

Principali informazioni sull'insegnamento	Anno Accademico 2017-2018
Denominazione	<i>Diritto Commerciale I</i>
Corso di studio	<i>Scienze dei Servizi Giuridici (SSG) – Corso A – Z</i>
Crediti formativi	<i>6 cfu</i>
Denominazione inglese	<i>Commercial Law I</i>
Obbligo di frequenza	<i>NO</i>
Lingua di erogazione	<i>Italiano</i>

Docente responsabile	Nome Cognome	Indirizzo Mail
	<i>Massimo DI RIENZO</i>	<i>massimo.dirienzo@uniba.it</i>

Dettaglio credi formativi	Ambito disciplinare	SSD	Crediti
	<i>Commercialistico</i>	<i>IUS/04</i>	<i>6 CFU</i>

Modalità di erogazione	
Periodo di erogazione	<i>I semestre Biennale</i>
Anno di corso	<i>2°</i>
Modalità di erogazione	<i>Lezioni frontali Attività integrative e seminariali</i>

Organizzazione della didattica	
Ore totali	<i>150</i>
Ore di corso	<i>60 ore fra lezioni frontali ed attività integrative</i>
Ore di studio individuale	<i>90</i>

Calendario	
Inizio attività didattiche	<i>12 febbraio 2018</i>
Fine attività didattiche	<i>18 maggio 2018</i>

Syllabus	
Prerequisiti (propedeuticità)	<i>Istituzioni di Diritto Privato</i>
Risultati di apprendimento previsti	<p><i>Finalità del corso è quella di evidenziare le peculiarità del modo di essere degli interessi coinvolti dall'agire economico delle imprese, delle modalità di svolgimento dell'attività imprenditoriale, delle forme contrattuali impiegate e degli strumenti cartolari.</i></p> <p><i>Lo studente al termine del corso dovrà aver acquisito piena conoscenza della disciplina del diritto d'impresa, dei contratti e dei titoli di credito; dei problemi affrontati in tali ambiti; dei relativi principi generali e delle modalità applicative ai casi concreti.</i></p> <p><i>La conoscenza dei contenuti disciplinari dell'insegnamento dovrà consentire allo studente: di maturare capacità critiche ed autonomia di giudizio verso le soluzioni normative vigenti nonché verso le applicazioni prospettate dalla dottrina e dalla giurisprudenza; di conseguire la capacità di comunicare le conoscenze acquisite in modo chiaro ed esaustivo e di esporre con coerenza logica il percorso argomentativo e dimostrativo; di acquisire la capacità di intraprendere percorsi di ricerca e approfondimento autonomi.</i></p>

Programma	
Contenuti di insegnamento	<i>Oggetto del corso è l'esame dei problemi giuridici afferenti all'esercizio dell'attività economica, agli interessi coinvolti ed alle</i>

	<p>relative forme di composizione e tutela all'uopo disposte dall'ordinamento per il sistema del Diritto d'Impresa. La materia sarà pertanto suddivisa in modo da trattare le origini storiche dei principali istituti nella lex mercatoria, le modalità organizzative dell'impresa, i contratti d'impresa e i titoli di credito. In particolare saranno presi in considerazione gli istituti seguenti:</p> <p><u>I parte</u> Lex mercatoria: i contratti dei mercanti e le prime forme associative d'impresa dalle origini del diritto commerciale alla codificazione.</p> <p><u>II parte</u> L'imprenditore in generale. Le sub-fattispecie d'impresa (impresa agricola, impresa commerciale, piccola impresa e impresa familiare). L'imputazione dell'attività d'impresa: esercizio diretto ed indiretto dell'attività (imprenditore occulto); inizio e fine dell'impresa. Lo statuto dell'imprenditore commerciale (scritture contabili, registro delle imprese, rappresentanza commerciale, capacità all'esercizio dell'impresa). Gli ausiliari dell'imprenditore (istitori, procuratori e commessi). L'azienda e le sue vicende traslative. I segni distintivi (ditta, insegna e marchio): principi costitutivi, tutela e trasferimento. Opere dell'ingegno e invenzioni industriali (brevetti per invenzione, disegni e modelli). Concorrenza sleale e principi antitrust.</p> <p><u>III parte</u> I contratti commerciali: i contratti d'impresa, i contratti per lo scambio e la distribuzione (contratto estimatorio, franchising, subfornitura), i contratti per la prestazione d'opera e di servizi (agenzia, mandato, commissione, spedizione, mediazione, assicurazione), i contratti bancari e il mutuo, i contratti dell'intermediazione finanziaria (leasing, factoring e cartolarizzazione dei crediti), vendita a termine di titoli di credito e riporto.</p> <p><u>IV parte</u> I titoli di credito: fattispecie, caratteri generali e circolazione dei titoli di credito, la dematerializzazione, l'assegno e la cambiale. I servizi di pagamento e le carte di credito.</p> <p>Gli studenti Erasmus possono concordare col docente il relativo programma.</p>
Testi di riferimento	<p><u>I e II Parte</u> L. BUTTARO (a cura di M. Castellano - F. Vessia), Corso di Diritto Commerciale, Vol. I, Premesse Storiche e Disciplina dell'Impresa, 2ª ed., Giappichelli, Torino, 2015, (intero volume, pp. 1-278).</p> <p><u>o, in alternativa</u></p> <p>- per la I Parte F. GALGANO, Lex mercatoria, Mulino, Bologna, 2016 (pp. 1-289);</p> <p>- e per la II Parte G.F. CAMPOBASSO, Diritto commerciale I. Diritto dell'impresa, 7ª ed., Utet, 2013, capitoli da I a VIII (pp. 21-264).</p> <p><u>III e IV Parte</u> G.F. CAMPOBASSO, Diritto Commerciale 3. Contratti, titoli di credito, procedure concorsuali, 5ª ed., Utet, 2014, per i contratti:</p>

	<p>parte I, capitoli II, IV, IX, X, XI, XII, XIII, XIV, XVI (solo par. 5 “Il riporto”), XVII; e per i titoli di credito: parte II, capitoli da XIX a XXII;</p> <p>o, in alternativa A. GRAZIANI – G. MINERVINI – U. BELVISO – V. SANTORO, Manuale di Diritto Commerciale, 16^a ed., Cedam, 2015, per i contratti: parte V, capitoli I, II solo par. 175 “vendita a termine di titoli di credito”, III, IV, VIII, IX, X, XI, XIII, XIV, XV, XVII); e per i titoli di credito: parte VI, capitoli I, II, III, IV e V.</p> <p>N.B. In caso di aggiornamento dei manuali in corso d’anno, gli studenti saranno tenuti all’acquisto del volume più recente, fermi restando gli argomenti da studiare come sopra indicati.</p>
Metodi didattici	<p>Metodologia Didattica Convenzionale con impiego di strumenti didattici integrativi (ad es. slides, banche dati ecc.).</p> <p>Alle lezioni frontali saranno accompagnate discussioni in aula su casi e/o letture appositamente consigliate.</p> <p>Il relativo materiale didattico sarà messo a disposizione degli studenti nella pagina web del docente</p> <p>La frequenza alle lezioni è fortemente consigliata, in quanto esse svolgono una funzione complementare allo studio della materia oggetto del corso e non consistono nella sola esposizione delle nozioni e delle regole riguardanti gli argomenti compresi nel programma, aiutando una migliore comprensione degli istituti, l’individuazione delle ragioni della relativa disciplina e degli interessi tutelati.</p>
Metodi di valutazione	L’esame si svolge mediante un colloquio orale.
Criteri di valutazione	<p>Nel corso del colloquio orale saranno verificati: (a) l’apprendimento delle nozioni e delle regole degli istituti oggetto d’esame; (b) la capacità di esporre nozioni e regole secondo una corretta terminologia tecnica; (c) l’effettiva comprensione esegetica degli istituti, della ratio delle regole e degli interessi tutelati, anche mediante domande di tipo “casistico”; (d) la capacità di collocare gli istituti nel contesto del sistema giuridico e di effettuare collegamenti con altri istituti del diritto civile e commerciale.</p> <p>La votazione finale rappresenta, in linea di principio, una media tra i giudizi ottenuti in ciascuna specifica conoscenza e/o competenza. In ogni caso, ai fini del superamento dell’esame è richiesta una valutazione sufficiente per ciascun obiettivo, riscontrata sulla base delle risposte fornite alle domande formulate per i diversi ambiti disciplinari dell’insegnamento.</p> <p>La valutazione massima sarà riconosciuta nel caso in cui lo studente dimostri oltre a padronanza argomentativa e capacità di connessione tra le conoscenze acquisite, anche originalità critica relativamente ai profili trattati nel corso.</p>
Assegnazione tesi di laurea	Gli studenti possono richiedere l’assegnazione della tesi scritta e della tesina orale nel giorno di ricevimento previsto dal docente e nel rispetto dei tempi imposti dall’Ordinamento didattico.