

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

Октябрь 2026 | № 4 (86)

Ставка на мясопродукцию



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



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

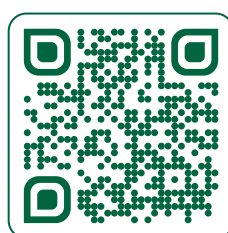
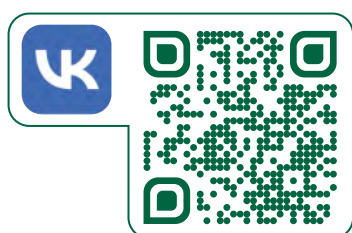
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЦЕПТ ЭФФЕКТИВНОСТИ 2

Александр Осмоловский

Председатель правления

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ

III КВАРТАЛА 2026 г. 4

ЦИФРЫ И ФАКТЫ 16, 31, 37

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ РЫНКА 18

Оксана Богдасарова

Начальник управления торгов

сельхозпродукцией БУТБ

В ИНТЕРЕСАХ СТРАНЫ 24

Светлана Снитко

Начальник юридического управления БУТБ

МЯСОПРОДУКЦИЯ

В ЦЕНОВОМ РАЗРЕЗЕ 26

Виталий Мощенко

Начальник управления аналитики

и перспективного развития БУТБ

БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

МЕЖДУ ТАКТИКОЙ И СТРАТЕГИЕЙ 32

Богдан Трухан

Ведущий специалист управления торгов

сельхозпродукцией БУТБ

СЛОВО БИЗНЕСУ

ЭКОНОМИЧЕСКИ

ОПРАВДАНЫЙ ВЫБОР 38

Марина Кузьмич

Начальник отдела сбыта

УП «Глубокский мясокомбинат»

МНОГОГРАННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА 42

Ирина Новак

Начальник отдела ВЭД ОАО «Пинский мясокомбинат»

УДОБНЫЙ КАНАЛ ЗАКУПОК 46

Елена Степанова

Заместитель генерального директора по закупкам

ОАО «Великоновгородский мясной двор» (Россия)

БАЛАНС КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ ... 50

Сергей Трофимов

Менеджер по управлению поставками

ТОО «Олжас-Жан» (Казахстан)

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ 54

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ 56

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ 65

Биржевой бюллетень

№ 4 (86) октябрь 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 25.09.2026.

Подписано в печать 16.10.2026.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 77. Уч.-изд. л. 12,8.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

Лицензия № 38200000006483 от 03.04.2009.

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

Тираж 300 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.



РЕЦЕПТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Уважаемые читатели!

Мясоперерабатывающая промышленность – это не только одна из опор продовольственной безопасности Беларуси, но и значимый экспортный сегмент национальной экономики. Поэтому, помимо удовлетворения внутреннего спроса, приоритетной задачей производителей мясной продукции является построение надежных, прозрачных и предсказуемых каналов сбыта на внешнем контуре.

Именно здесь на помощь приходит биржевой механизм, использование которого упрощает выход на зарубежные рынки, создает условия для выгодных сделок и позволяет устанавливать долгосрочные партнерские связи за рубежом. Через биржу экспортеры получают ключ доступа к обширной базе иностранных покупателей

без необходимости проведения индивидуальных переговоров, а стоимость товара, определяемая спросом и предложением, служит объективным ориентиром для всех участников рынка.

Важное преимущество биржевой площадки – стандартизация. Как известно, мясная продукция отличается неоднородностью. Это значит, что на ее стоимость влияет множество факторов, таких как вид и сорт мяса, возраст и пол животного, наличие сертификатов качества. На бирже все эти параметры строго регламентированы, поэтому покупатель всегда знает, что он приобретает, а продавец – какие условия обязательны для допуска к торгам. Это снижает риски, облегчает взаимодействие между контрагентами и устанавливает понятные для всех «правила игры».





Конкуренция, присущая биржевой торговле, также вносит вклад в рост выручки белорусских экспортеров. Ведь в торговых сессиях могут участвовать десятки покупателей из разных стран, «сражаясь» за наиболее ликвидные лоты. Такая концентрация спроса способствует повышению цен на мясопродукцию, давая возможность отечественным предприятиям зарабатывать сверх того, что они получили бы, работая по прямым контактам.

Кроме того, далеко не каждый производитель располагает достаточными ресурсами для самостоятельного поиска покупателей-нерезидентов, организации маркетинговых кампаний и юридического сопровождения сделок. Биржа снимает эти вопросы, оказывая комплексную услугу «под ключ» – от аккредитации и размещения заявки до заключения сделки и контроля ее исполнения, что особенно важно для субъектов малого и среднего бизнеса.

Наконец, биржа обеспечивает прозрачность в самом широком смысле этого слова. Каждый этап торгов, каждое действие продавцов и поку-

пателей и каждая совершенная сделка фиксируются в биржевой базе данных. Это позволяет отслеживать объемы продаж, динамику цен и географию поставок. Для регулирующих органов такая информация – фундамент для принятия управленческих решений и прогнозирования, а для субъектов хозяйствования – эффективный инструмент анализа рыночных трендов, корректировки ассортимента и планирования производства.

В этом выпуске «Биржевого бюллетеня» мы расскажем, почему применение биржевого механизма – это не дань моде, а объективная необходимость, рассмотрим актуальные тенденции на биржевом рынке мясной продукции и разберем практические кейсы белорусских и иностранных предприятий, успешно использующих биржевую платформу.

Приятного чтения!

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

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III квартала 2026 г.

1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСОЛЬСТВОМ БРАЗИЛИИ

БУТБ и посольство Бразилии в Беларуси намерены наладить совместную работу по целому ряду направлений, среди которых популяризация биржевой торговли, расширение товарной номенклатуры, организация межбиржевого сотрудничества и укрепление деловых контактов.

Соответствующая договоренность достигнута по итогам визита в центральный офис БУТБ

Чрезвычайного и Полномочного Посла Бразилии в Беларуси Жулио Сезара Фонте Ларанжейры.

По мнению бразильского дипломата, взаимодействие с биржей как площадкой, на которой широко представлен белорусский бизнес, станет важным шагом в реализации экономических интересов двух государств.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

2. ПЕРЕГОВОРЫ С ЭФИОПСКОЙ БИЗНЕС-ДЕЛЕГАЦИЕЙ

БУТБ предоставит свою электронную инфраструктуру и окажет содействие торговым и производственным предприятиям Эфиопии, заинтересованным в реализации и закупке продукции в Беларуси. Об этом заявил начальник управления ВЭД биржи Ярослав Ковальчук в ходе встречи с делегацией эфиопских деловых кругов в Минске.

На переговорах обсуждались преимущественно прикладные аспекты применения биржевого механизма, такие как процедура аккредитации на БУТБ, особенности участия в торгах, контроль исполнения сделок, взаиморасчеты и транспортно-логистическое обеспечение. По всем вопросам представители эфиопского бизнеса получили детальную информацию и консультации.

3. ВСТРЕЧА С ПОСЛОМ ЗИМБАБВЕ В БЕЛАРУСИ

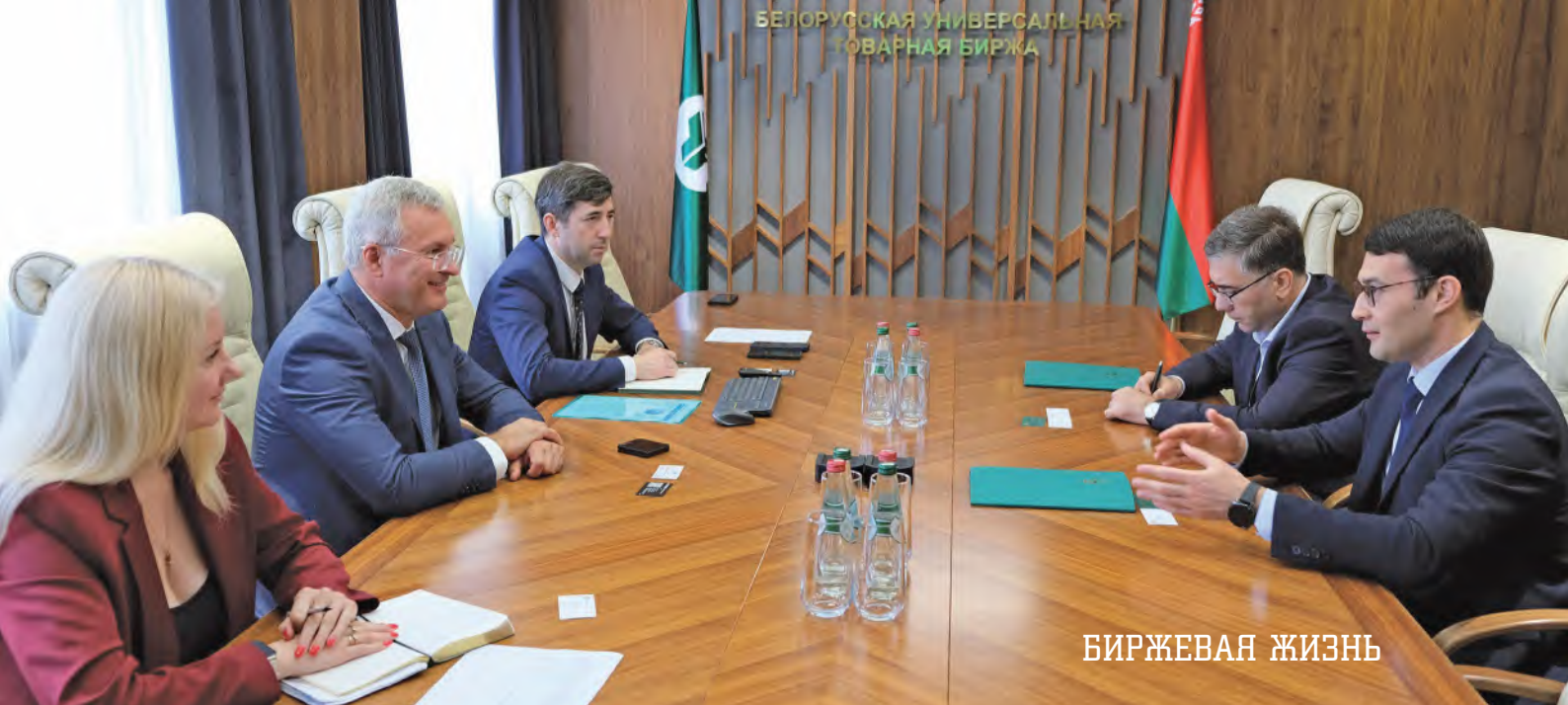
Биржевая торговля представляет значительный интерес для Зимбабве в контексте развития торгово-экономического сотрудничества с Беларусью, поэтому активизации взаимодействия в данной сфере планируется уделять более пристальное внимание. Об этом заявил Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Зимбабве в Республике Беларусь Игнатиус Грэм Мудзимба во время визита в центральный офис БУТБ.



Начальник управления ВЭД БУТБ Ярослав Ковальчук поддержал предложение зимбабвийского дипломата и выразил готовность объединить усилия с торгово-экономической службой посольства Зимбабве в Беларуси в части организации взаимных поставок товаров через биржевую платформу.

По итогам встречи стороны договорились составить расширенный перечень продукции белорусского и зимбабвийского производства, которая послужила бы предметом биржевых сделок между двумя странами, а также подтвердили готовность к более тесному взаимодействию по вопросам привлечения деловых кругов Зимбабве на БУТБ.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

4. УГЛУБЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С УЗБЕКИСТАНОМ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Вопросы повышения вовлеченности белорусских и узбекских товаропроизводителей в закупочные процедуры, проводимые на территории двух стран, обсуждались в ходе визита в центральный офис БУТБ директора Центра повышения эффективности проектов и закупок Узбекистана Нажмиддинходжи Шарипова и генерального директора ООО «Технопарк» Сарвара Ахадова.

Стороны договорились проработать возможность упрощения взаимного доступа участников на соответствующие электронные площадки в Беларуси и Узбекистане, а также организовать регулярный обмен ценовой информацией и опытом внедрения цифровых технологий в области государственных закупок и закупок за счет собственных средств.

5. ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ АРАБСКОГО ПАРЛАМЕНТА

Руководство Арабского парламента будет содействовать развитию биржевой торговли между Беларусью и странами арабского мира путем проведения информационно-обучающих мероприятий по биржевой тематике. С таким заявлением выступил председатель данной организации Мухаммед Ахмед Аль-Ямахи во время встречи с председателем правления БУТБ Александром Осмоловским.

Первым таким мероприятием станет белорусско-арабский бизнес-форум, в рамках которого представители деловых кругов арабских государств смогут детально познакомиться с инструментами БУТБ, чтобы в дальнейшем использовать их в своей деятельности.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

6. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ДИПЛОМАТОВ ИЗ СТРАН СНГ

В центральном офисе БУТБ состоялась презентация возможностей применения биржевого механизма в трансграничной торговле для дипломатических представителей государств – участников СНГ. Мероприятие организовано при содействии Белорусской торгово-промышленной палаты (БелТПП).

С приветственными словами перед представителями дипкорпуса выступили председатель правления Белорусской универсальной товарной биржи Александр Осмоловский и председатель БелТПП Михаил Мятликов. Они отметили важность укрепления торгово-экономических отношений в рамках СНГ, подчеркнули готовность углублять сотрудничество и призвали активнее пользоваться всем спектром решений и сервисов, предлагаемых биржей и БелТПП.

Кроме того, прозвучал доклад начальника управления сертификации и экспертной дея-

тельности БелТПП об особенностях подтверждения происхождения товаров в соответствии с Договором о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г.



7. НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ТРЕЙДЕРА

БУТБ разработала и издала собственное пособие по биржевой торговле товарами – «Настольную книгу трейдера». Это производственно-практическое издание предназначено для использования слушателями курсов повышения квалификации и обучающих семинаров, проводимых Центром биржевого образования БУТБ. Вместе с тем «Настольная книга трейдера» может быть полезна и более широкой аудитории, поскольку содержит прикладную информацию о том, как начать торговать на бирже и эффективно применять этот механизм в сбытовой и закупочной деятельности.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

8. НОВЫЙ УРОВЕНЬ СОТРУДНИЧЕСТВА С КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

В целях укрепления торгово-экономических отношений между Беларусью и Калужской областью и обеспечения положительной динамики товарооборота планируется активнее использовать возможности БУТБ, где уже представлены субъекты хозяйствования из этого региона России. Договоренность о повышении уровня сотрудничества в биржевой сфере достигнута по итогам визита в центральный офис БУТБ делегации деловых кругов Калужской

области во главе с губернатором Владиславом Шапшой.

Особое внимание будет уделяться привлечению на белорусскую биржевую платформу калужских товаропроизводителей. Ожидается, что работа через биржу упростит выход предприятий реального сектора Калужской области на рынок Беларуси и позволит оптимизировать цепочки поставок за счет исключения лишних посреднических звеньев.

9. ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ С ПОСОЛЬСТВОМ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Саудовская Аравия в Российской Федерации и Республике Беларусь по совместительству Сами Бен Мохаммед Альсадхан и председатель правления БУТБ Александр Осмоловский договорились о сотрудничестве по двум основным трекам: привлечение деловых кругов Королевства на платформу БУТБ и расширение перечня товаров, задействованных в биржевых сделках между белорусскими и саудовскими компаниями.

Встреча состоялась в центральном офисе БУТБ в Минске с целью ознакомления саудовского дипломата с особенностями функционирования белорусской биржевой площадки.

Глава посольства Саудовской Аравии высоко оценил потенциал биржи как «электронного моста» в Беларусь для саудовских импортеров и экспортеров и выразил готовность оказать содействие в информировании представителей бизнес-сообщества Королевства об инструментах и сервисах БУТБ.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



10. ИЗБРАНИЕ НОВОГО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА БУТБ

Постановлением Совета Министров РБ от 27 июля 2026 г. № 377 обновлен перечень представителей государства в органах управления ряда белорусских предприятий, вследствие чего расширен состав Наблюдательного совета БУТБ.

На первом заседании обновленного состава, которое состоялось 11 августа 2026 г., единогласно решено избрать председателем Первого заместителя Премьер-министра Республики Беларусь Николая Снопкова.



11. ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ ИЗ ЭФИОПИИ

13 августа БУТБ аккредитовала первого участника биржевых торгов из Эфиопии – частную торговую компанию, зарегистрированную в г. Дилла (административный центр зоны Гедео

на юге страны). Данное событие стало практическим результатом состоявшейся ранее встречи руководства БУТБ с делегацией эфиопских деловых кругов.

Новый клиент БУТБ планирует закупать через биржевую площадку белорусскую молочную продукцию для реализации на рынки Эфиопии, Джибути и Сомали. Кроме того, прорабатывается возможность использования биржевого механизма для поставок в Беларусь зернового кофе, производимого в Эфиопии.



12. НОВЫЙ ФОРМАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С УЗРТСБ

БУТБ и Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа (УзРТСБ) намерены консолидировать полезный опыт, ресурсы и технологические компетенции для выхода на более высокий уровень сотрудничества по всем стратегическим направлениям, включая взаимный доступ белорусских и узбекских предприятий на биржевые рынки двух стран, упрощение закупочной деятельности, обмен аналитической информацией и реализацию совместных проектов.

Такие договоренности закреплены в соглашении о сотрудничестве в области содействия участию субъектов хозяйствования Беларуси и Узбекистана в торгах на электронных площадках УзРТСБ и БУТБ.

Церемония подписания документа состоялась в центральном офисе БУТБ по итогам визита делегации УзРТСБ во главе с председателем правления Асадуллою Каюмовым. В мероприя-



тии также принял участие Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Узбекистан в Республике Беларусь Нуриддин Мамажонов.

13. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА БЕЛОРУССКО-КИТАЙСКОМ БИЗНЕС-ФОРУМЕ

Инструменты и возможности БУТБ были представлены на бизнес-форуме, приуроченном к визиту в Минск делегации деловых кругов китайской провинции Шэньси. В рамках презентации рассмотрены основные результаты участия резидентов Китая в биржевых торгах в 2026 г., самые востребованные белорусские товары у китайских импортеров, а также наиболее популярная продукция китайского производства, реализуемая на биржевой площадке. Отдельное внимание было уделено перспективам расширения товарной номенклатуры, охваченной биржевыми сделками между белорусскими и китайскими компаниями.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

14. СОВМЕСТНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ С ТПП ФУДЖЕЙРЫ

БУТБ и торгово-промышленная палата эмирата Фуджейра определили приоритетные направления сотрудничества по развитию биржевой торговли между Беларусью и Объединенными Арабскими Эмиратами.

Стороны планируют консолидировать усилия по информированию деловых кругов ОАЭ о возможностях белорусской биржевой площадки, а также обмениваться аналитическими данными по товарным рынкам двух стран и проводить совместные мероприятия по биржевой тематике.

Соответствующие договоренности достигнуты в ходе встречи председателя правления БУТБ Александра Осмоловского с делегацией ТПП



Фуджейры во главе с заместителем председателя совета директоров данной организации Али Мохаммедом Аль-Муллоу. Переговоры прошли в центральном офисе биржи в Минске.



15. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В рамках комплекса мероприятий по развитию биржевой торговли с регионами России БУТБ заключила соглашение о сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Смоленской области. Документ обеспечивает правовую базу для долгосрочного партнерства двух организаций и позволит наладить системное взаимодействие между ними в биржевой сфере. Церемония подписания соглашения состоялась в Смоленске по итогам встречи начальника управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Ярослава Ковальчука с президентом ТПП Смоленской области Владимиром Архипенковым.



16. НОВЫЙ БРОКЕР В ОАЭ

БУТБ аккредитовала нового биржевого брокера в Объединенных Арабских Эмиратах. Партнером биржи стала зарегистрированная в Дубае компания KAPEX L.L.C-FZ, основным видом деятельности которой является оказание услуг в сфере трансграничной торговли.

В качестве биржевого брокера KAPEX планирует взять на себя весь комплекс задач по продвижению продукции белорусского производства на рынке ОАЭ и других стран Ближнего Востока. Основное внимание будет уделяться привлечению на биржу зарубежных покупателей таких востребованных товарных позиций, как пилома-



териалы и молочная продукция, что с учетом уровня спроса и объемов потребления позволит существенно увеличить биржевой товарооборот с ближневосточными государствами.

17. ПРЕЗЕНТАЦИЯ И В2В-ПЕРЕГОВОРЫ В УЛАН-БАТОРЕ

С целью дальнейшего развития биржевой торговли между Беларусью и Монголией определены наиболее перспективные группы товаров для поставок на рынки двух стран с использованием электронной инфраструктуры БУТБ.

В части экспорта в Монголию планируется сфокусировать внимание на продукции сельского хозяйства и деревообработки, а в части импорта в Беларусь – на сырье и материалах для текстильной промышленности. Данные вопросы обсуждались в рамках многоотраслевой выставки Ulaanbaatar Partnership, которая прошла в столице Монголии – Улан-Баторе.



Ожидается, что содействие в информировании и привлечении монгольских деловых кругов на БУТБ будет оказывать посольство Беларуси в Монголии, договоренность о взаимодействии с которым достигнута на полях выставки, а также новый биржевой брокер БУТБ – ООО «Монброк», аккредитованный в августе 2026 г.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



МЕЖДУНАРОДНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
БИРЖ

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



18. ГОДОВОЕ ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ МАБ

В ходе очередного годового Общего собрания членов Международной ассоциации бирж (МАБ), которое прошло в Санкт-Петербурге (Россия), председатель правления БУТБ Александр Осмоловский выступил с предложением ввести в практику деятельности ассоциации регулярные семинары на уровне специалистов.

По мнению руководителя белорусской биржи, проведение таких мероприятий по очереди на каждой биржевой площадке, входящей в МАБ, позволит своевременно делиться перспективными инструментами и передовыми наработками в биржевой сфере, а затем применять их



на практике для запуска новых проектов и повышения эффективности действующих направлений работы.

19. НАГРАДА ЗА ЦИФРОВИЗАЦИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

БУТБ удостоена награды Республиканского Союза Строителей за вклад в цифровизацию рынка строительных работ и услуг. Статуэтка «Строительный олимп» была торжественно вручена начальнику управления торгов перспективными товарами БУТБ Максиму Хомичу в рамках XXVIII Международной архитектурно-строительной выставки «BUDEXPO – 2026».

Представитель биржи также выступил на деловой сессии «Цифровые инструменты и методология сквозного управления жизненным циклом объектов строительства и недвижимости» с презентацией возможностей и преимуществ площадки «Работы и услуги» для заказчиков и исполнителей работ и услуг в сфере строительства.





20. ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ БИРЖЕВОГО КОМИТЕТА ЕАЭС

Начальник управления аналитики и перспективного развития БУТБ Виталий Мощенко принял участие в первом заседании Биржевого комитета Евразийского экономического союза – консультативного органа по формированию общего биржевого рынка товаров в ЕАЭС. Мероприятие прошло в штаб-квартире Евразийской экономической комиссии.

Основное внимание в ходе заседания было уделено решению организационных вопросов. В частности, созданы организационно-правовой, функциональный и цифровой подкомитеты. Их деятельность будет направлена на реализацию Программы развития биржевых торгов на общем биржевом рынке товаров в рамках

ЕАЭС. Кроме того, определены приоритетные задачи и график работы Биржевого комитета и его подкомитетов на текущий год.



21. ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИРЖЕВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ МИНИСТЕРСТВ И ВЕДОМСТВ КЫРГЫЗСТАНА

Практические аспекты использования биржевых торгов при формировании цен на стратегически важные товары для внутреннего и внешнего рынков, а также текущее состояние и перспективы развития сотрудничества Беларуси и Кыргызстана в биржевой сфере подробно рас-

смотрены в ходе визита кыргызской межведомственной группы в центральный офис БУТБ.

В состав делегации вошли представители Администрации Президента, Министерства экономики и коммерции, Министерства внутренних дел, Службы антимонопольного регулирования и Департамента лекарственных средств и медицинских изделий при Минздраве.

Основной акцент в презентации деятельности БУТБ был сделан на инструментах, обеспечивающих прозрачное ценообразование, предотвращающих манипулирование ценами и минимизирующих коррупционные риски.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

COMMODITY EXCHANGE
Commodity exchange as a
trade driver between
Belarus and Sudan

WWW.BUTB.BY



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



22. СОВЕЩАНИЕ С ПОСЛОМ СУДАНА В БЕЛАРУСИ

Посольство Судана готово оказывать содействие в привлечении на БУТБ представителей деловых кругов этого африканского государства для заключения импортных и экспортных биржевых сделок. Об этом заявил Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Судан в Республике Беларусь Омер Фадлалла в ходе визита в центральный офис биржи.

В свою очередь председатель правления Белорусской универсальной товарной биржи Александр Осмоловский подтвердил заинтересованность во взаимовыгодном сотрудничестве с дипмиссией Судана по обозначенным направлениям и акцентировал внимание на преимуществах, которые получают суданские компании от участия в биржевых торгах.

Первым совместным проектом БУТБ и посольства Судана станет проведение онлайн-конференции по биржевой торговле для суданских экспортеров и импортеров.



23. ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМ ЗАКУПКАМ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

Более 7 млн BYN составила общая сумма биржевых сделок, заключенных на БУТБ в рамках эксперимента по централизованной закупке средств защиты растений в соответствии с постановлением Совмина от 4 августа 2026 г. № 396.

Во исполнение поручения правительства на бирже прошли 3 торговые сессии, участие в которых в качестве покупателей приняло 171 сельхозпредприятие со всех обла-

стей страны, а в качестве продавцов – 28 компаний-поставщиков. В результате совершены 224 биржевые сделки по покупке 87 285 литров регулятора роста растений.

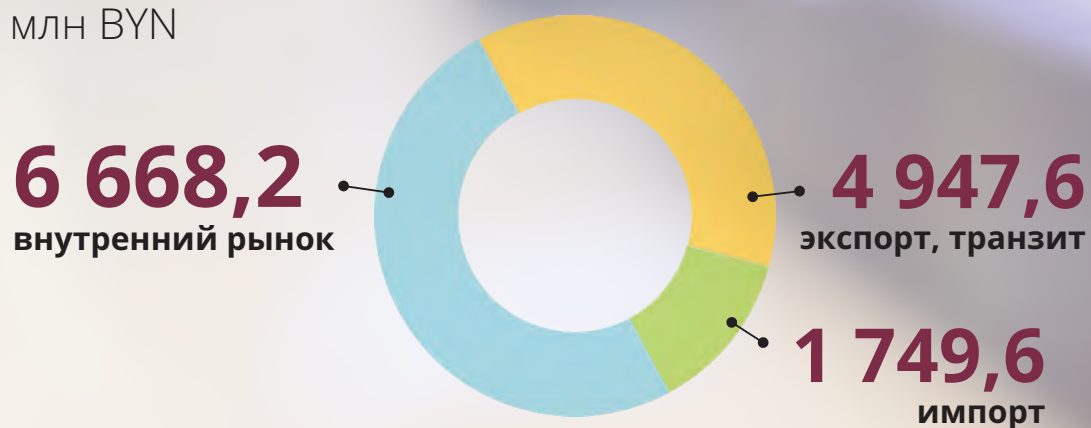
В ходе биржевых торгов применялся алгоритм обратного аукциона, что вкупе с высокой концентрацией продавцов позволило создать необходимую конкурентную среду и благоприятные условия для покупателей.



Общие итоги работы БУТБ
в январе-сентябре 2026 г.
млн BYN



Структура биржевого товарооборота
в январе-сентябре 2026 г.
млн BYN





Количество аккредитованных компаний в январе-сентябре 2026 г.

40 870 участников, всего **+2 627** новых
9 791 нерезидент **+760** новых
85 стран (в том числе Республика Беларусь)

Страны – лидеры по количеству новых компаний

в январе-сентябре 2026 г. * Общее количество аккредитованных резидентов страны.

Россия		406 (5 322)*	Новые страны – участники биржевой торговли в январе-сентябре 2026 г.
Китай		109 (456)	
Узбекистан		54 (306)	
Азербайджан		41 (231)	
Казахстан		27 (228)	
		Йемен 1	
		Эфиопия 1	

Дополнительная выручка и сэкономленные средства резидентов Республики Беларусь на биржевых торгах

в январе-сентябре 2026 г.

млн BYN

металлопродукция **336,4**
сельхозпродукция **72,3**
лесопродукция **34,2**
перспективные биржевые товары **20,5**

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ РЫНКА



Оксана Богдасарова

Начальник управления торгов
сельхозпродукцией БУТБ



В нынешнем году мясопродукция обеспечивает около 17% всего экспорта продукции сельского хозяйства через биржу, при этом объемы сделок постоянно увеличиваются. Что, по вашему мнению, является главным драйвером роста этого направления? И правомерно ли утверждать, что биржа не просто аккумулирует спрос, но и открывает белорусским производителям доступ к покупателям, которых они иначе не нашли бы?

В целях развития организованного оптового рынка мяса крупного рогатого скота, пищевые субпродукты, кишечное и эндокринно-ферментное сырье в разные периоды времени были включены в перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на биржевых торгах в случае реализации на экспорт. Этот перечень утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах». Одновременно постановлением № 714 предусмотрены случаи, когда реализация данных товаров возможна без применения биржевого механизма.

Вместе с тем практика показала, что, несмотря на наличие внебиржевых схем экспорта мясной продукции, биржевые торги являются востребованным каналом сбыта, эффективность которого подтверждается и статистикой, и реальными примерами из внешнеторговой деятельности белорусских предприятий. Здесь можно приве-

сти следующие аргументы в пользу биржевой площадки.

Во-первых, **продажи мясной продукции на экспортных биржевых торгах стабильно растут**. Это свидетельствует о том, что биржа стала стратегическим инструментом для белорусских производителей при заключении экспортных сделок с товарами этой группы. Так, если по итогам 2023 г. на биржевых торгах было реализовано лишь 2,6 тыс. т мяса, то за 9 месяцев 2026 г. – уже 43 тыс. т.

Во-вторых, **белорусские продавцы смогли расширить круг иностранных покупателей**. При этом, невзирая на действующие внебиржевые схемы, значительную часть своих ресурсов они переориентировали на биржу, руководствуясь принципами экономической целесообразности. Это обусловлено тем, что в целях повышения уровня конкуренции на торгах и обеспечения благоприятных условий для диверсификации географии экспорта биржа постоянно привлекает новых покупателей из-за рубежа.

Результаты проделанной работы говорят сами за себя: в настоящее время для участия в торгах аккредитованы более 250 компаний-импортеров из Азербайджана, Армении, Казахстана, Китая, Кыргызстана, России и Узбекистана. Причем если в 2023 г. биржевые сделки в качестве покупателей заключали только 20 компаний из России, то в 2026 г. численность таких активных пользователей биржевой платформы существенно выросла. Теперь это 106 компаний из 5 упомянутых стран.



Еще один момент, на котором хотелось бы заострить внимание, – **высокая концентрация предложения и спроса на продукцию мясной отрасли на биржевых торгах**. Это способствует созданию необходимой конкурентной среды для формирования экспортных цен в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой, которая в текущем году складывается в пользу отечественных производителей. Например, на протяжении всего III квартала конкуренция среди покупателей-нерезидентов обеспечивала средний рост цен в ходе торговых сессий на 5-7%, а по отдельным сделкам – на 15%. И в этом нет ничего удивительного, так как за некоторые лоты «боролись» до 5 покупателей.

Здесь стоит отметить, что на сегодняшний день ценовое регулирование применяется только в отношении мяса на кости, на которое приходится не более 30% совокупного объема экспорта. По оставшимся 70% мясопродукции цены не регулируются и определяются продавцом самостоятельно. При этом ввиду того, что производители мяса применяют различные технические условия, одна и та же продукция у разных

продавцов может реализовываться с существенной разбежкой цен. В связи с этим сложно говорить о возможности регулирования данного сегмента рынка государством и объективности ценообразования на мясное сырье.

В то же время биржевой механизм, основанный на законе спроса и предложения, позволяет формировать цены объективно, исходя из рыночной конъюнктуры. За счет этого участники рынка получают репрезентативные ценовые индикаторы, на которые они могут ориентироваться при заключении сделок как на бирже, так и вне ее.

В настоящее время экспортные биржевые торги мясопродукцией проводятся трижды в неделю. Насколько эта модель функционирования биржевого рынка, основанная на регулярных торговых сессиях и фиксированном расписании, отвечает интересам продавцов и покупателей? В чем ее преимущества и, возможно, недостатки?

Как любой экономический механизм, биржевые торги постоянно совершенствуются и оптимизируются с учетом запросов и потребностей





участников рынка. Причем это касается не только порядка их проведения, но и периодичности.

К примеру, еще три года назад экспортные торговые сессии по мясной продукции проводились лишь раз в неделю, и такой график всех устраивал. Однако по мере роста товарооборота и пула участников возникла необходимость увеличить количество торгов до двух раз в неделю, а затем по просьбе мясоперерабатывающих предприятий – до трех раз.

Это продиктовано спецификой производства мясной продукции, предполагающей круглосуточный убой скота, ограниченные сроки хранения, жесткий ветеринарный и температурный контроль, предпродажную подготовку, недопустимость затоваренности холодильных камер. Поэтому для обеспечения ритмичности поставок мяса и своевременного формирования лотов на продажу торги сейчас проходят трижды в неделю.

За последние несколько лет число продавцов и покупателей, регулярно заключающих сделки на экспортных торгах мясопродуктами, выросло в разы. Расскажите, пожалуйста, кто эти продавцы? Преимущественно крупные мясокомбинаты или среди них есть представители малого и среднего бизнеса? А кого больше со стороны покупателей: дистрибьютеров или перерабатывающих предприятий?

В настоящее время на бирже работают три категории экспортеров мясопродукции: государственные мясокомбинаты, предприятия системы Белкоопсоюза и частные переработчики. Порядка 90% биржевых продаж на внешние рынки приходится на государственные мясокомбинаты. Предприятия Белкоопсоюза обеспечивают 9%, а «частники» – 1%. Всего в январе-сентябре 2026 г. биржевые сделки по экспорту мяса совершили 35 продавцов. Из них 23 государственных мясокомбината, 9 организаций Белкоопсоюза и 3 частные компании.

Относительно покупателей можно отметить следующее. В текущем году сделки на торгах совершали 106 покупателей из 5 стран. При этом сложно достоверно сказать, кого больше –

дистрибьютеров или перерабатывающих предприятий. Например, на аграрном рынке России, которая является основным покупателем белорусской мясной продукции, сейчас наблюдаются тенденции создания крупных холдинговых структур. В состав таких производственных объединений, как правило, входят предприятия различного профиля с четким разделением направлений деятельности: производство сельхозпродукции, переработка, торговая деятельность, маркетинг и т.д. Так вот, многие оптовые компании, приобретающие мясное сырье и полуфабрикаты на биржевой площадке, могут входить в состав подобных холдингов.

Кроме того, не стоит забывать, что биржевые торги обеспечивают высококонкурентную среду путем концентрации спроса со стороны зарубежных покупателей. Именно «борьба» между ними в процессе торгов дает белорусскому экспортеру возможность продать его продукцию на максимально выгодных условиях. Следовательно, в рассматриваемом сегменте участие оптовых компаний наряду с производителями экономически обосновано, поскольку они берут на себя функции приемки товара по количеству и качеству непосредственно на складе белорусского продавца, готовы платить 100-процентную предоплату и, что немаловажно, решают вопросы логистики.

Насколько отличаются профили покупателей из России, где рынок уже хорошо знаком с белорусской продукцией, и, например, из Китая, где биржевой механизм для них в новинку? Что приходится делать, чтобы иностранный покупатель, особенно из страны, где биржевая торговля продовольствием не распространена, пришел на биржу и начал активно участвовать в торгах?

Большинство иностранных покупателей, которые приходят на биржу для покупки мясной продукции, уже в той или иной мере знакомы с белорусским рынком, поэтому независимо от того, какую страну они представляют – Россию, Узбекистан или, скажем, Китай – они достаточно быстро осваивают биржевой механизм, включая



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

процедуры подачи заявок, участия в торгах, регистрации биржевого договора и исполнения обязательств по сделке. Однако это не значит, что биржа не предпринимает никаких активных действий, а количество участников торгов, в том числе из-за рубежа, растет само собой.

Так, в целях привлечения новых клиентов проводится регулярный мониторинг регистрируемых внебиржевых сделок и формируются списки потенциальных покупателей, в адрес которых затем направляются информационные письма. Далее следуют переговоры, консультации, помощь в аккредитации, обучение и сопровождение, охватывающее весь торговый цикл: от подачи заявки на торги до первой биржевой сделки.

В этом году, как и в прошлом, покупателями белорусского мяса на биржевой площадке выступают компании из Азербайджана, Казахстана, Китая, Кыргызстана, России и Узбекистана. При этом китайское направление растет особенно динамично – поставки в КНР в стоимостном выражении увеличились более чем в 2 раза. Как складывается география биржевых продаж мяса? Она формируется органически в ответ на запросы покупателей или же биржа целенаправленно работает над привлечением участников из конкретных стран?

На экспортную торговую сессию выставляется довольно большой ассортимент мясной продукции, сформированный с учетом спроса на целевых зарубежных рынках. Разумеется, в зависимости от конкретной страны потребности покупателей отличаются. Например, российские импортеры приобретают на торгах действительно широкую гамму мясопродуктов. Это и блочное мясо, и обваленное, и мясные полуфабрикаты, и бескостные отруба, и субпродукты, и мясо птицы... Перечислять можно очень долго. Пожалуй, единственный вид мясопродукции, который не поставляется в Россию через биржу, – это мясо на кости. Дело в том, что ввоз такого мяса на территорию Российской Федерации невозможен в связи с запретом Россельхознадзора.

Наряду с россиянами в число самых активных покупателей мяса входят компании из Узбекистана и Китая. Так вот их закупки носят более узконаправленный характер. В частности, узбекские трейдеры покупают на бирже исключительно костное мясо, а именно – четвертины и отруба с сертификатом «Халяль». У китайских импортеров предпочтения заметно шире. Им интересно и костное, и бескостное мясо, а также полуфабрикаты и субпродукты, но все равно по степени диверсификации их закупки несколько уступают российским.



Как я уже говорила, география биржевого экспорта мясной продукции постепенно расширяется, однако безусловным лидером по сумме сделок по-прежнему остается Россия. Впрочем, это не мешает нам активно прорабатывать новые перспективные рынки, к которым относятся страны Африки, Персидского залива и Юго-Восточной Азии. Правда, освоение этих направлений сопряжено с определенными трудностями, среди которых санитарный контроль, сертификация, логистика и сама культура потребления мяса. Тем не менее считаю, что наличие таких барьеров – не повод ограничиваться традиционными рынками сбыта. Нужно консультироваться с продавцами, налаживать связи с зарубежными покупателями, искать варианты решения проблемных вопросов. Иными словами, дорогу осилит идущий.

Постановление Совмина № 714 – основополагающий нормативный документ, определяющий перечень товаров, сделки с которыми обязаны заключаться на биржевых торгах БУТБ. Как, на ваш взгляд, сокращение количества изъятий, допускающих внебиржевую реализацию продукции мясной отрасли на экспорт, повлияет на биржевой рынок мяса и его участников? Будет ли это простой рост объемов торгов или можно рассчитывать на качественные преобразования – приток новых покупателей, изменение динамики цен, повышение прозрачности экспортных потоков?

Использование субъектами хозяйствования изъятий, предусмотренных постановлением № 714, не позволяет создать единый для всех порядок реализации мяса крупного рогатого скота и обеспечить эффективную продажу на экспорт этой важной для страны продукции в условиях конкурентной среды, обеспечивающей прозрачное и объективное формирование цен. В результате создаются риски недополучения производителями экспортной выручки и занижается налогооблагаемая база.

Исходя из анализа данных следует, что существенные колебания цен на рынке мяса требуют применения более гибких механизмов цено-

образования. В этой связи заключение экспортных сделок с мясом КРС на биржевых торгах является наиболее приемлемым механизмом. Перевод основных объемов внебиржевых продаж данной продукции на БУТБ будет способствовать реализации белорусской мясной продукции по ценам не ниже рыночных, что в условиях централизации продаж позволит экспортерам проводить единую ценовую политику, определенную на уровне государства, и получать дополнительную выручку. Кроме того, при использовании биржевого механизма предпрятиям мясной отрасли не потребуется обосновывать цену, по которой они заключили экспортную сделку.

В завершение нашей беседы давайте еще раз подытожим: по каким направлениям планируется в дальнейшем развивать экспортные торги мясopодукцией? Что будет в приоритете: расширение товарной номенклатуры, поиск покупателей в новых странах или вовлечение дополнительных продавцов?

Все перечисленные направления одинаково важны и будут прорабатываться в комплексе, поскольку недостаток внимания к любому из них сразу же приведет к дисбалансу. Поэтому для повышения концентрации предложения биржа намерена и дальше проводить мероприятия по **привлечению на торги белорусских экспортеров мясной продукции**. По нашим оценкам, приход новых продавцов не только способствует увеличению биржевого товарооборота, но и создаст условия для расширения ассортимента выставляемой на торги продукции.

Параллельно с увеличением пула поставщиков будет вестись работа по **диверсификации рынков сбыта**, так как на сегодняшний день основными покупателями мясной продукции на бирже остаются участники из России, Узбекистана и Китая. Считаю, что такая относительно ограниченная география продаж не дает полноценно реализовать экспортный потенциал биржевой платформы и максимизировать экономический эффект для отечественных производителей.

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

В ИНТЕРЕСАХ СТРАНЫ



Светлана Снитко

Начальник
юридического управления БУТБ



Светлана Михайловна, по инициативе биржи Министерством антимонопольного регулирования и торговли подготовлен проект изменений в постановление Совета Министров от 16 июня 2004 г. № 714, в приложении к которому закреплён перечень товаров, обязательных для реализации на биржевых торгах, а также в постановление от 8 октября 2015 г. № 839, определяющее товары, внебиржевые сделки с которыми необходимо регистрировать на БУТБ. Расскажите, о каких конкретно изменениях идет речь.

Следует подчеркнуть, что в новой редакции постановления № 714 полностью сохранены нормы и требования, содержащиеся в предыдущей редакции, а все изменения продиктованы экономической целесообразностью с учетом актуальных задач, стоящих перед страной.

Так, для мяса крупного рогатого скота (КРС) предлагается исключить одну из основных схем внебиржевой реализации – продажу на экспорт организациями, осуществляющими деятельность в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 7 мая 2012 г. № 6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

В то же время предоставляется право реализовывать пищевые субпродукты, кишки, пузыри и желудки животных звероводческим организациям для собственного производства и потребления без проведения биржевых торгов.

Кроме того, нормы постановлений № 714 и № 839 приводятся в соответствие с проводимым в стране курсом на деолларизацию экономики. В частности, ценовые пороги (суммы сделок), в соответствии с которыми определяется необходимость заключения биржевых сделок или регистрации внебиржевых сделок, устанавливаются не в евро, а в базовых величинах.

Что касается постановления № 839, определяющего перечень внебиржевых сделок, подлежащих регистрации на бирже, то в него планируется внести новые товарные позиции – свеколовичный жом и мелассу. Помимо этого, перечень дополняется всеми видами мяса КРС,

реализуемого на экспорт, с кодами ТН ВЭД ЕАЭС 0201 и 0202.

Из ваших слов очевидно, что изменения в законодательстве в первую очередь касаются реализации мясной продукции на экспорт. Чем обусловлена необходимость корректировки постановлений № 714 и № 839 и как это может отразиться на участниках рынка?

Одна из главных целей корректировок – предоставить уполномоченным государственным органам возможность видеть полную картину реализации мяса КРС на экспорт. Это значит, что они смогут более оперативно принимать необходимые управленческие решения и выстраивать единую ценовую политику с учетом интересов государства и мясоперерабатывающих предприятий.

В целом же перевод основных объемов продаж на биржевые торги позволит решить ряд важных государственных задач, в числе которых **минимизация коррупционных рисков и предотвращение договорных сделок** за счет концентрации большого количества покупателей и применения биржевых инструментов.

Биржевой механизм также позволяет эффективно бороться с ценовым демпингом среди продавцов, стимулируя конкуренцию между покупателями-нерезидентами и обеспечивая абсолютно прозрачный формат трансграничной торговли, основанный на объективном рыночном ценообразовании. Кроме того, к плюсам биржевых торгов можно отнести географическую диверсификацию экспорта и создание предпосылок для заключения долгосрочных контрактов с прямыми потребителями.

Исключение внебиржевой реализации мясной продукции на экспорт субъектами хозяйствования, расположенными на территориях, подпадающих под действие Декрета № 6, предполагает возможность установить единые условия и порядок реализации мяса КРС за рубежом для всех субъектов хозяйствования вне зависимости от территории их регистрации. Такой подход в полной мере отвечает национальным интересам страны и способствует повышению эффективности экспортной деятельности.

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

МЯСОПРОДУКЦИЯ В ЦЕНОВОМ РАЗРЕЗЕ



Виталий Мощенко

Начальник управления аналитики
и перспективного развития БУТБ



Одной из главных причин, почему экспорт мясной продукции в нашей стране был выведен на биржевую площадку, является обеспечение объективного рыночного механизма ценообразования. В связи с этим очень интересно узнать, как именно работает этот механизм и при каких условиях он наиболее эффективен. Давайте попробуем объяснить максимально простыми словами, как говорится, «на пальцах».

Биржевой механизм ценообразования представляет собой классическую модель конкурентного взаимодействия, при которой цена формируется не путем двусторонних договоренностей, а как результат соотношения спроса и предложения в условиях открытой и равнодоступной торговой среды. Проще говоря, продавец выставляет товар на торги и покупатели в режиме реального времени конкурируют за право его приобрести. Сформированная в итоге цена становится не чьим-то субъективным решением, а объективной рыночной величиной, зафиксированной биржевым инструментарием.

Эффективность такого механизма напрямую зависит от двух условий.

Первое – **достаточная концентрация участников на площадке**. То есть чем больше продавцов и покупателей, тем менее искажена

ценовая картина и тем сложнее отдельным игрокам манипулировать биржевыми котировками.

Второе – **стабильность и предсказуемость правил игры**. Это значит, что, приходя на биржу, участник торгов может быть уверен, что регулирование не изменится «на ходу», иначе он не будет закладывать биржевой канал в свою долгосрочную стратегию.

Если эти два условия соблюдены, биржа превращается из простой площадки для сделок в полноценный ценовой ориентир для всего рынка.

В этом году мы видим, что данный механизм действительно работает, а экспорт мясной продукции через биржу демонстрирует устойчивый рост. Например, китайские компании по итогам 9 месяцев почти вдвое увеличили физические объемы закупок. Это показатель того, что сформированные на нашей площадке цены на мясо отражают реальную ситуацию на рынке и полностью отвечают ожиданиям его участников.

Применительно к мясной продукции какие факторы оказывают наибольшее влияние на цену, то есть являются «ценообразующими» для этой товарной группы?

Если говорить о мясе как о биржевом товаре, то ценообразующих факторов здесь несколько, и они работают в связке.





ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Первый и, пожалуй, базовый – это **качество и категория сырья**. Мясо крупного рогатого скота не бывает «усредненным»: охлажденная говядина, замороженная, на кости или без, разные отрубы – все это разные товарные позиции с разной ценовой динамикой. На сегодняшний день около 90% экспортных сделок по мясу на бирже приходится именно на говядину – как охлажденную, так и замороженную.

Второй фактор – **сезонность и объем внутреннего предложения**. Когда сырья на рынке достаточно, продавцы активнее выходят на биржу и конкуренция за покупателя усиливается.

Третий – **экспортные возможности и логистика**: наличие открытых направлений и стоимость доставки напрямую влияют на то, какую цену готов дать покупатель.

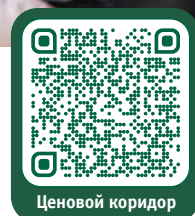
И четвертый, который в биржевом контексте становится решающим, – **конкуренция между покупателями в ходе торгов**. Именно она превращает стартовую цену лота в реальную рыночную биржевую котировку.

Исходя из информации на сайте биржи, сейчас на экспортных торгах мясом крупного рогатого скота действует ценовой коридор с фиксированной нижней границей, который регулярно обновляется. В чем суть этого инструмента и можно ли без него обойтись?

Ценовой коридор с фиксированной нижней границей – это не административное ограничение, а **рыночный стабилизатор**. Биржа не вмешивается в цену сверху – покупатели могут поднимать ее в ходе торгов настолько, насколько позволяет конкуренция. Но нижняя граница жестко фиксируется, и заявки, в которых цена ниже установленного порога, в биржевую торговую систему просто не загружаются – торги по таким лотам не проводятся.

Суть инструмента – **защита от демпинга**. На экспортных торгах мясом крупного рогатого скота параметры коридора регулярно пересматриваются с учетом рыночной конъюнктуры. Например, с 17 сентября 2026 г. в параметры торгового ценового коридора на отдельные виды мяса КРС внесены изменения в сторону увеличения минимального порога. Это живой механизм, который реагирует на изменения рынка.

Можно ли обойтись? Теоретически да, но тогда мы рискуем получить ценовой обвал. Так, например, из-за действий одного недобросовестного участника, демпингующего на рынке, могут страдать остальные – производители и переработчики, а также сама биржа как институт. Поэтому коридор – это не ограничение, а гарантия того, что рынок останется рынком, а биржа не превратится в площадку для разрушения ценовой устойчивости.



Ценовой коридор



Во всем мире товарные биржи служат ценовыми ориентирами для участников рынка и регуляторов, но только в том случае, если биржевые котировки являются репрезентативными и отражают реальное соотношение спроса и предложения. От чего зависит показатель репрезентативности? По вашему мнению, повысится ли он в мясном сегменте в свете планируемых изменений в постановления Совмина № 714 и № 839*?

Репрезентативность – это степень, в которой биржевая котировка отражает реальный рынок. Она зависит от двух ключевых параметров: количества сделок, которые ложатся в основу расчета, и их однородности. Биржа котирует только стандартизированные товары – по каждому наименованию или группе однородных позиций отдельно с учетом минимального объема, условий поставки и оплаты.

Чем больше сделок и чем разнообразнее состав участников, тем выше репрезентативность. В мясном сегменте положительная динамика уже очевидна. За последние 2 года пул иностранных покупателей, заключающих сделки на бирже, вырос почти на треть. Число белорусских продавцов тоже заметно увеличилось. Это напрямую повышает качество биржевых котировок.

Что касается постановлений № 714 и № 839, то в целом они позитивные. Во-первых, они обеспечивают контроль и управляемость на рынке со стороны государства, а во-вторых, стимулируют белорусских продавцов идти на биржу и, используя все ее возможности, больше зарабатывать на экспорте в условиях конкурентной среды, особенно в периоды роста цен на рынке.

Пожалуй, главным преимуществом работы через биржевую платформу для белорусских экспортеров мясопродуктов является возможность получить дополни-

тельную выручку за счет роста цен в ходе торгов. Как рассчитывается этот показатель и каким должен быть уровень конкуренции, чтобы биржа приносила ощутимый экономический эффект?

Дополнительная выручка представляет собой разницу между стартовой ценой лота и той ценой, по которой он реально реализован. Если стартовая цена была одна, а в ходе торгов покупатели подняли ее на несколько процентов, то это и есть эффект от применения биржевого механизма.

К слову, конкуренция в этом году серьезная. В результате за 9 месяцев благодаря росту цен в ходе торгов белорусские участники получили дополнительную выручку в размере более 10 млн BYN. За отдельные лоты боролись до 5 иностранных покупателей, что привело к росту экспортных цен в среднем на 4-6%, а по самым востребованным позициям – до 20%.

Какие тенденции в этом году характерны для биржевого рынка мясной продукции в Беларуси? Совпадают ли они с ценовыми трендами вне биржи?

В нынешнем году в мясном сегменте на бирже наблюдается уверенный рост. По итогам 9 месяцев экспорт мясопродуктов через биржу увеличился в стоимостном выражении более чем на 8%. Основными покупателями были компании из Азербайджана, Китая, Кыргызстана, России и Узбекистана.

Традиционно крупнейшим импортером мясопродуктов через биржу выступает Российская Федерация. В разрезе регионов в рассматриваемом периоде лидером по закупкам стала Ленинградская область. В топ-5 также вошли Московская, Смоленская, Новгородская и Белгородская области. В структуре экспортных сделок около 86% приходится на охлажденную и замороженную говядину.

На внутреннем рынке объемы продаж остались на уровне прошлого года, однако круг про-

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

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 08.10.2015 № 839 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь от 8 июля 2015 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О товарных биржах»..



давцов и покупателей расширился. Кроме того, в сентябре мы вывели на торги новую позицию – мясо утки. Первую сделку заключило крупное мясоперерабатывающее предприятие из Брестской области. Это говорит о том, что биржевой механизм постепенно охватывает все новые сегменты мясного рынка.

Касательно совпадения с внебиржевыми трендами – да, биржевые котировки подтверждают общерыночную динамику и служат надежным ориентиром для участников.

На наших ключевых экспортных рынках в III квартале 2026 г. цены на мясо росли. Скажем, в Китае говядина за последний месяц подорожала на 4%, а по сравнению с прошлым годом – на 13%. В Азербайджане цены на говядину за два-три месяца выросли примерно на 1–1,5%, продавцы связывают это с дефицитом скота на рынке. В Узбекистане также наблюдается рост импорта мяса и цен на внутреннем рынке.

Биржевая динамика соответствует этому тренду. Замороженная говядина на кости для поставок в Китай за III квартал 2026 г. подорожала на 2% – до 2,51 USD/кг, а для российского рынка внутренняя часть тазобедренного отруба выросла в цене на 10%, до 650 RUB/кг. То есть биржевые котировки идут в русле рыночных тенденций и дают экспортерам прозрачный ценовой ориентир.

БУТБ ежемесячно рассчитывает и публикует биржевые ценовые индексы по шроту масличных культур, реализуемому на внут-

реннем рынке, сливочному маслу и сухому молоку на внешнем. Планируется ли дополнить линейку «сельскохозяйственных индексов» мясной продукцией, поставляемой за рубеж? Будет ли спрос на такую информацию со стороны участников рынка?

Индексная линейка БУТБ действительно активно развивается. В 2025 г. мы начали публиковать индексы по пяти товарным группам, а в I квартале 2026 г. дополнили ее сводным и индивидуальными индексами на сухое молоко, поставляемое на экспорт. Сегодня наши индексы транслируются через аналитическую платформу Петербургской Биржи SPX. Ее пользователям доступно более 90 индикаторов.

Насчет индексов по мясу: тут вопрос не в нашем желании, а в готовности рынка. **Чтобы индекс был репрезентативным, нужна ликвидность** – достаточное количество сделок, чтобы биржевая котировка отражала реальность, а не случайные колебания. Как уже отмечалось выше, мясной сегмент на бирже демонстрирует устойчивую положительную динамику, и мы внимательно следим за объемами. Как только увидим, что их достаточно для объективного расчета биржевых ценовых индексов, – выйдем с инициативой дополнить линейку. Спрос, я уверен, будет: ведь экспортерам нужны ориентиры, а регуляторам – четкая и понятная картина рынка.



МЯСНАЯ КАРТА БЕЛАРУСИ

ЦИФРЫ
И ФАКТЫ



Брестская область

- ОАО «Брестский мясокомбинат»
- ОАО «Пинский мясокомбинат»
- ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»

Витебская область

- ОАО «Витебский мясокомбинат»
- ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»
- УП «Глубокский мясокомбинат»
- ГП «Миорский мясокомбинат»

Гомельская область

- ОАО «Гомельский мясокомбинат»
- ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»
- ОАО «Калинковичский мясокомбинат»

Гродненская область

- ОАО «Гродненский мясокомбинат»
- ОАО «Волковысский мясокомбинат»
- ОАО «Слонимский мясокомбинат»
- ОАО «Ошмянский мясокомбинат»

Минская область

- ОАО «Столбцовский мясоконсервный комбинат»
- Филиал «Борисовский мясокомбинат»
УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов»
ОАО «Минскобхлебопродукт»
- ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский»

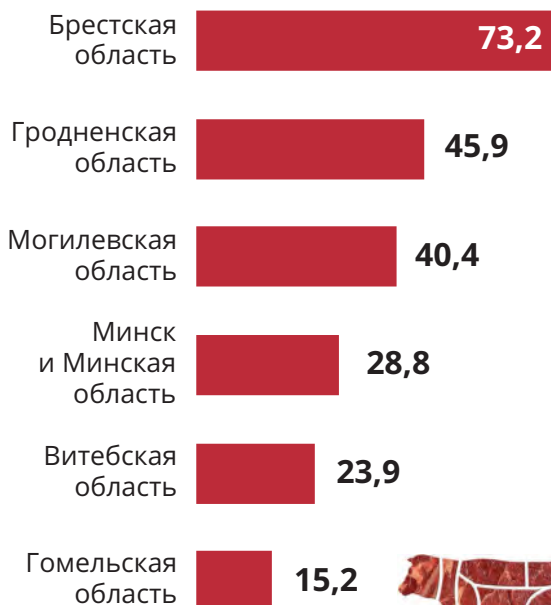
Могилевская область

- ОАО «Бобруйский мясокомбинат»
- ОАО «Могилевский мясокомбинат»

Экспорт мясной продукции на биржевых торгах в разрезе регионов Республики Беларусь

(январь-сентябрь 2026 г.)

млн USD



МЕЖДУ ТАКТИКОЙ И СТРАТЕГИЕЙ



Богдан Трухан

Ведущий специалист управления торгов
сельхозпродукцией БУТБ



За последние несколько лет номенклатура товаров, представленных в секции торгов сельхозпродукцией, заметно расширилась, причем как на внутреннем рынке, так и в экспортном сегменте. Отсюда первый вопрос – есть ли какие-то принципиальные отличия биржевых торгов мясопродукцией на экспорт от, скажем, торгов сухим молоком, сливочным маслом или льноволокном? Связано ли это со спецификой самого товара или с особенностями участников? В целом, какие нюансы приходится учитывать маклеру при проведении торговых сессий по мясу и изделиям из него?

Да, отличия есть, и они существенны. В первую очередь это связано со спецификой самого товара, а также с особенностями участников торгов и логистики. Для классических торгов товар должен быть легко стандартизируем. К примеру, сухое молоко, сливочное масло и льноволокно проще привести к единым параметрам: влажности, жирности, сорту, упаковке.

Другое дело – мясопродукция, где важны не только вес и вид отруба, но и категория, возраст животного, температурный режим, наличие костей и т.д. Дополнительную сложность создает ограниченный срок годности многих мясных продуктов. Для таких товаров особенно важны соблюдение температуры хранения, скорость отгрузки, наличие подходящего транспорта и согласованность действий между продавцом, покупателем, перевозчиком и складом. Ошибка в одном из этих звеньев может повлиять не только на стоимость, но и на возможность фактической реализации товара.

При проведении торгов маклер в первую очередь следит за тем, чтобы лот был описан однозначно. Необходимо проверить вид продукции, характеристики отруба или изделия, производителя, упаковку, объем, цену, условия оплаты, базис и срок поставки. Также важно сопоставить заявленные условия с направлением поставки и возможностями участника их исполнить.

Особое внимание требуется уделять соответствию товара требованиям страны назначения.

Для экспортной сделки недостаточно указать только общее наименование продукции, поскольку покупателю могут потребоваться сведения о производителе, происхождении товара, ветеринарных и сопроводительных документах, маркировке, температурном режиме и иных условиях ввоза. Чем точнее эти сведения отражены в заявке, тем меньше вероятность разногласий после заключения сделки.

Как известно, перед размещением в торговой системе биржи все заявки на продажу и покупку проверяются на ошибки, а также на соответствие регламенту торгов и параметрам ценового коридора, если он установлен. На что в первую очередь обращает внимание маклер при просмотре заявок по мясопродукции? Как организовано взаимодействие с продавцами и покупателями на этом этапе?

Срок подачи заявок для продавцов открывается, как правило, за месяц до начала торговой сессии. Это дает достаточно времени, чтобы подать заявку, проверить ее и исправить ошибки или неточности, если таковые будут обнаружены сотрудником биржи при проверке.

На этапе подготовки торговой сессии проверяется, соответствует ли заявка установленным биржей правилам. Особое внимание обращаем на цену, причем не только на товары с установленным ценовым коридором, но и на товары без ценового регулирования, так как согласно пункту 2.7 Регламента биржевых торгов по секции сельхозпродукции *«...к биржевым торгам не допускается товар в случае его выставления на торги с заниженной либо завышенной стартовой ценой по сравнению с биржевой котировкой»*.

К контролируемым параметрам относятся описание товара, упаковка, срок годности, условия хранения. Обращаем внимание участников на указание реалистичных сроков поставки и оплаты. Неполные или неточные сведения могут привести к отказу в принятии заявки.

Не секрет, что все товары, допущенные к биржевой торговле, имеют разную ликвидность. То есть одни позиции пользуются

стабильно высоким спросом и, соответственно, имеют больше шансов подорожать в ходе торгов, а другие, наоборот, обладают низкой ликвидностью и, как правило, уходят по начальной цене. Может ли маклер как-то повлиять на ситуацию, когда часть лотов вызывает ажиотаж, а часть остается без внимания покупателей? Что делать продавцам, чтобы повысить интерес к своей продукции? Может, есть какие-то рабочие приемы и «лайфхаки»?

Маклер не может искусственно создать спрос на товар и не должен влиять на итоговую цену в интересах отдельного участника. Его задача – обеспечить соблюдение установленной процедуры, равный доступ участников к информации и корректное проведение торгов. Итоговый уровень спроса формируется самими покупателями с учетом характеристик товара, цены, условий поставки и их собственных потребностей.

При этом маклер может обратить внимание продавца на факторы, которые ограничивают привлекательность лота. Главный из них – неполное или неоднозначное описание товара. На бирже покупатель принимает решение на основании информации, доступной в торговой системе. Если ему приходится из других источников выяснять производителя, фактические характеристики продукции, срок годности или условия отгрузки, он может отказаться

от участия либо заложить в цену дополнительный риск. Поэтому практическое преимущество получает не просто самый дешевый лот, а предложение с понятными и проверяемыми условиями.

Из этого исходит главный «лайфхак» для продавцов – **привлекательность лота зависит не столько от цены, сколько от полноты информации о товаре**. На мой взгляд, доверие – это высшая ценность в бизнесе. Прозрачное описание снижает неопределенность. Если два товара имеют сопоставимую цену, покупатель, как правило, будет внимательнее относиться к тому предложению, по которому ему проще оценить риски исполнения.

Отдельная проблема – завышенная стартовая цена. Иногда продавец выходит на торги с ценой немного выше рыночного уровня, рассчитывая получить встречные предложения или изучить интерес покупателей. Однако такая стратегия может привести к обратному результату: часть покупателей не станет тратить время на лот, который изначально выглядит неконкурентоспособным. Цена должна соответствовать не только желанию продавца, но и характеристикам товара, объему партии, срокам поставки и текущей рыночной конъюнктуре.

На спрос также влияют условия отгрузки и оплаты. Слишком жесткая дата поставки может отсеять покупателей, у которых в этот день нет транспорта или складской возможности принять

Лот	Наименование	Сорт	Масса нетто	Объем	Ед. изм.	Цена (без НДС)	НДС	Валюта	Статус	Время
34	Масло из жмыхового неса комбинированного с маслосемян с подсолнечника с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
35	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
36	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
37	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
38	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
39	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
40	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
41	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
42	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
43	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
44	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
45	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
46	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
47	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
48	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
49	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
50	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
51	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
52	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
53	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
54	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
55	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
56	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
57	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
58	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
59	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
60	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
61	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
62	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
63	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
64	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
65	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
66	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
67	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
68	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
69	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
70	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
71	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13
72	Масло комбинированное (из жмыхового КРС (жирное) и подсолнечного) с подсолнечника	сборный	25000 кг	420,00	0.2	1000	4 200 000,00	USD	Активен	19:26:13



товар. Более гибкий, но четко сформулированный график иногда расширяет круг потенциальных участников. При этом гибкость не должна превращаться в неопределенность: покупателю необходимо понимать допустимый диапазон сроков и порядок их согласования.

Таким образом, рабочий подход состоит не в попытке «раскрутить» лот во время торгов, а в качественной подготовке предложения до начала торговой сессии: реалистичной цене, полном и подробном описании, подтвержденных характеристиках и выполнимых условиях поставки.

В качестве продавцов в экспортных торгах в основном участвуют крупные мясокомбинаты с большим стажем работы на бирже, однако постепенно на биржевую площадку приходят субъекты малого и среднего бизнеса, для многих из которых это совершенно новый канал продаж. Какие типичные ошибки вы наблюдаете у продавцов мясопродукции? Например, нереалистичная стартовая цена, неполные или неточные сведения о товаре, неправильный выбор базиса поставки? Что бы вы посоветовали продавцу, особенно начинающему, чтобы его лот не просто попал на торги, а реально привлек покупателей и дошел до сделки?

Одна из самых распространенных ошибок новых участников – восприятие биржи только как дополнительного канала сбыта. Биржевая заявка является частью будущей сделки, поэтому информация в ней должна быть не рекламной, а юридически и коммерчески определенной.

Каждый новый участник находится на особом контроле у маклера. Обычно сотрудники управления торгов сельхозпродукцией сопровождают новых участников в торгах. Ведь, несмотря на простоту интерфейса торговой системы, неподготовленному человеку может быть сложно в первых торгах, а сотрудники биржи помогают правильно интерпретировать те или иные действия участников по конкретному лоту.

Главный совет начинающему участнику – хорошо изучить регламент торгов и правила

биржевой торговли, так как четкое следование установленному порядку поможет получить максимальную выгоду от участия в торгах и обезопасит от негативных последствий, вызванных незнанием некоторых нюансов и особенностей.

Также хочу подчеркнуть, что любая непрозрачность при размещении лота приводит к сужению круга покупателей. За неточность сведений о товаре продавец несет ответственность, а вот к неполноте информации мы относим отсутствие указания производителя в силу того, что у разных мясокомбинатов из-за разницы технологических процессов один и тот же отруб может иметь разные характеристики, даже при номинальном соответствии стандарту качества.

Со стороны иностранных покупателей тоже, наверное, бывают накладки. Какие ошибки встречаются чаще всего? Что можно порекомендовать иностранным покупателям для эффективной работы на биржевых торгах мясом? Каким вопросам следует уделить более пристальное внимание до торговой сессии, в процессе торгов и после их окончания?

Богатый опыт работы с представителями разных стран помогает сотрудникам биржи находить общий язык с каждым. Основные трудности иностранных покупателей связаны не с одной конкретной процедурой, а с необходимостью одновременно учитывать правила биржи, условия конкретного лота и требования законодательства страны назначения. Найти подход к каждому клиенту и понятно ответить на все его вопросы, а также предугадать потенциальные ошибки – это то, с чем мы сталкиваемся ежедневно.

До торгов иностранному покупателю важно изучить правила биржи, требования к импорту мяса в страну назначения, а также ознакомиться со списком лотов, выставляемых на конкретную торговую сессию, который специально публикуется заранее.

В процессе торгов необходимо внимательно читать описание лота с учетом сделанных в ходе торгов корректировок. Если какое-либо условие непонятно, его следует уточнить до подачи предложения. Маклер может разъяснить порядок

БИРЖЕВОЙ ПРАКТИКУМ

отражения информации в системе или обратиться к продавцу за уточнением фактических условий. Важно разделять техническое разъяснение процедуры и изменение коммерческих условий: маклер не принимает решение за участника и не может гарантировать, что продавец согласится на дополнительные требования.

После совершения сделки мы рекомендуем сторонам сделки связаться друг с другом для согласования порядка расчетов, графика отгрузки, состава документов, маршрута перевозки и процедуры приемки товара. Однако такие обсуждения должны соответствовать условиям совершенной сделки и не подменять установленное оформление биржевого договора.

До конца торгов маклер имеет право расторгнуть сделку, если получит соответствующее сообщение в торговой системе от продавца и покупателя.

Завершить нашу беседу предлагаю общим напутствием всем участникам биржевых торгов мясoproдукцией – и продавцам, и покупателям. Каких фундаментальных принципов следует придерживаться, чтобы биржевой механизм стал действительно эффективным инструментом сбыта и закупок?

Эффективность биржевой торговли начинается с соблюдения правил, но не ограничивается

формальным выполнением процедур. Участник должен понимать, что биржа создает прозрачный механизм заключения сделки, а не снимает с него ответственность за содержание предложения и исполнение обязательств.

Биржевой механизм работает эффективно, когда цена формируется в конкурентной среде, а участники имеют одинаковый доступ к существенной информации. Прозрачность торгов имеет практическую ценность только тогда, когда сведения о товаре полные и достоверные. Если данные скрыты, сформулированы неоднозначно или не соответствуют фактическому предложению, конкуренция становится формальной, а риск спора возрастает.

Биржа объединяет производителей, переработчиков, потребителей и посредников, создавая единую экосистему. Но результат зависит от каждого участника: насколько точно он формулирует свои условия, насколько реалистично оценивает свои возможности и насколько добросовестно исполняет заключенный договор.

Именно **сочетание прозрачной информации, конкурентной цены, дисциплины исполнения и уважения к установленным правилам** превращает биржевые торги из разовой продажи или закупки в устойчивый инструмент управления сбытом и снабжением.

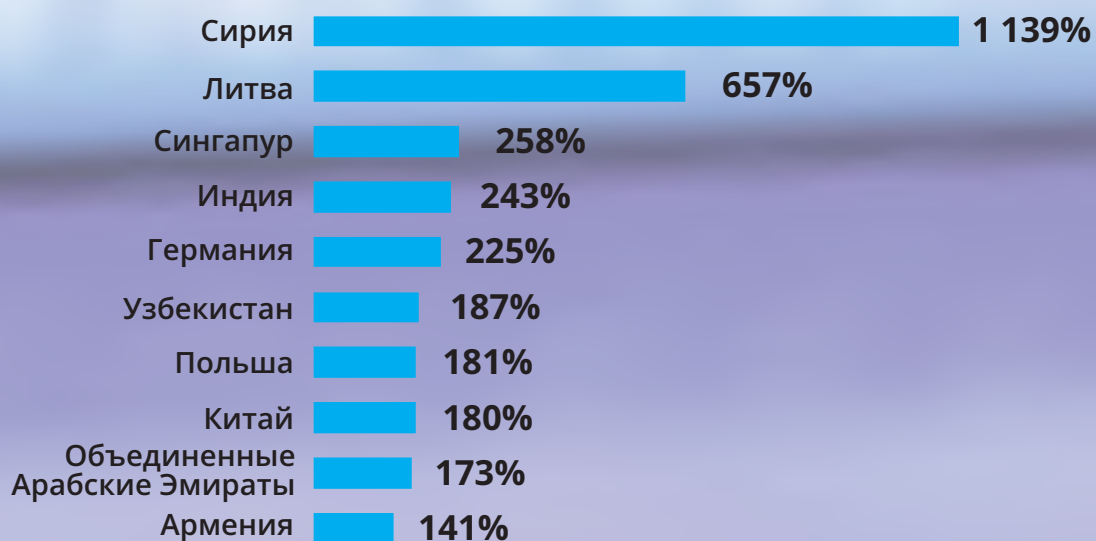




Крупнейшие рынки сбыта белорусских товаров в январе-сентябре 2026 г. млн USD



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



ЭКОНОМИЧЕСКИ ОПРАВДААННЫЙ ВЫБОР



Марина Кузьмич

Начальник отдела сбыта
УП «Глубокский мясокомбинат»



Какую мясную продукцию ваше предприятие предлагает на экспортных биржевых торгах? Какие позиции можно отнести к лидерам продаж, а какие к аутсайдерам?

Глубокский мясокомбинат уже долгое время применяет биржевые торги как инструмент реализации продукции из мяса говядины за рубеж. Первоначально мы работали на бирже, так сказать, «в тестовом режиме», заключая эпизодические сделки на поставку небольших партий товара. Однако высокие показатели объемов экспорта и дополнительной выручки побудили нас масштабировать использование биржевой площадки.

Сегодня мы регулярно экспортируем через биржу различные виды говяжьих мясопродуктов: бескостное мясо, отрубы на кости, субпродукты и топленый жир. Благодаря платформе БУТБ мы формируем открытые и прозрачные коммерческие связи с зарубежными контрагентами и расширяем круг клиентов, заинтересованных в нашей продукции. Например, в этом году мясопродукты, выпускаемые Глубокским мясокомбинатом, активно покупали трейдеры из Армении, Казахстана, России и Узбекистана.

Лидер продаж – бескостная говядина в охлажденном и замороженном виде. Ее охотно берут все нерезиденты, участвующие в торгах мясопродукцией. А вот на некоторые субпродукты и эндокринно-ферментное сырье спрос не такой высокий. Конечно, называть эти позиции «аутсайдерами» не совсем верно, так как покупатели для них находятся, но объемы сделок объективно меньше, чем по бескостной говядине.

Если абстрагироваться от требований постановления Совмина № 714 и сосредоточиться исключительно на преимуществах биржевого механизма, то какие из них самые значимые для вашего предприятия?

Для нас как экспортера основным KPI является выручка от реализации нашей продукции за рубеж. Работа через биржу, где аккумулируется спрос иностранных покупателей, позволяет повысить этот показатель за счет роста цены в ходе торгов. При этом сам механизм ценообразования абсолютно прозрачен, что автоматически снимает любые вопросы со стороны контролирующих органов. Таким образом, в качестве главных плюсов биржевых торгов я бы выделила **эффективность и прозрачность**.





Теоретически чтобы обеспечить заметный рост цен на экспортируемую мясopодукцию, конкуренция среди покупателей должна быть действительно серьезной. А что на самом деле? Всегда ли зарубежные участники торгов «сражаются» за выставленные вами лоты?

Уровень конкуренции на бирже зависит от множества факторов: вида мясopодукции, объема товара, выставленного на конкретную торговую сессию, количества участников, условий оплаты и поставки. Скажем, если в торгах участвуют много покупателей-нерезидентов, а белорусские продавцы не в состоянии закрыть своими заявками на продажу весь объем спроса, то образуется дефицит, способствующий более жесткой конкуренции среди импортеров, что приводит к существенному росту стартовых цен лотов.

Исходя из нашего опыта продаж мяса через биржу могу сказать, что конкуренция на торгах есть всегда – об этом заботятся специалисты БУТБ, заблаговременно информируя иностранных трейдеров в рамках подготовки к проведению очередной торговой сессии. Однако существенный рост цены, как правило, наблюдается только если на лот претендуют не менее 3 покупателей. В последнее время такое случается все чаще и чаще, поэтому экономическим эффектом от использования биржевой площадки мы очень довольны.



Классическая биржа – это площадка, на которой встречаются продавцы и покупатели для заключения сделок. То есть функция биржи состоит лишь в том, чтобы организовать эту «встречу» и проследить, чтобы она прошла в соответствии с установленными правилами. БУТБ стремится быть чем-то большим – не просто площадкой, а «одним окном» для решения сбытовых и закупочных задач. Поэтому биржевая услуга не ограничивается «мэтчингом» заявок на покупку и продажу, а предусматривает сопровождение сделок и в том числе урегулирование проблемных вопросов, которые возникают у участников торгов. Ощущает ли ваше предприятие поддержку биржи? В чем выражается эта помощь?



Да, нужно признать, что БУТБ действительно оказывает комплексную услугу, которая, помимо непосредственного проведения торгов, включает в себя такие важные компоненты, как информационная и техническая поддержка, консультации, урегулирование спорных ситуаций, контроль исполнения обязательств по совершенным сделкам.

Все это в совокупности делает биржевой канал экспорта удобным и безопасным инструментом работы на внешних рынках, а то, что БУТБ никогда не оставляет клиентов наедине с их проблемами, создает дополнительный стимул для использования этой площадки в нашей внешнеторговой деятельности.



Справка о предприятии

УП «Глубокский мясокомбинат» – один из флагманов мясоперерабатывающей промышленности Республики Беларусь, ведущий свою историю с 1936 г.

Предприятие расположено в г. Глубокое Витебской области и является градообразующим, обеспечивая рабочими местами более 600 человек. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает свыше 300 наименований, в том числе вареные, полукопченые, сырокопченые и сыровяленые колбасы, копчености, полуфабрикаты, мясо и субпродукты. Производственные мощности: 86 тонн мяса в смену, 430 тонн колбасных изделий в месяц.

Предприятие отмечено премией правительства Республики Беларусь за достижения в области качества, премией Витебского облисполкома, а также наградами конкурсов «Лучшие товары Республики Беларусь» и «Чемпион вкуса».

Продукция УП «Глубокский мясокомбинат» реализуется не только на внутреннем рынке страны, но и поставляется на экспорт – в Россию, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Армению.



МНОГОГРАННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



Ирина Новак

Начальник отдела ВЭД
ОАО «Пинский мясокомбинат»



Расскажите, пожалуйста, какой ассортимент мясной продукции ваше предприятие выставляет на биржевые торги – это мясо крупного рогатого скота, субпродукты, полуфабрикаты или что-то еще? Какие позиции в вашем экспортном портфеле пользуются наибольшим спросом у иностранных покупателей, а какие, напротив, реализуются сложнее? С чем это связано?

Пинский мясокомбинат использует биржевые торги для реализации говяжьих мясoproductов на экспорт уже более пяти лет. Как и многие, мы начинали с узкого ассортимента, заключая разовые сделки небольшого объема. Положительный опыт участия в торгах и обеспечиваемый ими экономический эффект послужили стимулом для более активного применения механизма БУТБ. Поэтому на протяжении последних двух лет мы планомерно расширяем номенклатуру и увеличиваем объемы биржевой реализации.

Основу нашего экспорта через биржевую площадку составляют бескостная говядина, говяжьи субпродукты, эндокринно-ферментное сырье, говяжий жир и отрубы из говядины на кости.

Биржевые торги позволяют нам выстраивать прозрачные отношения с партнерами

в разных странах и привлекать новых покупателей, которым интересен выпускаемый нами ассортимент. На сегодняшний день мы сотрудничаем с компаниями из России, Азербайджана, Китая и Узбекистана. В планах – начать биржевые поставки в Таджикистан и Грузию.

Наибольшим спросом у иностранных покупателей пользуется бескостная говядина – как охлажденная, так и замороженная. Это универсальный продукт, востребованный и в переработке, и в розничном сегменте. Сложнее реализуются узкоспециализированные позиции, такие как, например, отдельные категории субпродуктов или эндокринно-ферментное сырье, поскольку спрос на них зависит от конкретного рынка и носит более точечный характер.

Какие преимущества биржевой площадки наиболее ценны для вас как экспортера?

На мой взгляд, одно из главных преимуществ биржевой торговли – **прозрачность реализации товаров, пользующихся повышенным спросом на экспортных рынках.** Биржа дает возможность увеличить цену реализации в периоды высокого спроса и отследить сезонность по отдельным видам продукции, что напрямую влияет на ценовую стратегию.





Еще одно важное преимущество – **возможность анализировать цены** на аналогичную продукцию других производителей и соответствующим образом корректировать собственную ценовую политику, а также, исходя из потребностей рынка, расширять ассортимент реализации.

Насколько высокий уровень конкуренции между иностранными покупателями обеспечивает биржа? Как часто на выставленные вами лоты претендуют более 2-3 покупателей? На сколько в среднем вырастает цена в таких случаях?

Иногда в ходе торгов возникает повышенный интерес к определенной позиции, и в торгах за один лот участвуют 4-5 покупателей. В таких случаях заявленная стоимость может вырасти почти на 1 USD/kg.

Конечно, это случается не так часто, как хотелось бы, но каждый такой эпизод приносит нам дополнительную прибыль.

С какими сложностями вы сталкиваетесь при реализации мясной продукции через биржевую платформу? Как биржа помогает их преодолевать?

Наряду с очевидными плюсами есть и определенные нюансы, связанные с продажей мясопродукции через биржу. Мясо не штучный товар, поэтому иногда бывает сложно, а порой и невоз-





можно (с учетом специфики производства) выдержать вес партии с точностью до объема, заявленного на бирже. Также проблематично заранее просчитать для покупателя вместимость используемого им транспорта и выставить партию соответствующего объема.

Для повышения эффективности биржевого механизма предлагаем рассмотреть возможность выставления сборных лотов, включающих разные категории товара – субпродукты, блоки из жилованного мяса, обваленное мясо, полуфабрикаты и т.д. Это упростило бы работу на биржевой платформе и нам, и нашим партнерам.

Подводя итог, хочу подчеркнуть, что, несмотря на отдельные сложности, выход на БУТБ однозначно поспособствовал увеличению объемов реализации нашей продукции, диверсификации рынков сбыта и повышению эффективности продаж.

Конкурентные преимущества биржевой торговли многогранны и на сегодняшний день еще не исследованы нами до конца. В связи с этим мы видим значительный потенциал для дальнейшего развития биржевого канала сбыта.

Справка о предприятии

ОАО «Пинский мясокомбинат» – одно из крупнейших и старейших мясоперерабатывающих предприятий Беларуси, основанное в ноябре 1939 г.

Выпускает продукцию под торговой маркой «Пикант» в четырех категориях: колбасные изделия и деликатесы, полуфабрикаты из свинины и говядины, мясо и субпродукты, пищевые жиры. Производственные мощности – до 50 т мяса в смену.

Предприятие является лауреатом Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества, а также неоднократным победителем отраслевых конкурсов.

Активно развивается экспортное направление. География поставок продукции ОАО «Пинский мясокомбинат» охватывает Россию, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Китай и другие страны.



УДОБНЫЙ КАНАЛ ЗАКУПОК

Большинство иностранных участников биржевых торгов мясной продукцией приходят на биржу для покупки говядины. На сегодняшний день это настоящий бестселлер, обеспечивающий основной объем продаж мясoproductов через биржу. Ваша компания, если не ошибаюсь, тоже специализируется на закупках говяжьего мяса. Поясните, с чем это связано и рассматриваете ли возможность приобретать еще какие-то категории мясной продукции на биржевой платформе.

Да, вы совершенно правы: через БУТБ наша компания приобретает бескостную говядину – как замороженную, так и охлажденную. Данные позиции занимают львиную долю в общем объеме закупок ОАО «ВНМД» на биржевых торгах. Это обусловлено профилем нашего пред-

Елена Степанова

Заместитель генерального
директора по закупкам
ОАО «Великоновгородский
мясной двор» (Россия)



приятия: поскольку мы специализируемся на глубокой переработке мясного сырья, бескостная говядина является для нас основным компонентом производственной цепочки.

Что касается расширения портфеля закупок в будущем, то такая возможность не исключена. Мы постоянно мониторим представленный на бирже ассортимент мясного сырья и полуфабрикатов и в дальнейшем в зависимости от конъюнктуры рынка и потребностей нашего бизнеса готовы рассмотреть вопрос диверсификации.





Что послужило основными причинами выхода на рынок Беларуси: хорошая деловая репутация белорусских мясокомбинатов, стабильность качества, выгодные цены, удобная логистика? Какие факторы имеют для вас решающее значение при выборе поставщика в Беларуси?

Ключевыми факторами для нас являются **широкий выбор предложений от разных производителей и стабильное качество продукции**. Белорусские мясокомбинаты зарекомендовали себя как надежные поставщики, работающие по строгим стандартам ветеринарного контроля и производственной дисциплины. Для ОАО «ВНМД» как предприятия, выпускающего продукцию под известными торговыми марками, любое отклонение в качестве сырья несет риск для репутации, поэтому стабильность характеристик поставляемой говядины имеет решающее значение. Более того, широкий выбор производителей на биржевой площадке позволяет нам не зависеть от одного поставщика и гибко управлять закупками.

Логистика также играет важную роль: Великий Новгород находится в относительной близости от белорусской границы, что сокращает транспортные расходы и сроки доставки скоропортящегося охлажденного сырья.

В этой связи нельзя не упомянуть и **ценовой фактор**. Однако, подчеркну, он не всегда является для нас определяющим, так как мы готовы платить справедливую рыночную цену за гарантированное качество.

Сможете назвать три самых важных преимущества покупки мяса на бирже, ради которых стоит потратить время и освоить этот механизм?

Давайте попробуем.

Во-первых, это **существенное упрощение и ускорение процедуры поиска поставщиков**. Биржа выступает централизованным и прозрачным агрегатором предложения товаров, что избавляет нас от необходимости проводить длительные индивидуальные переговоры с множеством предприятий.

Во-вторых, это **возможность выбора наиболее выгодных предложений в режиме реального времени**. Мы можем сравнивать условия разных продавцов, опираясь на объективные данные, а не на «маркетинговые обещания».

Ну и, в-третьих, это **операционная эффективность**: биржевой формат позволяет оформить большое количество сделок за короткий промежуток времени с минимальными административными издержками. Стандартизированные документы и четкий регламент торгов снижают риски бюрократических задержек.





В ответе на предыдущий вопрос вы в первую очередь указали, что благодаря бирже вам проще искать поставщиков в Беларуси. Почему именно это преимущество биржевых торгов вы поставили на первое место?

То, что биржа предоставляет непосредственный доступ к белорусским производителям, действительно имеет для нас первостепенное значение, поскольку это не только удобно, но и экономит массу времени. Ведь участвуя в торгах, мы можем сразу увидеть цену, объемы и характеристики товара. Все эти ключевые параметры, необходимые для принятия решения, отображаются в карточке лота, поэтому не нужно запрашивать коммерческие предложения отдельно у каждого белорусского производителя, а затем днями ждать ответ.

К тому же на биржевых торгах обеспечивается высокая концентрация предложения, и мы всегда можем приобрести необходимый объем продукции, отвечающей нашим требованиям по качеству. При этом биржа проводит тщательную проверку каждой новой компании на этапе аккредитации. Соответственно, число недобросовестных участников сводится к минимуму, а для нас как покупателя это означает дополни-

тельную гарантию того, что поставщик выполнит свои обязательства.

Как часто приходится торговаться за лоты и охотно ли белорусские трейдеры идут на уступки?

Тут все зависит от конкретной ситуации и параметров сделки. Иногда трейдеры готовы гибко подходить к цене, особенно если речь идет о больших объемах или долгосрочном сотрудничестве. В других случаях позиция продавца бывает достаточно жесткой. Это характерно для периодов высокого спроса, когда за лоты одновременно конкурируют несколько покупателей. В таких условиях продавцы реже идут на уступки и нам приходится активно торговаться, чтобы получить нужный объем по приемлемой цене.

В целом же следует отметить, что белорусские участники рынка ведут себя профессионально и конструктивно.

Как, по вашему мнению, можно повысить удобство и эффективность биржевых торгов как инструмента закупок мясопродукции в Беларуси? Что бы вы порекомендовали бирже, чтобы она стала еще привлекательнее для иностранных компаний?



Наша главная рекомендация – проработать механизмы страхования рисков. Для иностранного покупателя, работающего с белорусскими поставщиками через биржевую площадку, ключевым вопросом является уверенность в том, что сделка будет исполнена в полном объеме и в оговоренные сроки. Да, биржа сопровождает заключенные сделки, что значительно снижает риск нарушения обязательств как со стороны продавца, так и покупателя. Однако дополнительные инструменты страхования, такие как, например, хеджирование ценовых рисков через фьючерсные контракты, сделали бы биржевой механизм еще более привлекательным.

Кроме того, БУТБ могла бы в партнерстве с финансовыми и страховыми институтами внедрить эскроу-счета и страхование торговых кредитов. Создание такого «безопасного контура» не только повысило бы удобство работы, но и укрепило доверие иностранных покупателей.

Также в перспективе хотелось бы видеть на сайте биржи ценовые индексы по мясopодукции. Такие индикаторы, основанные на реальных сделках, послужили бы хорошим подспорьем при анализе рынка и изучении его конъюнктуры.

Справка о предприятии

ОАО «Великоновгородский мясной двор» (ОАО «ВНМД»), основанное в 2003 г. в Великом Новгороде, входит в число ведущих предприятий мясной отрасли Северо-Западного федерального округа России с общей численностью сотрудников порядка 1 500 человек.

Компания осуществляет полный цикл мясопереработки с годовым объемом производства и реализации продукции более 36 000 тонн.

В ассортименте ОАО «ВНМД» представлены более 60 наименований мясных и мясорастительных консервов, а также свыше 150 наименований мясколбасных изделий.

Предприятие обладает рядом собственных торговых марок и постоянно расширяет номенклатуру выпускаемой продукции, которая поставляется не только на рынок России, но и в страны ближнего и дальнего зарубежья.



БАЛАНС КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ



Сергей Трофимов

Менеджер по управлению поставками
ТОО «Олжас-Жан» (Казахстан)



Какую мясопродукцию ваша компания покупает на биржевых торгах? Какие позиции преобладают в общем объеме сделок?

Через биржу мы регулярно закупаем мясо крупного рогатого скота у белорусских производителей. Главным образом это говядина и именно на нее приходится основная масса биржевых сделок.

При выборе продукции ключевое значение для нас имеют четыре фактора: стабильность качества, соответствие реальных характеристик заявленным, доступные объемы партий и конкурентная цена.

Вроде бы, звучит просто, но на практике найти надежного поставщика, который бы одновременно отвечал всем этим критериям, – задача не из легких. К примеру, бывает, что качество отличное, но объемы небольшие. Или цена привлекательная, а качество от партии к партии заметно отличается. Поэтому, участвуя в биржевых торгах, мы порой буквально «охотимся»

на лоты, которые бы полностью соответствовали нашим требованиям.

Есть ли планы по расширению ассортимента закупок в ближайшей или отдаленной перспективе?

Разумеется, мы рассматриваем такую возможность. Причем нам интересны не только новые позиции по говядине, но и по другим видам мясной продукции. Все-таки рынок не стоит на месте, потребительские предпочтения со временем меняются, а мы хотим всегда быть в авангарде и работать только с той продукцией, которая пользуется наибольшим спросом. В любом случае, принимая решение о расширении номенклатуры закупок, мы будем ориентироваться на показатели качества, цены и регулярности поставок.

Дело в том, что мы не заинтересованы в разовых сделках. Такие закупки выполняют тактическую задачу по оперативному закрытию потребности, но не позволяют построить устойчивый



СЛОВО БИЗНЕСУ

бизнес. Поэтому мы стремимся формировать долгосрочные отношения с поставщиками, которым можно доверять и которые точно не подведут ни по качеству, ни по срокам.

Соответственно, расширение ассортимента для нас не импульсивное решение, а последовательный, тщательно продуманный процесс: сначала присматриваемся, потом тестируем небольшие объемы и оцениваем и лишь после этого переходим к регулярным закупкам.

Почему отдаете предпочтение именно белорусским мясопродуктам?

Белорусская продукция привлекает нас **балансом качества и надежности поставок**. Обычно перед покупкой мы внимательно изучаем репутацию производителя. Особое внимание обращаем на то, как он соблюдает требования к качеству и безопасности, насколько стабилен продукт от партии к партии и, конечно же, на цену. Белорусские мясокомбинаты в этом смысле хорошо себя зарекомендовали.

Кроме того, немаловажную роль играет **география**. Беларусь и Казахстан находятся относительно близко друг к другу, что делает логистику понятной и предсказуемой. Время в пути короче, риски порчи товара ниже, таможенные процедуры отработаны. Это и удобно, и выгодно с финансовой точки зрения, поскольку каждый лишний день транспортировки, каждая непредвиденная задержка на границе означает дополнительные затраты, которые отражаются на конечной цене продукта. Белорусское направление в этом плане выглядит сбалансированным.

Что для вас имеет решающее значение при выборе поставщика в Беларуси?

Я бы сказал, что это совокупность факторов.

Во-первых, нам важно **качество и соответствие заявленным характеристикам**, потому что нет смысла в товаре, который «не дотягивает» до спецификации.

Во-вторых, **стабильность от партии к партии**, так как наш потребитель хочет неизменно получать один и тот же продукт без каких-либо вариаций.



В-третьих, **цена** – в силу того, что мы работаем в высококонкурентной среде и не можем игнорировать экономику.

В-четвертых, **возможность ритмичных отгрузок нужных объемов**, поскольку перебои в цепочке поставок срывают производственные планы и, соответственно, отрицательно сказываются на нашей деловой репутации.

Наконец, в-пятых, **готовность к долгосрочному сотрудничеству**, потому что, как я уже говорил, мы не ищем разовых сделок – только стратегические партнерские отношения.





Какие преимущества биржевой модели закупок вы считаете наиболее значимыми?

Для нас главный плюс – это **доступ к предложениям разных поставщиков** со всей Беларуси. Биржа позволяет сравнивать условия, видеть целостную картину рынка и выбирать то, что лучше всего подходит под текущие потребности нашей компании. Причем все это в формализованном виде через единую цифровую платформу. Таким образом, не нужно тратить время и силы на поиск потенциальных контрагентов, а затем вести с каждым из них отдельные переговоры. Биржа берет эту работу на себя и, надо сказать, прекрасно с ней справляется.

Еще одно преимущество биржевых торгов, которое мы особенно ценим, – это **предсказуемость**. Когда все заявки на продажу размещены в открытом доступе, проще планировать закупки, понимать ценовой диапазон и оценивать, насколько конкретное предложение выгодно именно сейчас. Это критически важно в условиях волатильного рынка, когда цены на сырье могут меняться буквально каждую неделю.

Насколько упрощается доступ к белорусским производителям через биржу?

Заметно упрощается. Особенно для тех, кто хочет закупать регулярно, но не имеет широкой сети контактов среди белорусских производителей. Когда выходишь на новый рынок, у тебя нет ни базы контактов, ни понимания, кто из поставщиков надежен, а кто – нет. Биржа дает возможность видеть разные предложения от множества продавцов и выбирать оптимальные варианты из доступных.

Что касается цены, то тут все зависит от ситуации на рынке и от умения грамотно торговаться. При этом конкуренция работает как на продавца, так и на покупателя. Это я тоже отношу к преимуществам биржевого формата торговли.

Что с вашей точки зрения можно было бы улучшить в биржевых торгах мясной продукцией?

Мы хотели бы видеть более подробную информацию о лотах: характеристики продукции, объемы, условия поставки, сроки отгрузки, требования к качеству. Ведь чем детальнее карточка лота, тем проще принимать решение и тем меньше рисков на этапе приемки.

Помимо этого, было бы неплохо расширить круг участников и ассортимент. Это повысило бы ликвидность биржевого рынка мясной продукции и положительно отразилось на уровне конкуренции.

Также для нас и, думаю, для всех иностранных покупателей важны понятные условия работы, удобный доступ к сведениям о поставщиках, оперативная коммуникация с биржей и прозрачная картина по логистике и документам. Любая неясность воспринимается как риск и порой одного такого непрозрачного момента может быть достаточно, чтобы покупатель отказался от сделки.

В целом, несмотря на некоторые нюансы, мы оцениваем биржевую площадку положительно – это действительно полезный инструмент для импортеров мясной продукции, и я уверен, что востребованность биржи со стороны иностранного бизнеса в перспективе будет только расти.



ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Игнатиус Грэм Мудзимба



Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Зимбабве в Республике Беларусь

«Отличительной особенностью сотрудничества Зимбабве с Беларусью является его взаимовыгодный характер, позволяющий обеим сторонам реализовывать свой производственный, торговый и инвестиционный потенциал. Считаю, что и биржевой вектор нашего взаимодействия должен строиться по такому же принципу».

Жулио Сезар Фонтес Ларанжейра



Чрезвычайный и Полномочный Посол Бразилии
в Республике Беларусь

«Мой интерес к белорусской бирже не случаен. Я думаю, что данный механизм можно эффективно использовать для диверсификации экспортных и импортных поставок между Бразилией и Беларусью. Для посольства это приоритетная задача».

Нажмиддинходжи Шарипов



Директор Центра повышения эффективности
проектов и закупок Узбекистана

«Активизация взаимодействия [Узбекистана и Беларуси] в закупочной сфере будет способствовать укреплению деловых контактов и росту товарооборота, причем не только за счет сырьевых позиций, но и продукции с высокой добавленной стоимостью».

Владимир Архипенков



Президент Торгово-промышленной палаты
Смоленской области (Россия)

«Наша задача – создавать условия для прямого диалога между компаниями, помогать предпринимателям находить надежных партнеров и развивать совместные проекты. Рассчитываем, что биржа и ее цифровые решения упростят работу смоленских предприятий в Беларуси и усилят получаемый ими экономический эффект».



Владислав Шапша

Губернатор Калужской области
Российской Федерации (Россия)



«Это действительно интересный механизм с большим потенциалом. Нашим предприятиям он будет, безусловно, полезен».

Сами Бен Мохаммед Альсадхан

Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства
Саудовская Аравия в Российской Федерации
и Республике Беларусь по совместительству



«Ключевым моментом является то, что биржа упрощает выход на белорусский рынок, избавляя от необходимости в ручном режиме искать деловых партнеров и проводить дорогостоящие маркетинговые исследования. Производители и потребители, популярные экспортные и импортные товары, а также актуальные цены и их динамика – вся эта информация сконцентрирована на одной площадке, и это очень удобно. Такой электронный ресурс будет, несомненно, востребован у саудовских бизнесменов. Главное – сделать так, чтобы как можно больше компаний узнали о возможностях биржи, и посольство готово помочь в этом».



Али Мохаммед Аль-Мулла

Заместитель председателя совета директоров
торгово-промышленной палаты эмирата Фуджейра (ОАЭ)



«Основная функция нашей торгово-промышленной палаты – прокладывать мосты между деловым сообществом ОАЭ и других стран, поэтому мы готовы содействовать в решении всех вопросов, касающихся выхода эмиратских компаний на белорусскую биржу. Убежден, что наше сотрудничество уже в самое ближайшее время принесет первые плоды и создаст благоприятные условия для реализации внешнеторгового потенциала ОАЭ и Беларуси».

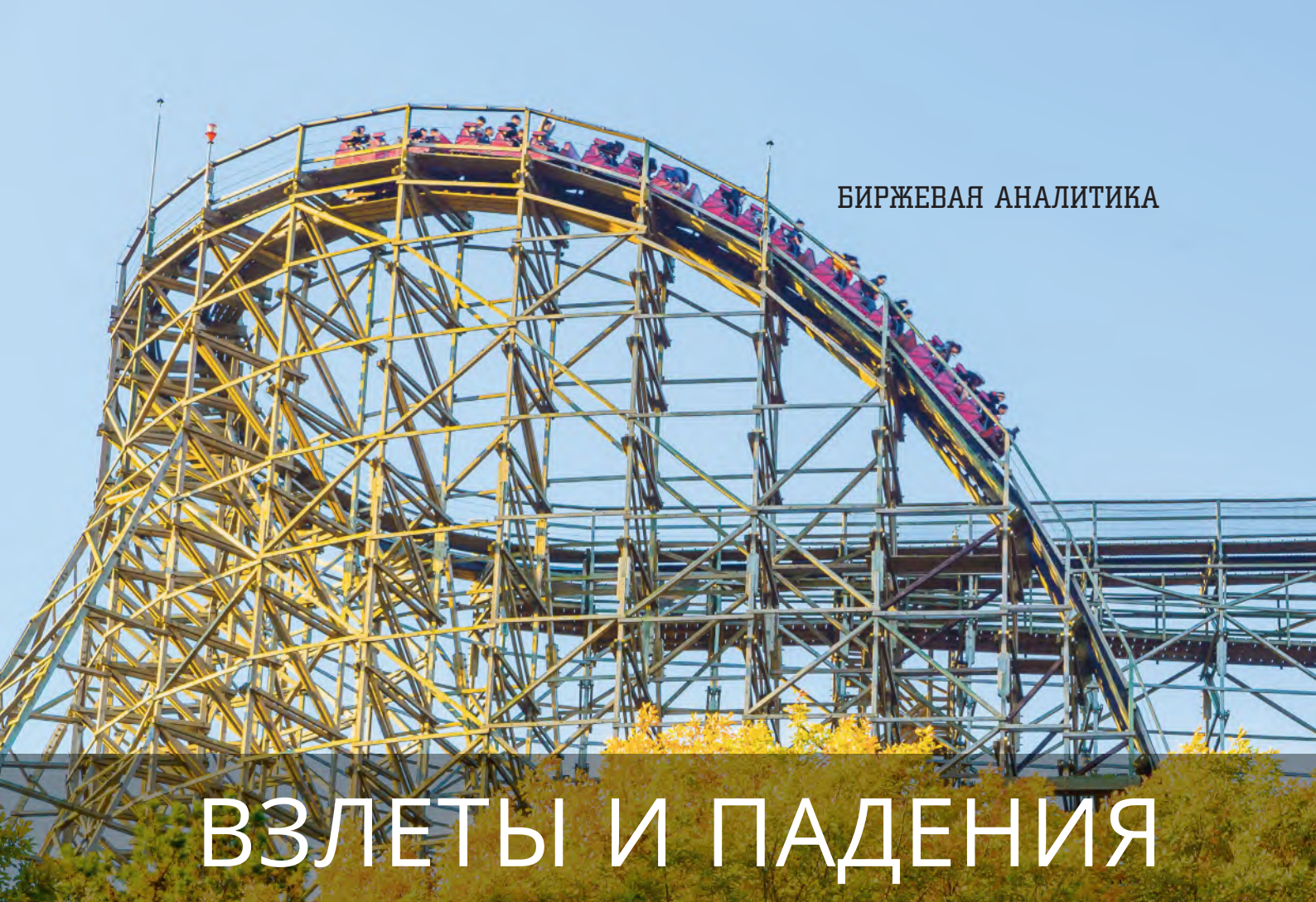
Омер Эламин Абдалла Фадлалла

Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Судан в Республике Беларусь



«Биржу мы рассматриваем не просто как электронную торговую площадку, а в первую очередь как эффективный инструмент маркетинга товаров, выпускаемых в Судане. Наша страна является крупным производителем и экспортером целого ряда товаров, которые, я уверен, будут пользоваться спросом у белорусских участников торгов».





ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ

МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

Геополитическая напряженность и повсеместно вводимые тарифные ограничения продолжают оказывать давление на традиционные рынки сбыта металлопродукции. Заградительные барьеры, применяемые странами Евросоюза и США, вынудили ведущих экспортеров, в первую очередь из азиатского региона, оперативно искать альтернативные направления поставок своей продукции. Ситуацию усугубляет конфликт в Персидском заливе, спровоцировавший рост цен на энергоносители и сбои в логистике сырья. Согласно данным World Steel Association, мировое производство стали продолжает сокращаться. Так, за первые 8 месяцев 2026 г. данный показатель по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизился на 0,7% и составил 1 225 млн т. По прогнозам аналитиков, в ближайшем квартале глобальный рынок продолжит балансировать в условиях избыточного предложения и слабого спроса, особенно со стороны строительного сектора, что в свою очередь будет сдерживать рост цен на металлопродукцию.

Ситуация на внутреннем рынке Китая остается крайне непростой, что обусловлено прежде

всего затяжным кризисом в строительном секторе. Масштабное сокращение объемов строительства стало причиной резкого падения спроса на прокат, вынудив металлургические комбинаты снизить загрузку мощностей. Согласно статистике World Steel Association, по итогам января-августа 2026 г. выплавка стали в КНР сократилась на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 652 млн т, однако рынок все еще остается профицитным. Перенаправить избыточные объемы на внешние площадки китайским поставщикам мешает волна глобального протекционизма, на фоне которой экспорт металлопродукции из Китая начал отставать от прошлогодних графиков. Из-за слабого внутреннего спроса и для сохранения конкурентоспособности за рубежом трейдеры вынуждены удерживать цены на низком уровне. Так, в сентябре 2026 г. котировки на арматуру в ключевых портах погрузки находились в диапазоне 435-445 USD/т (FOB, без НДС), стоимость горячекатаного и холоднокатаного листового проката составляла 455-470 USD/т и 510-530 USD/т соответственно, а оцинкованный прокат котиrowался по 560-585 USD/т.



Крупнейшие сделки в III квартале 2026 г.



**Мостовые
металлоконструкции**
(внутренний рынок)

на сумму **16,8** млн
BYN
(17.07.2026)



Ферромолибден
(внутренний рынок)

на сумму **8,2** млн
BYN
(13.08.2026)



Лист г/к
(внутренний рынок)

на сумму **7,2** млн
BYN
(27.08.2026)

Схожие тенденции, но под влиянием иных макроэкономических факторов, демонстрирует и российский рынок металлопродукции. Ситуация на нем также остается напряженной, что обусловлено заметным охлаждением строительного сектора на фоне затяжного периода высокой ключевой ставки Центробанка. Замедление темпов жилищного и коммерческого строительства привело к сужению спроса на стальную продукцию, вынудив крупнейшие металлургические комбинаты оптимизировать загрузку мощностей. Оперативно перенаправить избыточные объемы на внешние рынки российским экспортерам мешают жесткие санкционные барьеры и удорожание логистики. Из-за слабого спроса и давления складских запасов производителям и трейдерам приходится корректировать цены в сторону снижения.

Так, в сентябре 2026 г. средняя стоимость строительной арматуры в Центральном регионе опустилась до 59,8-61,2 тыс. RUB/т без НДС (710-725 USD/т), котировки на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат составляли порядка 54,6 тыс. RUB/т (647 USD/т) и 58,8 тыс. RUB/т (697 USD/т) соответственно, а оцинкованный прокат торговался в районе

70,0-75,0 тыс. RUB/т (830-890 USD/т). Стоимость стальных электросварных труб среднего диаметра на внутреннем рынке опустилась до 55,0-60,0 тыс. RUB/т без НДС (650-710 USD/т).

Биржевые торги продолжают оставаться одним из наиболее надежных и востребованных механизмов, применяемых отечественными предприятиями при закупках сырья и материалов. Объем биржевых сделок на БУТБ в III квартале 2026 г. относительно аналогичного периода прошлого года вырос на 12%, до 175 тыс. т. Наиболее востребованными товарными позициями в III квартале 2026 г., как и прежде, были арматура, листовой прокат и трубная продукция, доля которых в общем объеме реализации составила более 60% (в стоимостном выражении).

В течение всего рассматриваемого периода динамика биржевого индекса цен на основные виды продукции черной металлургии в полной мере соответствовала движению цен на внутреннем рынке России. По заключенным белорусскими строительными организациями биржевым сделкам средний уровень цен на арматуру снизился по сравнению с началом III квартала на 6% (сентябрь к июлю) и составлял 1 900-2 100 BYN/т без НДС. Устойчивым спросом характеризовались закупки листового проката для нужд промышленных предприятий. Диапазон цен по сделкам с горячекатаными листами в конце рассматриваемого квартала составлял 1 850-2 150 BYN/т без НДС. Холоднокатаный листовой прокат подешевел на 1-3% (сентябрь к июлю) и торговался по 2 000-2 300 BYN/т без НДС. Средний уровень цен на сварные и профильные трубы в рассматриваемом квартале снизился на 3-8% (сентябрь к июлю) и составлял 1 800-2 600 BYN/т без НДС. В целом же индекс цен, охватывающий основную номенклатуру металлопродукции, за квартал снизился на 4% (сентябрь к июлю).

УГОЛЬ

Эскалация конфликта на Ближнем Востоке подталкивает мировые котировки на энергетический уголь вверх. Рост цен на природный газ заставил страны Азии активно переходить на использование угля, при этом крупнейшие

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2026 г.

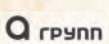
Продавцы



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



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)



ООО «А ГРУПП Запад» (Беларусь)

Покупатели



УП «Сервисный центр «БМЗ» (Беларусь)



ЗАО «ОЗТМ» (Беларусь)



ОАО «Мостострой» (Беларусь)

поставщики данного сырья, такие как Индонезия и Китай, снизили объемы добычи. В итоге в австралийском порту Ньюкасл стоимость высококалорийного энергетического угля (6 000 ккал) поднялась до 145-148 USD/т без НДС, а уголь калорийностью 5 500 ккал торговался по 127-128 USD/т без НДС. Российские компании также поднимают экспортные цены, пользуясь дефицитом у конкурентов, хотя доходность сделок сильно урезается ввиду дорогой логистики и заторов на железной дороге. В дальневосточном порту Восточный, который является ключевым российским пунктом отгрузки, энергетический уголь калорийностью 5 500 ккал подорожал до 106 USD/т (FOB, без НДС), а более качественное топливо калорийностью 6 000 ккал торгуется в коридоре 105-110 USD/т (FOB, без НДС).

В III квартале 2026 г. белорусскими предприятиями, в основном цементной и металлургической отраслей, закуплено практически 55 тыс. т энергетического угля. В течение рассматриваемого периода цены на биржевой площадке соответствовали общемировым тенденциям,

а тонна энергетического угля (марка Д / марка Т, DAP, партии от 50 т) стоила порядка 230-270 BYN/т без НДС (77-90 USD/т). На торгах было представлено преимущественно сырье российского происхождения.

ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

В III квартале 2026 г. для мировой лесной промышленности был характерен сдержанный спрос и сокращение предложения древесины. К тому же в большинстве ключевых лесопромышленных стран наблюдалось снижение производственной активности. Основными продавцами хвойных пиломатериалов были Канада, Северная Европа, Россия и Бразилия, а покупателями – США, Китай, Великобритания и страны ЕС.

Несмотря на сокращение объемов жилищного строительства в США и падение импорта доски на 22% относительно прошлого года, американский рынок остается одним из крупнейших мировых рынков сбыта хвойных пиломатериалов. В начале III квартала 2026 г. индекс цен производителей на хвойные пиломатериалы показал рост на 8%, однако к концу отчетного периода динамика резко изменилась и котиров-

Крупнейшие сделки в III квартале 2026 г.



Заготовки деревянные (экспорт)
на сумму **14,2** млн BYN
(10.09.2026)



Заготовки деревянные (экспорт)
на сумму **11,3** млн BYN
(10.09.2026)



Заготовки деревянные (экспорт)
на сумму **10,3** млн BYN
(15.09.2026)



ки фьючерсов перешли к стремительному падению, снизившись более чем на 12,5%.

Канада сохранила за собой статус одного из ведущих мировых экспортеров и ключевого поставщика хвойных пиломатериалов на рынок США. Однако в III квартале 2026 г. канадская лесозаготовительная отрасль столкнулась с кризисом из-за введенных Штатами заградительных тарифов на пиломатериалы, которые достигли 45%, а в августе были дополнены новыми 50-процентными пошлинами на плитную продукцию. В ответ на это Канада ввела зеркальные контрмеры. На этом фоне объемы производства в стране упали, а экспорт хвойных пиломатериалов в США сократился примерно на 20%, вынуждая производителей диверсифицировать рынки сбыта.

В Китае усилилась тенденция сокращения инвестиций в жилую недвижимость и строительство. Темпы начала новых строительных проектов снизились примерно на 30% по сравнению с предыдущим годом. Спад на рынке недвижимости продолжается не первый год, при этом объемы продаж упали примерно на 65% по сравнению с пиковыми уровнями 2020 г. Участники рынка характеризуют текущую ситуа-

цию как стагнирующую ввиду отсутствия ощутимых ценовых колебаний.

По сравнению с предыдущим кварталом импорт хвойных пиломатериалов в Китай продемонстрировал рост, но при этом снизился в годовом выражении. Кроме того, несмотря на текущее увеличение запасов хвойных пиломатериалов в основных портах Китая, их уровень остается ниже прошлогодних значений. Ключевыми экспортерами хвойных пиломатериалов в Поднебесную остаются Россия, Беларусь и Канада. Однако если канадский экспорт в Китай сокращается, то белорусский, напротив, характеризуется ростом. В III квартале стоимость российской хвойной доски была стабильна и составляла 270-280 USD/куб. м (CFR Шанхай). При этом в годовом выражении цены повысились на 13%.

В России в начале III квартала произошло оживление строительного рынка, что привело к увеличению производства и потребления пиломатериалов внутри страны. На этом фоне внутренние цены на пиломатериалы выросли до 17 500-20 500 RUB/куб. м, что на 5-6% выше значений аналогичного периода прошлого года. В начале III квартала наблюдался максимальный

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2026 г.

Продавцы



УП «Беллесэкспорт»
(Беларусь)



ООО «КимаБел»
(Беларусь)



Гродненское ГПЛХО
(Беларусь)

Покупатели



Purefine Trade Agency INC
(Китай)



ООО «Белакон Тимбер»
(Беларусь)

ООО «FAREZ WOOD»
(Узбекистан)

для текущего года месячный объем сбыта пиломатериалов. Вместе с тем экспортные отгрузки пиломатериалов продолжили снижение, сократившись на 21% относительно предыдущего года.

В Казахстане в рассматриваемом периоде на строительном рынке зафиксирован спад ввода жилья на фоне вступления в силу нового Строительного кодекса, ужесточившего требования к застройщикам. Рост цен на российские пиломатериалы в III квартале во многом обусловлен удорожанием логистики.

Строительный сектор Узбекистана сохранил активность, адаптируясь к новым правилам госрегулирования. В начале III квартала объем поставок российских пиломатериалов по железной дороге сократился почти на 14% в годовом исчислении. При этом средняя стоимость ж/д перевозок, наоборот, увеличилась на 12%.

На рынке Египта цены выросли на 5% год к году. В дальнейшем также прогнозируется небольшой рост цен. Так, ожидается, что в IV квартале доска подорожает до 235 USD/куб. м на условиях FCA и до 270 USD/куб. м на условиях CIF.

На внутреннем рынке Японии наблюдалось повышение спроса и цен на местную древесину (кедр и кипарис) из-за ослабления йены, высокой стоимости импортных пиломатериалов, а также принятия нового плана развития лесного хозяйства. Швеция, Финляндия и Канада остались ключевыми поставщиками хвойных пиломатериалов в Японию, обеспечив наибольшую долю импорта. Цены на российские пиломатериалы не изменились, сохранившись на уровне 375 EUR/куб. м с доставкой в порты Японии (CIF).

Из-за ограниченного предложения в Европе и устойчивого спроса со стороны строительного сектора на Ближнем Востоке и в Южной Азии в начале III квартала 2026 г. мировые цены на древесину начали расти. При этом Китай, Вьетнам и Индонезия успешно удовлетворяют значительную часть глобального спроса на плитную продукцию. Ожидается продолжение умеренного повышения цен на европейскую хвойную древесину и березовую фанеру. Наблюдается логистический кризис и резкий рост конечной стоимости товаров из-за сбоев

в морских перевозках. Главные проблемы – острый дефицит контейнеров в Азии и Африке, а также удлинение маршрутов, в связи с чем доставка в Европу подорожала, а сроки выросли на 10-14 дней. В результате фрахт теперь составляет до 19% от стоимости доставленного товара.

Фундамент лесного сектора Республики Беларусь составляют пиломатериалы и круглый лес. Кроме того, на внутреннем и внешнем рынках востребованы услуги по лесозаготовке, целлюлозно-бумажная продукция, фанера, древесные плиты, топливная древесина и лес на корню.

Основным экспортным товаром являются пиломатериалы. В III квартале на биржевых торгах продавалось в среднем 175 тыс. куб. м ежемесячно. В июле-сентябре 2026 г. объем реализации пилопродукции составил 484 тыс. куб. м на сумму 95 млн USD. В текущем году в биржевых торгах участвовали порядка 200 продавцов и 260 покупателей. В настоящее время ключевыми рынками сбыта выступают Китай и Сингапур. В сумме резиденты из этих стран за 9 месяцев 2026 г. закупили 425 тыс. куб. м доски на 84 млн USD, что составляет почти 30% всего объема биржевого экспорта.

Сводный ценовой индекс на поставляемые за рубеж пиломатериалы в III квартале вырос на 2,3% (сентябрь к июню). Так, обрезная доска хвойных пород сорта 2 (A) естественной влажности стоила в конце сентября 186 USD/куб. м, сорта 3 (B) – 168 USD/куб. м (FCA).

В III квартале продолжилась реализация низкосортной древесины на экспорт. За этот период реализовано 153 тыс. куб. м данной продукции на общую сумму 2,51 млн USD.

Щепы на экспорт за III квартал реализовано 40,7 тыс. куб. м на сумму 225 тыс. USD, что в 6 раз больше в натуральном и стоимостном выражении по отношению к сопоставимому периоду прошлого года. Сделки заключали покупатели из России.

Впервые за долгое время в сентябре 2026 г. на биржевых торгах реализована фанера в Грузию общим объемом 31,4 куб. м на сумму 9 тыс. USD.

Объем реализации круглых материалов на внутреннем рынке в III квартале 2026 г. соста-



вил 2,3 млн куб. м, что больше показателя аналогичного периода прошлого года на 8% в натуральном и на 6% в денежном выражении (281 млн BYN). Сводный биржевой индекс по необработанным лесоматериалам хвойных пород на внутреннем рынке в III квартале вырос на 6% (сентябрь к июню). Так, КЛМ хвойных пород сорта В (26 и более см, станция отправления) стоили в конце сентября 182 BYN/куб. м, а сорта С – 172 BYN/куб. м.

Объем реализации пилопродукции на внутреннем рынке в рассматриваемом периоде составил 129 тыс. куб. м на сумму 60 млн BYN, что на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года в натуральном выражении и на 33% в стоимостном. Для отечественных покупателей цены на обрезные пиломатериалы хвойных пород выросли за квартал в среднем на 6%. Например, в сентябре текущего года доска 2 сорта стоила 470 BYN/куб. м, а 3 сорта – 355 BYN/куб. м.

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

III квартал 2026 г. на мировом рынке молочной продукции характеризовался высокой волатильностью цен. В начале рассматриваемого периода в связи со снижением покупательской активности наблюдалось падение цен как

на сухое молоко, так и на молочные жиры. Масло коровье дешевело на фоне улучшения сезонной доступности молока в Океании, стабильного производства в Европе и достаточных запасов в США, так как покупатели приобретали продукцию в соответствии с краткосрочными потребностями. Вместе с тем ослабление спроса со стороны Китая оказало сильное давление на цены, несмотря на растущие объемы импорта в странах Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки.

Согласно ключевому индикатору изменения цен на молочную продукцию в мире (GDT), наибольший спад продемонстрировало масло коровье, индекс которого просел на 11% за квартал – с 5,34 до 4,76 USD/т. В странах Океании котировки на данный продукт вслед за индексом снизились на 13% – с 5,84 до 5,09 USD/т. На рынке Европейского союза, напротив, зафиксирован рост цен на масло коровье – до 4,81 USD/т (+8% к июлю).

С середины III квартала цены на сухое молоко развернулись в обратную сторону. Покупатели стремились законтрактовать крупные объемы на будущие месяцы. Так, индекс цен GDT на сухое цельное молоко по итогам сентября составил 3,57 USD/т, прибавив 4% за квартал. В Европейском союзе котировки выросли на 20% – с 3,71 до 4,47 USD/т. В Океании цена

Крупнейшие сделки в III квартале 2026 г.



Масло сливочное
(экспорт)
на сумму **39,2** млн BYN
(28.08.2026)



Масло сливочное
(экспорт)
на сумму **30,2** млн BYN
(24.09.2026)



Молоко сухое обезжиренное
(экспорт)
на сумму **16,5** млн BYN
(10.08.2026)

изменилась незначительно из-за слабого спроса со стороны Китая и составила 3,56 USD/т (+1% к июлю).

Индекс цен GDT на сухое обезжиренное молоко по итогам сентября достиг 3,69 USD/т (+18% к июлю), впервые превысив стоимость СЦМ в этом году. Заметный рост котировок наблюдался в Европейском союзе – с 3,20 до 3,71 USD/т (+16% к июлю). В Океании цены умеренно скорректировались на 2% за квартал – с 3,66 до 3,60 USD/т.

В III квартале 2026 г. на биржевом рынке молочной продукции наблюдался устойчивый рост котировок, обусловленный активизацией спроса со стороны стран дальней дуги и расширением пула иностранных покупателей. Лидирующие позиции по объемам продаж сохранили сухое обезжиренное и цельное молоко, на долю которых пришлось около 54% всего биржевого экспорта молочной продукции в стоимостном выражении.

Рост цен на COM стал ключевым трендом квартала: с июня по сентябрь 2026 г. стоимость молока выросла на 4%, до 244 RUB/кг, для поставки в Россию. Наиболее динамично дорожали поставки во все страны, кроме России: с начала года котировки прибавили 25%, поднявшись до отметки 3,00 USD/кг. Активизация закупок со стороны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии способствовала росту конкуренции среди покупателей и, как следствие, повышению цен в ходе торгов. В отдельных торговых сессиях за лоты боролись до 5 участников. Расширилась география поставок: зарегистрированы пилотные сделки по реализации COM в Индонезию и Малайзию, что открывает новые перспективные направления для белорусских экспортеров.

В целом общий объем сделок с молочной продукцией в III квартале 2026 г. составил 119,6 тыс. т на сумму 1 336,7 млн BYN (+63% в стоимостном выражении к уровню III квартала 2025 г.), в том числе: с маслом коровьим – 29,9 тыс. т на сумму 579,4 млн BYN, молоком сухим – 74,4 тыс. т на сумму 681,8 млн BYN, сыром, творогом, сывороткой – 15 тыс. т на 71,3 млн BYN и казеином – 220 т на 4,2 млн BYN.

Мировой рынок рапсового масла в III квартале текущего года характеризовался плавной нисходящей динамикой: за отчетный период цена в Европейском союзе снизилась с 1 467 до 1 441 USD/т (-2%). На коррекцию цены повлияло предложение нового урожая в Европе.

В Беларуси за последние годы статус рапсового масла изменился от «второстепенного продукта» до стратегического ресурса, обеспечивающего продовольственную безопасность и кормовую базу для животноводства. По предварительным данным, белорусские аграрии рассчитывают получить рекордный за всю историю страны урожай маслосемян – около 1,5 млн т. На сегодняшний день под посевные площади выделено более 481 тыс. га, а намот озимого рапса уже составляет 1,4 млн т, что является абсолютным рекордом за все годы возделывания данной культуры при средней урожайности 32 ц/га.

В III квартале 2026 г. объем биржевых сделок с рапсовым маслом в натуральном выражении увеличился на 75% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,5 тыс. т на общую сумму 5,1 млн BYN. Примечательно, что за первые 9 месяцев 2026 г. объем сделок с данной продукцией в 2 раза превысил значение

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2026 г.

Продавцы



ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Бабушкина крынка» – управляющая компания холдинга «Могилевская молочная компания «Бабушкина крынка» (Беларусь)

Покупатели



ООО «Славяна» (Россия)



Mana Agro DMCC (ОАЭ)

ООО «МОЛОТ» (Россия)



за аналогичный период 2025 г. как в натуральном, так и в стоимостном выражении и составил 15 тыс. т и 45,3 млн BYN соответственно.

В отчетном периоде на биржевом рынке льноволокна зафиксирована высокая торговая активность, подкрепленная устойчивым ростом объемов реализации. С июля по сентябрь на биржевых торгах было реализовано 5,4 тыс. т льноволокна на экспорт на сумму 50,5 млн BYN, что на 38% выше аналогичного показателя прошлого года. Куда показательнее рост за первые 9 месяцев отчетного года – реализовано 22,7 тыс. т данной продукции, что превышает аналогичный показатель за 2025 г. более чем в 4 раза, а объем сделок в стоимостном выражении составил 173,4 млн BYN, что выше значения предыдущего года в 3 раза. На закупки Китая приходится больше половины биржевого объема экспорта льноволокна, что составляет 2,96 тыс. т на сумму 27,1 млн BYN.

Также в III квартале 2026 г. через БУТБ активно экспортировались: кожсырье – рост более чем в 2 раза (0,8 тыс. т), сахар – в 2,5 раза (1,2 тыс. т) к уровню III квартала 2025 г., а также мука, крупа и зерно (реализовано 21,2 тыс. т на общую сумму 9,3 млн BYN, сделки совершили 6 покупателей из России и Польши, а продавцами выступили 12 белорусских организаций).

В III квартале 2026 г. на биржевых торгах на внутреннем рынке продолжился рост объемов сделок с шротами масличных. По сравнению с III кварталом 2025 г. объем закупок в натуральном выражении увеличился на 23% (197,1 тыс. т на общую сумму 223,2 млн BYN).

Мировой рынок шротов в отчетном периоде демонстрировал разнонаправленный тренд. Стоимость соевого шрота в Аргентине (FOB) и Бразилии (FOB) с июля по сентябрь 2026 г. достигла пиковых значений – 401 USD/т (+20%) и 416 USD/т (+23%) соответственно. В Европейском союзе рапсовый шрот (FOB) подорожал на 21%, с 270 до 327 USD/т, в связи с высокой активностью спекулятивной и фактической торговли в США, а также обострением конфликта между США и Ираном, спровоцировавшим удорожание нефти. Для подсолнечного шрота во всем мире, напротив, была характерна тенден-

ция на понижение. Так, в Аргентине (FOB) цена на эту продукцию с июля по сентябрь 2026 г. опустилась незначительно – до 189 USD/т (-1%), в то время как в России шрот дешевел заметнее – с 245 до 230 USD/т (-6%) из-за сезонного увеличения предложения из Причерноморского региона.

Мировой рынок зерна в рассматриваемом периоде демонстрировал неоднозначную динамику. В начале квартала давление на цены оказывала уборка урожая озимой пшеницы в Северном полушарии. Однако в августе был зафиксирован рост цен на все основные зерновые культуры из-за высокого спроса на фоне ухудшения урожая, а также сохраняющейся неопределенности с экспортом из Причерноморского региона.

На сегодняшний день, по оценкам экспертов отрасли, намолот нового урожая зерна в Беларуси составляет 9,2 млн т с учетом рапса, что с текущими темпами сбора и предстоящей уборкой кукурузы позволит выйти на рекордный показатель в 11,5 млн т зерна.

В III квартале на биржевых торгах было реализовано 123,9 тыс. т зерна в натуральном выражении, что на 53% выше аналогичного показателя прошлого года. В стоимостном выражении объем закупок составил 53,3 млн BYN (+55%).

Еще одним направлением, сохраняющим высокую активность на биржевых торгах, являются продажи молочной продукции на внутреннем рынке. С июля по сентябрь 2026 г. реализовано 13 тыс. т сухого молока, масла коровьего, сыра и сыворотки, что более чем в 3 раза превышает показатель прошлого года. Заметно расширился круг участников – до 77 покупателей и 38 продавцов (для сравнения: в июле-сентябре 2025 г. в торгах с данной продукцией участвовали 20 продавцов и 41 покупатель).

Кроме того, в рассматриваемом периоде реализованы значительные объемы кормовых добавок на сумму 180,4 млн BYN (+46% к уровню III квартала 2025 г.), семян для посева – на 83,1 млн BYN (+31%), масел растительных и семян – на 38,7 млн BYN (+28%), ветеринарных препаратов – на 60,9 млн BYN (+18%) и средств защиты растений – на 96,9 млн BYN (+12%).

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



Серверное оборудование
(внутренний рынок)
на сумму **11,9** млн BYN
(24.09.2026)



Система хранения данных
(внутренний рынок)
на сумму **10,1** млн BYN
(22.07.2026)



Сера техническая
(внутренний рынок)
на сумму **8,7** млн BYN
(07.08.2026)

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



Выполнение монтажных работ
(внутренний рынок)
на сумму **7,8** млн BYN
(31.07.2026)



Контейнеры пластиковые
(внутренний рынок)
на сумму **4,9** млн BYN
(23.09.2026)



Стекло листовое
(внутренний рынок)
на сумму **3,9** млн BYN
(15.09.2026)

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

Продавцы



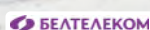
ООО «Истрис»
(Беларусь)



ООО «ЭсАйТи Тех»
(Беларусь)

ООО «НХТК – Профит»
(Беларусь)

Покупатели



РУП «Белтелеком»
(Беларусь)



ОАО «Гродно Азот»
(Беларусь)



УП «Минскметрострой»
(Беларусь)

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

Продавцы



ОАО «Гомельстекло»
(Беларусь)



ОДО «Белкозинсервис»
(Беларусь)



ООО «Крафтпак групп»
(Беларусь)

Покупатели



ОАО «Брестский мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Стройтрест № 1»
(Беларусь)



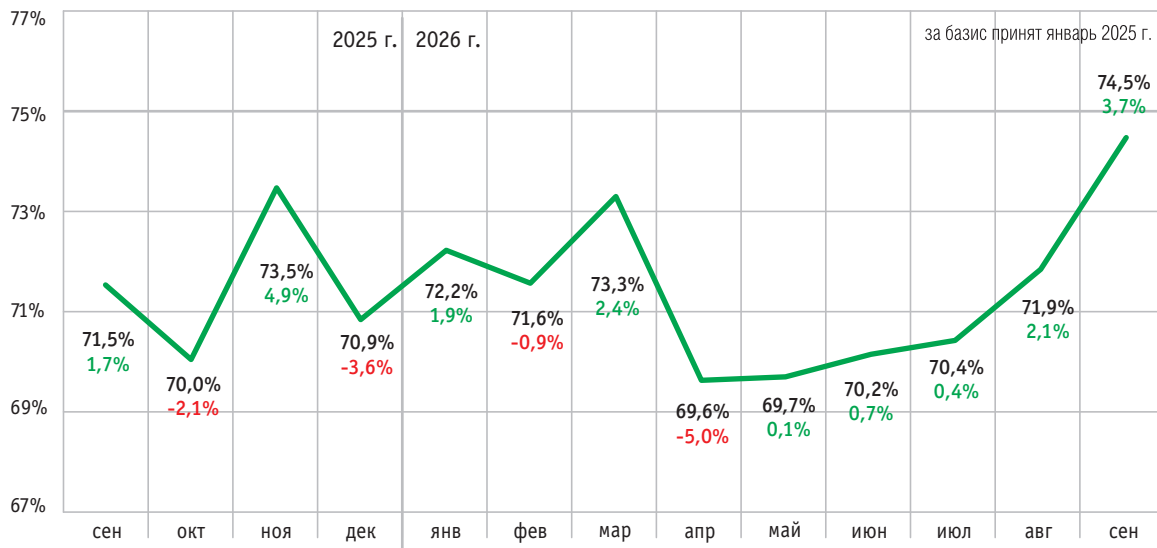
ОАО «Гродненский мясокомбинат» (Беларусь)



сводный биржевой
ценовой индекс
по круглым лесоматериалам

биржевые сделки (внутренний рынок)

BUTB-RWd

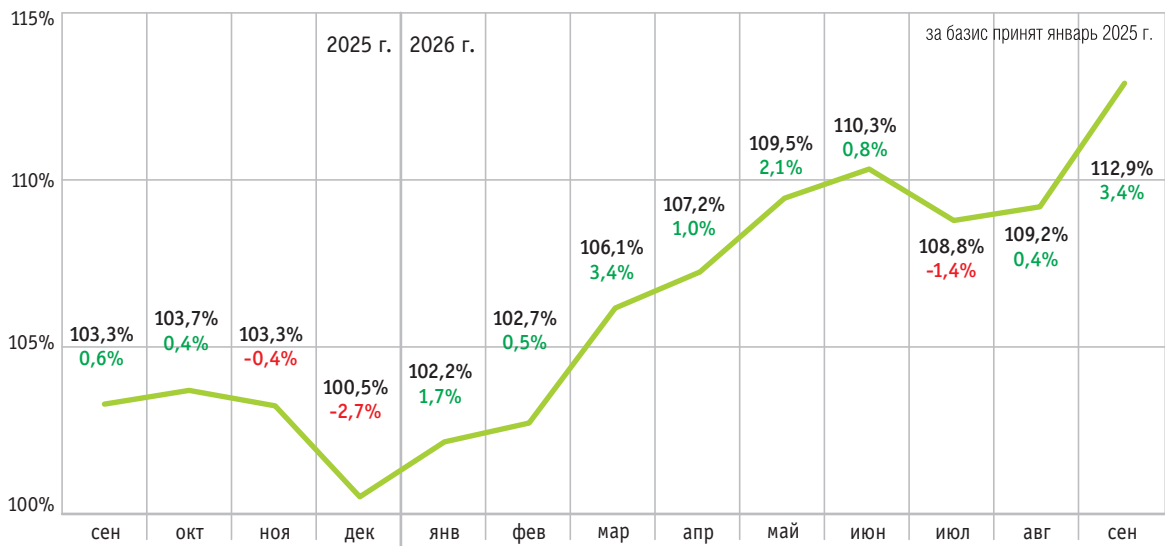


Индивидуальные ценовые индексы по круглым лесоматериалам
(биржевые сделки, внутренний рынок)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Круглые лесоматериалы (биржевые сделки, внутренний рынок)							
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-ALps	BYN/м³	216,27	220,78	81,30%	82,99%	2,1%
КЛМ хвойных пород сорт А, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-ALst	BYN/м³	182,26	202,13	68,04%	75,46%	10,9%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CLns	BYN/м³	156,92	154,57	77,84%	76,68%	-1,5%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CLps	BYN/м³	125,95	127,32	63,11%	63,79%	1,1%
КЛМ хвойных пород сорт С, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-CLst	BYN/м³	156,83	171,59	72,24%	79,04%	9,4%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-CMns	BYN/м³	118,35	119,93	73,47%	74,45%	1,3%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-CMps	BYN/м³	74,77	79,17	50,16%	53,12%	5,9%
КЛМ хвойных пород сорт С, средние, станция отправления	BUTB-RWd-CMst	BYN/м³	141,11	141,16	85,89%	85,92%	0,0%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DLns	BYN/м³	115,43	119,71	72,35%	75,03%	3,7%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DLps	BYN/м³	116,52	113,80	69,59%	67,96%	-2,3%
КЛМ хвойных пород сорт D, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-DLst	BYN/м³	110,31	109,26	68,27%	67,62%	-1,0%
КЛМ хвойных пород сорт D, любые, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DAns	BYN/м³	66,34	67,48	89,18%	90,71%	1,7%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-DMns	BYN/м³	71,66	72,85	73,64%	74,86%	1,7%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-DMps	BYN/м³	65,20	67,28	56,71%	58,52%	3,2%
КЛМ хвойных пород сорт D, средние, станция отправления	BUTB-RWd-DMst	BYN/м³	67,90	84,90	69,88%	87,38%	25,0%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BLns	BYN/м³	181,89	180,78	79,11%	78,62%	-0,6%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BLps	BYN/м³	186,53	191,62	69,89%	71,80%	2,7%
КЛМ хвойных пород сорт В, крупные, станция отправления	BUTB-RWd-BLst	BYN/м³	166,75	182,21	70,93%	77,50%	9,3%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, нижний лесосклад	BUTB-RWd-BMns	BYN/м³	147,19	148,07	76,68%	77,14%	0,6%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, промежуточный лесосклад	BUTB-RWd-BMps	BYN/м³	148,59	159,13	69,79%	74,74%	7,1%
КЛМ хвойных пород сорт В, средние, станция отправления	BUTB-RWd-BMst	BYN/м³	152,42	152,38	83,74%	83,72%	0,0%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-RWd	—	—	—	71,85%	74,48%	3,7%

BUTB-SWex

сводный биржевой
ценовой индекс
по пиломатериалам
биржевые сделки (экспорт)



Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам
(биржевые сделки, экспорт)

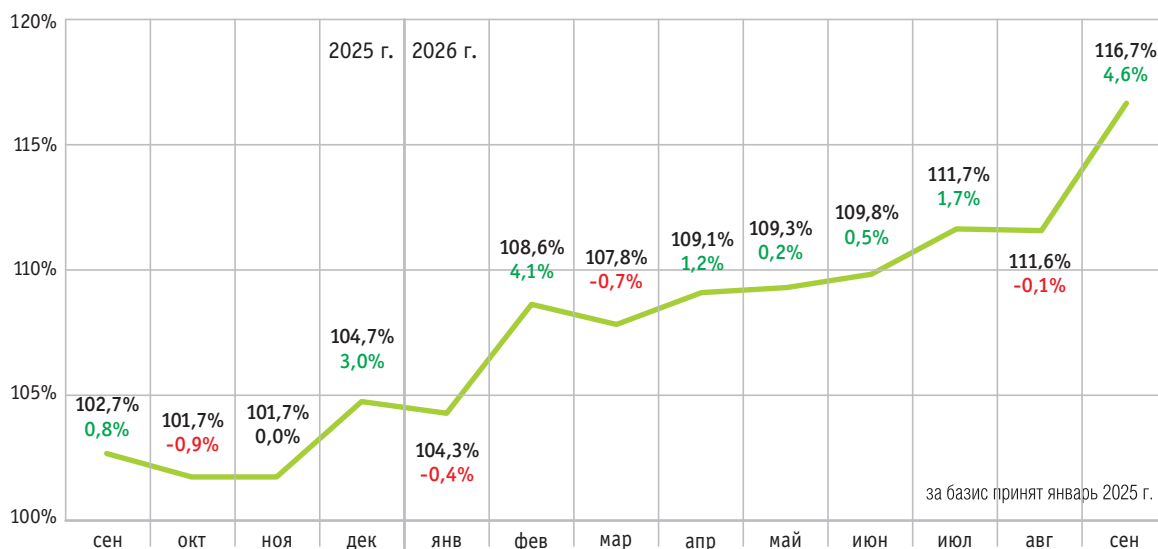
Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Пиломатериалы (биржевые сделки, экспорт)							
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Waz	USD/м³	235,07	259,82	106,12%	117,29%	10,5%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Wfca	USD/м³	184,25	185,71	108,46%	109,32%	0,8%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP CN	BUTB-SWex-B3Wcn	USD/м³	195,70	205,74	108,70%	114,27%	5,1%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-B3Waz	USD/м³	231,09	235,53	113,04%	115,21%	1,9%
Обычная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Wfca	USD/м³	161,78	167,87	115,62%	119,98%	3,8%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-SWex-A2Daz	USD/м³	232,94	262,41	103,11%	116,16%	12,7%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, 2, FCA	BUTB-SWex-A2Dfca	USD/м³	185,54	185,63	104,71%	104,76%	0,1%
Обычная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт В, 3, FCA	BUTB-SWex-B3Dfca	USD/м³	174,33	176,51	109,63%	111,00%	1,3%
Тарная доска хвойных пород, влажностью более 22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-AWfca	USD/м³	134,75	139,23	130,36%	134,69%	3,3%
Тарная доска хвойных пород, влажностью 14-22%, сорт А, FCA	BUTB-SWpex-ADfca	USD/м³	180,00	185,00	108,73%	111,75%	2,8%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-SWex	–	–	–	109,21%	112,91%	3,4%



сводный биржевой
ценовой индекс
по пиломатериалам

внебиржевые сделки (экспорт)

BUTB-OTC-SWex



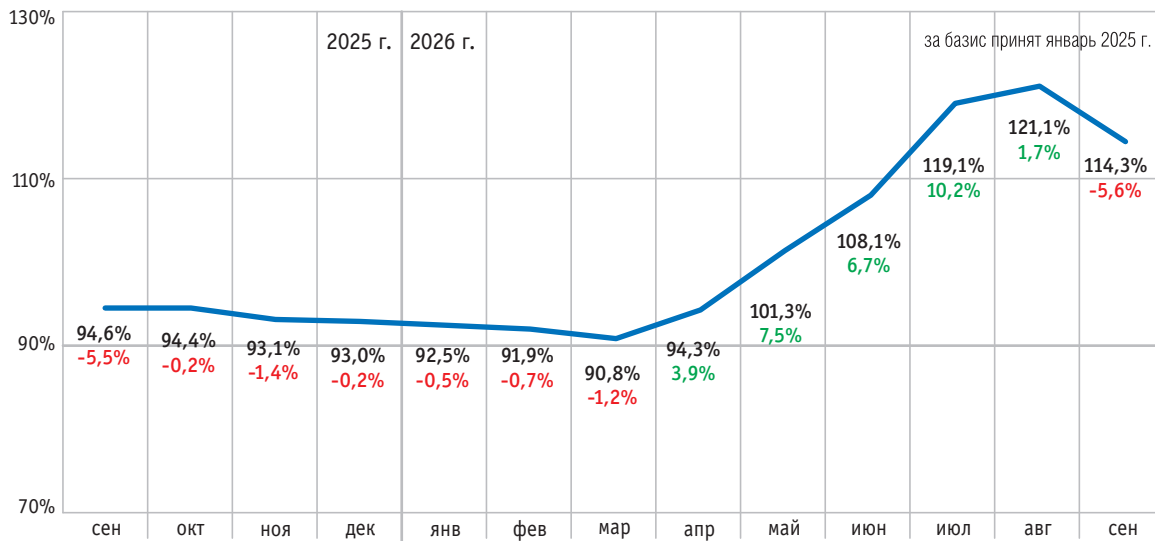
Индивидуальные ценовые индексы по пиломатериалам
(внебиржевые сделки, экспорт)

Показатель	Обозначение показателя	Единица измерения	Цена		Изменение		Прирост к предыдущему месяцу
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Пиломатериалы (внебиржевые сделки, экспорт)							
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-2Dcn	USD/м³	259,31	268,66	115,98%	120,16%	3,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz-uz	USD/м³	273,69	286,83	108,18%	113,37%	4,8%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Dkz	USD/м³	239,51	230,43	102,49%	98,61%	-3,8%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Dfca	USD/м³	192,95	204,26	112,00%	118,57%	5,9%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz-uz	USD/м³	245,72	274,36	100,04%	111,71%	11,7%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-2Waz	USD/м³	234,83	235,00	105,65%	105,73%	0,1%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, DAP RU-KZ	BUTB-OTC-SWex-2Wkz	USD/м³	236,99	233,14	111,16%	109,35%	-1,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 2 сорт, более 22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-2Wfca	USD/м³	170,94	176,34	126,10%	130,08%	3,2%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-3Dcn	USD/м³	224,80	241,78	112,73%	121,25%	7,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, DAP KZ-UZ	BUTB-OTC-SWex-3Dkz-uz	USD/м³	258,00	272,41	107,50%	113,50%	5,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, 14-22%, FCA	BUTB-OTC-SWex-3Dfca	USD/м³	175,24	185,04	121,03%	127,80%	5,6%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 3 сорт, более 22%, DAP RU-AZ (Самур)	BUTB-OTC-SWex-3Waz	USD/м³	224,30	226,75	108,45%	109,63%	1,1%
Пиломатериалы обрезные хвойных пород, 4 сорт, 14-22%, DAP CN	BUTB-OTC-SWex-4Dcn	USD/м³	199,38	214,77	114,71%	123,57%	7,7%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SWex	–	–	–	111,56%	116,68%	4,6%

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
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Черные металлы (биржевые сделки, внутренний рынок)							
Арматура	BUTB-FMd-R	BYN/т	2 308,69	2 026,21	143,63%	126,06%	-12,2%
Балка с параллельными гранями	BUTB-FMd-PFB	BYN/т	2 668,33	2 599,89	102,08%	99,46%	-2,6%
Балка с уклоном	BUTB-FMd-TFB	BYN/т	4 035,44	3 967,16	117,43%	115,44%	-1,7%
Катанка	BUTB-FMd-WR	BYN/т	1 987,82	1 832,04	121,41%	111,89%	-7,8%
Круг, 20х и 40х	BUTB-FMd-RBhq	BYN/т	2 479,75	2 463,55	127,64%	126,81%	-0,7%
Круг, ст3 и 10-45	BUTB-FMd-RB	BYN/т	2 263,83	2 241,83	125,79%	124,57%	-1,0%
Лист г/к, 09Г2С	BUTB-FMd-HRS09	BYN/т	2 230,60	2 090,44	115,01%	107,78%	-6,3%
Лист г/к, 10-45, 14-50 мм	BUTB-FMd-HRSs14_50	BYN/т	2 625,96	2 883,73	102,46%	112,52%	9,8%
Лист г/к, 10-45, до 12 мм	BUTB-FMd-HRSs_t12	BYN/т	2 574,25	2 404,59	112,89%	105,45%	-6,6%
Лист г/к, ст3	BUTB-FMd-HRSst3	BYN/т	2 053,59	1 971,78	115,11%	110,53%	-4,0%
Лист нержавеющей	BUTB-FMd-SS	BYN/т	8 951,87	9 781,31	92,35%	100,91%	9,3%
Лист оцинкованный	BUTB-FMd-GS	BYN/т	2 893,80	2 821,17	98,58%	96,11%	-2,5%
Лист х/к	BUTB-FMd-CRS	BYN/т	2 217,85	2 129,30	92,91%	89,20%	-4,0%
Труба ВГП	BUTB-FMd-PT	BYN/т	2 076,05	2 059,05	117,52%	116,55%	-0,8%
Труба ВГП оцинкованная	BUTB-FMd-PTG	BYN/т	3 225,80	3 430,84	116,24%	123,63%	6,4%
Труба бесшовная г/д	BUTB-FMd-SP	BYN/т	3 534,85	3 493,26	79,80%	78,86%	-1,2%
Труба профильная эл/св	BUTB-FMd-SRT	BYN/т	2 038,31	2 137,80	111,98%	117,45%	4,9%
Труба эл/св, 245-377 мм	BUTB-FMd-EWP245_377	BYN/т	2 187,59	2 128,27	106,20%	103,32%	-2,7%
Труба эл/св, 57-219 мм	BUTB-FMd-EWP57_219	BYN/т	2 014,01	1 998,07	111,12%	110,24%	-0,8%
Уголок равнополочный, 140-200 мм	BUTB-FMd-EA140_200	BYN/т	3 549,35	3 621,84	100,03%	102,08%	2,0%
Уголок равнополочный, 45-125 мм	BUTB-FMd-EA45_125	BYN/т	2 569,92	2 537,26	135,14%	133,42%	-1,3%
Уголок, 25-40 мм	BUTB-FMd-EA25_40	BYN/т	2 670,36	2 725,23	136,63%	139,44%	2,1%
Швеллер, номера 20-30	BUTB-FMd-SC20_30	BYN/т	3 895,57	3 759,18	122,77%	118,47%	-3,5%
Швеллер, номера 5-18	BUTB-FMd-SC5_18	BYN/т	2 749,72	2 775,75	126,76%	127,96%	1,0%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-FMd	—	—	—	121,10%	114,34%	-5,6%

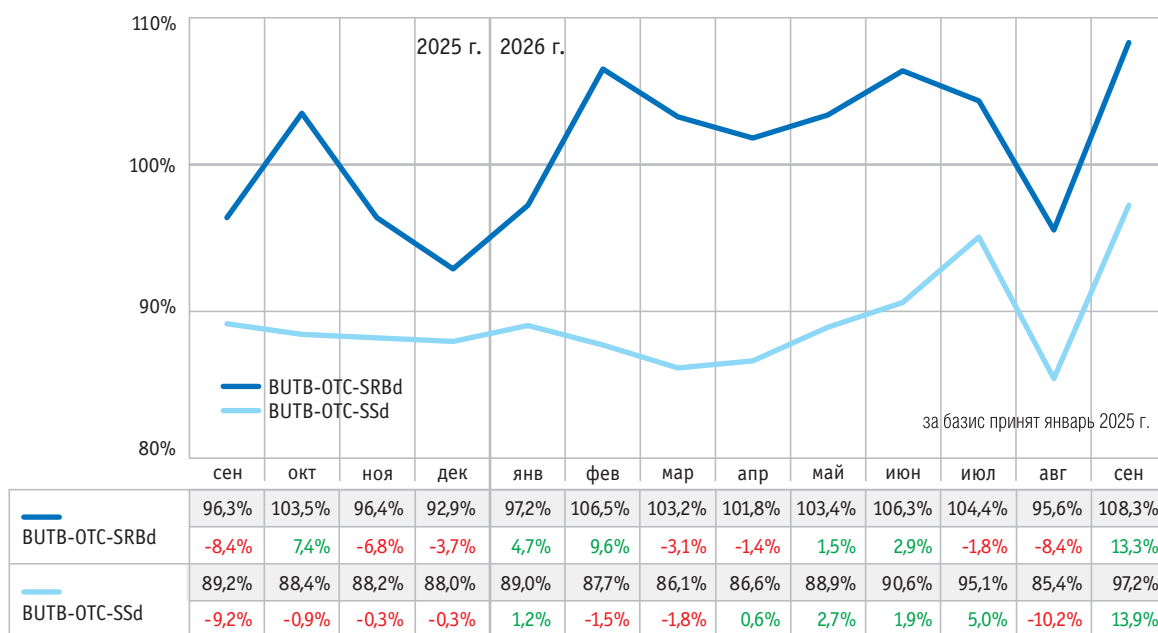
сводный биржевой
ценовой индекс
по кругу стальному

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
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Круг стальной (внебиржевые сделки, внутренний рынок)							
Круг, 12ХНЗА, 14ХНЗМА, 20ХН4А, 20ХНЗА, 20ХНЗМА, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-12	BYN/т	4 383,86	4 785,92	101,03%	110,30%	9,2%
Круг, 20Х, 40Х, 18ХГТ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-20	BYN/т	1 757,75	2 052,97	93,24%	108,91%	16,8%
Круг, 40ХН, 40ХГНМ, 10-180 мм	BUTB-OTC-SRBd-40	BYN/т	2 843,14	2 872,44	102,94%	104,00%	1,0%
Круг, ст1-3, 10-45 и произв., до 180 мм	BUTB-OTC-SRBd-3	BYN/т	1 632,75	1 920,04	92,32%	108,57%	17,6%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SRBd	–	–	–	95,59%	108,32%	13,3%
Листовой прокат (внебиржевые сделки, внутренний рынок)							
Лист г/к, 08, 10-45 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_08	BYN/т	1 846,63	2 258,48	87,66%	107,22%	22,3%
Лист г/к, 09Г2С и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_09	BYN/т	1 846,88	2 223,87	102,75%	123,72%	20,4%
Лист г/к, 10ХСНД, 15ХСНД, до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_10	BYN/т	2 557,45	3 342,50	77,27%	100,99%	30,7%
Лист г/к, ст1-3 и произв., до 50 мм	BUTB-OTC-SSd-HRS_3	BYN/т	1 684,89	1 906,07	102,64%	116,11%	13,1%
Лист оцинк., 01-03, 08, ст1-3 и произв. (без 01ют), до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-GS	BYN/т	2 354,09	2 354,09	86,24%	86,24%	0,0%
Лист х/к, 06, 08, 20, 25, ст1-3 и произв., до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS	BYN/т	1 932,11	2 128,14	84,06%	92,59%	10,2%
Лист х/к, сталь NV, до 3 мм	BUTB-OTC-SSd-CRS_NV	BYN/т	4 414,56	4 487,37	65,03%	66,11%	1,7%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-OTC-SSd	–	–	–	85,37%	97,22%	13,9%

BUTB-BexRU

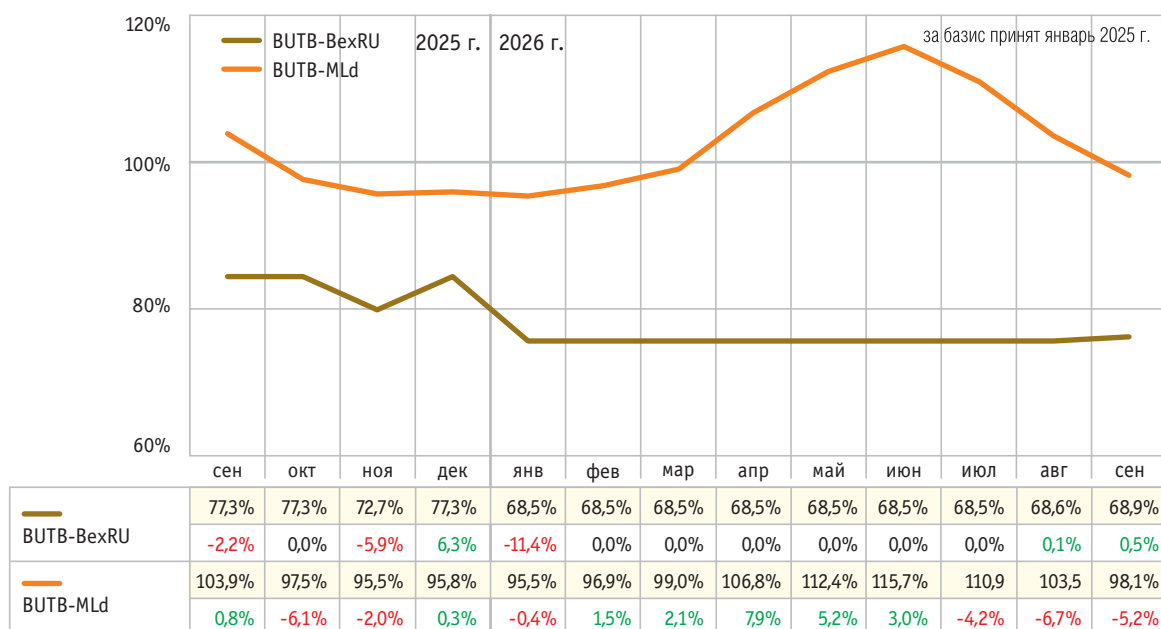
сводный биржевой
ценовой индекс
по маслу сливочному

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
			Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	Август 2026 г.	Сентябрь 2026 г.	
Масло сливочное (биржевые сделки, экспорт)							
Масло 72% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-BexRU-72fca	RUB/кг	480,21	480,02	65,73%	65,70%	0,0%
Масло 82% жирности, FCA, поставка в РФ	BUTB-BexRU-82fca	RUB/кг	550,53	553,62	68,81%	69,20%	0,6%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-BexRU	–	–	–	68,56%	68,92%	0,5%
Шроты масличных (биржевые сделки, внутренний рынок)							
Шрот подсолнечный	BUTB-MLd-SF	BYN/т	665,39	564,58	118,53%	100,57%	-15,2%
Шрот рапсовый	BUTB-MLd-R	BYN/т	658,46	594,99	94,38%	85,28%	-9,6%
Шрот соевый	BUTB-MLd-SB	BYN/т	1 448,85	1 499,79	97,19%	100,61%	3,5%
Сводный биржевой ценовой индекс	BUTB-MLd	–	–	–	103,45%	98,09%	-5,2%
Молоко сухое (биржевые сделки, экспорт)							
COM, поставка в РФ	BUTB-SMPexRU	RUB/кг	235,59	244,27	94,39%	97,86%	3,7%
COM, поставка не в РФ	BUTB-SMPex	USD/кг	2,81	3,00	115,16%	122,95%	6,8%
СЦМ, поставка в РФ	BUTB-WMPexRU	RUB/кг	342,50	341,40	80,54%	80,28%	-0,3%

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

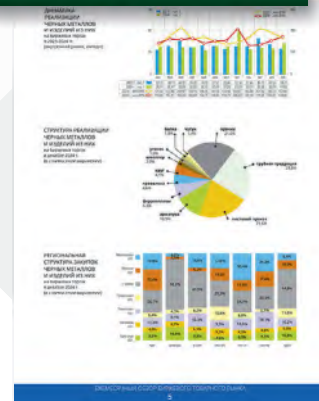
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

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**

