

Principali informazioni sull'insegnamento	
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

Docente responsabile	Giuseppina Pellegrino	Giuseppina.pellegrino@uniba.it

Dettaglio credi formativi	Ambito giuridico	SSD	Crediti
		Ius/04	

Modalità di erogazione	
Periodo di erogazione	Primo semestre
Anno di corso	2018/2019
Modalità di erogazione	Lezioni frontali Esame di soluzioni giurisprudenziali

Organizzazione della didattica	
Ore totali	60
Ore di lezioni frontali	56
Ore di esercitazioni e laboratori	4

Calendario	
Inizio attività didattiche	25 settembre 2018
Fine attività didattiche	

Syllabus	
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"> • <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> • <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> • <i>Acquisire un linguaggio giuridico chiaro e corretto.</i> • <i>Aver raggiunto competenze relative al Diritto commerciale così</i>

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

Programma	<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>A) IMPRESA 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) SOCIETÀ 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>C) TITOLI DI CREDITO 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>	
Metodi didattici	
Metodi di valutazione (indicare almeno la tipologia scritto, orale, altro)	orale
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)	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
Altro	