

WORKING PAPERS

Tania Gallizia*, Romeo Danielis** e Patrizia de Luca**

La programmazione commerciale nel Friuli Venezia Giulia: due modelli a confronto

Working Paper n. 112

2006

* Dottoressa in Economia del commercio internazionale e dei mercati valutari, Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Trieste

** Docenti presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Trieste

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRIESTE

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE
E STATISTICHE



1. Introduzione

L'assetto della distribuzione commerciale in Italia è in continua e rapida trasformazione a seguito di spinte imprenditoriali, di innovazioni tecnologiche e dell'evoluzione del quadro regolamentare nazionale, regionale e locale, come ad esempio, il Decreto Legislativo 114/1998 e i successivi regolamenti regionali di recepimento¹.

Su sollecitazione del legislatore nazionale, gli amministratori regionali e locali si stanno via via dotando di adeguati strumenti normativi. La Regione Friuli Venezia Giulia ha inteso perseguire un obiettivo di razionalizzazione e modernizzazione della rete distributiva regionale, tenendo conto dell'importanza strategica della distribuzione commerciale per l'economia regionale, del necessario equilibrio tra piccola, media e grande distribuzione, dell'interesse della popolazione (in particolare di quella più anziana), della necessità di contenere i tassi di mobilità infraregionali e di sviluppare i sistemi commerciali già esistenti ma non ancora sufficientemente utilizzati.

I criteri di programmazione commerciale per il Friuli Venezia Giulia (FVG) sono contenuti nei regolamenti di attuazione della legge regionale n. 8/99, in particolare nel regolamento n. 138/2003 e in quello successivo n. 140/2005, che parzialmente lo sostituisce. Sono inoltre in via di definizione anche i nuovi regolamenti di attuazione della legge regionale 29/2005 (Testo Unico) in materia di commercio in sede fissa e del Piano per la Grande Distribuzione (PGD). Alla base di questo vi è in particolare uno studio sulla sostenibilità e fattibilità di progetti di grandi strutture di vendita con superficie coperta complessiva superiore a 15.000 metri quadri. Lo studio, applicando una particolare metodologia, perviene ad un'ipotesi di incremento delle strutture della grande distribuzione nei diversi bacini di utenza distributiva.

In questo articolo si propone un confronto tra le stime sviluppate nel PGD e quelle sviluppabili nell'ipotesi di impiego, per la Regione Friuli Venezia Giulia, di una metodologia alternativa, in particolare quella elaborata dall'Osservatorio sul Commercio della Regione Lombardia (denominato d'ora in poi modello L). La metodologia del PGD e quella lombarda sono succintamente illustrate nei paragrafi 2 e 3. I risultati dell'applicazione del modello L al Friuli Venezia Giulia sono descritti nel paragrafo 4, mentre nel paragrafo 5 si confrontano i risultati ottenuti dai due modelli (PGD e L). Le conclusioni propongono infine un quadro interpretativo di sintesi.

2. Il modello del Piano per la Grande Distribuzione

Il Piano per la Grande Distribuzione è stato introdotto in Friuli Venezia Giulia con delibera regionale n. 781 del 15 aprile 2005, pubblicata sul BUR il successivo 27 giugno.

Gli obiettivi di fondo perseguiti dalla Regione sono quelli della razionalizzazione e della modernizzazione della rete distributiva regionale, tenuto conto dell'importante equilibrio tra piccola, media e grande distribuzione nell'interesse della popolazione,

¹ Per un quadro articolato e completo della struttura distributiva nazionale e locale si rinvia ai dati dell'Osservatorio Nazionale del Commercio (<http://www.attivitaproductive.gov.it/osservatori/commercio>).

della rilevanza strategica della posizione geopolitica del FVG e del contenimento dei tassi di mobilità infraregionali.

Sulla base di questi obiettivi, il PGD definisce anche “le aree potenzialmente idonee all’insediamento di strutture di vendita con superficie coperta complessiva maggiore a 15.000 metri quadri, tenuto conto delle esigenze di equilibrato e armonioso sviluppo del sistema distributivo regionale, di salvaguardare il buon uso del territorio, nonché dell’interesse dei consumatori” (Piano della Grande Distribuzione, 2005, p. 21).

Per il perseguimento di queste finalità ha previsto una procedura di analisi e valutazione delle diverse aree regionali, i punti salienti sono illustrati in Figura 1.

[INSERIRE FIGURA 1]

Per ogni Unità Territoriale (UT) individuata in Regione, sono state determinate la domanda commerciale (sulla base di dati Istat e di una ricerca specifica condotta da SWG) e l’offerta commerciale in sede fissa. Questa è stata articolata per macro-settore merceologico (alimentare e non alimentare) e per forma distributiva (esercizi di vicinato EV e Grande Distribuzione GD²).

Sulla base degli obiettivi di razionalizzazione e modernizzazione della rete distributiva regionale, il PGD ha fissato da un lato la soglia minima per gli esercizi di vicinato (15% nel settore alimentare e 20% nel non alimentare) e dall’altro il limite massimo per le grandi superfici (65% nel settore alimentare e del 60% nel non alimentare).

Successivamente sono state calcolate le nuove quote di superficie da assegnare alla grande distribuzione nelle diverse unità territoriali tenendo conto di due livelli ulteriori di analisi relativi rispettivamente alla mobilità interna dei diversi bacini³ e alla produttività degli esercizi commerciali.

3. Il modello lombardo di stima dell’offerta commerciale

L’attuale normativa di riferimento per i criteri di programmazione urbanistica nella regione Lombardia è il Regolamento Regionale n. 3 del 21 luglio 2000, “Regolamento di attuazione della legge regionale 23 luglio 1999 n. 14 per il settore del commercio” e le successive modifiche (Regolamento Regionale n. 9 del 24 dicembre 2001 e il Regolamento Regionale n. 10 del 14 novembre 2002). Tale regolamento, che stabilisce gli obiettivi della programmazione urbanistica e i criteri di valutazione e di

² Secondo la L.R. n. 8/99 sono da considerarsi esercizi di vendita al dettaglio di vicinato (EV) quelli aventi superficie di vendita non superiore a mq 100, esercizi di vendita al dettaglio di media struttura inferiori (MS1) quelli aventi superficie di vendita superiore a mq 100 ma inferiori a mq 400, esercizi di vendita al dettaglio di media struttura superiori (MS2) quelli aventi superficie di vendita superiore a mq 400 ma inferiori a mq 800, esercizi di vendita al dettaglio di grande struttura (GS) quelli aventi superfici di vendita superiore a mq 800. Il limite di superficie di vendita di mq 100 per gli esercizi di vicinato è elevato a mq 200 nel caso di comuni classificati montani, di comuni privi di rete distributiva al dettaglio e di comuni con popolazione inferiore a 3.000 abitanti.

³ L’analisi della mobilità è stata condotta mediante un modello che ricostruisce i carichi veicolari sulla maglia viaria regionale.

approvazione delle domande di apertura di attività⁴, definisce nello specifico i seguenti punti:

1. i criteri di definizione delle zone (azzonamento) del territorio regionale per l'individuazione delle unità territoriali (U.T.);
2. i criteri di determinazione delle quote aggiuntive di superficie;
3. i criteri di valutazione per i nuovi insediamenti commerciali;
4. l'archivio dei dati relativi all'offerta e alla domanda commerciale;
5. il modello di analisi delle gravitazioni commerciali.

[inserire figura 2 circa qui]

Per quanto riguarda il primo punto (azzonamento), il regolamento lombardo prevede per la delimitazione delle unità territoriali (U.T., punto C nella figura 2) i seguenti passaggi:

A) l'individuazione dei poli di bacino in base alla popolazione residente (un polo deve avere più di 10.000 abitanti) e alla distanza dei Comuni (la distanza tra due poli deve essere maggiore di 25 Km);

B) l'aggregazione ai poli di bacino dei comuni limitrofi, in base alle criticità del territorio stesso e alla maggiore corrispondenza tra domanda e offerta commerciale.

Per ciascuna unità territoriale viene quindi calcolata, in fase preliminare, la domanda commerciale (punto D) - sulla base della indagine ISTAT sui consumi e di un modello gravitazionale sviluppato ad hoc - e l'offerta commerciale (punto E) distinta tra commercio in sede fissa (E1) ed ambulante (E2).⁵

Per quanto riguarda la definizione delle quote di nuove superfici di vendita (Figura 3), queste sono stabilite tenendo conto della necessità di un processo graduale di trasformazione della rete distributiva, dei diversi ritmi di sviluppo tra settore alimentare ed extra-alimentare e dei ritmi di crescita dei diversi ambiti territoriali al fine di garantire l'equilibrio tra le diverse tipologie di vendita e la sopravvivenza degli esercizi di vicinato che rivestono un ruolo sociale indispensabile per le fasce più fragili della popolazione.

[inserire figura 3 circa qui]

Sulla base di queste considerazioni ed obiettivi, l'Osservatorio sul Commercio della Regione Lombardia ha ritenuto di fissare incrementi per le superfici di vendita pari a:

⁴ Attualmente l'Osservatorio regionale sul commercio della Lombardia sta lavorando ad un nuovo strumento di programmazione commerciale per il suo territorio.

⁵ Relativamente ai mercati rionali di ogni Comune di ciascuna U.T è stato supposto che un posteggio di mercato settimanale sia equivalente ad un punto vendita al dettaglio con una superficie pari a metà di quella del posteggio stesso, inoltre è stato considerato che un posteggio fatturi in mezza giornata la metà di quello che un punto vendita tradizionale di superficie equivalente riesce a fatturare in una settimana. Inoltre, in base alla frequenza del mercato, è stata calcolata, per ciascun comune, la superficie di punti vendita al dettaglio equivalente alla superficie totale dei posteggi (se il mercato ha una frequenza settimanale la superficie equivalente sarà data dai mq del posteggio diviso due, se il mercato ha una frequenza quindicinale i mq saranno divisi per quattro, se infine il mercato ha frequenza mensile i mq del posteggio saranno divisi per otto).

- il 20% per il settore alimentare;
- il 15% per il settore non alimentare.

Nell'applicazione di questi principi, il primo passo consiste nel calcolare i valori di riferimento per il settore alimentare e per quello extra-alimentare. Essi sono pari alla somma dei metri quadri già esistenti e delle quote aggiuntive previste (punto A1, A2 ed A3, figura 3). Sono esclusi quei bacini la cui dotazione commerciale di grandi strutture è ritenuta già sufficientemente sviluppata in quanto il valore in metri quadri su 1.000 abitanti dell'U.T. considerata è maggiore del valore regionale preso come riferimento (B). Le nuove quote di superficie sono quindi ripartite tra le diverse unità territoriali selezionate, in funzione della popolazione residente in ciascuna di esse (C1). Esse sono poi decurtate in base al valore che nell'unità territoriale considerata assumono un predefinito insieme di indicatori di criticità (C2): densità abitativa (D1), percentuale della popolazione anziana (D2), percentuale dei comuni montani (D3), percentuale di comuni con popolazione inferiore a 3.000 abitanti (D4).

In presenza delle criticità appena elencate, la regione Lombardia ha ritenuto fondamentale preservare l'esistenza degli esercizi di vicinato e contenere lo sviluppo delle grandi strutture di vendita. A ciascun indicatore di criticità è assegnato un punteggio, la cui somma è equivalente alla percentuale di riduzione da applicare alle quote aggiuntive di superficie assegnate a ciascuna unità.

Con questo regolamento quindi l'Osservatorio lombardo ha cercato di dotare la Regione Lombardia di uno strumento di programmazione commerciale che possa garantire un corretto e armonioso sviluppo della distribuzione commerciale all'interno di tutte le ventuno unità territoriali che compongono la regione, in base alle specificità e alle criticità presenti in ciascuna di esse.

4. L'applicazione del modello lombardo al Friuli Venezia Giulia

La metodologia sviluppata nel modello L è stata da noi applicata al Friuli Venezia Giulia con qualche adattamento dovuto o alla carenza di dati o alla volontà di ottenere risultati confrontabili con quelli ottenuti dal PGD.

Innanzitutto, si è omesso di calcolare i poli di bacino e quindi le unità territoriali seguendo il modello L e si è invece optato per adottare la classificazione presente nel PGD che individua 9 bacini (Carnia, Cividalese-Tarcentino-Gemonese, Udinese, Bassa Friulana, Pordenonese, Maniaghese, Goriziano, Monfalconese, Triestino) (punto C figura 2).

Identificazione della domanda commerciale

La domanda commerciale per il FVG è stata stimata nel PGD sulla base di un'indagine sui consumi condotta dall'ISTAT (2003) e attraverso un'indagine campionaria condotta da SWG sui residenti in FVG, sui consumatori non residenti e sui punti vendita

regionali⁶. Il risultato è illustrato nella tavola 1. I consumi gravitanti in regione sono assimilabili alla domanda commerciale regionale.

Tavola 1: I consumi registrati nel Friuli Venezia Giulia

Aree gravitazione commerciale	Consumi commercializzati in regione (in mil.€) ⁷	
	Alimentari	Non Alimentari
Carnia-Tarvisiano	93,87	137,32
Cividalese-Tarcentino-Gemonese	200,37	275,04
Udinese	466,42	682,29
Bassa Friulana	206,03	301,38
PROVINCIA UDINE	966,69	1.396,03
Pordenonese	481,97	705,03
Maniaghese-Splimberghese	100,93	143,63
PROVINCIA PORDENONE	582,9	848,66
Goriziano	137,5	201,13
Monfalconese	118,68	173,61
PROVINCIA GORIZIA	256,18	374,74
Triestino	475,4	695,42
PROVINCIA TRIESTE	475,4	695,42
FRIULI VENEZIA GIULIA	2.281,17	3.314,85

Fonte: Piano per la Grande Distribuzione, 2005, Suppl. ord. N. 17 BOLLETTINO UFFICIALE DELLA REGIONE AUTONOMA FRIULI-VENEZIA GIULIA 27/6/2005 – pag. 51

L'offerta commerciale in metri quadri

Relativamente all'offerta il PGD riporta i seguenti valori suddivisi per tipologia⁸. Si noti manca, per evidenti difficoltà di stima, la quota del commercio ambulante.

⁶ L'indagine condotta sui residenti è stata realizzata mediante sondaggio telefonico su un campione di 1.255 individui distribuiti secondo il comune di residenza di appartenenza; tramite questa indagine è stato possibile stimare i flussi di spesa in relazione alla destinazione geografica e alla tipologia distributiva preferita (EV, MS1, MS2, GD, ambulante, ingrosso e produzione). Se i flussi di spesa ricadono al di fuori del bacino di utenza, questi sono definiti come "evasione dei consumi", mentre quelli diretti verso l'ambulante, l'ingrosso o la produzione sono definiti "evasione extrarete". L'indagine è stata condotta anche verso i consumatori non residenti, per stimare le spese di "attrazione", cioè i flussi di spesa effettuati presso la rete regionale. L'indagine sugli stranieri, finalizzata sempre alla quantificazione dei flussi di spesa effettuati presso la rete distributiva del Friuli Venezia Giulia, ha coinvolto invece un campione di 315 persone, equamente suddivise tra Slovenia, Croazia e Austria.

⁷ Mentre nel supplemento citato in calce alla tavola il totale di 5596,02 è definito "consumi commercializzati", comprensivi quindi delle "evasioni" e delle "attrazioni", la tavola 20 a pag. 185 definisce tale valore "consumi residenti". Nella discussione si afferma che sulla base anche di altre indagini i "consumi commercializzati" sono dell'ordine di 6 miliardi euro circa. Il valore da noi utilizzato potrebbe quindi essere leggermente sottostimato.

⁸ Si veda nota 2.

Tavola 2: Metri quadri e numero di esercizi per tipologia distributiva e bacino, settore alimentare

SETTORE	Vicinato		M-1		M-2		Grande		Totale	
	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.
ALIMENTARE										
Carnia	369	19.972	19	5.993	4	2.385	5	8.029	397	36.379
Civid-Tarcent.-Gemon.	241	10.171	51	12.472	7	4.252	6	11.621	305	38.516
Udinese	1.018	41.776	217	43.760	59	38.053	36	80.970	1.330	204.559
Bassa Friulana	408	17.878	115	24.511	20	12.102	13	17.926	556	72.417
Totale UD	2.036	89.797	402	86.736	90	56.792	60	118.546	2.588	351.871
Pordenonese	668	28.503	134	31.554	36	22.509	24	33.086	862	115.652
Maniaghese	197	9.982	25	6.450	3	1.720	5	5.080	230	23.232
Totale PN	865	38.485	159	38.004	39	24.229	29	38.166	1.092	138.884
Goriziano	241	9.547	50	11.048	8	4.560	10	17.170	309	42.325
Monfalconese	237	9.930	37	9.347	12	7.038	9	21.370	295	47.685
Totale GO	478	19.477	87	20.395	20	11.598	19	38.540	604	90.010
Triestino TS	1.206	37.705	154	37.315	21	12.399	23	43.127	1.404	130.546
F.V.G.	4.585	185.464	802	182.450	170	105.018	131	238.379	5.688	711.311

Fonte: elaborazioni proprie su dati del PGD, 2005

Tavola 3: Metri quadri e numero di esercizi per tipologia distributiva e bacino, settore non alimentare

SETTORE	Vic		M-1		M-2		Grande		Totale	
	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.	N.ro	Mq.
EXTRALIMENTARE										
Carnia	597	36.022	43	12.628	6	3.529	6	7.653	652	59.832
Civid-Tarcent.-Gemon.	466	22.943	157	33.168	8	4.576	23	47.733	654	108.420
Udinese	2.337	111.699	798	173.406	38	22.168	69	137.086	3.242	444.359
Bassa Friulana	1173	60.837	259	52.448	9	5.067	16	34.922	1.457	153.274
Totale UD	4.573	231.501	1257	271.650	61	35.340	114	227.394	6.005	765.885
Pordenonese	1780	87.438	572	122.434	26	15.184	38	70.751	2.416	295.807
Maniaghese	387	23.308	65	13.695	2	1.600	6	5.679	460	44.282
Totale PN	2167	110.746	637	136.129	28	16.784	44	76.430	2.876	340.089
Goriziano	641	28.793	142	30.388	7	3.592	4	9.766	794	72.539
Monfalconese	753	35.671	142	28.361	6	3.464	7	13.551	908	81.047
Totale GO	1394	64.464	284	58.749	13	7.056	11	23.317	1.702	153.586
Triestino TS	2.175	89.712	397	73.880	16	8.923	15	25.544	2.603	198.059
F.V.G.	10.309	496.423	2575	540.408	118	68.103	184	352.685	13.186	1.457.619

Fonte: elaborazioni proprie su dati del PGD, 2005

Determinazione delle quote di superficie aggiuntiva

Il passo successivo è la stima dei valori di riferimento per il Friuli Venezia Giulia. A livello regionale questi si calcolano sulla base degli incrementi fissati per la regione Lombardia (20% per il settore alimentare e 15% per quello non alimentare) e del rapporto fra superficie della grande distribuzione (post-incremento) e residenti in Regione. Si ottiene un valore rispettivamente pari a 238,74 e 338,50 mq/(1.000*ab.) (punto A3 in figura 3). La stima dei valori di riferimento a livello di U.T. prima dell'incremento, confrontata con il valore di riferimento regionale (punto B), ha portato

ai risultati illustrati nella tavola 4. Ne risulta che il bacino Cividalese – Tarcentino – Gemonese per quanto riguarda il settore non alimentare, il bacino Monfalconese per quanto riguarda il settore alimentare e il bacino Udinese per entrambi i settori non necessitano di incrementi nella superficie di grande distribuzione.

Tavola 4: Valore dei metri quadri sul totale degli abitanti e confronto con il valore regionale, per bacino e settore

BACINO	ABIT.	ABIT. / 1.000	SUPERFICI VENDITA ATTUALI		RAPPORTO MQ ATTUALI SU 1.000 ab		ALIM	NON ALIM
			ALIM	NON ALIM	ALIM	NON ALIM	238,74	338,50
PORDEN.	241.587	242	33.086	70.751	136,95	292,86	disponibili	disponibili
MANIAGH.	52.808	53	5.080	5.679	96,20	107,54	disponibili	disponibili
CARNIA	52.569	53	8.029	7.653	152,73	145,58	disponibili	disponibili
CIVID-TARC-GEM	120.197	120	11.621	47.733	96,68	397,12	disponibili	esaurite
UDINESE	240.963	241	80.970	137.086	336,03	568,91	esaurite	esaurite
BASSA FRIULANA	111.290	111	17.926	34.922	161,07	313,79	disponibili	disponibili
GORIZIANO	76.301	76	17.170	9.766	225,03	127,99	disponibili	disponibili
MONFALC	63.106	63	21.370	13.551	338,64	214,73	esaurite	disponibili
TRIESTINO	239.366	239	43.127	25.544	180,17	106,72	disponibili	disponibili
FVG	1.198.187	1.198	238.379	352.685	198,95	294,35	disponibili	disponibili

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Sono state quindi individuate le criticità per ciascuna UT sulla base della densità della popolazione, della percentuale di Comuni classificati montani, della percentuale di Comuni con meno di 3.000 abitanti e della percentuale di popolazione anziana (punto D). La tavola 5 riporta i risultati ottenuti.

Tavola 5: Punti di detrazione per ciascun bacino in base alle criticità

BACINO	DENSITÀ AB. / HA	PUNT. DENSITÀ	% COMUNI < 3.000 AB.	PUNT. % COMUNI < 3000 AB.	% POPOL. + 64 ANNI	PUNT. % POPOL. + 64 ANNI	% POPOL. COM. MONTANI	PUNT. % COM. MONT.	TOT. DETR.
PORDEN.	0,889	10	25,93%	5	20,2%	5	11%	0	20
MANIAGH.	4,168	0	83%	10	21,1%	5	83%	10	25
CARNICO	2,506	0	94%	10	23%	10	100%	10	30
CIVID. -TARC. -GEMONESE	10,835	0	64%	10	22%	10	44,4%	0	20
UDINESE	25,789	0	37,5%	5	22,6%	10	3%	0	15
BASSA FRIUL	14,341	0	61%	10	22,1%	10	0%	0	20
GORIZIANO	24,404	0	73,3%	10	25,0%	10	33,3%	0	20
MONFALC.	40,205	0	50,0%	10	24%	10	10%	0	20
TRIESTINO	113,004	0	33%	5	27,8%	10	50%	0	15

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Si può notare come ad esempio il bacino Pordenonese necessiterebbe di una decurtazione della sua quota di superficie incrementale del 20%, a causa della scarsa densità abitativa (0,889), della popolazione anziana (20,2%) e dei Comuni con meno di 3.000 abitanti (25,93%); il bacino Maniaghese necessiterebbe di una riduzione del 25%, a causa del numero di Comuni classificati come montani (83%), del numero di comuni

con popolazione inferiore a 3.000 abitanti (83%) e della percentuale abbastanza alta di anziani che risiedono in esso (21,1%). In provincia di Udine, il bacino Carnico subirebbe una riduzione delle superfici incrementali inizialmente assegnate del 30%, dovuta all'elevata percentuale di popolazione anziana (23%), all'alto numero di Comuni con popolazione inferiore a 3.000 abitanti (94%) e al fatto che tutti i Comuni del bacino sono classificati come montani (100%); e così via.

A livello regionale si osserva che l'unico bacino con una bassa densità di popolazione è il bacino Pordenonese (0.889), mentre elevatissimo è il valore registrato dal bacino Triestino (113), che si distingue anche da tutti gli altri bacini regionali. È interessante inoltre rilevare che in tutte le U.T., eccetto quelle appartenenti alla provincia di Pordenone, la percentuale di persone anziane è piuttosto elevata, pari a circa il 22,5%; in particolar modo nel bacino Triestino tale percentuale sale a ben il 27,8% sul totale dei residenti.

L'applicazione delle quote così ottenute congiuntamente alla ripartizione in base alla popolazione (punto C1 e C2) fornisce i risultati riportati nelle tavole 6 e 7.

Tavola 6: Indici per la determinazione delle quote aggiuntive di superficie per bacino, settore alimentare

BAC. (1)	ABIT (2)	SUP. ATTUAL IGD (3)	MQ/1000AB (4)	TOT QUOT E AGG PER I BACIN I (5)	QUOT E PER BAC. (6)	CR ITI CI TÀ * (7)	QUOTE INCREM . DOPO DETR. 8=(6)*(1- (7))	SUP. ATTUAL I E SUP. INCREM. (3+8)	MQ/1.00 0 ab. DOPO INCREM (9)	CON AUMENT O 4% (10)	CON AUMENT O 6% (11)
PORD	241.587	33.086	136,95	47.676	12.882	0,2	10.305	43.391	179,61	186,79	198,00
MANIAGH	52.808	5.080	96,20		2.816	0,25	2.112	7.192	136,19	141,64	150,13
CARNIA	52.569	8.029	152,73		2.803	0,3	1.962	9.991	190,06	197,66	209,52
CIV.- TAR.- GEM	120.197	11.621	96,68		6.409	0,2	5.127	16.748	139,34	144,91	153,61
UDIN.	240.963	80.970	336,03		0	0,15	0	80.970	336,03	349,47	370,44
BASSA FR	111.290	17.926	161,07		5.934	0,2	4.747	22.673	203,73	211,88	224,59
GORIZ	76.301	17.170	225,03		4.068	0,2	3.255	20.425	267,69	278,39	295,10
MONF	63.106	21.370	338,64		0	0,2	0	21.370	338,64	352,18	373,31
TRIES.	239.366	43.127	180,17		12.763	0,15	10.849	53.976	225,50	234,51	248,59
POP. BAC.	894.118	136.039	152,15		47.676	0	38.358	276.737			
POP FVG	1.198.187	238.379	198,95								

* derivante dalla tabella 5

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Tavola 7: Indici per la determinazione delle quote aggiuntive di superficie per bacino, settore non alimentare

BAC. (1)	ABIT (2)	SUP. ATTUAL IGD (3)	MQ/1000AB (4)	TOT QUOTE AGG PER I BACINI (5)	QUOTE PER BAC. (6)	CRITICITÀ* (7)	QUOTE INCREMENTO DOPO DETR. 8=(6)*(1-(7))	SUP. ATTUALE SUP. INCREM. (3+8)	MQ/1.000 ab. DOPO INCREM. (9)	CONAUMENTO 4% (10)	CONAUMENTO 6% (11)
PORD	241.587	70.751	292,86	52.903	15.269	0,2	12.215	82.966	343,42	357,16	378,59
MANIAGH	52.808	5.679	107,54		3.338	0,25	2.608	8.287	156,93	163,20	173,00
CARNIA	52.569	7.653	145,58		3.323	0,3	2.451	10.104	192,20	199,89	211,88
CIV.-TAR.-GEM	120.197	47.733	397,12		0	0,2	0	47.733	397,12	413,01	437,79
UDIN.	240.963	137.086	568,91		0	0,15	0	137.086	568,91	591,67	627,17
BASSA FR	111.290	34.922	313,79		7.034	0,2	5.804	40.726	365,94	380,58	403,42
GORIZ	76.301	9.766	127,99		4.822	0,2	3.979	13.745	180,14	187,35	198,59
MONF	63.106	13.551	214,73		3.988	0,2	3.291	16.842	266,88	277,56	294,21
TRIES.	239.366	25.544	106,72		15.129	0,15	13.144	38.688	161,63	168,09	178,18
POP. BAC.	837.027	167.866	200,55		52.903		43.492	396.177			
POP FVG	1.198.187	352.685	294,35								

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Nel caso del settore alimentare, dopo l'incremento il bacino Goriziano registrerebbe un valore maggiore a quello regionale, mentre gli altri bacini nemmeno con un ulteriore aumento del 4% riuscirebbero a raggiungere tale valore limite (238,74), alcuni neanche dopo un aumento del 6% (Pordenonese, Maniaghese, Carnia, Bassa Friulana e Cividalese – Tarcentino – Gemonese). Per il settore non alimentare è interessante notare invece che i bacini del Pordenonese e della Bassa Friulana, dopo l'incremento di superficie, superano il limite previsto a livello regionale, mentre tutti gli altri bacini risultano essere ben al di sotto di esso (338,50).

Il quadro complessivo della situazione regionale è evidente: da quanto emerge sembra che sia possibile un ulteriore incremento di superfici di grandi strutture sia per il settore alimentare che per il settore non alimentare, tenendo conto sempre però delle criticità del territorio a livello di bacino di gravitazione. Si ritiene opportuno precisare che è il settore non alimentare a lasciare un più ampio margine di sviluppo, mentre il settore alimentare pur potendo essere ancora potenziato risulta essere in una situazione già abbastanza soddisfacente.

La stima della produttività

A questo punto è necessario passare dall'informazione sui metri quadri per UT alla produttività⁹ corrispondente. Per fare ciò ci avvaliamo delle due funzioni stimate nel PGD sulla base di dati regionali:

$$y = - 0,00003 x^2 + 1,0091 x + 2.375,1 \text{ per il settore alimentare}$$

⁹ Il termine produttività è usato per indicare l'offerta commerciale complessiva in valori monetari, in conformità alla letteratura di riferimento (Archabal et al., 1985; Oxford Institute of Retail Management, 2004; Ratchford et al., 1988; Reardon e Vida, 1998).

$y = 0,00001 x^2 + 0,138 x + 1.024,6$ per il settore non alimentare

Le funzioni sono da noi utilizzate nella loro forma lineare (eliminando il termine x^2) per poter essere applicate a valori superiori a 10.000 mq, valore massimo consentito dalla funzione originale. Per ogni tipologia distributiva sono stati inoltre calcolati i valori di metratura centrali. L'applicazione di quest'ultimi alla funzione ha fornito la produttività (resa) al mq per tipologia distributiva come da tavola 8.

Tavola 8: Resa al mq del settore alimentare e non alimentari, secondo i valori di riferimento e dei parametri delle funzioni

SETTORE ALIMENTARE		SETTORE NON ALIMENTARE	
VALORI centrali		VALORI centrali	
<i>EV - Vicinato</i>	50	<i>EV - Vicinato</i>	50
<i>MS1 – Medie strutture 1</i>	250	<i>MS1 – Medie strutture 1</i>	250
<i>MS2– Medie strutture 2</i>	600	<i>MS2– Medie strutture 2</i>	600
<i>GS – Grandi superfici</i>	1.000	<i>GS – Grandi superfici</i>	1.000
RESA AL MQ PER TIPOLOGIA DISTRIBUTIVA		RESA AL MQ PER TIPOLOGIA DISTRIBUTIVA	
<i>EV - Vicinato</i>	2.425,5	<i>EV - Vicinato</i>	1.031,5
<i>MS1 – Medie strutture 1</i>	2.627,4	<i>MS1 – Medie strutture 1</i>	1.059,1
<i>MS2– Medie strutture 2</i>	2.980,6	<i>MS2– Medie strutture 2</i>	1.107,4
<i>GS – Grandi superfici</i>	3.384,2	<i>GS – Grandi superfici</i>	1.162,6

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

E' quindi possibile applicare questi valori per il calcolo della produttività totale dei bacini. I risultati sono stati riportati nella tavola 9 per il settore alimentare e nella tavola 10 per il settore non alimentare.

Tavola 9: La resa al mq del settore alimentare per tipologia e bacino, e resa al mq totale del bacino

SETTORE	EV	M-1	M-2	GD	Totale	Produttività tot.
ALIMENTARE	mq	mq	mq	mq	mq	del bacino
<i>CARNIA</i>	19.972	5.993	2.385	8.029	36.379	98.469.420
<i>CIV-TAR-GEMONESE</i>	10.171	12.472	4.252	11.621	38.516	109.440.070
<i>UDINESE</i>	41.776	43.760	38.053	80.970	204.559	603.741.839
<i>BASSA FRIULANA</i>	17.878	24.511	12.102	17.926	72.417	204.499.567
TOT PROV UD	89.797	86.736	56.792	118.546	351.871	1.016.150.897
<i>PORDENONESE</i>	28.503	31.554	22.509	33.086	115.652	331.098.851
<i>MANIAGHESE</i>	9.982	6.450	1.720	5.080	23.232	63.476.758
TOT PROV PN	38.485	38.004	24.229	38.166	138.884	394.575.609
<i>GORIZIANO</i>	9.547	11.048	4.560	17.170	36.325	123.882.080
<i>MONFALCONESE</i>	9.930	9.347	7.038	21.370	47.685	141.941.371
TOT PROV GO	19.477	20.395	11.598	38.540	90.010	265.823.451
<i>TRIESTINO</i>	37.705	37.315	12.399	43.127	130.546	372.402.406
TOT PROV TS	37.705	37.315	12.399	43.127	130.546	372.402.406
<i>FVG</i>	<i>185.464</i>	<i>182.450</i>	<i>105.018</i>	<i>238.379</i>	<i>711.311</i>	<i>2.048.952.363</i>

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Tavola 10: La resa al mq del settore non alimentare per tipologia e bacino, e resa al mq totale del bacino

SETTORE	EV	M-1	M-2	GD	Totale	produttività tot
NON ALIM	mq	mq	mq	mq	mq	del bacino
CARNIA	36.022	12.628	3.529	7.653	59.832	63.336.400
CIV-TAR-GEMONESE	22.943	33.168	4.576	47.733	108.420	119.355.782
UDINESE	111.699	173.406	22.168	137.086	444.359	482.796.840
BASSA FRIULANA	60.837	52.448	5.067	34.922	153.274	164.512.555
TOT PROV UD	231.501	271.650	35.340	227.394	765.885	830.001.577
PORDENONESE	87.438	122.434	15.184	70.751	295.807	318.932.021
MANIAGHESE	23.308	13.695	1.600	5.679	44.282	46.920.822
TOT PROV PN	110.746	136.129	16.784	76.430	340.089	365.852.843
GORIZIANO	28.793	30.388	3.592	9.766	72.539	77.215.643
MONFALCONESE	35.671	28.361	3.464	13.551	81.047	86.422.198
TOT PROV GO	64.464	58.749	7.056	23.317	153.586	163.637.841
TRIESTINO	89.712	73.880	8.923	25.544	198.059	210.363.021
TOT PROV TS	89.712	73.880	8.923	25.544	198.059	210.363.021
FVG	496.423	540.408	68.103	352.685	1.457.619	1.569.855.281

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Queste tavole esprimono quindi la produttività totale degli esercizi commerciali presenti in ciascun bacino di gravitazione commerciale.

Il confronto tra domanda e offerta commerciale

L'ultimo passo della ricerca è il confronto tra domanda e offerta commerciale. Il confronto permette di determinare i bacini la cui rete distributiva si trova in una situazione di equilibrio (domanda = offerta) o di disequilibrio, con eccedenza (domanda < offerta) o con deficit (domanda > offerta).¹⁰ Similmente al modello L, sarà considerato in disequilibrio (eccedente o deficitario) quel bacino in cui la differenza tra la domanda e l'offerta commerciale cade al di fuori dell'intervallo -/+5 per cento.

Tavola 11: Confronto tra produttività degli esercizi commerciali e domanda della popolazione pre-incremento – in milioni

BACINO	CONSUMI - in milioni		PRODUTTIVITÀ - in milioni		OFFERTA DOMANDA IN %		SITUAZIONE	
	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.
CARNIA	94	137	98,47	63,34	5%	-117%	Equil.	Deficit
CIV-TAR-GEM	200	275	109,44	119,36	-83%	-130%	Deficit	Deficit
UDINESE	466	682	603,74	482,80	23%	-41%	Ecced.	Deficit
BASSA FRIUL.	206	301	204,50	164,51	-1%	-83%	Equil.	Deficit
TOT UD	967	1.396	1.016,15	0,00	5%	-68%	Equil.	Deficit
PORDENONESE	482	705	331,10	318,93	-46%	-121%	Deficit	Deficit
MANIAGHESE	101	144	63,48	46,92	-59%	-206%	Deficit	Deficit
TOT PN	583	849	394,58	365,85	-48%	-132%	Deficit	Deficit
GORIZIANO	138	201	123,88	77,22	-11%	-161%	Deficit	Deficit
MONFALCONES E	119	174	141,94	86,42	16%	-101%	Ecced.	Deficit
TOT GO	256	375	265,82	163,64	4%	-129%	Equil.	Deficit
TRIEST.	475	695	372,40	210,36	-28%	-231%	Deficit	Deficit
TOT TS	475	695	372,40	210,36	-28%	-231%	Deficit	Deficit
FVG	2.281	3.315	2.048,95	1.569,86	-11%	-111%	Deficit	Deficit

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

¹⁰ È opportuno sottolineare che la rete distributiva di un bacino può trovarsi in una situazione di squilibrio commerciale non solo per la consistenza dell'offerta commerciale in essa presente, in termini di numero di esercizi commerciali e di superficie di vendita, ma anche per l'attrattività che gli esercizi dei bacini esercitano al di fuori del bacino stesso.

Dalla tavola 11 emerge chiaramente che la situazione presente prima degli incrementi di superficie è per il settore non alimentare di disequilibrio in tutti i bacini del territorio. Per quanto riguarda il settore alimentare la situazione è più variegata. Nello specifico si può osservare che le province possono risultare in equilibrio nonostante che i bacini interni alla provincia presentino situazioni diverse. Ad esempio, nel bacino Carnia e Bassa Friulana, il settore alimentare si trova in una situazione di equilibrio; al contrario il settore alimentare nel Cividalese – Tarcentino - Gemonese risulta essere in deficit e in eccedenza nel bacino Udinese, ma per effetto di compensazione nell'intera provincia di Udine il settore alimentare è in equilibrio.

I bacini che possiedono una rete distributiva non alimentare meno deficitaria sono il bacino Udinese e della Bassa Friulana, con rispettivamente - 41,3% e - 83,2%. Il bacino Triestino e Maniaghese sono invece i bacini con una rete distributiva non alimentare più deficitaria a livello regionale, con un valore tra offerta e domanda rispettivamente di -230,6% e -206,1%. Nel complesso si può infine aggiungere che il FVG presenta un deficit sia per il settore alimentare che non alimentare, anche se, come è già stato precisato nel corso del presente lavoro, l'aspetto più critico riguarda il settore non alimentare.

Tavola 12: Confronto tra produttività degli esercizi commerciali e domanda della popolazione post-incremento – in migliaia

BACINO	CONSUMI - in milioni		PRODUTTIVITA – in milioni		OFFERTA / DOMANDA IN %		SITUAZIONE	
	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.	ALIM.	NON AL.
<i>CARNIA</i>	94	137	105	66	11%	-108%	Ecced.	Deficit
<i>CIVI-TARC-GEM</i>	200	275	127	119	-58%	-130%	Deficit	Deficit
<i>UDINESE</i>	466	682	604	483	23%	-41%	Ecced.	Deficit
<i>BASSA FRIUL</i>	206	301	221	171	7%	-76%	Ecced.	Deficit
TOT UD	967	1.396	1.056	840	9%	-66%	Ecced.	Deficit
<i>PORDENON</i>	482	705	366	333	-32%	-112%	Deficit	Deficit
<i>MANIAGHESE</i>	101	144	71	50	-43%	-188%	Deficit	Deficit
TOT PN	583	849	437	383	-34%	-122%	Deficit	Deficit
<i>GORIZIANO</i>	138	201	135	82	-2%	-146%	Equil.	Deficit
<i>MONFALC</i>	119	174	142	90	16%	-92%	Ecced.	Deficit
TOT GO	256	375	277	172	8%	-118%	Ecced.	Deficit
<i>TRIESTINO</i>	475	695	409	226	-16%	-208%	Deficit	Deficit
TOT TS	475	695	409	226	-16%	-208%	Deficit	Deficit
<i>FVG</i>	2.281	3.315	2.179	1.620	-5%	-105%	Equil.	Deficit

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Dopo gli incrementi calcolati applicando il modello L, la situazione nel Friuli Venezia Giulia è quella descritta dalla tavola 12. Relativamente al settore non alimentare, si può notare che gli incrementi previsti non sono sufficienti a colmare il deficit di offerta in cui si trova l'intera rete distributiva regionale, pur riducendolo in parte. Il bacino della Bassa Friulana attenua il deficit della sua rete distributiva non alimentare con una riduzione della percentuale da -83,2% a -76,0%; anche nel bacino Monfalconese dopo l'incremento la rete distributiva risulta avere un deficit minore, passando da -100,9% a -92,4% come accade pure nel bacino della Carnia, la cui percentuale scende da -116,8% a -107,5%. La situazione non risulta essere diversa nel bacino Pordenonese e Maniaghese, le cui percentuali attinenti al confronto tra offerta e domanda commerciale sono diminuite da -121,1% a -116,6%, e da -206,1% a -187,5% rispettivamente. Nel bacino Goriziano e Triestino la situazione appare piuttosto critica, nel primo bacino dopo l'incremento di superficie la percentuale passa da -160,5% a -145,8%, nel secondo diminuisce da -230,6% a -208,2%. I bacini invece dell'Udinese e del Cividalese secondo il modello L sono da escludere dall'aumento di superficie, in quanto, come è

stato già sottolineato, il loro valore ottenuto dal rapporto tra i metri quadri di superficie di grande dettaglio su 1.000 abitanti precedenti all'incremento risultava essere già maggiore al valore regionale incrementato ottenuto rapportando le medesime variabili.

A livello provinciale, si può affermare che la provincia di Udine - che risulta nonostante il consistente deficit quella più sviluppata rispetto alle altre tre - prima dell'incremento riporta un valore pari a -68,2% mentre ad avvenuto incremento la percentuale scende di poco a -66,3%. Nella provincia di Pordenone la rete distributiva presenta un deficit ancor più grave pari a -132%, che in seguito all'incremento scende a -121,5%, dopo l'aumento la provincia passa dal secondo posto di provincia con la percentuale "meno grave" di deficit al terzo posto preceduta dalla provincia di Gorizia, che da un deficit pari a -129% passa a un deficit di -117,5%. Infine nella provincia di Trieste, la rete commerciale da un deficit iniziale di -230,6% tocca il -208,2%.

In conclusione si può notare come, nonostante l'incremento di superficie, la regione Friuli Venezia Giulia versi ancora in uno stato di deficit pari a -104,6%, contro il -111,2% iniziale¹¹.

5. Confronto con i risultati del modello del Piano per la Grande Distribuzione

Un ulteriore elemento di studio utile per valutare i risultati ottenuti dall'applicazione del modello lombardo è consistito nell'analisi dell'equilibrio commerciale per bacino derivante dagli incrementi di superficie adibita alla grande distribuzione prevista dal PGD. A tal fine abbiamo:

- applicato le equazioni di stima della produttività al mq alle ipotesi di incremento previsti dal PGD;
- calcolato la produttività di bacino conseguente;
- confrontato la produttività ottenuta con la domanda commerciale per bacino.

Le ipotesi di incremento previste dal PGD sono riportate nella tavola 13, mentre i risultati che si ottengono sono riportati nella tavola 14. La tavola 14 riporta, con sfumature diverse, i risultati ottenuti dal PGD ed i valori, già riportati nella tavola 12, ottenuti con il modello lombardo.

¹¹ Inoltre è interessante rilevare che il bacino Cividalese – Tarcentino – Gemonese sia stato escluso dall'incremento di superfici di GS del settore alimentare, per le stesse motivazioni già ripetute, ma il valore registrato dell'intera rete distributiva è critico, ben -130,4%. Questo potrebbe essere causato dalla carenza di altre tipologie distributive (in termini di metri quadri per abitanti). Se si osserva la dotazione di esercizi di vicinato e di medie strutture presenti in questo bacino, si può notare che la rete è sviluppata solo relativamente alle grandi strutture, ma è carente nelle altre tipologie distributive.

Tavola 13: Superfici attuali, incrementali di diritto e di sviluppo per bacino gravitazionale e settore

Bacino gravitazionale	di	Settori	Superfici di vendita			
			Attuali	Incrementali di diritto	Incrementali di Sviluppo	Incrementali Totali
Triestino		Alimentare	43.127	800	11.000	11.800
		Non alim	25.544	16.000	37.000	53.000
Goriziano - Monfalconese.		Alimentare	38.540	0	12.000	12.000
		Non alim	23.317	8.000	69.000	77.000
Carnia - Tarvisiano		Alimentare	8.029	0	0	0
		Non alim	7.653	0	0	0
Civ. - Tarcent. - Gemonese.		Alimentare	11.621	1.522	0	1.522
		Non alim	47.733	8.277	0	8.277
Udinese		Alimentare	80.970	13.600	7.400	21.000
		Non alim	137.086	19.400	80.600	100.000
Bassa Friulana		Alimentare	17.926	4.000	5.500	9.500
		Non alim	34.922	7.000	17.000	24.000
Pordenonese		Alimentare	33.086	13.400	7.000	20.400
		Non alim	70.751	13.440	48.000	61.440
Maniaghesa - Spilimberghese		Alimentare	5.080	0	0	0
		Non alim	5.679	0	0	0
Friuli Venezia Giulia		Alimentare	238.379	33.322	42.900	76.222
		Non alim	352.685	72.117	251.600	323.717

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Tavola 14: Produttività e confronto tra offerta e domanda commerciale secondo il Piano per la Grande Distribuzione e il modello lombardo, per settori e bacini

BACINO	PRODUTT. - in mil.		OFFERTA / DOMANDA %		SITUAZIONE		PRODUTT. - in mil.		OFFERTA / DOMANDA %		SITUAZIONE	
	ALIM. *	NON ALIM. *	ALIM.	NON ALIM.	ALIM.	NON ALIM.	ALIM.	NON ALIM.	ALIM.	NON ALIM.	ALIM.	NON ALIM.
CARNIA	98	63	5%	-117%	Equil.	Deficit	105	66	11%	-108%	Ecced.	Deficit
CIV-TAR-GEM	115	129	-75%	-113%	Deficit	Deficit	127	119	-58%	-130%	Deficit	Deficit
UDINESE	675	599	31%	-14%	Ecced.	Deficit	604	483	23%	-41%	Ecced.	Deficit
BASSA FRIUL.	237	192	13%	-57%	Ecced.	Deficit	221	171	7%	-76%	Ecced.	Deficit
TOT UD	1.125	984	14%	-42%	Ecced.	Deficit	1.056	840	9%	-66%	Ecced.	Deficit
PORDEN.	400	390	-21%	-81%	Deficit	Deficit	366	333	-32%	-112%	Deficit	Deficit
MANIAG H.	63	47	-59%	-206%	Deficit	Deficit	71	50	-43%	-188%	Deficit	Deficit
TOT PN	464	437	-26%	-94%	Deficit	Deficit	437	383	-34%	-122%	Deficit	Deficit
GORIZ.	144	122	16%	-65%	Equil.	Deficit	135	82	-2%	-146%	Equil.	Deficit
MONF.	142	131	16%	-32%	Ecced.	Deficit	142	90	16%	-92%	Ecced.	Deficit
TOT GO	286	253	16%	-48%	Ecced.	Deficit	277	172	8%	-118%	Ecced.	Deficit
TRIEST.	412	272	-15%	-156%	Deficit	Deficit	409	226	-16%	-208%	Deficit	Deficit
TOT TS	412	272	-15%	-156%	Deficit	Deficit	409	226	-16%	-208%	Deficit	Deficit
FVG	2.287	1.946	1%	-70%	Equil.	Deficit	2.179	1.620	-5%	-105%	Equil.	Deficit

* i dati sono in milioni di Euro

Fonte: elaborazioni proprie su regolamento n. 3/2000 della regione Lombardia e PGD, 2005

Dal confronto tra i risultati ottenuti con i due modelli si può notare come a livello aggregato entrambi i modelli portino all'equilibrio nel settore alimentare e al deficit di offerta nel settore non alimentare. Il modello PGD risulta però più efficace nell'approssimare l'equilibrio attestandosi su un valore pari a 1 contro -5 % del modello lombardo, ed anche comportando un minore deficit nel settore non alimentare (-70,3% contro il -105%).

A livello disaggregato, cioè a livello di singolo bacino, il risultato invece è più problematico. Infatti i due modelli portano a risultati simili, in termini di equilibrio, sia nel settore alimentare che nel settore extra alimentare in tutti i bacini, ad eccezione del bacino della Carnia per il settore alimentare (evidenziato in rosso), in cui il modello PGD porta all'equilibrio ed il modello L porta all'eccedenza. Ma considerando i valori assoluti, in molti bacini (Cividalese, Udinese, bassa friulana, maniaghese, Goriziano) il livello di disequilibrio calcolato applicando il modello L è inferiore a quello calcolato mediante il modello PGD. Il motivo, in qualche caso, dipende dal fatto che nel PGD alcuni bacini sono stati esclusi in quanto ritenuti inadatti ad ospitare strutture commerciali di grandi dimensioni. In questi casi quindi sarebbe comunque opportuno rafforzare le strutture commerciali di dimensioni più contenute. Se quindi il modello PGD risulta più efficace per superare i disequilibri complessivi del sistema distributivo regionale, il modello L sembra manifestare una maggiore attenzione verso le varie criticità locali, emergenti a livello di singolo bacino territoriale.

6. Conclusioni

La programmazione commerciale è uno dei difficili compiti a cui sono chiamati gli amministratori regionali e locali. Le analisi economiche e i modelli statistici possono fornire utili elementi di supporto alle decisioni.

Il Piano per la Grande Distribuzione ed il Modello Lombardo, prendendo in considerazioni variabili socio-economiche diverse, hanno fornito un elemento di valutazioni utili dai quali è emerso un quadro concordante, pur con quantificazioni differenti, dal quale emerge che:

- (a) il settore non alimentare presenta un grave deficit di offerta commerciale, destinato a permanere anche nel caso vengano realizzati gli incrementi proposti;
- (b) il settore alimentare presenta un quadro di sostanziale equilibrio a livello aggregato regionale, ma con evidenti squilibri a livello di bacino.

Ringraziamenti

Si ringrazia il dott. Franco Milan, Vice Direttore delle Attività Produttive del Friuli Venezia Giulia, il dott. Pietro Farina e la dott.ssa Patrizia Verde della Confcommercio Trieste ed il professore Sergio Signanini per l'aiuto fornitoci nella realizzazione di questo lavoro.

Riferimenti bibliografici

- Achabal, D., Heineke, J. e McIntyre, S. (1985). "Productivity measurement and the output of retailing". *Journal of retailing*. Vol. 61. No. 3. p. 83-88.
- Gallizia, T. (2006). *La programmazione commerciale in Friuli Venezia Giulia: un confronto tra il Piano per la grande distribuzione e il modello lombardo*. Tesi di laurea specialistica, Relatore: prof. R. Danielis, Correlatori: prof.sa P. de Luca, dott.sa P. Verde – Facoltà di Economia Università degli Studi di Trieste.
- General Planning srl (2005). *Analisi e studio del sistema distributivo del Friuli Venezia Giulia*. Udine: Regione Friuli Venezia Giulia.
- Oxford Institute of Retail management (2004). *Assessing the productivity of UK retail sector*. Oxford: Templeton College – University of Oxford.
- Ratchford, B. e Stoops, G. (1988). "A model and measurement approach for studying retail productivity". *Journal of retailing*. Vol. 64. No. 3. p. 241-263.
- Reardon, J. e Vida, I. (1998). "Measuring retail productivity: monetary versus physical input measures". *The international review of retail, distribution and consumer research*. Vol. 8 No.4. p. 399-413.
- Regione Friuli Venezia Giulia (1999, Aprile). *Legge regionale n. 8/99*. In B.U.R. Friuli Venezia Giulia. S.S. No. 4. Da <http://www.regione.fvg.it>.
- Regione Friuli Venezia Giulia (2001). *Ottavo Censimento generale dell'industria e dei servizi*. Da <http://www.regione.fvg.it>.
- Regione Friuli Venezia Giulia (2003, Giugno). *Regolamento di esecuzione della legge regionale 19 aprile 1999, n.8. D.P.R. 138/2003*. In B.U.R. Friuli Venezia Giulia. No. 25. Da <http://www.regione.fvg.it>.
- Regione Friuli Venezia Giulia (2005, Dicembre). *Il Testo Unico sul commercio, Legge regionale 29/2005*. In B.U.R. Friuli Venezia Giulia. S.S. No. 25. Da <http://www.regione.fvg.it>.
- Regione Friuli Venezia Giulia (2005, Giugno). *Piano per la grande distribuzione*. D.G.R. 781/2005. In B.U.R. Friuli Venezia Giulia. S.S. No. 17. Da <http://www.regione.fvg.it>.
- Regione Lombardia (2000, Luglio). *Legge regionale n.14/99*. In BURL Lombardia 1° S.O. No. 30. Da <http://www.regione.lombardia.it>.
- Regione Lombardia (2000, Luglio). *Regolamento di attuazione della legge regionale 23 luglio 1999 n. 8, del 21 luglio 2000, n. 3*. In B.U. Lombardia. 2° S.O. No. 30. Da <http://www.regione.lombardia.it>.

Figura 1 – Schema delle fasi fondamentali del PGD

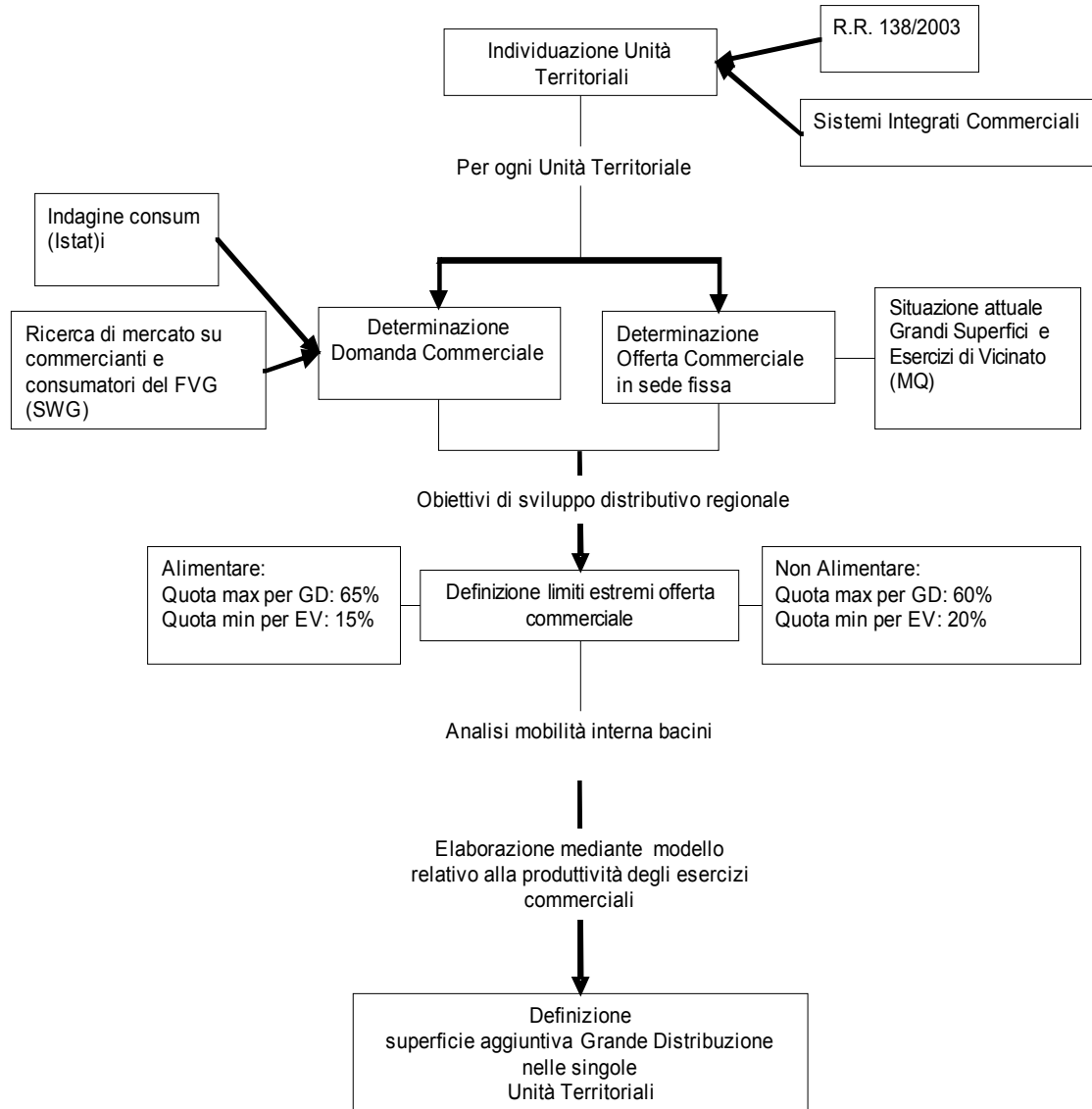


Figura 2: Modello di flusso del regolamento lombardo – Fase preliminare

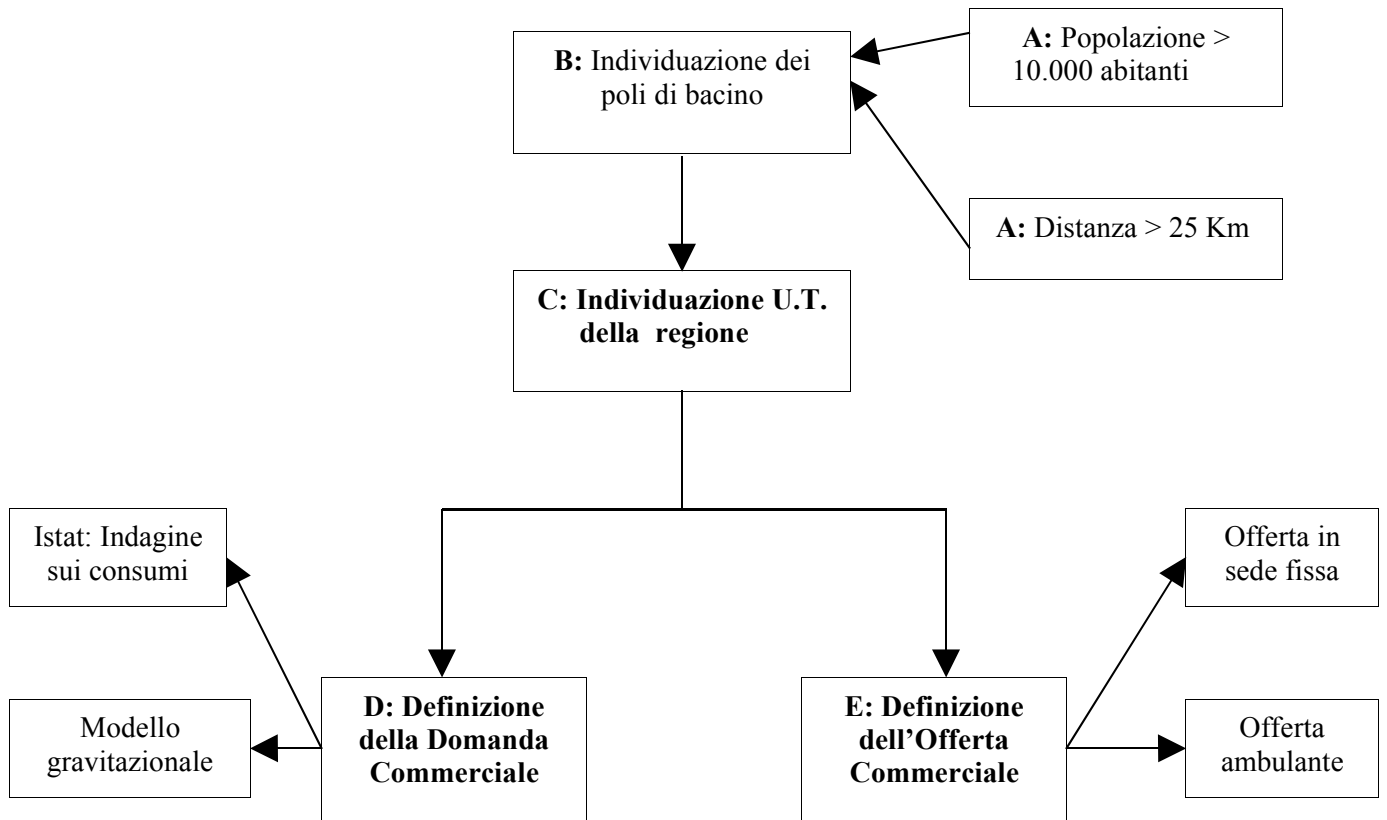


Figura 3: Modello di flusso del regolamento lombardo – Seconda Fase

