

**30013 – DIRITTO COMMERCIALE (CLEF)**  
**A.A. 2013-2014 II SEMESTRE**

**Classe 11 (Federico Ghezzi)**

Martedì 11, ore 10.30 N30 (2 ore)

Giovedì 13, ore 10.30 N30 (3 ore)

a) giovedì 13 febbraio non c'è lezione;

b) l'idea di fare 3 ore consecutive non è mia !!, purtroppo non è più rimediabile.

***Obiettivi formativi del corso***

Il corso ha per oggetto la disciplina dell'impresa nei suoi differenti aspetti e forme e nei suoi rapporti con il mercato. Il corso si propone, da un lato, di fornire agli studenti le nozioni necessarie per comprendere i principali problemi giuridici legati allo svolgimento dell'attività di impresa, in forma individuale e collettiva, ed i loro riflessi economici; dall'altro, di sviluppare capacità di analisi critica della disciplina vigente, essenziali nello svolgimento di qualunque attività professionale.

In particolare, al fine di esaminare i principali istituti giuridici tenteremo sempre di partire dalle finalità della norma e dalle diverse istanze che essa tende a considerare e bilanciare.

## *Generalità sul programma e sulle modalità di svolgimento del corso*

I principali argomenti trattati nel corso sono: la disciplina dell'impresa (impresa, mercato, concorrenza), la nozione di società e la disciplina delle società di persone e di capitali, nonché delle società quotate.

Nell'ambito del corso non vedremo in modo specifico la disciplina bancaria e dei mercati finanziari, i titoli di credito, nonché la disciplina dei contratti bancari e finanziari, che pure rientrano nella macroarea del diritto commerciale. Si è infatti tra l'altro considerato che questi argomenti sono oggetto del corso di commerciale c.p. nell'ambito dei corsi graduate di finanza.

(più puntuali indicazioni cfr. l'ultimo punto: *Programma dettagliato*).

Questo foglio di regole e programma del corso è disponibile sia presso la segreteria del Dipartimento di Studi Giuridici (Via Röntgen 1, 1° piano, E1-FM01), sia nel *learning space*. Le *slides* eventualmente utilizzate a lezione saranno rese disponibili sul *learning space* (che resterà accessibile sino a dicembre 2014).

## *Frequenza*

La regolare frequenza alle lezioni è fortemente consigliata sia in quanto ritenuta funzionale all'apprendimento del metodo di analisi degli istituti esaminati e alla comprensione del relativo significato, sia in ragione dell'esame, il quale non ha carattere meramente nozionistico (cfr. di seguito, *Modalità d'esame*).

**Modalità d'esame (principale cambiamento rispetto agli anni scorsi).**

**Non è prevista una prova intermedia.**

Per tutti gli studenti è prevista una **prova scritta finale**, diretta ad accertare sia la conoscenza della disciplina e delle nozioni giuridiche fondamentali relativamente agli istituti esaminati, sia la capacità di inquadramento e risoluzione di problemi.

L'esame prevede:

- 10 domande a risposta multipla (totale 7 punti);
- 3 domande a risposta aperta (totale 24 punti).

Le domande saranno formulate sia in modo teorico, sia indicando un problema o una questione pratica da risolvere. Il voto risulta dalla somma dei punti ottenuti nelle singole domande (max. 31).

**Non saranno ammessi a sostenere l'esame gli studenti che non risulteranno regolarmente iscritti all'appello. In nessun caso è consentito rifiutare il voto finale ottenuto. La consegna dell'elaborato senza espressa manifestazione della volontà di ritirarsi dall'esame equivale pertanto all'accettazione del voto.**

**Durante il corso, proveremo a formulare alcuni quesiti tipo, per mostrarvi il tipo di domande a cui dovrete rispondere.**

**Inoltre, su e-learning metteremo un compito "tipo", e nella lezione conclusiva faremo una simulazione di esame.**

### *Testi d'esame*

**Il testo di esame indicato per il corso è G.F. CAMPOBASSO, *MANUALE DI DIRITTO COMMERCIALE*, TORINO, UTET GIURIDICA, ULTIMA EDIZIONE (PURTROPPPO 2010). Variazioni più rilevanti sono segnalate sulle slides.**

Una valida alternativa (più pagine ma più aggiornate e meglio comprensibili):

- G.F. CAMPOBASSO, *Diritto commerciale*, vol. 1: *Diritto dell'impresa*, 6<sup>a</sup> ed., a cura di M. Campobasso, Torino, Utet Giuridica, ultima edizione (2013);
- G.F. CAMPOBASSO, *Diritto commerciale*, vol. 2: *Diritto delle società*, 8<sup>a</sup> ed., a cura di M. Campobasso, Torino, Utet Giuridica, ultima edizione (2012).

I capitoli e paragrafi del manuale (o dei due volumi del Campobasso) che non costituiranno oggetto d'esame verranno comunicati durante lo svolgimento del corso.

- Ulteriori materiali, casi, decisioni e sentenze discussi in classe e che potranno essere oggetto di esame saranno resi disponibili sul *learning space*.

*Orario di ricevimento studenti*

Federico Ghezzi: mercoledì ore 12.15-13.15, via Röntgen 1, 1° piano, stanza E2-11.

La mia mail è [federico.ghezzi@unibocconi.it](mailto:federico.ghezzi@unibocconi.it)

## *Programma dettagliato(\*)*

	<b>Argomento</b>
	Introduzione al corso. Il mondo dell'impresa. L'impresa in Italia. Alcune considerazioni quantitative. La legge, i tipi e le dimensioni delle imprese. La necessità di adattamenti. Le opzioni. Regole imperative e dispositive. Modelli di default. Opt in / opt out. Una breve introduzione storica. Il rilievo dell'influenza europea. Gli interventi continui del legislatore nazionale. La nozione generale di imprenditore. Le categorie di imprenditori nel diritto commerciale. Rilievo e relatività della nozione.
	Inizio e fine dell'impresa. Lo statuto generale dell'imprenditore. I segni distintivi. In particolare, la disciplina del marchio.
	<i>(Segue)</i> : le invenzioni industriali. In particolare, la disciplina del brevetto.
	<i>(Segue)</i> : la disciplina della concorrenza: la concorrenza sleale.
	<i>(Segue)</i> : la disciplina della concorrenza: le pratiche commerciali scorrette.
	<i>(Segue)</i> : la disciplina della concorrenza: la legislazione antitrust e le limitazioni della concorrenza.
	<i>(Segue)</i> : l'azienda.
	Lo statuto speciale dell'imprenditore commerciale: pubblicità, scritture contabili, rappresentanza commerciale.
	La nozione di società. I tipi di società.
	Società semplice e società in nome collettivo: costituzione e ordinamento patrimoniale.
	Società semplice e società in nome collettivo: l'attività sociale; lo scioglimento del singolo rapporto sociale e lo scioglimento della società.
	La società in accomandita semplice.
	La società per azioni: la costituzione; i conferimenti.
	Le azioni: la partecipazione azionaria; la disciplina delle

	categorie di azioni.
	Le operazioni della società sulle proprie azioni.
	L'assemblea: il procedimento assembleare; le deleghe di voto.
	(Segue): i sindacati di voto, l'invalidità delle deliberazioni assembleari e il conflitto di interessi.
	L'organo amministrativo: struttura, funzioni, nomina e cessazione dalla carica. Funzionamento del consiglio di amministrazione.
	Gli organi delegati. La responsabilità degli amministratori.
	Il collegio sindacale. I sistemi alternativi di amministrazione e controllo. I controlli c.d. esterni sull'attività sociale.
	Le modificazioni dello statuto: l'aumento del capitale sociale.
	(Segue): La riduzione del capitale sociale. Il recesso.
	La disciplina delle obbligazioni.
	Lo scioglimento della società per azioni e la liquidazione.
	Il bilancio di esercizio. Il controllo contabile.
	La società a responsabilità limitata.
	(Segue): la società a responsabilità limitata. Le società cooperative e i consorzi.
	La nozione di controllo e la disciplina dei gruppi di società.

(\*) La sequenza di trattazione degli argomenti potrà subire lievi variazioni nella successione delle lezioni.

### Nota

L'Università Bocconi concepisce l'educazione come un processo permanente, che si proietta su tutto l'arco della vita professionale di una persona. L'Ateneo auspica che ogni membro della sua comunità condivida i valori di lealtà e correttezza in cui essa si riconosce e che ispirano e orientano la condotta di tutte le sue componenti nel perseguimento degli obiettivi e della missione comuni.

L'Honor Code dell'Università Bocconi è pubblicato sul sito Internet <http://www.unibocconi.it/honorcode>; ogni studente è invitato a prenderne visione.