



ИНТЕНСИВ  
**Архипелаг  
2121**

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ŞAG  
,  
AKT şagaart

Сервис оценки арт-объектов  
современного искусства



# Актуальность проекта

Непрозрачность в ценообразовании на арт-рынке и для покупателя, и для художника; зависимость от посредников между ними.

Например, суд в США отклонил иск Рыболовлева (коллекционер) к Sotheby's по поводу завышенных цен на картины в январе 2024 года. Адвокат подзащитного заявил, что этот судебный процесс «пролил свет на критическое отсутствие прозрачности на арт-рынке» и «подобная скрытность сделала крайне сложным доказывание комплексного кейса по содействию и пособничеству в мошенничестве. Данный вердикт лишь подчеркивает необходимость проведения реформ».

Порядка 50% покупателей арт-объектов рассматривают покупку как инвестицию, что привело к запросу на открытость цен и возможность проведения анализа для формирования своего мнения о цене. При этом каждый третий покупатель считает арт-рынок не заслуживающим доверия.

**91%** коллекционеров ответили, что открытая цена и возможность проверить прошлые и текущие цены имеет решающее значение при выборе места покупки\*

## Покупатели арт-объектов\*

46% в возрасте от 18 до 39 лет

71% покупают для декора дома

61% покупают в целях коллекционирования как хобби

41-61% рассматривают покупку как инвестицию

## Художники

В прошлый раз, когда вы продали свою работу, вы были удовлетворены суммой, которую заработали?

Анонимный опрос

29% да, я считаю, что цена справедлива

45% нет, думаю, что можно было продать дороже

26% нет, считаю, что в целом арт-объекты должны быть дороже

282 голоса

18:07 ✓

В прошлый раз, когда вы продали свою работу, вы определили цену ориентируясь на

Анонимный опрос

29% цены других художников

4% советы экспертов

67% свое представление о стоимости вашей работы

302 голоса

18:08 ✓

\* согласно опросам более 1300 покупателей арт-объектов на онлайн-платформе продажи цифрового искусства Avant Arte в 2024; из ежегодного отчета страховой компании Hiscox Online Art Trade Report 2023

# Проблема

Проблема клиента, которую вы решаете.

Исключение субъективного мнения - на арт-рынке, где очень много экспертных оценок, математическая модель может дать более справедливую оценку. Пример: Находясь на выставке и увидев интересную работу, можно открыть онлайн-платформу, вбить данные о работе и получить «честную» цену за работу.

Почему существующих вариантов решения не достаточно?

Все имеющиеся способы определения цены арт-объектов современных авторов имеют много нюансов и не дают понимания определения цены.  $\frac{2}{3}$  рынка находится в зоне субъективной экспертной оценки.

## По повторным продажам

“Старое” искусство

### Sotheby's и другие аукционы

Позволяет спрогнозировать стоимость искусства на основе данных повторных продаж конкретной работы на аукционах.

Например, индекс Мея — Мозеса.

## Сравнительная оценка

Любое искусство

### Artprice, Artnet, ARTinvestment

Эти компании накапливают большую базу данных по публичным и/или частным сделкам и продают подписку на базу цен, анализ которой предлагается проводить самостоятельно.

## Экспертная оценка

Любое искусство

### Эксперты

- По «мнению»
- По «настроению»
- Как «карта ляжет»

$\frac{2}{3}$   
рынка

Что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента.

**Цель проекта - разработать технологию определения справедливой цены при продаже арт-объектов современных авторов.**

## Технология

Цена арт-объекта определяется на основе результатов работы авторского алгоритма анализа больших данных, использующий машинное обучение, и учитывающий 35 критериев оценки арт-объекта и его автора.

На основе технологии разрабатывается сервис определения цены арт-объекта:

- экономит время пользователя на анализе цен на рынке
- исключение субъективного мнения - надежная оценка на основе больших данных
- нет необходимости в услугах оценщика

« Оценщик находится на стороне продавца, а не покупателя, поэтому предпочитаю проводить анализ рынка самому. »

*из интервью коллекционера-инвестора*

## Составляющие технологии

Технология определение цены арт-объекта современного автора на основе анализа больших данных включает:

**Базу данных арт-объектов** - написание ПО для сбора данных из определенного пула источников и обработка данных с использованием методов машинного обучения и анализа данных для выявления закономерностей и зависимостей между различными критериями и определение их веса влияния на формирование цены арт-объекта. Пополнение и обновление информации об арт-объектах по критериям 1 раз в месяц.

**Алгоритм расчета цены** - создание математической модели, которая будет сопоставлять входные данные об оцениваемом арт-объекте с информацией по критериям из базы данных и рассчитывать цену арт-объекта.

**Онлайн-платформу** - разработка удобного интерфейса для регистрации, авторизации, аутентификации, сбора входных данных об оцениваемом арт-объекте, запроса к базе данных и отображения рассчитанной цены.

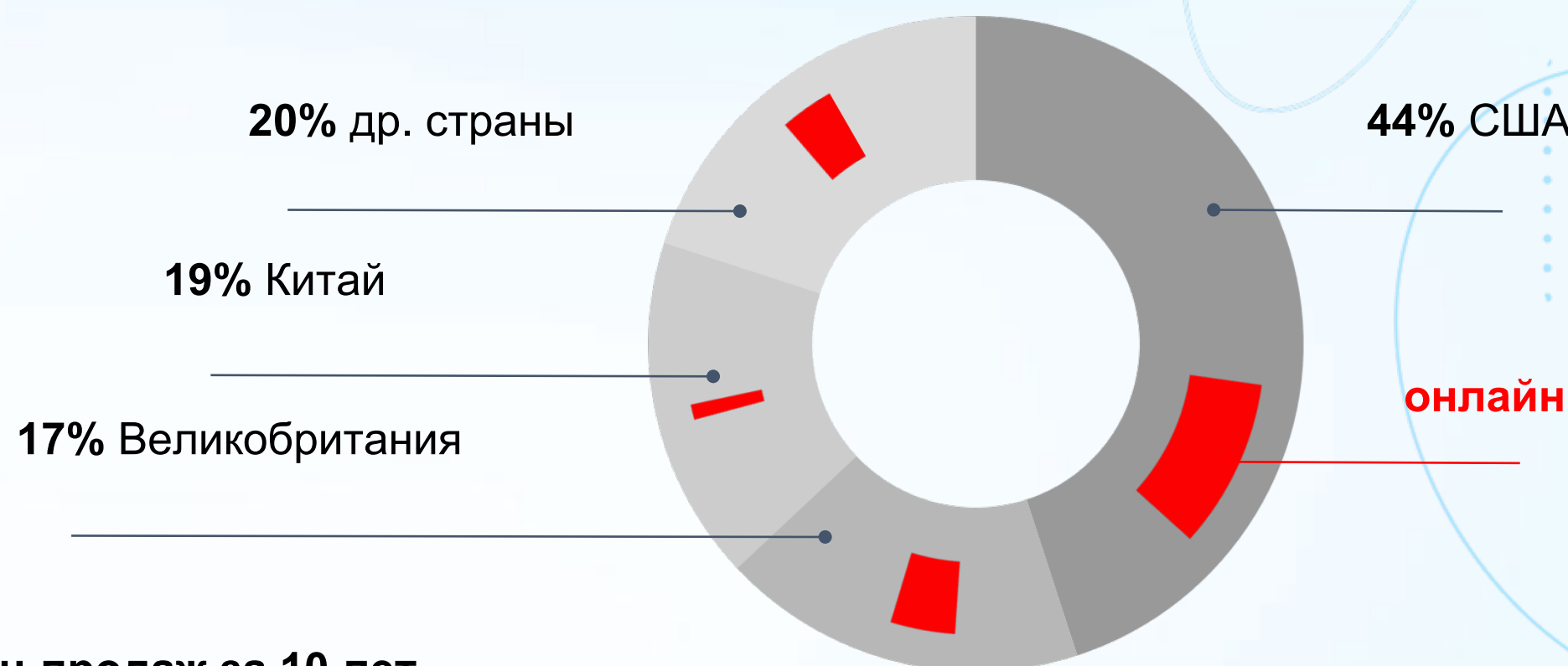
# РЫНОК

Рынок, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции.

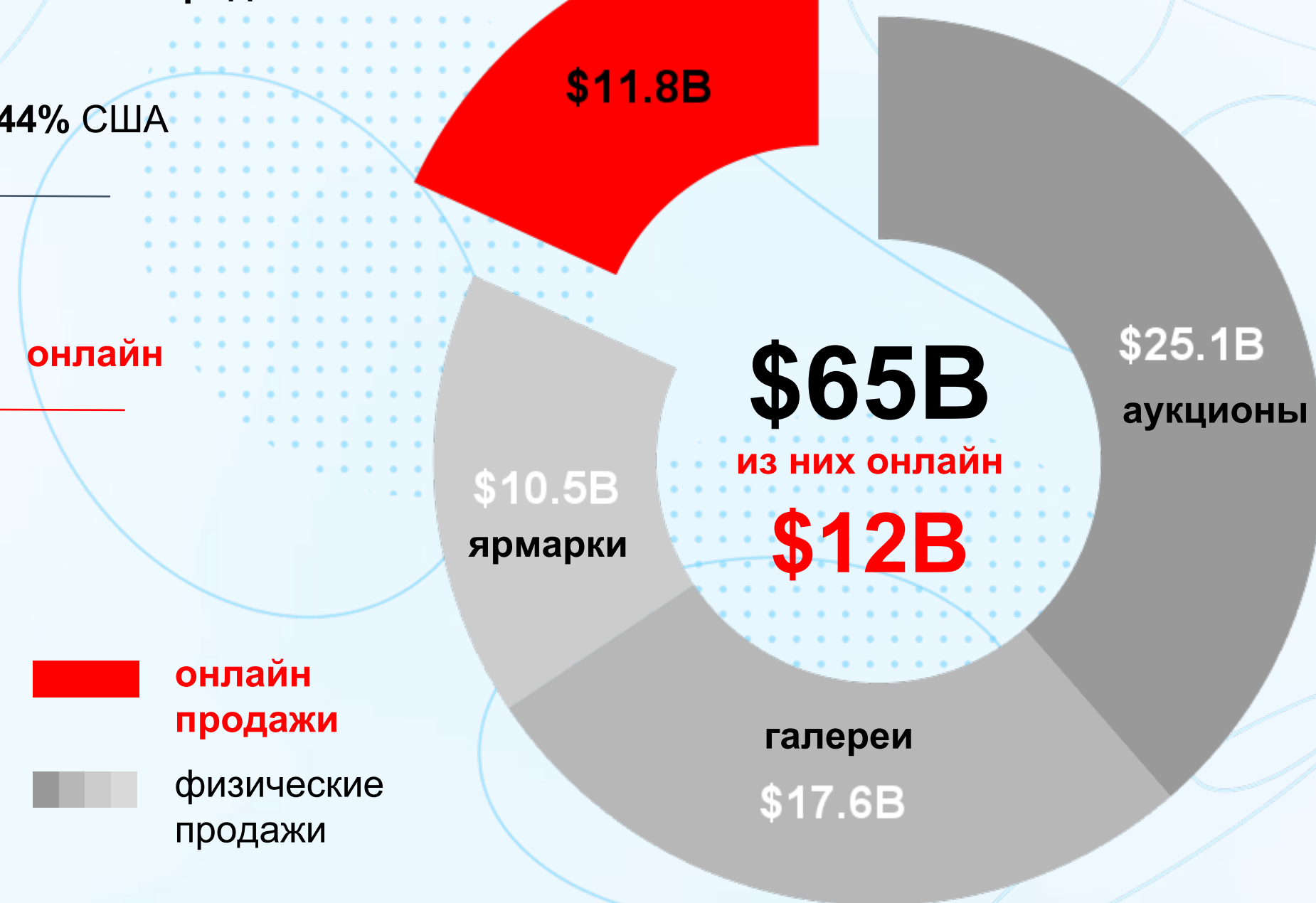
Онлайн-продажи искусства составили \$12.0B или 18% от общего объема продаж в 2023; рост за 10 лет - x10; 80% рынка сосредоточено в 3ех странах: США, Великобритании и Китае; в России объем продаж \$85.0M.

До выхода на международный рынок:  
TAM\* \$60.0M - SAM \$6.0M - SOM \$0,6M

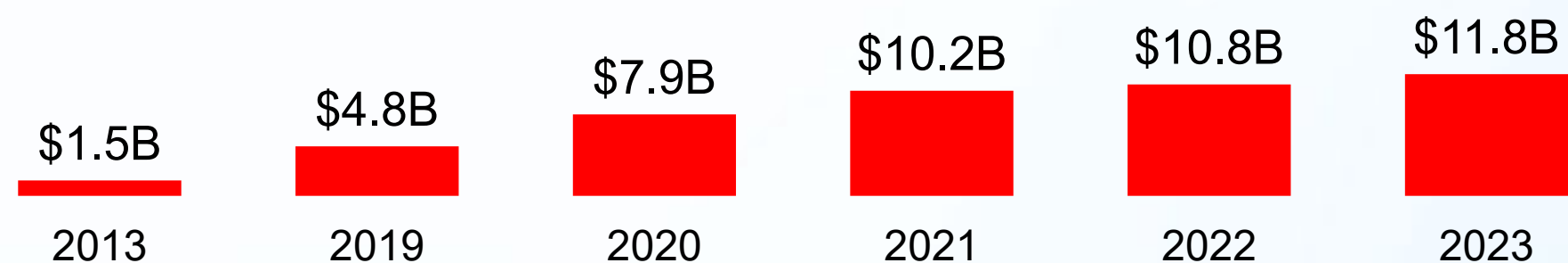
## Распределение продаж по странам 2023



## Объем продаж 2023



## Объем онлайн-продаж за 10 лет



■ онлайн  
продажи

■ физические  
продажи

\* исследования Statista 2022

# Бизнес-модель

Бизнес-модель – как вы зарабатываете или планируете.

Целевая бизнес-модель	Альтернативные бизнес-модели, которые будут прорабатываться позже		
Подписка на сервис оценки арт-объектов и прогнозом стоимости	Подписка на сервис по созданию плана увеличения стоимости арт-объекта для художника	Продажа лицензии или M&A на использование модели ценообразования для оценки и изменения цены в реальном времени на продаваемые арт-объекты	Продажа лицензии или M&A на использование модели ценообразования для контроля за ценами на арт-объекты в карточках маркетплейсов
<b>Потребители</b>			
инвестор в искусство, арт-дилер, арт-консультант	художник, куратор, продюсер	онлайн-площадки продажи искусства, когда карточку товара заполняет онлайн-площадка	онлайн маркетплейсы продажи искусства, когда карточку товара заполняет художник; художник
<b>Ценностное предложение</b>			
Инструмент для принятия обоснованных решений на арт-рынке на уникального алгоритма	Увеличение стоимости работ и привлечение большего внимания к своему творчеству	Автоматическая оценка и изменение цены на продаваемые арт-объекты в реальном времени - что поможет повысить продажи и увеличить прибыль	Инструмент контроля за выставленной ценой художником - что поможет повысить продажи и увеличить прибыль
<b>Преимущества</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Точность оценки</li> <li>Актуальность информации</li> <li>Удобство использования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Индивидуальный подход</li> <li>Практические рекомендации - конкретные шаги и действия для конкретного художника</li> <li>Личная страница с аналитикой</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Увеличение продаж за счет более точного и актуального ценообразования</li> <li>Повышение конкурентоспособности благодаря оптимизации цен</li> <li>Улучшение пользовательского опыта благодаря более справедливым ценам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Повышение доверия покупателей к маркетплейсу благодаря контролю над ценами</li> </ul>

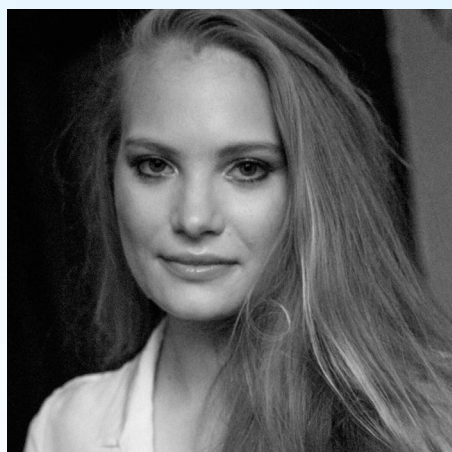
# Текущие результаты

Текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.



# Команда

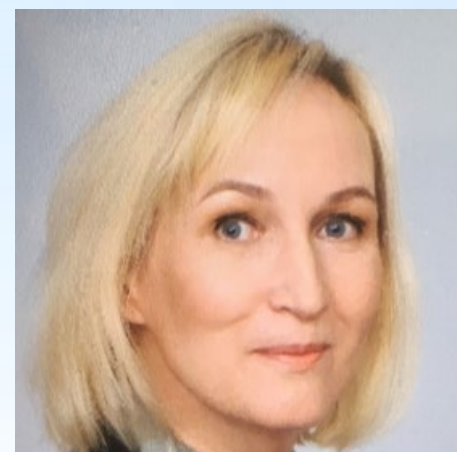
Ключевые члены вашей команды (СЕО, СТО и СМО), опыт и компетенции.



## Шага Татьяна

*основатель*

4+ года управления проектами и командами в сферах строительства, R&D deeptech и образования



## Ринк Ольга

*контроль за реализацией НИР*

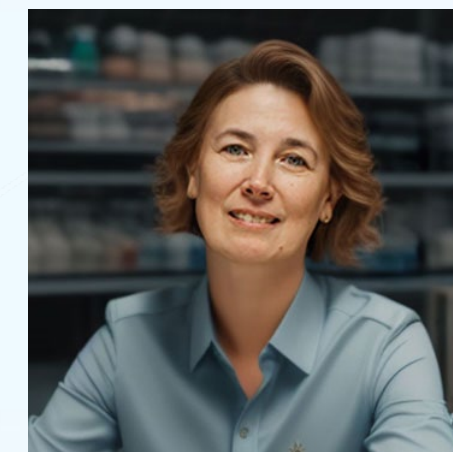
Старший преподаватель МФТИ



## Дмитрий Пигорев

*консультант в реализации НИР*

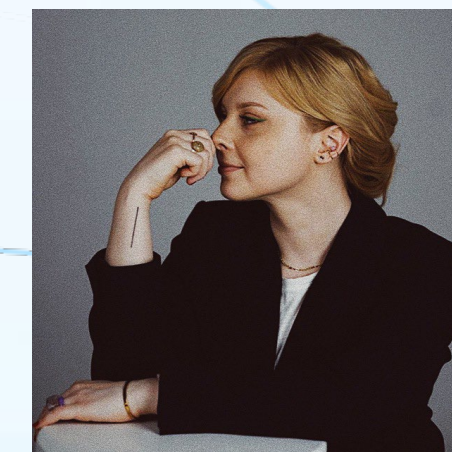
Кандидат экономических наук, специалист по интеллектуальной собственности



## Елена Безгласная

*бизнес-трекер реализации проекта*

Кандидат экономических наук, популяризатор предпринимательства



## Дарья Ивницкая

*маркетолог-консультант*

Ex СМО Пушкинского музея, Центра Вознесенского, Музея русского импрессионизма и др.

### Консультанты проекта:

**Ирина Богатикова**, куратор (Член Евразийского Художественного Союза, Почетный член Союза Дизайнеров и Архитекторов)

**Маргарита Федорова**, юрист (защита интеллектуальной собственности)

**Анастасия Мишина**, продюсер арт-проектов (организатор проектов для Cosmoscow)

**Глеб Беляевский**, бизнес-трекер (Руководитель направления инвестиций акселераторов Сбера)

**Партнер проекта:** Яндекс Практикум (проведение хакатона среди студентов для создания онлайн-платформы)



# Планы развития

Планы развития, потребности и предложение для того, кому вы адресуете презентацию.

**Запрос на  
инвестиции:**

**– 5 млн руб. в 2024  
– 15 млн руб. в 2025**

Задачи	Описание задач	Сроки реализации	Стоимость, руб.	Результат
1. Выявить критерии формирования цены арт-объектов современных авторов: Глубинные интервью (кастдев)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Провести глубинные интервью с не менее 5 оценщиками</li> <li>2. Провести глубинные интервью с не менее 15 арт-дилерами</li> <li>3. Провести глубинные интервью с не менее 10 художниками, продающие свои арт-объекты до 50 тыс. руб./ 10 художниками - 50 - 100 тыс. руб./ 10 художниками - от 100 тыс. руб.</li> <li>4. Провести глубинные интервью с не менее 20 покупателями арт-объектов в диапазоне до 50 тыс. руб./ 10 покупателями - 50 - 100 тыс. руб./ 10 покупателями - 100 - 250 тыс. руб./ 10 покупателями - 250 - 500 тыс. руб./ 3 покупателями - от 500 тыс. руб.</li> </ol>	60 календарных дней	150 тыс. руб.	Выявлены критерии формирования цены на базе анализа ЦА
2. Выявить критерии формирования цены арт-объектов современных авторов: Анализ больших данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выявить критерии, из которых состоит цена арт-объектов, на основе глубинных интервью и опросов оценщиков, арт-дилеров, художников, покупателей арт-объектов и на основе анализа экспертных и научных статей в области продажи арт-объектов</li> <li>2. Найти источники информации об арт-объектах по выявленным составляющим</li> <li>3. Разработать структуру базы данных хранения информации об арт-объектах по выявленным критериям</li> <li>4. Написать ПО для сбора информации об арт-объектах по выявленным критериям</li> <li>5. Собрать информацию по выявленным критериям для не менее 500 тыс. арт-объектам с помощью написанного ПО для сбора данных</li> <li>6. Проанализировать базу данных и выявить вес влияния каждого критерия на цену арт-объекта</li> </ol>	30 календарных дней	150 тыс. руб.	Выявлены критерии и вес их влияния на формирование цены на больших данных.
3. Разработать модель для расчета цены арт-объектов современных авторов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определить список входных данных об оцениваемом арт-объекте</li> <li>2. Разработать алгоритм запроса в базу данных, который сопоставляя входные данные об оцениваемом арт-объекте и информацию в базе данных, будет возвращать цену на арт-объект</li> <li>3. Пополнять и обновлять информацию об арт-объектах по критериям в базе данных 1 раз в месяц</li> </ol>	90 календарных дней	1,3 млн руб.	Разработан алгоритм расчета цены арт-объекта на больших данных
4. Создать удобный инструмент оценки арт-объекта для пользователя	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определить бизнес (функциональные) требования к онлайн-платформе</li> <li>2. Определить технические требования к онлайн-платформе</li> <li>3. Разработать архитектуру</li> <li>4. Арендовать облачный сервер для хранения данных</li> <li>5. Разработать UX/UI дизайн и прототип онлайн-платформы</li> <li>6. Разработать фронтэнд и бэкэнд онлайн-платформы, в т.ч. связать базу данных с интерфейсом</li> <li>7. Собрать на стейдж</li> <li>8. Провести тестирование онлайн-платформы и пофиксить баги</li> <li>9. Выкатить в прод</li> </ol>	180 календарных дней	13,5 млн руб.	Онлайн-платформа для оценки арт-объекта
5. Маркетинговая стратегия и стратегия продаж (будут дорабатываться)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Публикации в СМИ (РБК, Forbes, Правила жизни)</li> <li>2. Участие в выставке Cosmocosw</li> <li>3. Выступления на 3 выставках и/или профильных конференциях</li> <li>4. Реклама у лидеров мнений</li> <li>5. Подписочная модель на доступ к онлайн-платформе для оценки арт-объекта, средняя стоимость подписки 5 тыс. руб. (план)</li> </ol>	90 календарных дней	6,8 млн руб.	Начать выстраивать репутацию надежного источника информации и сервиса по оценке арт-объектов



ИНТЕНСИВ  
**Архипелаг  
2121**

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**ШАГА  
,  
А  
АКГ**

## Контакты

Сайт [https://t.me/techcult\\_startup\\_AtoZ](https://t.me/techcult_startup_AtoZ)

Телефон +7 (926) 968-05-25

email [shaga.to@phystech.edu](mailto:shaga.to@phystech.edu)