

Syllabus

Anno Accademico 2017-18

Corso di studio triennale in *Scienze e gestione delle attività marittime*
(L-28)

INSEGNAMENTO

DENOMINAZIONE	DIRITTO COMMERCIALE
TIPOLOGIA	Materia fondamentale
CORSO DI LAUREA	SCIENZE E GESTIONE DELLE ATTIVITA' MARITTIME
ANNO DI CORSO	2° anno
CREDITI FORMATIVI UNIVERSITARI (CFU/ECTS)	6 CFU
PERIODO DI SVOLGIMENTO	L'insegnamento si svolge nel primo semestre
SSD	IUS/04

DOCENTE

COGNOME E NOME	SPORTA CAPUTI FRANCESCO
E-MAIL	francesco.sportacaputi@uniba.it/fsportacaputi@gmail.com
TELEFONO	
PAGINA WEB	
RICEVIMENTO	Subito dopo le lezioni o in altro giorno da concordare via mail con lo studente

CONTENUTI DEL CORSO

OBIETTIVI SPECIFICI DEL CORSO	<p>Il corso di diritto commerciale si propone l'obiettivo di analizzare i principi cardine dell'articolata disciplina dell'attività d'impresa, evidenziandone le <i>rationes</i> sottese.</p> <p>Lo scopo ultimo è quello di fornire un quadro sintetico ma puntuale degli schemi e degli strumenti giuridici di fondo del diritto commerciale necessari per le future professionalità impiegate negli uffici logistico-amministrativi degli enti e delle amministrazioni pubbliche o private.</p>
----------------------------------	--

Particolare attenzione sarà dedicata al soggetto pubblico esercente l'attività d'impresa ed ai riflessi che tale natura pubblica produce sulle regole privatistiche del diritto commerciale.

Dopo la qualificazione giuridica dell'attività d'impresa e l'analisi delle diverse categorie di imprenditori enucleabili dalla disciplina, l'accento sarà posto sulle norme del diritto societario e sulle diverse articolazioni che può assumere l'organizzazione collettiva dell'attività d'impresa.

Particolare attenzione sarà poi riservata alla disciplina dei contratti d'impresa mediante i quali l'imprenditore, individuale e collettivo, opera nei traffici giuridici, interagendo tanto con soggetti privati quanto con la pubblica amministrazione.

Sarà di seguito trattato il quadro normativo concernente i titoli di credito, con particolare attenzione alla cambiale ed all'assegno attesa la loro ampia diffusione nel tessuto economico contemporaneo.

Brevi cenni saranno infine fatti alla disciplina del fallimento e delle procedure concorsuali.

Di seguito, il dettaglio delle principali parti in cui si articola il percorso formativo.

PARTE PRIMA. L'IMPRENDITORE

- 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

PROGRAMMA DEL
CORSO

- 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 CONCORSUALI

- La crisi dell'impresa commerciale
- Il fallimento
- Il concordato preventivo. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti

TESTI DI
RIFERIMENTO
CONSIGLIATI

Manuale di diritto commerciale - G.F. Campobasso - Utet 2014

Codice civile aggiornato

ORGANIZZAZIONE
DEL CORSO

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 e da esercitazioni giurisprudenziali e ad essa segue, ove possibile, una interazione con i discenti mediante gruppi di discussione sulla piattaforma e-learning o in aula.

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

CAMBI DI CORSO

PROPEDEUTICITA'

Nessuna

MODALITA' DI VERIFICA

Sono previste prove intercorso per la verifica dell'apprendimento.

L'esame finale consiste in un colloquio orale vertente sugli argomenti oggetto del programma.

STUDENTI ERASMUS

Non sono previsti programmi specifici per gli studenti Erasmus

ASSEGNAZIONE TESI

Gli studenti possono richiedere l'assegnazione della tesi mediante richiesta inoltrata al docente dopo il superamento dell'esame di profitto e con congruo anticipo.

I risultati di apprendimento attesi riguardano:

1. Conoscenza e capacità di comprensione (*knowledge and understanding*):

L'acquisizione della metodologia necessaria per la conoscenza e la comprensione degli istituti del diritto commerciale indicati nel programma e della loro disciplina;

2. Capacità di applicare conoscenza e comprensione (*applying knowledge and understanding*):

L'acquisizione della metodologia necessaria per l'applicazione della conoscenza e della comprensione degli istituti del diritto commerciale indicati nel programma, anche attraverso l'analisi della giurisprudenza, con specifica attenzione alla giurisprudenza della Corte europea dei diritti dell'uomo, della Corte di Giustizia dell'Unione europea, della Corte costituzionale, di legittimità e di merito

2. Autonomia di giudizio (*making judgements*):

L'acquisizione e lo sviluppo della capacità di studio critico degli istituti del diritto commerciale indicati nel programma dell'insegnamento, anche attraverso lo studio critico della letteratura più significativa sui singoli temi oggetto di approfondimento mediante attività didattiche di tipo seminariale.

3. Abilità comunicative (*communication skills*):

L'acquisizione della capacità di argomentazione delle tesi dottrinarie e giurisprudenziali esaminate criticamente, in modo da saperle ben comunicare ed argomentare in momenti di condivisione, confronto e discussione anche in aula, sia individualmente, sia in gruppo.

Risultati di apprendimento attesi secondo i descrittori di Dublino

(Conoscenza e capacità di comprensione, conoscenza e capacità di comprensione applicate, autonomia di giudizio, abilità comunicative, capacità di apprendere)

4. Capacità di apprendimento (*learning skills*):

L'acquisizione della metodologia necessaria per l'apprendimento, la padronanza della disciplina, lo studio critico dei principali istituti del diritto privato, della letteratura più significativa esistente sui temi oggetto di studio e della giurisprudenza più innovativa.