

ANNO ACCADEMICO: 2016 - 2017

INSEGNAMENTO/MODULO:

**Diritto commerciale – cod. ECN 0009 – Settore discip. IUS 04**

TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ FORMATIVA:

DOCENTE: **MAURO SERRA**

e-mail: **mauro.serra@unibas.it**

sito web:

telefono: **0971206117**

cell. di servizio (facoltativo):

Lingua di insegnamento: Lingua base **ITALIANO**

n. CFU: **7**

n. ore:

Sede: **Potenza**  
Dipartimento: **DIMIE**  
CdS: **ECONOMIA**

Semestre: **I°**  
**semestre**

#### OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI DI APPRENDIMENTO

**Conoscenze:** L'obiettivo formativo perseguito è quello di fornire agli studenti le nozioni giuridiche necessarie per acquisire il quadro sistematico del diritto dell'impresa e delle società, per comprendere i principali problemi giuridici legati allo svolgimento dell'attività di impresa e i loro riflessi economici.

#### **Abilità:**

##### **Capacità di applicare conoscenza e comprensione (applying knowledge and understanding)**

Il corso, con le connesse discussioni di casi, intende sviluppare negli studenti capacità di comprensione degli istituti giuridici, capacità di collegamento delle questioni concrete alle fattispecie astratte e capacità di analisi critica della disciplina vigente, essenziali nello svolgimento di qualunque attività professionale.

##### **Autonomia di giudizio (making judgements)**

Capacità critiche individuali e loro applicazioni per formulare giudizi o riflessioni in modo autonomo. Capacità ermeneutica, di comprensione delle soluzioni interpretative alternative disponibili sul piano astratto e di individuazione e scelta di quella preferibile e rispondente al dato normativo.

##### **Abilità comunicative (communication skills)**

Capacità di comunicare situazioni e/o problematiche e/o strumenti metodologici a interlocutori specialisti e non specialisti, con proprietà di linguaggio, con adeguato tecnicismo e buona articolazione di pensiero.

##### **Capacità di apprendimento (learning skills)**

Capacità di collegare la teoria alla pratica professionale di trovare soluzione ai problemi nuovi della teoria e della pratica e di intraprendere studi ulteriori con un alto grado di autonomia.

#### PREREQUISITI

Propedeuticità consigliate: *diritto privato*

È necessario avere acquisito e assimilato le seguenti conoscenze fornite dai corsi di "Diritto privato": conoscenze della disciplina fondamentale delle obbligazioni e dei contratti, del sistema della pubblicità e delle garanzie.

#### CONTENUTI DEL CORSO

##### **Imprenditore e impresa:**

Nozioni introduttive; introduzione storica della categoria del diritto commerciale. Le diverse categorie di imprenditori e la disciplina dell'imprenditore commerciale. Le dimensioni dell'impresa. La disciplina del finanziamento dell'attività d'impresa. Le scritture contabili. L'azienda. I segni distintivi, le opere dell'ingegno e le invenzioni industriali. La disciplina della concorrenza.

##### **La nozione di società:**

**Le società a base personale:** società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice.

Soggettività e autonomia patrimoniale. Organizzazione, amministrazione, rappresentanza. Scioglimento del rapporto sociale. Scioglimento della società.

---

**Le società di capitali:** La società per azioni. Costituzione; conferimenti; patti parasociali; patrimoni destinati; azioni e operazioni sulle proprie azioni; partecipazioni rilevanti; gruppi di società; direzione e coordinamento di società; assemblea; amministrazione; controlli; bilancio; modificazioni dello statuto; recesso; operazioni sul capitale sociale; obbligazioni; società per azioni quotata; società in accomandita per azioni; società a responsabilità limitata; società cooperative e mutue assicuratrici; scioglimento; le operazioni straordinarie. I consorzi e gli altri strumenti di collaborazione tra imprenditori. Le società cooperative. La società europea e cooperativa europea.

**L'intermediazione mobiliare:**

I servizi di investimento; gli organismi di investimento collettivo; l'offerta al pubblico di prodotti finanziari.

**Profili sistematici di diritto fallimentare:**

le procedure concorsuali. I procedimenti di composizione della crisi da sovraindebitamento di cui alla Legge 27 gennaio 2012, n. 3.

---

**METODI DIDATTICI**

Lezioni teoriche frontali.

Esercitazioni.

Gruppi di studio o di lavoro.

Studio e/o discussioni di casi.

Discussioni e verifiche in aula.

---

**MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO**

Prove di verifica intermedie. Prove di verifica orali per gruppi su singole parti del programma. Discussioni orali di casi giurisprudenziali. Esame orale.

La verifica dei risultati di apprendimento Prova finale orale diretta a verificare l'acquisizione di un corretto quadro sistematico generale degli istituti dell'impresa e delle società, con momenti di approfondimento di problematiche specifiche sui temi riconducibili all'impresa in generale, alle società di persone ed alle società di capitali.

I criteri di valutazione dell'esame orale sono costituiti dalla capacità di individuazione delle norme o del gruppo di norme disciplinanti le fattispecie e gli istituti interessati dalle domande; la capacità di articolazione di un discorso compiuto e consapevole, sintatticamente corretto, la capacità di avvalersi di un linguaggio tecnico-giuridico adeguato.

---

**TESTI DI RIFERIMENTO E DI APPROFONDIMENTO, MATERIALE DIDATTICO ON-LINE**

G.F. CAMPOBASSO, Manuale di diritto commerciale, Utet, ultima edizione (a cura di Mario Campobasso), parti I (pp. 1 - 117) e II (pp. 118 - 402) e parte III limitatamente al paragrafo XXXVI dell'intermediazione mobiliare (pp. 490 - 506); oppure V. BUONOCORE (a cura di), Istituzioni di diritto commerciale, Giappichelli, ult. ed., limitatamente alle parti indicate nel programma. oppure ASSOCIAZIONE PREITE, Il diritto delle società, a cura di G. Olivieri, G. Presti, F. Vella, Il Mulino, ultima edizione.

A. PISANI MASSAMORMILE, La crisi del soggetto non fallibile, Giappichelli, 2016.

Durante il corso potrà essere distribuito materiale bibliografico e giurisprudenziale, funzionale alla discussione di casi pratici.

---

**METODI E MODALITÀ DI GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI STUDENTI**

Il docente riceve gli studenti presso il proprio studio il lunedì mattina dalle 8.45 alle 10.00.

Oltre all'orario di ricevimento settimanale, il docente è disponibile in ogni momento per un contatto con gli studenti, attraverso la propria e-mail.

---

**DATE DI ESAME PREVISTE<sup>1</sup>**

*Esempio:*

04/02/2016, 11/03/2016, 14/04/2016, 19/05/2016, 16/06/2016, 21/07/2016, 22/09/2016, 27/10/2016, 15/12/2016

---

**SEMINARI DI ESPERTI ESTERNI**    SI x    NO

---

**ALTRE INFORMAZIONI**

---

<sup>1</sup> Potrebbero subire variazioni: consultare la pagina web del docente o del Dipartimento/Scuola per eventuali aggiornamenti

