

**Comune di Castiglione d'Orcia**  
Provincia di Siena

Tel. 0577-88401      UFFICIO SEGRETERIA      Fax 0577-887490



**REGOLAMENTO DI POLIZIA LOCALE PER LA  
DISCIPLINA DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO  
SU AREE PRIVATE IN SEDE FISSA.**

Approvato con deliberazione del Consiglio Comunale n. 27 del 22.04.2003

\*\*\*\*\*

**PUBBLICAZIONE ALL'ALBO**

Rep. N. 684

dal 03-06-03 al 18-06-03

con/senza opposizioni.....

Castiglione d'Orcia li. 18-06-03

Il Messo Comunale

.....



## **REGOLAMENTO DI POLIZIA LOCALE PER LA DISCIPLINA DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO SU AREE PRIVATE IN SEDE FISSA**

- Art. 1 - Definizioni
- Art. 2 - Caratteristiche dei locali
- Art. 3 - Requisiti per l'esercizio del commercio
- Art. 4 - Comunicazione per esercizi di vicinato
- Art. 5 - Verifica della veridicità delle comunicazioni di vicinato
- Art. 6 - Domanda di autorizzazione per le medie strutture di vendita
- Art. 7 - Procedimento per le medie strutture di vendita
- Art. 8 - Istruttoria per le medie strutture di vendita
- Art. 9 - Domande per medie strutture di vendita: automatismi e priorità
- Art. 10 - Termine del procedimento
- Art. 11 - Grandi strutture di vendita e centri commerciali
- Art. 12 - Autorizzazioni temporanee
- Art. 13 - Esercizio congiunto di vendita all'ingrosso e al dettaglio
- Art. 14 - Gestione di reparto
- Art. 15 - Subingresso e modifiche nella rappresentanza
- Art. 16 - Vendite straordinarie
- Art. 17 - Obbligo di vendita
- Art. 18 - Allestimento di vetrine
- Art. 19 - Disposizioni di carattere merceologico





## (Definizioni)

### Art. 1

1. Ai fini del presente regolamento, conformemente a quanto disposto dalle norme nazionali e della Regione Toscana, si intendono:

- a) per *decreto*, il d.lgs. 31 marzo 1998, n. 114 "Riforma della disciplina relativa al settore del commercio, a norma dell'art 4, comma 4, della legge 15 marzo 1997, n. 59";
- b) per *legge regionale*, la L.R. 17 maggio 1999, n. 28 "Norme per la disciplina del commercio in sede fissa in attuazione del Decreto Legislativo 31 marzo 1998, n. 114";
- c) per *regolamento regionale*, il Regolamento Regionale 26 luglio 1999, n. 4, di attuazione della L.R. 17 maggio 1999, n. 28 e successive modificazioni;
- d) per *esercizi di vicinato*, gli esercizi commerciali al dettaglio aventi superficie di vendita non superiore a 150 mq.
- e) per *medie strutture di vendita*, gli esercizi commerciali al dettaglio aventi superficie di vendita compresa tra 151 e 1500 mq.
- f) per *grandi strutture di vendita*, gli esercizi commerciali al dettaglio aventi superficie superiore a 1500 mq.;
- g) per *superficie di vendita*, l'area destinata alla vendita, compresa quella occupata da banchi, scaffalature e simili ed esclusa quella relativa a magazzini, depositi, locali di lavorazione, uffici e servizi. Nella superficie di vendita è compresa ogni area coperta nella quale il pubblico ha accesso, qualora in essa vi sia personale addetto alle vendite o comunque in grado di prendere ordinativi;
- h) per *mostra o esposizione*, che è sottoposta dal presente regolamento alla sola previa comunicazione al comune, uno spazio coperto o scoperto nel quale il pubblico ha accesso esclusivamente per prendere visione di merci vendute altrove, senza possibilità di acquistare, fermare, prenotare, ordinare merci;
- i) per *apertura di esercizio*, l'attivazione di un nuovo esercizio commerciale;
- j) per *ampliamento*, l'aumento della superficie di vendita, con o senza acquisizione di locali contigui;
- k) per *trasferimento*, lo spostamento fisico dell'esercizio commerciale in una nuova ubicazione;
- l) per *concentrazione di esercizi commerciali*, la creazione di un nuovo esercizio commerciale, in luogo di due o più altri esercizi contestualmente cessati, in una ubicazione diversa da quella occupata dagli esercizi cessati;
- m) per *accorpamento di esercizi commerciali*, l'ampliamento di superficie di vendita di un esercizio commerciale nella sua sede, effettuato attraverso la contestuale cessazione degli altri esercizi;
- n) per *prodotti di artigianato*, dei quali è ammessa la libera vendita sul luogo di produzione o in locali adiacenti, i prodotti oggetto di trasformazione da parte dell'artigiano che ne faccia mutare il segmento di mercato, vale a dire la destinazione tipica;
- o) per *opere di ingegno a carattere creativo*, di cui è ammessa la libera vendita da parte del suo autore, le realizzazioni, pur riproducibili in serie, nella cui determinazione del prezzo l'apporto creativo è nettamente predominante sul costo dei materiali o sui tempi e processi di realizzazione, quali l'abbigliamento dipinto a mano, boccali con scritte, spille in cuoio, bigiotteria fatta a mano e simili;
- p) per *opere d'arte*, di cui è ammessa la libera vendita da parte del suo autore, le realizzazioni, non riproducibili in serie, che necessitano di spiccate doti artistiche non comuni ed il cui valore è normalmente svincolato dal costo dei materiali.





g) per modelli COM1 e COM2 i modelli per le comunicazioni degli esercizi di vicinato e le domande di autorizzazione per le medie e grandi strutture di vendita, di cui alla deliberazione 13 aprile 1999 della Conferenza Unificata Stato, Regioni, Città ed Autonomie locali e pubblicati nella Gazzetta Ufficiale - serie generale, n. 94 del 23.4.1999.

## Art. 2 (Caratteristiche dei locali)

1. Il commercio al dettaglio disciplinato dal decreto è esercitato in locali aventi le seguenti caratteristiche:
  - a) Essere ubicati in zone dello strumento urbanistico in cui è ammesso l'esercizio del commercio in genere o, nel caso in cui detto strumento operi distinzioni, dello specifico tipo di commercio previsto;
  - b) Possedere la prescritta destinazione d'uso commerciale;
  - c) Possedere la certificazione o attestazione di agibilità;
  - d) Possedere i requisiti igienico-sanitari, di sicurezza e quant'altro prescritto dalle normative speciali in relazione ai prodotti trattati o al tipo di commercio praticato;
  - e) Avere accesso diretto su pubblica via o su luogo pubblico ovvero su spazi, piazzali, cortili e simili anche privati purché permanentemente aperti al pubblico;
  - f) Essere stabilmente distinti da altri locali o spazi destinati al commercio.
2. I requisiti di carattere urbanistico specifici delle attività commerciali non sono richiesti per le attività di vendita al dettaglio effettuate dall'industriale o dall'artigiano in tali loro qualità sul luogo di produzione e nei limiti previsti dalla vigente legislazione.
3. Ad ogni esercizio commerciale, oggetto di comunicazione o autorizzazione, corrisponde una sola superficie di vendita ed almeno un accesso all'esterno o su gallerie o spazi comuni comunicanti all'esterno.
4. È ammessa la compressa di più esercizi commerciali nei medesimi locali, anche tra di loro comunicanti, purché le rispettive superfici di vendita siano nettamente separate ed individuabili con separatori a carattere stabile.

## Art. 3

### (Requisiti per l'esercizio del commercio)

1. Il commercio può essere esercitato, direttamente ed in proprio, solo da chi abbia raggiunto la maggiore età o, con l'autorizzazione del Tribunale, sia emancipato di diritto ai sensi dell'art. 360 del codice civile.
2. Ai fini della valutazione dei requisiti morali, di cui all'art. 5 del decreto, è ostativa all'esercizio del commercio anche l'eventuale condanna emessa con l'annotazione di "non menzione"
3. L'attestazione dell'esito positivo dell'affidamento in prova al servizio sociale è equiparata alla riabilitazione.
4. L'applicazione della pena su richiesta dell'imputato (patteggiamento) per i reati indicati all'art. 5 del d.lgs. 114/98 è ostativa all'esercizio dell'attività commerciale, salvo successiva estinzione del reato, senza necessità di riabilitazione, qualora il soggetto non commetta un delitto o una contravvenzione, rispettivamente entro cinque o due anni, della medesima specie del reato oggetto di patteggiamento. L'estinzione non si produce se il soggetto si sottrae volontariamente all'esecuzione della pena.





**(Comunicazione per esercizi di vicinato)**  
**Art. 4**

10. L'accertamento dei requisiti per l'esercizio del commercio all'ingrosso è effettuato dalla Camera di Commercio al momento dell'iscrizione al Registro delle Imprese.
9. Il requisito di qualificazione per il settore alimentare di cui all'art. 5, lettera b) del decreto è riconosciuto a tutti coloro cui, sulla base delle interpretazioni ministeriali sotto il vigore dell'abrogata legge n. 426/71, era riconosciuto titolo per l'iscrizione al R.E.C e, in ogni caso a coloro che, per i previsti periodi, hanno operato in proprio o come dipendenti qualificati o coadiutori, con mansioni direttamente legate alla vendita, alla produzione o all'amministrazione: a) presso esercizi commerciali al dettaglio o all'ingrosso del settore alimentare; b) presso attività artigiane di produzione e vendita di prodotti alimentari; c) come agente rappresentante di prodotti alimentari.
8. I requisiti professionali per l'esercizio del commercio nel settore alimentare devono essere posseduti: a) dal titolare nelle imprese individuali; b) da un legale rappresentante o da un preposto per qualsiasi tipo di società, associazione o ente; c) da chi rappresenta in Italia una impresa estera o da un preposto di questa.
7. L'accertamento del requisito di specifica qualificazione professionale per il settore alimentare, previsto all'art. 5, comma 5, del decreto, è effettuato: a) Presso il Registro delle Imprese della Camera di Commercio, nel caso di esercizio in proprio dell'attività; b) Presso la Camera di Commercio, per il requisito dell'iscrizione presso l'abolito Registro per gli Eserciti il Commercio (R.E.C.); c) Presso l'INPS per l'esercizio in qualità di familiari coadiutori; d) Sulla base di documentazione relativa all'impresa nella quale il richiedente ha prestato la propria opera, per i dipendenti qualificati; e) Sulla base degli attestati rilasciati da istituti di formazione professionale, per la qualifica conseguita attraverso corsi qualificanti; f) Sulla base dei contratti, nel caso di soci lavoratori o di associazione in partecipazione.
6. I requisiti morali devono essere posseduti: a) dal titolare nelle imprese individuali; b) da tutti i soci nelle società in nome collettivo; c) dai soci accomandatari nelle società in accomandita semplice; d) dal presidente o legale rappresentante, nelle società a responsabilità limitata, per azioni ed in accomandita per azioni, nelle società cooperative, consorzi, enti ed associazioni; e) da chi rappresenta in Italia società estere.
5. L'accertamento dei requisiti morali per l'esercizio del commercio è effettuato d'ufficio dal Comune: a) Presso il Tribunale civile, per il requisito della dichiarazione di fallimento; b) Presso la Questura, per le misure di prevenzione; c) Presso la Prefettura, per la certificazione antimafia; d) Presso il Casellario giudiziale per l'assenza di condanne penali ostative o per la dichiarazione di delinquente abituale professionale o per tendenza.





1. La verifica della veridicità delle dichiarazioni e del contenuto della comunicazione, sotto il profilo sostanziale, è iniziata nei termini di cui all'art. 7 del decreto e può essere ripetuta in ogni tempo per l'accertamento della permanenza dei presupposti di attività.
2. La verifica concerne i seguenti elementi:
  - a) il possesso dei requisiti morali previsti dall'articolo 5, commi 2 e 4 del decreto;
  - b) la non applicazione delle misure previste dalla Legge 31/5/1965, n. 575 (antimafia);
  - c) il possesso, trattandosi di attività del settore alimentare, di almeno uno dei requisiti di qualificazione professionale previsti dall'articolo 5, comma 5 del decreto;
  - d) il rispetto delle valutazioni di impatto commerciale, se previste dal comune ai sensi dell'articolo 10, comma 1, lettera c), del decreto;
  - e) il rispetto delle disposizioni comunali emanate ai sensi degli articoli 7, 8 e 9 del regolamento regionale;
  - f) il rispetto delle norme del regolamento sanitario, del regolamento igienico sanitario, del regolamento edilizio nonché il rispetto delle norme urbanistiche e di destinazione d'uso dei locali e dei criteri e parametri urbanistici di cui all'articolo 4 della legge regionale.
3. La verifica degli elementi di cui alla lettera f) del comma 2 è effettuata dal Responsabile del servizio mediante richiesta di parere agli altri uffici comunali competenti che sono tenuti a dare motivata risposta nel termine di 15 giorni dalla formale richiesta di parere.

### (Verifica della veridicità delle comunicazioni di vicinato)

#### Art. 5

1. L'apertura, il trasferimento e l'ampliamento degli esercizi di vicinato possono essere effettuati solo decorsi trenta giorni dall'apposita comunicazione, contenente le indicazioni di cui all'art. 7, comma 2, del decreto e redatta esclusivamente su modello COM1.
2. Qualora nei locali indicati oltre all'attività oggetto della comunicazione sono presenti altre attività, siano esse commerciali o di altra natura, l'interessato deve produrre, entro tre mesi dalla comunicazione, una planimetria in scala 1 : 100 dei locali con evidenziate le superfici di vendita. In caso di ampliamento devono essere specificate sia le superfici preesistenti sia quelle aggiuntive.
3. Il termine per l'attivazione dell'esercizio, l'ampliamento o il trasferimento decorre dalla data del timbro apposto nella comunicazione dall'ufficio protocollo del comune. Nel caso di inoltro con raccomandata il termine iniziale decorre dalla data di avviso di ricevimento.
4. Entro trenta giorni dalla comunicazione il Responsabile del servizio:
  - a) verifica il contenuto formale della comunicazione, sotto il profilo della completezza e non contraddittorietà degli elementi dichiarati con riferimento al modello COM1;
  - b) dà inizio alla verifica sostanziale della veridicità del contenuto della comunicazione.
5. Ove il Responsabile del servizio, nei termini di cui all'art. 7 del decreto, rilevi l'irregolarità della comunicazione diffida l'interessato dal dare corso a quanto comunicato, pena l'applicazione delle sanzioni di cui all'art. 22 del decreto, e lo invita, ove ciò sia possibile, a presentare le necessarie integrazioni o correzioni, dalla cui presentazione iniziano nuovamente a decorrere i termini di cui all'art. 7 del decreto.
6. In caso di esito positivo delle verifiche effettuate il Responsabile del servizio, decorsi i trenta giorni di cui all'art. 7 del decreto, annota sui registri comunali gli estremi della comunicazione.
7. Nel caso in cui sia decorso un anno da una comunicazione relativa ad esercizi di vicinato di cui all'art. 7 del decreto e l'interessato non abbia dato corso a quanto dichiarato, allo stesso è data comunicazione di decadenza della sua comunicazione di vicinato.





4. Qualora in seguito a verifica della veridicità della comunicazione il Responsabile del servizio ravvisi, anche sulla base dei pareri acquisiti, l'irregolarità della stessa:
  - a) diffida dal dare corso a quanto comunicato, se gli elementi di irregolarità sono rilevati nei termini di cui all'art. 7 del decreto o comunque prima dell'apertura dell'esercizio;
  - b) applica le sanzioni di cui all'art. 22, comma 1 del decreto ed ordina la chiusura dell'esercizio ai sensi del comma 6 del medesimo articolo qualora lo stesso sia stato già aperto, sotto l'esclusiva responsabilità dell'interessato, se gli elementi di irregolarità sono rilevati dopo l'apertura;
5. E' ferma in ogni caso l'eventuale responsabilità penale del dichiarante per false dichiarazioni ed attestazioni.

#### Art. 6

#### (Domanda di autorizzazione per le medie strutture di vendita)

1. L'apertura, il trasferimento e l'ampliamento di medie strutture di vendita necessita di autorizzazione su istanza dell'interessato, contenente le indicazioni di cui all'art. 8 del decreto e redatta esclusivamente su modello COM2.
2. Alla domanda debbono essere allegati:
  - a) Planimetria in scala 1 : 100 del locale esistente o del progetto dell'edificio da realizzare, con evidenziate le superfici di vendita. In caso di ampliamento devono essere specificate sia le superfici preesistenti sia quelle aggiuntive.
  - b) Planimetria in scala 1 : 100 o 1 : 200 degli spazi destinati a parcheggio;
  - c) Relazione circa il reimpiego del personale degli esercizi concentrati o accorpati, qualora tale circostanza voglia essere fatta valere come presupposto di priorità o di autorizzazioni dovute.
3. E' ammesso l'inoltro di istanze in assenza di locali o della loro disponibilità da parte del richiedente o dei requisiti degli stessi con successiva integrazione e specificazione entro i termini di attivazione della media struttura di vendita.
4. Nelle ipotesi di apertura per subingresso, riduzione della superficie di vendita e rinuncia ad un settore merceologico l'autorizzazione amministrativa è sostituita da comunicazione effettuata ai sensi dell'art. 19 della legge 241/90, come modificato dall'art. 2, comma 10, della legge 24.12.93 n.537.





1. Entro trenta giorni dall'inizio del procedimento per le medie strutture di vendita, il responsabile del procedimento dà inizio all'accertamento dei seguenti elementi:
  - a) il possesso dei requisiti morali previsti dall'articolo 5, commi 2 e 4 del decreto;
  - b) la non applicazione delle misure previste dalla Legge 31/5/1965, n. 575 (antimafia);
  - c) il possesso, trattandosi di attività del settore alimentare, di almeno uno dei requisiti professionali previsti dall'articolo 5, comma 5 del decreto;
  - d) il rispetto delle disposizioni comunali emanate ai sensi degli articoli 7, 8 e 9 del regolamento regionale;
  - e) attraverso gli uffici comunali competenti, il rispetto delle norme del presente regolamento, del regolamento igienico sanitario, del regolamento edilizio nonché il rispetto delle norme urbanistiche e di destinazione d'uso dei locali e dei criteri e parametri urbanistici di cui all'articolo 4 della legge regionale.

#### **Art. 8 (Istruttoria per le medie strutture di vendita)**

1. Il termine iniziale del procedimento decorre dalla data del timbro apposto nella domanda dall'ufficio protocollo del comune. Nel caso di inoltro con raccomandata il termine iniziale decorre dalla data di avviso di ricevimento.
2. Entro 10 (dieci) giorni utili dall'inizio del procedimento è data comunicazione del suo avviso all'interessato contenente:
  - a) l'oggetto del procedimento;
  - b) l'indicazione del responsabile del procedimento;
  - c) l'ufficio presso il quale prendere visione di atti o al quale presentare memorie scritte;
  - d) la data di avvio del procedimento e del termine entro il quale deve concludersi.
3. Qualora la domanda risulti incompleta o irregolare, con riferimento all'art. 8 del decreto ed all'apposito moduli, ai sensi del DPR 26 aprile 1992, n. 300, il responsabile del procedimento ne dà comunicazione con raccomandata a.r. al richiedente entro 10 giorni dal ricevimento dell'istanza. In tal caso, i termini previsti per la conclusione del procedimento (silenzio-assenso) sono interrotti e decorrono nuovamente, per la loro intera durata, dal momento in cui vengono fornite le integrazioni o le regolarizzazioni. La comunicazione di cui al precedente comma 2, può avvenire contestualmente agli adempimenti previsti dal presente comma.
4. Nel caso di semplice richiesta di chiarimenti, elementi di giudizio o integrazione di elementi non previsti all'art. 8 del decreto, i termini per la conclusione del procedimento sono sospesi e riprendono a decorrere per la parte rimanente, dal momento in cui viene fornito quanto richiesto.
5. L'istanza si intende accolta qualora non sopravvenga esplicito provvedimento di diniego entro 90 giorni dalla presentazione o, nel caso di cui al comma 4, dalla regolarizzazione o integrazione

#### **Art. 7 (Procedimento per le medie strutture di vendita)**

1. Il termine iniziale del procedimento decorre dalla data del timbro apposto nella domanda dall'ufficio protocollo del comune. Nel caso di inoltro con raccomandata il termine iniziale decorre dalla data di avviso di ricevimento.
2. Entro 10 (dieci) giorni utili dall'inizio del procedimento è data comunicazione del suo avviso all'interessato contenente:
  - a) l'oggetto del procedimento;
  - b) l'indicazione del responsabile del procedimento;
  - c) l'ufficio presso il quale prendere visione di atti o al quale presentare memorie scritte;
  - d) la data di avvio del procedimento e del termine entro il quale deve concludersi.
3. Qualora la domanda risulti incompleta o irregolare, con riferimento all'art. 8 del decreto ed all'apposito moduli, ai sensi del DPR 26 aprile 1992, n. 300, il responsabile del procedimento ne dà comunicazione con raccomandata a.r. al richiedente entro 10 giorni dal ricevimento dell'istanza. In tal caso, i termini previsti per la conclusione del procedimento (silenzio-assenso) sono interrotti e decorrono nuovamente, per la loro intera durata, dal momento in cui vengono fornite le integrazioni o le regolarizzazioni. La comunicazione di cui al precedente comma 2, può avvenire contestualmente agli adempimenti previsti dal presente comma.
4. Nel caso di semplice richiesta di chiarimenti, elementi di giudizio o integrazione di elementi non previsti all'art. 8 del decreto, i termini per la conclusione del procedimento sono sospesi e riprendono a decorrere per la parte rimanente, dal momento in cui viene fornito quanto richiesto.
5. L'istanza si intende accolta qualora non sopravvenga esplicito provvedimento di diniego entro 90 giorni dalla presentazione o, nel caso di cui al comma 4, dalla regolarizzazione o integrazione





5. Ai sensi dell'art. 2, comma 1, lettera l) del regolamento regionale, per domande concorrenti, ai fini della presente disposizione, si intendono quelle per la quali la documentazione prevista, sia corredata dal miglior bilancio rifruti L.R.T. n. 25/1998;
4. All'interno di ciascuna delle caratteristiche di cui al comma 3, è data priorità alle domande  
a) Maggiori quantità volumetriche di patrimonio edilizio esistente oggetto di recupero;  
b) Maggior numero di posti auto, ulteriori rispetto a quelli previsti dagli standard e non riservati alla clientela;  
c) Maggior numero di occupati;  
d) Impegno al rispetto del contratto collettivo nazionale di lavoro;  
e) Impegno al rispetto degli accordi sindacali territoriali eventualmente siglati;
3. Ai sensi dell'art. 9, comma 6, del regolamento regionale, tra più domande concorrenti, vantanti il medesimo titolo di priorità ai sensi del comma 2 della presente deliberazione, è data priorità, nell'ordine, sulla base dei seguenti criteri integrativi:  
a) Maggiori quantità volumetriche di patrimonio edilizio esistente oggetto di recupero;  
b) Maggior numero di posti auto, ulteriori rispetto a quelli previsti dagli standard e non riservati alla clientela;  
c) Maggior numero di occupati;  
d) Impegno al rispetto del contratto collettivo nazionale di lavoro;  
e) Impegno al rispetto degli accordi sindacali territoriali eventualmente siglati;
2. Qualora il Comune abbia predisposto programmi di tutela di aree vulnerabili, ai sensi dell'art. 9, comma 2, del regolamento regionale, tra più istanze concorrenti tendenti all'ottenimento nell'ambito di dette aree di autorizzazioni per medie strutture di vendita, è data priorità alle domande di apertura per accorpamento o concentrazione di preesistenti medie strutture di vendita purché, trattandosi di strutture del settore alimentare, vi sia integrale reimpiego del personale ovvero, trattandosi di strutture non alimentari, il richiedente abbia frequentato un corso professionale o risultati comunque in possesso di adeguata qualificazione.
1. Nel caso in cui il Comune abbia adottato i programmi di tutela delle aree vulnerabili e quelli di cui agli articoli 7 (centri storici) ed 8 (programmi di rivitalizzazione) del regolamento regionale, nelle aree interessate dai programmi stessi, fatto salvo il rispetto dei requisiti soggettivi, dei regolamenti locali e delle disposizioni ed i criteri di carattere urbanistico, l'autorizzazione all'apertura o all'ampliamento di una media struttura di vendita è sempre concessa qualora la stessa risulti da concentrazione di più esercizi autorizzati ai sensi della legge 11 giugno 1971, n. 426 per generi di largo e generale consumo e vi sia totale reimpiego del personale.

### (Domande per medie strutture di vendita: automatismi e priorità)

#### Art. 9

2. L'accertamento di cui alle lettere a) b) c) del comma 1 è adempuito dal Responsabile del servizio con l'invio, agli enti ed organismi competenti, della richiesta formale di informazioni e notizie. L'accertamento di cui alla lettera d) è condotto d'ufficio.
3. L'accertamento di cui alla lettera e) del comma 1, è effettuato mediante indagine, nel medesimo termine di cui al comma 1, di una conferenza interna di servizi cui partecipano il Responsabile dell'Ufficio Tecnico comunale ed il Comandante della Polizia Municipale ed il Responsabile del Procedimento, o loro delegati, da svolgersi entro 15 giorni dall'indizione ad opera di quest'ultimo.
4. Il soggetto che ha inoltrato la domanda può essere invitato dal responsabile del procedimento nel proprio ufficio o alla conferenza di cui al comma 2 per fornire chiarimenti ed informazioni.
5. Sono fatte salve diverse disposizioni in sede di istituzione e regolamentazione dello sportello unico delle imprese.





1. In occasione di feste ed altre manifestazioni straordinarie possono essere rilasciate autorizzazioni temporanee per il commercio, valide solo per i giorni e gli orari specificati, sulla base di istanza inoltrata di norma quindici giorni prima e corredata da autocertificazione dei requisiti soggetti di cui all'art. 5 del decreto e della legge n. 575/65 e successive modificazioni e integrazioni.
2. Le autorizzazioni di cui al presente articolo, considerato il carattere non professionale dell'attività, sono rilasciate anche per locali non a destinazione commerciale, in presenza delle condizioni di sicurezza ed igiene certificate dal richiedente.
3. Il Sindaco può disciplinare, con apposita ordinanza, il rilascio delle autorizzazioni temporanee stabilendo eventuali limitazioni e criteri di priorità.

#### **(Autorizzazioni temporanee)**

#### **Art. 12**

1. Alle domande di apertura, ampliamento e trasferimento di grandi strutture di vendita superiori a mt. 150 di superficie si applicano le disposizioni di cui all'art. 9 del decreto e all'art. 11 del regolamento regionale, in vigore alla data di approvazione del presente regolamento.
2. I centri commerciali, in relazione alla superficie di vendita, necessitano di autorizzazione per media o grande struttura di vendita, richiesta dai soggetti che lo costituiscono o dal promotore da essi delegato, nonché delle comunicazioni o autorizzazioni relative ai singoli esercizi.

#### **(Grandi strutture di vendita e centri commerciali)**

#### **Art. 11**

1. Terminati con esito positivo gli accertamenti per le medie strutture di vendita il Responsabile del procedimento:
  - a) rilascia le richieste autorizzazioni, dandone preavviso di almeno quindici giorni, all'ufficio Urbanistica perché provveda, ove necessario, al contestuale rilascio della concessione o autorizzazione edilizia
  - b) effettua le comunicazioni di sua competenza alla Questura.
2. Qualora gli accertamenti abbiano dato esito negativo il Responsabile del procedimento invia all'interessato il provvedimento di diniego al rilascio dell'autorizzazione, contenente:
  - a) l'indicazione degli elementi e dei motivi di rigetto dell'istanza e delle relative norme di legge;
  - b) l'indicazione dei mezzi di ricorso.

#### **(Termine del procedimento)**

#### **Art. 10**

sotto il profilo commerciale sia sotto quello urbanistico-edilizio, risulti completa nel medesimo giorno.





1. Il subingresso nella titolarità di un esercizio commerciale, per acquisto o gestione o gestione d'azienda, necessita di comunicazione ai sensi dell'art. 26, comma 5, del decreto attuato sugli appositi modelli.
2. Ai sensi dell'art. 9 della L.R. 17 maggio 1999, n. 28, la comunicazione di subingresso è presentata, a pena di decadenza, entro un anno dalla morte del titolare ed entro sessanta giorni dall'atto di trasferimento della gestione o della titolarità dell'esercizio.
3. L'attività può essere iniziata dal subentrante immediatamente dopo la comunicazione, se in possesso dei prescritti requisiti ovvero, in caso contrario, dopo la loro acquisizione, ferme

### **(Subingresso e modifiche nella rappresentanza)**

#### **Art. 15**

1. Il titolare di un esercizio commerciale organizzato su più reparti, in relazione alla gamma dei prodotti trattati o alle tecniche di prestazione del servizio impiegate, può affidare uno o più di tali reparti, perché lo gestisca in proprio per un periodo di tempo convenuto ad un soggetto in possesso dei requisiti previsti, in relazione ai prodotti venduti nel reparto stesso.
2. L'affidamento di reparto, si perfeziona con la comunicazione a cura dell'affidante, al Comune sede dell'esercizio, all'ufficio sull'Imposta del Valore Aggiunto ed al Registro delle imprese presso la Camera di commercio.

### **(Gestione di reparto)**

#### **Art. 14**

2. Nelle ipotesi di artigiani ed industriali cui è consentita la vendita di prodotti di propria realizzazione, rientranti in una delle categorie indicate al comma primo, la superficie destinata alla vendita al dettaglio deve risultare nettamente individuata ed essere contenuta nei limiti dell'esercizio di vicinato.
- a) macchine, attrezzature ed articoli tecnici per l'agricoltura, l'industria, il commercio e l'artigianato;
  - b) materiale elettrico;
  - c) colori e vernici, carte da parati;
  - d) ferramenta ed utensileria;
  - e) articoli per impianti idraulici, a gas ed igienici;
  - f) articoli per riscaldamento;
  - g) strumenti scientifici e di misura;
  - h) macchine per ufficio;
  - i) auto-moto-cicli e relativi accessori e parti di ricambio;
  - j) combustibili;
  - k) materiali per l'edilizia;
  - l) legnami

1. In conformità a quanto disposto dall'art. 11 bis del regolamento regionale, è fatto divieto di vendita congiunta nel medesimo locale di vendita, salvo per i seguenti prodotti:

### **(Esercizio congiunto di vendita all'ingrosso e al dettaglio)**

#### **Art. 13**





La comunicazione per la effettuazione di vendite straordinarie, redatta in carta semplice, prende data dalla registrazione a protocollo in caso di consegna a mano o dal timbro postale di invio e deve contenere i periodi, la durata, l'indicazione dei locali interessati e per le vendite di liquidazione, la prova dei presupposti come indicato all'art. 14 del regolamento regionale e successive modifiche ed integrazioni.

1. L'esercente che intende effettuare vendite straordinarie deve darne previa comunicazione al Comune:
  - a) almeno 10 giorni prima, trattandosi di vendite promozionali, ad eccezione di quelle di prodotti alimentari o per l'igiene della persona e della casa che non richiedono comunicazione;
  - b) almeno 15 giorni prima, trattandosi di vendite di liquidazione
2. le vendite promozionali dei prodotti di carattere stagionale non possono essere effettuate nel mese di dicembre nei periodi delle vendite di fine stagione e nei trenta giorni precedenti tali periodi.
3. Non possono essere effettuate vendite promozionali dei prodotti del settore merceologico non alimentare ad esclusione dei prodotti per l'igiene della persona e della casa, per un periodo superiore a sei settimane consecutive. Decorso tale periodo è necessario che intercorrano almeno sessanta giorni per poter effettuare una nuova vendita promozionale del medesimo prodotto.
4. Le vendite promozionali dei prodotti del settore merceologico alimentare, prodotti per l'igiene della persona e della casa possono essere effettuate in qualsiasi periodo dell'anno senza necessità di preventiva comunicazione al Comune;
5. La comunicazione per la effettuazione di vendite straordinarie, redatta in carta semplice, prende data dalla registrazione a protocollo in caso di consegna a mano o dal timbro postale di invio e deve contenere i periodi, la durata, l'indicazione dei locali interessati e per le vendite di liquidazione, la prova dei presupposti come indicato all'art. 14 del regolamento regionale e successive modifiche ed integrazioni.

### **Art. 16 (Vendite straordinarie)**

4. Il subentrante per causa di morte ed il donatario privo dei requisiti per l'esercizio del commercio può esercitare provvisoriamente per un periodo di un anno dall'acquisto del titolo, nel corso del quale può cedere a terzi l'attività, anche in assenza di detti requisiti.
  5. La società ente o associazione cui venga a mancare l'unico soggetto qualificato per l'esercizio dell'attività commerciale alimentare, ai sensi dell'art. 5, comma 6, del decreto, può continuare l'attività per sessanta giorni, in attesa della sua sostituzione, termine decorso il quale l'attività è sospesa qualora non sia intervenuto un nuovo soggetto qualificato.
  6. Nel caso di modifica nella rappresentanza legale di una persona giuridica o di una società, il nuovo rappresentante deve darne comunicazione al Comune, a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento, entro trenta giorni dalla registrazione della variazione della rappresentanza legale al Registro delle Imprese indicando la data della variazione e le complete generalità del nuovo rappresentante.
  7. Nell'ipotesi di trasformazione di una società o di un'associazione in un'altra il legale rappresentante di quest'ultima trasmette al Comuni gli estremi della trasformazione entro trenta giorni da essa per le necessarie annotazioni.
- restando le disposizioni in materia di ordine di chiusura degli esercizi di vicinato o revoca delle autorizzazioni previste all'art. 22 del decreto.





6. L'indicazione del prezzo normale, dello sconto e del prezzo ribassato deve avvenire con il medesimo carattere grafico.
7. I prodotti oggetto di vendita straordinaria debbono risultare nettamente separati da quelli eventualmente venduti in condizioni ordinarie; in assenza di separazione tutti i prodotti si intendono oggetto di vendita straordinaria e posti in vendita alle medesime condizioni di favore.
8. Le asserzioni pubblicitarie devono contenere l'indicazione della durata della vendita. E' vietato, anche nella pubblicità, il riferimento a vendite fallimentari, la vendita per incanto o con giochi a premi e simili o porre limitazioni di quantità acquistabili da un medesimo consumatore.
9. Durante le vendite di liquidazione e fine stagione è possibile porre in vendita solo merci già presenti nell'esercizio o nei locali di sua pertinenza, con divieto di reintroduzione di merci, anche solo in conto deposito.
10. E' vietato, durante le vendite straordinarie, tappezzare o oscurare le porte a vetri, le finestre e le vetrine degli esercizi commerciali con manifesti, cartelloni o altri espedienti che impediscano la visione per una superficie superiore al 50%.
11. Le vendite di fine stagione sono consentite, senza necessità di previa comunicazione, dal 7 di gennaio al 7 di marzo e dal 7 di luglio al 7 di settembre. In tali periodi, nei trenta giorni ad essi antecedenti e nel mese di dicembre sono vietate le vendite promozionali di prodotti del settore merceologico non alimentare, esclusi quelli per l'igiene della persona e la pulizia della casa.
12. Ai fini delle vendite di fine stagione, salvo diverso accordo con le rappresentanze comunali degli operatori e dei consumatori, ove esistenti, per prodotti a carattere stagionale o di moda si intendono:
  - a) i generi di vestiario e abbigliamento in genere;
  - b) gli accessori dell'abbigliamento e la biancheria intima;
  - c) le calzature e pelletterie;
  - d) gli articoli sportivi;
  - e) le confezioni ed i prodotti legati a particolari festività, al termine delle stesse.
13. Le vendite di liquidazione consentite per cessazione o cessione della attività commerciale possono essere effettuate nell'intero corso dell'anno per non più di otto settimane. Al termine delle vendite di liquidazione per cessazione attività commerciale, lo stesso soggetto non può riprendere la medesima attività nello stesso locale, se non decorsi 180 giorni dalla data di cessazione indicata nella comunicazione al comune.
14. Le vendite di liquidazione consentite per trasferimento, trasformazione, rinnovo locali possono essere effettuate nel corso dell'anno per non più di 4 settimane.
15. La comunicazione al Comune relativa alle vendite di liquidazione deve essere corredata da idonea documentazione comprovante le situazioni di cui ai precedenti commi (cessione, cessazione, trasformazione).





1. Il titolare, alla data del 24 aprile 1998, di autorizzazione amministrativa di cui all'art. 24 della legge n. 426/71, per il commercio al dettaglio di prodotti rientranti nei settori alimentari e non alimentari ha diritto di porre in vendita tutti i prodotti compresi in detti due settori nel rispetto della vigente normativa igienico-sanitaria e fatte salve le disposizioni specifiche che riguardano la vendita di determinati prodotti, anche in presenza di titolo autorizzatorio non aggiornato.
2. Negli esercizi di vendita di prodotti del settore alimentare possono essere venduti anche i detergenti, gli articoli per la pulizia, nonché gli articoli in carta per la casa.
3. L'operatore abilitato a porre in vendita i prodotti di uno solo dei due settori di cui all'art. 5 del D.lgs 31 marzo 1998, n. 114 ha facoltà di vendere, in un'unica confezione e ad un unico

13

### (Disposizioni di carattere merceologico)

#### Art. 19

1. La temporanea mancanza di indicazione del prezzo, motivata da allestimento di vetrine, è ammessa esclusivamente nel caso in cui:
  - a) l'allestimento della vetrina sia effettivamente in corso e ciò sia comprovato dalla presenza di personale intento a tali operazioni;
  - b) l'allestimento della vetrina avvenga in un momento di chiusura dell'esercizio o di momentanea sospensione dell'attività con chiusura della porta di ingresso;
  - c) l'omissione dell'indicazione dei prezzi, per allestimenti di vetrine particolarmente lunghi e complessi, sia previamente comunicata al Comune ovvero da questo autorizzata, qualora debba protrarsi per oltre cinque giorni.

### (Allestimento vetrine)

#### Art. 18

1. Ai sensi dell'articolo 3 del decreto la vendita dei prodotti è effettuata nel rispetto dell'ordine temporale delle richieste.
2. L'obbligo di vendita sussiste anche in presenza di richiesta di quantitativi minimi di merce. È vietato porre limitazioni alla quantità massima di merci da acquistare.
3. Le merci prenotate dal consumatore debbono essere tolte dall'esposizione al pubblico o comunque nettamente separate dalle altre.

### Obbligo di vendita

#### Art. 17

16. Ai fini della verifica del presupposto del rinnovo di locali per almeno l'ottanta per cento degli arredi, nelle vendite di liquidazione, si ha riguardo al loro valore economico medio corrente e, a tal fine, alla prevista comunicazione deve essere allegata apposita relazione sull'intervento previsto ed i relativi costi, da comprovare, ad eventuale richiesta del Comune ed al termine dei lavori, con idonea documentazione.



- prezzo, anche prodotti appartenenti all'altro settore purché il valore di mercato di questi ultimi non superi un quarto del valore di mercato dell'intera confezione.
4. Le merci possono essere rivendute sia nello stesso stato in cui sono state acquistate, sia dopo essere state sottoposte alle eventuali trasformazioni, trattamenti e condizionamenti che sono abitualmente praticati.
  5. Costituisce apertura di nuovo esercizio commerciale l'inizio della vendita di prodotti compresi in un nuovo settore merceologico, tra i due indicati all'art. 5 del D.lgs 31 marzo 1998, n. 114, non compreso nella precedente comunicazione o autorizzazione di apertura.
  6. La vendita di prodotti di erboristeria necessita anche del requisito professionale per il settore alimentare solo qualora vengano venduti prodotti alimentari.
  7. Il pane in vendita deve essere custodito in appositi recipienti o in alternativa adeguatamente confezionato, con chiara indicazione della qualità e prezzo. L'obbligo di pesare il pane sussiste indipendentemente da una richiesta in tal senso dell'acquirente.
  8. Non costituisce vendita né somministrazione di alimenti e bevande l'assaggio gratuito di piccoli quantitativi di prodotti alimentari o di bevande, anche alcoliche, a fini promozionali o di scelta.



# COMUNE DI CASTIGLIONE D'ORCIA

## CRITERI PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

(Art. 8 dls. 31 marzo 1998, n. 114 - Art. 9 Regolamento 26 luglio 1999, n. 4)

A cura del dr. A. Kaczmarek - Perugia





Allegato statistico

Sommario	Pagina
1 - L'evoluzione della normativa di settore	3
2 - Il panorama della distribuzione	5
3 - Il Comune di Castiglione d'Orcia	8
4 - La rete distributiva al dicembre 2000	11
5 - Le scelte	13
6 - L'aggiornamento del regolamento di polizia locale	14



## 1 - L'evoluzione della normativa di settore

Il termine medie strutture di vendita è assai recente: esso, infatti, compare per la prima volta nella nostra normativa del commercio nel d. lgs. 31 marzo 1998, n. 114 - più noto come decreto Bersani - per indicare quegli esercizi commerciali aventi una superficie superiore alla soglia degli esercizi di vicinato.

Le medie strutture di vendita si configurano in modo differente, rispetto ai corrispondenti esercizi di dimensioni inferiori, sia per la maggiore esigenza di razionalizzazione degli spazi e delle risorse specie, tra cui in primo luogo il personale, sia per l'introduzione di tecniche di vendita, come il libero servizio, comuni alla grande distribuzione di cui, per così dire, riproducono in piccolo l'impostazione. Da sempre si è ritenuto da più parti, compreso il Ministero dell'Industria, che la nascita, lo sviluppo, la differenziazione ed il riposizionamento di ubicazione delle medie strutture di vendita rappresenti una sorta di passaggio obbligato, se si vuole conferire alla crescita dell'apparato distributivo una connotazione di gradualità ed armonicità. In effetti la presenza di una sviluppata rete di medie strutture, le quali per certi aspetti conservano i punti di forza del piccolo dettaglio, costituisce una valida alternativa alla desertificazione commerciale che consegue all'impostazione dicotomica grande-piccolo commercio.

Di qui la politica di favore, espressa in vari dettati normativi ed intrapresa da anni dalla nostra legislazione, che inizia con la previsione degli accorpamenti di esercizi per la creazione di strutture commerciali maggiori, introdotta nell'ormai lontano 1982 e culminante nelle previsioni del decreto di riforma che fa delle medie strutture di vendita una tipologia di esercizi a sé.

La superficie di vendita di tali esercizi non è fissa: essa infatti risulta compresa tra 151 e 1500 metri quadrati nei comuni al di sotto di 10.000 abitanti e tra 251 e 2.500 metri nei comuni maggiori.

E' evidente, pertanto, come tale suddivisione sia più funzionale ad una programmazione a maglie larghe ed ampio respiro che ad una puntuale e dettagliata determinazione dei nuovi spazi commerciali in varie zone del territorio.

Circa, poi, il rapporto tra le Regioni ed i Comuni nella programmazione di questo settore, si assiste a livello italiano ad un approccio assai variegato: la scelta della Regione Toscana, espressa nei provvedimenti attuativi della L.R. n. 28/1999 e successive modifiche ed integrazioni, si colloca in un piano per così dire intermedio che prevede sostanzialmente un potere di indirizzo incentrato sulla strumentazioni di tipo urbanistico che rappresenta il quadro di riferimento privilegiato cui si affranca, tuttavia, anche la possibilità di un controllo di tipo più prettamente quantitativo-commerciale consistente nell'individuazione e la regolamentazione di aree cosiddette vulnerabili (per debolezza e "mortalità" commerciale) nelle quali graduare la nascita di medie strutture di vendita.

Più in particolare, la normativa tracciata dalla Regione Toscana prevede:



- l'obbligo di adeguamento dei regolamenti di polizia locale, specie per quanto attiene più propriamente gli aspetti procedurali;
- l'obbligo di adeguamento della strumentazione di tipo urbanistico, per recepire in essa l'indicazione dei presupposti all'insediamento delle medie strutture di vendita previsti dalla deliberazione regionale 25 maggio 1999, n. 137, modificata con delibera del consiglio Regionale Toscano 26.07.1999 n° 233.
- la facoltà di individuare aree vulnerabili, definendo una percentuale massima di incremento annuale della superficie (IEC).

Tuttavia, contrariamente a quanto potrebbe ritenersi da una lettura sommaria del dettato normativo regionale, tali scelte non possono essere operate "al buio" cioè senza una precisa conoscenza delle dinamiche commerciali in atto, in quanto la scelta della localizzazione e dell'estensione delle aree vulnerabili e, soprattutto, delle aree da destinare, sotto il profilo urbanistico, alla media e grande distribuzione non può prescindere dal disegno complessivo che il Comune intende conferire al proprio apparato distributivo ed economico in genere, da tracciare sulla base delle dinamiche in atto.

Scopo di questo studio, pertanto, è quello di:

- a) fungere da supporto conoscitivo per le scelte di natura urbanistica;
- b) operare le eventuali quantificazioni per le aree vulnerabili previste dal regolamento regionale;
- c) fornire elementi di indirizzo delle libere iniziative imprenditoriali.

\* \* \*









Nella regione Toscana il settore distributivo, in virtù delle notevoli dimensioni del reddito disponibile e della marcata caratterizzazione turistica, rappresenta un punto di forza dell'economia. La dotazione di partenza mostra una maggior solidità imprenditoriale rispetto alla media nazionale ed una più sperimentata abitudine alla concorrenza delle varie forme distributive. Al 1996 si contano in Toscana circa 49.000 imprese con 124.000 addetti. Il vantaggio rispetto alla situazione nazionale è generalizzato ed investe anzitutto la forza occupazionale delle imprese di ciascun settore individuato ed una maggior diffusione degli esercizi e degli addetti rispetto alla popolazione residente. Nel settore della grande distribuzione la Toscana presentava un grande vantaggio all'inizio degli anni novanta in termini di occupati, conservato alla verifica

1990		1997	
n.	Addetti	Sup./Vend	n.
	4.341	98.849	4.439.055
TOTALE		6.353	124.733
Gr.magaz	0,017	0,50	27,72
z.			0,015
/1.000 ab.			0,41
Supermer	0,060	1,24	50,49
c.			0,095
/1.000 ab.			1,76
TOT./1.0	0,076	1,74	78,21
00 ab.			0,11
			2,17
			112,01

TAB. 2 - La grande distribuzione negli anni '90. Italia

Per quanto attiene alla grande distribuzione, abbiamo il seguente quadro:

Specializzati i non alimentari	434.597	881.386	479.291	978.264	407.205	815.821
Veicoli e carburanti	73.493	217.351	67.639	222.195	61.552	203.732
TOTALE	859.308	1.817.981	823.519	1.864.830	689.150	1.601.409



del 1997, ultimo dato reso noto dal Ministero dell'Industria. La regione scende invece poco al di sotto della dotazione media riguardo alla superficie di vendita. L'evoluzione è stata in generale meno sostenuta rispetto al quadro nazionale.

\*\*\*

La provincia di Siena presenta nel 1981 una rete commerciale forte e molto diffusa sul territorio. C'è notevole equilibrio tra le varie forme distributive ed il processo di modernizzazione appare già ben avviato. Al 1996 abbiamo un valore intorno alle 3.600 imprese, con 8.600 addetti con una grande diffusione di esercizi sul territorio. La grande distribuzione si rafforza notevolmente dal 1990 al 1997 e, partendo da una posizione agganciata alla media nazionale ed in ritardo sul livello regionale, pur scontando la presenza rarefatta dei grandi magazzini, la provincia mostra grande capacità di recupero. Alla fine del periodo coperto dai dati ministeriali viene conseguito un sostanziale vantaggio occupazionale su Italia, mentre rispetto alla regione la diffusione dell'occupazione è quasi in pareggio ed emerge la dotazione di superficie di vendita.



### 3 - Il Comune di Castiglione d'Orcia

Nel presente capitolo vengono forniti alcuni elementi generali relativi al Comune di Castiglione d'Orcia, utili per inquadrare il fenomeno della distribuzione commerciale: trattasi dei principali indicatori economici, demografici e di turismo e della relativa evoluzione nel tempo.

Il territorio e l'economia

Con i suoi 142 kmq. di superficie il Comune di Castiglione d'Orcia è il terzo per estensione della provincia di Siena, con caratteristiche orografiche assai variegate, che spaziano dalla pianura della Val d'Orcia, a circa 200 metri sul livello del mare, ala zona collinare castiglioneese, per salire alle pendici del Monte Amiata con Vivo e Campiglia d'Orcia, rispettivamente a 950 ed 820 metri di altitudine, senza dimenticare la zona termale di Bagni San Filippo.

Il Comune presenta una struttura policentrica, essendo costituito da più nuclei (Castiglione, Vivo, Bagni San Filippo, Campiglia, Gallina) dei quali nessuno di fatto assume una prevalenza decisiva netta in termini demografici ed economici. Tra l'altro, dette realtà appaiono, se pur ben collegate, non sempre vicinissime tra di loro per cui la compattezza del sistema economico comunale, ai fini delle sinergie commerciali che qui interessano, appare relativa.

Quanto all'economia del comune, è ancora il settore agricolo quello prevalente, anche se con il passare degli anni, il numero degli addetti si è via via ridotto per l'uso dei mezzi e delle attrezzature messe a disposizione dalle nuove tecnologie.

In espansione, rispetto al passato, appare il terziario dei servizi, con particolare riferimento al turismo (alberghi, ristoranti, strutture agrituristiche), ma non il commercio in sede fissa in genere.

Ha poi sicuramente subito una recessione l'artigianato che, negli anni '70 ed '80, aveva avuto nel comune un certo sviluppo, soprattutto nel settore della lavorazione dei legnami, in particolare, a Vivo d'Orcia.

Circa gli aspetti demografici, una quota consistente della popolazione è costituita da anziani ed un'altra, sia pure assai limitata, dai ragazzi e giovani in età scolare: sono pertanto poco rappresentate le fasce intermedie di età.

Diversi sono poi i pendolari che lavorano in località vicine o a Siena che appare ben collegata grazie alla presenza della S.S. n. 2, Cassia. Tuttavia, con il passare degli anni, molte di queste persone si sono stabilizzate nei luoghi di lavoro abbandonando Castiglione d'Orcia.

\* \* \*



Il territorio del Comune che, come si è accennato presenta una struttura policentrica, è stato -coerentemente a quanto previsto in altri strumenti di indirizzo e programmazione - suddiviso in cinque aree o zone commerciali e, precisamente:

- Zona 1 - Castiglione d'Orcia - Capoluogo*
- Zona 2 - Bagni San Filippo*
- Zona 3 - Vivo d'Orcia*
- Zona 4 - Campiglia d'Orcia*
- Zona 5 - Gallina*

La popolazione totale, che risulta prevalentemente concentrata nel capoluogo, ha subito una certa contrazione negli anni, come mostra la tabella che segue:

<b>ANNO DI RIFERIMENTO</b>	<b>ABITANTI A LIVELLO COMUNALE</b>
1966	3983
1981	3110
1991	2832
1996	2646
1997	2620
1998	2568
1999	2530
2000	2518
2001	2508

Il processo di riduzione appare graduale ma probabilmente ancora in atto, per cui è difficile ipotizzare a quale livello dovrebbe raggiungersi una certa stabilizzazione di valori medi. Di certo questa, al pari di quanto avviene in altre realtà comunali consimili, non dovrebbe tardare, specie se il Comune innesci processi di valorizzazione delle potenzialità turistiche che sono tutt'altro che ridotte. Oltre al dato relativo alla popolazione residente occorre considerare anche quello relativo al flusso turistico, costituito da numerose persone che ogni anno si recano a Castiglione d'Orcia per visitare la storica Torre o per l'escursionismo montano. A tal proposito i dati forniti dall'Ufficio turistico locale mostrano il seguente andamento negli anni:



ANNO	ARRIVI	PRESENZE	PERMANENZA MEDIA
1991	2546	7972	3.12
1992	2900	10418	3.59
1993	3028	10223	3.38
1994	3458	11658	3.37
1995	4907	15853	3.23
1996	5256	18518	3.52
1997	4707	13691	2.91
1998	5404	16562	
1999	6152	19242	
2000	8218	25097	
2001	6017	24509	
2002	9149	30202	

Alla popolazione non residente registrata occorre, inoltre, aggiungere il fenomeno degli escursionisti non registrati, che nel Comune è consistente, nonché un certo numero di ex residenti che nel periodo estivo o in presenza delle festività natalizie o pasquali ritornano nei luoghi di origine per periodi più o meno lunghi. Quanto al primo elemento, possiamo considerare circa 18.000 unità che visitano la rocca di Tentenano, per gli ex residenti dovremmo avere durante l'anno (Festività Natalizie e Pasquali – periodo estivo metà Luglio fine Agosto) la presenza di almeno 2000 unità.



#### 4 - La rete distributiva

La rete distributiva di Castiglione d'Orcia è stata ricostruita, ad opera degli uffici, ed opportunamente elaborata, ai fini del presente studio, come riportato in allegato.. Il complesso delle attività commerciali o negozi, è andato nel tempo riducendosi, così come la popolazione residente, passata da quasi cinquemila unità negli anni '50 agli attuali valori di circa la metà.

Buona, tuttavia, può considerarsi la situazione per quanto concerne il settore alimentare, mentre nel settore non alimentare, così come generalmente avviene nei piccoli comuni, si registrano diverse carenze di servizio. In particolare l'offerta appare sufficiente per quanto attiene a casalinghi, materiale edile, materiale elettrico, articoli di arredamento, mentre è più ridotta per l'abbigliamento (in sede fissa, dato che l'ambulantato offre un certo servizio) e, di fatto, inesistente in altri settori come, ad esempio, quello delle calzature.

L'evasione di consumi verso altri Comuni, per gli acquisti, è conseguentemente ormai un dato consolidato, con la parte alta del Comune (Vivo d'Orcia, Campiglia, Bagni San Filippo) proiettata verso Abbadia San Salvatore ed il restante territorio proiettato verso Montepulciano-Sinalunga o Siena. Anche il centro commerciale aperto ormai da alcuni anni a Chiusi costituisce un forte punto di richiamo. In esso, sicuramente maggiori sono gli acquisti nel settore non alimentare, ma anche. Il settore alimentare risente del fenomeno di evasione di consumi.

Scendendo ad analizzare i più significativi dati, notiamo quanto segue.

Gli esercizi commerciali, al mese di Febbraio 2003 risultano 56 per una superficie totale di vendita di 3354 mq. ed una superficie media per esercizio di 60 mq. che sarebbe senz'altro positiva. se non fosse pesantemente influenzata dalla presenza di un esercizio di mobili di 724 metri.

Numero 28 esercizi sono ubicati nel capoluogo, 5 a Bagni San Filippo, 9 a Vivo, 9 a Campiglia e 5 a Gallina. La concentrazione è pari a 55 abitanti valore non molto elevato. Quanto alla ripartizione per settori merceologici, 23 esercizi appartengono al settore alimentare per un totale di 817 mq. di superficie ed una valore medio di 35 mq. di superficie e 33 esercizi al settore non alimentare, 2537 metri ed un valore medio di 76 metri per esercizio.



Le attività di vicinato sono 52 mentre le medie strutture di vendita risultano 4, due al capoluogo e due a Gallina e sono tutte di tipo non alimentare.

Mancano vere zone di concentrazione commerciale, salvo Borgo Vittorio Emanuele che presenta la seguente dotazione commerciale:

RETE DISTRIBUTIVA ESISTENTE IN V. EMANUELE (BORGO)

Tabella	ES.	AUT.- SUT.	SMED.STAB.	SPREV.
Settore alimentare	2	2	40,5	67
Settore non alimenta	6	7	34,7	208
TOTALE	8	9	36,1	289
				275

Quanto al tipo di ditta, nel 84,8% dei casi abbiamo ditte individuali, valore assai elevato.

L'indice di sfruttamento della superficie per il settore prevalente è pari al 93% valore sicuramente alto.

La rete ha un taglio ancora molto tradizionale specie per l'assegnazione di esercizi alimentari di una certa dimensione: infatti ben 26 esercizi sono compresi tra 20 e 50 metri di superficie.

\*\*\*

Grazie alla fiducia di cui ormai di diversi anni il Comune di Castiglione d'Orcia onora chi sta scrivendo, è anche possibile operare un breve riscontro di dati nel tempo. Dodici anni fa, e precisamente al maggio del 1991, nel Comune risultavano operanti 68 esercizi, pari ad una media di uno ogni 50 abitanti (42 se si considerano le allora esistenti tabelle VII presso pubblici esercizi) autorizzati mediamente per 2,6 tabelle merceologiche allora esistenti. L'occupazione segnava 27 unità oltre ai titolari degli esercizi. Si è avuta dunque una forte contrazione della rete, anche dovuta alla forte evasione di consumi che già a quel tempo era pari, per l'abbigliamento, a circa il 65% del totale.



## 5 - Le scelte

Sotto il profilo commerciale è chiara ed evidente la debolezza della rete distributiva parallela all'elevata evasione di consumi, specie non alimentari.

D'altro canto, il turismo in crescita, ha fatto sì che alcune attività del capoluogo abbiamo iniziato a volgersi con maggiore attenzione a tale fonte di reddito.

E' evidente che, in questo contesto, la nascita di medie strutture di vendita o meglio l'ampliamento degli esercizi esistenti fino al raggiungimento e superamento di 150 metri di superficie non può che essere auspicato, specie nel settore alimentare.

Appare fuori luogo, di conseguenza, ipotizzare aree vulnerabili da tutelare ai sensi dell'art. 9 della legge regionale n. 28, per limitare le medie strutture di vendita, per cui non se ne opera alcuna previsione.

L'apertura delle medie strutture di vendita o il loro ampliamento - nel rispetto beninteso dei presupposti di carattere urbanistico, igienico sanitario ecc. - non avrà dunque limitazioni di carattere quantitativo.

Un discorso diverso può essere fatto per gli interventi di sviluppo, sostegno e qualificazione, per i quali anche il presente studio può fungere da elemento di valutazione.

In tal caso, infatti, potrà procedersi ad una attenta analisi di quali opportunità di sviluppo presenti il comune, nell'ottica tuttavia più ampia di marketing urbano e non solo nella prospettiva riduttiva del commercio.





## 6 - L'aggiornamento del regolamento di polizia locale

Come si accennava in premessa le disposizioni nazionali di cui al d.lgs. 114/98 e quelle della legge regionale toscana n. 28 prevedono che si operi l'aggiornamento del regolamento di polizia locale per le parti divenute obsolete ed inapplicabili alla luce dell'evoluzione normativa.

A tal proposito si è provveduto all'aggiornamento delle disposizioni del regolamento, inserendo un nuovo articolo che prevede soprattutto lo sviluppo degli aspetti procedurali e che può essere schematizzato nel seguente modo:

### A) Norme di inquadramento e riferimento

Sono gli articoli 1, 2 e 3 che trattano, rispettivamente, delle definizioni generali, delle caratteristiche dei locali e dei requisiti per lo svolgimento dell'attività commerciale. Di rilievo sono le disposizioni relative alla definizione della superficie di vendita ed alla distinzione tra commercio e mostra-esposizione nonché quelle relative alla chiara definizione delle opere d'arte e delle opere dell'ingegno a carattere creativo la cui vendita non richiede alcuna formalità specifica. L'articolo sui locali pone chiarezza sui requisiti necessari e sui rapporti con lo strumento urbanistico.

Infine l'articolo sui requisiti prevede anche la procedura di accertamento.

### B) Procedure relative agli esercizi

Aderendo alla tesi di quanti, a livello nazionale, ritengono la procedura dell'art. 7 del decreto diversa e non assimilabile a quella dell'art. 19 della legge 241, non essendo previsto alcun obbligo di controllo né termine, il regolamento prevede che, entro i trenta giorni previsti dalla norma il comune proceda alla verifica degli aspetti formali della modulistica COM e dia inizio alla verifica degli aspetti sostanziali, senza avvio di procedimento. Il decreto, infatti, prevede che possa ordinarsi la chiusura dell'esercizio condotto illegittimamente, senza alcun limite temporale (art. 22, comma 6) dato che la dichiarazione è fatta sotto esclusiva responsabilità dell'interessato. Diverso è il caso delle medie e grandi strutture di vendita, per le quali l'articolo prevede nel dettaglio, l'avvio del procedimento, l'istruttoria e le modalità di conclusione. Per le grandi strutture di vendita si fa rinvio alle disposizioni della legge regionale, estremamente dettagliate.

### C) Norme relative di gestione di ipotesi minori

L'articolo prevede e disciplina i casi di autorizzazione temporanea, di cui si sottolinea il carattere di non professionalità, nonché le ipotesi di commercio congiunto ingrosso-dettaglio, gestione di reparto, subingresso nelle attività.



D) Norme relative alle modalità di vendita

Chiedono l'articolato relativo al commercio alcune disposizioni sulle vendite straordinarie, di carattere merceologico e sull'obbligo di vendita o i limiti in cui è consentita l'assenza di indicazione dei prezzi per allestimento di vetrine.  
Dette disposizioni integrano e sviluppano le norme regionali, ponendo chiarezza per gli operatori e gli organi di vigilanza.

\* \* \*



