

PIANO REGIONALE

In Emilia Romagna regolerà lo sviluppo della distribuzione moderna

Si farà shopping nei nuovi centri commerciali

In ambito europeo e noto che la struttura commerciale italiana soffre di eccessiva polverizzazione e che un intervento in direzione opposta tende a scontrarsi con gli interessi delle categorie interessate. Le scelte possibili, da parte delle istituzioni, vanno dalla massima liberalizzazione, contando sugli automatismi del mercato, fino alla stretta regolamentazione. Va notato che la destinazione e la concessione delle aree dipende dai piani commerciali e urbanistici dei singoli Comuni, piani che generalmente viaggiano distinti, creando confusioni e difficoltà. In questo quadro generale, la Regione Emilia Romagna ha fatto la scelta di programmare - tramite un piano regionale del commercio, in corso di discussione - dando le linee generali di intervento. Questo Piano commerciale è stato preparato in collegamento con il Piano Territoriale, quindi in stretto rapporto tra struttura commerciale e urbanistica. Abbiamo confermato l'esigenza di rinnovamento dell'apparato commerciale - dice Giuseppe Cicchi, assessore regionale al commercio - attraverso un programma di sviluppo basato su linee di riconversione e trasformazione che accentuino la specializzazione merceologica della piccola impresa, l'associazionismo economico, la diffusione delle



Una galleria commerciale mitteleuropea, è a questo modello che si ispira oggi l'Emilia Romagna

medie e grandi superfici specializzate e dei centri commerciali e infine quella di medie e grandi superfici specializzate extralimitate. Produttività, tipologie diversificate, forme concorrenziali di impresa e corretta diffusione territoriale sono le caratteristiche del commercio moderno. La bozza di progetto del piano regionale è attualmente in fase di consultazione con gli Enti locali e le Associazioni di categoria, prima della formale adozione da parte della Giun-

ta Regionale. Il piano regionale prevede tre livelli di programmazione a seconda del grado di attrattività degli insediamenti commerciali: regionale, provinciale e comunale, facendo riferimento alla localizzazione dei Centri Commerciali Integrati, in cui vengono inseriti esercizi specializzati di medio-grandi dimensioni, di grande struttura specialistica nel campo dei beni per la casa il fai-da-te e il tempo libero. La programmazione della rete distributiva - prosegue l'assessore Cicchi - la perno sui centri commerciali in cui siano presenti insieme strutture di vendita diverse, per realizzare quella "tensione concorrenziale" che costituisce il nostro obiettivo prioritario. In questo modo viene ad essere smorzato l'impatto sulla rete tradizionale in quanto la presenza di ampie gallerie commerciali all'interno di questi "shopping centers" offre opportunità di insediamento per gli esercenti tradizionali che vogliono specializzarsi o far parte di catene di punti vendita con l'adozione della formula del franchising. Il Piano prevede quattordici Centri Commerciali di importanza regionale, compresi quelli già esistenti e in corso di realizzazione, cui vanno sommati ventitré centri di attrazione a livello infraregionale, di dimensioni inferiori al modello distributivo prescelto

vede nel centro commerciale il cardine della trasformazione. «Al di là delle modifiche che prevediamo si faranno prima di presentare il Piano in giunta - dice il dr. Zappi - dell'assessorato regionale alle attività produttive - la scelta generale e quella della trasformazione della distribuzione secondo un modello affermato all'estero, specie in Francia. Il Centro Commerciale è la tipologia che risponde ai bisogni del consumatore meglio del grande ipermercato isolato, poiché dà la possibilità di unire il risparmio sulla "spesa grossa" nell'ipermercato interno specializzato, e di acquistare prodotti di qualità nei negozi specializzati. Inoltre i servizi previsti all'interno, dallo sportello bancario, alla posta o all'agenzia di viaggi, arricchiscono l'offerta e la completano. Le previsioni generali danno per probabile un nuovo disegno dell'offerta commerciale, in cui i centri storici acquisteranno ulteriore importanza per la loro offerta specializzata, si affermeranno

strutture moderne per gli insediamenti commerciali «di vicinato» con una buona tenuta del classico supermercato di media superficie. Nel settore extralimitato si prevede un'ulteriore espansione della formula del franchising nel settore abbigliamento e in quello degli articoli per la casa. La realizzazione progressiva della trasformazione dovrebbe attenuare i contraccolpi sull'occupazione, incentivando quella giovanile specie nelle catene di negozi d'abbigliamento. «Abbiamo visto nella scelta dei centri commerciali l'opportunità giusta per offrire un servizio migliore ai consumatori - afferma Giuseppe Mezzetti, vicepresidente dell'Associazione regionale delle Coop - e quindi ci siamo impegnati a fare grossi investimenti su questo versante. Già oggi a Ravenna, Modena e Parma e prossimamente a Bologna abbiamo aperto all'interno di centri commerciali il risultato di grande soddisfazione da parte della clientela e da parte degli altri operatori del centro».

SEI-ESSE S.p.A.
INDUSTRIA DELLA CARTA

FORNITORE **coop**
DI ARTICOLI IN CARTA PER USO IGIENICO-SANITARIO E DOMESTICO

SEDE E STABILIMENTO Via della Lora, 41
50031 BARBERINO DI MUGELLO - FIRENZE (ITALIA)
Telefono 0551 84 16 143 (5 linee ric. aut.)
Telex 574280 SEIESS I

WURSTEL I TRE GIGANTI

IN TUTTI I SUPERMERCATI

coop

DUKE GRANDI MARCHE S.p.A. - Trieste

PAVILLA pulisce al limone

Scintilla fibre e spugne abrasive

clanex lo strofinaccio specializzato

DIAVOLINA pulitori e accenditori per stufe e camini

FACCO G. & C. - MILANO

MILANO - Corso XXII Marzo, 24
Telefono 54.52.880 - 59.22.32 - Telex 314017 FACCO I

TRASFORMA UN PASTO NORMALE IN UN PRANZO SPECIALE CON I SALUMI **Branchi** PRODOTTI E STAGIONATI CON CURA E RIGORE, MERITANO LA TUA FIDUCIA!

SALUMIFICIO Branchi S.p.A.

TRESCORE CREMASCO (Cremona)
Via De Gasperi, 15 - Tel. (0373) 70.140

i Biscotti di VERONA

TONON 1928

BISCOTTERIA TONON S.P.A.
VIA GELMETTO 74 37061 VERONA TELEFONO 045 541200 TELEX 481411 ASSVER I

Scienza di oggi sapori di ieri.

CONAZO un grande gruppo di Aziende cooperative all'avanguardia per allevamenti caprini, ovini e suini, genetiche di macellazione, lavorazione e conservazione di bovini e suini. Un costante impegno nella ricerca con un preciso obiettivo: il recupero della qualità per essere leader nel mondo intero di questa rinnovata esigenza di antichi sapori già palmaria della nostra cultura mediterranea.

CONAZO
CONSORZIO NAZIONALE ZOOTECNICO

CONAZO S.p.A. - Via Parodi 8 - 47100 Reggio Emilia - Tel. 0522 555445 - Telex 531317 CONAZO I - Telex 555450

EMMENTAL SRL

ASSAGO - MILANO - VIA E. FERMI, 20 - TEL. 48.80.615-48.80.128

IMPORTATRICE E DISTRIBUTTRICE SPECIALIZZATA DEI TIPICI FORMAGGI SVIZZERI - SWITZERLAND e dei formaggi svizzeri **Gerber**

LA TECNOLOGIA NON SI IMPROVVISA

Sauter LK/PRL Con precisione **METTLER**

METTLER, azienda leader con prodotti tecnologicamente avanzati nei settori: commercio laboratorio industria

Una realtà di cui l'Europa è orgogliosa. Lo testimoniano migliaia e migliaia di utilizzatori. **METTLER distribuisce i suoi prodotti in oltre 100 Paesi nel mondo**

In Italia la METTLER STRUMENTI S.r.l., che distribuisce la «LK» si è costituita nel luglio '85 allo scopo di unire, nel mercato italiano, i prodotti METTLER e SAUTER sotto un'unica struttura di distribuzione, assistenza e consulenza per entrambi i marchi. La METTLER STRUMENTI S.r.l., con sede a Novate Milanese, si propone oggi, in Italia, come l'azienda in grado di rispondere con il più avanzato apporto tecnologico alle esigenze dell'Industria e del Commercio, nel campo delle bilance elettroniche di precisione e dei sistemi integrati di pesatura. Un'azienda, quindi, che risolve i problemi di pesatura, dando la giusta soluzione alle esigenze dei clienti.

NOVATE MILANESE
Telefono 02/3566825 - Telex 315078