

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«**Российский государственный гуманитарный университет**»
(ФГАОУ ВО «РГГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ ИСКУССТВА
Кафедра кино и современного искусства

ОСНОВЫ ГАЛЕРЕЙНОГО ДЕЛА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

50.04.04 «Теория и история искусств»

Код и наименование направления подготовки

«Арт-менеджмент и галерейное дело»

Наименование направленности (профиля)

Уровень высшего образования: магистратура

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2026

Основы галерейного дела
Рабочая программа дисциплины (модуля)

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания кафедры
№ 23 от «24» декабря 2025 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	4
1.1. Цель и задачи дисциплины	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
2. Структура дисциплины	6
3. Содержание дисциплины.....	7
4. Образовательные технологии.....	12
5. Оценка планируемых результатов обучения	13
5.1. Система оценивания	13
5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине	14
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	15
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	16
6.1. Список источников и литературы.....	16
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	16
6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы	17
АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	21

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - ознакомление учащихся с основами галерейного бизнеса, дать понимание значение и роли галерей на первичном арт-рынке продвижения художника, обосновать не только коммерческую, но и культурную функцию галереи, как культурного посредника.

Задачи дисциплины (модуля):

- Изучить этапы, которые прошло галерейное дело на пути к современному состоянию;
- Изучить причины, которые способствовали изменениям в функционировании галерейного дела в России с 90-х годов XXI века до наших дней;
- Изучить основные сведения о работе в галерее и другими формами деятельности, связанной с произведениями изобразительного искусства;
- Дать представление об этапах построения отношений с художниками и организации различных проектов, связанных с их продвижением;
- Познакомить учащихся с базовыми аспектами создания и управления галерей современного искусства.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-4 способен к осуществлению историко-культурных, краеведческих функций, функций по сохранению, изучению, пропаганде художественного наследия в деятельности организаций и учреждений культуры (федеральные органы государственной власти и органы местного самоуправления, музеи, галереи, художественные фонды, архивы)	ПК-4.1 знает функционал и структуру современных учреждений культуры	<i>Знать:</i> основы правовых отношений в сфере культуры; основы защиты авторских и смежных прав и правового регулирования в арт-бизнесе <i>Уметь:</i> оценивать риски и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в арт-бизнесе <i>Владеть:</i> навыками работы в команде; методами обоснования стратегических и тактических решений
	ПК-4.2 способен выполнять функции в рамках деятельности учреждений культуры	<i>Знать:</i> основы правовых отношений в сфере культуры; основы защиты авторских и смежных прав и правового регулирования в арт-бизнесе <i>Уметь:</i> оценивать риски и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в арт-бизнесе <i>Владеть:</i> навыками работы в

		команде; методами обоснования стратегических и тактических решений
ПК-5 способен к разработке историко-культурных, искусствоведческих, художественных аспектов, аспектов, связанных с всеобщей историей искусства, историей отечественного искусства, сохранением и изучением, а также пропагандой художественного наследия в деятельности информационно-аналитических центров, общественных, государственных и муниципальных учреждений и организаций, СМИ, учреждениях историко-культурного туризма	ПК-5.1 создает необходимую информацию для успешного функционирования учреждений культуры	<i>Знать:</i> современные методы управления и их особенности для арт-индустрии; основы финансового менеджмента и особенности налогообложения для предприятий и организаций в сфере культуры <i>Уметь:</i> проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности в работе над проектом; применять основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач в арт-индустрии <i>Владеть:</i> управленческими навыками ведения бизнеса в сфере культуры; способами разрешения конфликтов в процессе работы над проектом
	ПК-5.2 пропагандирует культурное наследие и достижения мирового и отечественного искусства с использованием современных СМИ, в том числе сетевых	<i>Знать:</i> современные методы управления и их особенности для арт-индустрии; основы финансового менеджмента и особенности налогообложения для предприятий и организаций в сфере культуры <i>Уметь:</i> проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности в работе над проектом; применять основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач в арт-индустрии <i>Владеть:</i> управленческими навыками ведения бизнеса в сфере культуры; способами разрешения конфликтов в процессе работы над проектом

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина (модуль) «Основы галерейного дела» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Арт-менеджмент, История выставочной деятельности, Основы аукционной деятельности/Правовая деятельность в сфере арт-менеджмента.

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Специфика международного арт-рынка и особенности арт-рынка в России, История и теория арт- критики, Педагогическая практика.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 академических часов.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	20
2	Семинары	20
Всего:		40

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 104 академических часа(ов).

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	16
2	Семинары	16
Всего:		32

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 112 академических часа(ов).

Структура дисциплины для заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
3	Лекции	8
4	Семинары	8
Всего:		16

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 128 академических часа(ов).

Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Типология галерей	<p>Определение и специфика художественной галереи. Принципы функционирования галерей. Виды галерей. Функции галереи.</p>
2.	Маркетинг галерей	<p>Составляющие бренд-бука галереи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● название галереи; ● миссия (в чем смысл существования галереи?); ● формирование истории легенды создания галереи (кем, когда?) — придает солидность, надежность; ● разработка фирменного стиля и логотипа; ● создание и наполнение сайта галереи; ● дизайн полиграфических материалов (афиши, пригласительные, баннеры для сайта и соцсетей, видеопродукция); ● производство сувенирной продукции и мерча. <p>Организация рекламы галереи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● вывеска галереи (использует фирменный стиль) — призвана привлечь внимание гостей и прохожих; ● возможно навигация в районе; ● наружная реклама; ● реклама в соцсетях (разработка видеоролика для размещения в соцсетях (в т. ч. платного), акции и флэшмобы в соцсетях, разработка хэштегов и подписей); ● реклама в профильных СМИ; ● контакты с турагентствами, размещение в путеводителях; ● media-relations СМИ. <p>При разработке концепции позиционирования необходимо учитывать три фактора:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● целевая группа потребителей, для которых разрабатывается бренд; ● назначение, польза и выгода для потребителя, которые он получит при взаимодействии с брендом; ● преимущества (чем бренд лучше существующих аналогов). <p>Наиболее подходящим для галерейной деятельности является маркетинг взаимоотношений.</p> <p>Принципы маркетинга взаимоотношений:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● длительное взаимодействие предпочтительнее, чем отдельные, пусть и выгодные транзакции; ● удержание потребителей предпочтительнее, чем привлечение новых; ● нацеленность на прибыльных потребителей в

		<p>долгосрочной перспективе;</p> <ul style="list-style-type: none"> ● внимательное отношение к партнеру, получение обратной связи — инструмент возможной коррекции отношений. <p>Галереи можно классифицировать по:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● направлениям и временным периодам; ● видам, жанрам искусства; ● по наличию/отсутствию физического пространства или его специфике; ● галереи арт-проекты, анти-галереи;
3.	<p>Форма собственности, структура управления, доходов и расходов галереи</p>	<p>Требования для вступления в Ассоциацию галерей:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● деятельность галереи не менее одного года; ● наличие собственного пространства и анонсированные часы работы; ● не менее четырех выставочных проектов в год; ● сформированный пул художников галереи, которые представлены на сайте; ● активное участие галереи в медиа-пространстве (социальные сети, публикации в СМИ). <p>Основные подсистемы в деятельности галереи: Руководитель (галерист-основатель).</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● формирует миссию, цель, задачи галерейной деятельности; ● определяет целевые рынки и позиционирование; ● осуществляет отбор художников; ● занимается стратегическим планированием и контролем. <p>Отдел продаж: В задачи менеджера по продажам галереи входит:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ведение базы данных коллекции галереи; ● мониторинг актуальных цен; ● сотрудничество с маркетплейсами для продажи искусства; ● работа с художниками и коллекционерами по поиску необходимых произведений; ● поддержание отношений с существующими и потенциальными коллекционерами, покупателями; ● оформление сделок, заключение договоров; ● взаимодействие с корпоративными клиентами. <p>Искусствоведческое направление: Искусствоведческий отдел контролирует поддержание высокого культурного уровня представленных произведений. Куратор-искусствовед занимается работой с коллекцией и подготовкой выставок, подчиняясь директору галереи, отвечая за:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● комплектование хранилища; ● каталогизацию коллекции; ● оформление грамотно оформленной экспозиции; ● планирование экскурсионной деятельности; <p>подготовку текстов для сайта и в рамках издательской программы;</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ● экспертные заключения; ● образовательную программу. <p>PR и реклама галереи:</p> <p>Галереи, как правило, не могут позволить себя массивную рекламную кампанию и вынуждены уделить много внимания пиару. Привлечь внимание журналистов музейной выставке значительно проще, чем выставке в коммерческой галерее. Поэтому пиар-сотрудник галереи должен иметь собственную базу СМИ, теплые контакты с журналистами, чтобы издания поддерживали выставочные проекты информационно, желательно в рамках регулярного информационного партнерства. Задачи пиар-менеджера галереи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● наполнение сайта; ● ведение корпоративной почты; ● подготовка и рассылка пресс-релизов; ● медиа-посредничество, в т. ч. организация съемок, проведение интервью, привлечение блогеров; ● организация пресс-мероприятий — пресс-показов, пресс-завтраков, пресс-туров; ● написание тезисов выступлений для руководства; ● привлечение партнеров, в т. ч. госструктуры; ● фандрайзинг, в том числе работу с спонсорами, а также краудфандинг. <p>Рекламная деятельность галереи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● размещение рекламы галереи в прессе, на радио, ТВ, ООН; ● дизайн и изготовление печатной продукции (афиши, флаеры, баннеры); ● создание фото и видео контента (фотограф, оборудование); ● SMM, ведение страницы галереи в соцсетях (при участии искусствоведа), разработка акций, конкурсов. <p>Юридическое сопровождение:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● составление договоров и контрактов; ● техническое обеспечение при ввозе/вывозе за границу; ● страхование произведений; ● курирование правовой базы при подготовке проекта выставки. <p>Бухгалтерия и финансы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● составление бюджета; ● ведение баланса; ● регистрация финансовых операций; ● создание эндаумента (НКО). <p>Хозяйственный отдел:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● техническая подготовка выставок (оформление в рамы, развеска, монтаж, демонтаж, освещение, электрика и т. д.); ● охрана; ● уборка помещения. <p>Обычно штат галерей не превышает 4–5 человек, не</p>
--	--	--

		<p>считая владельца. Многие функции совмещаются в одном лице. Например, искусствовед-куратор и арт-менеджер, пиар-менеджер и фандрайзер. Многие задачи отдаются на аутсорсинг специализированным агентствам, занимающимся пиаром, логистикой художественных произведений, монтажом и архитектурой выставок.</p>
4.	Разновидности сотрудничества художника и галереи	<p>Галерея играет важную роль в продвижении художника. Часто репутация галереи выше, чем самого художника, и тогда авторитет галереи начинает ассоциироваться с именем художника. Художник заинтересован в работе с галереей, поскольку она выступает посредником между ним и покупателем, обеспечивая продажи и заказы.</p> <p><i>Стандартная галерейная модель</i> подразумевает, что галерист работает с узким кругом художников, занимаясь развитием их карьеры, через:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● организацию выставок, как на площадке галереи, так и за ее пределами; ● участие в арт-ярмарках; ● продвижение на аукционах; ● лоббирование выставок и закупок работ музеями; ● подачу заявок на конкурсы, арт-резиденции; ● заниматься паблисити художника, организовывая ему публикации и интервью в СМИ; ● арт-менеджмент (продакшн работ, транспортировка, хранение, реставрация); ● организацию продаж, оформление сделок; ● расширение круга коллекционеров; ● издание каталогов и прочей печатной продукции; <p>продюсирование внешних проектов, поиск спонсоров, арт-коллабораций.</p>
5.	Выставочная стратегия галерея	<p>Выставки являются одним из основных способов формирования имиджа художников и репутации галереи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● обращают внимание зрителя к галерее, ● формируют лояльность зрительской аудитории к представляемым в галерее авторам, ● стимулируют продажи. <p>Виды выставок в галерее:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● персональные; ● групповые; ● внешние поп-ап или паблик-арт проекты; ● онлайн-выставки. <p>Концептуально выставки можно разделить на:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● арт-проекты (ограниченное во времени и пространстве высказывание художника); ● ретроспективные (задача продемонстрировать развитие стиля автора); ● тематические выставки (тематика выставки выражается в некой интеллектуальной дискуссии, материалом для которой выступает современное искусство); ● экспериментальные выставки, подвергающие

		<p>переосмыслению язык кураторской практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> ● выставки-блокбастеры (ориентированные на широкую посещаемость зрелищные выставки, как правило вокруг знаковых персон или явлений популярной культуры); ● выставки-продажи. <p>Этапы подготовки и проведения выставки в галерее:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● отбор работ для экспозиции; ● дизайн экспозиции; ● оформление работ в рамы; ● печать экспликаций, этикеток; ● пиар и реклама выставки; ● подготовка каталога (онлайн или печатного); ● организация вернисажа и параллельной программы; <p>осуществление продаж.</p>
6.	Ярмарочная стратегия галереи	<p>Современный галерейный бизнес устроен так, что максимальную прибыль галереи получают на аукционах и ярмарках, так как именно там осуществляются основные продажи.</p> <p>Во-первых, арт-ярмарки — это инструмент продаж. Галереи требуют от ярмарок крупных коллекционеров, в ответ ярмарки расширяют свои VIP программы, в том числе за счет крупных покупателей от галерей участников. Возникает синергетический эффект. Для коллекционеров — это широкое предложение от разных площадок. Для галерей — возможность быть на активном рынке, привлечь новых покупателей, которые являются клиентами галерей-конкурентов.</p> <p>Во-вторых, кроме продаж, ярмарки дают очень хороший имиджевый эффект и нетворкинг. Бренд арт-ярмарки обычно выше и раскрученнее, чем у галереи. Факт участия в ярмарке может существенно повлиять на репутацию самой галереи, особенно если эта галерея — новичок на арт-рынке. Арт-ярмарки — важное событие, их освещают в СМИ, на них приходят <i>сtème de la stème</i>. В том числе знаменитости, чиновники, которых не встретишь на обычных выставках. На арт-ярмарках заводятся важные контакты, в том числе с кураторами и сотрудниками музеев.</p> <p>В-третьих, немаловажный аспект участия в ярмарках — это получение обратной связи, сбор инсайтов относительно искусства представленного в галерее.</p> <p>Результаты участия в ярмарке могут проявиться и через какое-то время, коллекционеры, экспертное сообщество могут наблюдать за тем, как развивается галерея или художник, которого она представляет. Поэтому цель участия в ярмарках развитие долгосрочных отношений и партнерств с арт-профессионалами и коллекционерами.</p> <p>Чтобы принять участие в ярмарке, галерея подает предварительную заявку на участие, обычно по стандартной форме. У всех крупных ярмарок существует экспертный совет. Информация о его членах может быть представлена на сайте, или ее без труда можно найти в СМИ. Именно</p>

	экспертный совет отбирает, соответствует ли заявка уровню арт-ярмарки. Продвижение российских галерей на международный арт-рынок, не обязательно западноевропейский, но и азиатский или ближневосточный, невозможно без участия в проводимых там арт-ярмарках.
--	---

3. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	2	3	4
1.	Типология галерей	Лекции Семинары Самостоятельная работа	Вводная лекция Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада Подготовка к семинару, подготовка доклада
2.	Маркетинг галерей	Лекции Семинары Самостоятельная работа	Вводная лекция Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада Подготовка к семинару, подготовка доклада
3.	Форма собственности, структура управления, доходов и расходов галереи	Лекции Семинары Самостоятельная работа	Проблемная лекция Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада Подготовка к семинару, подготовка доклада
4.	Разновидности сотрудничества художника и галереи	Лекции Семинары Самостоятельная работа	Проблемная лекция Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада Подготовка к семинару, подготовка доклада
5.	Выставочная стратегия галереи	Лекции Семинары	Проблемная лекция Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада

		Самостоятельная работа	Подготовка к семинару, подготовка доклада
6.	Ярмарочная стратегия галереи	Лекции	Проблемная лекция
		Семинары	Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, обсуждение доклада
		Самостоятельная работа	Подготовка к семинару, подготовка доклада

4. Оценка планируемых результатов обучения

4.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - участие в дискуссии на семинаре - доклад	5 баллов 30 баллов	30 баллов 30 баллов
Промежуточная аттестация экзамен		40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

4.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетв орительно»/ «зачтено (удовлетв орительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

4.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Примерный перечень контрольных вопросов:

1. Какие этапы прошло галерейное дело на пути к современному состоянию и какие причины способствовали этим изменениям?
2. Какие типы галерей вы знаете?
3. Что в себя включает структура управления галерей?
4. Какое место галерея занимает на арт-рынке?
5. Почему в основе галерейного бизнеса лежит маркетинг взаимоотношений?
6. Роль арт-галереи в продвижении художника?
7. Какие виды взаимодействия существуют между галерей и фондом?
8. Перечислите основные галереи в вашем городе?
9. Какое значение в галерейном бизнесе занимают арт-ярмарки, как происходит сотрудничество галереи и ярмарки?
10. С какими основными трудностями сталкиваются владельцы галерей?
11. Каким этическим принципам должен придерживаться галерист?

Примерные темы докладов по дисциплине:

1. Французский галерейный бизнес в XIX веке
2. Культовые галереи XX века
3. Первые галереи - становление российского арт-рынка в 1990-е
4. Мега-галереи и их роль на мировом арт-рынке

5. История и специфика галерейного бизнеса Санкт-Петербурга
6. История и специфика галерейного бизнеса Москвы

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Литература

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Дополнительная

Долганова Е. А. Культурологический анализ форм продвижения художника на арт-рынок автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата культурологии, специальность 24.00.01 Долганова Екатерина Александровна; [Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова]. — Москва 2011. — 25 с.; 21.

Режим доступа: https://rusneb.ru/catalog/000200_000018_RU_NLR_bibl_1873698/

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

East View - Представлены [академические журналы](#) по гуманитарным (филологические науки; философия; литература; культура; искусство; история; география; политика) и естественным наукам

Grouve Art Online - всесторонний и авторитетный онлайн ресурс по истории изобразительных искусств.

JSTOR - полнотекстовая база данных англоязычных научных журналов.

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

Консультант Плюс

Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обучающихся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам по истории искусства. Это необходимо для самостоятельной работы с источниками, подготовки к семинарам и написанию реферата.

Занятия по дисциплине проводятся в лекционных аудиториях с медийным оборудованием. Самостоятельная работа студентов проходит в специальных помещениях: Читальный зал библиотеки, Режим работы: понедельник-пятница 10.00-20.00, суббота 10.00-17.00., которые оборудованы персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет», а также имеют доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения, используемого на лекционных и семинарских занятиях: Microsoft Office – Лицензия № 40001532 от 31.12.2007; Adobe Acrobat – Лицензия № 1118-1003-5566-8837-8180-7067 от 2010 г.

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема 1. Типология галерей

Вопросы для обсуждения:

1. Какую роль играют галереи на арт-рынке?
2. В чем художественная выставка — проект творческий, а в чем коммерческий?
3. Перечислите подходы к классификации художественных выставок.
4. Назовите примеры и формы джентрификации, какую роль в их могут сыграть художественные галереи.

Задание:

проанализировать конкурентную среду галерей в вашем городе по следующей схеме:

Анализ конкурентной среды

критерии	конкурент 1	конкурент 2	конкурент 3
1	2	3	4
месторасположение			
дизайн галереи			

предложение и ценообразование			
количество выставок в год			

Список литературы:

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Тема 2. Маркетинг галерей

задание:

разработайте позиционирование галерей стартапа:

1. формат (краткое описание)
2. расположение (онлайн/офлайн -- посмотреть, какие есть помещения и сколько стоят)
3. количество и примерно каких художников представляете (начинающих, среднего уровня карьеры, дайте примеры произведений)
4. целевые аудитории покупателей (можно по 5 вопросной схеме - кто, что, почему, когда, где)

Список литературы:

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Тема 3. Форма собственности, структура управления, доходов и расходов галереи

Задание: распишите план затрат на организацию галереи на первый год

- расходы на деятельность
- ожидаемые доходы
- программа развития галереи через внешние проекты
- пиар-каналы,
- потенциальные партнеры галереи риски, что может помешать развитию галереи или привести к ее закрытию

Список литературы:

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Тема 4 Разновидности сотрудничества художника и галереи

Задание:

Подготовка документации выставки:

составьте шаблон договора сотрудничества галереи и художника

Список литературы:

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Тема 5 Выставочная стратегия галереи

Практическое занятие по работе над буклетом. Обсуждение вводной статьи и коротких аннотаций. Обсуждение возможного формата. Работа над текстами к анонсу выставки.

Задание:

Подготовить буклет к выставке. Рассмотреть варианты анонсов и публикаций.

Список литературы:

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

Тема 6. Ярмарочная стратегия галереи

Задание: составьте список ярмарок в России и за рубежом, в которых ваша галерея могла бы принять участие

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое художественная ярмарка, какова их роль в современном арт-рынке?
2. Каким образом происходит организация работы на арт-ярмарке?
3. В чем кураторский аспект организации арт-ярмарок?
4. Что такое ярмарки-сателлиты, и как они изменились за последние 15 лет?

Источники

Ассоциация Галерей России [Электронный ресурс] <https://agarussia.art/>

Основная

Карцева Е.А. Выставочное и галерейное дело (Второе издание, исправленное и дополненное) Москва, 2023

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706875>

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина (модуль) реализуется на факультете истории искусства кафедрой кино и современного искусства.

Цель дисциплины - ознакомление учащихся с основами галерейного бизнеса, дать понимание значение и роли галерей на первичном арт-рынке продвижения художника, обосновать не только коммерческую, но и культурную функцию галереи, как культурного посредника.

Задачи дисциплины (модуля):

- Изучить этапы, которые прошло галерейное дело на пути к современному состоянию;
- Изучить причины, которые способствовали изменениям в функционировании галерейного дела в России с 90-х годов XXI века до наших дней;
- Изучить основные сведения о работе в галерее и другими формами деятельности, связанной с произведениями изобразительного искусства;
- Дать представление об этапах построения отношений с художниками и организации различных проектов, связанных с их продвижением;
- Познакомить учащихся с базовыми аспектами создания и управления галереей современного искусства.

Дисциплина (модуль) направлена на формирование следующих компетенций:

- ПК-4 способен к осуществлению историко-культурных, краеведческих функций, функций по сохранению, изучению, пропаганде художественного наследия в деятельности организаций и учреждений культуры (федеральные органы государственной власти и органы местного самоуправления, музеи, галереи, художественные фонды, архивы);
- ПК-4.1 знает функционал и структуру современных учреждений культуры;
- ПК-4.2 способен выполнять функции в рамках деятельности учреждений культуры;
- ПК-5 способен к разработке историко-культурных, искусствоведческих, художественных аспектов, аспектов, связанных с всеобщей историей искусства, историей отечественного искусства, сохранением и изучением, а также пропагандой художественного наследия в деятельности информационно-аналитических центров, общественных, государственных и муниципальных учреждений и организаций, СМИ, учреждениях историко-культурного туризма;
- ПК-5.1 создает необходимую информацию для успешного функционирования учреждений культуры;
- ПК-5.2 пропагандирует культурное наследие и достижения мирового и отечественного искусства с использованием современных СМИ, в том числе сетевых;

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать

– основы правовых отношений в сфере культуры; основы защиты авторских и смежных прав и правового регулирования в арт-бизнесе;

– современные методы управления и их особенности для арт-индустрии; основы финансового менеджмента и особенности налогообложения для предприятий и организаций в сфере культуры;

Уметь

- оценивать риски и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в арт-бизнесе;
- проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности в работе над проектом; применять основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач в арт-индустрии;

Владеть

- навыками работы в команде; методами обоснования стратегических и тактических решений;
- управленческими навыками ведения бизнеса в сфере культуры; способами разрешения конфликтов в процессе работы над проектом.

По дисциплине (модулю) предусмотрена промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины (модуля) составляет 4 зачетные единицы.