

Министерство культуры Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Российская академия музыки имени Гнесиных»

Рабочая программа дисциплины
**Технология заключения коммерческой
сделки**

Основная профессиональная образовательная программа
«Менеджмент музыкального искусства»

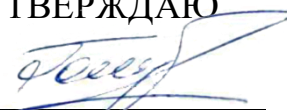
Направление подготовки
53.04.06 Музыкознание и музыкально-прикладное искусство

Профиль
Менеджмент музыкального искусства

Уровень образования —
Магистратура

Проректор по учебной работе
«31»августа 2021 г.


УТВЕРЖДАЮ


(подпись)

С.С. Голубенко
(расшифровка подписи)

СОГЛАСОВАНО

Нач. учебно-методического
управления
«31»августа 2021 г.


(подпись)

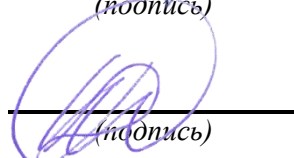
Н.Ю. Степанова
(расшифровка подписи)

Декан факультета
«31»августа 2021 г.


(подпись)

И.А. Репенак
(расшифровка подписи)

Заведующий кафедрой
«31»августа 2021 г.


(подпись)

Д.Г. Родионова
(расшифровка подписи)

г. Москва 2021

Автор:

Шулекина К.В., преподаватель кафедры менеджмента музыкального искусства РАМ им. Гнесиных.

I. Цели и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины «Технология заключения коммерческой сделки» является формирование правовых знаний в сфере договорных отношений, а также умений для заключения коммерческой сделки.

Задачи дисциплины:

- знать основные правовые категории частного права, основы отечественного и зарубежного гражданского законодательства в сфере договорного права;
- сформировать способность анализировать договоры, которые могут быть применимы к сфере шоу-бизнеса, изучить действующее законодательство применительно к учебной дисциплине и возможные пути его развития, систематизировать судебную-арбитражную практику, выявляя характерные черты разрешения типовых проблем;
- изучить механизм заключения коммерческой сделки.

II. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

Изучение дисциплины направлено на формирование универсальных и общепрофессиональных компетенций, способности и готовности студента:

Компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Знать: — основные методы критического анализа; — методологию системного подхода.
	Уметь: — выявлять проблемные ситуации, используя методы анализа, синтеза и абстрактного мышления; — осуществлять поиск решений проблемных ситуаций на основе действий, эксперимента и опыта; — производить анализ явлений и обрабатывать полученные результаты; — определять в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке и предлагать способы их решения;
	Владеть: — технологиями выхода из проблемных ситуаций, навыками выработки стратегии действий; — навыками критического анализа.
УК-6. Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знать: — основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности и требований рынка труда.
	Уметь: — расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки;

	<ul style="list-style-type: none"> — планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач; — подвергать критическому анализу проделанную работу; — находить и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития;
	<i>Владеть:</i> <ul style="list-style-type: none"> — навыками выявления стимулов для саморазвития; — навыками определения реалистических целей профессионального роста.

III. Объём дисциплины, виды учебной работы и отчётности

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачётных единицы.

Виды учебной работы	Зачётные единицы	Количество академических часов	Форма контроля (по семестрам)	
			зачёт	экзамен
Общая трудоёмкость	2	72	2	-
Аудиторные занятия		32		

Общая трудоемкость дисциплины включает в себя аудиторную (учебную), самостоятельную работу, а также виды текущей и промежуточной аттестации. Дисциплина «Технология заключения коммерческих сделок» изучается в течение 2-го семестра первого года обучения. Дисциплина является факультативной.

IV. Содержание дисциплины. Требования к текущей и промежуточной аттестации

4.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Всего часов	Контактная работа		Самостоятельная работа студентов	Контроль
			Лекции	Семинары		
1.	Договоры в сфере шоу-бизнеса	36	16	-	11	9
2.	Технология заключения коммерческой сделки	36	16	-	11	9

4.2. Содержание разделов дисциплины

№	Наименование	Содержание раздела
---	--------------	--------------------

п/п	раздела дисциплины	
1.	Договоры в сфере шоу-бизнеса	Тема 1. Договор купли-продажи. Тема 2. Договор поставки. Тема 3. Договор дарения. Тема 4. Аренда Тема 5. Возмездное оказание услуг. Тема 6. Договор страхования. Тема 7. Финансовые обязательства и расчеты. Тема 8. Договоры по оказанию посреднических услуг Тема 9. Договоры по приобретению и использованию исключительных прав.
2.	Технология заключения коммерческой сделки	Тема 1. Понятие, признаки и классификация коммерческих сделок, используемых в деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Тема 2. Практика выбора типа и вида коммерческих сделок в деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Тема 3. Форма коммерческих сделок, заключаемых коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями. Тема 4. Способы и порядок заключения изменения и расторжения договоров коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями. Тема 5. Выработка условий коммерческих сделок. Исполнение коммерческих сделок. Тема 6. Охрана субъективных прав в коммерческих сделках. Юридические последствия правонарушений, связанных с коммерческими сделками.

Раздел 1. Договоры в сфере шоу-бизнеса

Тема 1. Договор купли-продажи.

Договор купли-продажи: понятие, предмет, стороны, содержание, форма. Понятие договора розничной купли-продажи и его специфика. Договор купли-продажи недвижимости. Особенности договора купли-продажи предприятия. Особенности дистанционной продажи товаров в России.

Тема 2. Договор поставки.

Поставка товаров: общие положения. Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд. Контрактация.

Тема 3. Договор дарения.

Понятие и признаки договора дарения. Стороны и форма договора дарения. Предмет договора дарения. Договор пожертвования.

Тема 4. Аренда

Общие положения об аренде. Прокат. Аренда транспортных средств. Аренда зданий и сооружений. Аренда предприятий. Финансовая аренда (лизинг).
Наем жилого помещения. Договор безвозмездного пользования. .

Тема 5. Возмездное оказание услуг.

Правовое регулирование возмездного оказания услуг. Договор об оказании медицинских услуг. Договор об оказании образовательных услуг. Договор продюсерский.

Тема 6. Договор страхования.

Общие положения о договоре страхования. Виды страхования. Договор имущественного страхования. Договор личного страхования. Суброгация. Перестрахование. Взаимное страхование.

Тема 7. Финансовые обязательства

Договор займа. Кредитный договор. Договор финансирования под уступку денежного требования. Договор банковского вклада. 12.5. Договор банковского счета.

Тема 8. Договоры об оказании посреднических услуг.

Договор поручения. Действия в чужом интересе без поручения. Договор комиссии. Агентский договор.

Тема 9. Договоры по приобретению и использованию исключительных прав.

Способы передачи прав на объекты интеллектуальной собственности. Лицензионный договор.

Раздел 2. Технология заключения коммерческой сделки

Тема 1. Понятие, признаки и классификация коммерческих сделок, используемых в деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей.

Гражданско-правовая природа коммерческих сделок. Коммерческие сделки - как особая группа гражданско-правовых договоров; отличия, основные характеристики, применимое законодательство, классификация коммерческих сделок. Критерии коммерческих сделок. Требования к субъектам коммерческих сделок. Основные ограничения принципа свободы договора при заключении коммерческих сделок. Сущность договорной политики при заключении коммерческих сделок. Расчет налогооблагаемой базы и сроки уплаты налогов в зависимости от хозяйственной операции, определяемой гражданским законодательством.

Тема 2. Практика выбора типа и вида коммерческих сделок в деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей.

Вопросы типизации коммерческих сделок в современной цивилистике. Основания ведения классификации договорных обязательств. Систематизация договоров по типовому признаку, направленная на определенный результат. Классификация коммерческих сделок с делением договорных типов на виды. Практическое значение деления коммерческих договоров на типы и виды. Деление договорных конструкций на подвиды (разновидности). Нетипичные договорные образования. Регулирование смешанных договоров.

Тема 3. Форма коммерческих сделок, заключаемых коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями.

Общие положения о форме коммерческих договоров. Понятие формы договора. Способы волеизъявления. Значение формы сделки. Использование устной формы в коммерческих сделках. Письменная форма в коммерческих сделках. Факторы, обусловившие востребование письменной формы коммерческих сделок. Заключение сделок в электронной форме. Нотариальное удостоверение коммерческих сделок. Государственная регистрация сделок, совершаемых коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями. Виды коммерческих сделок, подлежащих государственной регистрации.

Тема 4. Способы и порядок заключения изменения и расторжения договоров коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями.

Способы заключения коммерческих сделок. Общий порядок заключение договора с участием коммерсантов, когда стороны не

ограничены в свободе заключения договора. Оферта. Акцепт. Стадии заключения коммерческого договора в общем порядке. Заключение договора в обязательном порядке. Заключение договора путем присоединения. Заключение договора на торгах. Аукцион. Конкурс. Особенности заключения отдельных видов коммерческих договоров. Особенности заключения договора финансовой аренды. Порядок заключения договора строительного подряда. Особенности заключения договора поставки. Расторжение и изменение договора вследствие одностороннего отказа от договора. Расторжение и изменение коммерческих договоров в связи с существенным изменением обстоятельств. Последствия расторжения и изменения коммерческих договоров.

Тема 5. Выработка условий коммерческих сделок. Исполнение коммерческих сделок.

Характеристика процесса выработки условий коммерческих сделок. Особенности выработки условий отдельных договоров с участием коммерсантов. Факторы, влияющие на выбор условий коммерческого договора. Преддоговорные споры. Характеристика исполнения коммерческого договора. Принципы исполнения коммерческих договоров. Субъекты, участвующие в исполнении коммерческих договоров. Предмет исполнения обязательств, возникающих из коммерческих сделок. Срок, место и способ исполнения обязательств с участием коммерсантов. Особенности исполнения договоров купли-продажи с участием коммерсантов. Оформление исполнения коммерческих договоров. Юридическое значение документов, удостоверяющих исполнение обязательств.

Тема 6. Охрана субъективных прав в коммерческих сделках. Юридические последствия правонарушений, связанных с коммерческими сделками.

Правовые категории охрана субъективного права и защита субъективного права. Характеристика способов охраны субъективных прав в коммерческих договорах. Способы обеспечения исполнения обязательств, возникающих из коммерческих сделок. Неустойка. Залог. Удержание. Поручительство. Независимая гарантия. Задаток. Иные способы обеспечения исполнения обязательств, вытекающих из коммерческих сделок. Характеристика юридических последствий правонарушений, связанных с коммерческими сделками. Правовые последствия нарушения условий коммерческих договоров. Публично-правовые последствия нарушения условий коммерческих сделок. Понятие и формы гражданско-правовой

ответственности. Признаки гражданско-правовой ответственности. Основные особенности гражданско-правовой ответственности в коммерческих договорах. Отдельные формы гражданско-правовой ответственности в коммерческих сделках. Возмещение убытков. Исключения из принципа полного возмещения убытков. Подтверждение будущих расходов, входящих в состав реального ущерба. Юридическая ответственность за неисполнение денежного обязательства. Компенсация морального вреда в коммерческой сфере.

4.2. Формы текущей и промежуточной аттестаций

Формой промежуточного контроля является зачет в конце 2 семестра.

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

Каждый обучающийся обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечной системе, содержащей издания учебной, учебно-методической литературы по основным изучаемым дисциплинам и сформированной на основании прямых договоров с правообладателями.

а) Основная литература:

- 1) Тульчинский, Г.Л. Менеджмент специальных событий в сфере культуры : учебное пособие / Г.Л. Тульчинский, С.В. Герасимов, Т.Е. Лохина. — 5-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Планета музыки, 2019. — 384 с. — ISBN 978-5-8114-0956-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/113989> (дата обращения: 31.08.2021).
- 2) Анисимов, А. П. Договорное право : практическое пособие для бакалавриата и магистратуры / А. П. Анисимов, А. Я. Рыженков, С. А. Чаркин ; под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 297 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9887-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438204> (дата обращения: 31.08.2021).
- 3) Иванова, Е. В. Договорное право в 2 т. Том 1. Общая часть : учебник для бакалавриата и магистратуры / Е. В. Иванова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 186 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-06096-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/434402> (дата обращения: 31.08.2021).
- 4) Иванова, Е. В. Договорное право в 2 т. Том 2. Особенная часть : учебник для бакалавриата и магистратуры / Е. В. Иванова. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 393 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7361-7. — Текст :

электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/392281> (дата обращения: 31.08.2021).

Дополнительная литература

1. Выборнова, Е. С. Предмет гражданско-правового договора : монография / Е. С. Выборнова, Н. С. Александрова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 160 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-11022-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/442570> (дата обращения: 31.08.2021).
2. Воробьева, О. В. Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 227 с. — (Консультации юриста). — ISBN 978-5-534-03435-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/431825> (дата обращения: 31.08.2021).

VI. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Реализация дисциплины «Технология заключения коммерческой сделки» обеспечивается доступом каждого студента к базам данных и библиотечным фондам. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

При проведении занятий используется аудитория, оборудованная при необходимости проектором для отображения презентаций. Кроме того, при проведении лекций и практических занятий необходим компьютер с установленным на нем браузером и программным обеспечением для демонстрации презентаций (Power Point и др.).

Для самостоятельной работы с медиаматериалами каждому студенту требуется персональный компьютер или планшет, широкополосный доступ в сеть Интернет, браузер последней версии, устройство для воспроизведения звука (динамики, колонки, наушники и др.).

Образовательное учреждение оснащено аудиториями со столами, проектором для презентаций и библиотечным фондом.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

1. Краткие методические рекомендации

Освоение студентами учебной дисциплины «Технология заключения коммерческой сделки» включает в себя изучение лекционного материала, указанных в учебной программе, выступления с докладами.

Для освоения дисциплины «Технология заключения коммерческой сделки» используются следующие средства обучения: рабочая программа курса «Технология заключения контрактов», конспект лекций.

Реализация дисциплины возможна с помощью применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий. Выбор образовательной платформы для реализации дисциплины устанавливается соответствующим локальным актом Академии.

2. Организация самостоятельной работы

Самостоятельная работа осуществляется студентами во внеаудиторное время. Основная цель самостоятельной работы студентов заключается в более глубоком освоении материала, изучаемого на лекционных занятиях.

По темам курса «Технология заключения контрактов» предусмотрено написание реферата.

3. Материалы по реализации контроля

Зачет по дисциплине «Технология заключения коммерческой сделки» проводится в 2 семестре в устной форме.

Примерные вопросы к зачету

1. Понятие и виды юридических фактов
2. Понятие и виды сделок
3. Условия действительности сделки сделок и последствия их несоблюдения. Государственная регистрация некоторых видов сделок и ее гражданско-правовое значение.
4. Недействительность сделки: понятие и виды недействительных сделок. Правовые последствия недействительности сделки
5. Понятие обязательственного правоотношения, основания его возникновения. Виды обязательств.
6. Виды обязательств в зависимости от субъектного состава (долевые, солидарные, субсидиарные, регрессные)
7. Перемена лиц в обязательстве. Уступка права требования и перевод долга.
8. Принципы исполнения обязательств
9. Основания прекращения обязательств
10. Понятие и способы обеспечения исполнения обязательств (неустойка, залог, удержание, задаток, поручительство, банковская гарантия)
11. Понятие гражданско-правового договора и его виды.
12. Публичный договор и договор присоединения. Предварительный договор.
13. Содержание договора.

- 14.Порядок заключения гражданско-правового договора. Оферта, акцепт, время и место заключения договора.
- 15.Изменение и расторжение договора. Правовые последствия
- 16.Договор купли-продажи: понятие, содержание, права, обязанности и ответственность сторон
- 17.Договор розничной купли-продажи: его виды и общая характеристика.
- 18.Форма и содержание договора купли-продажи недвижимости. Права на земельный участок при продаже находящейся на нем недвижимости.
- 19.Поставка товаров для государственных нужд: особенности государственного контракта, порядка его заключения,.
- 20.Договор дарения: понятие, элементы договора, его содержание и форма.
- 21.Предмет, содержание и основные элементы договора аренды.
- 22.Договор проката: его разновидности и общая характеристика.
- 23.Договор аренды транспортного средства с экипажем.
- 24.Договор аренды транспортного средства без экипажа.
- 25.Договор аренды зданий и сооружений: форма, содержание договора, права и обязанности сторон.
- 26.Договор финансовой аренды (лизинга): понятие, общая характеристика, виды лизинга.
- 27.Договор безвозмездного пользования имуществом (ссуды): понятие, общая характеристика.
- 28.Кредитный договор, его понятие и соотношение с договором займа. Содержание и исполнение кредитного договора.
- 29.Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг). Виды факторинга.
- 30.Договор банковского вклада: понятие и содержание. Виды вкладов.
- 31.Договоры страхования: понятие, общая характеристика.
- 32.Договор возмездного оказания услуг: понятие, общая характеристика.
- 33.Агентский договор: понятие, содержание, его отличие от договора поручения и договора комиссии.
- 34.Договор доверительного управления имуществом: понятие, особенности, содержание.
- 35.Понятие и содержание договора хранения. Отдельные виды хранения.
- 36.Лицензионный договор
- 37.Способы заключения коммерческих сделок.
- 38.Стадии заключения коммерческого договора в общем порядке.
- 39.Заключение договора в обязательном порядке.
- 40.Заключение договора путем присоединения.
- 41.Заключение договора на торгах. Аукцион. Конкурс.
- 42.Основания и порядок изменения и расторжения коммерческих сделок.
- 43.Способы расторжения и изменения коммерческих сделок.
- 44.Расторжение и изменение договора вследствие одностороннего отказа от договора.

45. Расторжение и изменение коммерческих договоров в связи с существенным изменением обстоятельств.
46. Формирование условий договора о цене и количестве в договоре купли-продажи.
47. Формирование предмета договора.
48. Формирование условий договора о правах и обязанностях сторон соглашения.
49. Формирование условий об оплате и страховании рисков.
50. Структура и реквизиты договора.
51. Преддоговорные споры.
52. Принципы исполнения коммерческих договоров.
53. Предмет исполнения обязательств, возникающих из коммерческих сделок.
54. Срок, место и способ исполнения обязательств с участием коммерсантов.
55. Оформление исполнения коммерческих договоров.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Дисциплина «Технология заключения коммерческой сделки» относится факультативным дисциплинам и изучается в течение одного семестра.

Освоение курса проходит в форме лекционных занятий. Содержание и структура лекционного материала содержат систематизированные основы знаний и умений по дисциплине «Технология заключения коммерческой сделки». Для иллюстрации лекционного курса преподавателю необходимо использовать проектор для отображения презентаций. Кроме того, при проведении лекций и практических занятий необходим компьютер с установленным на нем браузером и программным обеспечением для демонстрации презентаций (Power Point и др.).

Программное обеспечение/образовательная платформа для реализации дисциплины с помощью применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий устанавливается соответствующим локальным актом Академии. Кроме того, преподавателю необходим персональный компьютер/ноутбук, подключенный к Интернету. Скорость интернета не менее 1 Мбайт в секунду. Компьютер обязательно должен быть оборудован веб-камерой, динамиками и микрофоном, ведь учебный процесс включает вебинары и аудиокурсы. Также рекомендуется использовать следующие браузеры: Google Chrome версии 55 и выше, Mozilla Firefox 36.0 и выше, Internet Explorer 8.0 и выше. Для использования сервисов Google for Education у каждого преподавателя должен быть создан корпоративный e-mail.

Преподавателю необходимо создать у студентов мотивацию к освоению курса «Технология заключения коммерческой сделки», развивать интерес к познанию.

