

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

## THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Научная статья  
УДК [338.47:656.615]  
<https://doi.org/10.24143/2073-5537-2023-1-36-42>  
EDN TERQXU

### Логистическая организация сбыта нефтепродуктов через электронные торговые площадки на территории Российской Федерации

---

*Елена Александровна Смирнова*

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Санкт-Петербург, Россия, smirnova-ea@list.ru*

---

**Аннотация.** Проведено исследование логистической организации сбыта нефтепродуктов через электронные торговые площадки на территории Российской Федерации. Рассматривается процесс трансформации организационно-управленческих отношений между хозяйствующими субъектами. С одной стороны, санкционное давление недружественных стран приводит к перераспределению экспортных товаропотоков, с другой – отечественная промышленность в условиях перехода к мобилизационной экономике и объективной необходимости импортозамещения формирует повышенный спрос на энергоресурсы на внутреннем рынке. Представлен обзор и проведена аналитическая оценка объемов реализации нефтепродуктов на биржевых торгах на территории РФ. Выявлены основные нормативно-правовые акты, регулирующие процесс реализации нефтепродуктов на территории России. Исследована структура рынка нефтепродуктов в разрезе торговых инструментов. Определены ключевые участники биржевого рынка нефтепродуктов, к которым относятся вертикально интегрированные нефтяные компании, трейдеры, автозаправочные станции и нефтебазы. Обобщение опыта ведущих специалистов позволило выявить логистические каналы реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке РФ и разделить их на каналы реализации нефтепродуктов по прямым договорам, каналы реализации нефтепродуктов на организованных и неорганизованных торгах и каналы реализации нефтепродуктов аффилированным лицам компании-поставщика. Подробно рассмотрена последовательность выполнения процесса реализации нефтепродуктов на неорганизованных торгах через электронные торговые площадки. Определены основные участники электронных торгов и их обязанности. Рассмотрены особенности проведения электронных торгов на примере компании ООО «Газпром межрегионгаз». Проведен анализ объемов электронных торгов компании АО «ТЭК-Торг», предоставляющей услуги федеральной электронной торговой площадки. Выявлены ключевые преимущества реализации нефтепродуктов мелкооптовым и розничным компаниям через электронные торговые площадки, которые заключаются в получении доступа к электронным торгам, минуя посредников, простоте оформления документов, прозрачности торгов и повышении скорости выполнения операций.

**Ключевые слова:** логистика, реализация нефтепродуктов, логистические каналы реализации нефтепродуктов, организованные и неорганизованные торги, компании-поставщики, электронные торговые площадки, анализ рынка нефтепродуктов

**Для цитирования:** Смирнова Е. А. Логистическая организация сбыта нефтепродуктов через электронные торговые площадки на территории Российской Федерации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2023. № 1. С. 36–42. <https://doi.org/10.24143/2073-5537-2023-1-36-42>. EDN TERQXU.

Original article

## Logistics organization of petroleum products marketing on e-trading platforms on territory of Russian Federation

*Elena A. Smirnova*

*Saint Petersburg State University of Economics,  
Saint Petersburg, Russia, smirnova-ea@list.ru*

**Abstract.** The article considers the logistics organization of the petroleum products marketing on electronic trading platforms on the territory of the Russian Federation. There is considered the transformation of organizational and managerial relations between economic entities. On the one hand, the sanctions pressure of unfriendly countries leads to a redistribution of export commodity flows. On the other hand, national industry in the context of transition to a mobilization economy and objective necessity for the import substitution demands more energy resources in the domestic market. There has been given a review and analytical assessment of the volume of sales of petroleum products at exchange auctions in the territory of the Russian Federation. The main regulations of selling petroleum products on the territory of the Russian Federation have been identified. A structure of the petroleum products market in the context of trading instruments is investigated. There have been defined the key participants of the exchange market of petroleum products, which include vertically integrated oil companies, traders, gas stations and oil depots. Generalization of the experience of leading specialists made it possible to identify logistics channels for the sale of petroleum products in the RF market and divide them into channels for the sale of petroleum products under direct contracts, channels for the sale of petroleum products at formal and informal auctions and channels for the sale of petroleum products to the affiliated supply companies. The sequence of selling petroleum products at informal auctions through e-trading platforms is considered in detail. The main participants of the e-auctions and their responsibilities have been identified. The specific features of e-bidding are considered on the case of Gazprom Mezhrefiongaz, LLC. There has been carried out analysis of volumes of e-auctions of TEK-Torg, JSC which provides services of the federal e-trading platform. There have been identified the main advantages of selling petroleum products to small wholesale and retail companies through e-trading platforms, which include gaining access to e-trading bypassing intermediaries, simplicity of the paperwork, transparency of auctions and increasing speed of operations.

**Keywords:** logistics, petroleum product sale, logistics channels for the sale of petroleum products, formal and informal auctions, supply companies, e-trading platforms, analysis of the oil product market

**For citation:** Smirnova E. A. Logistics organization of petroleum products marketing on e-trading platforms on territory of Russian Federation. *Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics.* 2023;1:36-42. (In Russ.). <https://doi.org/10.24143/2073-5537-2023-1-36-42>. EDN TEPQXU.

### Введение

Электронная торговля играет особую роль в логистике, поскольку открывает новые возможности для организации и управления логистическими процессами, обеспечивая формирование новой инфраструктуры, базирующейся на применении современных цифровых технологий и сервисов. В результате применения этих технологий изменяются временные и пространственные характеристики управляемых материальных, информационных и финансовых потоков, что приводит к снижению логистических издержек и сокращению цикла выполнения заказа.

### Логистические каналы распределения нефтепродуктов на территории Российской Федерации

Для эффективной организации логистических сбытовых операций используются различные каналы товародвижения: от традиционных, зарекомендовавших себя на протяжении многих лет, до современных с применением цифровых технологий и сервисов, платформенных решений и т. п.

В работах по логистике достаточно подробно исследуются концептуальные основы организации сбытовой логистики [1–6]. Отраслевые исследования особенностей реализации нефти и нефтепродуктов в основном сфокусированы на проблемах технического и технологического взаимодействия контрагентов [7–10]. Вместе с тем ощущается нехватка исследований, посвященных анализу логистической организации сбыта нефтепродуктов на внутреннем рынке в современных условиях. Внимание к этому научно-прикладному аспекту функционирования нефтегазовой отрасли обусловлено трансформацией организационно-управленческих отношений между хозяйствующими субъектами. С одной стороны, санкционное давление недружественных стран приводит к перераспределению экспортных товаропотоков, с другой стороны, отечественная промышленность в условиях перехода к мобилизационной экономике и объективной необходимости импортозамещения формирует повышенный спрос на энергоресурсы на внутреннем рынке. Кроме этого, необходимо отметить

общую тенденцию развития и внедрения цифровых технологий и сервисов при взаимодействии партнеров в ходе осуществления торговых, логистических, финансовых и т. п. операций.

Реализация нефтепродуктов на территории РФ осуществляется в соответствии с законодательством РФ и укрупненно может быть представлена в виде последовательности бизнес-процессов: добыча сырой нефти, переработка, реализация (сбыт)

продуктов нефтепереработки.

Сбыт продуктов переработки как логистический процесс направлен на реализацию товарно-материальных ресурсов в соответствии с требованиями рынка к условиям поставки и уровню логистического сервиса.

Динамика объемов реализации нефтепродуктов на биржевых торгах на территории РФ за последние пять лет отражена на рис. 1 [11, 12].

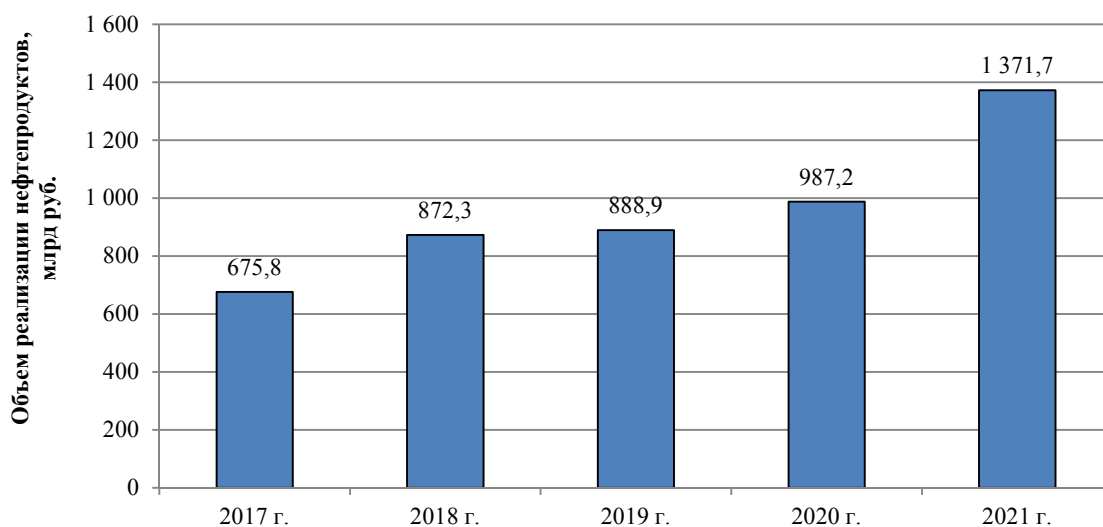


Рис. 1. Динамика объемов биржевых торгов на рынке нефтепродуктов на территории РФ в 2017–2021 гг.

Fig. 1. Dynamics of the volume of exchange trading in the RF oil products market in 2017-2021

Согласно результатам анализа данных, представленных на рис. 1, на динамику объемов биржевых торгов на рынке нефтепродуктов незначительное влияние оказало снижение уровня потребления энергоресурсов в период пандемии коронавируса COVID-19. В этот период наблюдалось некоторое замедление темпов роста объемов продаж, которые впоследствии были компенсированы увеличением объемов биржевых торгов в 2021 г. на 38,9 % по сравнению с показателем 2020 г. По аналитическим данным Банка России, структура рынка нефтепродуктов в разрезе торговых инструментов в 2021 г. включала следующие категории товаров [12]:

- дизельное топливо (44 %);
- бензины (39 %);
- авиатопливо (7 %);
- мазут (2 %);
- сжиженные углеводородные газы (2 %);
- прочие нефтепродукты (6 %).

Ключевыми участниками биржевого рынка нефтепродуктов являются вертикально интегриро-

ванные нефтяные компании (ВИНК), трейдеры, автозаправочные станции (АЗС) и нефтебазы (НБ). Структура рынка нефтепродуктов в разрезе участников торгов за 2021 г. представлена на рис. 2 [11].

Перечислим основные нормативно-правовые акты, регулирующие процесс реализации нефтепродуктов на территории РФ:

- Федеральный закон «Об организованных торгах» от 21.11.2011 № 325-ФЗ [13];
- Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 18.07.2011 № 223-ФЗ [14];
- Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 05.04.2013 № 44-ФЗ [15];
- другие нормативно-правовые акты.

Каналы реализации нефтепродуктов предусматривают оптовые, мелкооптовые и розничные поставки в соответствии с законодательством РФ (таблица).

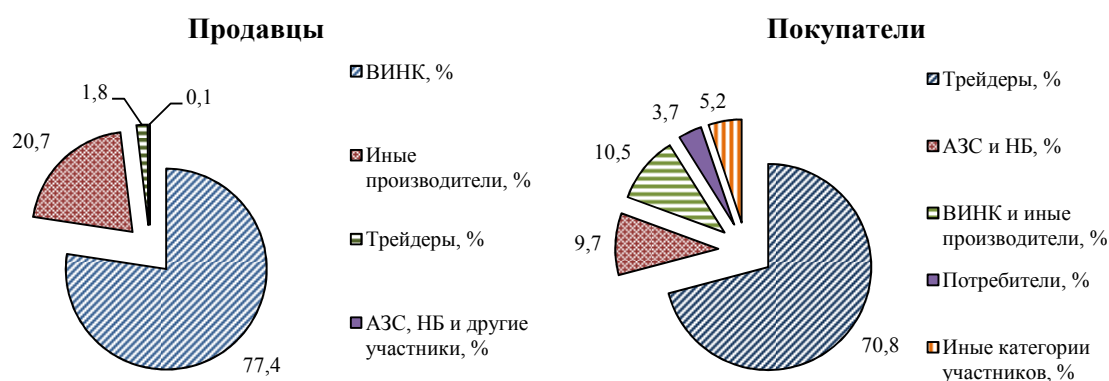


Рис. 2. Структура рынка нефтепродуктов в разрезе участников биржевых торгов за 2021 г.  
 Fig. 2. Structure of the oil products market in the context of participants in exchange trading in 2021

### Логистические каналы реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке РФ

#### Logistics channels of the sale of petroleum products on the RF market

Логистические каналы распределения нефтепродуктов	Характеристика взаимодействия контрагентов при реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке
Реализация по прямым договорам	Реализация нефтепродуктов осуществляется в адрес контрагентов, прошедших проверку в соответствии с регламентом, установленным торговой политикой компании-поставщика. Базисы и условия поставки определяются в соответствии с договором с учетом заявки потребителя и экономическими, техническими и технологическими возможностями поставщика
Реализация на организованных торгах	Реализация нефтепродуктов осуществляется в адрес контрагентов, деятельность которых регламентируется в соответствии с Законами [13–15]. Компания-поставщик заключает договор с контрагентом-победителем организованных торгов. Базисы и условия поставки определяются в соответствии с договором, заключенным на организованных торгах
Реализация на неорганизованных торгах	Реализация нефтепродуктов осуществляется на электронных торговых площадках в соответствии с рамочным договором, заключенным на условиях типовой формы договора. Компания-поставщик заключает договор с контрагентом-победителем неорганизованных торгов. Базисы и условия поставки определяются в соответствии с договором, заключенным на электронной торговой площадке
Реализация аффилированным лицам компании-поставщика	Реализация нефтепродуктов осуществляется оптовыми, мелкооптовыми и розничными поставками. Базисы и условия поставки определяются в соответствии с торговой политикой компании-поставщика

Каждый из представленных в таблице каналов сбыта нефтепродуктов направлен на взаимодействие с определенной группой покупателей, для которых формируются торговые условия требуемого формата. Наибольший интерес с точки зрения внедрения современных цифровых технологий представляет логистический канал реализации нефтепродуктов на неорганизованных торгах через электронные торговые площадки.

Уровень развития электронной торговли в РФ позволяет организовывать взаимодействие продавцов и покупателей на электронных торговых площадках с применением современных технологий. При этом уровень предлагаемого логистического

сервиса повышает эффективность выполняемых операций. Рассмотрим последовательность выполнения процесса реализации нефтепродуктов на неорганизованных торгах через электронные торговые площадки.

#### Реализация нефтепродуктов на неорганизованных торгах через электронные торговые площадки

В процессе реализации нефтепродуктов через электронные торговые площадки участвует три стороны:

1. Продавцы (компании – производители нефтепродуктов).

2. Владелец электронной торговой площадки.
3. Покупатели (компании / индивидуальные предприниматели).

Продавец выполняет следующие обязанности:

- публикует информацию о проведении электронных торгов;
- размещает типовую форму договора для заключения рамочного договора на собственном сайте и/или на сайте владельца электронной площадки;
- размещает правила проведения торгов на собственном сайте и/или на сайте владельца электронной площадки;
- как правило, в ценообразовании не участвует, не определяет стартовую цену торгов, но устанавливает минимальный и максимальный уровень цены на покупку лотов;
- публикует результаты торгов ежедневно на собственном сайте и/или на сайте владельца электронной площадки на условиях анонимности;
- рассматривает жалобы от участников электронных торгов и дает ответ в установленный срок.

Владелец электронной площадки выполняет следующие обязанности:

- разрабатывает регламент проведения электронных торгов;
- размещает типовую форму договора для заключения рамочного договора;
- размещает правила проведения торгов;
- организует проведение торгов согласно установленному регламенту.

Покупатели выполняют следующие обязанности:

- заключают рамочные договоры с продавцом по типовой форме договора;
- участвуют в аукционе согласно установленному регламенту;
- самостоятельно определяют цену в заявке на покупку лотов в пределах не ниже минимального уровня и не выше максимального уровня, установленного продавцом.

Условия взаимодействия контрагентов осуществляются в режиме проведения аукциона по установленным правилам. Например, компания ООО «Газпром межрегионгаз» устанавливает следующие правила проведения электронных торгов [16]:

- торги должны быть объявлены не менее чем за 23 ч до начала;
- время проведения торгов – 30 мин;
- режим проведения торгов – последовательное чередование аукциона с понижением и повышением цены;

1) после начала торгов заявки принимаются по стартовой цене или с повышением цены;

2) если в течение первых 10 мин заявки не были получены, то следующие 10 мин цена пошагово снижается до минимального уровня, установленного продавцом;

3) с момента получения всех заявок или после 20 мин с начала аукциона заявки принимаются по более высокой цене, но не выше максимального значения, установленного продавцом.

Победителями признаются участники электронных торгов, подавшие заявку по более высокой цене и раньше других участников.

Результаты торгов публикуются ежедневно на сайте ООО «Газпром межрегионгаз» на условиях анонимности.

Эксперты отмечают положительную динамику закупок через электронные торговые площадки. Например, по данным компании АО «ТЭК-Торг», предоставляющей услуги федеральной электронной торговой площадки, наблюдается рост объемов электронных торгов через электронную торговую площадку «ТЭК-Торг»: если в 2015 г. объем опубликованных торгов составлял 0,65 трлн руб., то в 2021 г. он увеличился до 3,96 трлн руб., т. е. более чем в 6 раз.

### **Заключение**

В целом можно отметить, что развитие электронной торговли в секторе B2B и B2C на рынке нефтепродуктов дает мелкооптовым и розничным компаниям ряд существенных преимуществ (по сравнению с традиционными способами закупки):

- получение доступа к электронным торгам, минуя посредников;
- простота оформления документов;
- прозрачность торгов;
- скорость выполнения операций.

Очевидно, что организация электронной торговли открывает доступ к торгам более широкому кругу компаний, что оказывает положительное влияние на развитие рынка нефтепродуктов на территории РФ. Если в 2010 г. наблюдалось искусственное наращивание объемов биржевых торгов [17], то, согласно результатам работы за 2021 г., объем торгов Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи [18] составил 27 млн т и увеличился на 16,6 % по сравнению с 2020 г., в стоимостном выражении оборот составил 1,362 трлн руб. и увеличился на 39,9 % по сравнению с 2021 г.

### **Список источников**

1. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера. М.: Олимп-бизнес, 2010. 640 с.
2. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н. Логистика: интеграция и оптимизация логистических процессов в цепях поставок. М.: Эксмо, 2014. 944 с.
3. Логистика и управление цепями поставок / под ред. В. В. Щербакова. М.: Юрайт, 2021. 582 с.

4. Лукинский В. С., Лукинский В. В., Плетнева Н. Г. *Логистика и управление цепями поставок*. М.: Юрайт, 2018. 359 с.
5. Смирнова Е. А. *Международные цепи поставок*. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2022. 99 с.
6. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. *Стратегическое управление логистикой / пер. с англ.* М.: Инфра-М, 2005. 797 с.
7. Мстиславская Л. П. *Основы нефтегазового дела*. М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2020. 256 с.
8. Беляева В. Я., Шапиро В. Д. *Нефтегазовое строительство*. М.: Омега-Л, 2005. 774 с.
9. Смирнова Е. А., Ван Сюин. Проектирование международных цепей поставок на рынке энергоресурсов // *Изв. Санкт-Петербург. гос. экон. ун-та*. 2021. № 2. С. 30–36.
10. Щербанин Ю. А. *Логистика и трейдинг в нефтегазовой отрасли*. М.: Изд-во РГУНИГ им. И. М. Губкина, 2015. 280 с.
11. Анализ биржевого товарного рынка за 2020 г. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32203/review\\_br\\_21062021.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32203/review_br_21062021.pdf) (дата обращения: 09.11.2022).
12. Анализ биржевого товарного рынка за 2021 г. и I квартал 2022 г. URL: <https://investfunds.ru/analytics/305837/download> (дата обращения: 09.11.2022).
13. Об организованных торгах: Федеральный закон РФ от 21.11.2011 № 325-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_121888/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121888/) (дата обращения: 09.11.2022).
14. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон РФ от 18.07.2011 № 223-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/) (дата обращения: 09.11.2022).
15. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 05.04.2013 № 44-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (дата обращения: 09.11.2022).
16. Торговая политика ООО «Газпром межрегионгаз» в отношении реализации бензинов автомобильных и дизельных топлив в Российской Федерации (утв. приказом ООО «Газпром межрегионгаз» от 17.07.2018 № 94). URL: [gazprom.ru](http://gazprom.ru) (дата обращения: 09.11.2022).
17. ФАС в СМИ: госзаказ. Изменение системы закупок нефтепродуктов. URL: <https://fas.gov.ru/publications/12600> (дата обращения: 09.11.2022).
18. Рост основных показателей и активное развитие новых направлений: результаты СПБМТСБ в 2021 г. URL: <https://www.tektorg.ru/news/press/5704> (дата обращения: 09.11.2022).

## References

1. Bowersox D. J., Closs D. J. *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*. New York, McGraw-Hill College, 1996. 752 p. (Bauersoks D. Dzh., Kloss D. Dzh. *Logistika: integrirrovannia tsep' postavok / per. s angl.* N. N. Baryshnikovoi, B. S. Pinskeri. М.: Olimp-biznes, 2010. 640 s.).
2. Dybskaia V. V., Zaitsev E. I., Sergeev V. I., Sterligova A. N. *Logistika: integratsiia i optimizatsiia logisticheskikh protsessov v tsepiakh postavok* [Logistics: integration and optimization of logistics processes in supply chains]. Moscow, Eksmo Publ., 2014. 944 p.
3. *Logistika i upravlenie tsepiami postavok* [Logistics and supply chain management]. Pod redaksiiei V. V. Shcherbakova. Moscow, Iurait Publ., 2021. 582 p.
4. Lukinskii V. S., Lukinskii V. V., Pletneva N. G. *Logistika i upravlenie tsepiami postavok* [Logistics and supply chain management]. Moscow, Iurait Publ., 2018. 359 p.
5. Smirnova E. A. *Mezhdunarodnye tsepi postavok* [International supply chains]. Saint-Petersburg, Izd-vo SPbGEU, 2022. 99 p.
6. Stock J. R., Lambert D. M. *Strategic Logistics Management*. Irwin, 1993. 862 p. (Stok Dzh. R., Lambert D. M. *Strategicheskoe upravlenie logistikoi / per. s angl.* М.: Инфра-М, 2005. 797 s.).
7. Mstislavskaia L. P. *Osnovy neftegazovogo dela* [Fundamentals of oil and gas business]. Moscow, TsentrLitNefteGaz Publ., 2020. 256 p.
8. Beliaeva V. Ia., Shapiro V. D. *Neftegazovoe stroitel'stvo* [Oil and gas construction]. Moscow, Omega-L Publ., 2005. 774 p.
9. Smirnova E. A., Van Siuin. *Proektirovanie mezhdunarodnykh tsepei postavok na rynke energoresursov* [Designing international supply chains in energy market]. *Izvestiia Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 2021, no. 2, pp. 30-36.
10. Shcherbanin Iu. A. *Logistika i treiding v neftegazovoi otrasli* [Logistics and trading in oil and gas industry]. Moscow, Izd-vo RGUNiG imeni I. M. Gubkina, 2015. 280 p.
11. *Analiz birzhevoogo tovarnogo rynka za 2020 g.* [Analysis of exchange commodity market over 2020]. Available at: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32203/reveiw\\_br\\_21062021.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32203/reveiw_br_21062021.pdf) (accessed: 09.11.2022).
12. *Analiz birzhevoogo tovarnogo rynka za 2021 g. i I kvartal 2022 g.* [Analysis of exchange commodity market for 2021 and first quarter of 2022]. Available at: <https://investfunds.ru/analytics/305837/download> (accessed: 09.11.2022).
13. *Ob organizovannykh torgakh: Federal'nyi zakon RF ot 21.11.2011 № 325-FZ* [Of official auctions: Federal Law of the Russian Federation of November 21, 2011 No. 325-FZ]. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_121888/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121888/) (accessed: 09.11.2022).
14. *O zakupkakh tovarov, rabot, uslug otdel'nymi vidami iuridicheskikh lits: Federal'nyi zakon RF ot 18.07.2011 № 223-FZ* [Of procurement of goods, works, services by certain types of legal entities: Federal Law of the Russian Federation of July 18, 2011 No. 223-FZ]. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/) (accessed: 09.11.2022).
15. *O kontraktnoi sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlia obespecheniia gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd: Federal'nyi zakon RF ot 05.04.2013 № 44-FZ* [On contract system in the field of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs: Federal Law of the Russian Federation of 05.04.2013 No. 44-FZ]. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (accessed: 09.11.2022).

16. *Torgovaia politika OOO «Gazprom mezhregiongaz» v otnoshenii realizatsii benzinov avtomobil'nykh i dizel'nykh topliv v Rossiiskoi Federatsii (utv. prikazom OOO «Gazprom mezhregiongaz» ot 17.07.2018 № 94)* [Trade policy of Gazprom Mezhregiongaz LLC regarding the sale of motor gasoline and diesel fuels in the Russian Federation (approved by Order No. 94 of Gazprom Mezhregiongaz dated July 17, 2018)]. Available at: [gazprom.ru](http://gazprom.ru) (accessed: 09.11.2022).

17. *FAS v SMI: goszakaz. Izmenenie sistemy zakupok nefteproduktov* [FAS in media: government order. Changing

the system of purchases of petroleum products]. Available at: <https://fas.gov.ru/publications/12600> (accessed: 09.11.2022).

18. *Rost osnovnykh pokazatelei i aktivnoe razvitie novykh napravlenii: rezul'taty SPbMTSB v 2021 g.* [Growth of key indicators and active development of new areas: results of SPIMEX in 2021]. Available at: <https://www.tektorg.ru/news/press/5704> (accessed: 09.11.2022).

Статья поступила в редакцию 05.12.2022; одобрена после рецензирования 10.01.2023; принята к публикации 08.02.2023  
The article was submitted 05.12.2022; approved after reviewing 10.01.2023; accepted for publication 08.02.2023

### Информация об авторе / Information about the author

**Елена Александровна Смирнова** — доктор экономических наук, доцент; профессор кафедры логистики и управления цепями поставок; Санкт-Петербургский государственный экономический университет; [smirnova-ea@list.ru](mailto:smirnova-ea@list.ru)

**Elena A. Smirnova** — Doctor of Sciences in Economics, Assistant Professor; Professor of the Department of Logistics and Supply Chain Management; Saint Petersburg State University of Economics; [smirnova-ea@list.ru](mailto:smirnova-ea@list.ru)

