

**CORSO DI STUDIO SCIENZE E GESTIONE DELLE ATTIVITÀ MARITTIME - SGAM
ANNO ACCADEMICO 2024-20245**

**DENOMINAZIONE DELL'INSEGNAMENTO DIRITTO COMMERCIALE – COMMERCIAL
LAW**

Principali informazioni sull'insegnamento	
Anno di corso	II
Periodo di erogazione	I semestre (14-10-2024/16-12-2024)
Crediti formativi universitari (CFU/ETCS):	6 CFU/ECTS
SSD	IUS/04
Lingua di erogazione	Italiano
Modalità di frequenza	Facoltativa - La frequenza è vivamente consigliata

Docente	
Nome e cognome	Francesco Sporta Caputi
Indirizzo mail	francesco.sportacaputi@uniba.it
Telefono	
Sede	Dipartimento Jonico – Taranto – Sede dei Corsi di SGAM
Sede virtuale	Microsoft Teams (previo accordo a mezzo mail)
Ricevimento	Subito dopo le lezioni frontali nel I semestre Previo appuntamento a mezzo mail nel II semestre

Organizzazione della didattica			
Ore			
Totali	Didattica frontale	Pratica (laboratorio, campo, esercitazione, altro)	Studio individuale
150	48		102
CFU/ETCS			
6			

Obiettivi formativi	Il corso ha l'obiettivo di fornire agli studenti le conoscenze giuridiche istituzionali relative alle attività economiche imprenditoriali in tutte le sue forme, individuali e collettive e la metodologia di studio per la comprensione del fenomeno dell'impresa in tutte le sue possibili articolazioni.
Prerequisiti	Conoscenze di base di Istituzioni di diritto privato

Metodi didattici	<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>Risultati di apprendimento previsti</p> <p>DD1 Conoscenza e capacità di comprensione</p> <p>DD2 Conoscenza e capacità di comprensione applicate</p> <p>DD3-5 Competenze trasversali</p>	<p>Lo studente dovrà conoscere le principali nozioni in materia di diritto commerciale e di soggetti individuali e collettivi operanti in tale settore, nonché in tema di disciplina della crisi d'impresa. Sarà avviato all'acquisizione di competenze di lettura e comprensione di documenti tecnici nell'ambito disciplinare.</p> <p>Lo studente sarà avviato all'acquisizione di capacità di valutazione critica degli strumenti e schemi giuridici ordinariamente utilizzati nell'ambito disciplinare, nonché alla (embrionale) produzione di documenti tecnici nel medesimo ambito. Lo studente sarà posto in condizione di approfondire la conoscenza e la 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, anche attraverso la predisposizione di seminari su specifiche tematiche con l'ausilio di esperti del settore.</p> <p>Lo studente sarà in grado di conoscere le tematiche del diritto commerciale, del diritto societario, del diritto della crisi d'impresa e del diritto dei titoli di credito</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Autonomia di giudizio</i> <p>Il corso consentirà allo studente di acquisire un'adeguata capacità di analisi (critica) riguardo alle tematiche previste dal programma, così da poter affrontare in autonomia alcune delle principali problematiche di natura giuridica e sociale in materia di diritto commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Abilità comunicative</i> <p>Lo studente, al termine del corso, dovrà aver acquisito il lessico giuridico appropriato in materia di diritto commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Capacità di apprendere</i> <p>Attraverso un approfondimento della materia, lo studente dovrà assimilare i contenuti normativi e acquisire le competenze necessarie per l'analisi di futuri interventi legislativi, nonché consolidare il metodo di studio tecnico-giuridico necessario per l'approccio alle problematiche studiate.</p>
<p>Contenuti di insegnamento (Programma)</p>	<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</p>

	<p>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> <p>PARTE PRIMA. L'IMPRENDITORE</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>PARTE SECONDA. LE SOCIETÀ</p> <ul style="list-style-type: none">• 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. <p>Recesso</p> <ul style="list-style-type: none">• 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) <p>PARTE TERZA. I CONTRATTI</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>PARTE QUARTA. I TITOLI DI CREDITO</p> <ul style="list-style-type: none">• I titoli di credito in generale
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • La liquidazione giudiziale • Il concordato preventivo. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti
Testi di riferimento	<p>1) PARTE GENERALE: AA.VV. (a cura di L. De Angelis et al.), Manuale di diritto commerciale, CEDAM, Milano, II edizione, 2020, e inoltre</p> <p>2) PARTE SPECIALE: S. FORTUNATO, La società a responsabilità limitata – Lezioni sul modello societario più diffuso, Giappichelli, Torino, II edizione, 2020, integralmente.</p>
Note ai testi di riferimento	Si raccomanda vivamente l'utilizzo di un codice civile con le leggi speciali rilevanti per la disciplina aggiornato a non prima di ottobre 2024.
Materiali didattici	

Valutazione	
Modalità di verifica dell'apprendimento	Esame orale con colloquio al termine del corso
Criteri di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conoscenza e capacità di comprensione:</i> Valutazione della capacità di comprendere gli istituti giuridici oggetto del corso e le direttrici di fondo della regolamentazione giuridica dell'attività economica di impresa. • <i>Conoscenza e capacità di comprensione applicate</i> Valutazione della capacità di utilizzare un approccio critico agli istituti giuridici e della capacità di individuare i punti di frizione tra le norme del diritto commerciale e le corrispondenti norme del diritto privato e civile solo in apparente antinomia con le prime. • <i>Autonomia di giudizio</i> Valutazione della capacità di analizzare criticamente gli istituti giuridici oggetto del corso e di dibattere sulle problematiche a essi inerenti formulando conclusioni e giudizi motivati/argomentati • <i>Abilità comunicative</i> Valutazione della capacità di esposizione orale sotto i profili dell'appropriatezza linguistica e della padronanza del lessico giuridico, dell'organizzazione concettuale, dell'iter logico-argomentativo e della chiarezza • <i>Capacità di apprendere</i> Valutazione della capacità di utilizzare la metodologia di studio impiegata durante il corso per comprendere la ratio della evoluzione normativa e analizzare e risolvere problematiche in materia di commercio internazionale differenti da quelle affrontate nella casistica trattata nel corso delle lezioni.
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	L'esame di profitto sarà svolto in forma orale. La valutazione è effettuata in trentesimi; l'esame si intende superato se il candidato raggiunge un voto minimo di almeno 18/30. La votazione viene assegnata al candidato proporzionalmente alla preparazione dimostrata sotto il profilo contenutistico (conoscenza complessiva della materia, capacità di analisi e di ricostruzione sistematica, nonché di sintesi, degli argomenti), quanto espositivo (utilizzo di un adeguato e corretto linguaggio tecnico-giuridico).
Altro	