

Principali informazioni sull'insegnamento	
Titolo insegnamento	DIRITTO COMMERCIALE
Corso di studio	Scienze e Gestione delle Attività Marittime
Crediti formativi	6
Denominazione inglese	COMMERCIAL LAW
Obbligo di frequenza	NO
Lingua di erogazione	ITALIANO

Docente responsabile	Nome Cognome	Indirizzo Mail
	FRANCESCO SPORTA CAPUTI	francesco.sportacaputi@uniba.it o fsportacaputi@gmail.com

Dettaglio credi formativi	Ambito disciplinare	SSD	Crediti
	Area 12	IUS/04	6

Modalità di erogazione	
Periodo di erogazione	I semestre
Anno di corso	2020/2021
Modalità di erogazione	Lezioni frontali

Organizzazione della didattica	
Ore totali	150 (6 CFU x 25)
Ore di corso	48 didattica frontale
Ore di studio individuale	102 studio individuale

Calendario	
Inizio attività didattiche	
Fine attività didattiche	

Syllabus	
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"> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione</i> <i>L'acquisizione della metodologia necessaria per la conoscenza e la comprensione degli istituti del diritto commerciale indicati nel programma e della loro disciplina.</i> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione applicate</i> <i>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</i>

	<p>costituzionale, di legittimità e di merito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Autonomia di giudizio</i> 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 dottrina più significativa sui singoli temi oggetto di approfondimento mediante attività didattiche di tipo seminariale. • <i>Abilità comunicative</i> 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. • <i>Capacità di apprendere</i> 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.
Contenuti di insegnamento	

Programma	<p>Il corso di diritto commerciale si propone l'obiettivo di analizzare i principi cardine dell'articolata disciplina dell'attività d'impresa, evidenziandone le rationes 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> <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.</p>
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Brevi cenni saranno infine fatti alla disciplina del fallimento e delle procedure concorsuali.</p> <p>Di seguito, il dettaglio delle principali parti in cui si articola il percorso formativo.</p>

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
- 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

	<p>PARTE QUINTA. LE PROCEDURE CONCORSUALI</p> <ul style="list-style-type: none"> • La crisi dell'impresa commerciale • Il fallimento • Il concordato preventivo. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti
<p>Testi di riferimento Note ai testi di riferimento</p>	<p>Manuale di diritto commerciale - G.F. Campobasso - Utet 2014 Codice civile aggiornato</p>
<p>Metodi didattici</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>
<p>Metodi di valutazione (indicare almeno la tipologia scritto, orale, altro)</p>	<p>Sono previste prove intercorso per la verifica dell'apprendimento.</p> <p>L'esame finale consiste in un colloquio orale vertente sugli argomenti oggetto del programma.</p>
<p>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)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione</i> <i>Verifica dell'acquisizione della metodologia necessaria per la conoscenza e la comprensione degli istituti del diritto commerciale indicati nel programma e della loro disciplina.</i> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione applicate</i> <i>Verifica dell'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.</i> • <i>Autonomia di giudizio</i> <i>Verifica dell'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.</i> • <i>Abilità comunicative</i> <i>Verifica dell'acquisizione della capacità di argomentazione delle tesi dottrinarie e giurisprudenziali esaminate criticamente, in modo da saperle ben comunicare ed argomentare in momenti</i>

	<p><i>di condivisione, confronto e discussione anche in aula, sia individualmente, sia in gruppo.</i></p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Capacità di apprendere</i> <i>Verifica dell'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.</i>
Altro	