Бизнес-план открытия торговой точки по продаже шаурмы

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: https://investanalitika.ru
Электронная почта: info@ investanalitika.ru

2023

БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план открытия торговой точки по продаже шаурмы содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план открытия торговой точки по продаже шаурмы может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план открытия торговой точки по продаже шаурмы предлагается для помещения площадью 25 кв.м. с ассортиментом в 9 наименований.

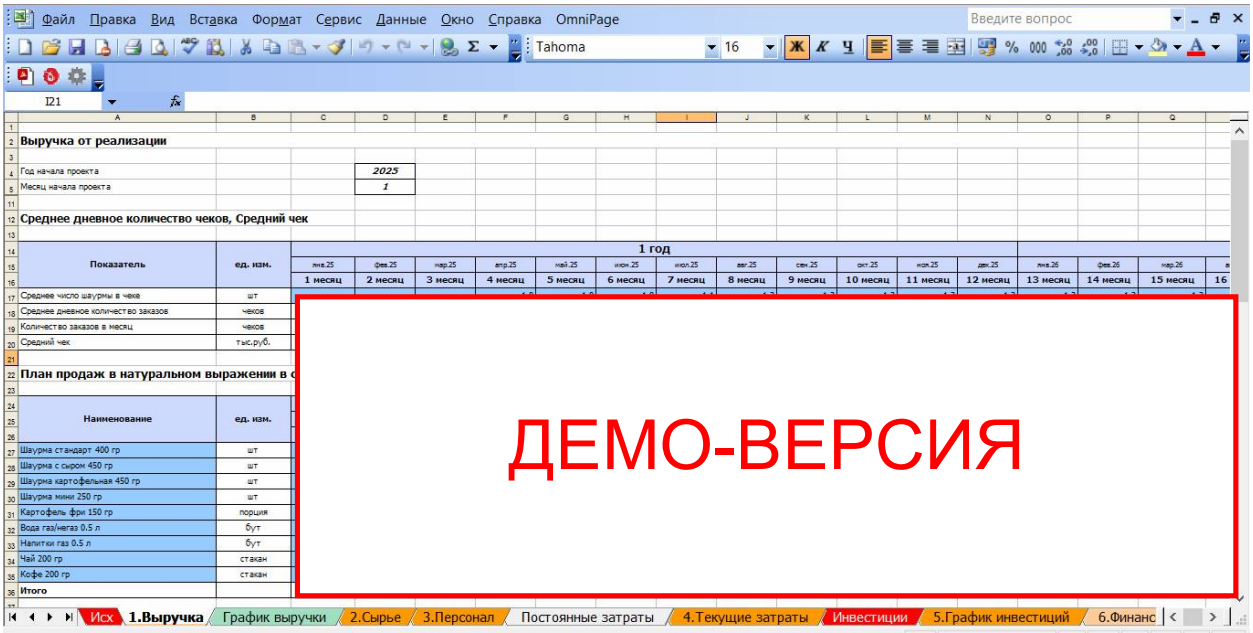
Базовый вариант бизнес-плана можно адаптировать под любую площадь и ассортимент. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

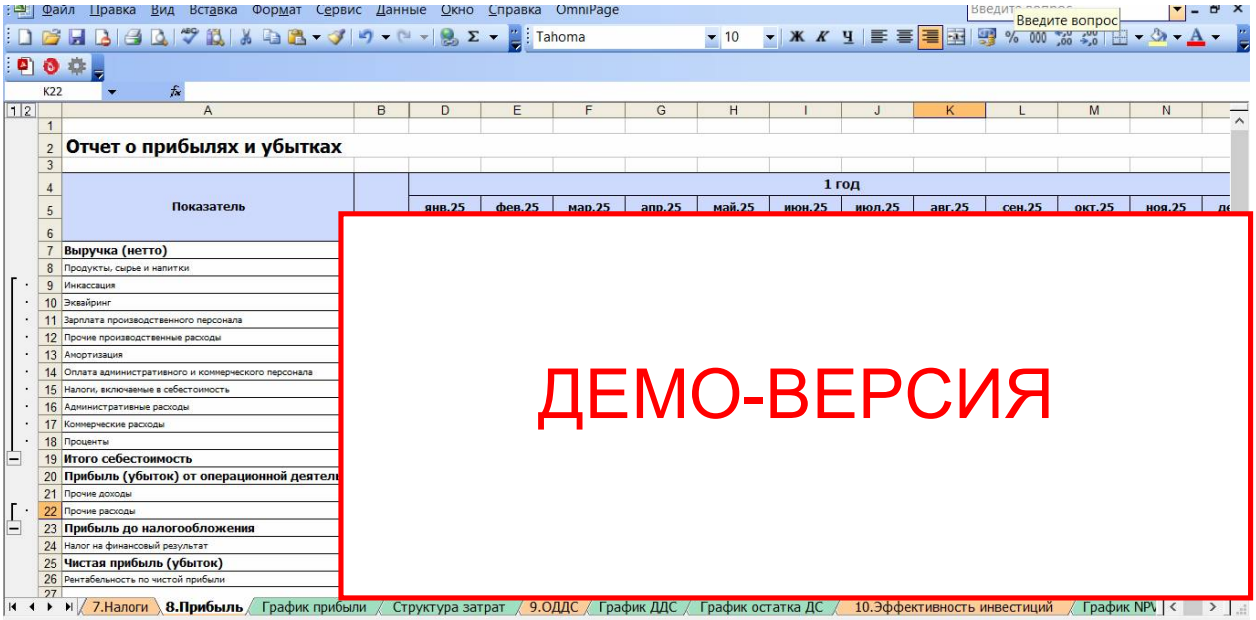


В финансовой модели бизнес-плана можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь помещения;
- Объемы продаж по каждому виду продукции;
- Цены на продукцию;
- Нормы расхода продуктов и сырья;
- Цены на закупаемые продукты, сырье и напитки;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);

- Размер текущих затрат (аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, вывоз мусора, расходные материалы, общехозяйственные расходы, охрана, связь, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.



Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам бесплатно.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ТОРГОВОЙ ТОЧКИ ПО ПРОДАЖЕ ШАУРМЫ

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
2. ПЛАН МАРКЕТИНГА 7
   2.1. Маркетинговая стратегия 7
   2.2. Площадь и расположение помещения 8
   2.3. Меню и ценовая политика 9
   2.4. Реклама и продвижение 10
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 13
   3.1. Ремонт и отделка помещения 13
   3.2. Оборудование 13
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 16
   4.1. Календарный график проекта 16
   4.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения 17
   4.3. Разрешительная документация 19
   4.4. План по персоналу 21
   4.5. График работы 22
5. ПЛАН ПРОДАЖ 23
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 26
   6.1. Основные допущения 26
   6.2. Доходы проекта 26
   6.3. Операционные расходы 26
   6.4. Инвестиционные издержки 31
   6.5. Источники финансирования 32
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 34
   7.1. Прибыль и рентабельность 34
   7.2. NPV, IRR, срок окупаемости 35
   7.3. Точка безубыточности 37
   7.4. Финансовая состоятельность 38
8. ОЦЕНКА РИСКОВ 40

Приложения 42
Приложение 1. Выручка от реализации 42
Приложение 2. Затраты на закупки продуктов, сырья и напитков 43
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате 44
Приложение 4. Расчет потребности в оборотном капитале 45
Приложение 5. Расчет начисления и выплаты налогов 46
Приложение 6. Инвестиции проекта 47
Приложение 7. График финансирования проекта 48
Приложение 8. Отчет о прибыли 49
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств 50
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций 51
Приложение 11. Анализ безубыточности 52

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия розничной точки по продаже шаурмы
Таблица 2. Меню и цены
Таблица 3. Затраты на стартовую рекламную кампанию
Таблица 4. Бюджет на маркетинг и продвижение, тыс. руб.
Таблица 5. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение
Таблица 6. Расчет затрат на ремонт помещения
Таблица 7. Расчет затрат на производственное оборудование и мебель
Таблица 8. Расчет затрат на дополнительное оборудование
Таблица 9. Календарный график проекта
Таблица 10. Налоговое окружение проекта
Таблица 11. Затраты на разрешительную документацию
Таблица 12. Штатное расписание
Таблица 13. Показатели выхода на плановую загрузку по месяцам проекта
Таблица 14. План продаж в натуральном выражении
Таблица 15. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 16. Выручка от продаж по товарным группам, тыс. руб.

Таблица 17. Нормы расходов продуктов, сырья и напитков на единицу продукции

Таблица 18. Закупочные цены на продукты, сырье и напитки

Таблица 19. Ежемесячные постоянные затраты

Таблица 20. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 21. Расчет оборотного капитала

Таблица 22. Структура инвестиционных затрат

Таблица 23. Структура источников финансирования

Таблица 24. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 25. Расчет точки безубыточности

Таблица 26. Оценка рисков инвестиционного проекта

Таблица 27. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура затрат

Диаграмма 2. График выручки

Диаграмма 3. График чистой прибыли

Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 5. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 6. Остаток денежных средств на счете в ходе реализации проекта, тыс. руб.

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Рекламное оформление торговой точки по продаже шаурмы

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является открытие торговой точки по продаже шаурмы. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Планируемый розничный объект будет создан в формате торговой точки с обслуживанием на вынос - обслуживать клиентов будут повары-продавцы. Ассортимент будет включать в себя шаурму, закуски и напитки – всего 9 наименований.

Основной продукт шаурма – ближневосточное блюдо из мяса обжаренного на вертеле, завёрнутого в лаваш или питу, с добавлением овощей, соуса и других ингредиентов.

Съесть вкусную шаурму не прочь любой человек в осознанном возрасте, но основной целевой аудиторией открываемой торговой точки станут

- ********** ** ********** **********,
- ********** ** ********** **********,
- ********** ** ********** **********,
- ********** ** ********** **********,
- ********** ** ********** **********,
- ********** ** ********** **********.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести затраты по следующим направлениям:

- оборудование и мебель;
- ремонт помещения;
- разрешительная документация;
- оборотный капитал;
- поддержание ликвидности проекта;
- стартовая рекламная кампания.

Общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 36 месяцев.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие торговой точки по продаже шаурмы представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия розничной точки по продаже шаурмы

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
1.	Количество заказов в год	чеков	***
2.	Продажи шаурмы в год	шт	***
3.	Выручка за год	тыс. руб.	***
4.	Средний чек	тыс. руб.	***
5.	Площадь торгового помещения	кв.м.	***
6.	Количество персонала	чел.	***
7.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
8.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
9.	Рентабельность по выручке	%	***
10.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
11.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
12.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
13.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***
14.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать торговую точку по продаже шаурмы приносящую чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежегодно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на услуги общественного питания в районе реализации проекта.

2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

2.1. Маркетинговая стратегия

Планируемый розничный объект будет создан в формате торговой точки с обслуживанием на вынос - обслуживать клиентов будут повары-продавцы.

Ассортимент будет включать в себя шаурму и напитки – всего 9 наименований.

Основной продукт шаурма – ближневосточное блюдо из мяса, обжаренного на вертеле, завёрнутого в лаваш или питу, с добавлением капусты, свежего огурца, репчатого лука, чесночного соуса и, по желанию, специй. Употребляется без использования столовых приборов.

********** ********** ****** **** ******* ******** ******** ********** ** *** ****** **** ***** **** ******* **** ****** **** ******** ********** ****** **** **** ***** ********* ******* *** ******* ***** ** ****** ***** *** * ********* ******** ******* * **********.

Шаурма относится к калорийным блюдам, она быстро и легко насыщает организм калориями, придает энергии и сил. Белок, присутствующий в составе, относится к строительному материалу, необходимому для роста и развития мышц и костей.

********** ********** ****** **** ******* ******** ******** ********** ** *** ****** **** ***** **** ******* **** ****** **** ******** ********** ****** **** **** ***** ********* ******* *** ******* ***** ** ****** ***** *** * ********* ******** ******* * **********.

Приоритетными направлениями деятельности на период реализации проекта станут:

- ********** ********** ********* * ********** ***** ****** ******** *********;
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****.

Ключевая компетенция первого уровня

Основными по важности преимуществами являются:

- ********** ********** ********* * ********** ***** ****** ******** *********;
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****.

Ключевая компетенция второго уровня

Менее значимыми, но имеющимися отличиями от большинства (но не всех) конкурентов, являются также следующие факторы:

- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****.
- ********** ********** ********* * ********** *****;
- ********** ********** ********* * ********** *****.
- ********** ********** ********* * ********** ***** ****** ******** *********.

2.2. Площадь и расположение помещения

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

3.1. Ремонт и отделка помещения

Помещение торговой точки должно быть, прежде всего, пригодным для работы, а уже потом — эстетично и со вкусом оформленным. Поэтому, не планируется делать шикарный ремонт. Затраты на ремонт определены в размере *** рублей на 1 кв. метр помещения.

Во время ремонта и при выборе оборудования планируется сверяться с требованиями СанПиН:

- ********** **********;
- ********** **********;

Расчет затрат на ремонт приведен в таблице ниже.

Таблица 6. Расчет затрат на ремонт помещения

Наименование работ	Объем работ, кв.м.	Стоимость за 1 кв.м., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
Ремонт помещения	***	***	***
Итого	-	-	***

Стоимость ремонта зависит от исходного состояния арендуемого помещения – можно и ограничить бюджет на ремонт до *** рублей за 1 кв. метр площади. Главное — чтобы в помещении было сухо, чисто и аккуратно.

3.2. Оборудование

К основному оборудованию можно отнести оборудование для приготовления шаурмы и производственную мебель.

Таблица 7. Расчет затрат на производственное оборудование и мебель

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
********** **********	***	***	***

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
********** **********	***	***	***
ИТОГО			***

Таким образом, затраты на оснащение производственным оборудованием и мебелью составят *** тыс. рублей.

********** ********** ****** **** ******* ******** ******** ********** ** *** ****** **** ***** **** ******* **** ****** **** ******** ********** ****** **** **** ***** ********* ******* *** ******* ***** ** ****** ***** *** * ********* ******** ******* * **********.

Помимо оснащения производственного оборудования и мебели необходимо закупить оборудование для ******* ********, установить ******* ********, и о******* ********

**********. Перечень дополнительного оборудования и расчет его стоимости приведен в таблице ниже.

Таблица 8. Расчет затрат на дополнительное оборудование

Наименование оборудования	Количество	Цена за ед., руб.	Сумма, руб.
********** ******* **********	***	***	***
**********	***	***	***
********** ******* **********	***	***	***
********** ******* **********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
Итого	-	-	***

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих мероприятий (см. таблицу ниже).

Таблица 9. Календарный график проекта

	Мероприятие	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц
1.	****** ********* **********				
2.	****** ******* ******* ***** **********				
3.	****** ********* **********				
4.	****** ********* **********				
5.	****** ********* **********				
6.	****** ******* ******* ***** **********				
7.	****** ******* ******* ***** **********				
8.	****** ******* ******* ***** **********				
9.	****** ******* ******* ***** **********				
10.	****** ******* ******* ***** **********				
11.	****** ******* ******* ***** **********				

Продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 3 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будет заключен договор аренды на помещение, проведены ремонтные работы, закуплено и установлено оборудование, получены все разрешения, нанят и обучен персонал.

4.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 36 месяцев с момента начала проекта.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж блюд и напитков. Планируемые доходы укрупнено, в течение всего срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 16. Выручка от продаж по товарным группам, тыс. руб.

Товарные группы	1 год	2 год	3 год
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
Итого	***	***	***

Таким образом, основную выручку от продаж будет приносить шаурма. Помесячный расчет выручки проекта приведен в приложении 1.

6.3. Операционные расходы

Основными затратами будут затраты на закупку продуктов, сырья и напитков. Расход по каждому виду продукции приведен в таблице ниже.

Таблица 17. Нормы расходов продуктов, сырья и напитков на единицу продукции

Наименование	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****	***** ***** *****
Лаваш, шт	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***	***	***	***	***

После выхода на плановые объемы продаж ежемесячно будет расходоваться *** лавашей и *** кг мяса.

Закупочные цены на продукты, сырье и напитки представлены в таблице ниже.

Таблица 18. Цены на продукты, сырье и напитки

Вид продукции	Ед. изм.	Цена за единицу, тыс. руб.
**********	***	***

Вид продукции	Ед. изм.	Цена за единицу, тыс. руб.
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***

На закупку продуктов, сырья и напитков планируется тратить *** млн. руб. в год. Расчет затрат на продукты, напитки и сырье на весь срок реализации проекта представлен в приложении 2.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 8) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

Диаграмма 2. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность бизнеса. Так из приложения 8 и диаграммы ниже видно, что вследствие реализации проекта, торговая точка начнет получать прибыль на *** месяце реализации проекта.

Диаграмма 3. График чистой прибыли

Основные показатели проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 24. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***
Прибыль от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***
Налоги на финансовый результат, тыс. руб.	***	***	***
Чистая прибыль, тыс. руб.	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли, %	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц, тыс. руб.	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA) , тыс. руб.	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT) , тыс. руб.	***	***	***

Таким образом, чистая прибыль на третий год проекта составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей в месяц в среднем. Рентабельность по выручке составит ***% за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.

Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.