



Denominazione	Diritto commerciale e societario
Moduli componenti	Modulo 1: Impresa e concorrenza Modulo 2: Società e crisi d'impresa
Settore scientifico-disciplinare	IUS 04
Anno di corso e semestre di erogazione	III anno/II semestre
Lingua di insegnamento	
Carico didattico in crediti formativi universitari	6 CFU
Numero di ore di attività didattica assistita	36 Modulo 1: 12 ore Modulo 2: 24 ore
Docente	Davide De Filippis
Risultati di apprendimento specifici	I risultati di apprendimento relativi a ciascuno dei due moduli in cui il Corso è suddiviso possono identificarsi così come segue. • 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 e patologica. • Capacità di passare dalla dimensione individuale dell'impresa a quella collettiva e, segnatamente, distinguere la disciplina applicabile ai tipi di società di persone e di capitali. • Autonomia di giudizio di fronte a tipiche decisioni inerenti l'attività d'impresa a fronte delle quali identificare l'assetto societario più adeguato nel contesto economico di riferimento. • Capacità di analisi, sintesi e chiarezza espositiva in relazione alle diverse tematiche afferenti l'impresa, la concorrenza, le società e la crisi d'impresa. • 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.
Programma	Modulo 1: Impresa e concorrenza



	1. L'imprenditore: nozione e articolazioni. Lo statuto 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. La disciplina della concorrenza: gli atti di concorrenza sleale, la pubblicità ingannevole e la disciplina <i>antitrust</i>. 6. Consorzi e società consortili; associazioni temporanee di imprese; GEIE. Modulo 2: Società e crisi d'impresa 1. Le società di persone: società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice. 2. Le società di capitali: società per azioni e società a responsabilità limitata. Società cooperative: cenni. 3. Strumenti di regolazione della crisi d'impresa e dell'insolvenza: fondamenti.
Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento	Modulo 1: Impresa e concorrenza Lezioni frontali Ore di lezione frontale: 12 Modulo 2: Società e crisi d'impresa Lezioni frontali Ore di lezione: 24
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	L'esame è svolto in forma orale e prevede quattro domande. La durata della prova d'esame è pari ad almeno 30 minuti. La prime 2 domande hanno ad oggetto la disciplina dell'impresa e della concorrenza. Le altre domande verteranno sulla disciplina delle società e della crisi d'impresa. A scelta dello studente, l'esame potrà essere effettuato in due parti: - la prima ha ad oggetto le discipline trattate nel modulo 1; - la seconda verte sulla disciplina di cui al modulo 2. Ai fini della determinazione del voto d'esame, fermo quanto illustrato al punto successivo, si precisa che il modulo 2 avrà un'incidenza maggiore rispetto al modulo 1, stante il maggior ammontare di ore di insegnamento – e, conseguentemente, di crediti formativi – a esso dedicato. In tutti i casi, il superamento dell'esame richiederà la dimostrazione da parte dello studente di saper rappresentare in modo chiaro e appropriato, con capacità di analisi, autonomia di giudizio e proprietà di linguaggio, la disciplina dell'imprenditore, della concorrenza e delle società, anche con riguardo agli strumenti di regolazione della crisi d'impresa e dell'insolvenza.
Criteri di misurazione	La valutazione dell'apprendimento prevede l'attribuzione di un voto finale espresso in trentesimi.



dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	Per superare l'esame con un voto prossimo a 18/30, lo studente deve dimostrare di aver acquisito una conoscenza sufficiente degli argomenti trattati durante il corso di lezioni e di essere in grado di esporli con proprietà di linguaggio accettabile. 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.
Propedeuticità	Nessuna
Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato	A. Graziani, G. Minervini, U. Belviso, V. Santoro, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Wolters Kluwer - Cedam, ultima edizione. Dell'ultima edizione (2023 – XIX ed.) le parti da studiare ai fini del superamento dell'esame corrispondono alle seguenti: parte I, parte II (eccetto capitolo VI), parte III (eccetto capitoli XIII e XIV); parte VII: capitoli I, II, III, IV, XIII.