

APPROFONDIMENTO:
il percorso per l'accREDITamento
dei promotori di PQU

LA PREDISPOSIZIONE DI UN
DOSSIER DI CANDIDATURA

IL DOSSIER DI CANDIDATURA: CHE COSA E'

- E' un documento **elaborato** dai soggetti promotori di un PQU
- Viene **adottato** dal Comune in una [delibera di programmazione ed indirizzo](#)
- Viene **valutato** dalla Regione ai fini dell'ammissibilità ai benefici previsti a sostegno dei PQU

IL DOSSIER DI CANDIDATURA: REQUISITI MINIMI DI AMMISSIBILITA'

Il comune deve essere: **POLO - SUB POLO - INTERMEDIO**

in base alla D.C.R. 563-13414 del 29.10.99 e s.m.i.

L'addensamento oggetto del PQU: **A1 - A2 - A3**

L'adeguamento del PRGC almeno alla.. **D.C.R n.°347 – 42514 del 2003**

Al Dossier va allegata una **mappa** che evidenzi la classificazione e la visualizzazione del perimetro di ciascuno degli addensamenti e delle localizzazioni esistenti e/ o previste nel territorio comunale

Sulla stessa mappa va **evidenziato l'addensamento** su cui si presenta il PQU

IL DOSSIER DI CANDIDATURA: COME SI ARTICOLA

Il documento si compone di 3 parti:

- **ANALISI TERRITORIALE ED ECONOMICA**
- **PIANO STRATEGICO DI VALORIZZAZIONE DEL COMMERCIO URBANO**
- **MANUALE DI AUTOVERIFICA DEL PERCORSO E DEL CONTENUTO PROGETTUALE**

ANALISI TERRITORIALE ED ECONOMICA

- I promotori illustrano ed analizzano gli aspetti salienti dell'offerta commerciale del territorio comunale: la sua struttura, l'organizzazione e l'articolazione
- evidenziano le relazioni con quanto esiste negli altri territori con cui il comune compete dal punto di vista dell'offerta commerciale
- **identificano i punti di forza e di debolezza**

PIANO STRATEGICO DI VALORIZZAZIONE DEL COMMERCIO URBANO

I promotori del PQU:

- illustrano e motivano gli indirizzi strategici, le scelte progettuali, gli strumenti operativi che intendono mettere in campo
- individuano gli attori che verranno coinvolti allo scopo di realizzare una efficace opera di valorizzazione del commercio urbano

MANUALE DI AUTOVERIFICA DEL PERCORSO E DEL CONTENUTO PROGETTUALE

E' uno strumento fornito dalla Regione, ed è:

- una **raccolta in forma sintetica e numerica di tutte le informazioni necessarie** ai fini della valutazione del Dossier di candidatura
- una **lista di controllo e di autocontrollo**, per verificare che tutti gli aspetti oggetto di valutazione siano stati esposti ed evidenziati nella prima e nella seconda parte del documento

MANUALE DI AUTOVERIFICA DEL PERCORSO E DEL CONTENUTO PROGETTUALE

- Può essere **scaricato** dal sito www.regione.piemonte.it/commercio/credito
- Deve essere **compilato** in tutte la sue parti
- Deve essere obbligatoriamente **allegato** alle prime due parti del Dossier di candidatura

I contenuti del Dossier di candidatura

- fornire una sintetica descrizione del territorio comunale e delle sue caratteristiche salienti;
- definire la porzione di territorio comunale oggetto del PQU e motivare le ragioni della scelta;
- descrivere la situazione della infrastrutturazione esistente, dell'adeguamento normativo, della domanda e dell'offerta commerciale e di servizi esistente in rapporto ai competitori;

I contenuti del Dossier di candidatura

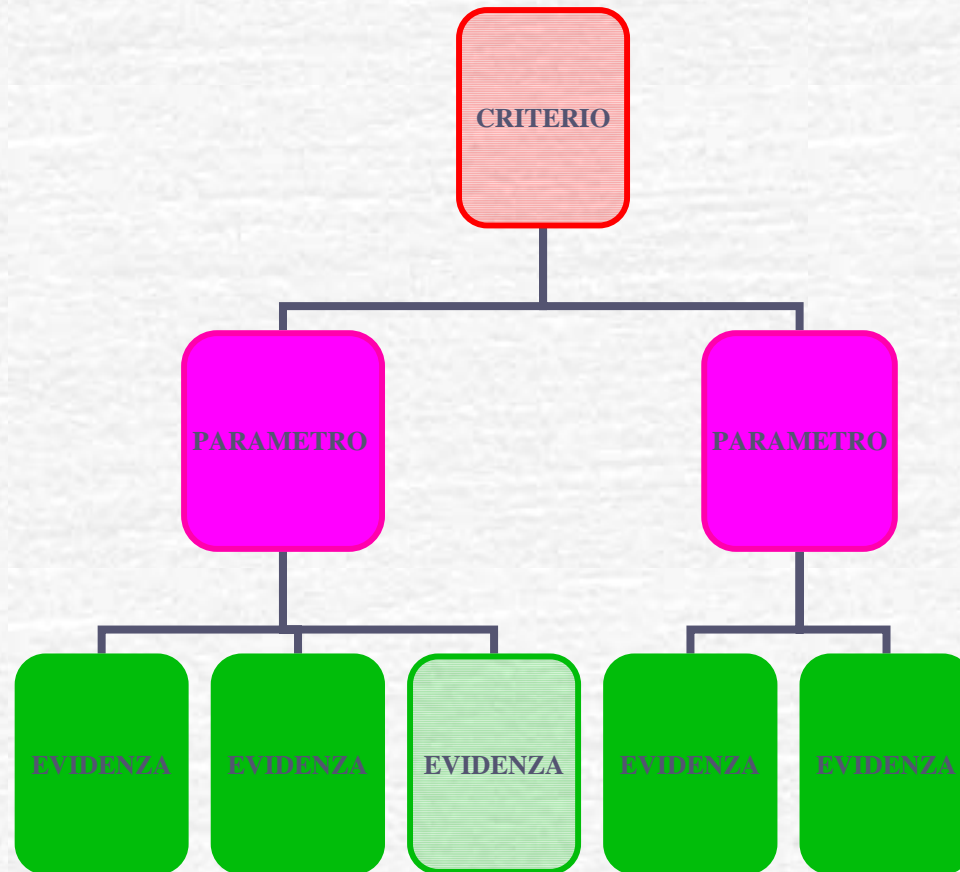
- descrivere l'evoluzione dell'offerta commerciale locale e la situazione della domanda potenziale e valutarne il rapporto in relazione ai competitori;
- evidenziare punti di forza/debolezza del sistema distributivo locale rispetto ai competitori;
- identificare gli attori del processo di valorizzazione e, programmandoli anche su più anni, pianificarne gli obiettivi, le priorità, le strategie, le azioni le risorse e le tempistiche necessarie ed opportune;

I contenuti del Dossier di candidatura

- individuare e motivare le linee e gli assi strategici su cui fondare gli interventi strutturali pubblici e gli interventi strutturali dei singoli;
- identificare e programmare eventuali più approfondite analisi della domanda , nonché l'insieme degli interventi immateriali concertati tra gli attori;
- stabilire, gli ambiti, la tempistica e le modalità di controllo e monitoraggio degli interventi programmati.

MANUALE DI AUTOVERIFICA DEL PERCORSO E DEL CONTENUTO PROGETTUALE

- E' articolato in **criteri**
- ciascuno dei quali si compone di almeno un **parametro**
- che comprende un certo numero di **evidenze**



CRITERIO

“è una **caratteristica rilevante nel processo logico** di analisi e di progettazione, che deve necessariamente essere presa in considerazione e vagliata da chi predispone il dossier di candidatura”

Ad esempio : l'offerta commerciale all'interno del perimetro oggetto dell'intervento rispetto al resto del Comune

PARAMETRO

“è il **termine di raffronto utilizzato** per definire quali sono gli elementi più importanti di un criterio e quale è il metro utilizzato per la valutazione di tali elementi”

Ad esempio : la densità e la completezza tipologica dell'offerta commerciale dell'area oggetto dell'intervento rispetto all'offerta commerciale del resto del Comune

EVIDENZE

“sono le informazioni e/o la documentazione contenute nella relazione progettuale o allegata, che rendono verificabile, il rispetto del parametro “

Ad esempio: quantificazione della differenza tra la densità degli esercizi di vicinato nel resto del comune (calcolata rispetto ai residenti nel comune) e la densità degli esercizi di vicinato nell'area oggetto del PQU

CRITERIO 1: QUADRO NORMATIVO COMUNALE	PUNTEGGIO attribuito complessivamente	P.TI 7
<u>PARAMETRO 1.1:</u> <i>Stato di adeguamento degli strumenti normativi comunali</i>		
EVIDENZE	Evidenza verificata (<u> barrare la casella che ricorre</u>)	
a) Esiste una delibera comunale di adeguamento del PRGC aggiornato alla DCR n.° 59 – 10831 del 24/03/2006: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
b)Esiste un Regolamento di polizia urbana: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
c) Esiste un Regolamento per l'impianto di dehors, insegne, installazioni ed allestimenti pubblicitari: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
d) Esiste un Piano colore: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
e) Esiste un Piano delle edicole: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
f) Esiste una delibera di Adeguamento programmatico e strutturale delle aree mercatali: 1. Sì 2. No	1 = 2=	
g) Esiste una delibera di programma su orari delle attività commerciali, aperture festive e domenicali e ferie dei pubblici esercizi e degli esercizi alimentari: 1. Sì 2. No	1 = 2=	

FORMULE DI CALCOLO

Quando una evidenza deve permettere di quantificare il rapporto esistente tra alcuni fattori presenti in contesti diversi viene indicata la formula di calcolo da utilizzare

Ad esempio: differenza di densità di esercizi di vicinato tra area PQU e resto del Comune =

(residenti nel comune / esercizi di vicinato nel resto del comune) – (residenti nel comune / esercizi di vicinato nell'area oggetto del PQU)

<p align="center">CRITERIO 4: OFFERTA COMMERCIALE DEL COMUNE RISPETTO AL PROPRIO CONTESTO COMPETITIVO</p>	<p>Fonte dati : Osservatorio Regionale del Commercio – anni tra 2001 e 2004</p>	<p align="center">P.TI 22</p>
<p align="center">PARAMETRO 4.1: <i>Evoluzione dell’offerta commerciale dell’area oggetto dell’intervento in termini di densità, numerosità e superfici rispetto all’offerta commerciale del contesto competitivo</i></p>		
<p align="center">EVIDENZE</p>	<p align="center">Evidenza verificata (barrare la casella che ricorre)</p>	
<p>a) Raffronto tra l’evoluzione degli esercizi di vicinato(in termini di densità e numerosità) a livello comunale in rapporto a quanto avvenuto nell’area di programmazione o conurbazione tra il 2001 e il 2004;il raffronto ha dato i seguenti esiti.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. il comune presenta entrambi i valori migliori; 2. 1 valore migliore e 1 uguale; 3. 1 valore migliore e 1 peggiore; 4. 2 valori uguali rispetto al resto dell’area di programmazione; 5. 1 valore peggiore e 1 uguale 6. entrambi i valori peggiori 	<p align="center">1 = ? 2 = ? 3 = ? 4 = ? 5 = ? 6 = ?</p>	
<p>Formule di calcolo:</p> <p><i>Valore di densità</i> = [(residenti nel comune 2004 / esercizi di vicinato nel comune 2004) – (residenti nel comune 2001 / esercizi di vicinato nel comune 2001)] ? ? [(totale dei residenti nell’ area di programmazione 2004 / totale degli esercizi di vicinato nell’area di programmazione 2004) - (totale dei residenti nell’ area di programmazione 2001 / totale degli esercizi di vicinato nell’area di programmazione 2001)]</p> <p><i>Valore di numerosità</i> = [(esercizi di vicinato nel comune 2004 – esercizi di vicinato nel comune 2001) / esercizi di vicinato nel comune 2001] ? ? [(esercizi di vicinato nell’area di programmazione 2004 - esercizi di vicinato nell’area di programmazione 2001) / esercizi di vicinato nell’area di programmazione 2001].</p>		

VALUTAZIONE

“ Ad ogni CRITERIO individuato è associato un **punteggio massimo attribuibile**, che è il risultato derivante dalla somma dei punteggi parziali associati alle evidenze che compongono ciascun parametro riferito a quel criterio”

VALUTAZIONE E SELEZIONE

La selezione delle domande degli interventi promossi nell'ambito delle Misure 1 e 2 è svolta dal Settore Tutela del consumatore, Mercati all'ingrosso ed aree mercatali.

L'esito delle istruttorie deve essere ratificato dalla Commissione tecnica da istituirsi con apposita determinazione dirigenziale e composta dal Responsabile del Settore Tutela del consumatore, Mercati all'ingrosso ed aree mercatali, dal Responsabile del Settore Programmazione ed Interventi dei Settori commerciali, da due funzionari della Direzione.

<i>CRITERIO 1</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Quadro normativo comunale</i>	<i>Disporre di una visione d'insieme sull'articolazione e la completezza del quadro di norme comunali che possono interagire con le azioni del processo di valorizzazione del commercio urbano.</i>	<i>P.TI 7</i>

<i>CRITERIO 2</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Opere strutturali esistenti e/o progetti appaltati all'interno del perimetro oggetto dell'intervento</i>	<i>Disporre di una descrizione d'insieme della dotazione di infrastrutture pubbliche funzionali anche al commercio e stimolare la riflessione su eventuali carenze da colmare attraverso il programma di valorizzazione commerciale.</i>	<i>P.TI 19</i>

<i>CRITERIO 3</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Offerta commerciale all'interno del perimetro oggetto dell'intervento rispetto al resto del Comune</i>	<i>Definire quale "peso" l'area oggetto del PQU occupa nell'ambito dell'offerta commerciale complessiva del comune.</i>	<i>P.TI 14</i>

<i>CRITERIO 4</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Offerta commerciale del Comune rispetto al proprio contesto competitivo</i>	<i>Disporre degli elementi utili a comprendere come, in un determinato arco di tempo, si è modificato il rapporto tra l'offerta distributiva del comune ed il suo contesto competitivo</i>	<i>P.TI 22</i>

<i>CRITERIO 5</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Stima del bacino di utenza potenziale dell'offerta commerciale del Comune rispetto ai Comuni che si trovano entro una isocrona massima di 15 minuti</i>	<i>Stimare la situazione in termini di capacità teorica di orientare la domanda potenziale, mettendo in relazione l'offerta commerciale del comune oggetto del PQU e quella degli altri comuni con cui viene posto in competizione, entro un perimetro definito da un'isocrona</i>	<i>P.TI 8</i>

<i>CRITERIO 6</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Partenariato</i>	<i>Verificare l'esistenza, formale o in itinere, di un partenariato che tenda a garantire continuità e coerenza rispetto agli obiettivi e/o alle finalità individuate</i>	<i>P.TI 8</i>

<i>CRITERIO 7</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Caratteristiche metodologiche ed espositiva del piano strategico presentato rispetto agli elementi evidenziati in fase di analisi</i>	<i>Verificare la corrispondenza tra i risultati del lavoro di analisi e le scelte enunciate nel piano strategico di valorizzazione del commercio urbano, al fine di evitare lo "strabismo" progettuale</i>	<i>P.TI 12</i>

<i>CRITERIO 8</i>	<i>Motivazione</i>	<i>Punti</i>
<i>Dossier nel suo insieme</i>	<i>Verificare la capacità di elaborare una strategia complessiva di intervento da parte del candidato</i>	<i>P.TI 10</i>

<i>CRITERIO</i>	<i>PARAMETRI</i>	<i>EVIDENZE</i>	<i>PUNTI</i>
------------------------	-------------------------	------------------------	---------------------

1	1	7	7
2	4	15	19
3	1	4	14
4	2	12	22
5	1	3	8
6	1	2	8
7	1	9	12
8	1	a disposizione	10

100