
LAUREA IN SCIENZE DEI SERVIZI GIURIDICI

CONSULENTE DEL LAVORO ED ESPERTO DI RELAZIONI INDUSTRIALI

Anno accademico 2009-2010

DIRITTO COMMERCIALE – MODULO I (Cfu 5)

(Prof. Michele Bertani)

Finalità dell'insegnamento è favorire la conoscenza e la comprensione degli istituti tradizionalmente afferenti alla materia commercialistica, mediante l'acquisizione delle nozioni di base relative al sistema di regole che governano modi, forme e strumenti di esercizio dell'attività imprenditoriale, nonché delle competenze necessarie ad orientarsi in un tessuto normativo divenuto altamente complesso.

Il Corso si articola in due moduli come segue:

Modulo I

1. La «specialità» del diritto commerciale. Il diritto commerciale come diritto delle imprese. Gli interessi tutelati.
2. Impresa e imprenditore: organizzazione, economicità, professionalità dell'esercizio. L'impresa come attività e come fatto giuridico; l'impresa illecita. L'imputazione dell'attività d'impresa; il problema dell'imprenditore occulto. La capacità all'esercizio dell'impresa. Acquisto e perdita della qualità di imprenditore.
3. L'imprenditore: fattispecie e statuti. Imprese agricole e imprese commerciali. Il problema delle imprese civili. Impresa e professioni intellettuali. Il piccolo imprenditore: nozione civilistica e legislazione speciale.
4. Lo statuto dell'imprenditore commerciale: la pubblicità legale; le scritture contabili.
5. L'azienda. I negozi giuridici aventi ad oggetto l'azienda. Gli effetti del trasferimento di azienda.
6. Il marchio e gli altri segni distintivi.
7. Gli ausiliari dell'imprenditore commerciale: istitutori, procuratori, commessi.
8. Disciplina della concorrenza: il diritto *antitrust* comunitario e nazionale; il regime della concorrenza sleale; il regime della pubblicità ingannevole e della comparazione sleale.
9. Il diritto d'autore sulle opere dell'ingegno. I brevetti sulle invenzioni industriali. La protezione della forma del prodotto industriale.
10. La tutela dei consumatori. La responsabilità del produttore. I rapporti contrattuali fra imprese e consumatori. Vendita di beni di consumo; vendite fuori dei locali commerciali e vendite a distanza.
11. La tutela delle imprese in situazione di dipendenza economica: disciplina della subfornitura e dei ritardi nei pagamenti (cenni).
12. I contratti d'impresa: contratto estimatorio; somministrazione; agenzia; mediazione; deposito; conto corrente.
13. Crisi dell'impresa commerciale e regolazione dell'insolvenza: il sistema delle procedure concorsuali.
14. Il fallimento: presupposti; dichiarazione di fallimento; gli organi del fallimento; gli effetti per il debitore e per i creditori; gli effetti sui rapporti giuridici in corso di esecuzione; gli effetti sugli atti pregiudizievoli per i creditori; l'accertamento del passivo e dei diritti altrui sui beni; la liquidazione e la ripartizione dell'attivo; la chiusura e la riapertura del fallimento.
15. Le soluzioni negoziali della crisi d'impresa: il concordato fallimentare; il concordato preventivo; gli accordi di ristrutturazione.

16. La regolazione dei dissesti di rilevante interesse generale: la liquidazione coatta amministrativa; le procedure concorsuali di amministrazione straordinaria.

Durante le lezioni la ricostruzione sistematica delle diverse parti del sistema del diritto commerciale sarà integrata costantemente dalla discussione di casi giurisprudenziali. Gli studenti frequentanti saranno invitati a svolgere esercitazioni nelle quali, prese le parti di giudice, attore e convenuto, discuteranno controversie già conosciute dalla giurisprudenza.

Testo consigliato

- A. GRAZIANI - G. MINERVINI - U. BELVISO, *Manuale di diritto commerciale*, 13.a edizione, Padova, Cedam, 2007 Introduzione; Parte Prima; Parte Seconda; Parte Quinta (Cap. I; Cap. II, paragrafi 170, 171, 172; Cap. III; Cap. IV; Cap. V; Cap. IX; Cap. X; Cap. XII; Cap. XIII); Parte Settima.

Si consiglia altresì la lettura della Parte Quarta del Manuale. Eventuali ulteriori letture consigliate, ad integrazione del testo, saranno indicate agli studenti durante le lezioni.

È infine indispensabile disporre di un codice civile in edizione aggiornata e corredato da una buona selezione di leggi complementari, pubblicato da primarie case editrici specializzate in testi giuridici.

Lingua di insegnamento: italiano

Metodi didattici: lezioni, seminari ed esercitazioni

Modalità di valutazione: colloquio orale