

Рабочая программа дисциплины

Экономика арт-рынка

<i>Направление подготовки</i>	Искусства и гуманитарные науки
<i>Код</i>	50.04.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Галерея как платформа кураторских стратегий и работы с коллекциями
<i>Квалификация выпускника</i>	магистр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-2
Профессиональные	-	ПК-5

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-2	Способен анализировать рынок арт-услуг и целевую аудиторию	ПК-2.1. Способен проводить исследование текущего состояния современного рынка арт-услуг, выявлять тенденции и прогнозировать его развитие. ПК-2.2. Определяет целевую аудиторию и её потребности, предпочтения и поведение. ПК-2.3. Анализирует конкурентов, их предложения и стратегии, чтобы выработать эффективные подходы. ПК-2.4. Разрабатывает маркетинговые стратегии. Создает и реализует планы продвижения арт-услуг с учётом анализа современного рынка и аудитории. ПК-2.5. Отслеживает изменения на рынке и корректировать стратегии в соответствии с новыми условиями.
ПК-5	Способен разрабатывать и реализовывать концепцию выставочного проекта	ПК-5.1. Находит и развивает связи с представителями арт-сообщества, включая галеристов, кураторов, художников и других профессионалов. ПК-5.2. Эффективно вести переговоры, достигать взаимовыгодных соглашений и решать возникающие конфликты. ПК-5.3. Формировать и поддерживать профессиональные сети, участвовать в выставках, конференциях и других мероприятиях. ПК-5.4. Организовывать и реализовывать совместные проекты с партнерами, включая выставки, мастер-классы и образовательные программы. ПК-5.5. Оформлять партнерские соглашения, контракты и другие документы, регулирующие сотрудничество. ПК-5.6. Оценивать эффективность партнерских и экономических отношений и вносить коррективы для их улучшения.

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-2		
	-особенности арт-рынка; -основы исследовательской деятельности в сфере анализа современного рынка арт-услуг; -принципы выявления и анализа целевой аудитории; -стратегии работы с конкурентами и партнерами; -стратегии продвижения арт-услуг; -трансформации современного арт-рынка;	-проводить исследования текущего состояния современного рынка арт-услуг; -определять целевую аудиторию и её потребности; -анализировать конкурентов, их предложения и стратегии; -разрабатывать маркетинговые стратегии; -отслеживать изменения рыночной конъюнктуры;	- способностью проводить, выявлять тенденции и прогнозировать развитие современного арт-рынка; - способностью определять целевую аудиторию; - навыками анализа конкурентов, их предложения и стратегии; -навыками разработки маркетинговой стратегии с учётом анализа современного рынка и аудитории -способностью отслеживать изменения на рынке и корректировать стратегии
Код компетенции	ПК-5		
	-основы ведения переговоров; -основы ивент-менеджмента (выставочной деятельности и др.мероприятий); -основы проектной деятельности в целях организации совместных проектов с партнерами; -правовые основы оформления	- находить и развивать связи с представителями арт-сообщества; - эффективно вести переговоры, достигать взаимовыгодных соглашений; - формировать и поддерживать профессиональные сети, участвовать в профессиональных	- навыками межличностного взаимодействия в профессиональной среде; -способностью эффективно вести переговоры и достигать взаимовыгодных соглашений -возможностью участвовать в выставках,

	партнерских отношений в сфере арт-бизнеса;	мероприятиях; - организовывать и реализовывать совместные проекты с партнерами в сфере арт-бизнеса; -оформлять партнерские соглашения, контракты и другие документы; -оценивать эффективность партнерских и экономических отношений	конференциях и других мероприятиях. -навыками организации и реализации проектов в сфере арт-бизнеса; - навыками оформления юридических документов в профессиональной сфере; -способностью оценки экономической эффективности деятельности
--	--	--	--

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономика арт-рынка» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана ОПОП.

Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как: «Правовое регулирование галерейного/ музейного дела», «Международные выставочные проекты», «Маркетинг и медиапродвижение галерей», «Управление проектами галереи», «Стратегии партнерства галереи с культурными институциями и бизнесом».

В рамках освоения программы магистратуры выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: экспертно-аналитический, культурно-просветительский, организационно-управленческий, научно-исследовательский.

Профиль (направленность) программы установлена путем ее ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Галерея как платформа кураторских стратегий и работы с коллекциями.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>		<i>Формы обучения</i>
		<i>Очная</i>
Общая трудоёмкость: зачётные единицы/часы		2/72
Контактная работа:		
	Занятия лекционного типа	12
	Занятия семинарского типа	12
	Промежуточная аттестация: зачет	0,1
Самостоятельная работа (СРС)		47,9

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос тоя- тельна я работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практиче ские занятия	Семи- нары	Лабора торные раб.	Иные занятия	
1.	Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец	2		2				8
2.	Экономические теории культурного производства	2		2				8
3.	Структура и субъекты современного арт-рынка	2		2				8
4.	Эволюция художественного рынка	2		2				8
5.	Законодательная база российского арт-рынка	2		2				8
6.	Производство культурного продукта и особенности творческого труда	2		2				7,9
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Всего	12		12				47,9

6.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание раздела
1.	Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец	Товар на художественном рынке - предметы искусства и художественные ценности. Картины и рисунки ручной работы; оригинальные скульптурные произведения; оригинальные художественные композиции и монтажи; художественно оформленные предметы культового назначения, в частности иконы; гравюры, эстампы, литографии и их оригинальные печатные формы; произведения декоративно-прикладного искусства, в том числе художественные изделия из стекла, керамики, дерева, металла, кости, ткани и других материалов; изделия традиционных народных художественных промыслов; Покупатель и Продавец на арт рынке: основные принципы взаимодействия
2.	Экономические теории культурного производства	Основные экономические теории и теории экономики культурного производства. Становление классической политической

		экономии культуры: А.Смит о производительном и непроизводительном труде. Критика смитсианства (Ж.Б.Сэй). Основные стадии культурного процесса по Д.Рескину. Теория социальных товаров К.Викселля. Коллективные и смешанные блага и услуги. Кейсианская теория экономики культурного производства. Болезнь «Баумоля-Боуэна» и пути ее преодоления. Модель Тросби-Уитерса. Современные модели культурного производства в креативной экономике: Джон Хокинс, Ричард Флорида. Креативные индустрии и культурные индустрии (Т.Адорно, В.Беньямин).
3.	Структура и субъекты современного арт-рынка	Жесткая структуризация рынка. Институты экспертов и независимой критики. Центры современного искусства и художественные галереи. Музеи как утилизаторы искусства и эксперты на рынке. Специальная художественная пресса и журналистика. Международный Арт-рынок. Понятие современного художественного рынка.
4.	Эволюция художественного рынка	Способы оборота предметов искусства до последней трети XIX века и их взаимосвязь с экономическими моделями в обществе того времени. Художественный рынок в последней трети XIX – середине XX века. Возникновение современного арт-рынка во второй половине XX века. Мода и формирование общественного художественного вкуса и создание потребителей современного искусства. Лео Кастелли и Энди Уорхол – первые субъекты современного арт-рынка. Музеи современного искусства как непереносимый элемент современного арт-рынка. Проблема аутентичности предметов искусства.
5.	Законодательная база российского арт-рынка	Конституция РФ, Гражданский кодекс Российской Федерации; Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах»; Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности»; Закон РФ «О средствах массовой информации»; Закон РФ «Основы законодательства Российской Федерации о культуре»; Закон РФ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации»; Закон РФ «О некоммерческих организациях»; Предпринимательское законодательство; Трудовое законодательство РФ; Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений от 09 сентября 1886 г. (В России вступила в силу 13.03. 1995 г.); Законодательные акты и другие документы, регламентирующие перемещение художественных ценностей. Указ Президента РФ от 24 декабря 2014 г. N 808

		«Об утверждении Основ государственной культурной политики»; Федеральный закон от 08.08.2024 г. № 330-ФЗ. «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации». «Об утверждении перечня видов экономической деятельности в сфере креативных (творческих) индустрий на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности». Приказ Минэкономразвития России от 25 апреля 2025 года. №266.
6.	Производство культурного продукта и особенности творческого труда	Особенности производства и потребления культурной продукции. Сущность и состав издержек культурного производства их минимизация. Структура и состав культурного продукта. Себестоимость культурного продукта. Ценообразование. Актуализированный и неактуализированный культурный продукт. Формы бытования неактуализированного культурного продукта и способы его актуализации. Творческий труд, понятие и специфика. Стоимость рабочей силы на рынке творческого труда. Специфика рыночного равновесия на рынке творческого труда. Проблемы занятости и безработицы в сфере культуры. Управление качеством. Вовлечение работников, ориентация на потребителя, работа на уровне всей организации, формирование и обучение команды, стратегия совершенствования, решение проблем. Коучинг в сфере культуры и искусства.

6.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец	Покупатель на арт-рынке: частные лица и организации; коллекционеры и музеи; инвесторы и ценители; случайные и постоянные покупатели. Мотивации покупателя. Характерные особенности разных категорий покупателей. Продавец. Частные и государственные институции. Физические лица и организации. Характеристики и особенности продавцов. Вторичный рынок предметов искусства
2.	Экономические теории культурного производства	Особенности функционирования неприбыльных предприятий культурной сферы. Болезнь Баумоля-Боуэна. Причины хронической убыточности учреждений культурной сферы и

		преодоление «Болезни Баумоля–Боуэна». Прибыльность учреждений культуры, основные показатели Современные модели культурного производства в креативной экономике
3.	Структура и субъекты современного арт-рынка	Система международных биеналле и художественных ярмарок. Государственная и негосударственная поддержка современного художественного рынка. Система образования художественного образования и арт-практики.
4.	Эволюция художественного рынка	Специфика развития художественного рынка в России в XIX – начале XX века. Славянофильство и западничество как предпосылки отставания от темпов развития художественного рынка Европы. Русский авангард и русские революции. Провал рыночного проекта русского авангарда. Рынок художественных ценностей в России в 20-е–30-е годы. Формирование системы государственного управления искусством. Специфика художественного рынка в СССР в послевоенный период. Формирование двух рынков: идеологизированного «официального» и «неофициального» рынка «другого» искусства, ориентированного на западного потребителя. «Чемоданный» стиль. Возникновение современного арт-рынка в России в конце 1980-х годов. Этапы развития (конец 80-х–96-98 годы – настоящее время). Всплеск, кризис, установление правил, деполитизация.
5.	Законодательная база российского арт-рынка	Основные условия, предусмотренные в авторском договоре. Понятие служебного произведения. Личные неимущественные права (авторства, имени, обнародования, отзыва, защиты репутации автора). Ввоз и вывоз художественных ценностей. Культурные ценности и сувенирные изделия. Культурные ценности, не подлежащие вывозу из РФ. Вывоз некоммерческих выставок. Проблема «наследников» при вывозе художественных ценностей за пределы РФ для экспонирования на выставках и гарантии их возврата. Законодательство о креативных индустриях, креативные кластеры. Виды экономической деятельности креативных индустрий.
6.	Производство культурного продукта и особенности творческого труда	Особенности производства и потребления культурной продукции. Сущность и состав издержек культурного

		производства их минимизация. Структура и состав культурного продукта. Себестоимость культурного продукта. Ценообразование. Актуализированный и неактуализированный культурный продукт. Формы бытования неактуализированного культурного продукта и способы его актуализации. Творческий труд, понятие и специфика. Стоимость рабочей силы на рынке творческого труда. Специфика рыночного равновесия на рынке творческого труда. Проблемы занятости и безработицы в сфере культуры. Управление качеством. Вовлечение работников, ориентация на потребителя, работа на уровне всей организации, формирование и обучение команды, стратегия усовершенствования, решение проблем. Коучинг в сфере культуры и искусства. Личностный тренинг, направленный на достижение результата. Повышение мотивации у руководства и сотрудников через партнерское сотрудничество. Формы консультирования и сроки сотрудничества. Управление изменениями в организации в стиле коучинг.
--	--	---

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец	Мотивации покупателя. Характерные особенности разных категорий покупателей. Продавец. Частные и государственные институции. Физические лица и организации. Характеристики и особенности продавцов.
2.	Экономические теории культурного производства	Прибыльность учреждений культуры, основные показатели. Современные модели культурного производства в креативной экономике
3.	Структура и субъекты современного арт-рынка	Система международных биеналле и художественных ярмарок.
4.	Эволюция художественного рынка	Возникновение современного арт-рынка в России в конце 1980-х годов. Этапы развития (конец 80-х–96-98 годы – настоящее время). Современный арт-рынок России. Международный арт-рынок.
5.	Законодательная база российского арт-рынка	Основные условия, предусмотренные в авторском договоре. Понятие служебного произведения. Законодательство о креативных индустриях, креативные кластеры. Виды экономической

		деятельности креативных индустрий.
6.	Производство культурного продукта и особенности творческого труда	Особенности производства и потребления культурной продукции. Сущность и состав издержек культурного производства их минимизация. Структура и состав культурного продукта. Себестоимость культурного продукта. Ценообразование. Творческий труд, понятие и специфика. Стоимость рабочей силы на рынке творческого труда. Специфика рыночного равновесия на рынке творческого труда. Проблемы занятости и безработицы в сфере культуры.

7. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец	Опрос, практические задания
2.	Экономические теории культурного производства	Опрос, практические задания
3.	Структура и субъекты современного арт-рынка	Опрос, практические задания
4.	Эволюция художественного рынка	Опрос, практические задания
5.	Законодательная база российского арт-рынка	Опрос, практические задания
6.	Производство культурного продукта и особенности творческого труда	Опрос, практические задания

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная учебная литература:

1. Антонян К.Г., Рон М.В. Институциональный аспект художественной культуры. Учебно-методическое пособие. Издательство: Издательство РГПУ им. А. И. Герцена. 2024. URL: <https://www.iprbookshop.ru/152260.html>
2. Вильчинская-Бутенко М.Э. Практики стрит-арта. Художественные проекты уличного искусства. Учебное пособие для магистрантов. Издательство: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна. 2023. URL: <https://www.iprbookshop.ru/140164.html>
3. Чигиринова М.В., Титова М.Н., Любименко А.И. Менеджмент в индустрии моды и арт-объектов. Учебное пособие. Издательство: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна. 2020. URL: <https://www.iprbookshop.ru/103958.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Бердышев С.Н. Организация выставочной деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.Н. Бердышев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 178 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/851.html>.
2. Вильчинская-Бутенко, М. Э. Введение в стрит-арт : учебное пособие / М. Э. Вильчинская-Бутенко, О. Н. Судакова. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. — 143 с. — ISBN 978-5-7937-1650-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102404.html>

8.3. Периодические издания:

1. Журнал «Российское музееведение». - Режим доступа: <http://museumstudy.ru/arxiv-nomerov>
2. Журнал «Вопросы музеологии». – Режим доступа: <https://museology.spbu.ru/>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее – сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <https://www.artmanager.ru/journal>
2. <https://artmusemagazine.com/>
3. <https://artflashmagazine.ru/>
4. <https://b-mag.ru/category/art/>
5. <https://businessart.pro/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;

внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;

выполнение самостоятельных практических работ;

подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с

ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.

Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.

Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016;

2. Семейство ОС Microsoft Windows;

3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом;

4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс);

5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (Система ГАРАНТ)

Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, VLC Media Player.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки;

проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, Notepad++. Pinta, Gimp, AnyLogic, Inkscape, OpenShot. FreeCAD, LibreCAD, Jamovi, Visual Studio, Unity.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

13.Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины.

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Экономика арт-рынка

<i>Направление подготовки</i>	Искусства и гуманитарные науки
<i>Код</i>	50.04.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Галерея как платформа кураторских стратегий и работы с коллекциями
<i>Квалификация выпускника</i>	магистр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-2
Профессиональные	-	ПК-5

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-2	Способен анализировать рынок арт-услуг и целевую аудиторию	ПК-2.1. Способен проводить исследование текущего состояния современного рынка арт-услуг, выявлять тенденции и прогнозировать его развитие. ПК-2.2. Определяет целевую аудиторию и её потребности, предпочтения и поведение. ПК-2.3. Анализирует конкурентов, их предложения и стратегии, чтобы выработать эффективные подходы. ПК-2.4. Разрабатывает маркетинговые стратегии. Создает и реализует планы продвижения арт-услуг с учётом анализа современного рынка и аудитории. ПК-2.5. Отслеживает изменения на рынке и корректировать стратегии в соответствии с новыми условиями.
ПК-5	Способен разрабатывать и реализовывать концепцию выставочного проекта	ПК-5.1. Находит и развивает связи с представителями арт-сообщества, включая галеристов, кураторов, художников и других профессионалов. ПК-5.2. Эффективно вести переговоры, достигать взаимовыгодных соглашений и решать возникающие конфликты. ПК-5.3. Формировать и поддерживать профессиональные сети, участвовать в выставках, конференциях и других мероприятиях. ПК-5.4. Организовывать и реализовывать совместные проекты с партнерами, включая выставки, мастер-классы и образовательные программы. ПК-5.5. Оформлять партнерские соглашения, контракты и другие документы, регулирующие сотрудничество. ПК-5.6. Оценивать эффективность партнерских и экономических отношений и вносить коррективы для их улучшения.

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ НЕ ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым «удовлетворительно».

При ответе на вопросы в рамках прохождения промежуточной аттестации (зачет/зачет с оценкой/ экзамен) допускается вольная формулировка ответа, по смыслу раскрывающая содержание ответа, указанного в фонде оценочных средств, в качестве верного ответа.

4. Типовые контрольные задания (закрытого, открытого и иного типа) для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

ПК-2

Практические задания

Задание1. Аналитические и исследовательские задания.

Кейс-анализ: «Скандал на аукционе». Цель: Понимание нематериальных факторов ценообразования (скандал, провенанс, атрибуция) и управления рисками

Разбираем реальный кейс (например, продажа «Спасителя мира» приписываемого Леонардо, история с картиной Бэнкси «Девочка с шариком», уничтоженной в шредере, или скандал с поддельными работами на Knoedler Gallery).

Вопросы:

1. С точки зрения экономики, как скандал или неопределенность (атрибуция, провокация) повлияли на ценность работы до и после события?
2. Какие риски (репутационные, финансовые, юридические) понесли ключевые игроки (аукционный дом, покупатель, продавец)?
3. Можно ли считать такой инцидент успешной маркетинговой стратегией? Обоснуйте.

Задание 2. «Цена славы: художник против бренда». Цель: Научиться анализировать факторы, формирующие долгосрочную стоимость художника на рынке.

Выберите одного современного художника, чьи работы стабильно дорого продаются (например, Марк Шагал, Эдвард Мунк, Такаси Мураками и т.д.). Проследите эволюцию аукционных цен на его работы за последние 10 лет.

1. Построить график динамики цен (можно использовать базы данных Artnet, Artprice).
2. Связать ключевые ценовые скачки или падения с событиями: персональные выставки в престижных музеях (МоМА, Гараж), сотрудничество с модными брендами, смерть художника, крупные музейные приобретения.
3. Проанализировать, какой процент от общей ценности составляет «бренд» художника, а какой — материальные и технические затраты.

Задание 3. Расчетные и практические задания. «Смета выставки: от идеи до вернисажа». Цель: Понимание структуры затрат арт-проекта и основ арт-менеджмента. Поиск баланса между коммерческими и некоммерческими расходами.

Есть условный бюджет – 500 тыс.-1млн.р. руб. и концепция (например, «Молодые медиахудожники из региона...»). Нужно составить детальную смету проекта.

Статьи расходов:

Аренда пространства (галерея/лофт), страховка произведений, логистика и упаковка, монтаж/демонтаж, гонорар куратору, печать каталога, реклама и PR (анонсы, вернисаж), гонорары художникам (или соглашение о продажах).

Задание 4. Галерейный договор: расчеты». Цель: Освоение основных финансовых моделей взаимодействия художника и галереи.

Даны условия: цена работы художника (себестоимость) – 50 000 руб. Галерея продает ее за 200 000 руб. по договору на 50% (галерея/художник). Рассчитать:

1. Прибыль галереи и художника от продажи.
2. Как изменится прибыль сторон, если галерея сначала повысит цену до 250 000 руб., но даст скидку коллекционеру 20%?
3. Какую модель договора (процентную, фиксированную аренду стенда, консигнацию) выгоднее выбрать молодому художнику, а какую — галерее?

Задания открытого типа

1. Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец.
2. Товар на художественном рынке – специфика.
3. Покупатель на арт-рынке: частные лица и организации; коллекционеры и музеи; инвесторы и ценители; случайные и постоянные покупатели.
4. Продавец на арт-рынке. Частные и государственные институции. Физические лица и организации.
5. Эволюция художественного рынка в России.
6. Способы оборота предметов искусства в XIX-XX веке.

7. Мода и формирование общественного художественного вкуса.
8. Лео Кастелли и Энди Уорхол – первые субъекты современного арт-рынка.
9. Музеи современного искусства как элемент современного арт-рынка.
10. Проблема аутентичности предметов искусства.
11. Русский авангард и русские революции. Провал рыночного проекта русского авангарда. Рынок художественных ценностей в России в 20-е – 30-е годы. Формирование системы государственного управления искусством.
12. Специфика художественного рынка в СССР в послевоенный период. Формирование двух рынков: идеологизированного «официального» и «неофициального» рынка «другого» искусства, ориентированного на западного потребителя.
13. Законодательная база рынка российского художественного рынка.
14. Проблема перемещения произведений искусства и антиквариата.
15. Авторский договор. Условия, предусмотренные в авторском договоре.

ПК-5

Практические задания

Задание 1.

Эссе-прогноз: Тренды следующего десятилетия». Цель: Развитие системного мышления, способности анализировать макроэкономические и социальные тренды в контексте арт-бизнеса

Напишите эссе на тему: «Основные драйверы и риски арт-рынка в 2025-2035 гг.».

Ключевые аспекты для рассмотрения:

Роль Азии (Китай, ОАЭ) как нового рынка сбыта, влияние технологий (искусственный интеллект в создании искусства, метавселенные для выставок), устойчивое развитие и этика (экологичность материалов, реституция культурных ценностей), изменение моделей потребления.

Задание 2.

Ролевая игра: «Аукционный торг». Цель: На практике понять мотивацию разных типов покупателей, психологию торгов, значение предпродажной экспертизы и работу аукциониста.

Студенты делятся на роли: аукционист, 3-4 покупателя (частный коллекционер, представитель музея, инвестиционный фонд, декоратор), продавец, эксперты. Разыгрывается продажа лота с известным провенансом, но спорной атрибуцией.

Дебаты: «Арт как актив». Цель: Научиться аргументированно отстаивать позицию, используя экономические термины и реальные примеры

Темы для дебатов:

1. «Арт-инвестиции — разумная диверсификация или спекулятивный пузырь?»
2. «Государство должно/не должно поддерживать современное искусство через гранты, субсидии, налоговые льготы».
3. «NFT убивают/возрождают цифровое искусство как рыночную категорию».

Дебаты: «Эффективное законодательство»

1. Авторские права в арт-бизнесе
2. Авторское право в цифровую эпоху: как защитить творца
3. Какие нужны законы для эффективного функционирования арт-рынка.

Задания открытого типа

3. Основные элементы арт-рынка: товар, покупатель, продавец.
4. Товар на художественном рынке – специфика.
3. Покупатель на арт-рынке: частные лица и организации; коллекционеры и музеи; инвесторы и ценители; случайные и постоянные покупатели.
4. Продавец на арт-рынке. Частные и государственные институции. Физические лица и организации.
5. Эволюция художественного рынка в России.
6. Способы оборота предметов искусства в XIX-XX веке.
7. Мода и формирование общественного художественного вкуса.
8. Музеи современного искусства как элемент современного арт-рынка.
9. Проблема аутентичности предметов искусства.
10. Русский авангард и русские революции. Провал рыночного проекта русского авангарда. Рынок художественных ценностей в России в 20-е – 30-е годы. Формирование системы государственного управления искусством.
11. Законодательная база рынка российского художественного рынка.
12. Проблема перемещения произведений искусства и антиквариата.
13. Авторский договор. Условия, предусмотренные в авторском договоре.
14. Ввоз и вывоз художественных ценностей. Культурные ценности и сувенирные изделия. Культурные ценности, не подлежащие вывозу из РФ.
15. Вывоз некоммерческих выставок. Проблема «наследников» при вывозе художественных ценностей за пределы РФ для экспонирования на выставках и гарантии их возврата.
16. Структура и субъекты современного художественного рынка.
17. Институции экспертов и независимой критики.
18. Центры современного искусства и художественные галереи.
19. Музеи как утилизаторы искусства и эксперты на рынке.
20. Система международных биеналле и художественных ярмарок.
21. Особенности менеджмента в арт-бизнесе. Компетенции менеджера в условиях современного арт-рынка
22. Современные информационные технологии и менеджмент в сфере торговли предметами искусства. Интернет-технологии и арт-бизнес.
23. Работа с персоналом. Управление инновациями. Управление внутренним и внешним сопротивлением. Принудительное, адаптивное и кризисное нововведение.
24. Индексы и индикаторы арт-рынка. Семейство индексов арт-рынка
25. Зависимость арт-индексов от социальных, политических и экономических процессов.
26. Роль и значение учета, отчетности и контроля.
27. Виды отчетности в арт-бизнесе. Творческие отчеты.
28. Технологии контроля. Виды контроля. Сверка фондов и ревизии.
29. Стратегии маркетинга в арт-бизнесе: товарная, ценовая, стратегия реализации, стратегия продвижения.
30. Понятие ценности и цены в искусстве. Ценообразование на арт-рынке: политика и задачи ценообразования.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- экзамен.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно, либо письменно.

Эффективным интерактивным способом решения задания является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время

практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.