

## PROGRAMMA INSEGNAMENTO

<b>Insegnamento:</b>	<b>Diritto commerciale</b>
<b>Corso di laurea:</b>	<b>Scienze Politiche</b>
<b>Indirizzo/i (se previsti):</b>	Internazionale
<b>SSD:</b>	IUS/04
<b>Crediti CFU/ECTS:</b>	9
<b>Ore di didattica:</b>	54
<b>Anno Accademico:</b>	2015/2016
<b>Docente responsabile dell'insegnamento:</b>	Grazia Monia Buta
<b>Studio del docente:</b>	Studio n. 4
<b>Tel. studio:</b>	0823 275318
<b>E-mail del docente:</b>	graziabuta@libero.it
<b>Orario di ricevimento:</b>	mercoledì ore 12
<b>Tutor (se presente):</b>	

**Eventuali requisiti o propedeuticità per l'ammissione al corso:**

**Obiettivi formativi o risultati di apprendimento attesi:**

**Competenze specifiche acquisite dallo studente (anche in riferimento ad altri insegnamenti del medesimo corso di studi):**

**Dettaglio dei temi e dei contenuti del corso:**

Parte a): L'imprenditore. Le categorie di imprenditori. L'acquisto della qualità di imprenditore. Lo statuto dell'imprenditore commerciale. L'azienda. I segni distintivi. La ditta. Il marchio: il marchio comunitario e internazionale. La disciplina della concorrenza: la disciplina italiana e comunitaria. La concorrenza sleale. I consorzi tra imprenditori. Il Gruppo Europeo di Interesse Economico.

Parte b): Le società in generale. La società semplice. La società in nome collettivo. La società in accomandita semplice. La società per azioni. La società in accomandita per azioni. La società a responsabilità limitata. Le società cooperative. Le società europee.

Parte c): La crisi dell'impresa commerciale. Il fallimento. Il concordato preventivo. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti. La liquidazione coatta amministrativa. L'amministrazione straordinaria delle grandi imprese insolventi.

<b>Tipologia di attività didattiche<sup>1</sup> e metodologie<sup>2</sup>:</b>
<b>Calendario delle attività didattiche (orari e periodi didattici):</b>
<b>Testi di riferimento per gli studenti frequentanti:</b>  CONSIGLIATO:  G.F. CAMPOBASSO, Manuale di Diritto commerciale, ultima edizione disponibile, Utet, Torino, Capitoli da I a VI; da VIII a XII; cap. XIII; da XXII a XXIV; XXVI; da XLIV a XLVIII.
<b>Testi di riferimento per gli studenti NON frequentanti (eventuali):</b>  CONSIGLIATO:  G.F. CAMPOBASSO, Manuale di Diritto commerciale, ultima edizione disponibile, Utet, Torino, Capitoli da I a VI; da VIII a XII; cap. XIII; da XXII a XXIV; XXVI; da XLIV a XLVIII.
<b>Altro materiale didattico:</b>
<b>Modalità di svolgimento degli esami:</b>
<b>Criteri di valutazione<sup>3</sup>:</b>
<b>Altre informazioni utili:</b>

<sup>1</sup> Ad es. obbligatorie, integrative, recuperabili, soggette a valutazione in aula, laboratorio, tutorato, ecc., teoriche o pratiche. Indicare anche eventuali prove intercorso o valutazioni intermedie.

<sup>2</sup> Ad es. lezioni frontali ovvero attività svolte con supporti informatici, slides, a distanza, ecc.

<sup>3</sup> In caso di prove scritte o test indicare, ad es., il punteggio attribuito a ciascuna risposta esatta e/o il numero di risposte esatte che consentono il superamento della prova.