



**РЫНОК АЗС В РФ ПО ИТОГАМ
ГОДА**

«ОМТ-КОНСАЛТ»

2025



Уважаемые коллеги,

Представляем вашему вниманию первый в этом году аналитический обзор, посвященный ключевым тенденциям и итогам прошедшего года на рынке автозаправочных станций.

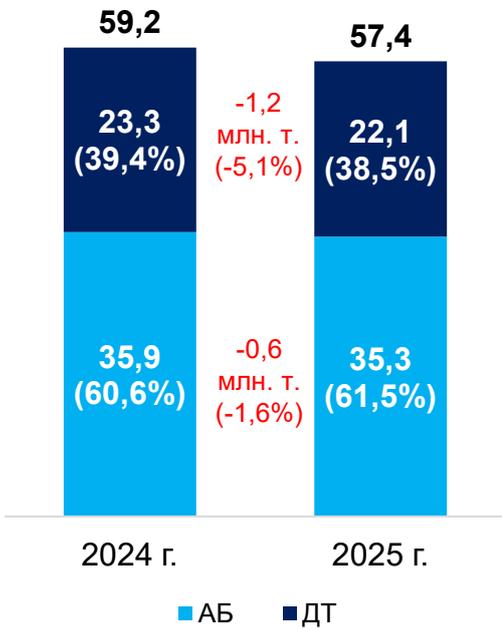
Данный выпуск сфокусирован на динамике изменения парка и объемов реализации на АЗС, конкурентной активности и влиянии макроэкономических факторов на отрасль.

Представленный анализ отражает точку зрения исследовательской группы и предназначен для профессиональной дискуссии.

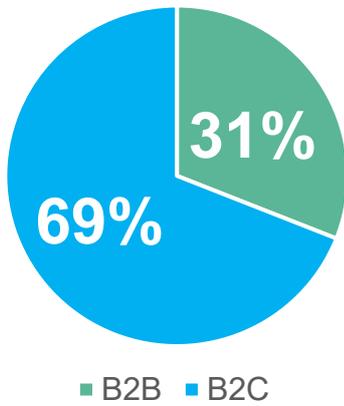
С уважением, Саитов Радик

Ключевые показатели топливного рынка РФ: объемы, структура и тренды

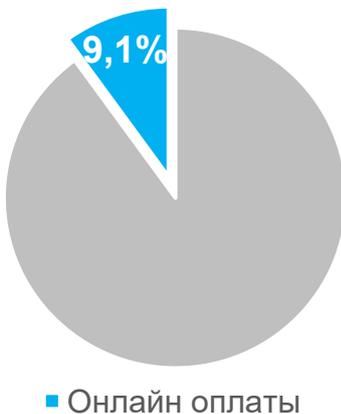
Объемы по РФ¹, млн. тонн



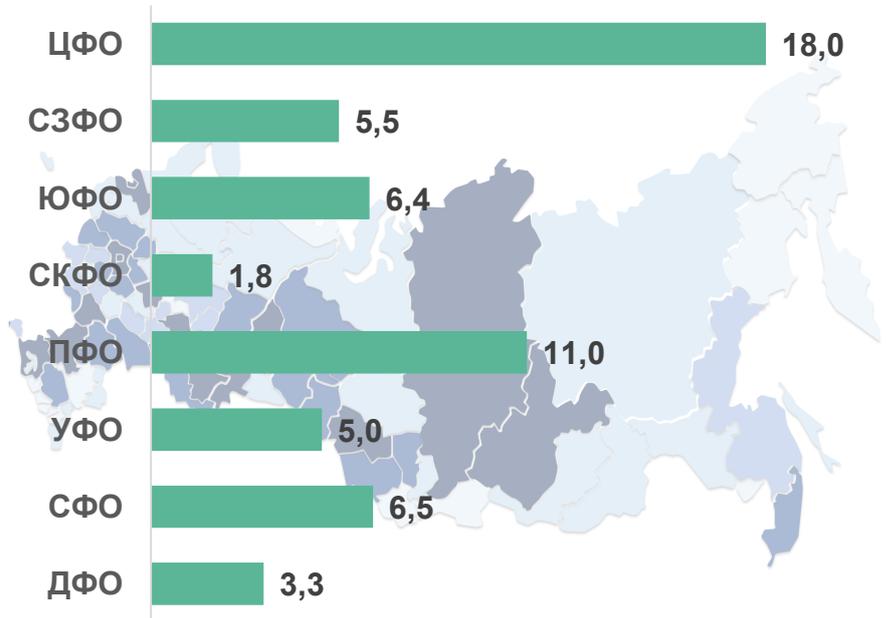
Доли B2C и B2B¹



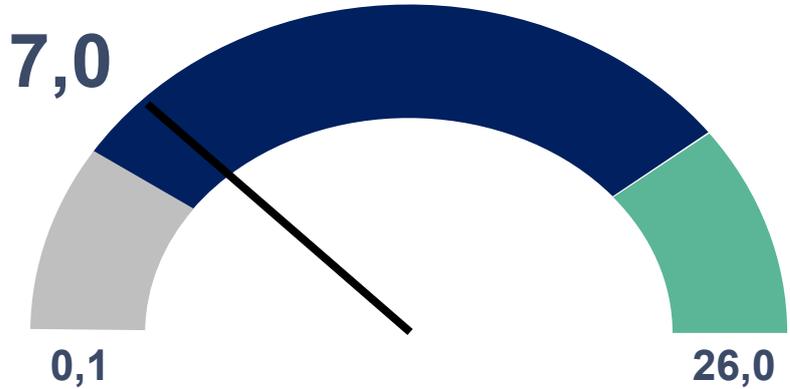
Доля онлайн оплат¹



Объемы реализации по ФО¹, млн. тонн



Среднесуточная реализация на 1 АЗС по РФ¹ (т/сутки)



Доля брендового топлива¹



Доля прочего топлива¹



1) По оценке OMT-Консалт

Рынок АЗС в России: вызовы и трансформации

Шок предложения: как дефицит обрушил рынок при полном спросе



Основной причиной проблем года стали внеплановые остановки нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), связанные как с техническими инцидентами, так и с внешними воздействиями. Это привело к снижению производства топлива и создало его дефицит на внутреннем рынке, особенно в летне-осенний сезон.

Рынок в тисках: как беспрецедентное давление регуляторов изменило правила игры



Для стабилизации ситуации власти активно использовали нерыночные меры, которые стали новой нормой: постоянный запрет на экспорт, прямое сдерживание биржевых цен, скорректированы параметры топливного демпфера, предложение перехода к регулированию розничных цен через композитный индекс, а не ИПЦ.

Финансовый пресс: как независимых игроков выдавливают с рынка



Кризис сильно ударил по рентабельности, особенно небольших сетей. Осенью 2025 года средняя маржинальность продаж АИ-95 на АЗС была отрицательной. В сочетании с высокими оптовыми ценами это сделало бизнес независимых АЗС убыточным, что привело к сокращению их числа — за 2025 год закрылось около 108 АЗС.

Цена vs Качество: почему потребители платили больше, но не отказывались от лучшего



Розничные цены на бензин за год выросли примерно на 12%, а дизель на 7%, что превысило общую инфляцию. Несмотря на это, опрос Автостата показывает, что для большинства водителей (70.4%) главным критерием выбора АЗС является качество топлива, а уже затем — его цена (64.7%). Это объясняет, почему потребители не всегда переходят на самые дешевые станции.

Новая норма: как бизнес учится выживать в условиях перманентной турбулентности

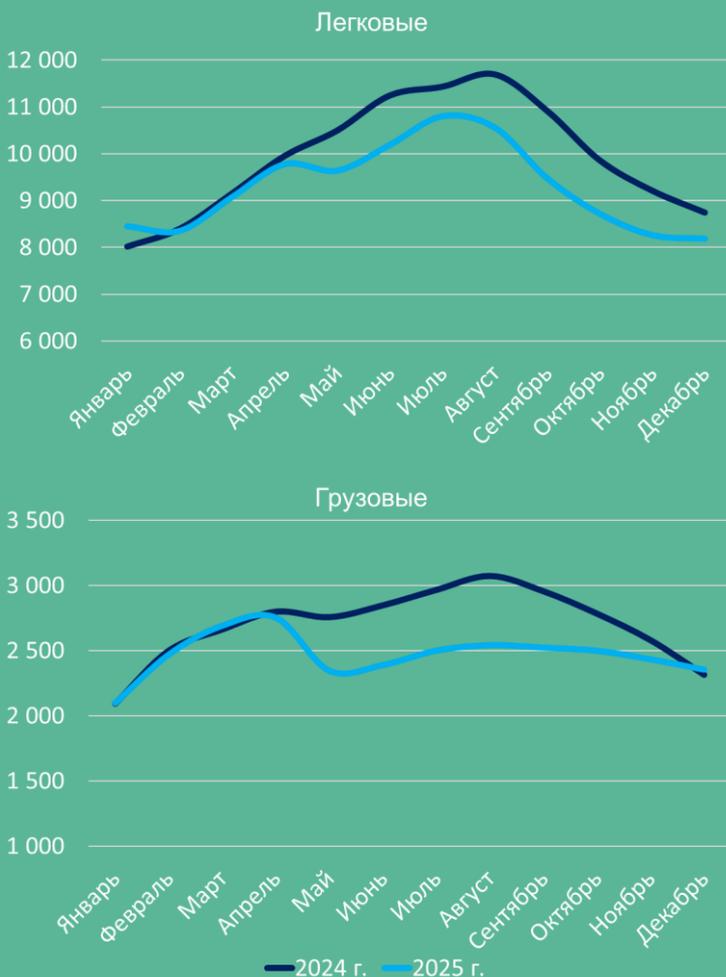


2025 год подтвердил тренд, при котором топливный рынок функционирует в режиме постоянного ручного управления со стороны регуляторов. Участники (компании, биржа, АЗС) вынуждены привыкать к нестандартным правилам: длительным экспортным запретам, искусственным ограничениям на бирже и частым корректировкам фискальных параметров.



Продажи бензина и ДТ сократились на фоне снижения транспортной активности¹

Сезонная структура движения традиционно формирует рост транспортной активности во втором и третьем кварталах: легковой поток увеличивается за счёт отпускной и дачной мобильности, а грузовой — вследствие строительного сезона и сельскохозяйственных работ, в 2025 году общий сезонный максимум оказался менее интенсивным, чем в 2024, что также указывает на общий понижающий тренд.

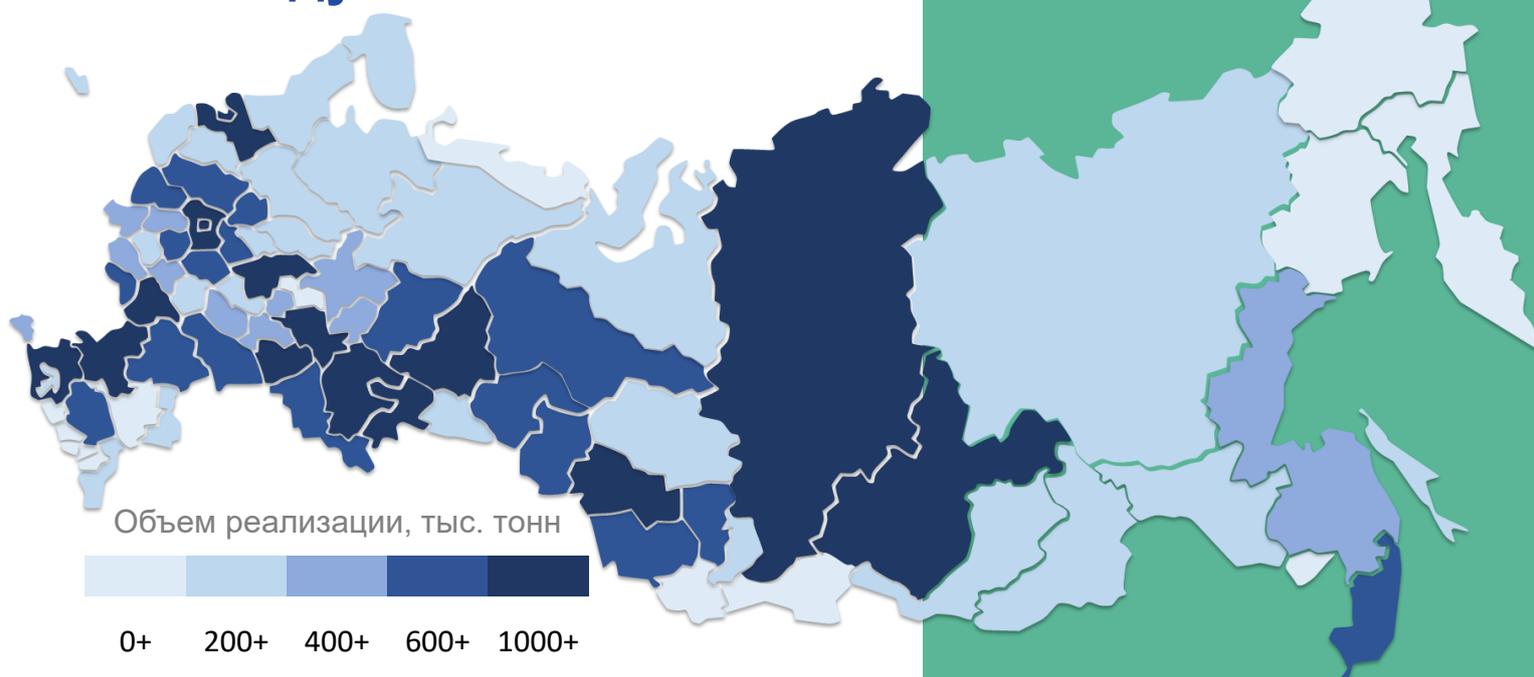


В 2025 году динамика транспортных потоков демонстрирует общее снижение интенсивности движения по сравнению с предыдущим годом, так среднегодовой объем легкового трафика сократился на 5,8% к уровню 2024 года, по грузовому транспорту падение оказалось более существенным и составило 7,7%.

Ослабление как легкового, так и грузового движения отражает снижение мобильности и деловой активности населения, на этом фоне статистика реализации моторных топлив подтверждает выявленный тренд: объем реализации автобензина сократился на 1,6% (до 35,3 млн т), дизельного топлива — на 5,1% (до 22,1 млн т), при более выраженной отрицательной динамике в сегменте ДТ.

1) Транспортные потоки по РФ, анализ OMT-Консалт

География топливного рынка: сравнительный анализ реализации АБ и ДТ по регионам в 2025 году



Вопреки тренду: почему только ДФО нарастили объёмы АБ и ДТ, несмотря на скромные показатели

На Дальнем Востоке объёмы реализации АБ выросли на 1,6% и ДТ на 1,7% относительно 2024 года, ключевую роль сыграли меры государственного стимулирования, которые привели к увеличению деловой активности, миграционного и транспортного потока. Также сказались развитие логистических коридоров.

На Северном Кавказе выросла реализация только АБ (+0,5% относительно 2024 года), основным драйвером стал стабильный рост внутреннего туризма, увеличивший нагрузку на автодорожную инфраструктуру и спрос на моторное топливо. Кроме того, сказался эффект низкой базы прошлых лет.

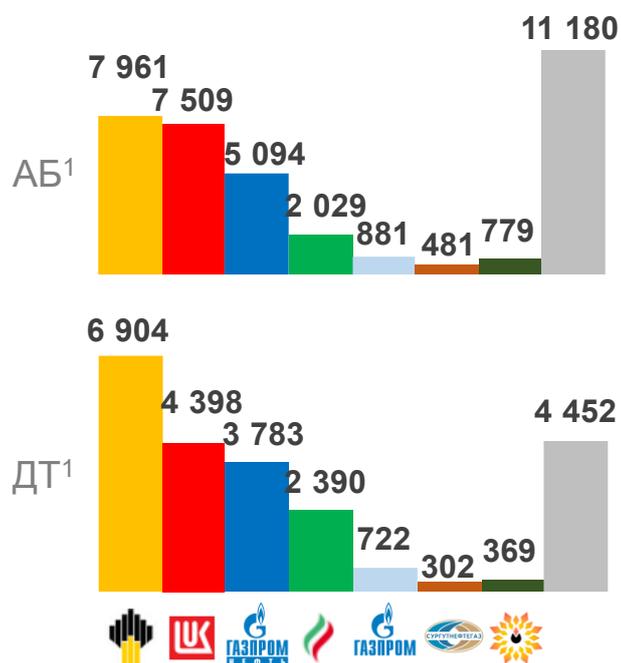
Объём реализации по РФ сократился по АБ на 1,6% и по ДТ на 5,1% относительно 2024 года. Наибольшее сокращение реализации коснулись регионов Южного федерального округа (-3,8% по АБ и -9,5% по ДТ).

Объём реализации¹, млн. тонн

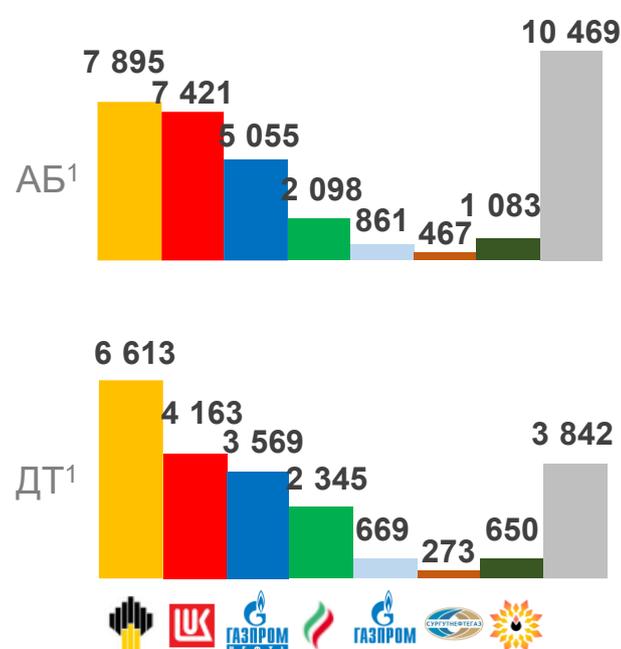
	2024 г.		2025 г.	
	АБ	ДТ	АБ	ДТ
ЦФО	10,82	7,51	10,69	7,28
СЗФО	3,50	2,17	3,41	2,05
ЮФО	4,18	2,62	4,02	2,37
СКФО	1,12	0,68	1,12	0,66
ПФО	6,95	4,47	6,83	4,18
УФО	3,19	2,00	3,15	1,90
СФО	4,08	2,71	4,01	2,50
ДФО	2,08	1,16	2,12	1,18
РФ	35,9	23,3	35,3	22,1

1) Объёмы реализации АБ и ДТ по оценке ОМТ-Консалт

Ключевые факторы, оказавшие влияние на реализацию топлива



2024



2025

Отрицательные факторы

- Теплая зима, снижение расхода топлива на обогрев автомашин;
- Дефицит топлива из-за внеплановых остановок и ремонтов на НПЗ;
- Ухудшение демографической ситуации;
- Увеличение доли китайского парка, работающего на автобензине (для ДТ);
- Развитие общественного транспорта, дефицит и рост цен на топливо привели к снижению трафика на трассах легкого транспорта;
- Высокая инфляция оказывала негативное влияние на реальные доходы населения;
- Стагнация экономики, сокращение экспорта, уменьшение трафика грузовых машин на трассах;
- «Закрытие» западных границ и сокращение логистики в Европу;
- Оптимизация маршрутов перевозки, логистики за счет строительства распределительных складов в регионах РФ;
- Сокращение количества поездок в такси и каршеринге в большинстве регионов, кроме ряда крупных городов, из-за роста тарифов;
- Оптимизация корпоративных парков ТС.

Положительные факторы

- + Прирост парка транспортных средств всех категорий;
- + Запрет на экспорт бензина и ограничение экспорта дизеля снижали дефицит на внутреннем рынке;
- + Рост грузооборота за счет внутреннего рынка на фоне сокращения пробега (расстояния доставки);
- + Увеличение китайского парка менее экономного по сравнению с европейским по нормам расхода топлива;
- + Увеличение внутреннего туризма по некоторым направлениям.

Рынок АЗС России 2025: «тихий передел» в условиях ценового шторма

2025 год стал переломным для российского рынка АЗС: на фоне общего сокращения сетей развернулась ожесточённая битва за долю, в которой ВИНК начали уверенно отвоёвывать позиции у независимых операторов. Ключевым драйвером этой борьбы стал беспрецедентный ценовой кризис лета-осени 2025 года, который обнажил уязвимость независимого сегмента и заставил рынок консолидироваться.

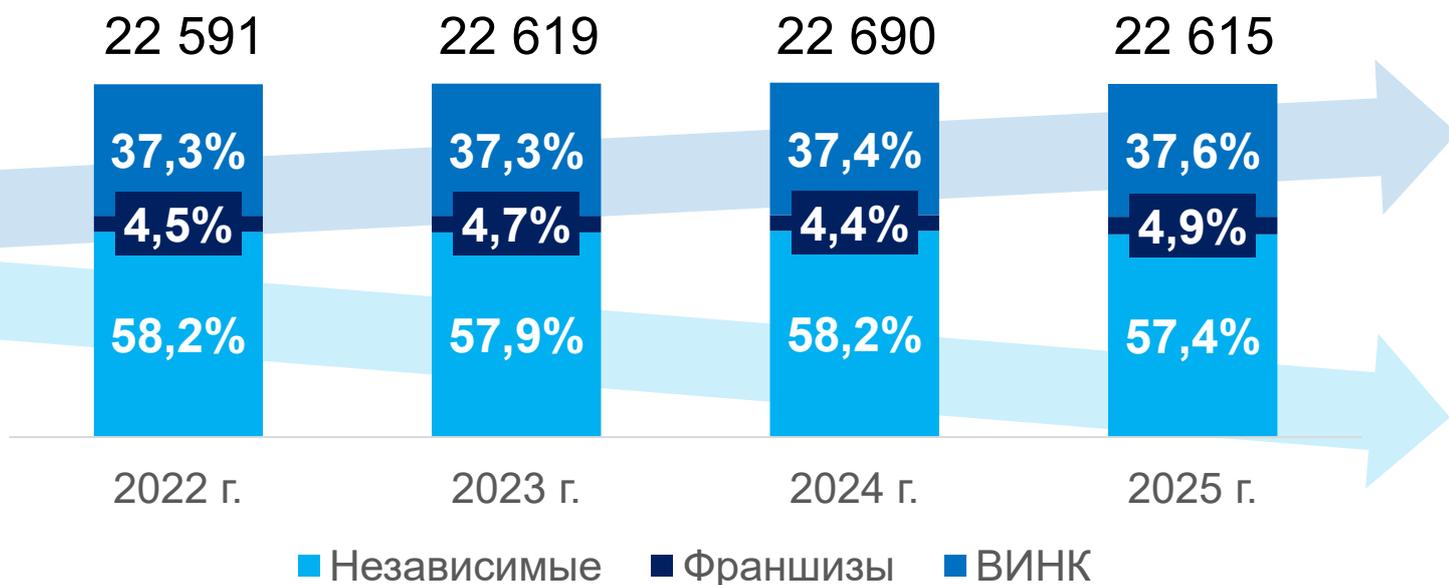


Общее число АЗС, реализующих бензин и дизельное топливо, по данным ОМТ-Консалт на конец 2025 года, незначительно сократилось — до 22 615 станций. Однако за этой внешней стабильностью скрываются существенные структурные сдвиги.

«Тихий передел»: как меняется архитектура рынка

Рынок АЗС консолидируется: доля независимых операторов сократилась на 0,8 п.п., а ВИНК и их франшизы нарастили присутствие. Наибольшее увеличение числа АЗС среди ВИНК наблюдалось у таких компаний, как НКК и Татнефть. Среди франшиз наиболее активно развивается ОПТИ, Газпромнефть, Тевоil и Татнефть.

Динамика количества АЗС по РФ¹, ед.



1) Общее число АЗС включает только те, что реализуют бензин и/или дизель. Не учитываются ведомственные автозаправочные станции. По оценке ОМТ-Консалт.

Фокус на автоматизацию: как независимые АЗС выживают в эпоху сокращения сетей

Парадоксальный тренд на российском топливном рынке: на фоне общего сокращения числа независимых АЗС с 2022 по 2025 год их доля в сегменте автоматических станций уверенно растёт. Это свидетельствует о стратегическом сдвиге — небольшие операторы не столько расширяют присутствие, сколько качественно трансформируют оставшиеся точки, делая ставку на автоматизацию для снижения издержек и повышения конкурентоспособности. Рост автоматических АЗС с 884 до 1 025 единиц — это история не экспансии, а адаптации к жёстким рыночным условиям.

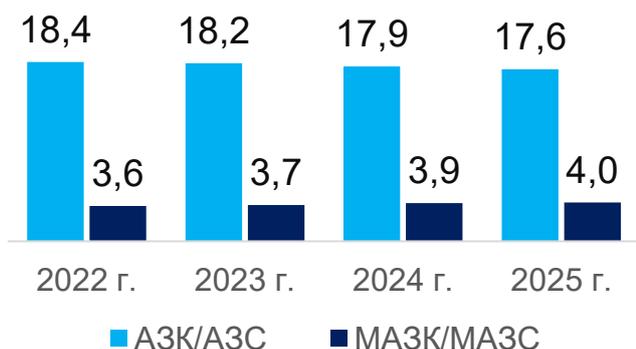
Будущее автозаправочных станций: автоматизация и мультитопливность.

Два главных общероссийских тренда: переход на автоматизацию, и формирование многотопливных хабов. Выживание независимых игроков будет преимущественно зависеть от их способности превратить свою АЗС в автоматическую заправку. В то же время необходимо предусматривать возможность реализации газов на АЗС в связи их ежегодным ростом популярности данного вида топлива. Число автозаправочных станций типа АЗС сократилось за последние 4 года почти на 0,8 тыс. ед. (-4,2%), в то время как число многотопливных станций увеличилось на 0,4 тыс. ед. (+10,8%).

Стратегия выживания: почему автоматизация стала ответом на вызовы.

Главный драйвер — оптимизация операционных расходов. В условиях роста акцизов (с 1 января 2026 года — +5%) и увеличения НДС до 22%, а также ограничений по наценке, сокращение оплаты труда за счёт автоматизации становится одним из немногих доступных способов сохранить маржинальность. Автоматическая станция не требует круглосуточного присутствия кассиров и заправщиков, что позволяет сокращать цену на топливо и повышать конкурентоспособность против ВИНК, которые традиционно сильны в сервисе и лояльности.

Динамика парка АЗК/АЗС и МАЗК/МАЗС¹, тыс. ед.



Динамика парка автоматических АЗС¹, ед.



1) Включает только действующие АЗС. По оценке OMT-Консалт.

От кофе до шиномонтажа: скрытая формула прибыли современной АЗС

Доли выручки на АЗС

Топливный бизнес

Магазин и кафе

Сервисные услуги

Партнёрские услуги



~70-85%

~10-20%

~3-10%

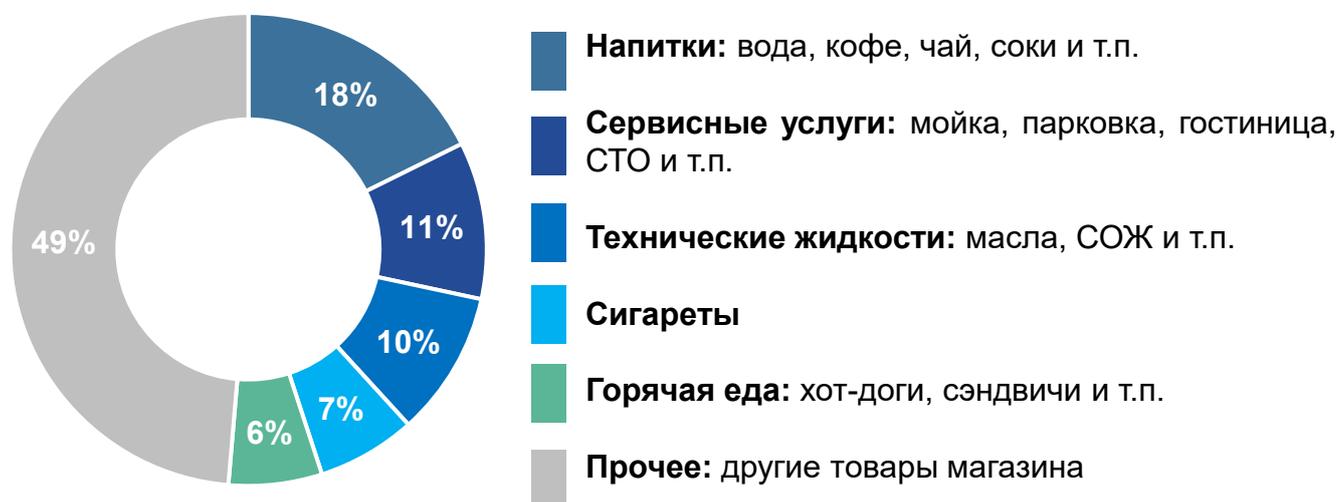
~2-5%

К середине 2025 года рентабельность продаж бензина на российских АЗС рухнула в 2–3 раза относительно начала года. Причина — жесткое государственное регулирование цен при растущих акцизах и операционных издержках. В этих условиях топливо окончательно превратилось из источника прибыли в инструмент трафика. Наиболее эффективным путем роста для сетей стало горизонтальное расширение — превращение заправки в полноценный сервисный хаб.

Динамика 2025 года относительно предыдущего отчетного периода характеризуется не столько взрывным ростом (он случился раньше), сколько структурным углублением:

- **Доля в выручке.** У лидеров рынка (Газпромнефть, Лукойл, Роснефть, Татнефть) доля нетопливных продаж достигла 20–25%. Это исторический максимум. Еще 3–4 года назад этот показатель колебался в пределах 10–15%.
- **Кофейный бум.** Продажи кофе на АЗС составили порядка 55 млрд рублей, на него приходится 61% всех транзакций в категории еды и напитков. Кофемашины установлены уже более чем на 90% заправок.

Доли реализации СТиУ на АЗС по основным категориям¹



1) По оценке OMT-Консалт.

Анатомия выручки: что на самом деле показывает реализация топлива на АЗС

2025 год демонстрирует разрыв между физической реализацией и финансовым результатом. Бензин продается, но прибыль сильно упала. Дизель кормит бизнес. Премиум создает перспективу. Газ ждет своего часа. Пока маржинальность бензина уходила в минус, СТИУ обеспечивали заметную долю валовой прибыли у лидеров рынка. Те, кто не успел или не смог выстроить эту "подушку", проиграли: 108 независимых АЗС ушли с рынка.



1) Выручка реализации топлива по РФ. По оценке OMT-Консалт.

Новый стандарт заправки: как АИ-95 вытесняет АИ-92 с рынка

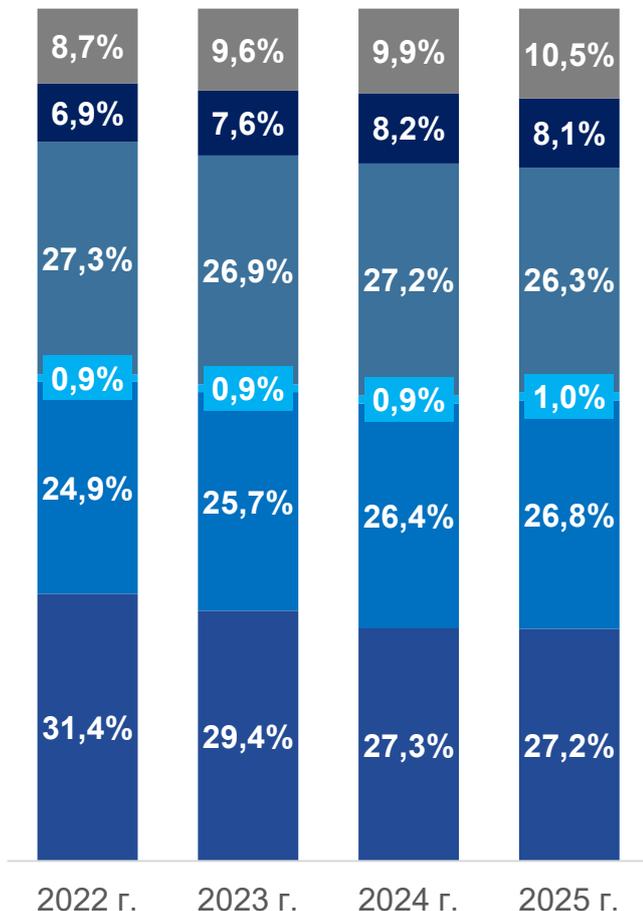
АИ-95 перестал быть премиальной нишей и превратился в массовый стандарт потребления.

Доля АИ-95 в структуре производства и реализации бензина неуклонно растет на протяжении трех лет, демонстрируя устойчивую динамику вытеснения более дешевой марки. По оценкам Минэнерго РФ, по итогам 2025 года доля АИ-95 в общем объеме производства бензина в России достигнет почти 50% — против 40% тремя годами ранее.

Если тренд сохранится, к 2026–2027 годам ожидается достижение паритета 50/50, после чего возможно устойчивое доминирование АИ-95.



Доли реализации топлива на АЗС по РФ¹



- Газы** Доля реализации газов (СУГ, КПГ, СПГ) ежегодно увеличивается.
- ДТ Бренд** Несмотря на сокращение доли, наблюдается переток от ДТ к ДТ Бренд.
- ДТ** Доля ДТ заметно сократилась в связи с дефицитом предложения.
- АИ-98 /100** Данный вид бензина продолжает сохраняться в районе 1%.
- АИ-95** Доля АИ-95 ежегодно растет в связи с перетоком от АИ-92.
- АИ-92** Переток АИ-92 замедлился осенью, так как дефицит топлива его коснулся в меньшей степени.

1) По оценке OMT-Консалт.



Среднесуточная реализация топлива на АЗС¹, тонн/сутки

7,8



От 1 до 50 тонн в сутки: как точка на карте предопределяет среднесуточную реализацию топлива на АЗС

Расположение АЗС является одним из ключевых факторов, определяющим её эффективность. Различия в среднесуточной реализации между различными типами локаций могут достигать десятков раз, формируя принципиально разные бизнес-модели и потенциал доходности.

Городские АЗС: Стабильный спрос в условиях жесткой конкуренции

Городские АЗС работают в условиях высокой плотности автомобилей и постоянного спроса со стороны жителей. Их ключевые драйверы — удобство расположения в жилых массивах, на вылетных магистралях и в деловых центрах, а также возможность развития сопутствующих продаж.

10,2



Трассовые АЗС: Максимальный чек и сезонные рекорды

Трассовые АЗС — это локомотивы реализации, демонстрирующие наивысшие показатели в отрасли. Их эффективность строится на больших средних чеках, высоком транзитном трафике и возможности превращения в многофункциональный сервисный комплекс с кафе, магазинами и зонами отдыха. Главный вызов — сильная зависимость от сезонности.

4,6



Областные АЗС: Локальная монополия с ограниченным потенциалом

Областные АЗС ориентированы на обслуживание ограниченного локального трафика и часто выступают в роли фактической монополии в своем районе. Их эффективность напрямую зависит от экономической активности территории и платежеспособности местного населения.

1) По оценке OMT-Консалт.

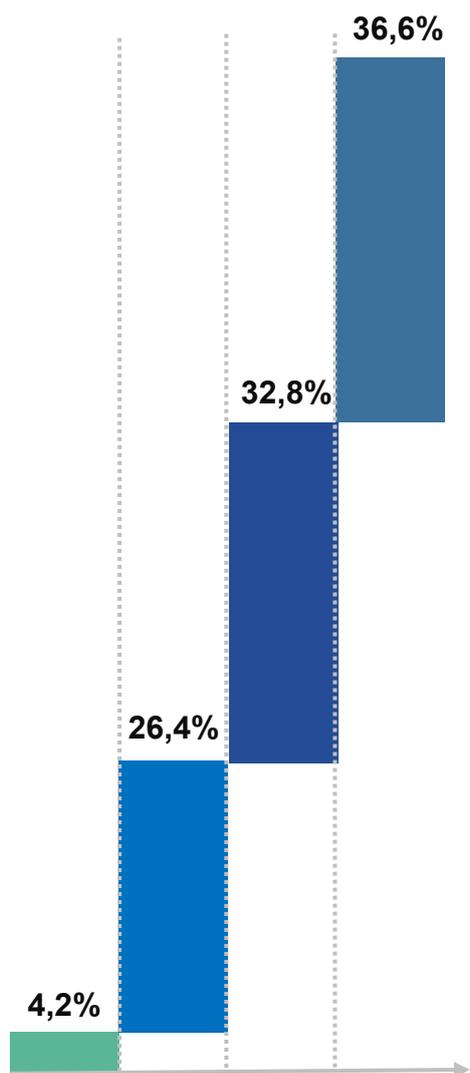
Что внутри сегмента Premium: доли самых востребованных видов брендового топлива

Доля брендового топлива в общем объеме реализации по РФ порядка 25%

В условиях высокой конкуренции и растущих требований автовладельцев к качеству и экологичности, брендовые (премиальные) виды топлива становятся для сетей АЗС не просто продуктом, а стратегическим инструментом формирования лояльности, повышения маржинальности и дифференциации на рынке.



Доли видов брендового топлива в общем объеме его продаж¹



Брендовый дизель (ДТ) (Доля: ~36,6%). Второй по значимости вид. Пользуется спросом у владельцев современных дизельных внедорожников, микроавтобусов.

Брендовый бензин АИ-95 (Доля: ~32,8%). Среди физ. лиц является «локомотивом» всего премиального сегмента. Объединяет доступную цену (близкую к обычному АИ-95) с заявленными улучшенными характеристиками, что привлекает массового потребителя с автомобилями среднего класса. Это основной продукт для стратегии «апсэлл» (перехода с обычного 95-го).

Брендовый бензин АИ-92 (Доля: ~26,4%). Это топливо не только обеспечивает надежную работу двигателя, но и помогает содержать топливную систему в чистоте, заботясь о сохранении его ресурса. Наибольшая реализация АИ-92 по РФ осуществляется на АЗС компании «Лукойл», его доля составляет почти 85%.

Брендовый бензин АИ-98/100 (Доля: ~4,2%). Нишевый, но высокомаржинальный продукт. Ориентирован на владельцев спортивных, турбированных и премиальных автомобилей, для которых рекомендация использовать высокооктановое топливо указана в руководстве по эксплуатации.

1) По оценке OMT-Консалт.

B2C vs B2B: скрытая битва за прибыль на рынке топлива

2025 год окончательно разделит функции B2C и B2B в топливном ритейле. Розница (B2C) отвечает за трафик и высокую маржинальность нетопливных сервисов, удерживая частного клиента за счёт сервиса. Корпоративный сегмент (B2B) обеспечивает стабильный объём и предсказуемую маржу, становясь финансовой опорой операторов. Выживут только те, кто сможет эффективно балансировать между этими двумя направлениями.

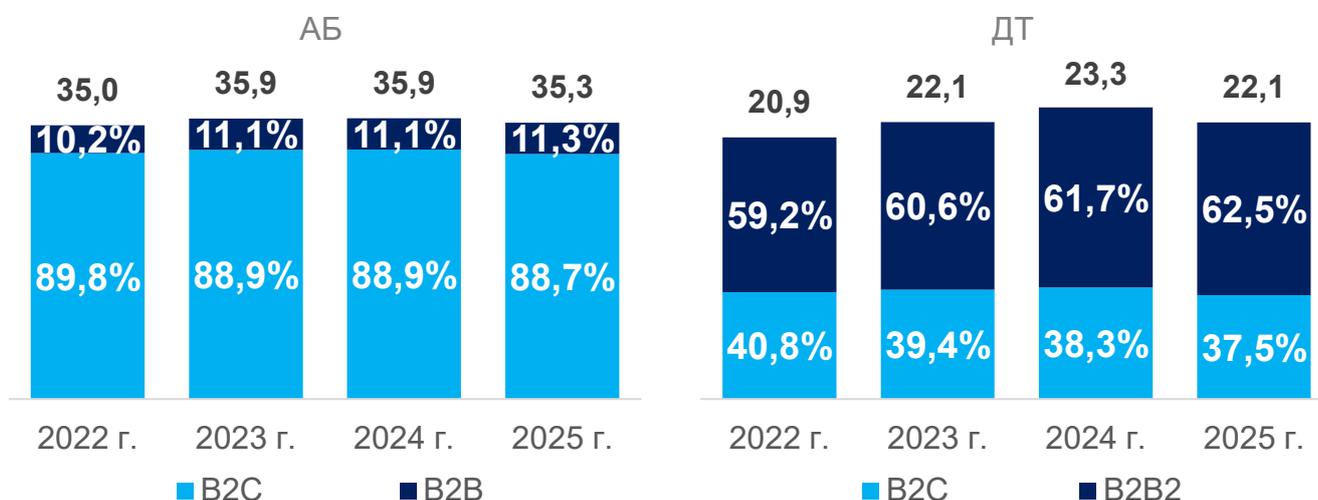
B2C: локомотив выручки и высокомаржинальные розничные продажи

Частный автомобилист перестал быть просто "покупателем литра" и превратился в "потребителя сервиса". Доля юридических лиц в потреблении бензина остается менее значительной (порядка 11,3%) и не является определяющей для рынка, но продолжает увеличиваться. Основным драйвером спроса на бензин по-прежнему выступают частные автовладельцы. Ситуация противоположна рынку дизтоплива топлива, где доминирует сектор B2B.

B2B: стабильный фундамент и гарантированный объём для операторов

В то время как розница боролась за маржинальность, B2B-сегмент продемонстрировал устойчивость и стал гарантированным фундаментом топливного бизнеса. Анализ текущей ситуации показывает, что оптимизация расходов стимулирует юридические лица к оформлению топливных карт. Как следствие, доля бизнес-сегмента в потреблении дизельного топлива последовательно растёт. Однако в абсолютных значениях динамика потребления топлива остаётся отрицательной.

Структура потребления в разрезе B2C и B2B¹, млн. тонн



1) По оценке OMT-Консалт.

Передел цифрового рынка АЗС: бонусы банков и сети ВИНК против удобства лидера

Рынок мобильной оплаты топлива переживает фундаментальный передел. Историческое лидерство универсальных агрегаторов, олицетворяемое «Яндекс Заправками» с их 54% долей, дало трещину. Удобство и привычка более не являются незыблемыми конкурентными преимуществами. На первый план выходит логика экосистем и мотивированных платежей, где услуга по оплате топлива становится не конечной целью, а инструментом для решения более масштабных бизнес-задач: удержания клиента, увеличения его жизненного цикла и кросс-продаж.



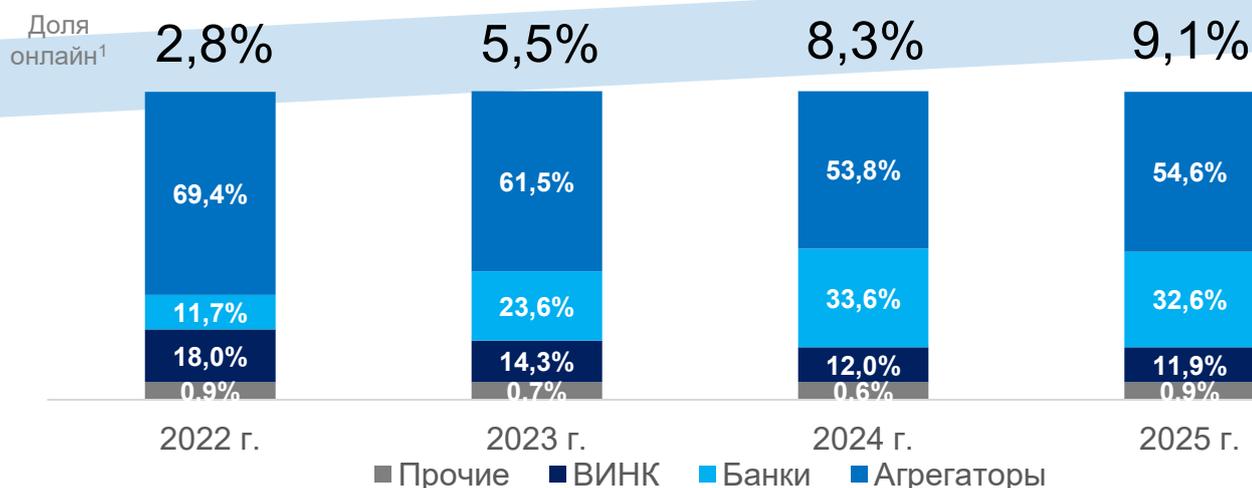
Мобильное приложение «Яндекс Заправки»: лидер под давлением новых трендов.

Мобильное приложение «Яндекс Заправки» лидирует по онлайн-оплатам и занимает 54% рынка. Приложение охватывает большое количество АЗС, как ВИНК-сетей, так и независимых операторов. Лидерство приложению обеспечивает глубокая интеграция с навигатором и сформированные привычки пользователей. Приложение теряет свои позиции на рынке из-за развития банковских приложений (в 2024 г. – 7,5 п.п.).

Т-Банк: агрессор рынка, перекраивающий правила игры.

28% рынка онлайн-оплат приходится на Т-банк, который первым из банков вышел на топливный вариант, предложив сервис в своем мобильном приложении. Т-банк один из самых технологичных банковских сервисов, который активно боролся за лояльность клиентов через свои бонусные программы. Однако, начиная с ноября 2025 года, на АЗС компании «Лукойл» больше нельзя использовать Т-банк для онлайн-оплаты, что сильно ударит по позициям банка.

Структура рынка онлайн-оплат в разрезе мобильных приложений (сегмент B2C), %



1) Доля онлайн оплат в сегменте физ. лиц от общих объемов реализации на АЗС. По оценке OMT-Консалт.

Что ждет АЗС в 2026? 4 ключевых тренда, которые перевернут рынок

Продолжение консолидации рынка



Этот процесс является прямым следствием структурного кризиса рентабельности, который сильнее всего ударил по независимым операторам в 2025 году. Ожидается продолжение двух ключевых процессов:

- Поглощение независимых крупными ВИНК.
- Ликвидация самых слабых игроков среди независимых АЗС, особенно там, где логистика наиболее затратна.

Доля ВИНК в розничных продажах будет расти, а независимый сегмент продолжит сокращаться, еще более повышая концентрацию рынка.

Регулирование контейнерных АЗС



Данная проблема перешла из плоскости обсуждений в стадию практической законодательной работы.

Ожидаемые меры в 2026 году:

- Фактический запрет на использование мобильных АЗС на дорогах общего пользования (кроме ликвидации ЧС или работы в труднодоступных районах).
- Приравнивание контейнерных АЗС к стационарным по требованиям к размещению, получению разрешений и безопасности.
- Ужесточение административной и уголовной ответственности за незаконную торговлю топливом.

Развитие инфраструктуры для электромобилей



С 1 марта 2026 года все вновь строящиеся АЗС должны быть оснащены зарядными станциями для электромобилей мощностью не менее 44 кВт. По данным на начало 2025 года, в России работало около 8 400 электрозарядных станций. При растущем парке электромобилей (включая запуск российского «Атома» в 2026 году) и господдержке продолжится активное строительство зарядных сетей, в том числе на базе существующих АЗС. АЗС начнут трансформироваться в мультитопливные хабы, предлагая традиционное топливо, газ и электричество.

Пересмотр подходов к ценообразованию



Расчетный рост индекса ценового давления на 2026 год — 5.7%, что на 1.7 п.п. выше прогноза по индексу потребительских цен (4%). Это создаст «подушку» для роста розничных цен и, как ожидается, вернет маржу в положительную зону, особенно для независимых операторов. Это приведет к дополнительному росту цен на топливо. По оценкам экспертов, с учетом ИЦД и других факторов, реальный рост цен в 2026 году может составить 10-12%. Изменение правил может стабилизировать рынок, снизив риски дефицитов.

Переходи от реактивного управления к проактивному анализу!

СТАНЬТЕ ЛИДЕРОМ РЫНКА С BENZUP

Точный мониторинг цен на топливо в реальном времени, продвинутый анализ.

Получите демо-доступ

Бренд и адрес АЗС	АИ-100 АИ-98Б	АИ-98	АИ-95	АИ-95Б	АИ-92	АИ-92Б	АИ-80	ДТ	ДТ-6	КЛГ	СУГ
GF, 17 г. Москва, пр-д Подольский...		49.27			44.87				48.87		
Газпромнефть, 99 г. Москва, пр-д Подольский...				50.20 -0.25 ▼	44.50 0.05 ▲				47.95 -0.05 ▼		
Газпромнефть, 154 г. Москва, б-р Виа Район...		49.40 0.60 ▲		51.00 0.60 ▲	44.65				48.60 0.80 ▲		
ЕКА, 116 г. Москва, ш. Волоколамск...		54.58	50.08	51.58	45.38				49.38		

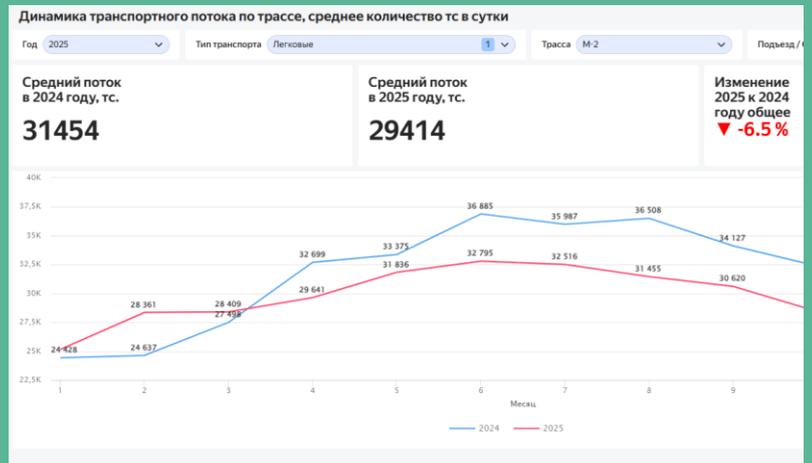


Цифровая платформа для управления сетью АЗС «Benzup».

- Мониторинг 24/7:** Автоматический сбор данных о ценах по всем конкурентам в вашем регионе.
- Прогнозирование спроса:** Оценка трафика и эффективности работы АЗС на основе Big Data.
- Анализ конкурентной среды:** Оценка ассортимента и объемов реализации на соседних АЗС.
- Прозрачность для собственника:** Консолидированные отчеты для сети АЗС в одном окне.
- Оптимизация затрат:** Анализ закупочных цен и поиск точек для сокращения издержек.

Используйте современные инструменты аналитики, чтобы найти новые пути развития в этом году.

<https://benzup.ru/>



Мелкооптовые цены НА ДАТУ | Мелкооптовые цены ДИНАМИКА

Текущая дата: 06.03.2026 | Предыдущая дата: 06.02.2026 | Регион: Московская область

Дата	Регион	Пункт отгрузки	компания	АИ-92		
				Цена	Изменение	Цена
		НБ Климовская	АО "РН-МОСКВА"	68 500	▲ (+4500)	70 000
		НБ Кулава	ООО "ПЛИКАРД"			
		НБ Милитенская	АО "РН-МОСКВА"	68 500	▲ (+4200)	71 000
		НБ Наро-Фоминская	АО "РН-МОСКВА"	68 800	▲ (+4300)	70 200
		НБ Ока-Центр	ООО "АТИ"	68 000	▲ (+4000)	
		НБ Подольск	АО "РН-МОСКВА"	68 000	▲ (+3700)	70 200
		НБ Серпуховская	АО "СЕРПУХОВСКАЯ НЕФТЕБАЗА"	66 000	▲ (+3000)	69 500
		НБ Софрино	ООО "ПЛИКАРД"			
		НБ Союз	АО "КОМПАНИЯ УФАОЙЛ"			
			ООО "ВСКТРЕЙД"	68 000	▲ (+5500)	70 000

Диапазон средних цен на выбранную текущую дату

Регион	АИ-92			АИ-95			АИ-98/АИ-100		
	min_price	med_price	max_price	min_price	med_price	max_price	min_price	med_price	max_price
Московская область	66 000	67 500	69 800	68 431	70 394	72 750	104 700	104 700	104 700

КОНТАКТЫ

Саитов Радик

Коммерческий директор

Tel: +7 (926) 522 87 68

r.saitov@omt-consult.ru

Россия, 119517, г. Москва, ш. Аминьевское, д. 6, помещ. 2

Tel: +7 (495) 971 23 30; 369 68 01

Fax: +7 (495) 334 45 11

info@omt-consult.ru

www.omt-consult.ru
