

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРТ-РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНОГО АРТ-БИЗНЕСА В РОССИИ

Милонова Марина Валентиновна

кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Milonova.MV@rea.ru

Колчина Елена Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Kolchina.EA@rea.ru

Горелик Дарья Дмитриевна

Магистр экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: dashagorelik@mail.ru

В статье дается оценка развития международного арт-рынка как нового сегмента современной экономики. Анализируются принципы функционирования международного рынка произведений искусства с точки зрения его географии и сегментации, а также показаны тенденции, наблюдаемые в указанной сфере в течение последних лет. Авторами предпринята попытка выделить проблемы и показать перспективные направления развития зарубежного арт-бизнеса в России.

Ключевые слова: арт-рынок, арт-бизнес, аукционная торговля, культурные ценности, онлайн-аукционы, международный рынок предметов искусства, арт-дилеры, аукционные дома, галереи, арт-сервис.

INTERNATIONAL ART-MARKET: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ART-BUSINESS IN RUSSIA

Milonova, Marina V.

PhD, Associate Professor of the Department of International and Customs Business of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: Milonova.MV@rea.ru

Kolchina, Elena A.

PhD, Associate Professor of the Department of International and Customs Business of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: Kolchina.EA@rea.ru

Gorelik, Daria D.

Master of Economics of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: dashagorelik@mail.ru

The article assesses the development of the international art market as a new segment of the modern economy. The principles of functioning of the international art market from the point of view of its geography and segment, also show the trend observed in this area in recent years. The authors attempt to highlight the problems and show promising directions of development of foreign art-business in Russia.

Key words: the art market, art business, auction trade, cultural values, online auctions, international art market, art dealers, auction houses, galleries, art service.

Современный арт-рынок представляет собой сложное и многофункциональное явление. Переход к рыночной экономике повлек за собой активную коммерциализацию искусства, формирование новых отношений между создателями произведений и теми, кто выступает в качестве их ценителей. Возрос интерес мировых эко-

номических держав к торговле в культурной сфере, а также к выгодам, которые влечет за собой активная деятельность на рынке художественных ценностей.

Когда произведения искусства находятся в обращении на рынке, они неизбежно приобретают товарный характер. Арт-рынок подвержен тем же тенденциям, которые мы можем наблюдать в мировой торговле. Среди наиболее важных следует назвать глобализацию арт-рынка, развитие связей между различными странами в области культуры, а также повышение роли информационных технологий и развитие онлайн-торговли.

Наиболее интересным предметом с точки зрения изучения принципов функционирования международного рынка произведений искусства является его география. Как показывает статистика, страны, которые занимают лидирующие позиции по основным экономическим показателям, достигли соответствующих результатов и в арт-сегменте.

По данным за 2016 г., США и Великобритания занимают первое и второе места, на третьем месте находится Китай; на эти страны приходится 81% продаж мирового арт-рынка. Они представляются наиболее перспективными площадками, как для художников, так и для арт-дилеров, аукционных домов и галерей (рис. 1). География рынка также играет значительную роль в формировании входных барьеров на рынках искусств.



Рис. 1. Доли стран на мировом арт-рынке, 2016 [6. – Р. 32]

Современный арт-рынок имеет не только вполне определенную географическую структуру, но и типологическую сегментацию. На основе изучения аукционных продаж были определены основные направления искусства, которые пользуются наибольшей популярностью у потребителей (рис. 2).

Среди всех участников международного рынка торговли искусством самым влиятельными являются аукционные дома. Они располага-

ют теми инструментами воздействия, которые во многом определяют основные направления дальнейшей экономизации искусства. Транснациональная экспансия аукционных домов оказывает глубокое влияние на требования глобального художественного рынка, т. е. на условия, при которых искусство оказывается замечено и куплено.

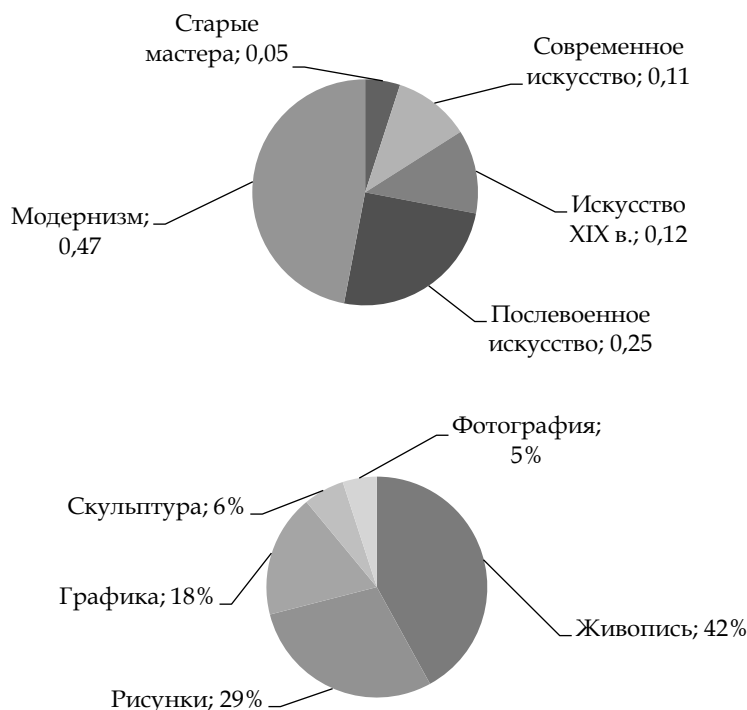


Рис. 2. Сегментация произведений искусства по периоду создания и по типу в соответствии с объемом продаж в 2016 г. [6. – Р. 16, 44]

Аукционные торги в сфере искусства проводятся более чем в 60 странах по всему миру, но самые крупные сделки по-прежнему регистрируются на рынках Нью-Йорка и Лондона. Именно в этих городах находятся самые авторитетные аукционные дома мира – Sotheby's и Christie's. Их доход в 2016 г. составил соответственно 4 968 338 763 долларов (19 238 проданных лотов), и 4 570 332 893 долларов (14 805 проданных лотов) (рис. 3).

Одной из наиболее динамично развивающихся отраслей современного арт-бизнеса несомненно является интернет-торговля (интернет-аукционы). Во многом это обусловлено растущей конкуренцией в сфере аукционных торгов. Несмотря на сокращение общих объемов аукционных продаж в 2016 г., объемы онлайн-торговли стабильно уве-

личиваются – в 2016 г. объем торговли искусством через Интернет достиг 3,75 млрд долларов [5] (рис. 4).

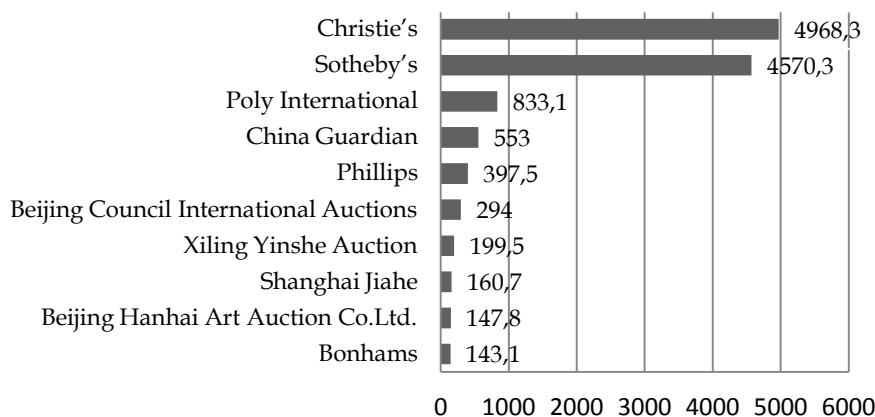


Рис. 3. Годовой доход десяти крупнейших аукционных домов мира за 2016 г. (в млн долл.)¹

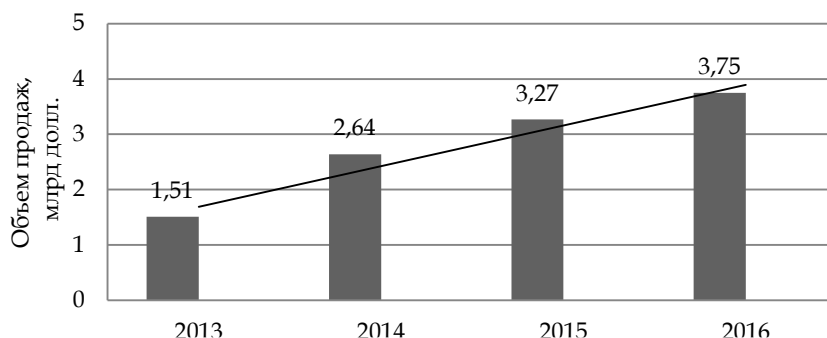


Рис. 4. Объемы мировых аукционных онлайн-продаж, 2013–2016 гг., млрд долл. [5]

Изначально крупнейшие аукционные дома, такие как Christie's и Sotheby's, с недоверием относились к возможности перенести торги в интернет-среду и достаточно медленно адаптировались. При этом их активность за последние годы значительно возросла. Подобная неуверенность в надежности онлайн-торгов присуща не только самим аукционным домам, но и покупателям. Их беспокойство касается в первую очередь качества приобретаемых работ (картин, скульптур и т. д.), а также их подлинности и репутации продавца. Именно поэтому цена лотов, приобретаемых через Интернет, чаще всего не превышает 5 000 долларов, в основном это произведения современных художни-

¹ URL: <http://www.artmarketmonitor.com/>; URL: <http://amma.artron.net> (дата обращения: 25.02.2017).

ков. Несмотря на то что существуют примеры более значительных покупок, по оценкам экспертов, торговля на онлайн-аукционах оставит за собой именно этот ценовой сегмент. Как показывает статистика, уже на протяжении трех лет подряд количество онлайн-покупателей остается на одном и том же уровне, но положительная динамика заключается в том, что эти самые покупатели с каждым годом приобретают больше лотов, пользуясь онлайн-сервисами.

Россия, включившись в процессы мировой экономики, стала активным участником международного арт-рынка. В силу различных исторических и политических обстоятельств российский художественный рынок имеет не такую давнюю историю, как западный и находится на этапе своего активного развития.

Отечественный аукционный рынок представлен небольшим количеством аукционных домов и частных коммерческих галерей. Объемы продаж на внутренних российских аукционах в разы меньше, чем на зарубежных аукционных площадках, при этом объемы продаж русского искусства за рубежом бьют многие рекорды (рис. 5).



Рис. 5. Сравнительная гистограмма объемов аукционных продаж русского искусства на зарубежных аукционах и объемов местных аукционных продаж в России, 2013–2016 гг. (в млн долл.)¹

Почему же русское искусство с таким успехом продается на мировых рынках и так мало прибыли приносит в России? Этот парадокс можно объяснить тем, что произведения выдающихся российских художников прошлого века либо были проданы за рубеж, либо осели в собраниях крупных российских музеев, среди которых Государственная Третьяковская галерея, Государственный музей изобразительных искусств им. А. С. Пушкина, Государственный Эрмитаж, Государст-

¹ URL: <https://artinvestment.ru>

венный Русский музей. Еще одной причиной является неравномерное распределение сил на российском арт-рынке.

Общие тенденции продаж как на мировом рынке, так и на внутреннем российском, имеют тенденцию к сокращению. Тем не менее 2016 г. был показательным для России. Жители Москвы и Санкт-Петербурга проявили особый интерес к сфере культуры и искусству. За 2016 г. российские музеи и галереи посетило около 120 000 000 человек. Картины мастеров, чье имя стало брендом, собирают километровые очереди из ценителей искусства. Не зря музеи и галереи являются визитной карточкой любой столицы. Яркий пример – выставка Валентина Серова, имевшая колоссальный успех среди россиян и гостей столицы. За первую неделю ее посетили более 25 000 человек, а средний показатель достигал 6–7 тыс. посетителей в день¹.

Подобные цифры можно сравнить с достижениями известнейших музеев мира, список которых возглавляет Лувр. Выручка от ретроспективной выставки Серова за три месяца составила около 100 млн рублей. Подобный рост вовлеченности в культурную жизнь дает основания полагать, что количество покупателей из России в аукционных залах также увеличится (рис. 6).

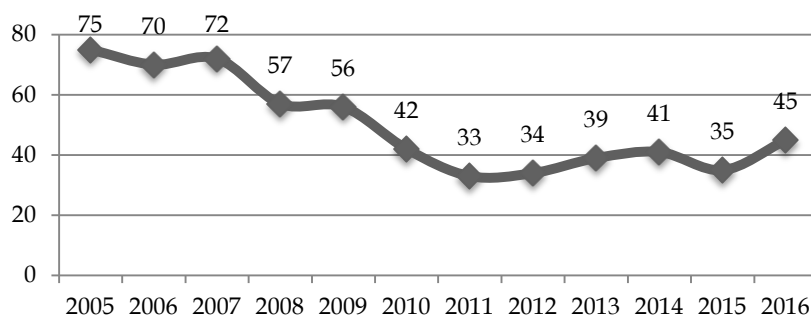


Рис. 6. Динамика покупательской активности на внутреннем российском аукционном рынке за 2005–2016 гг. (в %)²

Несмотря на то что 2016 г. оказался не самым прибыльным для российского арт-рынка (ежегодные продажи на аукционах упали в три раза с 21 млн долл. в 2015 г. до 7 млн долл.), покупательская способность имеет положительную тенденцию. Падение цен привело к тому, что люди, которые раньше не могли позволить себе участвовать в аукционных торгах, получили возможность приобретать произведения искусства. Увеличение количества потенциальных покупателей является хорошей предпосылкой для долгосрочного развития российского арт-бизнеса. К сожалению, российский арт-рынок является небольшим

¹ URL: <http://www.vesti.ru/> (дата обращения: 12.03.2017).

² URL: <https://artinvestment.ru>

не только по масштабу, но и по проценту присутствия на нем иностранных компаний из арт-сферы. Это аукционные дома Christie's, Sotheby's и Phillips.

Среди российских аукционных домов стоит в первую очередь выделить VLADEY, AI Auction и SOVCOM. На их долю приходится 72% всего объема аукционных продаж в России в 2016 г. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Рейтинг российских аукционных домов в 2015–2016 гг.*

2015	2016
VLADEY	SOVCOM
AI Auction	VLADEY
SOVCOM	AI Аукцион
Kabinet	Lifund
Tri Veka	Russian Enamel
V Nikitskom	V Nikitskom
Russian Enamel	Tri Veka
Litfund	Antikvarium
Antikvarium	Kabinet
Общая сумма продаж: 4 600 000 долл.	Общая сумма продаж: 7 000 000 долл.

* Источник: URL: <https://artinvestment.ru> (дата обращения: 20.03.2017).

Аукционный дом VLADEY был основан в 2013 г. и сразу завоевал авторитет среди художников и частных коллекционеров, получив признание эксперта в области арт-бизнеса. VLADEY проводит торги дважды в год – весной и осенью, а также организывает торги в формате «Все по 100», принцип проведения которых заключается в том, что начальная цена на все лоты составляет 100 евро. Это совершенно новая практика в мировой арт-коммерции. Торги проводятся в аукционных залах, а также в формате онлайн, что позволяет участвовать в покупке, находясь в разных точках земного шара.

Общая сумма весенних торгов составила почти 1 млн евро, из которых на долю живописи приходится 940 700 евро (94%). Фотографий и скульптур было продано на сумму 35 000 евро (4%) и 23 000 (2%) соответственно¹. Все произведения принадлежат российским художникам XX в. и современным художникам (рис. 7).

На рынке произведений искусства есть свои проблемы, которые связаны как с экономическими, так и с неэкономическими факторами.

Одна из наиболее актуальных проблем современного арт-рынка – отсутствие прозрачности при совершении сделок. Даже крупнейшие аукционные дома, такие как Christie's и Sotheby's, не раскрывают отдельные сделки. Арт-дилеры, галереи и частные продавцы, как прави-

¹ Аукционный дом VLADEY. – URL: <http://vladey.net> (дата обращения: 23.03.2017).

ло, склонны скрывать информацию о своих продажах. В отличие от аукционных домов, они не только не раскрывают цены проданных лотов, но и держат в тайне имена продавцов и покупателей картин.



Рис. 7. Доля продаж по типу произведений искусства на весенних торгах аукциона VLADEY, 2017 г.¹

Подобный недостаток информации усложняет процесс установления цены на произведение, а также может привести к ряду проблем финансового и правового характера, в том числе потому, что покупатели зачастую приобретают произведения, не зная личности продавца. Покупатель может приобрести вещь, которая была украдена или получена любым другим незаконным путем. Незнание личности продавца заставляет покупателя полностью положиться на добросовестность посредника. Экономисты, изучающие арт-рынок, расценивают это явление как разновидность асимметрии информации.

Большинство покупателей и продавцов, работающих в этой сфере, пугают незащищенность коллекций и собраний, а также высокая доля краж в отрасли. При этом стоимость услуг компаний, специализирующихся на страховании произведений искусства для владельцев и частных коллекционеров очень высока, так как сопряжена с большими рисками. По данным Интерпола, по состоянию на 2015 г., пропавшими считаются больше 45 000 произведений искусства (рис. 8).

Другая важная проблема современного арт-рынка – легализация незаконных доходов. Секретность, свойственная этой отрасли, становится почвой для разработки схем по отмыванию денег. Сегодня на арт-рынок поступают большие объемы денежных вливаний из неизвестных источников, из чего можно сделать вывод, что эта сфера предлагает легкие пути для легализации доходов. Классическая схема проста в использовании: достаточно прийти на аукцион и купить что-либо, желательно по высокой цене. В этом случае покупатель уходит с покупкой, которая имеет определенную ценность, является абсолютно

¹ Аукционный дом VLADEY. URL: <http://vladey.net> (дата обращения: 23.03.2017).

законной и которую можно выгодно перепродать. Такую транзакцию невозможно отследить.

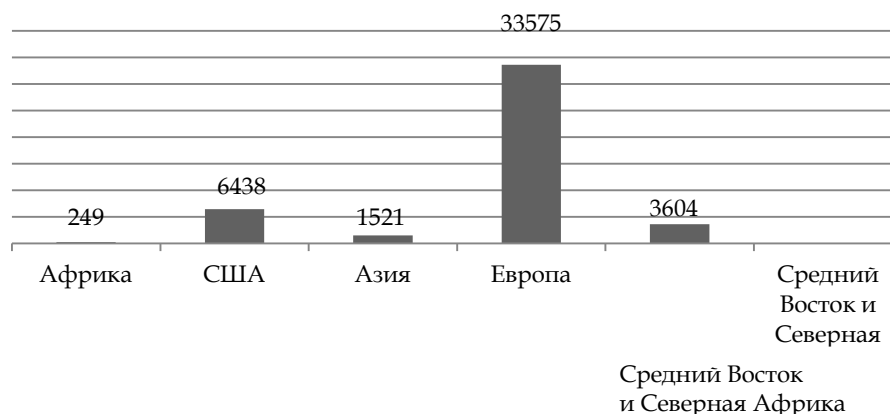


Рис. 8. Количество произведений искусства, объявленных в международный розыск, 2016 г.¹

Еще один вид незаконной деятельности, связанный с финансами и представляющий угрозу для арт-бизнеса – уклонение от уплаты налогов. За счет того, что реальная цена произведения скрывается, появляется возможность указать гораздо более низкую стоимость, что во многом способствует снижению уплачиваемого налога.

Помимо перечисленных «провалов» арт-рынка, среди проблем, характерных именно для этой сферы, следует назвать большое количество фальсификаций, а также трудности, связанные с атрибуцией произведений.

Российский рынок искусства – неотъемлемая часть мирового арт-рынка. Несмотря на то что его доля в мировой торговле искусства составляет лишь немногим больше процента, он становится предметом интереса со стороны зарубежных аукционных домов, галерей и арт-дилеров. На зарубежном рынке гораздо больше профессиональных игроков и серьезных инвесторов, которые заинтересованы в новых потенциальных объектах для капиталовложений.

Декоративно-прикладное искусство для иностранцев в первую очередь ассоциируется с русским фарфором и ювелирными изделиями Фаберже, которые до сих пор бьют рекорды на мировых аукционах. Небольшая доля икон в объемах мировых продаж обусловлена их редкостью. Что касается современного русского искусства, то проблема заключается в том, что оно еще не оценено по достоинству зарубежными покупателями (рис. 9). Во многом это объясняется тем, что зарубеж-

¹ URL: <http://portal.unesco.org> (дата обращения: 14.04.2017); официальный сайт Интерпола за 2016 г.

ные инвесторы недостаточно проинформированы о потенциале новых направлений современного русского искусства.



Рис. 9. Структура продаж русского искусства за 2011–2016 гг.¹

Таким образом, у инвесторов есть три варианта вложений в русское искусство:

1. *Инвестирование в известные, проверенные временем российские бренды.* К брендам относятся художники, прошедшие отбор временем, а на уровень их цен есть обширная статистика аукционных домов.

2. *Инвестирование в потенциально интересных российских художников второго ряда.* В силу того что работ на рынке остается все меньше, сами аукционные дома, которым нужно что-то продавать, начинают раскручивать авторов до сих пор неизвестных (например, современников и друзей русских художников, а также их учеников или подмастерьев).

3. *Инвестирование в современных и начинающих российских художников.* Этот вариант представляется недостаточно прибыльным, так как приносит результаты не сразу. В этом случае инвестор соглашается на продвижение художника, вкладывается в организацию его персональных выставок; главное, чтобы художник имел свой узнаваемый, оригинальный и самобытный стиль².

Одной из наиболее актуальных задач зарубежных инвесторов в России, в число которых входят покупатели, арт-дилеры, галеристы и аукционные дома, является развитие сотрудничества с российскими аукционными домами и галереями в отношении продвижения современного русского искусства. Молодые коллекционеры вкладывают деньги в произведения современных российских художников, однако продаж работ этих мастеров занимается лишь несколько современных российских аукционов (например, аукцион VLADY), а их доля в продажах крупных международных аукционных домов незначительна.

¹ URL: <http://www.russianartandculture.com> (дата обращения: 22.04.2017).

² Там же.

С точки зрения емкости рынка российский арт-бизнес привлекает также продавцов искусства. Российский галерейный рынок может стать перспективной локацией для зарубежных галерей, которые открывают филиалы в крупнейших арт-столицах мира. Примером успешной зарубежной галереи в России является галерея Гари Татинцяна в Москве, которая была открыта нью-йоркским галеристом в 2005 г. Она специализируется на выставках популярных западных художников, одновременно открывая их для российской публики. Уже сейчас среди покупателей 20% российских бизнесменов. Этот высокий показатель характеризует инвестиционный потенциал России в качестве площадки для продажи произведений современных зарубежных художников.

В рамках развития мирового арт-бизнеса все большую популярность приобретает корпоративное коллекционирование. Этот вид собирательства позволяет крупным корпорациям и банкам диверсифицировать свой инвестиционный портфель, а также внести вклад в сохранение и развитие культурного потенциала страны, выполнив тем самым свою социальную миссию. Практика корпоративного коллекционирования за рубежом развита лучше, чем в России. Основная задача иностранных компаний – на собственном примере показать выгоду подобной деятельности. На сегодняшний день самые значительные из корпоративных коллекций собрали компании GP Morgan, Deutsche Bank, Bank of America. Газпромбанк – в числе первых российских компаний, которые начали собирать коллекцию произведений искусств. Собрания корпораций обычно имеют определенный формат и фокусируются на покупке произведений определенных направлений или периодов. Например, собрание Deutsche Bank изначально задумывалось как проект в поддержку современных немецких художников. Офис компании в Нью-Йорке можно расценивать как полноценный музей, в котором ежегодно проводятся несколько выставок. Интересная стратегия была выбрана компанией JP Morgan, которая приобретает произведения искусства в каждой стране, где открывается ее филиал. Собирая свои корпоративные коллекции, компании формируют облик музеев будущего, где с течением времени эти коллекции смогут оказаться. Корпоративное коллекционирование относится к одной из новейших тенденций мирового арт-бизнеса и имеет перспективы в России. Компании, ведущие свою деятельность на российском рынке, могут укрепить свое положение за счет вложений в современных российских художников.

Еще одним сегментом мирового арт-рынка, который активно развивается за рубежом и которому уделяется недостаточное внимание в России, является арт-банкинг. Арт-банкинг – услуга, заключающаяся в финансово-консультационном сопровождении клиентов, которые на-

мереваются вкладывать деньги в произведения искусства. Традиционное собирательство в сочетании с правильным коммерческим подходом может превратиться из дорогого хобби в прибыльный бизнес. Эту идею взяли на вооружение крупные западные кредитные организации в начале XX в. Суть арт-банкинга состоит в покупке произведений, которые со временем будут оцениваться дороже, с целью перепродать их и получить существенную прибыль. В этом деле необходимо провести экспертную оценку стоимости объекта и рассчитать, когда именно в будущем и за какую цену его можно будет перепродать. Помимо искусствоведческого консультирования, необходим также грамотный финансовый анализ. В кредитных учреждениях арт-банкинг является составной частью приват-банкинга. Помимо финансово-консультационного сопровождения, банки предлагают услуги по реставрации, хранению, транспортировке и страхованию произведений.

В России услуги арт-банкинга предоставляют несколько банков, таких как Газпромбанк, Банк Москвы и банк «Открытие». Перечень услуг, предлагаемых этими учреждениями, заключается в основном в передаче клиента опытному эксперту-галеристу, который может оказать помощь в подборе коллекции. Зарубежные банки имеют налаженную сеть контактов с крупнейшими аукционными домами, арт-дилерами и галереями. Таким образом, зарубежные кредитные организации, имеющие филиалы в России, могут дать толчок развитию отечественного арт-банкинга, что во многом будет способствовать не только развитию российского приват-банкинга, но и банковской сферы в целом.

У Российского арт-рынка огромный потенциал. Высокий уровень культурного развития, растущий интерес к искусству, активно развивающийся галерейный и аукционный бизнес, а также наличие перспективных молодых художников, являются основополагающими для привлечения зарубежных партнеров, которые смогут повысить уровень развития арт-коммерции в России и передать опыт, накопленный за многие десятилетия. Перспективы развития российского арт-рынка вполне очевидны для иностранных инвесторов, а основная приоритетная задача заключается в увеличении числа профессионалов в этой сфере.

Список литературы

1. Грав И. Высокая цена: искусство между рынком и культурой знаменитости. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2016. – (Garage pro).
2. Колчина Е. А., Милонова М. В., Маргарян С. Ш. Электронная коммерция в России: современное состояние и перспективы разви-

тия // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016.

3. Милонова М. В., Арбатов Д. К. Электронная коммерция в России: некоторые проблемы и пути их решения // Международная торговля и торговая политика. – 2015. – № 3 (3). – С 100-111.

4. Михлин А. В. Арт-индексы: корреляция цен на предметы искусства с ценами других активов и некоторые эффекты арт-рынка // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2014. – № 4. – С. 83–90.

5. A market Yet to Awaken? // The Hiscox Online Art Trade Report 2017. – URL: <http://www.widewalls.ch/hiscox-online-art-trade-report-2017/>

6. McAndrew C. The Art Market 2017. // Art Basel and UBS Report. Art Basel & UBS, 2017. – P. 16, 44.

7. Pownell R. TEFAF Art Market Report 2017// The European Fine Art Foundation, 2017. – P. 38.

References

1. Grav I. Vysokaya tsena: iskusstvo mezhdu rynkom i kul'turoy znamenitosti [High Price: Art between the Market and the Culture of a Celebrity]. Moscow, Ad Marginem Press, 2016. (Garage pro). (In Russ.).

2. Kolchina E. A., Milonova M. V., Margaryan S. Sh. Elektronnaya kommersiya v Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [Electronic Commerce in Russia: Current State and Prospects of Development] *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki* [Modern Science: Current Problems of the Theory and Practice]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2016. (In Russ.).

3. Milonova M. V., Arbatov D. K. Elektronnaya kommersiya v Rossii: nekotorye problemy i puti ikh resheniya [Electronic Commerce in Russia: Some Problems and Ways of Their Decision], *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika*, 2015, No. (3), pp. 100-111. (In Russ.).

4. Mikhlin A. V. Art-indeksy: korrelyatsiya tsen na predmety iskusstva s tsenami drugikh aktivov i nekotorye efekty art-rynka [Art Indexes: Correlation of the Prices of Objects of Art with the Prices of Other Assets and Some Effects of the Art Market] *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii*, 2014, No. 4, pp. 83–90. (In Russ.).

5. A market Yet to Awaken? *The Hiscox Online Art Trade Report 2017*. Available at: <http://www.widewalls.ch/hiscox-online-art-trade-report-2017/>

6. McAndrew C. The Art Market 2017. *Art Basel and UBS Report*. Art Basel & UBS, 2017, pp. 16, 44.

7. Pownell R. TEFAF Art Market Report 2017. *The European Fine Art Foundation*, 2017, p. 38.