

演出市场纠纷频出 各方均应守法守信

2023年以来,演唱会、歌迷会等各类演出陆续登场,此前沉寂良久的演出市场变得异常火爆,但随之而来的就是买票难,甚至一票难求的问题,因“黄牛”引发的票务纠纷不在少数。此外,演出本身的因故取消、曲目变化等情况也导致相关纠纷频出。

对此,北京市海淀区人民法院梳理了演出市场中的常见纠纷及相应法律规定,通过以案释法,提醒广大歌迷门票交易需谨慎,合同主体要辨明,曲目差异可变通,观演安全最重要。

谎称代购门票骗钱 获刑七年罚金退款

陈某、周某等歌手召开演唱会的信息发布后,田某即谎称其有能力拿到门票,并通过发布微信朋友圈的形式进行宣传,先后骗得被害人李某等41人的演唱会门票定金共计373126.8元。此后,田某被公安机关抓获归案,到案后如实供述了上述犯罪事实。

公诉机关认为,被告人田某以非法占有为目的,在签订、履行合同过程中,骗取他人财物,数额巨大,其行为已构成合同诈骗罪,应予惩处。

法院经审理后认为,检察院指控被告人田某犯合同诈骗罪的事实清楚,证据确凿,指控罪名成立。被告人田某曾因故意犯罪被判处有期徒刑,在刑罚执行完毕后五年内再犯应当判处有期徒刑以上刑罚之罪,系累犯,应依法从重处罚。鉴于其如实供述犯罪事实,有悔罪表现,依法对其从轻处罚。

据此,海淀法院综合案情后判决被告人田某犯合同诈骗罪,判处有期徒刑七年,罚金2万元;责令被告人田某退赔373126.8元,发还各被害人。

法官庭后提醒,消费者应从正规渠道购买演唱会门票,谨慎鉴别票面真假,以免造成财产损失。

不可抗力导致停演 要求赔偿于法无据

某公司与演唱会主办方签订票务总代理协议,约定某公司作为歌手王某北京站演唱会的票务总代理。深圳的歌迷吴某登录该公司网站购买王某演唱会门票2张,订单实付2560元,接着预定了深圳往返北京的机票共880元。

1个月后,某公司对外发布《王某北京站演唱会演出取消及退票措施声明》并向已购票歌迷发送短信

告知,会积极处理相关退票问题。退票措施为:“已取票观众可以于本公司原售票点退票或邮寄至公司,主办方承担快递费;已购票未取票观众票款原路退回,在本公司网站退票”。收到通知后,吴某在该公司网站收到退款2560元;后前往航空公司办理退票事宜,收到机票退款480元。

吴某认为,票务公司未及时履行告知义务,刻意欺诈,致其产生400元机票退票损失,故诉至法院,请求判令某公司赔偿其机票损失400元,并赔偿等同于三倍演唱会票价的赔偿金7680元。

海淀法院审理后认为,吴某购票后与票务公司形成网络购物合同关系。票务公司在接到演唱会取消通知后为吴某办理了退票事宜,且吴某收到退票费用,说明该公司履行了售票义务与合同义务。涉案演唱会取消与票务公司无直接因果关系,且根据公示声明,退票快递费等相关损失由主办方承担,吴某要求票务公司赔偿机票损失于法无据,不予支持。此外,票务公司在客观上未实施故意陈述虚假或隐瞒真实情况的行为,吴某要求该公司增加三倍赔偿的诉讼请求缺乏事实和法律依据,法院不予支持。

据此,法院判决驳回了吴某的全部诉讼请求。

法官庭后提醒,消费者在购买演唱会门票时,应当及时留意购票平台发布的相关信息,在发生纠纷时,应首先明确双方之间的法律关系性质,再根据合同相对性原则,向合同相对人主张相应的权利。

混入后台不慎摔伤 无视标识责任自担

在内场观看演出或是在演出后台为自己偶然的团队近距离提供帮助,是不少歌迷的梦想。周女士作为歌迷,在拜托主办方工作人员小陈买到某演出内场票后,于开演当天提前入场。在等待开场的过程中,周女士从小陈处得知后台紧缺人手,遂主动表

示愿意帮忙,并从小陈处获得一张他人的出入证,顺利混入后台。然而,周女士在后台搬运东西时,不慎从二层平台与移动楼梯的空隙中掉落,造成身体多处受伤。

经查,永某公司从华某公司处承租了涉案演唱会会场,事发当天,永某公司正为演唱会布置舞台,周女士掉落处的移动楼梯属华某公司所有。

周女士认为,会场后台存在不安全因素,却未设置警示,导致自己从高处坠落,遂以生命权、身体权、健康权纠纷为由,将华某公司诉至法院,要求对方支付其医疗费7.7万元、误工费11.2万元。

对此,华某公司辩称,周女士免费为永某公司帮工,华某公司并非本案的适格主体,亦不存在过错。永某公司作为第三人参加诉讼,并主张导致周女士受伤的楼梯并非永某公司所有、亦非其放置,周女士的伤害与其不存在因果关系,伤害发生的过错在于华某公司。

海淀法院审理后认为,会场后台有持证进入的要求,周女士所持出入证并非会场管理者或舞台组织者向其下发的证件,其私自从朋友小陈处取得出入证并进入后台的行为本就存在过错。永某公司承租涉案会场,意味着其对场地及设备有自主使用的权利,其中也包括涉案的移动楼梯。根据现有证据,案发时该移动楼梯附近已设置有警戒黄线,警示他人不应使用该楼梯。因此,周女士主张华某公司对于楼梯的妥善安置负有过错,证据不足,法院不予认定。此外,华某公司已将场地出租给永某公司,故华某公司与周女士的伤害无必然关系,不应承担责任。据此,法院驳回了周女士的全部诉求。

法官庭后提醒,演唱会会场后台等场所通常并非对外开放区域,广大歌迷在热情观演的同时,应切记遵守主办方的相关规定,在内场、看台等门票票面对应的场地范围内有序参与活动,远离安全隐患,以免造成人身和财产损失。

(徐伟伦)

资讯

违反竞业限制开店 构成违约赔偿八万

2020年5月30日,甲方张某与乙方孙某签署《合作协议书》,合作店名为“孙某美甲美睫纹绣用品商城”。2022年1月1日,双方签署《终止协议书》,约定乙方及其团队技术人员退出项目经营,甲方支付乙方23.2万元,双方合作关系解除。同时约定,本次合作关系解除后,乙方及其团队技术人员均自本协议签订后立即退出,乙方承诺退出后2年内不在山东省菏泽市范围内与他人另行参与或经营与本合同同类竞争的业务,否则给予甲方20万元赔偿。

2023年4月28日,张某通过菏泽市曹州公证处,对顾客在位于某家电科技城的“孙某美甲美睫”商铺消费过程进行证据保全,证实孙某违反约定,又开了另外一家“孙某美甲美睫商铺”,且与张某的店铺仅一路之隔。

一审法院审理认为,案涉《终止协议书》是双方当事人在平等自愿基础上作出的真实意思表示,协议内容真实有效,应受法律保护,双方当事人均应按照合同约定履行义务。在终止协议签订后,张某已经按照协议约定将23.2万元转入孙某账号,被告孙某在竞业限制期内又开“孙某美甲美睫”店铺显然已违反《终止协议书》的约定,构成违约。根据公平、诚实信用原则,结合违约金兼具补偿性和惩罚性的双重内涵,一审法院酌定判决孙某于判决书生效之日起十日内支付张某违约金8万元。

孙某不服,提起上诉,菏泽市中级人民法院驳回上诉,维持原判。(梁平妮)

患病醉酒导致死亡 同饮者负部分责任

2023年6月,小张和小李在一起喝酒,其间给朋友小王打电话邀他一起喝酒。得知小王正在别处喝酒后,小张驾驶自己的电动车带着小李去接小王。三人到达小张家中,已经醉酒的小王从怀里掏出一瓶白酒后三人继续饮酒。当晚,醉酒后的老王因身体不适躺在小张家的沙发上,小张和小李并没有及时照顾小王,任其躺在沙发上不省人事,二人又去别处喝酒。次日,小王在小张家中死亡。经诊断,小王患有不能饮酒的疾病。

事发后,小王的母亲、妻子及子女将共同饮酒的小王和小李诉至青海省海南藏族自治州贵德县人民法院,请求判令二人支付死亡赔偿金等各项损失共计60余万元。

法院审理认为,小王的死亡与饮酒之间存在因果关系。根据相关规定,同饮者醉酒或意识模糊时,其他饮酒者可以根据醉酒的日常生活经验判断,及时提醒、劝告、阻止醉酒者继续饮酒。如果行为人没有及时劝阻制止,导致同饮者发生危险造成损害事实,就应承担一定的赔偿责任。同时,共同饮酒人未尽到保护同伴生命健康安全的警告、救助、通知等注意义务,也要对同伴人身损害后果承担相应责任。

结合本案,由于死者存在不能饮酒的疾病,应对自身死亡结果承担主要责任,综合考虑查明的事实,酌情认定小王自身承担主要责任。故法院判决被告小张、小李分别向死者家属赔偿各项损失23万余元和11万余元。(徐鹏)

上好“开年第一课”

1月9日召开的新疆北新科技创新咨询有限公司党支部廉政教育专题学习,就新修订的《中国共产党纪律处分条例》作学习研讨交流。

会议要求,作为国有企业党员干部要把学习《条例》与学习党章党规党纪相结合,做到学深悟透,融会贯通。要长期坚持“严”字当头,把纪律挺在前面,严格执行中央八项规定精神。要忠诚履职尽责,严格贯彻执行新修订的《条例》,确保党中央重大决策部署和集团党委重点工作落地见效。(张东)

分析师李聪:领导者责任在于培养更多领导者

李聪,一位在金融分析领域内备受业界和客户认可与信赖的人物,自从15年前踏入这一领域起,便凭借其过人天赋和深刻的市场洞察力受到瞩目。他的职业生涯从一开始就充满亮点,连续获得多个专业奖项,证明了他在金融分析领域的卓越才能。

李聪的领导力之旅始于他的洞察力和先见之明。仅在行业工作第二年,他就开始构建自己的专业团队。短短两年间,他领导的团队从两人迅速扩展至二十三人,这不仅展示了他的组织能力,也体现了他在领导力方面的天赋。

精准分析提升领导力

在接受媒体采访时,李聪谈到了提升个人领导力的关键:精准的市场分析和决策能力。李聪认为,首先要掌握更多行业知识,整合多平台资源,拓宽视野与思维,进而提高决策能力,一方面对市场和公司发展方向拥有精准预判能力(这也是

他在工作中最核心的能力),另一方面在面对复杂问题时,将其拆解成可具体执行的计划,把复杂的事情简单化。

李聪的领导力还体现在他的市场化决策和结果导向的策略调整上。他始终确保团队对市场变化保持敏感,并强调了在金融分析中沟通的重要性,认为通过有效的沟通可以减少信息偏差,确保团队在达成财务目标上的效率和准确性。

携手团队共同成长

李聪不仅致力于提升自身能力,还专注于团队的整体发展。他经常邀请行业资深专家、学者和研究员分享交流成熟经验,通过组织行业座谈会和研讨会,不仅增进了团队对市场的理解,也加强了与客户的深入交流,进一步提升了团队在金融分析方面的专业水平。

为了留住优秀人才,李聪建立了一套有效的管理体系,包括明确员工的权利和职责,以及实施市场化的薪

酬和激励机制。在形成体系之后,李聪还根据市场和公司的发展,不断调整和优化,并让其循序自动运转。这种卓有成效的管理方式,不仅赋予团队足够的自主能动性,也极大地提高工作效率,解决了金融行业人员流动性大的一大通病。在不断摸索和实践中,李聪展现出强烈的责任心和恒心,也练就了卓越领导力。

在不同成长阶段,李聪带领团队获得一个又一个行业知名的奖项,如“新财富最佳分析师(非银行金融)”“卖方分析师水晶球奖(非银行金融)”“第一财经非银行金融最佳分析师”等诸多行业奖项。在李聪看来,最有成就感的时刻,并非自身获得行业或市场奖项时的高光时刻,而是他培养出的人才也成为优秀领导者,携手朝着更宏伟目标迈进的时刻。李聪对金融分析和领导力的深刻理解和实践,将继续推动他和他的团队在金融领域取得更多成就。

(王婉妮)