

<b>Principali informazioni sull'insegnamento</b>	
Titolo insegnamento	Diritto commerciale
Corso di studio	Marketing e Comunicazione d'azienda
Crediti formativi	8
Denominazione inglese	Commercial Law
Obbligo di frequenza	no
Lingua di erogazione	Italiano

<b>Docente responsabile</b>	Barbara Francone	barbara.francone@uniba.it

<b>Dettaglio credi formativi</b>	Ambito giuridico	SSD	Crediti
		Ius/04	

<b>Modalità di erogazione</b>	
Periodo di erogazione	Primo semestre
Anno di corso	2019/2020
Modalità di erogazione	Lezioni frontali Esame di soluzioni giurisprudenziali ....

<b>Organizzazione della didattica</b>	
Ore totali	60
Ore di lezioni frontali	56
Ore di esercitazioni e laboratori	4

<b>Calendario</b>	
Inizio attività didattiche	24 settembre 2019
Fine attività didattiche	

<b>Syllabus</b>	
Prerequisiti . aver superato l'esame di Diritto privato	
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>Arrivare alla conoscenza con il supporto di libri di testo delle tematiche relative alla nozione di impresa e delle forme di esercizio collettivo della stessa e delle problematiche applicative.</i></li> <li>• <i>Avere capacità di cogliere e comprendere la diversità delle varie fattispecie giuridiche. Individuare i problemi interpretativi delle diverse fattispecie e giungere a soluzioni.</i></li> <li>• <i>Acquisire un linguaggio giuridico chiaro e corretto.</i></li> <li>• <i>Aver raggiunto competenze relative al Diritto commerciale così</i></li> </ul>

	da poter essere capaci di studi di maggiore approfondimento.
Contenuti di insegnamento	

<b>Programma</b>	<p>Programma:</p> <p>Introduzione - La disciplina dell'attività economica - L'evoluzione 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 - I professionisti intellettuali - 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 e la ditta.</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 - I consorzi e le società consortili - Il gruppo europeo di interesse economico.</p>
------------------	--

Testi di riferimento	
<p><b>A) IMPRESA</b>  AA.VV., <i>Diritto delle imprese. Manuale breve</i>, Giuffrè, Milano, ult. ed.,  ovvero, in alternativa  G.F. CAMPOBASSO, <i>Diritto commerciale</i>, vol. I - Impresa, Torino, ult. ed.  ovvero, in alternativa  L. BUTTARO, <i>Corso di diritto commerciale</i>, I, a cura di M. Castellano-F. Vessia, Torino, 2015 .</p>	

<p><b>B) SOCIETÀ</b>  AA.VV. <i>Diritto delle società. Manuale breve</i>, Giuffrè, Milano, ult. ed.  ovvero, in alternativa G.F. CAMPOBASSO, <i>Diritto commerciale</i>, ,II, Diritto dell società, ult. ed.  AA.VV., <i>Diritto commerciale</i>, Monduzzi, Bologna, ult. ed.  ovvero, in alternativa  G. PRESTI – M. RESCIGNO, <i>Corso di Diritto Commerciale</i>, vol. II – Società, Zanichelli, Bologna, ult.ediz.</p> <p><b>C) TITOLI DI CREDITO</b>  A. GRAZIANI – G. MINERVINI – U. BELVISO, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Cedam, Padova, ult. ed.  ovvero, in alternativa  AA.VV., <i>Diritto delle imprese. Manuale breve</i>, Giuffrè, Milano, ult.ed.  ovvero, in alternativa  AA.VV., <i>Diritto commerciale</i>, Monduzzi, Bologna, ult. ed.</p> <p>Modalità di accertamento conoscenze  - Esoneri: Si  - Prova Scritta: No  - Colloquio Orale: Si</p> <p>Forme di assistenza allo studio  - Corso presente nella zona in e-learning del Sito Web di Facoltà: Si/No</p> <p>Organizzazione della didattica  Cicli interni  Note ai testi di riferimento</p>	
<b>Metodi didattici</b>	
<b>Metodi di valutazione (indicare almeno la tipologia scritto, orale, altro)</b>	orale
<b>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)</b>	Lo studente deve dimostrare di avere conoscenza degli argomenti oggetto di studio e di aver compreso le problematiche relative e di essere giunto ad un livello tale da sviluppare in maniera autonoma argomentazioni interpretative
<b>Altro</b>	