

## TESTO COORDINATO DELL'ALLEGATO A ALLA

Deliberazione n. 101 – 9183 del 28 aprile 2003 “Disciplina del sistema di rivendita della stampa quotidiana e periodica. Applicazione del D.lgs. 24.4.2001 n. 170 in fase transitoria all’emanazione della nuova normativa regionale ai sensi del Titolo V della Costituzione” (Cfr. B.U.R. n. 20 del 15 maggio 2003), con la quale sono stati forniti elementi di interpretazione del D.lgs. 170/2003 ed indicazioni ai Comuni per la predisposizione dei piani di localizzazione delle rivendite, come risultante a seguito delle modifiche introdotte con le deliberazioni della Giunta regionale n. 39-10025 del 21 luglio 2003 (Cfr. B. U. R. n. 30 del 24-7-2003) e n. 3-683 del 5 agosto 2005 ( Cfr. B. U. R. n.33 del 18-8-2005).

### ALLEGATO A

#### RIVENDITE DI QUOTIDIANI E PERIODICI. CRITERI PER L'APPLICAZIONE DEL D.LGS. 170/2001 RECANTE “RIORDINO DEL SISTEMA DI DIFFUSIONE DELLA STAMPA QUOTIDIANA E PERIODICA”

#### SOMMARIO

Titolo I FINALITA'

Titolo II PUNTI DI VENDITA ESCLUSIVI E NON ESCLUSIVI

Titolo III AUTORIZZAZIONI

Capo I Regime autorizzatorio

Capo II Casi di esclusione dall'autorizzazione

Capo III Subingresso nell'attività di vendita della stampa quotidiana e/o periodica

Capo IV Trasferimento di sede

Capo V Autorizzazione per gli esercizi che hanno effettuato la sperimentazione

Capo VI Disposizioni generali applicabili a tutte le tipologie di autorizzazione

Titolo IV PROGRAMMAZIONE DELLA RETE

Capo I Piani di localizzazione dei punti di vendita esclusivi

Sezione I Norme di procedimento

**Sezione II Criteri regionali per l'adozione dei piani di localizzazione dei punti di vendita esclusivi**

**Capo II Indicazioni per il rilascio delle autorizzazioni per i punti di vendita non esclusivi**

**Sezione I Norme di procedimento**

**Sezione II Criteri per il rilascio delle autorizzazioni**

**Titolo V APPLICAZIONE DEL D.LGS. 114/1998**

**Titolo VI ABROGAZIONE DELL'ART. 14 L. 416/1981**

**Titolo VII NORME TRANSITORIE**

**Titolo I – FINALITA'**

1. In relazione ai contenuti del decreto legislativo 24 aprile 2001 n. 170 che, sulla base della delega di cui alla legge 13 aprile 1999 n. 108 “nuove norme in materia di punti di vendita per la stampa quotidiana e periodica”, ha attuato il riordino del sistema di diffusione della stampa quotidiana e periodica, conferendo, in particolare, alle Regioni la competenza a disciplinarne “condizioni e modalità di vendita” ed in attesa dell’emanazione della nuova normativa regionale che, in attuazione della competenza legislativa esclusiva attribuita dal Titolo V della Costituzione, andrà a ridisciplinare l’intera materia, si forniscono criteri di interpretazione ed attuazione del decreto legislativo sopracitato, secondo un’articolazione per singoli argomenti, al fine di garantirne, nell’attuale fase transitoria, una omogenea applicazione sul territorio regionale.

**Titolo II - PUNTI DI VENDITA ESCLUSIVI E NON ESCLUSIVI**

1. Gli esercizi di rivendita della stampa quotidiana e/o periodica si distinguono, ai sensi dell’art. 1, c. 2, lett. a) e b) del d.lgs. n. 170/2001, in punti di vendita esclusivi e punti di vendita non esclusivi.
2. Sulla base della citata disposizione si intendono:
  - a) **punti di vendita esclusivi** quelli che, previsti nel piano comunale di localizzazione di cui all’art. 6 del decreto in oggetto, sono tenuti alla vendita generale di quotidiani e periodici;
  - b) **punti di vendita non esclusivi** gli esercizi, previsti dal decreto medesimo, che, in aggiunta ad altre merci, sono autorizzati alla vendita di **solì quotidiani, di solì periodici o di entrambe le tipologie di prodotti editoriali**. I punti di vendita non esclusivi possono pertanto essere attivati solamente in presenza di altra specifica attività espressamente prevista e sono legittimati alla vendita di **solì quotidiani, di solì periodici o di entrambe le tipologie di prodotti editoriali**. Essi hanno una funzione di completamento della rete di rivendita. In proposito l’art. 2 c. 3 fornisce un’elencazione di tipologie di esercizi legittimati all’attivazione di un punto di vendita non esclusivo, che deve

essere considerata tassativa, non solo per il preciso dettaglio delle caratteristiche attraverso le quali individuare le singole tipologie di esercizi commerciali elencate, ma anche perché, laddove il legislatore ha inteso ampliare la tipologia di esercizi autorizzabili lo ha fatto esplicitamente; si veda a tal riguardo il c. 3 dell'art. 6 che dispone la possibilità di rilascio di autorizzazione ad esercizi diversi da quelli elencati all'art. 2, c. 3, in caso di assenza di piano e qualora non esistano punti di vendita;

- 2. bis I giornali locali di informazione, anche se non aventi cadenza giornaliera, vengono equiparati, agli effetti dell'applicazione della presente normativa, ai quotidiani, qualora le loro caratteristiche editoriali lo consentano, essendo gli stessi prodotti con carta da giornali, privi di copertina e impaginati in colonne.**
3. Considerazioni di sistema connesse alla previsione normativa del doppio binario di punti vendita inducono inoltre a fondare la distinzione fra punti di rivendita esclusivi e punti di vendita non esclusivi sul seguente ulteriore elemento:
- a) **negli esercizi legittimati all'attivazione di punti di vendita non esclusivi**, l'attività di rivendita di quotidiani o periodici **o di entrambe le tipologie di prodotti editoriali** assume carattere complementare rispetto all'attività commerciale o paracommerciale di presupposto che, quindi, si configura come prevalente. Pertanto l'attività di rivendita non può essere o diventare prevalente.
  - b) **nei punti di vendita esclusivi**, pur potendo gli stessi ampliare la gamma merceologica di vendita, tenuto conto della disposizione di cui all'art. 9, c. 1 del d.lgs. 170/2001, secondo cui "per quanto non previsto si applica il decreto legislativo n. 114/98", l'attività di rivendita di quotidiani e periodici deve avere e mantenere in ogni caso carattere di prevalenza rispetto alla restante attività commerciale.
  - c) I Comuni stabiliscono i criteri per la determinazione della prevalenza al fine dell'individuazione della tipologia del punto di vendita come esclusivo o non esclusivo
  - d) Il requisito della prevalenza dell'attività di rivendita di quotidiani e periodici, rispetto alla restante attività, previsto alla precedente lett. b) per i punti di vendita esclusivi, non trova applicazione:
    1. per tutte le tipologie di comuni, nel caso previsto dall'art. 6, c. 3, del d.lgs. 170/2001, secondo cui "in assenza del piano, qualora nel territorio del comune o in una frazione di comune non esistano punti di vendita, l'autorizzazione alla vendita può essere rilasciata anche ad esercizi diversi da quelli previsti dal presente decreto";
    2. per i comuni montani e per quelli con meno di cinquemila abitanti, se ciò è previsto nel piano comunale di localizzazione, non essendo possibile assicurare in altro modo il servizio all'utenza;
    3. per i comuni montani e per quelli con meno di cinquemila abitanti, nel caso in cui la rivendita esclusiva è situata in esercizi soggetti a discipline normative diverse dal d.lgs. 114/98, se ciò è previsto nel piano comunale di localizzazione, non essendo possibile assicurare in altro modo il servizio all'utenza.
  - e) Agli effetti della presente deliberazione sono considerati comuni montani i Comuni o loro porzioni che fanno parte delle Comunità montane ai sensi della legge regionale 2 luglio 1999, n. 16 (testo unico delle leggi sulla montagna) e s.m.i.

## Titolo III - AUTORIZZAZIONI

### Capo I Regime autorizzatorio

1. L'attività di vendita di quotidiani e periodici – esclusiva o non esclusiva – è soggetta al rilascio di autorizzazione, che può essere anche a carattere stagionale, da parte del Comune territorialmente competente, salvi i casi di esclusione di cui all'art. 3 del d. lgs. n. 170/2001.
2. Il sistema autorizzatorio di ambedue le tipologie di punti di vendita è caratterizzato, ai sensi del c. 6 dell'art. 2 del decreto, dall'obbligo per i Comuni di procedere in ragione della densità della popolazione, delle caratteristiche urbanistiche e sociali delle zone, dell'entità delle vendite di quotidiani e periodici negli ultimi due anni, delle condizioni di accesso, nonché dell'esistenza di altri punti di vendita non esclusivi.
3. Anche se la dizione letterale del d.lgs. 170/2001 è tale per cui per il rilascio delle autorizzazioni per rivendite esclusive deve tenersi conto delle rivendite non esclusive, non si potrà prescindere dalla valutazione rispetto alle rivendite esclusive, attraverso lo strumento del piano di localizzazione.
4. All'obbligo di riferimento ai suddetti parametri fanno eccezione le autorizzazioni per punti di rivendita non esclusivi rilasciate di diritto, ai sensi del c. 4 dell'art. 2 del decreto, agli esercizi che hanno effettuato la sperimentazione e che quindi non sono assoggettate ad alcuna valutazione discrezionale da parte del Comune.
5. La disposizione di cui all'art. 6 c.3 del d.lgs. 170/2001, secondo la quale "in assenza del piano per la localizzazione dei punti di rivendita esclusivi, qualora nel territorio del comune o di una frazione di comune non esistano punti di vendita, l'autorizzazione è rilasciata anche ad esercizi diversi da quelli menzionati nel decreto medesimo", si applica in riferimento sia alle autorizzazioni per le rivendite esclusive, che per quelle relative alle rivendite non esclusive.

### Capo II Casi di esclusione dall'autorizzazione

1. I casi di esclusione dall'autorizzazione sono previsti all'art. 3 c. 1 del d.lgs. 170/2001. La disposizione di cui alla lett. g) del medesimo articolo secondo la quale " non è necessaria alcuna autorizzazione per la vendita effettuata all'interno di strutture pubbliche o private rivolta unicamente al pubblico che ha accesso a tali strutture" è da intendersi nel senso che non è richiesta alcuna autorizzazione quando la rivendita, **non direttamente accessibile dall'esterno, è situata all'interno di strutture pubbliche o private, l'accesso alle quali sia riservato esclusivamente a determinate categorie di soggetti e sia regolamentato con qualsiasi modalità.**

### Capo III Subingresso nell'attività di vendita della stampa quotidiana e periodica

1. Al trasferimento in gestione o in proprietà dell'azienda avente ad oggetto l'attività di rivendita esclusiva si applicano, in quanto compatibili, le norme generali dell'ordinamento in materia di subingresso e le disposizioni di cui al d.lgs. 114/98 (art. 26 c. 5).
2. Nel caso di trasferimento in proprietà o in gestione dell'azienda avente ad oggetto l'attività di rivendita non esclusiva, quest'ultima non può essere ceduta

separatamente dall'attività primaria dell'esercizio in base alla quale era stata richiesta la relativa autorizzazione. Nel rispetto di queste prescrizioni si applica l'istituto della comunicazione di cui al d.lgs. 114/98 (art. 26 c. 5).

#### **Capo IV Trasferimento di sede**

1. Il trasferimento di sede dell'azienda avente ad oggetto una rivendita esclusiva è soggetto ad apposita autorizzazione da parte del Comune, che ne valuta la compatibilità rispetto al piano di localizzazione.
2. Il trasferimento di sede dell'azienda avente ad oggetto una rivendita non esclusiva non può avvenire separatamente da quella relativa all'attività prevalente di presupposto e ne segue il regime giuridico amministrativo. Pertanto sarà soggetto a comunicazione o ad autorizzazione a seconda della tipologia dell'esercizio prevalente.

#### **Capo V Autorizzazione per gli esercizi che hanno effettuato la sperimentazione.**

1. L'art. 2, c. 4, del d.lgs. n. 170/2001 prevede che per gli esercizi che hanno effettuato la sperimentazione ai sensi dell'art. 1 della L. n. 108/99, l'autorizzazione è rilasciata di diritto. Il rilascio di tale autorizzazione, pertanto, avvenendo in forza di legge, non soggiace ad alcuna valutazione discrezionale da parte del Comune.
2. Tenuto conto della formulazione letterale della norma, possono legittimamente essere intesi come esercizi che hanno effettuato la sperimentazione soltanto quelli che hanno effettivamente e concretamente venduto il prodotto o i prodotti editoriali prescelti, ovviamente nel rispetto delle disposizioni dettate al riguardo dalla L. n. 108/99. Per acquisire il diritto all'autorizzazione non è pertanto da ritenere sufficiente l'aver effettuato nei termini la sola comunicazione di intendimento a partecipare alla sperimentazione, prevista dalla citata legge, senza aver poi venduto il prodotto editoriale prescelto. Tale tesi trova sostegno nella formulazione letterale della norma, nella finalità stessa della sperimentazione – quella cioè di acquisire elementi conoscitivi sulle variazioni provocate nel mercato della stampa dalla messa in vendita in esercizi diversi dalle rivendite autorizzate – e nell'art. 4 c. 1 della L. 108/99 il quale prevede che, fino all'entrata in vigore del decreto legislativo (v. 170/2001), gli esercizi commerciali in cui è stata effettuata la sperimentazione possono continuare a vendere i prodotti editoriali prescelti e che ai medesimi l'autorizzazione è rilasciata, qualora richiesta, di diritto.
3. Qualora la comunicazione prevista per la sperimentazione fosse riferita ad entrambe le tipologie dei quotidiani e dei periodici ma la vendita effettivamente realizzata si sia nei fatti limitata ad una sola delle due tipologie, l'autorizzazione è rilasciata con esclusivo riferimento a quest'ultima.
4. Sulla base delle considerazioni espresse al precedente Titolo II n. 3., l'esercizio che ha effettuato attività di sperimentazione vendendo sia quotidiani sia periodici, ha titolo ad ottenere l'autorizzazione per la vendita di entrambi quale punto di vendita non esclusivo. Infatti il solo fatto di aver venduto in fase di sperimentazione entrambe le tipologie, in aggiunta all'attività commerciale prevalente di presupposto, non è tale da trasformare l'esercizio in punto di vendita esclusivo, nel quale l'attività di rivendita di quotidiani e periodici costituisce l'attività principale dell'esercizio.
5. Sono legittimati ad ottenere l'autorizzazione anche i soggetti che hanno effettuato la sperimentazione per un tempo inferiore ai 18 mesi previsti dalla L. n. 108/99.
6. L'autorizzazione è rilasciata a seguito di presentazione della domanda atta a manifestare la volontà di esercitare il diritto da parte del soggetto interessato. La domanda deve essere riferita ai prodotti prescelti e venduti in fase di sperimentazione e per essi dovrà essere rilasciata l'autorizzazione richiesta.

7. I comuni possono stabilire un termine finale entro il quale gli aventi diritto debbono presentare la domanda per il rilascio dell'autorizzazione di cui al presente capo, pena la decadenza dal diritto ad ottenere l'autorizzazione.

## **Capo VI Disposizioni generali applicabili a tutte le tipologie di autorizzazione**

1. In forza della disposizione di cui all'art. 26 c. 6 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114 "riforma della disciplina relativa al settore del commercio", il quale ha, fra l'altro, soppresso, la voce n. 50 della tabella c) allegata al D.P.R. n. 300/1992, come modificata ed integrata dal D.P.R. n. 407/1994, non è più applicabile al rilascio dell'autorizzazione per l'esercizio dell'attività di vendita di quotidiani e periodici, l'istituto del silenzio-assenso di cui all'art. 20 della legge 241/90. In caso di inerzia dell'Amministrazione competente, può essere proposto ricorso al Tribunale Amministrativo regionale .
2. I Comuni stabiliscono, in attuazione delle disposizioni di cui alla legge 241/90, i termini per la conclusione dei procedimenti per il rilascio delle autorizzazioni. In mancanza di detta previsione si applicano i termini di cui alla stessa legge 241/90.

## **Titolo IV PROGRAMMAZIONE DELLA RETE**

### **Capo I Piani di localizzazione dei punti di vendita esclusivi**

#### **Sezione I Norme di procedimento**

1. I punti di vendita esclusivi sono localizzati sulla base degli appositi piani previsti dall'art. 6 del d.lgs. 170/2001, predisposti dai Comuni competenti territorialmente, anche in forma associata, sulla base degli indirizzi regionali di cui alla presente deliberazione, secondo i parametri indicati al c. 1 del medesimo art. 6 del decreto. Le autorizzazioni per i punti esclusivi sono rilasciate in conformità ai suddetti piani.
2. In assenza di tali piani non possono essere esaminate le domande di autorizzazione per punti esclusivi di vendita.
3. I Comuni adottano i piani di localizzazione dei punti esclusivi di vendita sentite le associazioni degli editori e dei distributori nonché le organizzazioni sindacali dei rivenditori maggiormente rappresentative a livello provinciale e regionale.
4. I piani comunali devono essere aggiornati con lo stesso procedimento qualora sia necessario per adeguarli a sopraggiunte e sostanziali modifiche della situazione normativa o distributiva della rete.

#### **Sezione II - Criteri regionali per l'adozione dei piani di localizzazione dei punti di vendita esclusivi**

1. **I Comuni predispongono i piani di localizzazione dei punti di vendita esclusivi**, eventualmente suddividendo il proprio territorio in zone omogenee, tenuto conto:
  - a) della densità della popolazione;
  - b) del numero delle famiglie;
  - c) delle caratteristiche sociali ;
  - d) delle caratteristiche urbanistiche;
  - e) dell'entità delle vendite degli ultimi due anni;
  - f) delle condizioni dell'accessibilità;
  - g) dell'esistenza di altri punti di rivendita esclusivi e non.
2. Le zone omogenee possono corrispondere alla partizione adottata per la formazione dei piani regolatori generali, o delle zone di insediamento commerciale

- della programmazione regionale della rete distributiva commerciale, nonché alla suddivisione amministrativa per circoscrizioni o quartieri o frazioni.
3. Preliminarmente alla formazione dei piani i Comuni, in relazione agli elementi di riferimento di cui al n. 1, al fine di individuare gli obiettivi e le possibilità di sviluppo della rete, rilevano le caratteristiche per singole zone, qualora individuate, o in riferimento all'intero territorio, con particolare riguardo:
    - a) alla densità della popolazione residente e dei nuclei familiari;
    - b) alla presenza di flussi di popolazione non residente, comprendendo anche la popolazione turistica stagionale e permanente;
    - c) alle caratteristiche urbanistiche e sociali con particolare riferimento:
      - c.1. alla presenza di:
        - a. insediamenti residenziali;
        - b. strutture scolastiche ed universitarie;
        - c. sedi di attività culturali, sportive e d'informazione;
        - d. uffici pubblici e privati;
        - e. insediamenti industriali, produttivi, commerciali e ricettivi;
        - f. stazioni ferroviarie, autostazioni e altre strutture similari;
      - c.2. alle caratteristiche dell'assetto viario, delle linee di trasporto pubbliche e delle aree di sosta.
  4. Al fine della predisposizione dei piani i Comuni rilevano, per ciascuna delle singole zone omogenee, se individuate, o con riferimento all'intero territorio, in mancanza di suddivisione in zone:
    - a) la presenza del servizio data dal rapporto fra popolazione e punti vendita esistenti e dal rapporto fra nuclei familiari e punti di vendita;
    - b) l'efficienza dei punti di vendita esistenti data dal rapporto fra le vendite degli ultimi due anni e i punti di vendita.
  5. I Comuni determinano la soglia di presenza ed efficienza media rispetto alla quale individuare i possibili sviluppi della rete in termini di numeri di punti di rivendita per singola zona. I dati sulla consistenza della rete a livello regionale e sulle vendite sono reperibili sul sito Internet della Regione Piemonte, nella sezione dedicata all'Osservatorio regionale del commercio.
  6. I Comuni possono stabilire distanze minime tra punti di vendita esclusivi e non, i quali non siano separati da barriere naturali o artificiali, prendendo in considerazione i punti di rivendita ubicati sia nel territorio comunale che, se del caso, in quello di comuni limitrofi.
  7. I comuni, in sede di individuazione della possibilità di insediamento di nuovi punti di vendita, non possono prescindere dalla valutazione dell'esistenza di adeguata accessibilità e possibilità di sosta per gli utenti.
  8. L'individuazione dei limiti numerici di sviluppo della rete per singola zona, deve tendere ad una omogenea distribuzione dei punti vendita sul territorio, al fine di assicurare l'ottimale diffusione del servizio.
  9. I piani assicurano la presenza di adeguate forme di vendita nei Comuni montani ed in quelli con popolazione fino a cinquemila abitanti.
  10. I Comuni stabiliscono i criteri per il rilascio delle autorizzazioni nel caso di domande concorrenti, privilegiando, in particolare, la soluzione migliore sotto il profilo dell'accessibilità e delle aree di sosta.

## **Capo II Criteri per il rilascio delle autorizzazioni per i punti di vendita non esclusivi.**

### **Sezione I Norme di procedimento**

1. L'autorizzazione per i punti di vendita non esclusivi non può essere rilasciata e non possono quindi essere esaminate eventuali domande presentate, se non previa valutazione delle condizioni di riferimento, in relazione ai parametri individuati dal c. 6 dell'art. 2 e, precisamente: densità della popolazione, caratteristiche urbanistiche e sociali della zona, entità delle vendite di quotidiani e periodici nell'ultimo biennio, condizioni di accesso, nonché esistenza di altri punti di vendita non esclusivi.
2. Il rilascio dell'autorizzazione di cui al presente capo non è in nessun caso atto dovuto.
3. Al fine di garantire uniformità ed equità di trattamento e trasparenza dell'azione amministrativa, è opportuno che i Comuni assumano un provvedimento di carattere generale contenente criteri desunti dalla verifica delle situazioni esistenti in relazione ai parametri di legge, cui fare riferimento ai fini del rilascio delle autorizzazioni in questione, che tengano conto della funzione di completamento del servizio resa da questa tipologia di rivendite.
4. La domanda di autorizzazione per un punto non esclusivo non può essere dichiarata improcedibile per mancanza dei criteri di cui al precedente comma, la cui adozione risponde soltanto a ragioni di opportunità ma non consegue da un preciso obbligo giuridico. In questo caso il Comune deve procedere comunque con il rilascio o diniego di autorizzazione sulla base dei parametri di legge. Il procedimento si conclude entro i termini previsti dalla legge 241/90, ovvero nei diversi termini previsti dalle norme di procedimento di ciascun Comune.
5. Condizione indispensabile per il rilascio dell'autorizzazione è la presentazione al Comune della dichiarazione di ottemperanza prevista dal c. 5 dell'art. 2 del d.lgs. 170/2001. Si ritiene che detta dichiarazione debba opportunamente essere presentata contestualmente alla domanda di autorizzazione.

### **Sezione II Criteri per il rilascio delle autorizzazioni**

- I comuni, qualora ritengano opportuno predisporre l' apposito atto di indirizzo per il rilascio delle autorizzazioni per i punti di vendita non esclusivi, tengono conto dei medesimi elementi di valutazione previsti per le rivendite non esclusive.
1. Conseguentemente non si potrà prescindere da considerazioni legate alla densità abitativa, alle caratteristiche urbanistiche e sociali, alla presenza del servizio sul territorio, all'efficienza dei punti di vendita esistenti, alle condizioni di accesso.
  2. Tenuto conto della funzione di completamento rispetto alla rete concretamente operante e dell'esigenza di integrare la medesima nel modo più adeguato, di volta in volta, alle esigenze dell'utenza, gli indirizzi per le rivendite non esclusive non potranno predeterminare il fabbisogno presunto né la localizzazione dei punti di rivendita stessi. La decisione è assunta dalla pubblica amministrazione nel caso specifico.
  3. I Comuni possono stabilire distanze minime da punti di vendita esclusivi e non , da non applicarsi nei casi in cui esistano barriere naturali o artificiali. Ai fini del computo della distanza possono essere considerati i punti di rivendita ubicati sia nel territorio comunale che in quello di comuni limitrofi.

## **Titolo V – APPLICAZIONE DEL D.LGS. N. 114/98.**



1. Ai sensi dell'art. 9, c. 1 del d.lgs. n. 170/01, per quanto non previsto si applica il d. lgs. n. 114/98.
2. Tenuto conto che il d.lgs. n. 170/2001 non reca specifiche disposizioni su alcuni aspetti dell'attività, si richiama, in particolare, in riferimento al d.lgs. 114/98, l'attenzione:
  - a) sulla necessità del possesso dei requisiti di cui all'art. 5, c. 2 ai fini del rilascio dell'autorizzazione;
  - b) sull'applicabilità, ai punti di vendita esclusivi, dell'istituto della comunicazione di cui all'art. 7, nel caso in cui intendano allargare la gamma merceologica di vendita;
  - c) sull'applicabilità dell'istituto della comunicazione al Comune in caso di cessazione dell'attività, trasferimento della gestione o della proprietà, previsto dall'art. 26, c. 5;
  - d) sull'applicabilità, nei casi compatibili, della disciplina sanzionatoria di cui all'art. 22, ad esclusione del c. 5 il quale si riferisce espressamente agli esercizi di vicinato che non sono sottoposti a regime autorizzatorio;
  - e) sull'applicabilità, in tema di orari dell'attività, dell'art. 13 c. 1, secondo il quale alle rivendite di giornali non si applica il regime degli orari stabiliti dal titolo IV del decreto stesso. Per gli esercizi ove viene esercitata l'attività di vendita anche di prodotti diversi da quelli editoriali, si applica il criterio dell'attività prevalente.

## **Titolo VI – ABROGAZIONE DELL' ART. 14 L. 416/81.**

1. Stante l'abrogazione dell'art. 14 della legge 5 agosto 1981, n. 416 "disciplina delle imprese editrici e provvidenze per l'editoria", operata all'art. 9, c. 2, del d.lgs. n. 170/2001, cessano di avere efficacia:
  - a) il divieto per le persone diverse dal titolare dell'autorizzazione o dai suoi familiari o parenti o affini fino al terzo grado di svolgere l'attività;
  - b) il divieto di affidamento in gestione a terzi;
  - c) il divieto di rilascio di autorizzazione a soggetti che non siano persone fisiche;
  - d) il divieto di rilascio alle persone fisiche di più di una autorizzazione.
2. L'avvenuta abrogazione dell'art. 14 della legge 416/81 comporta quale ulteriore conseguenza il venir meno della precedente normativa regionale ed i piani comunali di localizzazione delle rivendite che, nella citata disposizione normativa radicavano la loro legittimazione.

## **Titolo VII - NORME TRANSITORIE**

1. Ai sensi dell'art. 6 c. 3 del d.lgs. 170/2001, in assenza di piano per i punti esclusivi di vendita, qualora nel territorio di un Comune o in una frazione di Comune non esistano punti di vendita, l'autorizzazione alla vendita può essere rilasciata anche ad esercizi diversi da quelli previsti dal d.lgs. medesimo.
2. In attesa dell'adozione del piano comunale per i punti esclusivi di vendita, tenuto conto della formulazione legislativa, non è consentito il rilascio dell'autorizzazione.
3. Stante l'avvenuta abrogazione espressa dell'art. 14 della legge 416/81, nel quale si radicava la competenza comunale all'adozione dei piani di settore e la mancanza di espresse disposizioni transitorie, non è consentito utilizzare in regime di ultrattività, in fase transitoria fino all'adozione dei nuovi piani comunali, il piano approvato ai sensi della normativa previgente.

4. Gli esercizi che, in regime di l. 416/81, erano definiti promiscui in quanto autorizzati alla vendita di quotidiani e periodici congiuntamente ad altre merci, sono considerati, agli effetti della nuova normativa, punti di vendita esclusivi. La l. 416/81, che non precludeva la possibilità di svolgere nel medesimo locale l'attività di vendita di quotidiani e periodici congiuntamente ad altri prodotti, non poneva infatti alcuna distinzione di regime e condizioni di vendita dei quotidiani e periodici fra rivendite cosiddette fisse e rivendite promiscue, entrambe soggette a pianificazione. Soltanto a partire dalla legge 108/1999 e dal successivo d. lgs. 170/2001 si è dato l'avvio ad un sistema a doppia articolazione, soggetto solo in parte al regime della pianificazione.