



Denominazione	Diritto commerciale della concorrenza e del bilancio
Moduli componenti	Modulo 1: Impresa e concorrenza Modulo 2: Società
Settore scientifico-disciplinare	IUS 04
Anno di corso e semestre di erogazione	2° anno, Annuale
Lingua di insegnamento	-
Carico didattico in crediti formativi universitari	09 CFU
Numero di ore di attività didattica assistita	54 Modulo 1: 24 Modulo 2: 30
Docente	Caterina Luisa Appio
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, 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, i titoli di credito, la concorrenza e le società.

	<ul style="list-style-type: none"> • 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.
Programma	<p>Modulo 1: Impresa e concorrenza</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. 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. <p>Modulo 2: 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.
Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento	<p>Modulo 1: Impresa e concorrenza Lezioni frontali Ore di lezione frontale: 24</p> <p>Modulo 2: Società Lezioni frontali Ore di lezione: 30</p>
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	<p>L'esame è svolto in forma orale, prevede quattro domande e dura almeno 30 minuti.</p> <p>La prime 2 domande hanno ad oggetto la disciplina relativa all'impresa e alla concorrenza. Le altre domande verteranno sulla disciplina delle società.</p> <p>A scelta dello studente, l'esame potrà essere effettuato in due parti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>la prima</u>, avente ad oggetto le discipline trattate nel modulo 1; - <u>la seconda</u>, sulla disciplina di cui al modulo 2. <p>In tutti i casi, il superamento dell'esame richiederà la dimostrazione da parte dello studente di saper rappresentare in modo chiaro e appropriato,</p>



	con capacità di analisi, autonomia di giudizio e soprattutto proprietà di linguaggio, la disciplina dell'imprenditore, della concorrenza e delle società.
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. 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 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 - G.F. Campobasso, <i>Diritto commerciale, 1, Diritto dell'impresa</i>, Utet, ultima edizione (*)</p> <p>Modulo 2: G.F. Campobasso, <i>Diritto commerciale, 2, Società</i>, Utet, ultima edizione.</p> <p>(*) I <u>soli</u> frequentanti potranno utilizzare A. Graziani, G. Minervini, U. Belviso, V. Santoro, <i>Manuale di diritto commerciale</i>, Cedam, ultima edizione.</p>