

CORSO DI STUDIO *Economia e Amministrazione delle Aziende*
ANNO ACCADEMICO 2024-2025
**DENOMINAZIONE DELL'INSEGNAMENTO *Diritto Commerciale – Corporate Law 8
CFU***

Principali informazioni sull'insegnamento	
Anno di corso	<i>Il anno</i>
Periodo di erogazione	<i>I semestre</i>
Crediti formativi universitari (CFU/ETCS):	<i>8 CFU</i>
SSD	<i>IUS/04</i>
Lingua di erogazione	<i>Italiano</i>
Modalità di frequenza	<i>Facoltativa</i>

Docente	
Nome e cognome	<i>Gabriele Dell'Atti</i>
Indirizzo mail	gabriele.dellatti@uniba.it
Telefono	
Sede	<i>Dipartimento Jonico in Sistemi giuridici ed economici del Mediterraneo – Sede di Economia</i>
Sede virtuale	<i>Microsoft Teams</i>
Ricevimento	<i>Lunedì ore 10:30</i>

Organizzazione della didattica			
Ore			
Totali	Didattica frontale	Pratica (laboratorio, campo, esercitazione, altro)	Studio individuale
<i>200</i>	<i>64</i>		<i>136</i>
CFU/ETCS			
<i>8</i>	<i>8</i>		

Obiettivi formativi	<i>Il Corso di Diritto Commerciale intende fornire le conoscenze utili per comprendere la natura e le declinazioni dei principali istituti normativi in materia d'impresa. Nel Corso si approfondiranno le norme che disciplinano le dinamiche dell'attività d'impresa, con particolare riferimento ai profili contrattuali e negoziali della prassi societaria, attraverso un approccio sia teorico che pratico, anche attraverso lezioni seminariali per stimolare la soluzione di quesiti giuridici.</i>
Prerequisiti	<i>Conoscenza dei principi e delle nozioni di Diritto Privato e Diritto Pubblico</i>

Metodi didattici	<i>Didattica frontale</i>
-------------------------	---------------------------

Risultati di apprendimento previsti <i>Da indicare per ciascun Descrittore di Dublino (DD=</i>	<i>Approfondimento delle specifiche tematiche di diritto commerciale maggiormente discusse in dottrina ed in giurisprudenza attraverso l'analisi della fattispecie astratta e l'analisi di casi pratici Ci si attende di ottenere quale risultato del corso una significativa conoscenza della materia in termini sia astratti che concreti</i>
--	---

<p>DD1 Conoscenza e capacità di comprensione</p> <p>DD2 Conoscenza e capacità di comprensione applicate</p> <p>DD3-5 Competenze trasversali</p>	<p>Ci si attende di ottenere quale risultato del corso il pieno apprendimento della materia onde poterne applicare i precetti. Di conseguenza, anche attraverso un'attività seminariale, ci si propone di fornire allo studente gli strumenti per utilizzare i fondamenti della materia in ambito pratico</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Autonomia di giudizio</i> Gli/Le studenti/studentesse devono avere la capacità di raccogliere ed interpretare i dati (normalmente nel proprio campo di studio) ritenuti utili a determinare giudizi autonomi, inclusa la riflessione su temi sociali, scientifici o etici ad essi connessi. • <i>Abilità comunicative</i> Attraverso lo svolgimento di lezioni frontali di stampo seminariale, si mira a sviluppare la capacità dello studente di comunicare quanto si è appreso a interlocutori specialisti e non specialisti. • <i>Capacità di apprendere in modo autonomo</i> Al termine dell'insegnamento lo/la studente/studentessa, attraverso la implementazione del metodo di studio della materia, sarà in grado di proseguire lo studio in modo autonomo nel corso della vita, nonché di intraprendere studi successivi con un alto grado di autonomia.
<p>Contenuti di insegnamento (Programma)</p>	<p><i>Il corso approfondirà i seguenti aspetti:</i></p> <p><i>L'impresa: La disciplina dell'attività economica – L'evoluzione, la storia e le fonti del diritto commerciale – L'imprenditore – Imprenditore e attività – Requisiti dell'attività d'impresa: la liceità – L'economicità – Le imprese pubbliche – La destinazione al mercato – La professionalità – La professionalità nelle collettività organizzate – L'organizzazione – L'imputazione dell'attività di impresa: il problema dell'imprenditore occulto – L'inizio e fine dell'attività d'impresa – La capacità all'esercizio dell'impresa – L'imprenditore agricolo – L'imprenditore commerciale – Impresa commerciale e impresa civile – Il piccolo imprenditore – Lo statuto dell'imprenditore commerciale: la pubblicità – Le scritture contabili – La rappresentanza – L'azienda – I segni distintivi – La disciplina della concorrenza – I consorzi.</i></p> <p><i>Le società: Il fenomeno societario: caratteri generali, nozione e tipi. – L'organizzazione delle società di persone – Le vicende delle società di persone – La società semplice – La società in nome collettivo – La società in accomandita semplice – Le società di capitali – La società per azioni: disposizioni generali, conferimenti, azioni – Obbligazioni, strumenti finanziari partecipativi, patrimoni destinati.- L'assemblea e i patti parasociali – Amministrazione e controlli – Capitale, patrimonio e bilancio - Costituzione – Le modificazioni dell'atto costitutivo e il recesso – La società in accomandita per azioni – La società a responsabilità limitata – Trasformazione, fusione e scissione – Scioglimento e liquidazione - Partecipazioni qualificate e gruppi di società – Le società cooperative e le mutue assicuratrici – I gruppi di società.</i></p> <p><i>I titoli di credito: I titoli di credito – Profili storici e legislativi – Caratteristiche – I principi dogmatici – La circolazione – La disciplina – La cambiale – L'assegno bancario – L'assegno circolare – I titoli rappresentativi di merce.</i></p> <p><i>I contratti bancari: Le operazioni parabancarie: il leasing ed il factoring – Il conto corrente – L'assicurazione – I contratti per lo scambio e la distribuzione (vendita, agenzia, estimatorio, somministrazione, franchising) – I contratti per l'esecuzione di opere o servizi (appalto, subfornitura, engineering, trasporto, deposito) – I contratti per la promozione o la conclusione di affari (mandato, commissione, spedizione, agenzia, mediazione, conto corrente ordinario).</i></p>
<p>Testi di riferimento</p>	<p>A) <i>Impresa:</i></p>

	<p>- Gian Franco Campobasso, <i>Diritto commerciale, vol. I, Impresa, Utet, Torino, ult. ed.</i> ovvero in alternativa</p> <p>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, <i>Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</i></p> <p>B) Società:</p> <p>- AA.VV. <i>Diritto delle società. Manuale breve, Giuffrè, Milano, ult. ediz.</i> Ovvero in alternativa</p> <p>- Francesco Ferrara jr – Francesco Corsi, <i>Gli imprenditori e le società, Milano, ult. ediz.</i></p> <p>C) Titoli di credito</p> <p>- Gian Franco Campobasso, <i>Diritto commerciale, vol. III, Torino, Utet, III edizione, ult. ediz.</i> Ovvero in alternativa</p> <p>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, <i>Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</i></p> <p>D) Contratti:</p> <p>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, <i>Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</i></p>
Note ai testi di riferimento	
Materiali didattici	

Valutazione	
Modalità di verifica dell'apprendimento	Prova orale unica
Criteri di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione:</i> Ci si attende una partecipazione attiva alle iniziative seminariali onde verificare la comprensione delle nozioni apprese durante le lezioni frontali • <i>Conoscenza e capacità di comprensione applicate:</i> Ci si attende di ottenere da parte degli studenti un grado di apprendimento della materia critico, che porti ad utilizzare le nozioni apprese per l'analisi di fattispecie concrete • <i>Abilità comunicative:</i> Ci si attende di ottenere da parte degli studenti l'utilizzo di un linguaggio giuridico appropriato, utile per affrontare tematiche tecnicamente complesse • <i>Capacità di apprendere:</i> Ci si attende di ottenere quale risultato del corso un approfondito apprendimento della materia, fornendo allo studente gli strumenti per comprenderla ed applicarla concretamente
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	<p><i>Ci si attende di ottenere quale risultato del corso il pieno apprendimento della materia onde poterne applicare i precetti. Di conseguenza, anche attraverso un'attività seminariale, ci si propone di fornire allo studente gli strumenti per utilizzare i fondamenti della materia in ambito pratico.</i></p> <p><i>Il voto finale è attribuito in trentesimi.</i></p> <p><i>L'esame si intende superato quando il voto è maggiore o uguale a 18.</i></p>
Altro	