

Principali informazioni sull'insegnamento	Anno Accademico 2020-2021
Denominazione	Diritto Commerciale I (Corso M - Z)
Corso di studio	<i>Laurea Magistrale in Giurisprudenza</i>
Crediti formativi	6 cfu
Denominazione inglese	<i>Commercial Law I</i>
Obbligo di frequenza	NO
Lingua di erogazione	<i>Italiano</i>

Docente responsabile	Nome Cognome	Indirizzo Mail
	Vincenzo Vito Chionna	vincenzovito.chionna@uniba.it

Dettaglio crediti formativi	Area	SSD	CFU/ETCS
	<i>Commercialistica</i>	<i>IUS/04</i>	<i>6 cfu</i>

Modalità di erogazione	
Periodo di erogazione	<i>II semestre</i>
Anno di corso	<i>2°</i>
Modalità di erogazione	<i>Lezioni frontali Esercitazioni - Seminari</i>

Organizzazione della didattica	
Ore totali	<i>150 ore</i>
Ore di corso	<i>48 ore fra lezioni frontali ed attività integrative e seminariali</i>
Ore di studio individuale	<i>102 ore</i>

Calendario	
Inizio attività didattiche	<i>15 febbraio 2021</i>
Fine attività didattiche	<i>14 maggio 2021</i>

Syllabus	
Prerequisiti (propedeuticità)	<i>Istituzioni di Diritto Privato</i>
Risultati di apprendimento previsti	<i>Finalità del corso è quella di evidenziare la 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 delle tecniche di risoluzione delle crisi d'impresa sia giudiziali che stragiudiziali. Tale obiettivo sarà acquisito attraverso un percorso evolutivo di indagine storica dei processi di formalizzazione delle regole peculiari del sottosistema del "diritto commerciale" rispetto al sistema privatistico.</i>

Programma	
Contenuti di insegnamento	<i>Con un approccio istituzionale, il corso di Diritto commerciale I si occuperà del processo di qualificazione giuridica di una particolare attività economica, quella d'impresa, specificandone i caratteri soggettivi ed oggettivi che essa in concreto può assumere. Così ricavata la FATTISPECIE di riferimento, il discorso si svilupperà attorno alla DISCIPLINA che il nostro ordinamento predispone per la tutela degli interessi di chi in qualche misura viene interessato dall'esercizio dell'attività di impresa. ARGOMENTI DEL CORSO I- INTRODUZIONE. 1. Le attività produttive. 2. Diritto commerciale, economia di mercato ed economia mista. 3. L'evoluzione storica e le fonti del</i>

	<p>diritto commerciale. 4. Gli interessi degli imprenditori e dei consumatori.</p> <p>II- L'IMPRESA E L'IMPRENDITORE.</p> <p>1. I soggetti e le attività. 2. I beni organizzati per l'esercizio dell'impresa. 3. La documentazione.</p> <p>III- IMPRESA E MERCATO.</p> <p>1. I segni distintivi. 2. La pubblicità. 3. Gli ausiliari dell'imprenditore. 4. La concorrenza. 5. Le opere dell'ingegno e le invenzioni industriali. 6. La tutela dei consumatori.</p> <p>IV- LE IMPRESE COMMERCIALI.</p> <p>1. Le imprese dell'industria e del commercio. 2. Le imprese del trasporto. 3. Le imprese della finanza. 4. Le imprese ausiliarie.</p> <p>VI- I CONTRATTI COMMERCIALI.</p> <p>1. Contratti di impresa e contratti commerciali. 2. La compravendita. 3. Il riporto. 4. Il contratto estimatorio. 5. Il contratto di somministrazione. 6. Il contratto di appalto. 7. Il contratto di trasporto. 8. Il mandato. 9. Il contratto di agenzia. 10. La mediazione. 11. Il mutuo. 12. Il deposito. 13. Il conto corrente. 14. I contratti bancari. 15. I contratti degli intermediari creditizi non bancari. 16. I contratti per servizi di investimento in strumenti finanziari. 17. Il contratto di assicurazione.</p> <p>VII- I TITOLI DI CREDITO</p> <p>1. I titoli di credito in generale. 2. La cambiale. 3. Le cambiali finanziarie. 4. L'assegno bancario. 5. L'assegno circolare. 6. La fede di credito</p> <p>Possono essere concordati con il docente programmi specifici per gli studenti Erasmus.</p>
Testi di riferimento	<p>TESTI CONSIGLIATI per la preparazione dell'esame:</p> <p>1. A. GRAZIANI - G. MINERVINI - U. BELVISO – V. SANTORO, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Ed. XVIII Cedam, ultima ediz. (tutto con esclusione dei seguenti paragrafi: da 57 a 142 e da 281 a 324);</p> <p>ovvero, in alternativa</p> <p>2. G. PRESTI – M. RESCIGNO, <i>Corso di diritto commerciale</i>, Vol. I, Zanichelli Editore, Bologna, ultima edizione disponibile (tutto con esclusione delle lezioni da XIV a XVII);</p> <p>LETTURE CONSIGLIATE per l'introduzione storica al diritto commerciale:</p> <p>1. L. BUTTARO (a cura di M. Castellano-F. Vessia), <i>Corso di Diritto Commerciale</i>, Vol. I, Premesse Storiche e Disciplina dell'Impresa, 2ª ed., Giappichelli, Torino, 2015.</p> <p>2. F. MACARIO e M. LOBUONO, <i>Il diritto civile nel pensiero dei giuristi</i>, Ed. Cedam, Padova, 2010.</p> <p>N.B. Le letture dedicate all'introduzione storica al diritto commerciale sono consigliate per l'eventuale interesse dello studente all'approfondimento di temi svolti a lezione e restano irrilevanti ai fini dell'esame.</p>
Metodi didattici	<p>Metodologia didattica convenzionale con l'ausilio di slides</p> <p><u>La frequenza è obbligatoria per gli studenti che abbiano effettuato il cambio di corso.</u></p>
Metodi di valutazione (indicare almeno la tipologia scritto, orale, altro)	<p>Esame orale finale</p> <p>Non sono previsti esoneri, prove scritte o altre modalità di verifica.</p>

Criteri di valutazione	<p><i>1) Il metodo di accertamento delle conoscenze e competenze acquisite è quello dell'esame orale, con domande specifiche da cui si parte per la verifica del grado di approfondimento delle conoscenze normative, per poi passare ad indagare la capacità di comprensione degli istituti giuridici nella loro collocazione sistematica e di individuazione dei problemi esegetici posti dalle disposizioni di legge</i></p> <p><i>2) L'esame si conclude con l'assegnazione di un voto.</i></p>
Assegnazione tesi di laurea	<p><i>Gli studenti possono richiedere l'assegnazione della tesi solo dopo aver superato gli esami di Diritto commerciale I e II nel giorno di ricevimento indicato dal docente.</i></p> <p><i>Negli orari previsti per il ricevimento, con sottoscrizione del modulo scaricabile dal sito del Dipartimento. Ai sensi delle delibere assunte dal Consiglio di Interclasse, la sintesi scritta, per le lauree triennali, deve essere assegnata almeno 2 mesi prima della seduta di laurea; la tesi per le lauree magistrali almeno 6 mesi prima (almeno 9 mesi prima se la tesi è interdisciplinare). Lo studente è tenuto a consegnare il modulo di assegnazione tesi negli uffici competenti o tramite mail all'indirizzo: assegnazionetesi.giurisprudenza@uniba.it</i></p>