



КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА



СОДЕРЖАНИЕ

Актуальность рынка автомобильного топлива и экономические преимущества СУГ	2
Франшиза «Кавказ-Автогаз» - практический путь запуска бизнеса	4
«Кавказ-Автогаз» в цифрах	5
Наши партнёры	7
Форматы франшизы	8
Концепция франшизы	10
Продукт и бизнес-модель	11
Финансовое обоснование франшизы	12
Роли и ответственность сторон	13
Роль и ответственность Франчайзера	13
Роль и ответственность Франчайзи	14
Принципы взаимодействия сторон	15
Документы и инструменты запуска	15
Корпоративная этика компании	16

Актуальность рынка автомобильного топлива и экономические преимущества СУГ

СУГ - сжиженный углеводородный газ - может быть существенно дешевле бензина. Экономическая выгода стимулирует перевод автомобилей на газ и формирует спрос на автогазозаправочные станции.

Основным фактором является разница в стоимости топлива. При существенной разнице между ценой бензина и СУГ использование газа становится экономически привлекательным для автомобилиста. Конкретная экономия зависит от региона и рассчитывается в рамках проекта.

Активный спрос формируют такси, службы доставки и коммерческий транспорт с большими суточными пробегами. Для этих клиентов расходы на топливо являются важной частью повседневных затрат. Значение имеют также расположение станции, удобство заправки и качество обслуживания.

Инфраструктура СУГ в России развита: топливо, оборудование и необходимые компетенции доступны на рынке. Это создаёт основу для работы автогазозаправочных станций и организации поставок топлива.

Экономика каждой станции оценивается отдельно. Финансовые показатели зависят от локации, формата, транспортного потока, стоимости топлива, объёмов реализации и проектных решений. Сравнение видов топлива само по себе не определяет доходность конкретного объекта.

При подготовке проекта «Кавказ-Автогаз» помогает оценить участок, транспортный поток и потенциал размещения станции, подобрать формат и сформировать предварительную модель проекта.

АГЗС как инфраструктурный объект

Автогазозаправочная станция - реальный инфраструктурный объект с долгим жизненным циклом. При правильном выборе локации и выстроенной операционной модели станция становится управляемым бизнесом, работающим на постоянном транспортном спросе.

Развитие проекта опирается на оценку локального и транзитного трафика, особенностей участка, состава клиентов и доступной инфраструктуры. Эти параметры учитываются при выборе формата станции и подготовке инвестиционного расчёта.

Для локаций с устойчивым местным спросом предусмотрен некапитальный формат «Стандарт». Он подходит для городских микрорайонов и локальных зон. Формат «Премиум» ориентирован на сильные городские локации, магистрали и точки с высоким локальным и транзитным трафиком.

СУГ является базовым продуктом франшизы. Формат «Премиум» также предусматривает возможность реализации бензина и дизельного топлива. Магазин, кафе, кофейная зона и дополнительные сервисы расширяют состав услуг станции в зависимости от локации и проекта.

Долгосрочная работа объекта требует согласованной модели поставок, соблюдения требований к оборудованию и эксплуатации, подготовки персонала и контроля стандартов. Эти направления входят в операционную систему, которую «Кавказ-Автогаз» передаёт партнёрам.

Таким образом, решение об открытии станции принимается на основе индивидуальной оценки локации и экономики проекта. Ориентиры по инвестициям и окупаемости помогают выбрать формат; окончательные параметры определяются для конкретного объекта.

Франшиза «Кавказ-Автогаз» - практический путь запуска бизнеса

С 2006 года «Кавказ-Автогаз» работает на рынке сжиженного углеводородного газа. Первым направлением развития компании стал оптовый сегмент газомоторного топлива. Работа в оптовом направлении требует выстроенной логистики, организации поставок, контроля качества продукта и точного управления документооборотом.

Следующим этапом развития стало формирование собственной розничной сети. География станций компании - Юг России. Сеть включает автомобильные газозаправочные станции (АГЗС), а также мультитопливные АЗС, где реализуются СУГ, бензин и дизельное топливо.

Работа с собственными объектами позволила проверить бизнес-модель на практике и отработать ключевые процессы: от проектирования и оснащения станции до запуска и дальнейшего управления.

Компания работает одновременно в оптовом сегменте, логистике и розничной эксплуатации станций. «Кавказ-Автогаз» является участником биржевой торговли. Поставки топлива для сети обеспечиваются через поставщиков и крупнейших участников отрасли, включая Лукойл, Роснефть, Газпром, Новатэк и Сибур.

Собственная инфраструктура включает логистический парк из 16 газовозов и газонаполнительную станцию мощностью 1 800 м³. Этот практический опыт лежит в основе франчайзинговой модели.

Важной частью операционной модели является развитие нетопливных продаж. В зависимости от формата и локации на станции предусматриваются:

- магазин с сопутствующими товарами;
- кафе и кофейная зона;
- дополнительные сервисы для клиентов.

Нетопливные направления дополняют основной продукт станции и могут формировать дополнительный источник дохода. Их состав и экономические параметры определяются в рамках проекта.

Отдельное внимание уделяется маркетингу и работе с клиентской аудиторией. Партнёр получает право работы под брендом «Кавказ-Автогаз», доступ к действующей системе лояльности и клиентской базе сети.

Маркетинговая поддержка включает единые стандарты оформления, маркетинговые инструменты и работу с клиентской аудиторией станции. Конкретные мероприятия определяются с учётом объекта и согласованной модели работы.

Франшиза стала этапом развития системы, проверенной на собственных объектах. Партнёру передаются стандарты сети, регламенты и операционная модель по основным направлениям работы станции.

Для партнёров франшиза «Кавказ-Автогаз» - это доступ к экспертизе компании, управленческим решениям и практическим инструментам. Сопровождение охватывает путь от выбора локации до запуска и дальнейшей операционной работы.

«Кавказ-Автогаз» в цифрах

- 20 лет в отрасли СУГ, топливный бизнес с 2006 года;
- 14 действующих АГЗС/АЗС;
- 16 газовозов в собственном логистическом парке;
- газонаполнительная станция мощностью 1 800 м³.

- оборот компании более 2 млрд рублей по итогам 2025 года;
 - более 21 млн литров топлива реализовано на станциях сети в 2025 году.
-

Наши партнёры

Топливо - ключевой продукт автозаправочной станции. От его качества, организации поставок и корректности документов зависит работа объекта и репутация сети.

В сети «Кавказ-Автогаз» к реализации допускается проверенное топливо от надёжных поставщиков. Каждая партия сопровождается необходимыми документами, подтверждающими качество продукта.

Поставки обеспечиваются через крупнейших участников рынка:



Лукойл, Роснефть, Газпром, Новатэк и Сибур указаны как поставщики и крупнейшие участники отрасли, через которых обеспечиваются поставки топлива для сети.

Франчайзер помогает выстроить согласованную модель поставок качественного топлива с необходимым документооборотом. Для партнёра это означает:

- согласование схемы поставок с учётом потребностей объекта;
- документальное подтверждение качества каждой партии;
- организацию необходимого документооборота;
- планирование поставок и товарных остатков.

Качество топлива является стандартом всей сети. Требования к поставкам, эксплуатации и контролю входят в операционную модель франшизы. Порядок взаимодействия и обязательства сторон определяются договором.

Форматы франшизы

Франшиза «Кавказ-Автогаз» предусматривает два основных формата - «Стандарт» и «Премиум». Для действующих станций работает отдельная модель ребрендинга.

Локации, бюджеты и потенциал объектов отличаются, поэтому формат выбирается с учётом участка, транспортного потока и экономической целесообразности. Единые требования к бренду, безопасности и сервису применяются с учётом проекта.

Формат «Стандарт» - некапитальный формат для городских микрорайонов, локальных зон и локаций с устойчивым местным спросом. Он включает 1-2 поста реализации СУГ, газовые ёмкости от 10 м³, брендированный операторный модуль и минимально необходимую инфраструктуру.

В формате «Стандарт» предусмотрена возможность подключения кофейного и снекового оборудования. Параметры оснащения определяются для конкретного участка и проекта.

Формат «Премиум» - полноценный инфраструктурный объект для сильных городских локаций, магистралей и точек с высоким локальным и транзитным трафиком. Формат предусматривает АГЗС от 2 постов, ёмкости от 20 м³, магазин, кафе, профессиональную кофейную зону и полноценный санузел.

СУГ является базовым продуктом формата «Премиум». Возможна реализация бензина и дизельного топлива. Дополнительные сервисы определяются в зависимости от локации.

Каждая станция является индивидуальным инвестиционным проектом. Указанные далее инвестиции и сроки окупаемости являются ориентирами и уточняются по результатам расчёта.

Модель «Ребрендинг» предназначена для действующих АГЗС и АЗС. Технический и коммерческий аудит позволяет определить возможность включения объекта в сеть. Условия и инвестиции рассчитываются индивидуально.

Формат / инфраструктура	Ключевые показатели
Стандарт • Некапитальный формат • 1-2 поста реализации СУГ • Газовые ёмкости от 10 м³ • Брендированный операторный модуль • Минимально необходимая инфраструктура • Возможность подключения кофейного и снекового оборудования	Инвестиции: от 7 млн руб. Ориентир окупаемости: от 1 года Паушальный взнос: от 500 тыс. руб.
Премиум • АГЗС от 2 постов • СУГ как базовый продукт • Возможность реализации бензина и дизельного топлива • Ёмкости от 20 м³ • Магазин и кафе • Профессиональная кофейная зона • Полноценный санузел • Дополнительные сервисы в зависимости от локации	Инвестиции: от 20 млн руб. Ориентир окупаемости: от 3 лет Паушальный взнос: от 700 тыс. руб.

Ориентировочные значения. Итоговые показатели зависят от локации, формата, транспортного потока, стоимости топлива, объёмов реализации и проектных решений.

Ребрендинг Для действующих АГЗС и АЗС. Возможность включения в сеть определяется после технического и коммерческого аудита.	Условия и инвестиции рассчитываются индивидуально.
---	--

Концепция франшизы

Франшиза «Кавказ-Автогаз» передаёт партнёрам управляемую модель бизнеса с отработанными операционными процессами. В основе модели - качество топлива, безопасность эксплуатации и единые стандарты сети.

Система проверена на собственных объектах компании. Она охватывает основные направления работы станции: локацию и формат, проектирование, оборудование, безопасность, поставки топлива, IT и управление, персонал, маркетинг и документы.

Франчайзи получает доступ к действующей системе:

- праву работы под брендом «Кавказ-Автогаз»;
- клиентской базе и действующей системе лояльности;
- стандартизированным требованиям к оборудованию, безопасности и эксплуатации;
- сопровождению запуска и дальнейшей операционной работы.

Условия сотрудничества фиксируются в договоре. Размер и порядок уплаты роялти, иных платежей и дополнительные условия согласуются для конкретного проекта.

Приоритет компании - долгосрочное сотрудничество с партнёрами и соблюдение стандартов работы станции.

Продукт и бизнес-модель

Продукт «Кавказ-Автогаз» - комплексная операционная модель инфраструктурного объекта. Она включает:

- требования сети и сопровождение ключевых проектных и технических решений;
- стандартизированные требования к оборудованию и инфраструктуре;
- регламенты эксплуатации и согласованную модель поставок топлива;
- должностные инструкции и материалы для организации работы команды;
- IT-системы сети, маркетинговые инструменты и стандарты оформления.

Франшиза предполагает передачу партнёру модели, проверенной на собственных объектах, с сопровождением от выбора локации до запуска и дальнейшей операционной работы. Ключевой акцент делается на безопасности, качестве топлива и управляемости процессов.

Станция является реальным инфраструктурным активом с долгим жизненным циклом. Формат и набор дополнительных услуг выбираются с учётом локации и инвестиционного бюджета.

Развитие сети строится на стандартизации и контроле. До открытия проверяется готовность объекта, процессов и соответствие стандартам. После запуска продолжается операционное сопровождение.

Поддержка помогает партнёру организовать запуск и работу станции. Фактические сроки и финансовые результаты зависят от условий конкретного проекта и операционной деятельности партнёра.

Финансовое обоснование франшизы

Каждая станция является индивидуальным инвестиционным проектом. На сайте франшизы приведены ориентиры по двум основным форматам; итоговые параметры уточняются с учётом локации, формата, транспортного потока, стоимости топлива, объёмов реализации и проектных решений.

Стандарт: инвестиции от 7 млн рублей, ориентир окупаемости от 1 года (12 месяцев), паушальный взнос от 500 тыс. рублей. Формат реализуется в некапитальном исполнении с минимально необходимой инфраструктурой и ориентирован на устойчивый местный спрос.

Премиум: инвестиции от 20 млн рублей, ориентир окупаемости от 3 лет (36 месяцев), паушальный взнос от 700 тыс. рублей. Это объект с развитой инфраструктурой, магазином, кафе, кофейной зоной и дополнительными сервисами в зависимости от локации.

В формате «Премиум» СУГ является базовым продуктом, также возможна реализация бензина и дизельного топлива. Состав услуг и проектные решения влияют на размер инвестиций и экономику объекта.

Ребрендинг: условия и инвестиции рассчитываются индивидуально после технического и коммерческого аудита действующей станции.

Указанные суммы и сроки являются ориентировочными. Для конкретной станции готовится индивидуальный расчёт. Состав инвестиционного бюджета, роялти, иные платежи и договорные условия уточняются при подготовке проекта.

Практический опыт компании в закупке топлива, логистике и розничной эксплуатации используется при формировании модели станции, организации процессов и сопровождении партнёра.

На этапе подготовки «Кавказ-Автогаз» оценивает исходные данные, обсуждает подходящий формат и формирует предварительную модель проекта. Расчёт учитывает актуальную стоимость топлива, предполагаемые объёмы реализации, инвестиции и расходы конкретной станции.

Автозаправочная станция является инфраструктурным объектом с долгим жизненным циклом. Её экономика зависит от транспортного спроса в выбранной локации и организации операционной работы. Изменения рыночных и проектных параметров учитываются при уточнении расчёта.

Роли и ответственность сторон

Франчайзинговая модель «Кавказ-Автогаз» построена на разделении ролей. Франчайзер отвечает за бренд, требования сети и сопровождение. Франчайзи организует ежедневную работу станции. Объём обязательств и порядок взаимодействия фиксируются в договоре.

Роль и ответственность Франчайзера

Задача Франчайзера - передать партнёру систему, проверенную на собственных объектах, и сопровождать её применение на практике.

Основные направления поддержки:

- помощь в оценке локации и определении формата станции;
- передача требований сети и сопровождение ключевых проектных и технических решений;
- передача требований, регламентов и практических материалов по безопасности и эксплуатации.

- стандартизированные требования к оборудованию и инфраструктуре;
- помощь в организации согласованной модели поставок топлива и документооборота;
- сопровождение подключения к операционным и IT-системам сети;
- инструкции, стандарты и материалы для организации работы персонала;
- маркетинговые инструменты и единые стандарты оформления;
- проверка готовности объекта перед открытием, дальнейшее сопровождение и контроль стандартов.

Правообладатель обеспечивает поддержку и контроль стандартов. Повседневная эксплуатация станции организуется партнёром в соответствии с согласованными условиями.

Роль и ответственность Франчайзи

Франчайзи организует ежедневную операционную деятельность станции. Обязанности партнёра и ответственность сторон определяются договором. В рамках модели партнёр обеспечивает:

- инвестиции в создание или дооснащение объекта по выбранному проекту;
- соблюдение согласованных требований к оборудованию, безопасности и эксплуатации;
- организацию и контроль работы персонала;
- обслуживание оборудования и выполнение эксплуатационных регламентов;
- соблюдение стандартов бренда, сервиса и внешнего вида станции;
- взаимодействие с контролирующими органами и исполнение договорных обязательств.

Изменения, затрагивающие стандарты сети, безопасность и работу под брендом, согласуются в порядке, установленном договором.

Принципы взаимодействия сторон

Партнёрство в сети «Кавказ-Автогаз» строится на постоянном взаимодействии. Франчайзер передаёт систему и контролирует стандарты. Франчайзи применяет модель при ежедневной работе станции.

Ключевые принципы взаимодействия:

- прозрачность процессов и отчётности;
- соблюдение стандартов сети;
- своевременное информирование о рисках и отклонениях;
- ориентация на долгосрочную работу.

Роли, зоны ответственности, условия сотрудничества и порядок взаимодействия сторон закрепляются в договоре.

Документы и инструменты запуска

Запуск станции включает взаимосвязанные задачи - от оценки участка до проверки готовности объекта. Для организации этой работы партнёру передаётся комплект практических материалов, основанный на опыте компании.

В комплект входят чек-листы, инструкции, регламенты, шаблоны документов, должностные инструкции, памятки, стандарты работы и алгоритмы ключевых процессов.

Этапы запуска: заявка и знакомство; анализ локации; выбор формата; договор и подготовка; проектирование и реализация; подключение систем; подготовка к открытию; открытие станции; операционная поддержка.

Материалы и сопровождение помогают последовательно пройти этапы запуска, организовать работу команды и применять стандарты сети «Кавказ-Автогаз».

Корпоративная этика компании

Миссия компании:

- создавать надёжную и удобную инфраструктуру АГЗС и АЗС «Кавказ-Автогаз», основываясь на стандартах безопасности, качества топлива и сервиса;
- строить долгосрочное и честное партнёрство;
- поддерживать единые стандарты клиентского сервиса на станциях сети.

Цель компании: развивать франчайзинговую сеть «Кавказ-Автогаз», передавая партнёрам проверенную операционную модель, практические материалы и систему сопровождения.

Коммерческие ориентиры приведены в соответствие с сайтом франшизы по состоянию на 9 октября 2026 года.

franchise.kavkaz-autogas.ru