

**“Sapienza –Università di Roma”
FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA
AA 2019/2020**

SCHEDA OFFERTA FORMATIVA DELL’INSEGNAMENTO E DOCENTE

1. Facoltà: Giurisprudenza
2. Corso di studio: Laurea Magistrale in Giurisprudenza
3. Anno di corso : Secondo
4. Insegnamento: Diritto Commerciale
5. N. tot. ore insegnamento: 8 ore alla settimana
6. Settore scientifico-disciplinare (SSD): IUS/04 – Diritto Commerciale
7. N. tot. Crediti formativi universitari CFU / ECTS: 15
8. Cognome e nome docente responsabile: Giuliana Scognamiglio. Secondo docente: Marilena Filippelli.
9. Email da pubblicare sul web: giuliana.scognamiglio@uniroma1.it; marilena.filippelli@uniroma1.it
10. Contenuti del corso

Italiano:

Il corso di Diritto commerciale avrà i seguenti contenuti fondamentali:

1. Breve profilo storico del diritto commerciale.
2. L’impresa nell’economia e nel diritto. La nozione generale di imprenditore e di impresa. La diversificazione tra le imprese sotto il profilo dell’oggetto dell’attività: imprese agricole, commerciali, artigiane. Il profilo dimensionale: il piccolo imprenditore, le PMI, la “grande” impresa.
3. L’inizio e la cessazione (volontaria) dell’impresa.
4. L’imputazione dell’attività e del rischio d’impresa. Il criterio della spendita del nome. L’imprenditore occulto. L’istitutore e la rappresentanza nell’esercizio dell’impresa.
5. L’azienda e il ramo aziendale. Nozione. La disciplina della circolazione: il passaggio dei debiti, dei crediti, dei contratti; obbligo dell’alienante di astenersi dalla concorrenza; il regime pubblicitario (rinvio).
6. L’identificazione dell’azienda nel mercato: i segni distintivi (marchio, ditta, insegna). I tratti salienti della disciplina. La tutela dei segni distintivi. La circolazione dei segni distintivi.
7. L’attività inventiva nell’impresa e per l’impresa. I brevetti d’invenzione, i modelli di utilità; i modelli e disegni industriali.

8. La pubblicità legale. Principio di tassatività degli atti soggetti a pubblicità legale. La disciplina del registro delle imprese. Il procedimento di iscrizione e di cancellazione. Gli effetti dell'iscrizione e della cancellazione.
9. I libri contabili e le regole generali sulla tenuta della contabilità. Rinvio alla disciplina del bilancio di s.p.a. per ulteriori approfondimenti.
10. Forme di collaborazione e di aggregazione fra imprese: consorzi, reti, imprese comuni (*joint ventures*), associazioni temporanee. I gruppi di imprese o di società (rinvio).
11. L'impresa nelle sue interrelazioni con le altre imprese nel mercato. Le norme (europee ed italiane) c.d. antitrust poste a salvaguardia della struttura concorrenziale del mercato e le fattispecie per esse rilevanti: le intese, l'abuso di posizione dominante, le concentrazioni. I procedimenti e le sanzioni antitrust. Impegni e misure correttive. Il *private enforcement* e la disciplina del risarcimento del danno antitrust. La competenza dell'Autorità garante della concorrenza in materia di pratiche commerciali scorrette: rinvio.
12. Gli obblighi di correttezza fra imprenditori concorrenti: la disciplina della concorrenza sleale. I rimedi a tutela dell'imprenditore vittima di atti di concorrenza sleale. Le pratiche commerciali scorrette: nozioni e cenni alla disciplina.
13. L'esercizio dell'impresa mediante il ricorso alla costituzione di un patrimonio dotato di autonomia: in particolare, le società. Autonomia patrimoniale e personalità giuridica. Nozione di società e contratto di società: l'art. 2247 c.c. e la costituzione della società sulla base di atti o fatti diversi dal contratto. La società di fatto.
14. Il principio di tipicità: tipi personalistici e capitalistici. Cenno alle forme societarie europee: Società Europea (SE) e Società Cooperativa Europea (SCE)
15. I diversi gradi di apertura della compagine sociale al mercato: società chiuse e società aperte (diffuse, quotate). Lo "scalino" disciplinare fra le une e le altre. La società quotata è un tipo a sé?
16. Gli scopi perseguibili attraverso lo strumento societario (il profilo causale): lo scopo lucrativo; lo scopo mutualistico; lo scopo consortile. Le imprese sociali. Le società benefit.
17. La disciplina delle società di persone (società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice): l'atto costitutivo e le sue modificazioni; la pubblicità legale e le società irregolari; la compagine sociale ed i mutamenti della stessa (per recesso, morte, esclusione del singolo socio); la struttura finanziaria; amministrazione e controllo.
18. La società per azioni e in accomandita per azioni. Atto costitutivo e statuto. I patti parasociali: nozione, contenuto, disciplina, pubblicità
19. L'iscrizione della società nel registro delle imprese ed i suoi effetti. La nullità della società.
20. La compagine sociale. Società con più soci e società unipersonale. Le modifiche della compagine sociale: il recesso dei soci; il riscatto delle azioni da parte della società; confisca delle azioni a seguito della commissione di reati.
21. I profili patrimoniali e la provvista finanziaria. Capitale, patrimonio, patrimonio netto, conferimenti, prestiti dei soci. Mezzi propri (capitale di rischio) e capitale di credito. La raccolta del capitale di credito sul mercato: in particolare, attraverso l'emissione di titoli obbligazionari (vedi più avanti)
22. L'informazione contabile e il bilancio d'esercizio. Struttura, funzioni e contenuto del bilancio. Il procedimento di approvazione. Effetti dell'approvazione del bilancio. I vizi del bilancio. Il controllo sul bilancio: dal collegio sindacale al revisore legale esterno.
23. Le azioni di società. Il principio dell'uguaglianza di valore nominale. Cenno alle azioni senza valore nominale. Il divieto di emissione "al di sotto della pari".

24. I diritti patrimoniali ed amministrativi connessi alle azioni. Le azioni munite di diritti "diversi": le categorie di azioni. Le assemblee speciali.
25. Le azioni come titoli di credito (rinvio alla teoria generale dei titoli di credito: vedi più avanti). La circolazione delle azioni e la legittimazione all'esercizio dei diritti di socio. Le azioni dematerializzate e la loro circolazione. I limiti legali e statutari alla circolazione delle partecipazioni societarie.
26. Gli strumenti finanziari partecipativi.
27. Il prestito obbligazionario nelle sue varie forme. Posizione giuridica ed organizzazione degli obbligazionisti. Poteri e doveri del rappresentante comune. Le obbligazioni convertibili.
28. Gli organi sociali. Il metodo della collegialità.
29. L'assemblea dei soci. Le competenze. Il principio maggioritario. I quorum. L'invalidità delle deliberazioni e la tutela (reale, risarcitoria o mediante exit) del socio non assenziente.
30. La funzione di amministrazione e quella di controllo. La disciplina del potere di rappresentanza della società.
31. I diversi sistemi di amministrazione e controllo (tradizionale, monistico, dualistico).
32. Poteri, doveri e obblighi dei preposti alle funzioni di amministrazione e controllo, nelle varie fasi che l'impresa normalmente attraversa, dallo start-up alla cessazione, passando per eventuali crisi. Nomina e cessazione dalla carica. La remunerazione. La disciplina della revoca.
33. La responsabilità dei preposti alle funzioni di amministrazione e di controllo per i danni arrecati alla società, a singoli soci o terzi, al patrimonio sociale. Le azioni dirette a farla valere. Il controllo giudiziario sull'amministrazione.
34. La società a responsabilità limitata nelle sue diverse forme. La s.r.l. semplificata. La s.r.l. start up-innovativa.
35. La struttura finanziaria. Conferimenti e prestiti dei soci. Società con capitale pari a 1 euro.
36. La quota di s.r.l.: differenze tra quote ed azioni. I diritti attribuiti dalla quota e la questione dell'immissibilità di categorie di quote munite di diritti diversi. I titoli di debito. La sollecitazione del mercato, anche attraverso le piattaforme di crowdfunding.
37. La raccolta di capitale di credito tramite emissione di titoli di debito. Confronto con la disciplina delle obbligazioni di s.p.a.
38. La compagine sociale e le sue modificazioni.
39. I poteri dei soci. La responsabilità del socio influente sulla gestione. Decisioni dei soci e deliberazioni assembleari nella s.r.l. Gli organi sociali e la distribuzione delle funzioni di amministrazione e controllo. L'organo di controllo (monocratico o collegiale). Il diritto di informazione e di controllo spettante al singolo socio. Le azioni di responsabilità avverso gli amministratori. L'attivazione del controllo giudiziario sull'amministrazione. La contabilità ed il controllo sulla stessa.
40. Società controllate e gruppi di società. Nozione e fattispecie di controllo. Il "valore" del controllo. Il trasferimento del controllo sulle società.
41. Direzione e coordinamento di società. La responsabilità da direzione e coordinamento. L'elisione del danno attraverso i vantaggi compensativi. La pubblicità dell'appartenenza al gruppo. Il recesso nei gruppi. La contabilità nei gruppi: cenni al bilancio consolidato (struttura, procedimento di formazione e funzioni).
42. Le società mutualistiche, ed in particolare le società cooperative a mutualità prevalente e non. La costituzione; la compagine sociale; la struttura finanziaria; le funzioni di amministrazione e controllo; i gruppi di società cooperative.
43. Scioglimento, liquidazione ed estinzione delle società.

44. La trasformazione endosocietaria progressiva e regressiva. Le trasformazioni eterogenee.
45. Le fusioni societarie.
46. Le scissioni di società.
47. La mobilità transfrontaliera delle società e l'individuazione della legge applicabile.
48. Contratti d'impresa, contratti per l'impresa e contratti tra imprese. Le tecniche di standardizzazione delle condizioni contrattuali. La protezione dell'impresa più debole: la disciplina dell'abuso di dipendenza economica. I contratti dell'impresa con i consumatori: esclusione dal campo della nostra indagine. Le diverse categorie di contratti: - per l'acquisizione di beni e servizi necessari all'attività d'impresa (somministrazione, fornitura, subfornitura); - per l'acquisizione di lavori e commesse (appalto); - per l'immissione dei beni e servizi prodotti nel mercato [vendita; trasporto; deposito nei magazzini generali; contratti di distribuzione (concessione di vendita, franchising)]; - per l'acquisizione di collaborazioni esterne (mandato, commissione, spedizione, agenzia; mediazione); - per la gestione dei rischi dell'impresa (assicurazione; derivati di copertura); - per la realizzazione di forme di cooperazione tra imprenditori (consorzio, rete); - per l'acquisizione di finanziamenti per l'impresa (rinvio ai corsi di diritto bancario/finanziario)
49. La circolazione della ricchezza mobiliare tramite la tecnica dei titoli di credito. I principi generali: autonomia, astrattezza e letteralità. Il prototipo dei titoli di credito (all'ordine): la cambiale. La disciplina della cambiale. Titoli di serie o di massa. Titoli rappresentativi di merci. Titoli partecipativi. In particolare: le azioni di società.

Inglese:

The undergraduate course of Commercial Law has the following basic contents:

- Historical Outline of Commercial Law
- Concept and Legal Theory of the Firm
- Registration of Firms. The Public Commercial Register
- Principles of Firm's Accounting.
- Firm's financing
-
- The basics of competition law. European and domestic Antitrust Law. Unfair Competition.
- The basics of intellectual property law. Trademarks. Patent Law.
- The different form of partnerships
- The different form of limited liability companies.
- Corporate Governance. The board of directors and the supervisory board. The different systems of administration and control.
- Shareholders' Meetings and Shareholders' Rights
- Corporate Financing. Debt and Equity. The financial structure of the company.
- Corporate accounting .
- Corporate governance of listed companies
- Winding Up and Dissolution of Companies
- Mutualistic and No Profit Entities
- Transformations, mergers and demergers of companies
- Companies established under a Foreign Jurisdiction. Conflicts of Law.
- Groups of Companies. The recognition of the interest of the group and its limits.
- Contracts between business enterprises (B2B contracts)

- The circulation of movable wealth. Bills of exchange, cheques and other negotiable instruments. Securities. Paperless securities.

11. Testi di riferimento

- G.F. Campobasso (con aggiornamento a cura di M. Campobasso), Diritto commerciale, editore Utet (in tre volumi);
- G. F. Campobasso (con aggiornamento a cura di M. Campobasso), Manuale di diritto commerciale, editore Utet;
- Autori vari, Diritto commerciale, a cura di M. Cian, editore Giappichelli (in più volumi);
- Autori vari, Diritto commerciale, a cura di M. Cian, editore Giappichelli;
- G. Ferri sr. (con aggiornamento a cura di G.B. Ferri e C. Angelici), Diritto commerciale, editore Utet;
- G. Auletta – A. Mirone - N. Salanitro, Diritto commerciale, editore Giuffrè;
- Autori Vari, Diritto commerciale, a cura di L. De Angelis, Wolters Kluwer-Cedam, 2019 (in due volumi, in corso di stampa).
- Autori vari, Lineamenti di diritto commerciale, a cura di G. Cottino, editore Zanichelli.

I manuali qui segnalati (che lo studente avrà cura di procurarsi nell'edizione più recente e comunque non anteriore al 2017) sono da considerare come alternativi l'uno rispetto all'altro. Tuttavia, per conseguire una preparazione di buon livello, è consigliabile, soprattutto a chi non possa o non voglia frequentare le lezioni, la contemporanea consultazione di due o più manuali. Tendenzialmente, i manuali più ampi (= in più volumi) assicurano una preparazione più approfondita e più meditata; tuttavia una preparazione sufficiente al superamento dell'esame può essere conseguita anche con l'ausilio dei manuali più compatti e sintetici (= in un solo volume), soprattutto se lo studio di detti manuali è accompagnato dagli appunti presi a lezione.

Si raccomanda quindi caldamente di frequentare le lezioni.

E' comunque indispensabile, sia nel corso delle lezioni in aula, sia nello studio individuale di ciascuno, la consultazione costante dei testi normativi (codice civile e leggi collegate), nella versione aggiornata al 2019.

12. Obiettivi formativi

Italiano:

Il corso si propone di stimolare lo studente ad uno studio accurato degli istituti fondamentali del diritto dell'impresa e delle società. Si propone inoltre di stimolare nello studente l'interesse per l'analisi empirica e statistica e per il profilo economico degli istituti trattati. Infine, si propone di introdurre lo studente alla tecnica di soluzione dei casi concreti e di argomentazione giuridica della soluzione adottata. Alla fine del corso, lo studente dovrà aver acquisito, oltre ad una conoscenza adeguata del diritto commerciale generale, la capacità di: leggere ed interpretare una sentenza; leggere ed interpretare uno statuto di società.

Inglese:

The course aims at stimulating the student to an accurate study of the fundamental institutions of business law. It also aims to stimulate the student's interest in the empirical analysis and the economic rationale of each legal rule. Finally, it is proposed to introduce the student to the technique of solving practical cases and finding legal arguments to support the solution adopted. At the end of the course he should have acquired a good acquaintance with the topics of commercial law and the following skills: to explain a sentence; to comment company bylaws.

13. Prerequisiti

Costituisce prerequisito indispensabile per lo studio del Diritto commerciale (e per il superamento del relativo esame) una buona conoscenza delle Istituzioni di diritto privato, attestata dal superamento del relativo esame. In particolare, è richiesta, ai fini dello studio del diritto commerciale, una buona conoscenza degli istituti della proprietà e del possesso, nonché della materia contenuta nel libro IV del codice civile (obbligazioni e contratti in generale; obbligazioni contrattuali ed extracontrattuali; responsabilità civile contrattuale ed extracontrattuale) e nel libro VI del medesimo codice (tutela dei diritti; responsabilità patrimoniale; garanzie del credito). Al tempo stesso, il superamento dell'esame di Diritto commerciale è propedeutico rispetto agli esami di Diritto industriale, Diritto fallimentare, Diritto bancario, Diritto dei mercati ed intermediari finanziari, Diritto commerciale avanzato. Chi desideri affrontare al meglio lo studio del Diritto commerciale dovrà anche padroneggiare le nozioni di base dell'Economia politica, sebbene sia stata abolita la regola della propedeuticità necessaria.

In ogni caso, in base all'ordinamento didattico della facoltà, per sostenere l'esame di Diritto commerciale è necessario aver superato, oltre che l'esame di Istituzioni di diritto privato, anche quello di Istituzioni di diritto pubblico.

14. Metodi didattici

Il metodo didattico adoperato è quello dell'analisi testuale, interattiva, accompagnata da continui riferimenti storici e sistematici, quando possibile anche comparatistici; viene inoltre prestata attenzione alla casistica giurisprudenziale, attraverso la quale il discente viene invitato a verificare quanto appreso in sede di analisi esegetica e di sistemazione teorica dei diversi istituti.

15. Modalità di verifica dell'apprendimento

Italiano:

Alla fine del corso la verifica della preparazione verrà fatta sulla base di una prova orale o scritta.

Considerata la inevitabile vastità del programma, la prova finale potrà essere ripartita in due. Oggetto della prima verifica saranno i temi sopra elencati dal n. 1 al n. 33; oggetto della seconda verifica saranno i temi dal n. 34 al n. 49. La seconda verifica dovrà essere affrontata e superata nell'arco del medesimo anno accademico. Lo studente dovrà dichiarare la propria scelta di sostenere solo la prima parte dell'esame prima dell'inizio dello stesso.

Inglese:

At the end of the course students will be tested on the basis either of a written or of an oral test.

16. Criteri per l'assegnazione dell'elaborato finale

Ai fini dell'eventuale assegnazione di tesi di laurea, è indispensabile la capacità di leggere fonti e letteratura giuridica almeno in lingua inglese. Costituiscono titolo preferenziale, ai fini dell'assegnazione della tesi, l'aver seguito il corso e l'aver conseguito, nell'esame, un voto pari o superiore a 27/30.

17. Risultati di apprendimento attesi dall'insegnamento

Conoscenza approfondita degli istituti fondamentali del diritto dell'impresa, delle società e del mercato.

Capacità di analisi e soluzione di casi concreti nelle materie suddette. Capacità di analisi dei profili economici degli istituti giuridici trattati.

18. Breve curriculum dei docenti

Giuliana Scognamiglio

(1978) Laurea in Giurisprudenza, Sapienza Università di Roma, 110/110 e lode

(1979-1981) soggiorni di studio presso il Max Planck Institut di Amburgo

(1983-1987) Ricercatore di Diritto commerciale nell'Università di Tor Vergata, Facoltà di Giurisprudenza

(1987-1990) Professore associato di Diritto commerciale nell'Università degli studi di Teramo, Facoltà di Scienze politiche

(1990-1995) Professore ordinario di Diritto commerciale nell'Università degli studi di Teramo, Facoltà di Giurisprudenza

(1995-2012) Professore ordinario di Diritto commerciale nella Sapienza Università di Roma, Facoltà di Scienze politiche

(2013-2018) professore ordinario di Diritto commerciale nella Sapienza Università di Roma, Facoltà di Giurisprudenza.

(2002-2018) Docente di Diritto commerciale nella Scuola di Specializzazione per le professioni legali presso la Sapienza Università di Roma, Facoltà di Giurisprudenza e Coordinatore del *Curriculum* di Diritto commerciale e dell'economia del Dottorato di ricerca in *Autonomia privata, impresa, lavoro e tutela dei diritti nella prospettiva europea ed internazionale.*

E' autrice di numerose pubblicazioni scientifiche e condirettrice di alcune riviste scientifiche specialistiche nel campo del diritto commerciale.

Nel 2009 è stata tra i fondatori della Associazione Italiana dei Professori Universitari di Diritto commerciale, di cui è attualmente il Presidente.

English:

(1978) Graduate degree in Law *cum laude* – Sapienza University of Rome

(1979-1981) Visiting Scholar in Max Planck Institut – Hamburg

(1983-1987) Assistant Professor, University of Rome – Tor Vergata, Faculty of Law

(1987-1990) Associate Professor of Commercial and Company Law, University of Teramo, Faculty of Political Sciences

(1990-1995) Full Professor of Commercial and Company Law, University of Teramo, Faculty of Law

(1995-2012) Full Professor of Commercial and Company Law, Sapienza University of Rome, faculty of Political Sciences

(2013-2018) Full Professor of Commercial, Company and Banking Law, Sapienza University of Rome, Faculty of Law

Professor of Commercial and Company Law in the School of Specialization for Legal Professions at the Sapienza University of Rome, Faculty of Law and Coordinator of the Curriculum of Commercial Law and Economics of the PhD in Private Autonomy, Business, Labor and Protection of Rights in a European and International Perspective.

She is the author of numerous scientific publications and co-director of some scientific journals in the field of Commercial and Business Law.

She was one of the founders of the Italian Association of Commercial Law Professors, established in 2009, and is currently its President.

Marilena Filippelli

(2004) Laurea in Giurisprudenza, Sapienza – Università di Roma, con voto di 110/1110 e lode;

(2005-2008) Dottorato di Ricerca in Economia, Mercati, Istituzioni, Scuola di IMT Alti Studi di Lucca, con valutazione finale di “ottimo”;

(2006-2007) Doctoral Visiting Student, New York Law School – NY, USA;

(2008-2012) Assegnista di ricerca in diritto commerciale, Facoltà di giurisprudenza, Sapienza – Università di Roma;

(2009) Full Member TILEC Visiting Scholar, TILEC (Tilburg Law & Economics Centre), Università di Tilburg – NL;

(2012-2016) Ricercatore universitario junior (*ex art. 24, co. 3, lett. a*, l. n. 240/2010) in diritto commerciale, Facoltà di Economia, Libera Università degli Studi di Bolzano;

(dal 2013) Membro di Ascola – Academic Society for Competition Law;

(2014) Abilitazione Scientifica Nazionale a professore associato per il SSD: IUS/04-Diritto commerciale;

(dal 2014) Componente del Collegio dei docenti del Dottorato di Ricerca in “*Lavoro e Tutela dei diritti nella prospettiva europea ed internazionale*”, Curriculum di Diritto commerciale e Diritto dell’economia, Facoltà di giurisprudenza, Sapienza – Università di Roma;

(2015) Visiting Scholar presso il Centre for Law & Business, School of Law, National University of Singapore;

(2016) Ricercatore universitario *senior* (*ex art. 24, co. 3, lett. b*, l. n. 240/2010) in diritto commerciale, Facoltà di economia, Università degli Studi della Tuscia;

(da dicembre 2016) Ricercatore universitario *senior* (*ex art. 24, co. 3, lett. b*, l. n. 240/2010) in diritto commerciale, Facoltà di giurisprudenza, Sapienza – Università di Roma.

English:

(2004) Graduate Degree in Law, Sapienza – University of Rome; final marks: 110/110 cum laude;

(2005-2008) Ph.D. in Economics, Markets and Institutions, IMT – Institute for Advanced Studies, Lucca - IT; final marks “Optimum”;

(2006-2007) Doctoral Visiting Student, New York Law School – NY, USA;

(2008-2012) Post-Doctoral Research Fellow in Business Law, School of Law, Sapienza University of Rome;

(2009) Full Member TILEC Visiting Scholar, TILEC (Tilburg Law & Economics Centre), Tilburg University –NL;

(2012-2016) Assistant Professor of Business Law (*ex art. 24, co. 3, lett. a*, l. n. 240/2010), School of Economics, Free University of Bolzano;

(since 2013) Member of Ascola – Academic Society for Competition Law;

(2014) Italian National Scientific Habilitation for Associate Professorship in Business Law;

(since 2014) Member of the Scientific Committee of the Doctoral School in Economics and Business Law; School of Law, Sapienza – University of Rome;

(2015) Visiting Scholar, Centre for Law & Business, School of Law, National University of Singapore;

(2016) Senior Assistant Professor of Business Law (*ex art. 24, co. 3, lett. b*, l. n. 240/2010), School of Economics, Università degli Studi della Tuscia;

(since December 2016) Senior Assistant Professor of Business Law (*ex art. 24, co. 3, lett. b*, l. n. 240/2010), School of Law, Sapienza – University of Rome.