

Denominazione	Diritto commerciale della concorrenza e del bilancio
Moduli componenti	Modulo 1: Impresa e titoli di credito Modulo 2: Concorrenza Modulo 3: Società Modulo 4: Bilancio
Settore scientifico-disciplinare	IUS 04
Anno di corso e semestre di erogazione	2° anno, Annuale
Lingua di insegnamento	-
Carico didattico in crediti formativi universitari	11 CFU
Numero di ore di attività didattica assistita	66 Modulo 1: 21 Modulo 2: 6 Modulo 3: 33 Modulo 4: 6
Docente	Responsabile dell'insegnamento: Caterina Luisa Appio Modulo 1: Caterina Luisa Appio Modulo 2: Francesco Saverio Belviso Modulo 3: Caterina Luisa Appio Modulo 4: Francesco Saverio Belviso
Risultati di apprendimento specifici	<p>Conoscenza e capacità di comprensione</p> <p>I risultati di apprendimento relativi a ciascuno dei due moduli in cui il Corso è suddiviso possono identificarsi così come segue.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conoscenza e comprensione delle nozioni fondamentali relative alla struttura dell'impresa e allo statuto dell'imprenditore commerciale, nonché i segni distintivi dell'azienda e la concorrenza, dovendo dimostrare di conoscere l'articolarsi dell'impresa nella sua fase fisiologica. • Conoscenza e comprensione dei principi e delle regole che presiedono alla circolazione dei titoli di credito, dovendo dimostrare di conoscere le diverse tipologie di strumenti annoverabili nella categoria. • Capacità di comprensione e di applicazione relativa al passaggio dalla dimensione individuale dell'impresa a quella collettiva e,

	<p>segnatamente, distinguere la disciplina applicabile ai tipi di società di persone e di capitali.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacità di analisi, sintesi e chiarezza espositiva in relazione alle diverse tematiche afferenti l'impresa, la concorrenza, i titoli di credito e le società. • Sviluppo delle competenze necessarie a comprendere i meccanismi di funzionamento, la struttura finanziaria e i sistemi di governo delle società di persone e di capitali, comprese le società cooperative. • Capacità di analisi, sintesi, chiarezza espositiva e proprietà di linguaggio nell'analisi dell'attività imprenditoriale e societaria, titoli di credito e concorrenza.
<p>Programma</p>	<p>Modulo 1: Impresa e titoli di credito</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'imprenditore: nozione e articolazioni. Lo statuto speciale dell'imprenditore commerciale. 2. La rappresentanza commerciale. 3. L'azienda: nozione, natura giuridica, trasferimento. 4. I segni distintivi dell'impresa. Ditta, insegna e marchio. 5. I titoli di credito. Nozione, caratteri, tipi. 6. Gli strumenti di credito. Cambiale e carte di credito. 7. Gli strumenti di pagamento. Assegno bancario, assegno circolare e bancomat. <p>Modulo 2: Concorrenza</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Principi costituzionali e libertà di concorrenza; 2. Limiti legali e convenzionali alla concorrenza; 3. Divieto di concorrenza sleale; 4. Gli atti di concorrenza sleale; 5. Le tutela avverso gli atti di concorrenza sleale; 6. Legislazione antitrust (cenni) <p>Modulo 3: Società</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Le società: nozione, inquadramento nel <i>genus</i> dei contratti associativi. 2. Le società di persone: società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice. 3. Le società di capitali: società per azioni, società in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata. 4. La disciplina comune a più tipi societari: scioglimento, liquidazione ed estinzione delle società di capitali; attività di direzione e coordinamento; trasformazione, fusione e scissione. 5. Le società cooperative. Cenni. <p>Modulo 4: Bilancio</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. La funzione del bilancio di esercizio; 2. Clausola generale di bilancio; 3. Principi di redazione del bilancio; principi contabili nazionali ed internazionali; 4. La struttura del bilancio ed il contenuto dei relativi documenti contabili; 5. Conto economico e stato patrimoniale; profili di raccordo tra i due documenti; 6. Procedimento di formazione e di approvazione; 7. I vizi del bilancio
Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento	<p>Modulo 1: Impresa e titoli di credito Lezioni frontali Ore di lezione frontale: 24</p> <p>Modulo 2: Concorrenza Lezioni frontali Ore di lezione: 6</p> <p>Modulo 3: Società Lezioni frontali Ore di lezione: 36</p> <p>Modulo 4: Bilancio Lezioni frontali Ore di lezione: 6</p>
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	<p>Non sono previste prove intermedie.</p> <p>La verifica della preparazione di ciascuno studente sarà effettuata con una prova orale che, a scelta del candidato, potrà essere suddivisa in due parti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>la prima</u>, avente ad oggetto le discipline trattate nei moduli 1 e 2; - <u>la seconda</u>, sulla disciplina di cui ai moduli 3 e 4 <p>La prova orale consiste in domande aperte su tutto il programma dei moduli, attraverso le quali gli studenti devono dimostrare, con capacità di analisi, autonomia di giudizio e soprattutto proprietà di linguaggio, di saper rappresentare in modo chiaro e appropriato la disciplina dell'imprenditore, dei titoli di credito, della concorrenza, delle società e del bilancio.</p>
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	<p>La valutazione dell'apprendimento prevede l'attribuzione di un voto finale espresso in trentesimi. Nell'ipotesi in cui lo studente opti per la suddivisione in due parti, il voto finale sarà calcolato, quale media aritmetica delle valutazioni conseguite nelle due prove, a condizione che in ciascuna di esse sia stata raggiunta la sufficienza (diciotto/trentesimi). Ai fini dell'attribuzione del voto finale le domande assumono tutte la stessa rilevanza.</p> <p>Per superare l'esame con un voto prossimo a 18/30, lo studente deve dimostrare di aver acquisito una conoscenza sufficiente degli argomenti</p>

	<p>trattati durante il corso di lezioni e di essere in grado di esporli con proprietà di linguaggio accettabile.</p> <p>Per conseguire un voto pari o superiore a 27/30, lo studente deve dimostrare di aver acquisito una conoscenza approfondita di tutti gli argomenti trattati durante il corso, essendo in grado di affrontarli in modo logico, critico e sistematico, con un linguaggio tecnico appropriato.</p>
Propedeuticità	Diritto privato 1 e Diritto privato 2
Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato	<p>Modulo 1 - per la parte relativa all'impresa; G.F. Campobasso, <i>Diritto commerciale, 1, Diritto dell'impresa</i>, Utet, ultima edizione; per la parte relativa ai titoli di credito: A. Graziani, G. Minervini, U. Belviso, V. Santoro, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Cedam, 2020 (*)</p> <p>Modulo 2: sarà distribuito apposito materiale didattico.</p> <p>Modulo 3: G.F. Campobasso, <i>Diritto commerciale, 2, Società</i>, Utet, ultima edizione.</p> <p>Modulo 4: sarà distribuito apposito materiale didattico.</p> <p>(*) I frequentanti potranno utilizzare, anche per la parte relativa all'impresa, A. Graziani, G. Minervini, U. Belviso, V. Santoro, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Cedam, 2020.</p>