

<b>Principali informazioni sull'insegnamento</b>	
Titolo insegnamento	Diritto commerciale
Corso di studio	Economia e Amministrazione delle Aziende
Crediti formativi	8
Denominazione inglese	Business law
Obbligo di frequenza	No
Lingua di erogazione	Italiano

<b>Docente responsabile</b>	Nome Cognome	Indirizzo Mail
	Gabriele Dell'Atti	gabriele.dellatti@uniba.it

<b>Dettaglio credi formativi</b>	Ambito disciplinare	SSD	Crediti
	I2/BI	IUS/04	8

<b>Modalità di erogazione</b>	
Periodo di erogazione	semestre
Anno di corso	2019/2020
Modalità di erogazione	Lezioni frontali

<b>Organizzazione della didattica</b>	
Ore totali	200
Ore di corso	64
Ore di studio individuale	136

<b>Calendario</b>	
Inizio attività didattiche	16 settembre 2019
Fine attività didattiche	20 dicembre 2019

<b>Syllabus</b>	
Prerequisiti	
Risultati di apprendimento previsti (declinare rispetto ai Descrittori di Dublino) (si raccomanda che siano coerenti con i risultati di apprendimento del CdS, riportati nei quadri A4a, A4b e A4c della SUA, compreso i risultati di apprendimento trasversali)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Conoscenza e capacità di comprensione</i> Ci si attende di ottenere quale risultato del corso una significativa conoscenza della materia in termini sia astratti che concreti</li> <li>• <i>Conoscenza e capacità di comprensione applicate</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</li> <li>• <i>Autonomia di giudizio</i> Ci si attende di ottenere da parte degli studenti un grado di</li> </ul>

	<p>apprendimento della materia critico, che porti ad utilizzare le nozioni apprese per l'analisi di fattispecie concrete</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Abilità comunicative</i></li> </ul> <p>Ci si attende di ottenere da parte degli studenti l'utilizzo di un linguaggio giuridico appropriato, utile per affrontare tematiche tecnicamente complesse</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Capacità di apprendere</i></li> </ul> <p>Ci si attende di ottenere quale risultato del corso un approfondito apprendimento della materia, fornendo allo studente gli strumenti per comprenderla ed applicarla concretamente</p>
<p>Contenuti di insegnamento</p>	<p>Introduzione – 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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>I contratti bancari – Le operazioni parabancarie: il leasing ed il</p>

	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).
--	--

<b>Programma</b>	
Testi di riferimento	<p>A) Impresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gian Franco Campobasso, Diritto commerciale, vol. I, Impresa, Utet, Torino, ult. ed.</li> </ul> <p>ovvero in alternativa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</li> </ul> <p>B) Società:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- AA.VV. Diritto delle società. Manuale breve, Giuffrè, Milano, ult. ediz.</li> </ul> <p>Ovvero in alternativa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Francesco Ferrara jr – Francesco Corsi, Gli imprenditori e le società, Giuffrè, Milano, ult. ediz.</li> </ul> <p>C) Titoli di credito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gian Franco Campobasso, Diritto commerciale, vol. III, Impresa, Utet, Torino, III edizione, ult. ediz.</li> </ul> <p>Ovvero in alternativa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</li> </ul> <p>D) Contratti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augusto Graziani – Gustavo Minervini – Umberto Belviso, Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, ult. ediz.</li> </ul>
Metodi didattici	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
Metodi di valutazione (indicare almeno la	Orale

tipologia scritto, orale, altro)	
Criteri di valutazione (per ogni risultato di apprendimento atteso su indicato, descrivere cosa ci si aspetta lo studente conosca o sia in grado di fare e a quale livello al fine di dimostrare che un risultato di apprendimento è stato raggiunto e a quale livello)	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
Altro	