формированию организованного товарного рынка и поручил проработать возможность применения инструментария и цифровых решений БУТБ предприятиями Приморского края при реализации и закупке товаров в Республике Беларусь, а также в торговле с третьими странами.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

16. МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ С АЗЕРБАЙДЖАНСКИМ ПРОВАЙДЕРОМ ИИ-РЕШЕНИЙ

БУТБ и азербайджанский разработчик систем автоматизации на основе технологий искусственного интеллекта (ИИ) Aigen Solutions MMC подписали меморандум о взаимопонимании.

Стороны планируют развивать сотрудничество по внедрению ИИ-технологий для оптимизации и повышения эффективности бизнес-процессов, связанных с организацией и проведением биржевых торгов.

Одним из ключевых направлений взаимодействия станет интеграция ИИ-решений в инфраструктуру и операционную деятельность БУТБ, что позволит автоматизировать анализ больших массивов данных, прогнозирование рыночных тенденций и управление рисками.



17. БИЗНЕС-ФОРУМ В БИШКЕКЕ

Биржевой вектор сотрудничества стал одним из ключевых вопросов на повестке Белорусско-Кыргызского бизнес-форума, который состоялся в рамках официального визита Премьер-министра Беларуси Александра Турчина в Бишкек.

Ведущий специалист управления ВЭД Белорусской универсальной товарной биржи Константин Чапковский, выступивший на меро-

приятии с презентацией биржевых инструментов, отметил положительную динамику суммы сделок кыргызских участников торгов, но обратил внимание на значительные резервы для улучшения данного показателя.

С этой целью планируется активизировать взаимодействие по развитию биржевой торговли на уровне деловых кругов, обеспечив прямой контакт между белорусскими и кыргызскими субъектами предпринимательства.



16

Биржевой бюллетень

2026 | № 3 (85)





18. ЗАКУПКИ ФАРМСУБСТАНЦИЙ В КИТАЕ

С целью повышения эффективности своей закупочной деятельности белорусские производители лекарственных средств планируют использовать БУТБ для приобретения в Китае необходимых им фармацевтических субстанций и вспомогательных веществ.

Об этом сообщил глава представительства БУТБ в Шанхае Алексей Дыкуша, комментируя итоги переговоров делегации РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром» и РУП «Белфармация» с представителями китайского холдинга Genertec.

Ожидается, что после аккредитации на БУТБ дополнительных китайских поставщиков фарм-

субстанций закупки данной продукции на биржевых торгах будут осуществляться на регулярной основе.



19. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО С КРУПНЕЙШИМ В БЕЛАРУСИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ЛИСТОВОГО СТЕКЛА

ОАО «Гомельстекло» заявило о переводе закупок технической кальцинированной соды на площадку БУТБ.

Такое решение принял генеральный директор предприятия Вячеслав Головацкий по итогам биржевых торгов, в ходе которых предприятие приобрело 7 тыс. т карбоната натрия российского происхождения на сумму 8,9 млн BYN на условиях DAP граница Российской Федерации – Республика Беларусь.

В результате применения биржевого механизма экономический эффект для отечествен-



ного производителя стекла составил порядка 260 тыс. BYN, из которых 100 тыс. BYN – на условиях доставки груза.

20. БИЗНЕС-ФОРУМ И В2В-ПЕРЕГОВОРЫ В МУМБАИ

Начальник управления ВЭД БУТБ Ярослав Ковальчук в составе делегации белорусских деловых кругов посетил г. Мумбаи (Индия),

где выступил с презентацией возможностей биржевой площадки на Индийско-Белорусском бизнес-форуме «Индия-Беларусь. Экспорт-Импорт-Инвестиции».

Кроме того, состоялись переговоры с руководством Индийской торгово-промышленной палаты на предмет содействия в аккредитации на БУТБ субъектов малого и среднего предпринимательства, а также проведены индивидуальные встречи с рядом индийских компаний, проявивших интерес к биржевому рынку Беларуси.



21. НОВЫЙ БРОКЕР В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В центральном офисе биржи состоялась церемония вручения ООО «ДЭЛ-АГРО» сертификата биржевого брокера.

В статусе профучастника компания будет представлять интересы субъектов хозяйствования Смоленской области на БУТБ и оказывать им содействие в заключении биржевых сделок.

К числу приоритетных направлений работы нового брокера также относится расширение присутствия смоленского бизнеса на биржевых торгах, увеличение товарооборота и использование транзитного потенциала БУТБ для осуществления поставок смоленских товаров в третьи страны.

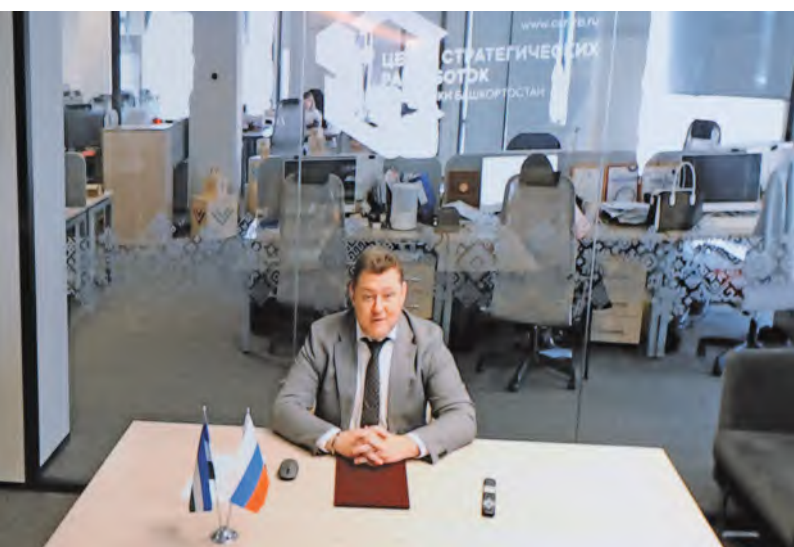
Основной вид деятельности ООО «ДЭЛ-АГРО» – оптовая торговля сельскохозяйственными и лесохозяйственными машинами, оборудованием и инструментами.



22. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЦСР БАШКОРТОСТАНА

24 июня БУТБ и Центр стратегических разработок Башкортостана подписали соглашение о сотрудничестве, предполагающее совместное содействие развитию биржевой торговли между белорусскими и башкортостанскими компаниями. Церемония подписания состоялась в режиме видеоконференцсвязи.

В соответствии с документом внимание сторон будет сконцентрировано на привлечении субъектов малого и среднего предпринимательства Башкортостана на белорусскую биржевую платформу. В рамках решения этой задачи планируется организовывать информационные и обучающие мероприятия, проводить консультации по вопросам аккредитации и участия в биржевых торгах и работать над расширением номенклатуры товаров белорусского и башкортостанского производства, реализуемых с применением биржевого механизма.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

23. КОЛЛАБОРАЦИЯ С ОМАНСКОЙ ТПП

БУТБ и Оманская торгово-промышленная палата договорились об установлении партнерских отношений с целью более эффективного привлечения субъектов хозяйствования Султаната Оман на белорусскую биржевую платформу.

Во главе угла наращивание экспорта белорусских товаров на оманский рынок. Приоритетными товарными направлениями определены молочная продукция и пиломатериалы, которые традиционно пользуются высоким спросом в странах Ближнего Востока.

В связи с этим Оманская ТПП подтвердила готовность оказать содействие БУТБ в организации очного или онлайн-семинара по вопросам биржевой торговли. Мероприятие будет посвя-



щено особенностям белорусского биржевого рынка, возможностям платформы БУТБ и перспективам развития торгово-экономических отношений между Беларусью и Оманом.

24. КОНСУЛЬТАЦИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВОМ БАНКА РАЗВИТИЯ КИТАЯ

В центральном офисе БУТБ прошла встреча с делегацией Представительства Государственного Банка развития Китая в Беларуси. Тема переговоров – перспективы сотрудничества в области финансового сопровождения биржевых сделок с участием резидентов Беларуси и Китая.

Стороны обсудили ключевые показатели и тенденции в развитии белорусско-китайской биржевой торговли, отметив высокую положительную динамику товарооборота и значительный потенциал для более широкого использо-



вания биржевого механизма при совершении импортных и экспортных операций между двумя странами.

25. ЗАСЕДАНИЕ МЕЖПРАВКОМИССИИ ПО ТОРГОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ БЕЛАРУСИ И СЕРБИИ

Помощник председателя правления БУТБ Александр Башлий выступил на XIII заседании Белорусско-Сербской Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству.

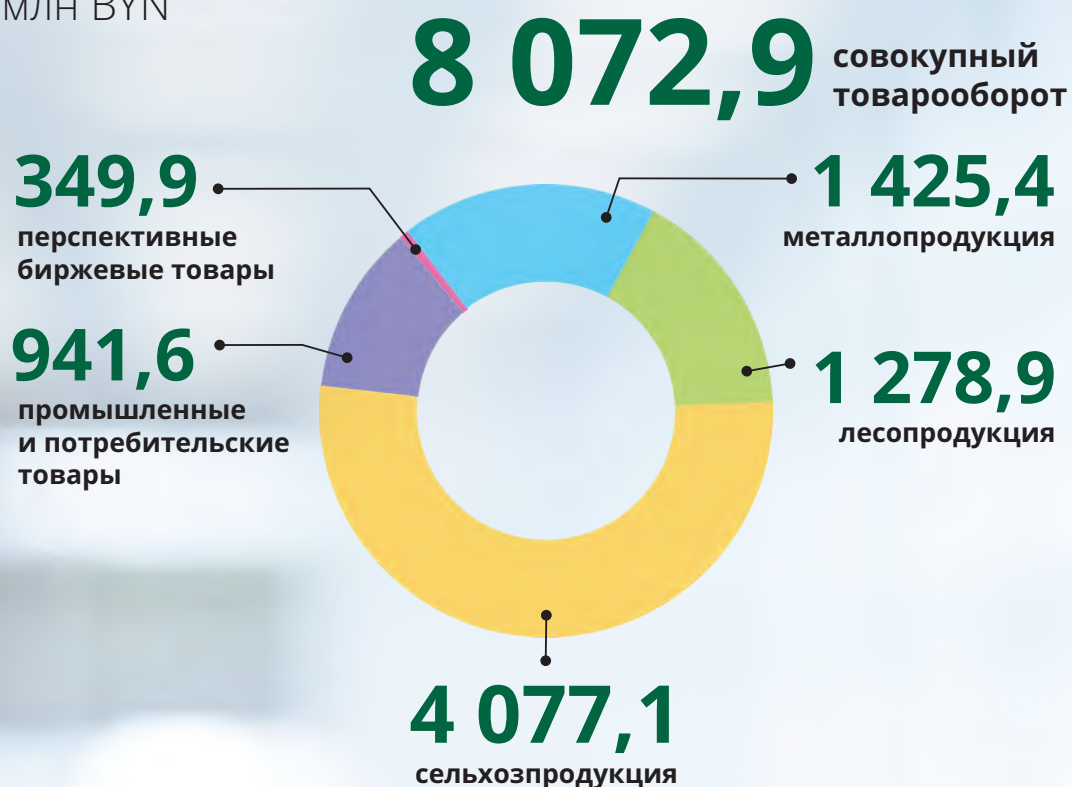
Представитель биржи рассказал о результатах участия резидентов Сербии в биржевых торгах, выделил основные тенденции и новые товар-

ные позиции, появившиеся в 2026 г., а также обозначил ряд перспективных направлений взаимодействия с сербским бизнесом с учетом экономических интересов обеих стран.



Общие итоги работы БУТБ

в 1-м полугодии 2026 г.
млн BYN



Структура биржевого товарооборота

в 1-м полугодии 2026 г.
млн BYN





Количество аккредитованных компаний в 1-м полугодии 2026 г.

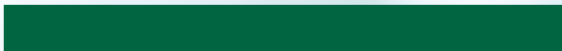
39 874 участников, всего **+1 631** новый

9 534 нерезидента **+503** новых

84 страны (в том числе Республика Беларусь)

Страны – лидеры по количеству новых компаний

в 1-м полугодии 2026 г. * Общее количество аккредитованных резидентов страны.

Россия		282 (5 198)*	Новые страны – участники биржевой торговли в 1-м полугодии 2026 г.
Китай		59 (406)	
Азербайджан		32 (222)	
Узбекистан		29 (281)	
Казахстан		20 (221)	
		Йемен	1

Дополнительная выручка и сэкономленные средства резидентов Республики Беларусь на биржевых торгах в 1-м полугодии 2026 г. млн BYN

металлопродукция	233,5
сельхозпродукция	42,3
лесопродукция	15,5
перспективные биржевые товары	12,1

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

БОЛЬШЕ ЧЕМ МАРКЕТПЛЕЙС



Наталья Кишкель

Заместитель
председателя правления БУТБ



Электронная коммерция в Беларуси развивается уже довольно давно. В стране есть ряд крупных игроков, разделивших между собой сферы влияния, и на сегодняшний день можно сказать, что этот рынок полностью сформировался. Тем не менее Белорусская универсальная товарная биржа все же решила войти в этот по всем меркам «алый океан» с собственным продуктом, который должен занять отдельную нишу среди уже действующих в стране электронных маркетплейсов.

Расскажите, в чем принципиальные отличия биржевого маркетплейса от классических B2B-платформ и других электронных торговых систем. Какие особенности биржевого механизма делают площадку БУТБ уникальной на фоне многочисленных агрегаторов?

Прежде всего, позвольте не согласиться с вами насчет «алого океана». Считаю, что для нас он все-таки «голубой», и не только потому, что биржа далеко не новичок на рынке государственных и коммерческих закупок и за долгие годы завоевала определенный авторитет в этой сфере, но и потому, что предлагаемый нами программный продукт действительно не имеет аналогов в стране.

На сегодняшний день площадка БУТБ – единственная белорусская B2B-платформа, сочетающая в себе эффективность биржевого механиз-

ма ценообразования и удобство электронного маркетплейса, где за каждой из сотен тысяч товарных позиций стоит надежный поставщик, готовый оперативно удовлетворить потребность покупателя в нужной ему продукции.

При этом основное отличие нашего продукта от схожих решений состоит в том, что у нас все сделки заключаются с использованием уникального **биржевого каталога товаров**, при разработке которого во главу угла ставились интересы продавцов и покупателей. Мы хотели, чтобы их взаимодействие друг с другом и с торговой площадкой было максимально простым, понятным и не требовало значительных усилий. И я думаю, что нам это удалось.

Если продолжить «океаническую метафору», с которой началась наша беседа, то плюсов у биржевого маркетплейса – «море». В частности, **для продавцов** данный инструмент может обеспечить оптимизацию цепочки поставок, рост продаж и экономию на содержании торговых точек, а **для покупателей** это способ быстрого и удобного поиска, приобретения и заказа нужных товаров.

Кроме того, для покупателей предусмотрена возможность **сравнения предлагаемых на площадке товаров** по набору определенных характеристик: цене, условиям и срокам поставки, производителю и т.д. Такой целенаправленный анализ рынка позволяет подобрать наиболее подходящие варианты нужного това-



ра и окончательно определиться с выбором. При необходимости пользователь может скачать сформированную системой сравнительную таблицу предложений на продажу для последующего изучения.

Более того, после заключения сделки для покупателя будет сгенерирована **справка о конъюнктуре цен**. Это аналитический документ, в котором фиксируются ценовые и количественные параметры заключенной сделки, а также сравниваются предложения других продавцов с аналогичными или сопоставимыми условиями поставки и оплаты на момент оформления заказа покупателем.

Кстати, то, что пользователям биржевого маркетплейса доступна подробная аналитика по совершаемым ими сделкам, можно смело отнести к уникальным особенностям нашей торговой платформы. Такого функционала пока нет ни у кого.

Давайте разберем выгоды от использования маркетплейса для обеих сторон сделки. Для покупателей, как правило, важен широкий ассортимент, прозрачность цен и гарантии. А что БУТБ предлагает продавцам, чтобы мотивировать их выводить продукцию именно на биржевой маркетплейс, а не пускать ее по другим каналам сбыта? Есть ли здесь какие-то альтернативные инструменты продвижения товара или особые условия доступа к крупным заказчикам, которых нет на других площадках?

В ответе на предыдущий вопрос я уже упомянула ключевые преимущества маркетплейса

«Быстрые закупки» для продавцов и покупателей. Хочу только акцентировать внимание на том, что **товарная номенклатура**, охваченная нашим каталогом, ничем не ограничена и постоянно расширяется. Уже сегодня перечень «оцифрованных» товаров насчитывает свыше миллиона позиций. При этом служба каталогизации БУТБ ежедневно вносит десятки новых товаров, чтобы у пользователей было больше возможностей для создания заявок на продажу и покупку. Даже если в настоящий момент какого-то товара нет в каталоге, его можно оперативно добавить. В этом отношении биржа всегда идет навстречу клиентам.

Еще один важный момент для продавцов заключается в том, что наша площадка предлагает **выход на конкретную целевую аудиторию**, готовую купить здесь и сейчас, что значительно повышает конверсию просмотра карточки товара в сделку. Стоимость товаров формируется в реальном времени с учетом текущего соотношения спроса и предложения, а все цены – от минимальной до максимальной – сразу видны пользователям, поэтому какое-либо манипулирование исключено.

Что касается гарантий, то на маркетплейсе внедрена **система рейтинговой оценки**. Это значит, что каждый покупатель может исходя из рейтинга продавца принимать взвешенное решение – заключать сделку или нет. Помимо этого, у участника торгов есть возможность пожаловаться через личный кабинет на другого участника, который, по его мнению, нарушил договорные обязательства.





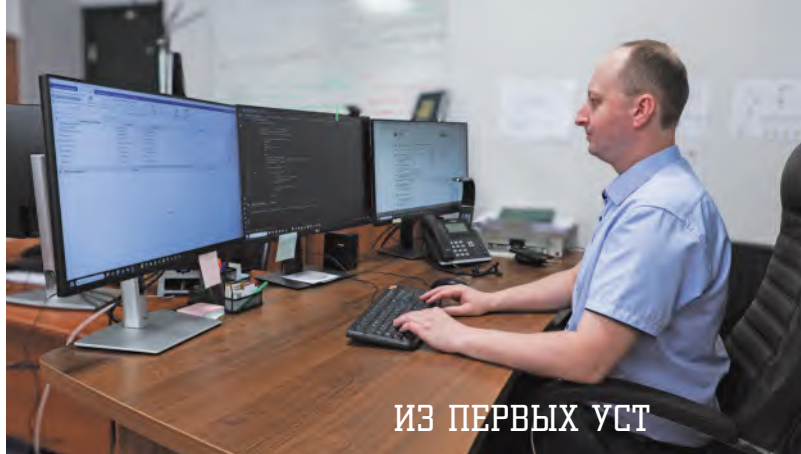
БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Не могу не отметить высокий показатель **юзабилити** нашей платформы. Благодаря предельно простой навигации по каталогу пользователи могут без труда найти нужные им позиции как по глобальному поиску, так и по разделам и группам биржевых товаров. Наличие множества фильтров и вариантов сортировки позволяет отсеять неподходящие предложения и быстро сравнить товары по ценовым и неценовым параметрам. Иными словами, наша площадка настолько логична и интуитивно понятна, что подыскать товар, идеально подходящий под запрос пользователя, здесь можно буквально за считанные секунды.

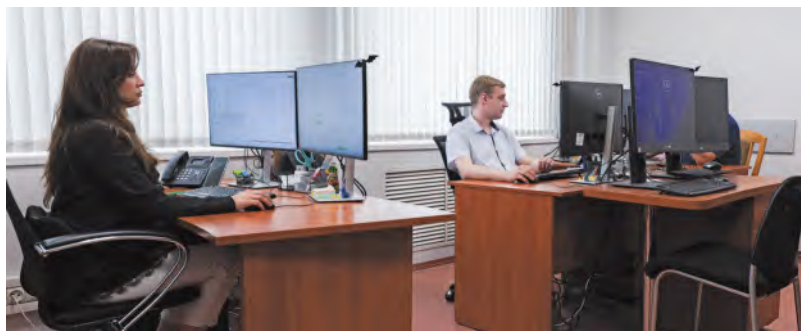
По опыту могу сказать, что **каталогизация** – это очень сложный, дорогостоящий и кропотливый процесс, и далеко не все даже крупные производственные предприятия могут позволить себе выделить ресурсы и время на создание собственного каталога товаров. Так вот, наша площадка дает производителям возможность практически без затрат выходить на рынок со своей продукцией и на своих условиях. К примеру, у нас продавец может настроить любые удобные ему варианты поставки – от отгрузки со склада до доставки непосредственно конечному потребителю. То есть с помощью нашего торгового модуля, по сути, любой производитель, не имеющий своей электронной площадки, продвигающей его продукцию, может получить доступ к широкому кругу потенциальных покупателей.

К слову, каталог товаров, представленных на биржевом маркетплейсе, открыт и виден всем пользователям, в том числе и неавторизованным, но совершать сделки могут только аккредитованные на бирже участники. Считаю это существенным плюсом для продавцов, так как биржевая площадка, в сущности, выполняет для них роль электронной витрины, с помощью которой они получают возможность абсолютно бесплатно рекламировать свои товары.

Важно и то, что на «Быстрых закупках» используются **стандартные формы договоров**, которые покупатели могут заранее согласовать со всеми своими службами, если того требует их положение о закупочной деятельности. За счет



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ



этого значительно сокращаются трудозатраты продавцов и покупателей, а условия оплаты и доставки автоматически переносятся в договор из заявок на покупку и продажу.

Электронный каталог товаров – это центральный элемент любой торговой площадки. В чем специфика каталога, на базе которого построен маркетплейс БУТБ? Используются ли единые классификаторы и стандарты описания товаров? Сложно ли внести новый товар в каталог и каким критериям он должен отвечать?

Пожалуй, главная особенность нашего электронного каталога – это **четкая ориентация на B2B-сегмент**. Еще на этапе составления технического задания на разработку маркетплейса мы определили, что каталог товаров должен стать универсальным средством поиска, сравнения и принятия решений о покупке.

Структура каталога стандартная: верхний уровень – товарные группы, а те в свою очередь, распадаются на товары. Важной отличительной чертой разработанного биржей решения является высокая детализация и интеграция с международными и национальными классификаторами. Каждая карточка товара содержит:

- уникальные международные идентификаторы (GPC*),
- коды единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД),
- коды Общегосударственного классификатора Республики Беларусь (ОКРБ),
- полноценное описание и характеристики продукции на русском и английском языках.

Для внесения в каталог подходят любые товары с любыми характеристиками и параметрами.

Как я уже отмечала, каталог еще находится на стадии наполнения, поэтому если какая-то товарная позиция отсутствует, пользователю нужно связаться с отделом цифровых технологий БУТБ, который занимается вопросами каталогизации, и передать всю необходимую информацию по товару. Как правило, новый товар вносится в каталог уже спустя несколько часов после получения информации о нем.

На классических маркетплейсах цена товара либо уже указана, либо формируется путем прямого торга между продавцом и покупателем. Как устроен механизм ценообразования на электронном маркетплейсе БУТБ? Правомерно ли утверждать, что цена на биржевой площадке отражает реальный баланс спроса и предложения на белорусском рынке?

На маркетплейсе «Быстрые закупки» стоимость товаров указывают продавцы в своих заявках, но ввиду высокой концентрации предложений на продажу и покупку цены повышаются или снижаются в зависимости от рыночной конъюнктуры. То есть это динамичный процесс, а итоговая цена сделки отражает реальную ситуацию на рынке в определенный момент времени.

В целом наша площадка – очень гибкий инструмент, который легко адаптируется под потребности пользователей. Поэтому если нужно, продавцы всегда могут скорректировать цены на свои товары, чтобы они коррелировали с текущим уровнем спроса.

На какой рынок ориентирован маркетплейс БУТБ? Только на внутренний или с его помощью можно заключать и трансграничные сделки? Есть ли какие-то преференции для белорусских товаропроизводителей? Предусмотрено ли продвижение продукции «Зроблена ў Беларусі»?

Поскольку каталог биржевых товаров интегрирован не только с национальными, но и с международными классификаторами, сделки на маркетплейсе БУТБ могут заключаться как на внутреннем, так и на внешних рынках. В связи с этим на площадке реализована мультиязычность (пока поддерживаются только русский и английский языки), кроссбраузерность и автоматическая конвертация валюты, в которой отображаются цены товаров.

Если покупателя интересует исключительно продукция белорусского производства, ее можно легко отобрать, установив соответствующий фильтр в поиске. Таким образом, никаких ограничений по типу рынка – внутренний или внешний – нет, но есть ограничение по сумме заказа, которая не должна превышать 1 000 базовых величин. Сейчас это 45 000 BYN.

Возможно, пока еще рано строить какие-то далеко идущие планы, но все же хотелось бы знать, в каком ключе будет развиваться биржевой маркетплейс в обозримом будущем? Есть ли уже представление о том, какие новые функции появятся на площадке в перспективе? В частности, рассматривается ли внедрение элементов искусственного интеллекта для прогнозирования спроса, автоматизации подбора товаров или анализа цен? И самое главное, как биржа намерена обеспечивать баланс между инновациями и сохранением таких

* Global Product Classification (Глобальный классификатор продуктов) – единая международная система стандартизированной классификации товаров, разработанная международной организацией GS1.



ключевых принципов биржевой торговли, как прозрачность, стандартизация и контроль, которые, безусловно, являются ее конкурентными преимуществами перед обычными B2B-маркетплейсами?

Биржа, конечно же, продолжит совершенствовать свой маркетплейс. Еще в процессе разработки был определен ряд перспективных направлений развития площадки и запланированы работы по улучшению ее качественных характеристик. Среди прочего рассматривается и вопрос внедрения искусственного интеллекта. Однако чтобы эта технология работала эффективно, биржевую нейросеть нужно обучить на основе данных об уже совершенных сделках. На нынешнем этапе мы еще не обладаем необходимым объемом аналитической информации для качественной тренировки ИИ-модели, поэтому пока что драйвером роста маркетплейса будет не искусственный интеллект, а здравый смысл и экономическая грамотность пользователей – продавцов и покупателей.

Ну а в целом развитие биржевой торговли, разумеется, должно идти в ногу со временем. Ведь современному покупателю важны не просто тонны, метры или кубометры, а конкретные качественные характеристики товара, которые влияют на его стоимость, а значит являются важным элементом его стандартизации. Поэтому вместо поиска лучшей цены за тонну, метр или кубометр маркетплейс «Быстрые закупки» предоставляет возможность найти лучшее предложение с характеристиками А, Б и В. Именно такие поисковые алгоритмы интегрированы в функционал поиска по электронному каталогу нашей площадки. Это также позволяет торговать товарами с большим набором характеристик – при условии, что они стандартизированы и описаны в каталоге.

В свете вышесказанного расширение номенклатуры товаров, представленных на биржевом маркетплейсе, не означает потерю стандартизации, а наличие электронного каталога позволяет без особых усилий **определить ликвидность** любого товара и **обеспечить прозрачность формирования цены** по всем совершенным сделкам.

БЫСТРЫЕ ЗАКУПКИ С ШИРОКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ



Светлана Снитко

Начальник
юридического управления БУТБ



Светлана Михайловна, в этом году белорусское законодательство о закупках претерпело действительно масштабные изменения, особенно в части закупок товаров, работ и услуг за счет собственных средств организаций. Новый порядок проведения таких процедур определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 168, которое было принято 7 апреля 2026 г. Расскажите, пожалуйста, вкратце об основных нововведениях, которые содержатся в этом нормативном правовом акте.

Постановление № 168 «О порядке осуществления закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» разрабатывалось Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь с учетом практики применения, при этом многие подходы позаимствованы из законодательства о государственных закупках.

В первую очередь определены конкретные процедуры закупок, которые могут применяться закупающими организациями. Это, в частности, **процедура закупки из одного источника, процедура запроса ценовых предложений, конкурс и электронный аукцион**. Указанные процедуры описаны в постановлении № 168, однако условия их применения, а также порядок их организации и проведения определяются закупающей организацией самостоятельно в порядке осуществления закупок за счет собственных средств.

Одним из важнейших, на мой взгляд, изменений является цифровизация закупок, предусматривающая обязательное проведение процедуры запроса ценовых предложений, конкурса и электронного аукциона на соответствующих электронных торговых площадках (ЭТП). Согласно постановлению № 168 в Беларуси функционируют две такие площадки. Оператором одной из них – ZAKUPKI.BUTB.BY – является БУТБ.

Здесь необходимо отметить, что обязательность применения ЭТП можно считать ноу-хау только в контексте закупок за счет собственных средств, поскольку в сфере государственных закупок все процедуры, кроме биржевых торгов,

уже давно проводятся на ЭТП. Поэтому накопленный биржей многолетний опыт сопровождения и обслуживания ЭТП по госзакупкам будет в полной мере использован при проведении закупок за счет собственных средств.

Еще одна ключевая новелла постановления № 168 направлена на увеличение количества проводимых конкурентных процедур закупок. С этой целью порог их применения снижен с 1 000 до 100 базовых величин (с учетом отдельных исключений, предусмотренных постановлением № 168).

Кроме того, нельзя не упомянуть новацию, касающуюся непосредственно биржевых торгов. Речь идет о закреплении в подпункте 2.6 пункта 2 постановления № 168 права закупающей организации осуществлять на биржевых торгах закупки широкой номенклатуры товаров, допущенных товарной биржей к биржевой торговле. Такое право было и раньше, но впервые оно прямо закреплено в нормативном правовом акте, регулирующем закупки за счет собственных средств.

Тема этого номера «Биржевого бюллетеня» – B2B-маркетплейс «Быстрые закупки». С учетом нового законодательства, какое место в системе закупок занимает данная площадка?

Как я уже говорила, пороговое значение для обязательного применения постановления № 168 составляет 100 базовых величин. На сегодняшний день это 4 500 BYN.

Но ведь многие субъекты хозяйствования осуществляют закупки и на меньшие суммы, например, когда возникает оперативная необходимость в небольшом количестве или даже одной единице какого-либо товара. По законодательству в таких случаях закупку можно провести по упрощенным внутренним правилам организации, что не всегда гарантирует прозрачность, оптимальное соотношение «цена/качество» и, будем откровенны, нередко сопряжено с определенными рисками.

Помочь в этой ситуации может биржевой торговый модуль «Быстрые закупки», который как раз таки призван обеспечить экономически

выгодное, безопасное и транспарентное проведение закупочных процедур в сегменте «до 100 базовых величин», а в отдельных случаях – до 1 000 базовых величин. Иными словами, новая биржевая площадка БУТБ позволяет перевести в цифровой формат даже микрозакупки, предоставляя удобные инструменты для поиска поставщиков, сравнения цен и фиксации условий, но без избыточной бюрократии и с применением полноценного электронного документооборота.

Кроме того, сферой применения модуля «Быстрые закупки» может быть сегмент закупок на сумму более 100, но не более 1 000 базовых величин по одной сделке. Согласно постановлению № 168 в этом стоимостном диапазоне заказчик обязан провести или конкурентную процедуру на ЭТП, или закупку из одного источника. При этом годовой лимит на такие закупки составляет 5 000 базовых величин, за исключением закупок при строительстве.

Возможность заключения сделок без соблюдения норм постановления № 168 сохраняется и при закупках оборудования, инструментов, сырья, тары (упаковки), материалов и комплектующих для собственного производства товаров (работ, услуг) на сумму не более 1 000 базовых величин (45 000 BYN).

Таким образом, маркетплейс «Быстрые закупки» – это не замена классическим процедурам, а умный «цифровой помощник» для повседневного операционного снабжения. Площадка дает возможность субъектам хозяйствования эффективнее управлять небольшими расходами с соблюдением всех необходимых правовых норм и с минимальными рисками. По большому счету это следующий шаг на пути к цифровой трансформации закупочной деятельности, и для Беларуси как страны с высоким уровнем проникновения информационных технологий предлагаемое биржей решение, несомненно, весьма актуально.

Есть ли какие-то юридические нюансы, на которые нужно обратить внимание при использовании маркетплейса БУТБ в закупочной деятельности?

Прежде всего следует помнить, что маркетплейс «Быстрые закупки» не является электронной торговой площадкой в понимании постановления № 168. С юридической точки зрения это биржевой торговый модуль, предназначенный для заключения сделок, сумма которых не превышает 1 000 базовых величин.

Что касается нюансов, то, по моему мнению, это слишком громкое слово. Я бы назвала их «особенностями».

Во-первых, для заключения сделок на маркетплейсе нужна электронная цифровая подпись (ЭЦП). Поскольку работа на маркетплейсе относится к биржевым торгам, то ключ ЭЦП выдается бесплатно и на затратах пользователей «Быстрых закупок» это никак не отражается. Тем не менее необходимо следить за сроком действия такого ключа и своевременно его продлять, так как выполнить какое-либо юридически значимое действие с «просроченной» ЭЦП вы попросту не сможете. Кроме того, если у вас поменялись реквизиты (к примеру, наименование, юридический адрес) или у сотрудника, который работает с площадкой, обновились паспортные данные, ключ ЭЦП придется перевыпустить, поскольку в нем «зашиты» все эти сведения.

Вторая особенность связана опять же с максимальной суммой закупки. Напомню, что, если сумма сделки не превышает 100 базовых величин, проведение конкурентных процедур закупки вообще не требуется, а если она попадает в диапазон «более 100, но не более 1 000 базовых величин», то допускается использование процедуры закупки из одного источника. Исключением здесь является закупка оборудования, инструментов, сырья, тары (упаковки), материалов и комплектующих для собственного производства товаров (работ, услуг) на сумму не более 1 000 базовых величин. В этом случае нормы постановления № 168 не применяются.

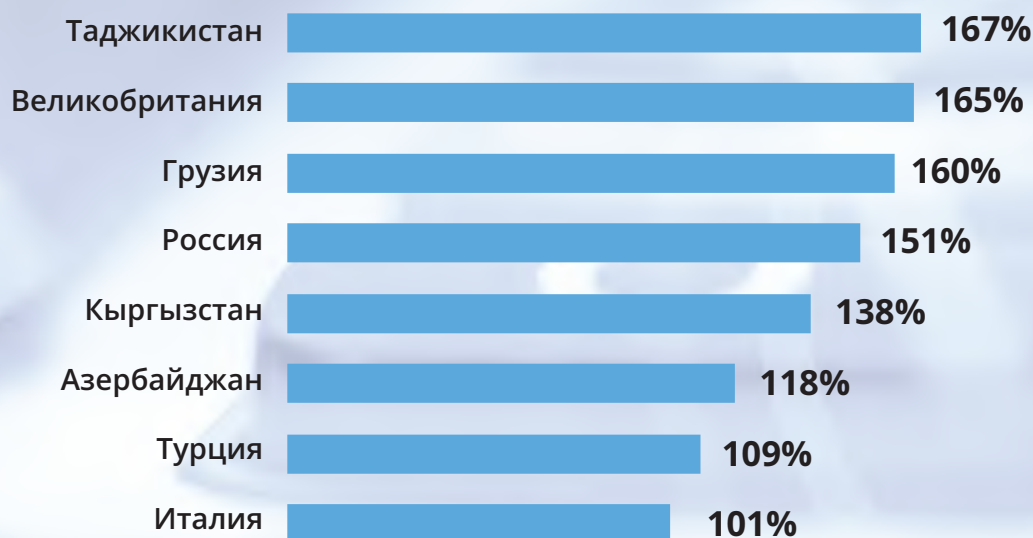
В остальном маркетплейс «Быстрые закупки» – это гибкий и удобный инструмент, который экономит время и открывает широкие возможности для оптимизации закупочной деятельности в строгом соответствии с действующим законодательством.



Крупнейшие рынки сбыта белорусских товаров в 1-м полугодии 2026 г. млн USD



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



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

С ЗАДЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ



Максим Левшунов

Начальник управления технического
и информационного обеспечения БУТБ



Каталог товаров – это, наверное, первое, с чего пользователь начинает знакомство с любой электронной торговой площадкой, и маркетплейс BUTB в этом отношении не исключение. Давайте попробуем разобраться, что представляет собой каталог биржевого маркетплейса и есть ли у него какие-либо уникальные особенности. С какими товарными классификаторами он сопряжен и как это влияет на пользовательский опыт?

Разрабатывая каталог маркетплейса «Быстрые закупки», мы решили сразу отстроиться от конкурирующих решений и создали не просто виртуальную витрину, на которой выставлены товары с уникальными наборами характеристик и значений, а своего рода гибрид торговой системы, справочной базы и аналитического центра.

Ключевая особенность нашего продукта заключается в том, что каждая товарная позиция может быть привязана к реальным биржевым индикаторам: фактическим ценам, объемам и сделкам.

Для обеспечения максимальной гибкости и универсальности каталог товаров сопряжен с тремя классификаторами:

- ОКРБ (Общегосударственный классификатор Республики Беларусь),

- ТН ВЭД ЕАЭС (Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза),
- GPC (Global Product Classification).

Как это влияет на пользовательский опыт?

Во-первых, коды и описания товаров подтягиваются автоматически.

Во-вторых, исключаются ошибки при заполнении карточек товаров.

Наконец, в-третьих, предусмотрена возможность автоматического кросс-поиска по разным классификаторам.

Какие современные технологические решения интегрированы в маркетплейс, чтобы сделать поиск и подбор товаров максимально быстрым и точным? Есть ли инструменты для расширенной фильтрации по техническим характеристикам, сертификатам качества, условиям поставки и т.д.?

В настоящее время на маркетплейсе реализованы следующие варианты поиска товаров: по наименованию, по дереву номенклатурных и товарных групп и, на мой взгляд, самое важное – по значениям характеристик товаров.

Помимо стандартных параметров, таких как бренд, модель, производитель, страна происхождения и т.д., реализован поиск по любым характеристикам товара. Более того, мы внедрили так называемый «композиционный поиск». Это значит,

+375 17 309 37 91, +375 17 309 37 36 @ tovar@butb.by ppt.butb.by

Биржевое время: 16:17:33 ср, 20 мая 2026

ru

БЫСТРЫЕ ЗАКУПКИ
БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

Каталог товаров

Поиск

Создать заявку

Сообщения

Уведомления

Профиль

Прайс-лист

Настройки

Мои заявки на продажу

Заказы

Продажи

Избранное

Сравнение товаров

Строка глобального поиска

Быстрые закупки

Платформа электронной B2B-коммерции для биржевой торговли

Поиск товаров по категориям в каталоге



Аксессуары и
обслуживание...



Канцелярские
принадлежности



Контрольно-
измерительны...



Лакокрасочные
материалы



Машины,
оборудование ...



Мебель,
комплектующи...

ещё категорий
(14)

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

что можно задать десяток параметров, а система за доли секунды выдаст точный результат.

Кроме того, интуитивные фильтры позволяют быстро найти необходимый товар или точный аналог, а система сама показывает все доступные предложения. Как и в обычном интернет-магазине, вы можете мгновенно сравнить цены на один и тот же товар от разных поставщиков, изучить его характеристики и выбрать оптимальное соотношение цены и качества.

Отдельный акцент сделан на продукцию белорусского производства. Это часть нашей стратегии по поддержке национальных производителей. Покупатель может одним кликом отфильтровать товары, оставив только позиции, произведенные в Беларуси.

Эта функция особенно полезна государственным учреждениям, решающим задачи импортозамещения; компаниям, которым важна «близкая» логистика; и представителям иностранного бизнеса, ищущим качественную белорусскую продукцию.

Насколько маркетплейс готов к работе с иностранными контрагентами? Например, есть ли поддержка мультиязычности?

Доступ к маркетплейсу открыт как для резидентов, так и нерезидентов Республики Беларусь.

По поводу мультиязычности могу сказать, что на данный момент на маркетплейсе используются русский и английский языки, но при необходимости мы готовы добавить поддержку дополнительных языков. Функционал площадки позволяет это сделать.

Автоматизация, несомненно, один из главных трендов в сфере B2B-закупки. Какие этапы закупочного процесса на маркетплейсе БУТБ уже удалось автоматизировать? Как это снижает риски ошибок и ускоряет заключение сделок?

Главный принцип автоматизации реализованного на маркетплейсе закупочного процесса – это удобство и простота для клиентов. Покупателю нужно лишь выбрать интересующий товар, условия доставки и оплаты и заключить

сделку. Договор подписывается с помощью ЭЦП после заключения сделки.

Кстати, если вы заключили сделку, система автоматически сформирует договор и аналитическую справку о конъюнктуре цен.

Что касается продавца, то ему необходимо загрузить прейскурант цен на товары с условиями доставки и оплаты, а после заключения сделки подписать договор, используя ЭЦП.

Таким образом, всю процедуру закупки можно провести в течение примерно трех часов.

Какие ключевые преимущества получает бизнес от такой автоматизации?

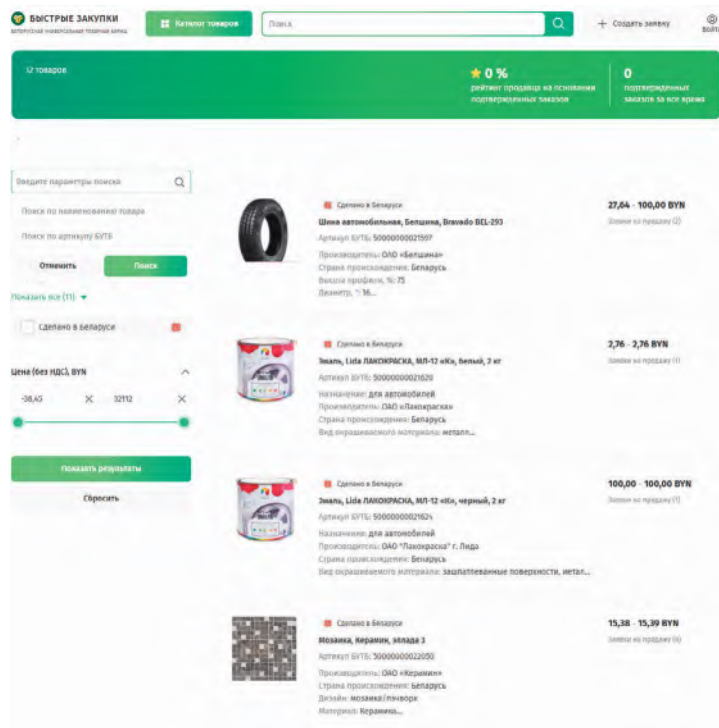
Плюсы автоматизации можно сгруппировать в несколько блоков.

Эффективность

Маркетплейс БУТБ превращает закупки из сложного логистического и административного процесса в простую, быструю и полностью контролируемую процедуру, позволяя бизнесу сосредоточиться на главном – своем развитии.

История заказов

Весь процесс закупки – от выбора товара до подписания биржевого договора – фикси-





руется на торговой платформе. Для внутреннего аудита и контролирующих органов в любой момент может быть выгружена цифровая «история сделки», подтверждающая обоснованность выбора цены и поставщика.

Электронный документооборот

На маркетплейсе реализован полностью электронный документооборот, что исключает бумажный обмен документами и необходимость личных встреч с контрагентами. Все юридически значимые документы формируются системой автоматически по шаблонам в момент фиксации сделки и хранятся в личном кабинете. Вы можете сразу же подписывать их ЭЦП, как говорится, «в один клик».

Прозрачность закупки и обоснованный выбор

Система автоматически группирует по товарам предложения всех поставщиков, определяя лучшие варианты по цене. Благодаря этому вы видите весь спектр цен и условий. По результатам закупки система сформирует для покупателя справку о конъюнктуре цен по товарам из заказа.

Принцип «одного окна» и снижение транзакционных издержек

Не нужно вести отдельные переговоры и обмениваться бумажными документами с десятками поставщиков – со всеми потенциальными контрагентами вы взаимодействуете напрямую через интерфейс маркетплейса.

Оперативность

Время от возникновения потребности в товаре до его получения сокращается в разы, поскольку на маркетплейсе весь процесс закупки и оформления документов укладывается в один день, а зачастую даже в несколько часов.

Биржевой маркетплейс введен в эксплуатацию совсем недавно и еще не испытывает серьезных нагрузок, но наверняка при его разработке учитывался рост числа пользователей и объемов торгов. Расскажите о технологической базе площадки: на каком стеке технологий она построена и насколько легко будет ее масштабиро-

вать в будущем? Предусмотрена ли возможность бесшовной интеграции с новой торговой системой БУТБ?

Мы изначально проектировали маркетплейс с прогнозом на масштабируемость. Архитектура позволяет бесшовно наращивать вычислительные мощности и емкости хранения по мере роста числа пользователей и товарных позиций. Интеграция с новой торговой системой БУТБ уже предусмотрена на уровне проектных решений. Это будет реализовано как единый технологический контур без потери производительности.

Для B2B-сделок критически важны безопасность и доверие. Какие механизмы верификации поставщиков реализованы на маркетплейсе, чтобы покупатель мог быть уверен в надежности контрагента? Как обеспечивается защита персональных данных и коммерческой тайны пользователей?

Биржа работает строго в рамках законодательства Республики Беларусь, включая законы о защите персональных данных, коммерческой тайне и электронном документообороте. Все участники биржевых торгов проходят полную идентификацию при получении ЭЦП. Авторизация на маркетплейсе и подписание договоров осуществляются исключительно по ЭЦП.

Наша цель – сделать B2B-закупку такой же удобной, как покупка через приложение розничного интернет-магазина, но с надежностью и юридической чистотой государственной биржи.

Приходите на маркетплейс БУТБ и сами оцените, как меняется бизнес, когда используются современные технологии!



Товары добавлены!

2 товаров успешно добавлены в прайс-лист.
Желаете продолжить добавлять товары?

[Продолжить](#)

[Перейти в прайс-лист](#)

ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ

Развитие электронной торговли в Беларуси характеризуется активным ростом числа маркетплейсов – как розничных, так и оптовых. Несмотря на разнообразие платформ, их базовая структура и функционал во многом схожи. Это касается порядка регистрации, каталога товаров, инструментов поиска и фильтрации, механизма оформления заказов и взаимодействия продавцов и покупателей. Благодаря этому пользователям не требуется осваивать принципиально новые навыки для работы с каждой отдельной площадкой. То есть освоив принципы одного маркетплейса, можно легко адаптироваться к другим.

Вместе с тем каждая торговая платформа имеет свои особенности: специфику интерфейса, правила размещения лотов, порядок расчетов и логистики, требования к участникам и дополнительные сервисы. Учет этих нюансов критически важен для эффективного применения маркетплейсов в закупках и продажах. Маркетплейс «Быстрые закупки» в этом плане не исключение. Поэтому мы решили дать несколько советов

и рекомендаций по использованию биржевого маркетплейса, которые помогут избежать возможных ошибок и по максимуму раскрыть потенциал этой площадки.



Ирина Альпина

Специалист управления
торгов промышленными
и потребительскими товарами БУТБ

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Всегда внимательно следите за таймерами при подписании договоров

Это общий совет для всех пользователей маркетплейса «Быстрые закупки» – и продавцов, и покупателей.

После того как покупатель нажимает кнопку «Оформить заказ», запускается таймер обратного отсчета для подписания договора. По умолчанию на это отводится 30 минут. Если покупатель не успеет подписать договор своей ЭЦП за это время, заказ автоматически перейдет в статус «Отменен».

Для продавца также действует ограничение по времени: он должен подтвердить заказ и под-

писать договор после того, как его подписал покупатель, в течение установленного биржей времени.

Обращайте внимание на минимальную стоимость заказа

Минимальная стоимость заказа – это ограничение, которое продавец устанавливает в настройках. Если итоговая сумма заказа (с учетом НДС) окажется меньше этого значения, покупатель технически не сможет оформить покупку. Поэтому необходимо добавлять товары в заказ у того же продавца либо искать другого. Продавцу же важно правильно настроить этот параметр, чтобы избежать обработки экономически невыгодных для него мелких заказов.



Регулярно проверяйте раздел «Уведомления», так как там могут быть срочные сообщения о статусе ваших заказов и заявок

Иконка уведомлений находится в шапке страницы, она маркируется красным маячком при появлении новых оповещений. Не игнорируйте его. Контроль уведомлений необходим для оперативного реагирования на торговые события: поступление нового заказа, наличие неоформленного заказа, отмена заказа, отклонение заказа, удаление товара из каталога и т.д.

Важно учитывать, что срок хранения уведомлений ограничен. По умолчанию это 30 календарных дней. По истечении этого периода уведомления удаляются. В тексте уведомления есть возможность перехода по ссылкам в другие разделы программного модуля «Быстрые закупки».

Используйте чат с маклером для решения возникающих вопросов

Раздел «Сообщения» – это не просто формальность. Он является основным каналом оперативной связи между участником торгов и сотрудником биржи (маклером). Раздел организован по принципу мессенджера и предназначен для решения технических и процедурных вопросов, связанных с работой в программном модуле «Быстрые закупки».

Особое внимание следует уделять сообщениям, выделенным желтой рамкой. Таким способом маклер отмечает важную или срочную информацию, с которой пользователь должен как можно скорее ознакомиться.

При поступлении нового сообщения в шапке личного кабинета рядом с иконкой конверта появляется красный индикатор. Это позволяет трейдеру не находиться постоянно в разделе сообщений, а оперативно переходить туда при получении сигнала.

ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

Пользуйтесь прайс-листом для массового создания заявок

Использование прайс-листа значительно упрощает работу продавца, позволяя автоматизировать процесс создания большого количества заявок и поддерживать актуальность ассортимента.

Продавец может загрузить перечень своих товаров одним файлом. Это снимает необходимость вводить каждую позицию вручную. При загрузке система распознает наименования, характеристики и цены, формируя базу для будущих заявок.

Прайс-лист также является инструментом оперативного управления. Например, если у продавца изменились цены или количество товара в наличии, достаточно загрузить обновленный файл. Система скорректирует данные в активных заявках, что гарантирует покупателям получение актуальной информации.

Заранее настраивайте условия оплаты и поставки

Заранее настраивайте условия оплаты и поставки

Чтобы задействовать механизм массового создания и обновления заявок на продажу, продавец должен заблаговременно подготовить шаблоны условий работы (предоплата, отсрочка, самовывоз, доставка по адресу).

В разделе «Настройки» продавец создает и управляет сочетаниями условий, которые привязываются к позициям прайс-листа. При массовом создании заявок из прайс-листа актуальные настройки будут применяться автоматически.

Продавец также может создавать новые сочетания условий, редактировать существующие или переводить их в статус «неактуальных», если они больше не применяются.

Не пытайтесь удалить или деактивировать условие оплаты, которое используется хотя бы в одной активной заявке

Вместо удаления продавец может перевести такое условие в статус «неактуально» в разделе «Настройки». После изменения статуса данное сочетание оплаты и поставки перестанет предлагаться системой при создании новых заявок или обновлении прайс-листа. При этом оно сохранит свою актуальность для активных заявок, созданных ранее.

1

ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ

Получите ЭЦП и заключите договор на биржевое обслуживание

2

Загрузите прайс-лист

Система обеспечит контроль загружаемых данных и сохранит прайс-лист.

3

Настройте условия продажи

Сформируйте все доступные условия оплаты и условия поставки.

4

Выберите товары в прайс-листе

Система одновременно создаст заявки на продажу для всех выбранных товаров с учетом актуальных условий продажи и разместит их в каталоге товаров (одна заявка – один товар с разными условиями продажи).

Получите заказ и подпишите биржевой договор ЭЦП

Система отобразит продавцу уведомление о новом заказе и биржевой договор, подписанный покупателем.

Система сформирует покупателю уведомление о заключении сделки по всем товарам заказа и направит биржевой договор, подписанный двумя сторонами.

Если возникает необходимость полностью удалить условие, продавцу сначала потребуется деактивировать все связанные с ним активные заявки на продажу. Только после того как в системе не останется ни одного действующего торгового предложения, использующего данный шаблон, удаление условия станет возможным. Такой подход гарантирует, что все выставленные на продажу товары всегда обеспечены корректными параметрами заключения сделок.

Учитывайте, что рейтинг продавца начинает отображаться только после 10 подтвержденных заказов

Если вы новый продавец и не видите у себя рейтинга – это нормально. Рейтинг в системе «Быстрые закупки» выполняет функцию индикатора деловой репутации и служит основным инструментом для оценки надежности контрагента перед заключением сделки. Он формируется автоматически после подтверждения про-

давцом не менее 10 заказов, отсутствия нарушений регламента и Правил биржевой торговли.

Рейтинг пересчитывается автоматически при каждом новом подтверждении или отклонении заказа. В зависимости от результата продавцу присваивается категория доверия:

- Золото: 90–100%
- Серебро: 75–90%
- Бронза: 50–75%
- Серый: менее 50% (низкий уровень доверия)

При загрузке прайс-листа из файла всегда сначала смотрите вкладку «Ошибки» в режиме предпросмотра

Вкладка «Ошибки» в разделе загрузки прайс-листа является инструментом, который помогает своевременно обнаружить и исправить неточности в файлах импорта. В режиме предпросмотра отображаются ошибочные товарные позиции, соответствие которым не найдено в программном модуле «Быстрые закупки». Такие позиции предназначены для ознакомления пользователя. Их можно только удалить или выгрузить.

После ознакомления с перечнем ошибок на данной вкладке рекомендуется внести исправления непосредственно в файл прайс-листа и загрузить его повторно. Важно учитывать, что если ошибка связана с условиями оплаты, система укажет на невозможность применения выбранного шаблона.

ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Пользуйтесь глобальным поиском, чтобы быстро находить товары

Функция глобального поиска в системе «Быстрые закупки» делает работу с модулем более эффективной, позволяя оперативно находить нужные товары и заявки. Для удобства пользователей строка глобального поиска закреплена в шапке страниц и доступна из любых разделов площадки. Товары можно искать по наименованию и артикулу, используя текстовые и числовые значения. Это позволяет быстро находить нужные позиции без необходимости детальной навигации по каталогу.



Глобальный поиск осуществляется по всему каталогу сразу. За счет этого экономится время пользователя, так как не нужно предварительно выбирать категории. Вместе с тем при составном запросе результаты поиска отображаются только для тех товаров, которые соответствуют всем условиям одновременно, что повышает точность поиска.

Не игнорируйте раздел «Избранное» для отслеживания динамики цен и наличия товаров

Раздел «Избранное» в системе «Быстрые закупки» предоставляет пользователям удобные функции для отслеживания и быстрого доступа к интересующим товарам. Покупатели могут добавлять в раздел «Избранное» любые товары из каталога. Это позволяет быстро сохранять интересующие позиции для дальнейшего просмотра. Все добавленные товары отображаются

в виде списка с превью, что упрощает навигацию и выбор необходимых товаров.

Товары можно легко исключать из раздела, чтобы поддерживать актуальность списка.

Все товары в разделе отображаются по категориям, что облегчает их поиск и выбор.

Таким образом, раздел «Избранное» делает процесс закупок более организованным и удобным, давая пользователям возможность быстро находить нужные товары и управлять своими предпочтениями.

Всегда копируйте артикул БУТБ перед поиском товара

Артикул БУТБ – это уникальный 14-значный код товара, который генерируется системой автоматически. Он является идентификатором, который позволяет точно определить и отличить товар от других позиций в каталоге.

Если нужно найти определенный товар или задать вопрос в чате работнику биржи, достаточно просто указать артикул. Данный код доступен к просмотру в превью и в карточке товара.

В карточке товара есть кнопка копирования артикула, что минимизирует риск ошибок при ручном вводе и значительно упрощает работу пользователей, повышая эффективность закупок.

Если хотите обосновать выбор конкретного продавца, запрашивайте справку о конъюнктуре цен после сделки

Справка о конъюнктуре цен представляет собой аналитический документ, с помощью которого можно сравнить предложения разных продавцов с учетом условий поставки и оплаты. Этот документ называется «Ценовые итоги» и генерируется по запросу покупателя только после заключения сделки и подписания договора. При запросе происходит автоматическая загрузка документа (в формате Excel) на устройство пользователя без предварительного просмотра в интерфейсе модуля «Быстрые закупки».

Справка о конъюнктуре цен является важным инструментом для покупателей, позволяя лучше ориентироваться в изменяющихся условиях рынка, принимать взвешенные решения и обосновывать выбор конкретного товара у конкретного продавца.

ПРОЦЕСС ПОКУПКИ

Получите ЭЦП и заключите договор на биржевое обслуживание

Найдите товары и выберите лучшее предложение

Система предоставит широкие возможности по поиску и фильтрации товаров с учетом их характеристик и условий продажи.

Система сформирует заказы для продавцов с группировкой по условиям оплаты и поставки.

Выберите условия покупки

Система сформирует доступные для выбора условия оплаты и поставки, рассчитает итоговую стоимость заказа с учетом выбранных условий.

Оформите заказ

Система сформирует один биржевой договор (по шаблону биржи) для всех товаров заказа на выбранных условиях покупки.

Подпишите биржевой договор ЭЦП

Система направит продавцу уведомление о новом заказе и биржевой договор, подписанный покупателем.

Получите подтверждение от продавца

Система отобразит покупателю уведомление о заключении сделки и биржевой договор, подписанный двумя сторонами.

Система сформирует справку о конъюнктуре цен по товарам из заказа.

НАДЕЖНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАБОТЫ С КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ



Павел Пунинский

Заместитель управляющего по развитию
корпоративных продаж 21vek.by



21 **vek.by** известен прежде всего как онлайн-гипермаркет для физических лиц. Расскажите, как проходило участие в формировании каталога для маркетплейса «Быстрые закупки»? С какими сложностями столкнулись и удалось ли их решить?

Мы подошли к этой задаче не как новички, а как опытные партнеры. С корпоративными клиентами 21vek.by работает уже не первый год и для этого в компании создано отдельное подразделение. Именно эта команда и занималась настройкой каталога. Мы помогли БУТБ не просто переносить товары, а выстраивать саму структуру.

Главная сложность была в том, чтобы привести в соответствие наши внутренние справочники с биржевыми требованиями. У нас в каталоге более 1,4 миллиона позиций – от скрепок до профессионального оборудования, и у каждой свои характеристики. Нужно было привести все к единому виду: одинаковые единицы изме-

рения, понятные коды, четкие описания. Для экономии времени и сил мы сначала автоматически сопоставили поля в наших базах, а потом вручную проверили самые важные категории товаров. Также мы предложили бирже добавить несколько дополнительных характеристик – их приняли, и теперь покупателям проще искать нужные позиции.

Сейчас каталог закрывает основные группы товаров, которые чаще всего закупает компания. По нашему опыту, он уже удобен для работы: фильтры работают хорошо, а найти нужное снабженцу или бухгалтеру несложно.

Какие преимущества маркетплейса «Быстрые закупки» вы видите для такого крупного продавца, как 21vek.by? Это ведь не только новые клиенты, но и внутренние процессы.

Безусловно, главный плюс – это выход на крупные предприятия (государственные и частные), где процесс заключения сделки был





максимально сложным. Раньше требовалось проходить сложный отбор под каждый тендер, а здесь достаточно один раз аккредитоваться на бирже – и можно работать.

Но не менее важен и операционный эффект. Все происходит в едином интерфейсе, типовые формы сделок, часть процессов автоматизирована. Это сильно разгружает наших менеджеров и уменьшает риск ошибок в заказах. Тем более что у нас уже есть отдельное подразделение по работе с юрлицами. Оно наработало внутренние процессы и теперь мы просто переносим этот опыт на биржевую площадку.

Да, по документообороту требования выше, чем в обычном интернет-магазине: нужны ключи ЭЦП и строгие закрывающие документы. У нас уже есть выстроенный процесс отгрузки прослеживаемых товаров по электронным товарно-транспортным накладным и на маркетплейсе «Быстрые закупки» мы этот опыт масштабируем. Мы видим в этом даже плюс – сделка становится абсолютно прозрачной и юридически защищенной. В системе фиксируется каждый шаг, поэтому при проверках или спорных ситуациях всегда понятно, кто и что обещал. Дополнительные усилия окупаются ростом объемов и доверием со стороны корпоративных клиентов.

Кто именно из заказчиков вам наиболее интересен и чем работа с ними отличается от покупателей – физических лиц?

В первую очередь мы нацелены на крупные промышленные заводы, строительные компании, больницы, школы – то есть организации, которым нужны регулярные поставки. Это и канцелярия, и спецодежда, и бытовая техника, и даже мебель. Такие клиенты смотрят не только на цену: им важны стабильность, сертификаты, возможность отсрочки платежа.

Обслуживание здесь строится иначе, чем для частных покупателей. Под задачи маркетплейса мы выделяем отдельную группу менеджеров, которые будут специализироваться именно на запросах маркетплейса «Быстрые закупки». Для них мы готовим индивидуальные условия: гибкие графики отгрузок, сборные заказы, полный пакет документов.

Логистика тоже перестраивается: корпоративные заказы будем обрабатывать в приоритетном порядке, контролировать каждый этап и доставлять напрямую на объекты заказчика. Уверены, что это сделает нас одним из самых надежных поставщиков на площадке.



Ключевые принципы работы биржи – прозрачность сделок и биржевой механизм ценообразования. Что это значит для продавца? Не боитесь ли вы демпинга и снижения маржи?

Прозрачность здесь в том, что **все этапы сделки – от выставления предложения до подписания договора – проходят в одной системе.** Это исключает любые «серые» схемы и делает рынок понятным.

При этом важно понимать: на «Быстрых закупках» нет классического аукциона на понижение. Это, скорее, система справедливого сравнения предложений. Заказчик видит все варианты с четкими условиями по срокам и оплате. Мы можем конкурировать не только ценой, но и скоростью поставки, наличием товара на складе, дополнительным сервисом.

Опасения по поводу демпинга, конечно, есть. Но на бирже они снижаются по нескольким причинам.

Во-первых, заказчик сам расставляет приоритеты, и цена далеко не всегда выступает главным определяющим фактором.

Во-вторых, система не позволяет необоснованно занижать цены.

В-третьих, мы внутри себя ставим нижнюю границу и автоматически блокируем убыточные предложения. Поэтому биржевой механизм

работает как инструмент честной конкуренции, а не как давление на маржу. Это дает нам возможность строить долгосрочные отношения с клиентами.

Для крупного продавца защита интересов – один из главных вопросов. Какие инструменты безопасности предусмотрены на маркетплейсе и как вы планируете их использовать?

Площадка БУТБ дает несколько уровней защиты.

Во-первых, это **электронный документооборот с ЭЦП.** Все договоры подписываются цифровой подписью и хранятся в системе – споров о том, настоящий ли документ, просто не возникает.

Во-вторых, **четко прописаны сроки и работают автоматические напоминания.** Это помогает нам отслеживать выполнение обязательств и вовремя замечать отклонения.

В-третьих, сама **биржа контролирует ход сделки** и может подключиться к урегулированию, если возникнут разногласия.

Для нас, как для крупного продавца с большими оборотами и строгими внутренними стандартами, это делает работу на площадке максимально предсказуемой и безопасной. Мы видим в этом не просто канал продаж, а надежную платформу для системной работы с крупным бизнесом.



ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Мохамед Фарид Салех



Министр инвестиций и внешней торговли
Арабской Республики Египет (Египет)

«Египту и Беларуси, безусловно, есть что предложить друг другу, поэтому совместная скоординированная работа БУТБ и Министерства инвестиций и внешней торговли Египта принесет обоюдную выгоду и поможет эффективнее реализовывать экономический и торговый потенциал наших стран».

Андрей Шестаков



Президент Тульской торгово-промышленной палаты (Россия)

«Брокерство – качественно новый этап в развитии сотрудничества между Тульской торгово-промышленной палатой и Белорусской универсальной товарной биржей. Теперь, помимо информационной поддержки и проведения совместных мероприятий, мы сможем непосредственным образом влиять на биржевой товарооборот Беларуси и Тульской области, помогая тульским компаниям заключать сделки на белорусской электронной платформе.

Как президент ТПП, могу с уверенностью сказать, что тульскому бизнесу очень интересен рынок Республики Беларусь, а биржевой механизм позволит конвертировать этот интерес в реальные импортные и экспортные контракты».



Алексей Авдонин



Экономический обозреватель (Беларусь)



«Беларусь в этой сфере [биржевой торговли] занимает более осторожную позицию. У нас биржевая инфраструктура прежде всего завязана на реальный товарный оборот, а не на массовое втягивание граждан в спекулятивные игры. Белорусская универсальная товарная биржа декларирует задачи развития электронной торговли, укрепления экономического потенциала, содействия экспорту, поиска деловых партнеров, документооборота и расчетов. Это хозяйственный инструмент, а не витрина азартного обогащения».



Вячеслав Головацкий

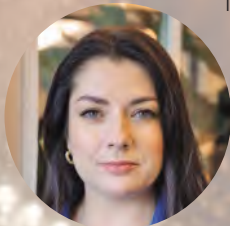
Генеральный директор ОАО «Гомельстекло» (Беларусь)

«Перевод всех закупок кальцинированной соды на биржу – это экономически обоснованное решение, которое позволит нашему предприятию снизить издержки, упростить поиск поставщиков и в перспективе расширить их географию. В плане эффективности биржевая площадка на 100% оправдала наши ожидания, и в дальнейшем для приобретения соды мы намерены использовать исключительно этот закупочный инструмент».



Владлена Рубцова

Старший управляющий директор
Петербургской Биржи (Россия)



«Последовательное расширение линейки данных БУТБ на платформе SPX подтверждает высокий практический потенциал сотрудничества между нашими биржами. Подключение индексов внебиржевого рынка и новых экспортных индексов позволяет пользователям платформы получать более полную картину товарных рынков Республики Беларусь и использовать дополнительные рыночные ориентиры при принятии решений».



Дмитрий Пиневич

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь
в Азербайджанской Республике (Беларусь)

«Доверие формируется благодаря эффективным и прозрачным механизмам взаимодействия между бизнесом, производителями и партнерами Беларуси и Азербайджана. Именно Белорусская универсальная товарная биржа должна быть таким инструментом – прежде всего эффективной коммуникационной площадкой для бизнеса наших стран по различным направлениям».



Исмаил Маммедли

Генеральный директор
Aigen Solutions MMC (Азербайджан)



«Благодаря партнерству с БУТБ мы сможем адаптировать передовые ИИ-технологии к реальным задачам биржевой торговли. Уверен, что результатом нашей совместной работы станут гибкие, масштабируемые цифровые решения, которые принесут практическую пользу и бирже, и ее клиентам по всему миру».





ИЗМЕНЧИВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

Последствия ближневосточного кризиса, обострившегося в начале текущего года, продолжают наносить серьезный урон не только региональному рынку металлопродукции, но и затрагивают глобальный спрос на сырье и материалы. Мировая экономика все сильнее ощущает эффект от удорожания логистики, а новые цены на энергоносители постепенно распространяются на смежные отрасли и производственные цепочки.

Согласно данным World Steel Association, за январь-май 2026 г. мировое производство стали сократилось на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2025 г., составив 773,1 млн т. Ожидается, что спрос на сталь в текущем году незначительно вырастет, но уже в 2027 г. динамика потребления может ускориться, особенно за счет стран Юго-Восточной Азии и Индии.

В II квартале 2026 г. **китайский рынок** стального проката продолжал работать в условиях серьезной трансформации. По данным статистики, за январь-апрель зафиксировано сокращение выплавки стали на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 331 млн т, при этом апрельские показатели стали минимальными для этого месяца с 2018 г.

На фоне устойчивой стагнации в строительном секторе и начала дождливого сезона уровень потребления на внутреннем рынке оставался сдержанным. В то же время совокупный экспорт стали и готовой металлопродукции китайского производства показывал уверенный рост, чему способствовал глобальный спрос, сформированный конфликтом на Ближнем Востоке, что позволило частично компенсировать слабость внутреннего рынка.

Одновременно китайские металлурги при экспорте своей продукции сталкиваются с растущим протекционизмом как в странах Юго-Восточной Азии, так и в ЕС, что вынуждает их смещать свой фокус на Ближний Восток и развивающиеся рынки Азии.

По данным Shanghai Metals Market, экспортные котировки на арматуру (Ø16-20 мм) в конце рассматриваемого периода находились на уровне 490 USD/т (FOB Тяньцзинь). Уровень цен



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат в рулонах составлял 500 и 570 USD/т соответственно. Оцинкованная листовая сталь в рулонах котировалась по 580 USD/т.

Российский рынок металлопродукции в II квартале 2026 г. все еще находился на спаде, который охватывает практически все ключевые сегменты. За первые 5 месяцев текущего года выплавка стали в стране сократилась практически на 9%, а производство готового проката черной металлургии просело на 7%. Высокое значение ключевой ставки Центрального банка России продолжает оказывать негативное влияние на инвестиционную активность участников рынка. Частично компенсировать падение в коммерческом строительстве помогли государственное субсидирование промышленной ипотеки и дотации для инфраструктурных проектов.

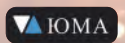
Благодаря господдержке и сезонному майскому оживлению котировки на практически все основные виды металлопродукции показали рост. Так, в сегменте сортового проката спотовые цены на арматуру A500C преодолели

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2026 г.

Продавцы



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



ООО «ЮМА» (Россия)



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)

Покупатели



ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК» (Беларусь)



УП «Сервисный центр «БМЗ» (Беларусь)



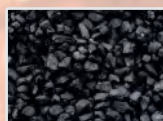
ОАО «БМЗ» – управляющая компания холдинга «БМК» (Беларусь)

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

Крупнейшие сделки в II квартале 2026 г.



Уголь Т
(внутренний рынок)
на сумму **7,0** млн BYN
(10.06.2026)



Уголь Г
(внутренний рынок)
на сумму **6,8** млн BYN
(10.06.2026)



Металлоконструкции здания
(внутренний рынок)
на сумму **5,5** млн BYN
(28.05.2026)

отметку в 41 тыс. RUB/т без НДС, стоимость горячекатаного листа укрепилась в диапазоне 47-49 тыс. RUB/т без НДС, а холоднокатаный прокат торговался по 62-64 тыс. RUB/т без НДС.

Вслед за удорожанием листового проката выросли и цены на стальные трубы, которые закрепились на уровне 45-51 тыс. RUB/т без НДС. В то же время, несмотря на текущую ситуацию, участники рынка сходятся во мнении, что полноценное восстановление стального рынка начнется не ранее конца 2026 г. – начала 2027 г.

В течение всего II квартала т.г. динамика **биржевого индекса цен** на основные виды продукции черной металлургии в полной мере соответствовала движению цен на внутреннем рынке России. Подорожание российского проката способствовало увеличению цен на отечественном рынке по итогам рассматриваемого периода по сравнению с I кварталом 2026 г. практически на 20%. В то же время стоимость металлопродукции все еще остается ниже, чем годом ранее.

Цены на арматуру, катанку и стальной круг к концу июня находились в диапазоне 1 900 – 2 000 BYN/т без НДС, уголок равнополочный и швеллер средних типоразмеров котировались на уровне 2 200 – 3 300 BYN/т без НДС. Стальные

трубы подорожали в пределах 5-10%, а большинство сделок с данной продукцией заключалось по 2 200 – 2 700 BYN/т без НДС.

Объем **биржевых сделок** в II квартале 2026 г. относительно аналогичного периода прошлого года вырос на 9%, до 175 тыс. т. Как и прежде, в товарной структуре белорусского биржевого рынка преобладали трубная продукция, арматурный и листовой прокат.

УГОЛЬ

Мировой рынок энергетического угля переживает период сильных ценовых колебаний, в течение которого котировки на данное сырье достигли трехлетних максимумов и к середине июня находились на уровне 145 USD/т.

Временное удорожание газа из-за геополитического кризиса на Ближнем Востоке и закрытия Ормузского пролива вынудило азиатских импортеров активно наращивать закупки угля, из-за чего спотовые цены в Южной Корее и Японии (на базе CIF) удерживались в диапазоне 125-135 USD/т, в то время как европейский бенчмарк в нидерландских портах на пике кризиса превышал 133-137 USD/т.

Экспортные котировки на российское сырье в портах Дальнего Востока укрепились на уровне 76-82 USD/т, на Южном направлении коридор цен составлял 75-76 USD/т, а в портах Балтики российский уголь предлагался по 66-68 USD/т.

Объем биржевых сделок с углем в II квартале т.г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос в 1,5 раза и составил 285 тыс. т.

Цены на данное сырье (марки Д и Т, партии от 50 т) на конец отчетного периода на **белорусском биржевом рынке** находились на уровне 260 BYN/т без НДС (DAP граница РБ).

ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

II квартал 2026 г. в **Китае** проходил в условиях сохранения нестабильности в строительной отрасли, что оказывало влияние на импорт пиломатериалов. Из-за высокой чувствительности покупателей к стоимости продукции канадская доска активно вытесняет белорусские и рос-

сийские аналоги за счет более низкой цены. На этом фоне импорт хвойных пиломатериалов продолжает падение. По данным Китайской таможенной службы, общий объем поставок в II квартале 2026 г. сократился примерно на 30% к аналогичному периоду 2025 г. Наибольшее падение зафиксировано со стороны России.

В рассматриваемом периоде цены на российские пиломатериалы в Китае остались в среднем на уровне I квартала, продемонстрировав при этом уверенный рост в годовом выражении на 10-15%, и составили 265-270 USD/м³.

Складские запасы пиломатериалов снизились до 837 тыс. м³, что на 13% ниже показателей прошлого квартала (959 тыс. м³). Это сокращение вызвано дефицитом сырья у производителей и логистическими проблемами.

Также российские экспортеры отметили снижение стоимости логистики, однако это благоприятное условие полностью нивелировалось укреплением рубля, сделавшим экспорт малорентабельным, а иногда и экономически нецелесообразным.

В III квартале трейдеры ожидают умеренного оживления строительного сектора и сферы

Крупнейшие сделки в II квартале 2026 г.



Заготовки деревянные
(экспорт)
на сумму **3,3** млн BYN
(02.06.2026)



Лесоматериалы круглые
(внутренний рынок)
на сумму **2,8** млн BYN
(04.06.2026)



Заготовки деревянные
(экспорт)
на сумму **2,8** млн BYN
(09.04.2026)



недвижимости Китая, что должно стабилизировать цены на пиломатериалы и приостановить сокращение объемов импорта.

В **России** увеличивается производство пиломатериалов при одновременном падении экспорта. При этом из-за экономических трудностей в стране и снижения покупательской способности населения внутренний рынок не может освоить производимые объемы продукции. Несмотря на характерное для II квартала сезонное оживление спроса на внутреннем рынке, его динамика оказалась слабее аналогичного периода предыдущего года. Потребительская активность в сегментах строительства и ремонта оценивается производителями как умеренно сдержанная. Общий объем заготовки пиловочника в России упал на 10% в годовом выражении.

Средние цены в июне на хвойную доску на внутреннем рынке зафиксировались в диапазоне 16 500 – 19 500 RUB/м³, что на 10-15% ниже показателей аналогичного периода прошлого года. Аналитики Lesprom Network прогнозируют рост цен на хвойные пиломатериалы в начале III квартала.

За счет сокращения импорта и увеличения собственного производства пиломатериалов **Японии** удалось сохранить уровень цен несмотря на рост деревянного домостроения в стране. В II квартале общий объем закладок новых деревянных домов увеличился на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В сравнении с предыдущим кварталом в стране выросли все ключевые показатели: производство, отгрузка, а также запасы пиломатериалов. Однако относительно II квартала 2025 г. по всем этим параметрам наблюдается небольшое падение. Относительно I квартала 2026 г. и II квартала 2025 г. цены на ель и сосну остаются стабильными.

В **Казахстане** наблюдается рост спроса на пиломатериалы в связи с оживлением строительного рынка. Это привело к увеличению закупочных цен: по сравнению с I кварталом т.г. цены на российские хвойные пиломатериалы выросли на 5-10%, в годовом выражении – на 10-15%. Стоимость логистики ж/д транспортом в II квартале упала на 5%, однако за год фиксируется рост на 10%.

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2026 г.

Продавцы



УП «Беллесэкспорт»
(Беларусь)



ООО «КимаБел»
(Беларусь)



Гродненское ГПЛХО
(Беларусь)

Покупатели



ООО «КимаБел»
(Беларусь)



ООО «Reform Group»
(Азербайджан)



ООО «Белакон Тимбер»
(Беларусь)

С начала года рынок жилья в **Узбекистане** продолжает активно расти – количество сделок увеличилось на 30%. По итогам II квартала импорт российских пиломатериалов вырос на 20% относительно I квартала, но упал на 20% относительно аналогичного периода прошлого года. Средние цены на российские пиломатериалы снизились на 5% за квартал – до 180 USD/м³, однако относительно II квартала 2025 г. выросли на 10%.

Импорт хвойных пиломатериалов в **Европе** показал небольшой рост. Наибольшую долю в импорте хвойных пиломатериалов в ЕС занимают Норвегия, Украина и Бразилия.

В рассматриваемом периоде объем жилищного строительства в **США** снизился на 3%. Из-за роста инфляции до 4% в годовом выражении ставка по ипотечным кредитам в стране остается высокой. Это снижает доступность жилья, а удорожание пиломатериалов дополнительно увеличивает издержки застройщиков. Тем не менее наблюдается сезонное оживление импорта хвойных пиломатериалов, и несмотря на торговые споры Канада остается главным поставщиком досок на американский рынок.

Экспорт белорусской доски через биржевые торги в II квартале 2026 г. характеризуется стабильным ростом. Реализовано 464 тыс. м³ пиломатериалов на общую сумму 86 млн USD, что на 15% в натуральном и на 26% в стоимостном выражении выше аналогичного периода прошлого года.

За 1-е полугодие 2026 г. объем реализации пиломатериалов был сопоставим с 1-м полугодием 2025 г. и составил 1,1 млн м³. При этом общая сумма сделок выросла на 7% относительно аналогичного периода 2025 г., достигнув 204 млн USD.

Крупнейшими импортерами белорусских пиломатериалов в 1-м полугодии 2026 г. остаются Китай, Азербайджан, Узбекистан и Россия. Резиденты Китая и Сингапура суммарно приобрели 270 тыс. м³ продукции на сумму 51 млн USD. Поставки в Азербайджан составили 243 тыс. м³ (48 млн USD), в Узбекистан – 242 тыс. м³ (42 млн USD), а в Российскую Федерацию – 167 тыс. м³ (30 млн USD). В настоящее время

в торговых сессиях участвуют около 60 продавцов и 55 покупателей.

Сводный экспортный индекс по пиломатериалам хвойным вырос на 4% в II квартале, а за 1-е полугодие – на 10%. Так, обрезная доска хвойных пород сорта 2 или А естественной влажности в конце июня стоила 182 USD/м³, сорта 3 или В – 158 USD/м³ (FCA).

Объем реализации **круглых лесоматериалов на внутреннем рынке** в II квартале 2026 г. составил 1,8 млн м³ на сумму 227,2 млн BYN, что на 7% меньше в натуральном выражении, но при этом на 14% больше в стоимостном исчислении относительно предыдущего квартала.

Индивидуальные биржевые индексы на наиболее торгуемые необработанные лесоматериалы хвойных пород на внутреннем рынке за полугодие выросли на 3-4%. Так, круглые лесоматериалы хвойных пород сорта В (26 и более см, станция отправления) стоили в конце июня 163 BYN/м³, сорта С – 151 BYN/м³.

Объем реализации **пиломатериалов на внутреннем рынке** в рассматриваемом периоде по сравнению с предыдущим кварталом увеличился на 5%, составив 124 тыс. м³, при этом сумма сделок выросла на 28%, до 53 млн BYN.

Также увеличились объемы реализации **древесины на корню** на 12% (до 204 тыс. м³), в то время как общая сумма сделок выросла на 43%, достигнув 2,23 млн BYN по сравнению с I кварталом т.г.

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

II квартал 2026 г. на **мировом рынке молочной продукции** ознаменовался разворотом в сторону снижения. После серии последовательного роста цен в предыдущем квартале наблюдалось их умеренное восстановление, на которое повлиял ряд факторов. Так, сформировался высокий уровень переходящих запасов в Европе и США, которые служат потолком для мировых цен. Кроме того, в условиях геополитической напряженности вокруг Ормузского пролива основные покупатели из Юго-Восточной Азии, стран Ближнего Востока, Северной



Африки и Китая перешли к краткосрочным закупкам небольших объемов молочной продукции.

Наибольшее снижение индекса GDT (ключевой индикатор, отражающий изменение цен на молочную продукцию в мире) продемонстрировало масло сливочное, снизившись за квартал на 11%. В странах Океании данный продукт стремительно дешевел – с 6,99 USD/кг в начале апреля до 5,84 USD/кг к середине июня (-17%), в Европейском союзе – с 5,24 до 4,41 USD/кг (-16%). На рынке США также наблюдалось снижение цен – до 3,47 USD/кг (-13%) на фоне глобальных логистических сбоев и сокращения закупок.

Динамика цен на сухое обезжиренное молоко (COM) была разнонаправленной в зависимости от региона. В Океании на фоне снижения производства молока цены выросли за квартал с 3,44 до 3,66 USD/кг (+7%), в Европейском союзе – упали с 3,20 до 3,09 USD/кг (-3%).

В Океании котировки на сухое цельное молоко (СЦМ) снизились с 3,74 до 3,64 USD/кг (-3%), в Европейском союзе их падение оказалось ощутимее – до 3,49 USD/кг (-12%).

Биржевой рынок сухого молока продемонстрировал стабильную динамику в отчетном периоде. На торгах БУТБ в июне COM и СЦМ

реализовывались с поставкой в Россию по уровням индикативов, применимых к данному региону, – 235 и 350 RUB/кг соответственно. COM с поставкой во все страны, кроме России, на биржевых торгах реализовывался заметно выше установленных индикативов. В результате средневзвешенная биржевая цена в июне составила 2,83 USD/т – на 3% больше апрельского значения.

В II квартале 2026 г. уверенный рост продемонстрировал экспорт **казеина**. Объем в натуральном выражении достиг 260 т (в стоимостном – 4,3 млн BYN), превысив результат аналогичного периода 2025 г. в 6,5 раза.

В целом в течение II квартала 2026 г. на биржевых торгах молокоперерабатывающими предприятиями реализовано молочной продукции (COM, СЦМ, продукт молочный сухой, масло сливочное, сыр, сыворотка, казеин) на экспорт в объеме 69 тыс. т (+10% к уровню II квартала 2025 г.).

Примечательно, что за 1-е полугодие 2026 г. общий объем молочной продукции в стоимостном выражении составил 1 624 млн BYN, что на 35% выше показателя аналогичного периода 2025 г., а в натуральном выражении – 154 тыс. т, увеличившись более чем в 1,5 раза.

Крупнейшие сделки в II квартале 2026 г.



**Молоко сухое
обезжиренное**
(экспорт)

на сумму **11,8** млн
BYN
(26.05.2026)



Молоко сухое цельное
(экспорт)

на сумму **11,5** млн
BYN
(17.04.2026)



Масло сливочное
(экспорт)

на сумму **10,6** млн
BYN
(11.06.2026)

На **мировом рынке мясной продукции** в апреле-мае 2026 г. среднее значение индекса цен на мясо ФАО достигло 130,5 пункта, установив исторический максимум. Тенденции к увеличению индекса способствовал рост котировок на говядину и баранину из-за активного импортного спроса со стороны Китая, а также США, где сохранялся дефицит предложения на внутреннем рынке. Помимо этого, отмечался умеренный рост цен на мясо птицы, и лишь снижение цен на свинину в Евросоюзе в условиях избыточного предложения и низкого спроса нивелировало еще большее повышение индекса.

Цены на говядину в II квартале 2026 г. на ряде рынков демонстрировали разнонаправленный вектор. Так, в Европейском союзе цена в апреле составляла 8,15 USD/кг, в начале июня – 7,57 USD/кг (-7,1%). На китайском рынке говядина уверенно прибавляла в цене с 9,62 USD/кг в апреле до 9,83 USD/кг в июне (+2,2%). На фоне дефицита говядины и внутреннего сокращения поголовья КРС в России наблюдался существенный рост цен – с 6,16 до 6,97 USD/кг (+13,2%).

Биржевые торги по экспорту говядины в II квартале 2026 г. прошли под знаком роста цен. Так, котировки на говядину замороженную (на кости) с поставкой в Китай выросли с 2,40 USD/кг в апреле до 2,51 USD/кг в июне (+4,4%). Наружная часть тазобедренного отруба из говядины увеличилась с 552 до 564 RUB/кг в июне (+2,1%), внутренняя часть – с 557 до 605 RUB/кг (+8,6%).

Всего за квартал на экспортных биржевых торгах мясоперерабатывающие предприятия реализовали мясо, субпродукты и эндокринно-ферментное сырье в объеме 14,3 тыс. т, что на 7% выше значения аналогичного периода 2025 г. Общая сумма реализации мясной продукции составила 226,7 млн BYN (+12% к уровню II квартала 2025 г.).

Китай является главным мировым центром переработки льноволокна и производства готовых льняных тканей, однако он покрывает лишь 40% потребностей местной текстильной промышленности, что формирует высокую зависимость от импортного сырья. В связи с этим зако-

номерно, что в II квартале 2026 г. Китай занял лидирующую позицию на **биржевых торгах льноволокном**, закупив белорусской продукции на сумму 17,9 млн BYN (59% от объема биржевого экспорта). А в целом через биржу было реализовано 6,4 тыс. т льноволокна на общую сумму 30,1 млн BYN (для сравнения: за II квартал 2025 г. объем биржевых продаж был всего 1,1 тыс. т на сумму 11,8 млн BYN).

С 6 апреля 2026 г. льноволокно стало торговаться и на внутреннем рынке. За 3 месяца биржевые сделки с данной продукцией совершили 3 продавца и 2 покупателя частной формы собственности – в объеме 117 т на общую сумму 730 тыс. BYN.

В 1-м полугодии 2026 г. следует отметить активные биржевые продажи на экспорт и по другим товарным направлениям: **кожевенное сырье** – рост более чем в 2,5 раза (1,7 тыс. т), **масло рапсовое** – рост в 2 раза (13,6 тыс. т), **меласса и жом свекловичный** – рост на 27% (44,2 тыс. т), **сахар** – в 3,3 раза (14,4 тыс. т) к уровню 1-го полугодия 2025 г.

В II квартале 2026 г. на **биржевых торгах на внутреннем рынке** значительным спросом пользовались **шроты масличных**, на долю которых приходится порядка 30% от общего объема сельхозпродукции. По сравнению с II кварталом 2025 г. объем закупок в натуральном выражении увеличился на 21%, достигнув наибольшего значения за все время биржевой торговли, – 185,6 тыс. т на общую сумму 225,8 млн BYN.

На **мировом рынке шротов** ценовая динамика в апреле-июне 2026 г. демонстрировала разнонаправленность, однако сохранила умеренный характер изменения цен. Соевый шрот в Аргентине (FOB) подорожал с 352 до 360 USD/т (+2,3%), в Бразилии (FOB) – с 352 до 361 USD/т (+2,6%). Подсолнечный шрот в Аргентине (FOB) подешевел с 202 USD/т до 196 USD/т (-3,1%).

Наиболее заметный рост продемонстрировал подсолнечный шрот в России, прибавив в цене 4,4%, с 225 до 235 USD/т. Ключевым драйвером роста цен на рынке России выступили меры Правительства по стимулированию экспорта



и повышение базовой экспортной цены на подсолнечное масло и шрот.

Биржевые цены на данную продукцию в рассматриваемом периоде характеризовались устойчивым повышательным трендом. На протяжении I квартала 2026 г. цена на подсолнечный шрот росла, и эта тенденция сохранилась в II квартале 2026 г. – рост с 246 USD/т в апреле до 272 USD/т в июне (+10,6%). В сегменте рапсового шрота наблюдалась аналогичная ситуация – стоимость увеличилась с 325 USD/т в апреле до 361 USD/т (+11,1%). Соевый шрот, напротив, после снижения в I квартале 2026 г. начал набирать обороты только в апреле 2026 г., подорожав за 3 месяца на 10,8%, до 503 USD/т.

Мировой зерновой рынок в II квартале 2026 г. демонстрировал смешанные тенденции: спрос оставался ключевым драйвером благодаря увеличению экспортных продаж, в то время как предложение формировалось под влиянием различных факторов – от погодных условий и ухудшения состояния посевов в США до ожидаемого сокращения урожая в других странах-экспортерах.

Однако аграрии Беларуси в 2026 г., по оценкам экспертов отрасли, намерены собрать рекордный урожай зерна в объеме 11-11,5 млн т, превзойдя показатель прошлого года (около 11,1 млн т).

За 1-е полугодие 2026 г. объем **биржевых закупок зерна на внутреннем рынке** в натуральном выражении превысил аналогичный показатель прошлого года на 28% и достиг 107,8 тыс. т, в стоимостном выражении – 45,7 млн BYN (+33%).

Устойчивым спросом на биржевых торгах пользовалась и **молочная продукция на внутреннем рынке**.

Реализовано 5,5 тыс. т сухого молока, сыров и масла сливочного, а общая сумма закупки увеличилась с 50,1 до 64,4 млн BYN по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+29%).

Сделки с маслом сливочным заключали 16 продавцов и 31 покупатель. Кроме того, в июне 2026 г. были заключены самые крупные сделки с маслом, а общий объем за месяц в натуральном выражении составил 2,03 тыс. т (для сравнения: в апреле-мае 2026 г. объем сделок с маслом был на уровне 1,33 тыс. т).

Также отдельно следует отметить биржевые торги **плодоовощной продукцией**, где за 1-е полугодие 2026 г. общий объем в стоимостном выражении составил 69,8 млн BYN, что в 1,5 раза превышает показатель 1-го полугодия 2025 г.

Кормовые добавки и ветеринарные препараты также торговались динамично – 261,7 млн BYN (+16%) и 102,1 млн BYN (+16%) соответственно.

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2026 г.

Продавцы



ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



Волковысское ОАО «Беллакт» (Беларусь)

Покупатели



ООО «Славяна» (Россия)



Mana Agro DMCC (ОАЭ)



ЗАО «БНБК» (Беларусь)

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



**Серверное
оборудование**
(внутренний рынок)
на сумму **13,4** млн
BYN
(23.06.2026)



**Комплект
телекоммуникационного
оборудования**
(внутренний рынок)
на сумму **8,2** млн
BYN
(17.04.2026)



**Автомобиль
для инкассации**
(внутренний рынок)
на сумму **7,6** млн
BYN
(25.06.2026)

Крупнейшие сделки в секции перспективных биржевых товаров в II квартале 2026 г.



**Сода
кальцинированная**
(внутренний рынок)
на сумму **7,4** млн
BYN
(10.06.2026)



**Сода
кальцинированная**
(внутренний рынок)
на сумму **5,9** млн
BYN
(15.06.2026)



**Сода
кальцинированная**
(внутренний рынок)
на сумму **3,7** млн
BYN
(03.06.2026)

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

Продавцы



ООО «Серверком»
(Беларусь)
Heishi Keyuan (Langfang) Inter-
national Trade Co., Ltd. (Китай)



ООО «Истрис»
(Беларусь)

Покупатели



РУП «Белтелеком»
(Беларусь)



ОАО «Стройтрест № 4»
(Беларусь)



РУПТП «Оршанский
льнокомбинат» (Беларусь)

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

Продавцы



ОАО «Гомельстекло»
(Беларусь)



ООО «Юрас Ойл»
(Беларусь)



ОДО «Белкозинсервис»
(Беларусь)

Покупатели



ОАО «Брестский
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Гомельстекло»
(Беларусь)



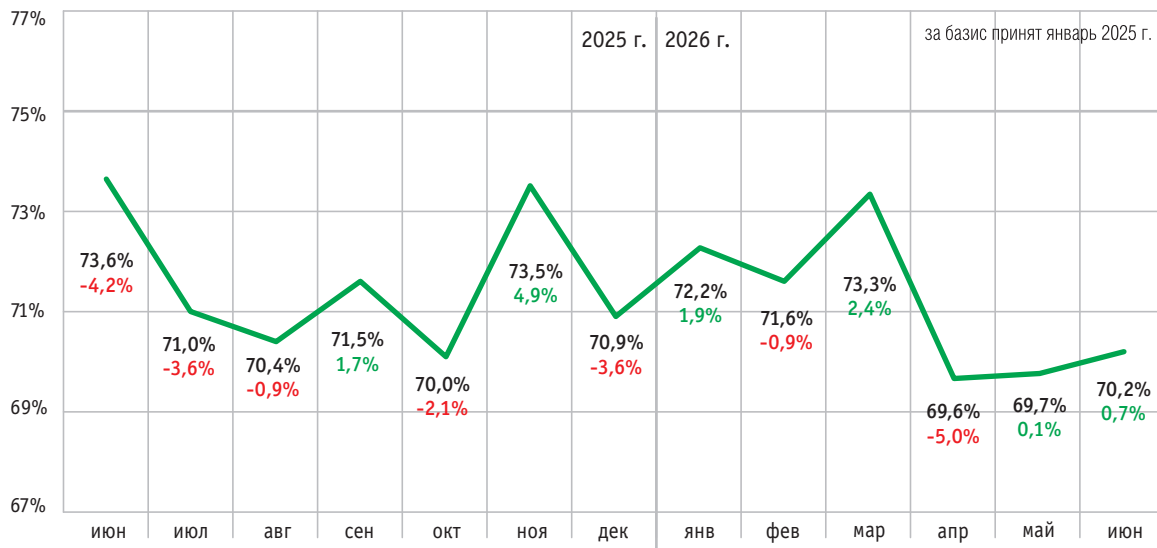
АО ТД «РГБ»
(Россия)



сводный биржевой
ценовой индекс
по круглым лесоматериалам

биржевые сделки (внутренний рынок)

BUTB-RWd

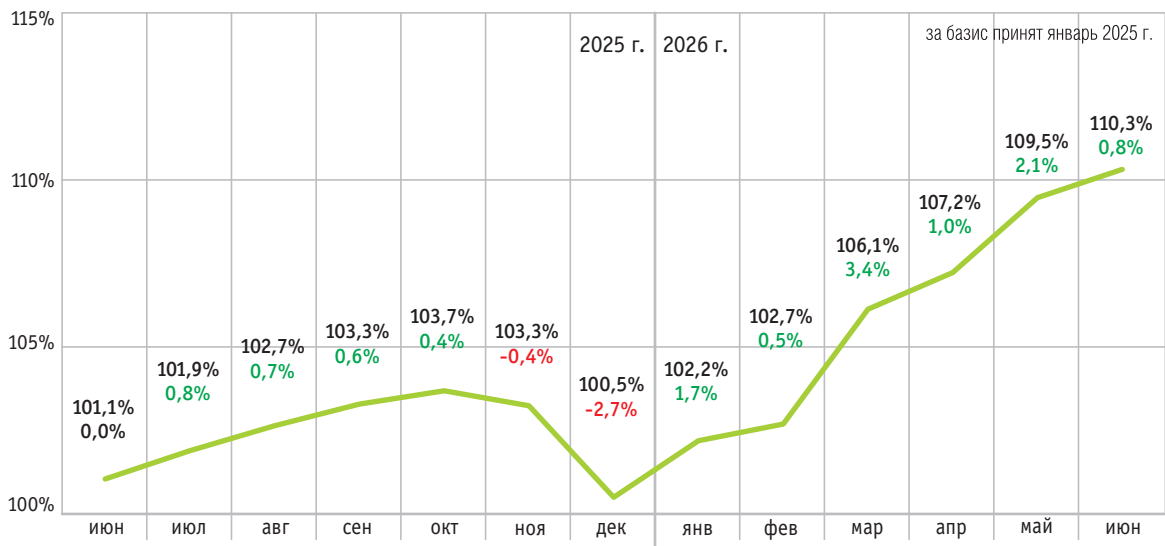


Индивидуальные ценовые индексы по круглым лесоматериалам
(биржевые сделки, внутренний рынок)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Круглые лесоматериалы (биржевые сделки, внутренний рынок)							
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-ALps	BYN/м³	203,69	207,91	76,57%	78,15%	2,1%
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-ALst	BYN/м³	174,30	175,57	65,07%	65,54%	0,7%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CLns	BYN/м³	141,07	150,08	69,98%	74,45%	6,4%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CLps	BYN/м³	121,60	123,52	60,93%	61,89%	1,6%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-CLst	BYN/м³	151,20	151,44	69,65%	69,76%	0,2%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CMns	BYN/м³	116,02	118,23	72,03%	73,40%	1,9%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CMps	BYN/м³	75,33	75,91	50,54%	50,93%	0,8%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, станция отправления	BUTB-RWd-CMst	BYN/м³	140,92	141,16	85,77%	85,92%	0,2%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DLns	BYN/м³	109,57	112,41	68,68%	70,46%	2,6%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DLps	BYN/м³	104,81	106,58	62,60%	63,65%	1,7%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-DLst	BYN/м³	108,25	107,12	67,00%	66,30%	-1,0%
КЛМ хвойных пород сорт D, любые, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DAns	BYN/м³	65,32	63,25	87,81%	85,02%	-3,2%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DMns	BYN/м³	69,31	71,38	71,23%	73,35%	3,0%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DMps	BYN/м³	63,76	58,91	55,46%	51,24%	-7,6%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, станция отправления	BUTB-RWd-DMst	BYN/м³	81,28	77,86	83,66%	80,14%	-4,2%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BLns	BYN/м³	168,16	174,66	73,14%	75,96%	3,9%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BLps	BYN/м³	180,22	181,63	67,53%	68,06%	0,8%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-BLst	BYN/м³	161,82	162,56	68,83%	69,15%	0,5%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BMns	BYN/м³	149,02	145,49	77,63%	75,79%	-2,4%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BMps	BYN/м³	142,09	142,11	66,74%	66,75%	0,0%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, станция отправления	BUTB-RWd-BMst	BYN/м³	151,95	152,29	83,48%	83,67%	0,2%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-RWd	–	–	–	69,71%	70,16%	0,7%

BUTB-SWex

сводный биржевой
ценовой индекс
по пиломатериалам
биржевые сделки (экспорт)



Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам
(биржевые сделки, экспорт)

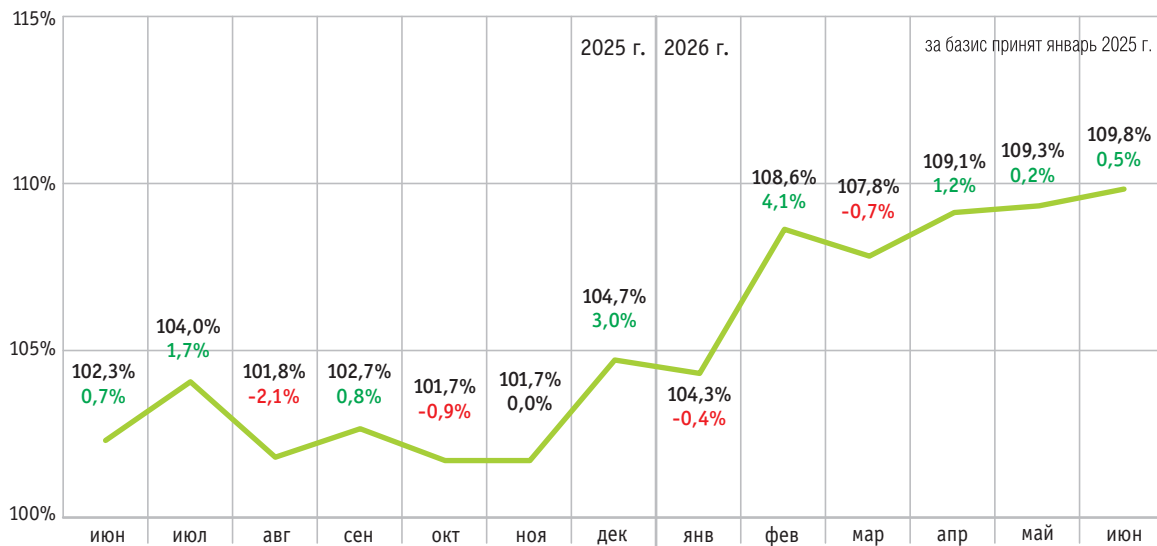
Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Пиломатериалы (биржевые сделки, экспорт)							
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Waz	USD/м³	231,60	225,12	104,56%	101,63%	-2,8%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Wfca	USD/м³	180,95	181,65	106,52%	106,93%	0,4%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP CN	BUTB-SWex-B3Wcn	USD/м³	202,14	215,19	112,28%	119,52%	6,5%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-B3Waz	USD/м³	222,88	218,79	109,03%	107,02%	-1,8%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Wfca	USD/м³	161,78	158,30	115,62%	113,14%	-2,2%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Daz	USD/м³	233,83	239,12	103,51%	105,85%	2,3%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Dfca	USD/м³	187,63	180,77	105,89%	102,02%	-3,7%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Dfca	USD/м³	173,62	167,54	109,18%	105,36%	-3,5%
Тарная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-AWfca	USD/м³	145,10	139,78	140,37%	135,22%	-3,7%
Тарная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-ADfca	USD/м³	175,08	170,97	105,76%	103,27%	-2,4%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-SWex	–	–	–	109,45%	110,32%	0,8%



сводный биржевой
ценовой индекс
по пиломатериалам

внебиржевые сделки (экспорт)

BUTB-OTC-SWex



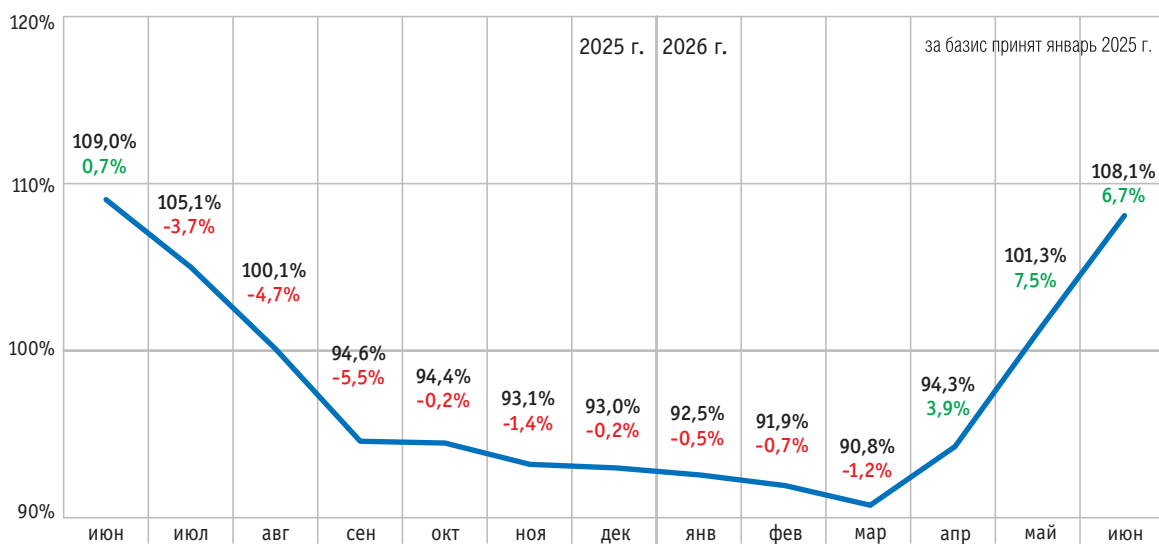
Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам
(внебиржевые сделки, экспорт)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Пиломатериалы (внебиржевые сделки, экспорт)							
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-2Dcn	USD/м³	249,47	248,53	111,57%	111,15%	-0,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz-uz	USD/м³	260,12	269,05	102,81%	106,34%	3,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz	USD/м³	245,60	227,47	105,10%	97,34%	-7,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Dfca	USD/м³	189,25	192,44	109,86%	111,71%	1,7%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz-uz	USD/м³	258,33	255,00	105,18%	103,82%	-1,3%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-2Waz	USD/м³	221,09	224,62	99,47%	101,06%	1,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz	USD/м³	236,22	237,87	110,80%	111,57%	0,7%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Wfca	USD/м³	176,87	176,47	130,47%	130,18%	-0,2%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-3Dcn	USD/м³	221,72	220,52	111,19%	110,59%	-0,5%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-3Dkz-uz	USD/м³	247,80	248,77	103,25%	103,65%	0,4%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-3Dfca	USD/м³	168,13	169,83	116,12%	117,29%	1,0%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-3Waz	USD/м³	209,04	217,39	101,07%	105,11%	4,0%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 4 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-4Dcn	USD/м³	191,36	193,79	110,10%	111,50%	1,3%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SWex	–	–	–	109,33%	109,82%	0,5%

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
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Черные металлы (биржевые сделки, внутренний рынок)							
Арматура	BUTB-FMd-R	BYN/т	1 723,41	1 895,91	107,22%	117,95%	10,0%
Балка с параллельными гранями	BUTB-FMd-PFB	BYN/т	2 579,42	2 653,40	98,68%	101,51%	2,9%
Балка с уклоном	BUTB-FMd-TFB	BYN/т	4 257,25	3 764,92	123,88%	109,56%	-11,6%
Катанка	BUTB-FMd-WR	BYN/т	1 764,98	2 016,50	107,80%	123,16%	14,3%
Круг, 20х и 40х	BUTB-FMd-RBhq	BYN/т	1 904,36	2 049,06	98,02%	105,47%	7,6%
Круг, ст3 и 10-45	BUTB-FMd-RB	BYN/т	1 753,57	1 923,54	97,44%	106,88%	9,7%
Лист г/к, 09Г2С	BUTB-FMd-HRS09	BYN/т	1 973,71	2 083,65	101,76%	107,43%	5,6%
Лист г/к, 10-45, 14-50 мм	BUTB-FMd-HRSs14_50	BYN/т	2 370,31	2 514,67	92,49%	98,12%	6,1%
Лист г/к, 10-45, до 12 мм	BUTB-FMd-HRSs_t12	BYN/т	2 235,03	2 146,03	98,02%	94,11%	-4,0%
Лист г/к, ст3	BUTB-FMd-HRSst3	BYN/т	1 788,92	1 949,05	100,28%	109,25%	9,0%
Лист нержавеющей	BUTB-FMd-SS	BYN/т	8 901,18	8 661,90	91,83%	89,36%	-2,7%
Лист оцинкованный	BUTB-FMd-GS	BYN/т	2 609,25	2 604,43	88,89%	88,73%	-0,2%
Лист х/к	BUTB-FMd-CRS	BYN/т	2 199,69	2 221,99	92,15%	93,09%	1,0%
Труба ВГП	BUTB-FMd-PT	BYN/т	1 933,96	1 996,88	109,47%	113,04%	3,3%
Труба ВГП оцинкованная	BUTB-FMd-PTG	BYN/т	2 826,90	2 825,01	101,86%	101,80%	-0,1%
Труба бесшовная г/д	BUTB-FMd-SP	BYN/т	3 685,85	3 498,16	83,21%	78,97%	-5,1%
Труба профильная эл/св	BUTB-FMd-SRT	BYN/т	1 895,94	2 020,55	104,16%	111,01%	6,6%
Труба эл/св, 245-377 мм	BUTB-FMd-EWP245_377	BYN/т	2 185,04	2 214,73	106,08%	107,52%	1,4%
Труба эл/св, 57-219 мм	BUTB-FMd-EWP57_219	BYN/т	1 952,01	1 994,25	107,70%	110,03%	2,2%
Уголок равнополочный, 140-200 мм	BUTB-FMd-EA140_200	BYN/т	3 231,53	3 334,82	91,08%	93,99%	3,2%
Уголок равнополочный, 45-125 мм	BUTB-FMd-EA45_125	BYN/т	1 797,54	2 035,08	94,53%	107,02%	13,2%
Уголок, 25-40 мм	BUTB-FMd-EA25_40	BYN/т	1 904,12	2 099,12	97,42%	107,40%	10,2%
Швеллер, номера 20-30	BUTB-FMd-SC20_30	BYN/т	3 049,48	3 312,79	96,10%	104,40%	8,6%
Швеллер, номера 5-18	BUTB-FMd-SC5_18	BYN/т	1 949,19	2 205,30	89,86%	101,67%	13,1%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-FMd	—	—	—	101,30%	108,06%	6,7%

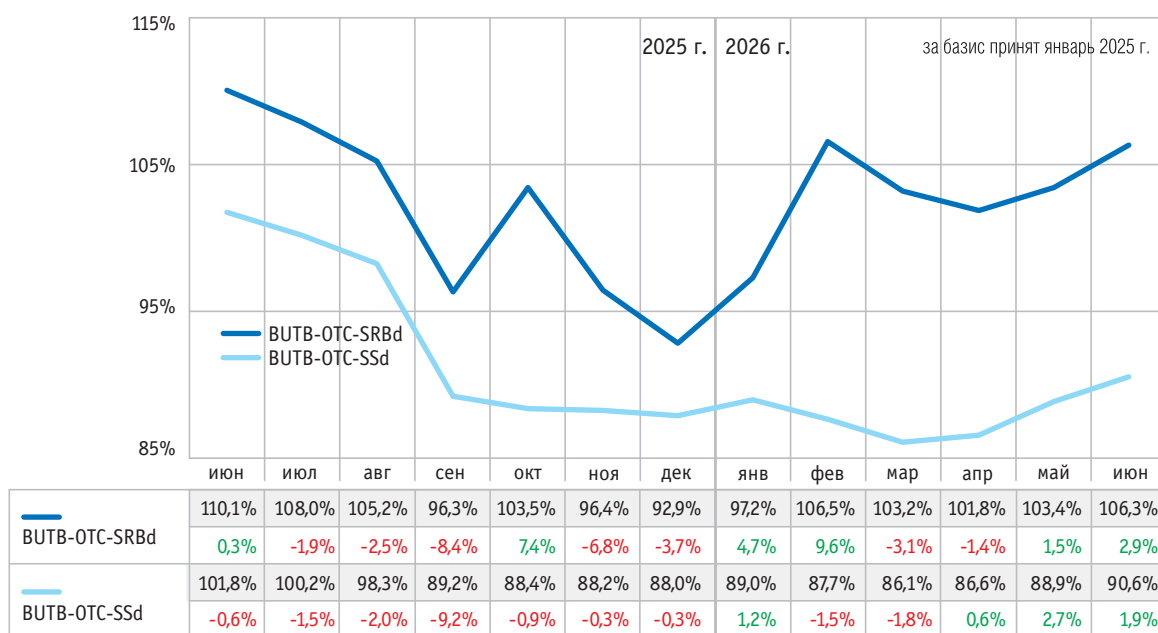
сводный биржевой
ценовой индекс
по кругу стальному

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
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Круг стальной (внебиржевые сделки, внутренний рынок)							
Круг, 12ХНЗА, 14ХНЗМА, 20ХН4А, 20ХНЗА, 20ХНЗМА, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-12	BYN/т	4 200,03	4 847,30	96,80%	111,71%	15,4%
Круг, 20Х, 40Х, 18ХГТ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-20	BYN/т	2 014,84	2 013,42	106,88%	106,81%	-0,1%
Круг, 40ХН, 40ХГНМ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-40	BYN/т	3 148,14	3 074,45	113,98%	111,32%	-2,3%
Круг, ст1-3, 10-45 и произв., до 180 мм	BUTB-OTC-SRBd-3	BYN/т	1 749,56	1 793,39	98,93%	101,41%	2,5%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SRBd	–	–	–	103,39%	106,34%	2,9%
Листовой прокат (внебиржевые сделки, внутренний рынок)							
Лист г/к, 08, 10-45 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_08	BYN/т	1 906,51	2 184,20	90,51%	103,69%	14,6%
Лист г/к, 09Г2С и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_09	BYN/т	1 747,58	1 855,51	97,22%	103,23%	6,2%
Лист г/к, 10ХСНД, 15ХСНД, до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_10	BYN/т	2 729,00	2 359,11	82,45%	71,28%	-13,6%
Лист г/к, ст1-3 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_3	BYN/т	1 619,24	1 619,24	98,64%	98,64%	0,0%
Лист оцинк., 01-03, 08, ст1-3 и произв. (без 01ют), до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-GS	BYN/т	2 453,28	2 556,44	89,87%	93,65%	4,2%
Лист х/к, 06, 08, 20, 25, ст1-3 и произв., до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS	BYN/т	2 094,95	2 112,84	91,14%	91,92%	0,9%
Лист х/к, сталь NV, до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS_NV	BYN/т	5 006,35	5 006,35	73,75%	73,75%	0,0%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SSd	–	–	–	88,91%	90,55%	1,9%

BUTB-BexRU

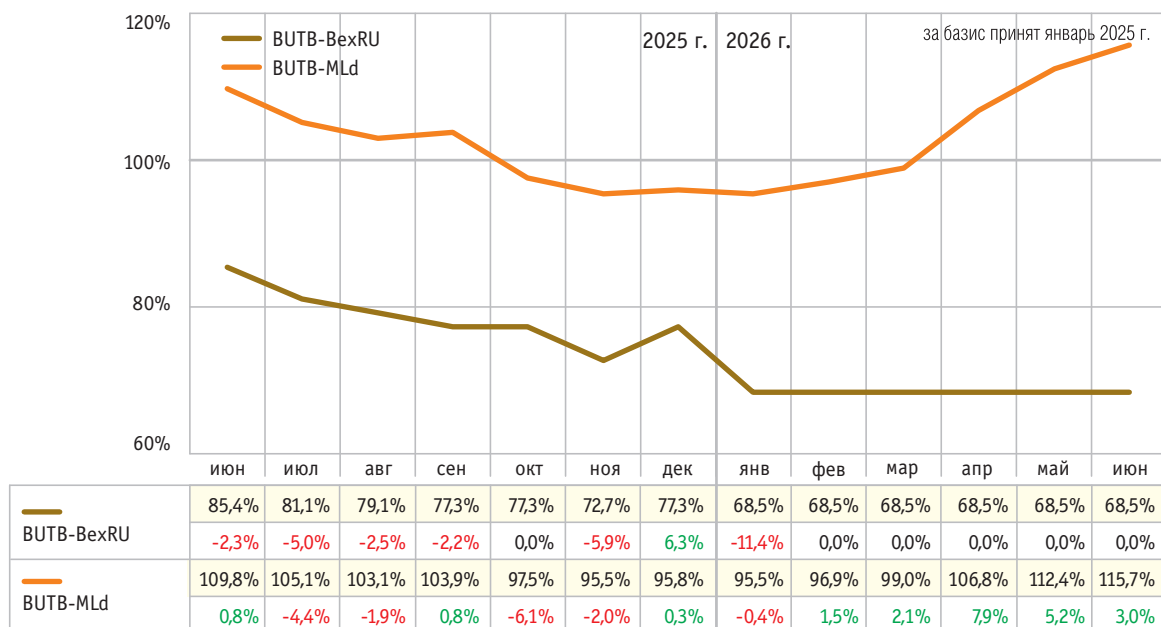
сводный биржевой
ценовой индекс
по маслу сливочному

биржевые сделки (экспорт)

BUTB-MLd

сводный биржевой
ценовой индекс
по шротам масличных

биржевые сделки (внутренний рынок)



Индивидуальные ценовые индексы по сельхозпродукции

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	Май 2026 г.	Июнь 2026 г.	
Масло сливочное (биржевые сделки, экспорт)							
Масло 72% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-BexRU-72fca	RUB/кг	480,17	480,16	65,72%	65,72%	0,0%
Масло 82% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-BexRU-82fca	RUB/кг	550,01	550,00	68,75%	68,74%	0,0%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-BexRU	–	–	–	68,51%	68,50%	0,0%
Шроты масличных (биржевые сделки, внутренний рынок)							
Шрот подсолнечный	BUTB-MLd-SF	BYN/т	740,30	762,19	131,87%	135,77%	3,0%
Шрот рапсовый	BUTB-MLd-R	BYN/т	967,78	1 009,76	138,71%	144,73%	4,3%
Шрот соевый	BUTB-MLd-SB	BYN/т	1 376,11	1 409,22	92,31%	94,53%	2,4%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-MLd	–	–	–	112,35%	115,72%	3,0%
Молоко сухое (биржевые сделки, экспорт)							
COM, поставка в РФ	BUTB-SMPexRU	RUB/кг	235,07	235,05	94,18%	94,17%	0,0%
COM, поставка не в РФ	BUTB-SMPex	USD/кг	2,86	2,83	117,21%	115,98%	-1,1%
СЦМ, поставка в РФ	BUTB-WMPexRU	RUB/кг	350,15	350,02	82,34%	82,31%	0,0%

Как стать участником биржевых торгов?

Выбрать товарное направление

Металлопродукция, лесопродукция, сельхозпродукция, нефтепродукты, стройматериалы, промышленные и потребительские товары

Выбрать схему участия

Самостоятельно

Через брокера

Выбрать статус

Выбрать брокера

Биржевой
брокер

Посетитель
торгов

Подписать договор
с брокером

Получить ЭЦП

Аккредитоваться

Обучить трейдера

Бесплатно

Начать
торговать





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

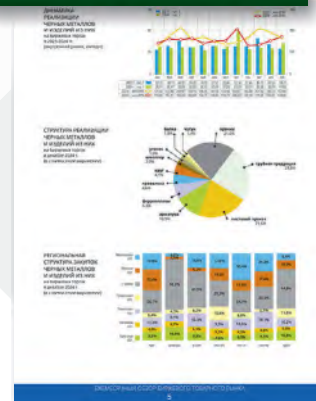
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

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

