

Syllabus

Descrizione del corso

	INSEGNAMENTO
DENOMINAZIONE	DIRITTO COMMERCIALE
TIPOLOGIA	
SSD	IUS/04
CORSO DI LAUREA E ANNO DI CORSO	Scienze e Gestione delle Attività Marittime II ANNO
CREDITI	6
PERIODO DI SVOLGIMENTO	I SEMESTRE
ORARIO LEZIONI	link
AULA LEZIONI	link
	DOCENTE
NOME	SPORTA CAPUTI FRANCESCO
E-MAIL	francesco.sportacaputi@uniba.it
TELEFONO	
PAGINA WEB	http://www.uniba.it/corsi/scienze-gestione-attivita-marittime
RICEVIMENTO	Dopo la lezione o previo appuntamento mediante mail
DIPARTIMENTO	Dipartimento Jonico in Sistemi giuridici ed economici del Mediterraneo: società, ambiente, culture Via Duomo, 259 c/o ex Caserma Rossaroll - 74123 Taranto tel. + 39 099 372382
PROGRAMMA DEL CORSO	PARTE PRIMA. L'IMPRENDITORE <ul style="list-style-type: none">• L'imprenditore: le fonti del diritto commerciale e le origini storiche• Le categorie di imprenditori• L'acquisto della qualità di imprenditore ed il problema dell'imputazione dell'attività d'impresa• Lo statuto dell'imprenditore commerciale: scritture contabili, registro delle imprese, rappresentanza commerciale, procedure concorsuali• L'azienda. I segni distintivi

- Opere dell'ingegno. Invenzioni industriali (Cenni)
- La disciplina della concorrenza (Cenni)
- I consorzi fra imprenditori. Il GEIE

PARTE SECONDA. LE SOCIETÀ

- Le società: nozione e tipi
- le società di persone. La società semplice. La società in nome collettivo. La società in accomandita semplice
- Le società di capitali. La società per azioni
- La disciplina del capitale sociale. Le azioni. Le partecipazioni rilevanti. I gruppi di società
- Gli organi sociali ed i modelli di amministrazione e controllo. L'assemblea. L'organo amministrativo. L'organo di controllo. I controlli esterni
- Il bilancio
- Le obbligazioni. Gli strumenti finanziari partecipativi. I patrimoni destinati
- Le modificazioni dello statuto. Aumento e riduzione del capitale sociale. Recesso
- Lo scioglimento della società per azioni
- La società in accomandita per azioni
- La società a responsabilità limitata
- Le società cooperative (Cenni)
- Le operazioni straordinarie. Trasformazione. Fusione e scissione (Cenni)
- Le società europee (Cenni)

PARTE TERZA. I CONTRATTI

- La vendita
- Il contratto estimatorio. La somministrazione. I contratti di distribuzione (franchising e subfornitura)
- L'appalto
- Il contratto di trasporto
- Deposito nei magazzini generali
- Il mandato
- Il contratto di agenzia. La mediazione
- I contratti bancari
- L'intermediazione finanziaria (leasing, factoring, cartolarizzazione dei crediti)
- L'intermediazione mobiliare (Cenni)
- Mercato mobiliare e contratti di borsa (Cenni)
- Il contratto di assicurazione
- L'associazione in partecipazione

PARTE QUARTA. I TITOLI DI CREDITO

- I titoli di credito in generale
- La cambiale
- L'assegno bancario. L'assegno circolare

PARTE QUINTA. LE PROCEDURE CONCORDUALI

- La crisi dell'impresa commerciale
- Il fallimento

- Il concordato preventivo. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti

TESTI CONSIGLIATI Manuale di Diritto Commerciale – G.F. Campobasso Utet 2014

Il corso si riferisce all'insegnamento di Diritto Commerciale per l'apprendimento degli aspetti della disciplina indispensabili per il raggiungimento degli obiettivi formativi complessivi del corso di studio.

OBIETTIVI SPECIFICI DEL CORSO

Gli obiettivi dell'apprendimento sono l'acquisizione delle conoscenze relative agli aspetti della disciplina elencati nel programma dell'insegnamento.

Particolare attenzione è dedicata, al fine del raggiungimento degli obiettivi dell'apprendimento, alle esercitazioni di taglio pratico, alla discussione, all'interpretazione e all'approfondimento critico dei risultati delle conoscenze acquisite in via teorica.

I risultati di apprendimento attesi riguardano:

RISULTATI DI APPRENDIMENTO APPRESI

- L'acquisizione della metodologia necessaria per l'apprendimento e la padronanza della disciplina;

- Lo sviluppo della capacità di lavoro in modo autonomo sia individuale, sia in gruppo;

- Lo sviluppo della capacità di studio critico e di argomentazione per condividere, confrontare e mettere in discussione le proprie idee e quelle altrui.

CAMBI DI CORSO

Non vi sono altri corsi tra i quali effettuare cambi.

FREQUENZA

Consigliata

Il corso si sviluppa attraverso lezioni frontali relative agli aspetti della disciplina rilevanti ed indispensabili per il raggiungimento degli obiettivi formativi specifici dell'insegnamento e globali del corso di studio. La didattica frontale è supportata da seminari, esercitazioni, esperienze di taglio pratico.

METODI E MATERIALI DIDATTICI

Nel corso delle lezioni sono utilizzati vari strumenti per il miglioramento della didattica quali, ad es., presentazioni in power point proiettate in aula, schemi, indicazioni bibliografiche e quant'altro ritenuto utile per il miglioramento dell'efficacia della didattica.

Accanto alla didattica frontale per gli studenti presenti in aula è previsto, esclusivamente per i frequentatori del corso Complementare Marescialli, l'apprendimento a distanza mediante la piattaforma e-learning dell'Università degli studi di Bari, con la messa a disposizione dei discenti, ad es., delle lezioni registrate in aule, del materiale didattico e con l'utilizzazione di spazi interattivi quali, ad es., gli spazi di discussione su singoli argomenti proposti dal docente.

PROPEDEUTICITA'

Non sono previste propedeuticità

**MODALITA' DI
VERIFICA**

La prova finale del profitto relativa all'insegnamento si svolge in forma orale e la valutazione è espressa con un voto in trentesimi, con eventuale lode.

Ulteriori verifiche del profitto sono effettuate durante il corso. Esse sono relative agli argomenti trattati a lezione e sono articolate sotto forma di questionari caratterizzati da domande aperte e/o a risposte multiple, esercizi . Di esse potrà tenersi conto nella valutazioni intermedie.

I criteri per la valutazione della prova orale tengono conto della correttezza dei contenuti, della chiarezza argomentativa e delle capacità di analisi critica e di rielaborazione.

**STUDENTI
ERASMUS**

Non sono previsti programmi specifici per gli studenti Erasmus

**ASSEGNAZIONE
TESI**

Gli studenti interessati richiedono al docente la tesi mediante compilazione di apposito modulo disponibile presso la segreteria didattica, dopo il superamento dell'esame finale di profitto relativo all'insegnamento con congruo anticipo.