



Denominazione insegnamento: **DIRITTO COMMERCIALE**

Denominazione insegnamento in inglese: **COMMERCIAL LAW**

Settore scientifico-disciplinare Insegnamento: **IUS/04**

Corso di studio: Economia e Gestione dei Servizi Turistici

Classe di studio: L-18

Anno di corso nel quale viene impartito l'insegnamento: 2 Semestre: 1

Crediti assegnati: **6**

Lezioni frontali¹ (n° ore): **36**

Docente titolare I: **DINO CAGETTI**

Tipologia di incarico: contratto

Se docente esterno I:

Qualifica professionale: **AVVOCATO - LIBERO PROFESSIONISTA**

Prerequisiti:

La conoscenza dei lineamenti generali del diritto privato e, in particolare, del diritto delle obbligazioni e dei contratti: si raccomanda quindi allo studente di aver previamente superato l'esame di diritto privato; è altresì utile la conoscenza di lineamenti di ragioneria e dell'ordinamento contabile delle imprese, specie in relazione alla disciplina del bilancio di esercizio.

Obiettivi formativi dell'insegnamento:

Cogliere gli aspetti essenziali della disciplina giuridica dell'impresa, anche alla luce delle sue funzioni economiche ed aziendali. Comprendere gli interessi e le ragioni sottese alle regole che sovrintendono allo svolgimento dell'attività d'impresa, esponendo con linguaggio appropriato la disciplina relativa alle forme di organizzazione dell'impresa, in specie delle società, e alle vicende della stessa. Acquisire una sufficiente padronanza della materia e, segnatamente, degli istituti che rivestono maggior rilievo applicativo in considerazione delle prospettive professionali del corso di laurea.

Contenuti dell'insegnamento:

L'imprenditore - Il piccolo imprenditore e l'imprenditore agricolo - Statuto dell'imprenditore commerciale - L'azienda e il suo trasferimento - Nozione e tipi di società: società di persone, società di capitali, società cooperative - I titoli di credito - La crisi dell'impresa: il fallimento e le procedure concorsuali minori.

¹ 1 CFU è pari a 6 ore di lezione frontale.



Metodi didattici:

Lezioni frontali in aula nelle quali gli istituti giuridici e la relativa disciplina vengono illustrati, muovendo dall'analisi delle pertinenti disposizioni normative (codice civile e leggi speciali di riferimento), anche in relazione ai loro profili pratico-applicativi e con riferimento alle concrete fattispecie in cui essi vengono o possono venire in rilievo.

Modalità di verifica dell'apprendimento:

L'esame è orale e si articola, di regola, in almeno tre domande che consentano di esprimere un giudizio unitario sulla preparazione dello studente sull'intero programma d'esame.

Testi di riferimento:

E' indispensabile l'uso costante di un codice civile aggiornato (edizione 2012) quale strumento per lo studio e preparazione dell'esame. I testi di studio attualmente consigliati (uno in alternativa all'altro, a seconda della preferenza dello studente) sono i seguenti:

CAMPOBASSO G.F., Manuale di Diritto Commerciale, a cura di Mario Campobasso, Utet, Torino (ultima edizione in commercio);

JAEGGER-DENOZZA-TOFFOLETTO, Appunti di diritto commerciale - Impresa e società, Giuffrè, Milano, (ultima edizione in commercio);

G. PRESTI- M. RESCIGNO, Corso di diritto commerciale – vol. unico, Zanichelli, Bologna (ultima edizione in commercio).

English version

Prerequisites:

You need to have a basic understanding of the principles of Italian Private law ("Diritto Privato"), with a focus in the principles related to contract law. You are accordingly recommended to have completed Private Law prior to enrolling the course. It is also helpful to have a basic knowledge of accounting principles and rules governing the balance sheet of commercial enterprises.

Objectives:

You need to be able to demonstrate the knowledge and ability to comprehend and communicate information, legal principles and the results in an accurate, clear, concise and coherent Italian, using technical terms including legal terms, when necessary. In particular, you need to demonstrate a basic understanding of the legal principles relating to Commercial Law and Company Law, suitable for prospects and job opportunities the course is intended to provide

Content:

L'imprenditore - Il piccolo imprenditore e l'imprenditore agricolo - Statuto dell'imprenditore commerciale - L'azienda e il suo trasferimento - Nozione e tipi di società: società di persone, società di capitali, società cooperative - I titoli di credito - La crisi dell'impresa: il fallimento e le procedure concorsuali minori.



Teaching Methodology:
Lectures and seminars

Examination / Assessment:
Oral exam

Bibliography:
CAMPOBASSO G.F., Manuale di Diritto Commerciale, a cura di Mario Campobasso, Utet, Torino (latest available edition);
JAEGER-DENOZZA-TOFFOLETTO, Appunti di diritto commerciale - Impresa e società, Giuffrè, Milano, (latest available edition);
G. PRESTI- M. RESCIGNO, Corso di diritto commerciale – vol. unico, Zanichelli, Bologna (latest available edition).