



**Аналитический отчет**

**Сколько стоит Новый Год?**

**Российская Федерация  
Январь, 2009**

## ВВЕДЕНИЕ

В январе 2009 г. по итогам празднования Нового Года российский офис швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal провел исследование на тему «Сколько стоит Новый Год?»

- Объект исследования – праздник Новый Год
- Масштаб исследования – население Российской Федерации
- Цель исследования – определение стоимости праздника Новый Год

Для определения стоимости Нового Года специалисты Swiss Appraisal использовали уникальную методологию, основанную на традиционных трех оценочных подходах – затратном, доходном и сравнительном. Уникальность проведенного исследования и подготовленного Отчета заключается в том, что результат оценки определяется не в стоимостном, а в эмоциональном выражении, что наиболее точно отражает значимость этого замечательного праздника.

Согласно исследованию, команда российского офиса Swiss Appraisal сделала вывод о том, что, несмотря на мировой кризис ликвидности и безрадостные прогнозы российских и мировых аналитиков, население страны не отчаивается и, что называется, отмечает новогодние праздники «на всю катушку».

Результаты данного исследования и уникальные выводы приведены ниже.







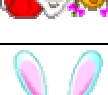




Введение .....	2
Затратный подход .....	3
Сравнительный подход .....	4
Доходный подход.....	5
Выводы и результаты .....	7
Контакты.....	9
О компании Swiss Appraisal .....	10
Отказ от ответственности (Legal Disclaimer) .....	11

Желаем Вам приятного прочтения!

С уважением,  
Команда российского офиса Swiss Appraisal

## ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД































Чтобы хорошо отметить Новый Год (далее – «НГ»), населению РФ пришлось существенно потратиться. Исходя из основных атрибутов Нового Года, Swiss Appraisal определила самые значительные статьи затрат и отразили их в следующей таблице:

Основные статьи затрат населения РФ в канун НГ	Количество	Измерения	Факты
Новогодние сувениры, в том числе Быки, шт.	Около 60 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>Из них было подарено 30% коров, как было обнаружено позже (01.01.2009)</li> <li>Было подарено около 50 живых быков</li> </ul>
Салат «Оливье», кг	Более 24 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>30% всех приготовленных салатов не было съедено</li> <li>В каждом 20-ом салате уснули</li> </ul>
Шампанское «Советское», литр	Более 9 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>Под бой курантов из них не открылось 120 штук.</li> <li>При открытии было повреждено около: 1 300 люстр, 750 отмечающих, 300 подвесных потолков</li> </ul>
Елки зеленые, шт.	Более 10 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>7% елок будут украшать дома россиян до 8 Марта</li> <li>3% елок ежегодно выбрасывается с балкона</li> <li>При вырубке елок ни одного зайца, которые под ними сидели, не пострадало</li> </ul>
Пиротехнические изделия, долл.	Около 60 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>Москву завалило 2 тоннами пепла</li> <li>30% населения в первые минуты НГ смотрело вверх</li> </ul>
Вызов Деда Мороза и Снегурочки, шт.	Более 1 300 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>Папа и Мама в ролях Деда мороза и Снегурочки не учитывались</li> <li>7% Дедов Морозов потеряли своих Снегурок</li> </ul>
Костюмы «Снежинки» для «Елки» в детском саду, шт.	Более 600 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>Среди «наряженных снежинок» было обнаружено 15 мальчиков</li> <li>Костюмы «Белочек», «Волков» и других животных были так же широко представлены</li> </ul>
«Штрафы» за управление ТС в состоянии алкогольного опьянения, руб.	Более 50 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>По неофициальным данным 40% сотрудников ГИБДД, дежуривших в новогоднюю ночь, не ограничились 1 бокалом шампанского</li> </ul>
Билеты на елку, шт.	Около 3 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>В 70% случаях дети посетили мероприятие из-за подарка</li> <li>Ни в одном письме Деду Морозу не было желания получить на НГ билет на елку</li> </ul>
SMS поздравительного характера, шт	Более 12 000 000		<ul style="list-style-type: none"> <li>60% абонентов получили sms подобного содержания: «ΩΩΩΩΩΩ – это семь оленей Деда Мороза, вид сзади. Если ты не отправишь это SMS семи своим друзьям, то они загадят тебе весь год»</li> <li>Каждый абонент в среднем получил 2 sms по обезличенной рассылке</li> </ul>
<b>ИТОГО по затратному подходу</b>			

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

Сравнительный анализ проводится на основании введения корректировок к праздникам аналогам относительно объекта исследования (Нового Года).

Все корректировки приведены экспертно на основании богатого жизненного опыта специалистов Swiss Appraisal.

Характеристики	Новый Год	День Святого Валентина	Восьмое Марта	1 апреля	День студента
Описание	Момент перехода с последнего дня года в первый день следующего года	День всех влюбленных	Международный женский день	День Дураков	День российского студенчества
Масштаб празднования	Вся страна	Все влюбленные и девушки в возрасте от 12 до 17 лет	Все женское и мужское население	Все население, обладающее чувством юмора и «жертвы» шуток	Все студенты
Корректировка по шкале настроения					
Длительность отмечаения	11 дней	1 день	1 день	1 день	1 день
Корректировка по шкале настроения					
Полученный результат	Время чудес и исполнения всех желаний	Серенады или же разбитые сердца	Исполнение женских желаний и капризов	Смех, радость	Хорошее настроение
Корректировка по шкале настроения					
Затраты	См. затратный подход	Подарок + ресторан + цветы	Подарок + ресторан + цветы	Минимальные (смекалка, розыгрыши)	Минимальные (спиртные напитки)
Корректировка по шкале настроения					
Последствия праздника	Головная боль, тяжесть в желудке, но безмерное счастье	В 60% окон не горит свет после 22:00	Довольные или недовольные женщины	Радость и досада от розыгрышей	Плохое самочувствие, провалы в памяти
Корректировка по шкале настроения					
Итог по каждому аналогу					
ИТОГО по сравнительному подходу					

## Доходный подход

Доходный подход подразумевает под собой построение прогнозов во временных потоках.

### *Определение прогнозного периода*

Для определения прогнозного периода рассмотрим статистику празднования НГ по России за несколько лет. Очевидно, максимальный ажиотаж приходится на 30 декабря. Это происходит, как правило, потому, что в различных магазинах в это же время начинаются предновогодние скидки, а среднестатистический работающий человек начинает понимать, что праздники уже близко и пора бы начать подготовку.

Начиная с 2007 года, указом президента Российской Федерации было установлено время празднования с вечера 31 декабря до 10 января следующего года. В то же время, исходя из анализа рынка, следует, что в основном в бурных празднованиях и набегах на различные торговые точки проходят только несколько дней, а именно с 30 декабря предыдущего года по 2 января следующего года.

Принимая во внимание все вышеизложенное, в дальнейших расчетах был установлен прогнозный период с 30 декабря по 2 января. Отдельно следует заметить, что ночь с 31 декабря на 1 января будет выделена в отдельный период, так как именно на это время приходится пик празднований.

### *Прогноз доходов*

На основании проведенных исследований рассмотрим основные показатели доходности мероприятий для дальнейших расчетов.

- **Выручка**

Получение подарков, уничтожения запасов бенгальских огней и пиротехники, пополнение годовых запасов косметики и ванн принадлежностей (гели для душа, духи) и свечей с подсвечниками. Радость от наступления Нового Года, ожидание Чуда, позитив!

- **Непредвиденные доходы**

Неожиданно пришедшие гости, заявившийся не в ту квартиру Дед Мороз, упавшая звезда (казалось бы с неба, но оказалось что с верхушки новогодней ёлки).

### Прогноз расходов

На основании проведенных исследований рассмотрим основные показатели расходов мероприятий для дальнейших расчетов.







- Затраты

См. Затратный подход

- Непредвиденные расходы

Необходимость что-то дарить неожиданно пришедшим нежданым гостям, разбитая посуда, кошка на елке и другое.

Описанные выше показатели можно собрать в следующую таблицу:

Показатели / Периоды	30 декабря	31 декабря	Ночь с 31 декабря на 1 января	1 января	2 января
<b>Выручка</b>	Нет	Ожидание	Максимальна	Есть	Есть
<b>Затраты</b>	Максимальны	Есть, незначительны	Нет	Минимальны	Нет
<b>Итого от операционной деятельности</b>	Отрицательный	Незначительные расходы	Максимально положительный	Положительный	Положительный
<b>Непредвиденные расходы</b>	Нет	Нет	Есть	Есть	Нет
<b>Непредвиденные доходы</b>	Нет	Есть	Есть	Есть	Нет
<b>Итого от неоперационной деятельности</b>	Нулевой	Положительный	Нулевой, или же положительный	Больше положительный чем отрицательный	Нулевой
<b>Прибыль / Убыток</b>					
<b>ИТОГО по доходному подходу</b>					

## ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Проанализировав все данные, и не упустив, на взгляд команды Swiss Appraisal, ни одного основного момента, мы пришли к необходимости сопоставить полученные результаты по каждому из подходов.

### *Затратный подход*

Даже по названию подхода видно, что он связан только с предпраздничными расходами и суетой. Естественно, в России есть уникальные люди, которым все это безумно нравится, но таких среди россиян не много. Основная масса населения страны начинает готовиться к Новому Году незадолго до его прихода, а связано это, как правило, с тем, что суровые трудовые будни зачастую не дают раньше, чем это возможно, окунуться в атмосферу праздника.

В связи с вышесказанным, было принято решение присвоить затратному подходу наименьший вес при итоговом согласовании.

### *Сравнительный подход*

Данный подход, как показывает практика, является одним из самых достоверных. Основываясь на исследованиях проведения различных по величине и значимости праздников, Swiss Appraisal сделала вывод о том, что несмотря на необходимые траты, мы так же получаем взамен массу положительных эмоций и удовольствия от отдыха. В рамках данного подхода было выявлено, что независимо от длительности проведения праздника, от количества полученных подарков, а также от местопрепровождения в результате все равно остаются воспоминания о курьезных, счастливых и радостных моментах.

Основываясь на личном опыте и опыте нашей страны, Swiss Appraisal было принято решение присвоить сравнительному подходу средний вес.

### *Доходный подход*

Преимущество доходного подхода среди других заключается в том, что он отражает не только прошлый период (предшествующий проведению самого события), не только факт проведения, но что более важно перспективный период – ожидание.

При применении доходного подхода анализируются все возможные ситуации и моменты, которые могут произойти в рамках оцениваемого события.

В связи с вышеизложенным, нами было принято решение присвоить доходному подходу наибольший вес.

*Результаты*

Несмотря на все затраты, понесенные российским населением, в результате мы получаем праздник, радость, веселье, улыбки наших близких и много положительных эмоций.

Поэтому команда Swiss Appraisal сделала вывод, что: **НОВЫЙ ГОД – БЕСЦЕНЕН!**





## КОНТАКТЫ

Настоящий аналитический материал подготовлен сотрудниками офиса Swiss Appraisal в Российской Федерации по заданию и под руководством Директора регионального офиса Swiss Appraisal.

Swiss Appraisal разрешает использование информации настоящего аналитического материала с обязательной ссылкой на Swiss Appraisal.

Мы также будем признательны Вам, если Вы пришлете нам информационные материалы, в которых содержится ссылка на данный материал по электронной почте [pr\\_russia@swissap.com](mailto:pr_russia@swissap.com).

Мы будем искренне рады видеть Вас среди клиентов и партнеров Swiss Appraisal.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы, Вы можете связаться с нашим региональным офисом в Российской Федерации или оставить информацию на сайте:

Телефон регионального офиса	+7 800 200 7444
Факс регионального офиса	+7 800 200 7444
Для звонков в России (звонок бесплатный)	8 800 200 7444

Адрес электронной почты	<a href="mailto:info_russia@swissap.com">info_russia@swissap.com</a>
Адрес электронной почты для СМИ	<a href="mailto:pr_russia@swissap.com">pr_russia@swissap.com</a>
Адрес в сети Интернет	<a href="http://www.swissap.com">www.swissap.com</a>

## О КОМПАНИИ SWISS APPRAISAL

Swiss Appraisal – одна из самых динамичных оценочных компаний на рынке профессиональных услуг оценки в России.

Swiss Appraisal входит в структуру швейцарского холдинга SRG Holding, SA (Geneva), обладающего многолетними традициями качества и надежности, работающего как единое целое во многих странах мира, оказывающего услуги самого высокого качества в соответствии с европейскими стандартами. SRG Holding, SA (Geneva) владеет различными активами по всему миру и объединяет компании, существующие с 1869 года.

До появления Swiss Appraisal в России услуги по профессиональной оценке могли позволить себе только крупные корпорации. Для решения небольших и средних задач приходилось обращаться в небольшие и не всегда профессиональные локальные компании.

Появление Swiss Appraisal в России в 2006 году стало возможным благодаря интеграции профессиональных знаний, международных стандартов и технологий.

Использование современных технологий и информационных систем, соответствие Отчетов об оценке Swiss Appraisal всем международным стандартам, самые низкие на рынке цены, высочайшая скорость и точность работы позволяют нам получать выдающиеся результаты.

Офисы Swiss Appraisal открыты в Швейцарии, Великобритании, Нидерландах, США, Китае и России.

Более подробно Вы можете ознакомиться с информацией о Swiss Appraisal на сайте компании в сети Интернет по адресу: [www.swissap.com](http://www.swissap.com)

## ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (LEGAL DISCLAIMER)

Результаты настоящего аналитического материала Swiss Appraisal предназначены для публичного использования. Аналитический материал не предназначен для целей принятия окончательных или иных решений.

Swiss Appraisal, руководство компании, ее сотрудники или уполномоченные третьи лица не несут никакую ответственность за решения, принятые или не принятые на базе данных, содержащихся в настоящем аналитическом материале.

Любая информация и любые суждения, приведенные в настоящем аналитическом материале, могут быть изменены без предупреждения. Swiss Appraisal не дает заверений и не заявляет, что упомянутые в данном материале данные могут быть классифицированы к качеству публичной оферты к заключению контракта.

Данный аналитический материал Swiss Appraisal и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер.

Swiss Appraisal может предоставить экспертное мнение или оказать иные услуги, связанные с оценкой объектов оценки, в форме письменных Отчетов об оценке. Отчеты об оценке Swiss Appraisal соответствуют всем российским и мировым стандартам, Отчеты могут быть выполнены на любом языке.

Под Swiss Appraisal понимаются все компании, входящие в SRG Holding, SA (Geneva) и работающие под товарным знаком Swiss Appraisal.

Полная информация о Swiss Appraisal может быть найдена на сайте Swiss Appraisal в сети Интернет по адресу: [www.swissap.com](http://www.swissap.com)