

ALLEGATO A

Sbocchi di mercato delle principali produzioni agricole liguri

La verifica viene effettuata in conformità a quanto previsto dai Regolamenti CE 1257/1999 (articoli 6, 26.3 e 27.2), 1750/99 (articoli 3.1 e 22.1), dagli orientamenti comunitari per gli aiuti di Stato nel settore agricolo (punti 2.2 e 2.3) e dall'Allegato I del Trattato.

Questa verifica si concretizza in un'analisi settoriale finalizzata a valutare la compatibilità delle iniziative previste dal Piano regionale di Sviluppo Rurale con le condizioni di ammissibilità per ciascun intervento, in considerazione di eventuali restrizioni alla produzione e delle limitazioni al sostegno comunitario imposte dalle Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM).

La valutazione circa l'esistenza di normali sbocchi di mercato tiene conto anche degli aspetti legati ai comparti produttivi per i quali nel quadro degli interventi previsti dal Piano regionale di Sviluppo Rurale è stata assegnata una priorità, anche in termini di tipologia di investimento o di capacità produttiva.

Le produzioni regionali possono essere ricondotte a tre categorie:

- 1) produzioni non sottoposte a limitazione quantitative dalle OCM, che hanno un peso significativo sulla produzione vendibile regionale: **fiori e piante ornamentali**;
- 2) produzioni che hanno un peso limitato sulla produzione vendibile regionale e/o occupano particolari nicchie di mercato: **olio d'oliva DOP, vino DOC e IGT, carni e latticini trasformati in loco e commercializzati sul mercato locale, ortaggi freschi, ortaggi trasformati per produzioni particolari (pesto di basilico)**;
- 3) produzioni sottoposte a limitazioni quantitative dalle OCM: olio d'oliva e vino privi di denominazioni di origine, **latte alimentare e carni** escluse quelle di cui al punto precedente.

Per le produzioni di fiori e piante ornamentali, la Liguria rappresenta il secondo polo produttivo e commerciale a livello europeo (dopo i Paesi Bassi) e gli sbocchi di mercato sono ben radicati in Europa, compresi paesi extracomunitari come la Svizzera, e in alcuni paesi extraeuropei (Giappone e Stati Uniti).

Le produzioni di cui al punto 2) non trovano difficoltà di collocamento sul mercato, in quanto rappresentano una tipologia di offerta ben definita per la quale la domanda è generalmente ben superiore alle potenzialità produttive. Per questi prodotti, la grande maggioranza della commercializzazione avviene sui mercati locali che sono, nel caso della Liguria, particolarmente vantaggiosi per i seguenti motivi:

- la Liguria ha una densità di popolazione molto elevata a fronte di una superficie agricola utilizzata molto bassa, e quindi il rapporto fra domanda di prodotti locali e offerta è particolarmente alto;
- la gastronomia regionale utilizza molto spesso prodotti diffusi quasi esclusivamente a scala locale come basilico, erbe aromatiche, insalate da taglio, particolari varietà di melanzane e di carciofi, formaggi locali, eccetera;
- i turisti, che frequentano numerosi la Liguria, apprezzano e consumano i prodotti locali sia acquistandoli tal quali, spesso direttamente dai produttori, sia frequentando i ristoranti che propongono le specialità gastronomiche tipiche.

Sulla base delle indicazioni emerse dalle indagini condotte a livello regionale, sono da ritenersi quali settori prioritari quelli individuati nell'Asse 1 "agricoltura imprenditoriale" di seguito riportati.

Florovivaismo

I dati macroeconomici indicano un incremento della Plv di fiori e piante, del 51%, tra il 1990 e il 1995, anno in cui si realizza il primo saldo positivo negli scambi con l'estero (+ 62 miliardi di lire), mentre negli anni seguenti nonostante che il valore della produzione florovivaistica abbia iniziato a diminuire, l'aumento delle esportazioni ha consentito un pressochè costante incremento del saldo positivo del comparto, trainato dai segmenti di punta (fogliame fresco e secco, alberi e arbusti da esterno e piante da interno e da terrazzo).

Esportazioni florovivaistiche nazionali (Dati in mld di lire)

Anni	Plv	di cui per Export
1989	2.374	320
1990	2.558	345
1991	2.569	348
1992	3.036	371
1993	3.292	435
1994	3.353	509
1995	3.872	644
1996	3.718	701
1997	3.655	740
1998	3.608	800

La Liguria ha una vocazione floricola consolidata tanto che, nel 1997, la PLV floricola regionale rappresentava il 29,42% di quella nazionale di settore. In valore, la PLV del comparto si aggira intorno agli 800 miliardi di lire, interessando circa 6.200 aziende ed occupando con l'indotto, circa 20.000 persone.

Il successo dei prodotti floricoli liguri, anche sui mercati esteri, è legato alla flessibilità tipica di un sistema produttivo basato su imprese di piccole dimensioni, con forte propensione alla produzione di prodotti di qualità superiore in modeste quantità, ma con un forte contenuto di innovazione e di esclusività. Ciò consente una costante presenza sui mercati, anche se l'evoluzione delle specie e delle varietà è continua. La capacità di adattamento al mercato, da parte delle produzioni liguri, viene confermata anche dai dati relativi alle esportazioni: infatti, confrontando la media dei due trienni 1989-91 e 1995-97, esse risultano più che raddoppiate sia per quantità che per valore.

Esportazioni extra UE - confronto tra la media 1989-91 e la media 1995-97

Triennio	Quantità (pz)	Valori correnti (milioni di lire)	Valori costanti (milioni di lire)
1989 -1991	20.976.758	178.299.614	59.474.940
1995-1997	53.157.841	354.489.346	150.717.259

fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Esportazioni verso l'UE - confronto tra la media 1989-91 e la media 1995-97

Triennio	Quantità (pz)	Valori correnti (milioni di lire)	Valori costanti (milioni di lire)
1989 -1991	17.677.777	137.667.702	48.029.812
1995-1997	46.941.970	283.175.421	127.539.452

fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Nel 1999, la bilancia commerciale del comparto nazionale, ha chiuso i conti in attivo per 173 miliardi di lire evidenziando un aumento dell'export del 10% per un totale in termini di valore di 880 miliardi circa e recuperando il 15% sul '98.

Esportazioni florovivaistiche nazionali 1999 (confronto con il '98)

	Tonnellate	Var. %	Milioni	Var. %
Alberi, arbusti e piante in vaso	142.315	6,4	285.104	13,6
Fiori freschi recisi	14.206	-0,9	185.664	2,6
Alberi e arbusti da esterno	87.917	4,9	154.958	11,5
Fronde ornamentali e	16.637	13,7	174.431	7,3
Totale florovivaismo	287.227	6,3	878.211	9,8

L'andamento interno dei consumi del comparto florovivaistico, segue quello generale del paese e come questo risulta influenzato da fattori di tipo economico. A questo riguardo, i risultati conseguiti a livello nazionale ed ancor di più a livello regionale, risultano significativi se si pensa che al contrario di molti altri comparti produttivi, la promozione dei prodotti florovivaistici è quasi del tutto assente. In altri paesi produttori, con l'entrata in vigore del Reg. Cee 2275/96 vi è stata una forte diffusione di campagne pubblicitarie sia di tipo generico che mirate, che hanno costituito il volano indispensabile per quei periodi dell'anno in cui si riscontravano cali fisiologici nei consumi di piante e fiori.

Nel settore dei fiori recisi, il luogo di acquisto privilegiato si conferma il negozio (82%), così come per le piante verdi e fiorite (57%), anche se in quest'ultimo settore stanno assumendo una notevole importanza la vendita diretta attraverso i garden center (22%). Risultano rilevanti inoltre, le quote relative ai canali di vendita attraverso il "centro commerciale" e il "supermercato" (12% e 5%). Per quanto riguarda gli acquisti, è da notare come molte delle specie di punta del mercato siano tra le produzioni tipiche della Liguria (rose, lillium, crisantemi, ecc.)

I dati relativi al comparto floricolo regionale, rapportati al quadro nazionale, dimostrano che:

- la floricoltura ligure è di gran lunga prevalente a livello nazionale per quanto riguarda la produzione (30% circa della PLV italiana di settore);
- la prevalenza della floricoltura ligure è ancor più accentuata a livello commerciale: il commercio con l'estero dei prodotti regionali rappresenta oltre la metà del totale nazionale ed è in forte crescita, dimostrando che la Liguria è di gran lunga il principale e il più competitivo polo commerciale della floricoltura italiana;
- la produzione floricola regionale è in crescita sia in termini assoluti (rispetto al passato) che relativi (rispetto alle altre regioni italiane).

Sotto l'aspetto produttivo, la superficie coltivata in pien'aria a fiori, fronde verdi e fiorite sta subendo un notevole incremento rispetto al passato a dimostrazione della tendenza in atto in questo settore.

La conversione colturale, ha interessato soprattutto quelle superficie in serra, che per mancanza di competitività rispetto ai prodotti di altra provenienza e per gli elevati costi di produzione, non raggiungono più livelli economicamente remunerativi né i quantitativi richiesti dal mercato.

L'incremento della superficie floricola in piena aria è connesso anche alla messa a coltura di nuovi terreni, specie nelle aree più interne, dove sono in espansione le superfici investite a specie cosiddette da mazzeria e da fogliame ornamentale, tra cui anche specie della flora spontanea mediterranea.

Le colture di ginestra (1.000 ettari) e mimosa (500 ettari), hanno avuto una notevole diffusione in tutte le zone dell'estremo Ponente Ligure, grazie alla semplice tecnica colturale, e ai buoni livelli remunerativi ottenibili in rapporto al tempo che deve essere dedicato alla coltura. Queste fronde fiorite trovano ampi sbocchi commerciali sul mercato estero, specie in Germania ed in Svizzera, tra dicembre e marzo.

In aumento sono anche le aziende ad orientamento misto, per l'ottenimento di piante in vaso da appartamento e piante da giardino. Queste coltivazioni si stanno sempre più specializzando e nonostante le attuali quantità prodotte, il mercato ha ancora notevoli margini di ampliamento;

Le tendenze colturali di medio periodo dimostrano pertanto che la competitività della floricoltura ligure è eccellente, sia in termini produttivi che commerciali.

Circa i mercati di sbocco, la Germania, già in testa alla lista dei clienti, sta aumentando sensibilmente i suoi acquisti nella nostra regione. In crescita l'export anche verso la Francia e i Paesi Bassi, con buone performance inoltre in Spagna e nel Regno Unito.

Le prospettive a medio e lungo periodo vedono la possibilità di un ulteriore incremento del consumo di fiori e piante ornamentali all'interno dell'Unione europea, collegato anche all'allargamento dell'UE agli Stati dell'area PECO, nessuno dei quali ha un settore produttivo florovivaistico particolarmente sviluppato. In questi Paesi, l'incremento del PIL e conseguentemente del reddito pro-capite determinerà, molto probabilmente, un incremento dei consumi di fiori e piante ornamentali, da sempre influenzato dall'andamento del reddito.

Per migliorare ancora la competitività del settore, la strategia regionale prevede l'introduzione di sistemi di qualificazione e certificazione ambientale della produzione.

In questa prospettiva, i criteri di scelta per l'ammissibilità degli investimenti nel settore floricolo pongono particolare attenzione alla qualità dei prodotti e non pongono restrizioni quantitative.

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA**a) investimenti ammissibili**

1. investimenti finalizzati alla riduzione dei costi di produzione e al miglioramento della qualità, alla tutela dell'ambiente naturale e al risparmio energetico;
2. investimenti volti a favorire la qualificazione e la valorizzazione del materiale di propagazione;
3. investimenti finalizzati alla selezione e al miglioramento di nuove specie e varietà;
4. riconversione da altri settori alla produzione di fiori e piante ornamentali;
5. investimenti finalizzati all'adeguamento dell'offerta alla domanda.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni**c) investimenti non ammissibili****B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE****a) investimenti ammissibili**

1. investimenti finalizzati a migliorare o razionalizzare i circuiti di commercializzazione, applicare nuove tecnologie, favorire investimenti innovativi;
2. investimenti volti a favorire e controllare la qualità e migliorare la presentazione e il confezionamento dei prodotti;
3. investimenti volti a riorganizzare e razionalizzare le strutture di commercializzazione all'ingrosso esistenti;
4. investimenti finalizzati all'adeguamento dell'offerta alla domanda.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. nuove strutture di commercializzazione, a condizione che siano supportate da un incremento della produzione e/o del consumo, compreso l'inserimento in nuovi mercati.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti a livello di commercio al dettaglio;
2. investimenti per la trasformazione o commercializzazione di prodotti provenienti da Paesi terzi, con l'eccezione di limitati quantitativi finalizzati a completare la gamma commerciale dell'offerta o laddove sia dimostrata l'irreperibilità di detti prodotti sul mercato comunitario.

Ortofrutticoltura

In Liguria, al momento della stesura del piano, non vi sono associazioni di produttori riconosciute ai sensi del regolamento (CE) n. 2200/96.

La produzione regionale di ortaggi e frutta ammonta mediamente a circa 100 miliardi di lire (50 milioni di euro), che costituiscono circa lo 0,7% della produzione italiana. Di questa produzione, circa l'85% è commercializzato sui mercati locali come prodotto fresco, circa il 10% è trasformato (si tratta del basilico trasformato in pesto) e circa il 5% è commercializzato su mercati europei, comunitari e non.

I prodotti commercializzati sui mercati europei sono costituiti prevalentemente da prezzemolo, aneto (dill) e insalate a foglia rossa, oltre a piccole quantità di altri prodotti. Le vendite avvengono quasi esclusivamente in inverno.

Le caratteristiche principali del settore ortofrutticolo ligure sono le seguenti:

- il settore è quasi interamente costituito da produzioni di ortaggi, mentre la produzione di frutta (fresca e in guscio) è molto limitata;
- la maggior parte dei prodotti è consumata allo stato fresco sui mercati locali;
- la trasformazione industriale degli ortaggi liguri è praticamente limitata al basilico, da cui si ottiene una salsa (il pesto alla genovese); non sono presenti altre produzioni da industria come pomodori e altri ortaggi da inscatolare o surgelare o da cui estrarre succhi e polpe;
- la maggior parte dei prodotti regionali è di varietà particolari, apprezzate dal mercato locale, oppure è ottenuta in stagioni precoci o tardive, in cui le produzioni di massa non sono disponibili; il prezzo che i prodotti regionali ottengono sui mercati è decisamente superiore rispetto ai prodotti di massa.

L'attuale realtà produttiva è il risultato dell'evoluzione subita dal settore ortofrutticolo ligure in poco più di un ventennio, che ha portato al graduale abbandono delle colture non più redditizie a causa degli elevati costi di produzione e a causa della concorrenza, in termini di utilizzo del suolo, da parte della più redditizia floricoltura. Attualmente, la riconversione è molto rallentata e si è raggiunto un certo equilibrio fra orticoltura e floricoltura. In altre parole, gli agricoltori che continuano a coltivare ortaggi lo possono fare perché il reddito netto per unità di lavoro che si ricava attualmente dagli ortaggi è paragonabile ai livelli raggiunti dalla floricoltura.

Le produzioni orticole economicamente più rilevanti sono le seguenti:

- il basilico, che è stato oggetto di importanti ricerche genetiche e di iniziative volte a sensibilizzare e organizzare il mondo produttivo per valorizzare la produzione ligure anche attraverso le richieste di riconoscimento dell'IGP per il basilico genovese e la DOP per il pesto;
- il carciofo spinoso e l'asparago violetto di Albenga, i quali, sfruttando al meglio le condizioni pedologiche e climatiche dell'Albenganese, riescono a essere collocati sul mercato in periodi (e con prezzi) estremamente favorevoli;

- recentemente sono state oggetto di una certa espansione le coltivazioni di insalate a foglia rossa e altre insalate particolari (per esempio: valeriana) da consumare freschissime;
- colture che raggiungono la maturazione commerciale in inverno ma che, nel clima mite della Riviera ligure, si possono coltivare anche all'aperto, come cavoli, porri, bietole, prezzemolo;
- lo zucchini di varietà locali (generalmente a frutto piccolo e di colore verde chiaro), che viene commercializzato freschissimo, con ancora il fiore intatto;
- pomodoro da mensa e in particolare alcune varietà locali tipiche e di qualità come il "Cuore di bue", che bene si adattano alla coltivazione in serra, soprattutto nelle zone di Diano Marina e di Albenga.

Per quanto riguarda la frutticoltura, nel recente passato si è assistito a una drastica e progressiva riduzione delle superfici interessate a vantaggio quasi esclusivo della floricoltura. Le sole eccezioni riguardano alcune specie e varietà locali, che stanno assumendo un certo interesse soprattutto nelle zone interne che meno si prestano ad altre colture intensive. Inoltre, queste zone hanno una tradizionale vocazione alla produzione di castagne e, in aree più ristrette, di nocciole.

In prospettiva futura, è ipotizzabile una sostanziale stabilità di questo settore, legato soprattutto all'espansione dell'agricoltura biologica e alla valorizzazione di produzioni quali le castagne, i piccoli frutti e altri prodotti tradizionali.

I criteri di scelta per il settore sono indirizzati generalmente al miglioramento della qualità dei prodotti, alla riduzione dei costi e alla razionalizzazione della produzione in funzione dell'occupazione di particolari nicchie di mercato.

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA
a) investimenti ammissibili
<ol style="list-style-type: none"> 1. investimenti finalizzati alla riduzione dei costi di produzione e al miglioramento della qualità, alla tutela dell'ambiente naturale e al risparmio energetico; 2. investimenti finalizzati alla produzione e valorizzazione di prodotti certificati (DOP o IGP); 3. investimenti finalizzati alla produzione e valorizzazione di specie e varietà adatte alle condizioni locali e minacciate di erosione genetica o di altre specie e varietà che si inseriscono in particolari nicchie di mercato per quanto riguarda il mercato di riferimento (mercato locale) e/o l'epoca di commercializzazione; 4. investimenti finalizzati a prodotti non vincolati da quote; 5. investimenti finalizzati alle produzioni biologiche; 6. investimenti finalizzati al recupero e alla valorizzazione delle coltivazioni tradizionali di castagne e nocciole.
b) investimenti ammissibili a determinate condizioni
c) investimenti non ammissibili
<ol style="list-style-type: none"> 1. investimenti che non rispondono alle norme relative alla protezione dell'ambiente; 2. investimenti per prodotti che non rispondono alle caratteristiche di cui al punto a).

B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati alla trasformazione del basilico in pesto (prodotto finito o semilavorati);
2. investimenti finalizzati al miglioramento tecnologico, al contenimento dei costi di produzione, al miglioramento e al controllo della qualità, alla protezione dell'ambiente, al risparmio energetico, al miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie;
3. investimenti finalizzati a ristrutturare e incrementare la capacità di trasformazione e commercializzazione per specie e varietà adatte alle condizioni locali e minacciate di erosione genetica o di altre specie e varietà che si inseriscono in particolari nicchie per quanto riguarda il mercato di riferimento (mercato locale) e/o l'epoca di commercializzazione;
4. investimenti diretti a ristrutturare e incrementare la capacità di trasformazione e commercializzazione per prodotti non vincolati da quote.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla ristrutturazione e concentrazione degli impianti di trasformazione per prodotti vincolati da quote, a condizione che non aumenti la capacità produttiva complessiva.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti a livello di commercio al dettaglio;
2. investimenti per la trasformazione o commercializzazione di prodotti provenienti da Paesi terzi, con l'eccezione di limitati quantitativi finalizzati a completare la gamma commerciale dell'offerta o laddove sia dimostrata l'irreperibilità di detti prodotti sul mercato comunitario.

Carne

La produzione regionale di carni vede una netta prevalenza della carne bovina. La produzione di carne ovina e caprina si situa a un livello molto inferiore, mentre la produzione di carne suina è praticamente trascurabile. L'allevamento di specie animali di bassa corte (pollame, conigli) è limitato a un numero esiguo di casi e destinato prevalentemente all'autoconsumo. L'analisi che segue, pertanto, si riferisce principalmente alle carni bovine.

Per quanto riguarda la carne bovina, la situazione regionale è la seguente:

- le aziende specializzate nell'allevamento di razze da carne sono prevalentemente concentrate nelle province di Savona e Imperia, dove è allevata soprattutto la razza Piemontese che fornisce, come è noto, carni di qualità eccelsa;
- nelle altre province (Genova e la Spezia), la produzione di carne è ottenuta soprattutto da vitelli e vitelloni di razze da latte (fra cui una razza - la Cabannina - è in pericolo di estinzione) o di incroci; in queste zone, peraltro, si sta diffondendo il metodo di produzione biologico;
- il prodotto che si ottiene dalla macellazione degli animali viene commercializzato quasi totalmente come carne fresca sui mercati locali, con una tendenza alla prevalenza della commercializzazione diretta da parte delle cooperative degli allevatori;
- la macellazione degli animali provenienti dagli allevamenti liguri viene effettuata sempre più spesso in piccole strutture cooperative, dal momento che i macelli comunali sono stati quasi tutti chiusi negli ultimi anni; le stesse cooperative provvedono direttamente alla vendita all'ingrosso e al dettaglio, con grande semplificazione delle filiere commerciali e notevole acquisizione di valore aggiunto da parte degli allevatori;
- il macello comunale di Genova, ancora funzionante, rappresenta, da solo, la grande maggioranza della capacità totale di macellazione esistente in regione; tuttavia, gli animali macellati in questa struttura provengono prevalentemente da altre zone (Piemonte, Lombardia, Francia);
- l'offerta di prodotti locali è molto inferiore alla domanda espressa dal mercato locale, che apprezza i prodotti venduti direttamente dalle cooperative degli allevatori e quasi introvabili nelle normali macellerie e ancor più nei supermercati.

Le aziende liguri ben difficilmente superano i 50 capi bovini e nel complesso hanno un'incidenza estremamente limitata sulla capacità produttiva nazionale. A questo riguardo, si rileva che la PLV media regionale nel comparto bovino, rispetto al totale nazionale, è passata dallo 0,34% nel triennio 1989-91 allo 0,25% nel triennio 1995-97.

L'offerta di carni locali, in rapporto alla popolazione residente in Liguria (a cui si sommano le numerose presenze turistiche), è molto più bassa della media nazionale. Infatti la produzione regionale di carni rappresenta appena lo 0,25% del totale nazionale, mentre la popolazione ligure rappresenta quasi il 3% della popolazione italiana (senza contare i turisti): pertanto, la disponibilità pro-capite di prodotto locale è, in Liguria, pari a meno del 10% della media nazionale. Anche per

questo motivo, le carni provenienti dalle aziende agricole della Liguria non hanno nessuna difficoltà di collocazione sui mercati locali.

A questo riguardo, si fa presente che il prezzo della carne di origine locale è superiore di circa il 50% rispetto al prodotto comune: infatti, il bestiame locale viene venduto, a peso vivo, a un prezzo di circa 3 €/kg contro una media, per il prodotto ordinario, di circa 2 €/kg, a testimonianza di un rapporto molto favorevole fra domanda e offerta.

La produzione regionale di carni, già molto bassa in valore assoluto, è in lenta ma costante diminuzione. Data la valenza ambientale e sociale dell'allevamento del bestiame, la strategia regionale si è posta l'obiettivo di mantenere, per quanto possibile, la presenza degli allevatori sul territorio. In questo quadro, nel settore delle carni le linee operative mirano a incrementare il valore aggiunto per i produttori tramite la riduzione dei costi di produzione, la promozione dell'associazionismo e il miglioramento della qualità del prodotto.

La filiera regionale della carne, rispetto alla realtà europea, è molto semplificata: gli stessi produttori, associati in cooperative, provvedono direttamente alla macellazione e alla vendita della carne ai dettaglianti e ai consumatori. La commercializzazione della carne da parte delle cooperative di produttori, pertanto, non prevede distinzione fra il livello all'ingrosso e il livello al dettaglio, che sono realizzati nelle stesse strutture. In altre parole, le stesse strutture commerciali delle cooperative (peraltro piccolissime) provvedono, contemporaneamente e in spazi fisicamente non divisibili, al commercio all'ingrosso e al dettaglio. Ciò corrisponde evidentemente anche a criteri di razionalità, non avendo alcun senso economico duplicare strutture e attrezzature per trattare quantità così modeste di prodotto. Si considera pertanto ammissibile, nell'ambito degli investimenti realizzati dalle cooperative di produttori, anche la realizzazione di strutture (con le relative attrezzature) destinate alla commercializzazione della carne sia all'ingrosso che al dettaglio.

I criteri di scelta per il settore carni sono quindi prevalentemente orientati a favorire la razionalizzazione delle strutture esistenti, la riduzione dei costi di produzione, la tutela dell'ambiente, la concentrazione dell'offerta, la qualificazione del prodotto tramite il metodo di produzione biologico e l'introduzione di standard di qualità certificata (ISO e HACCP).

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati alla riduzione dei costi di produzione e al miglioramento della qualità, alla tutela dell'ambiente naturale e al risparmio energetico;
2. investimenti nelle aziende con un carico di animali inferiore al limite di densità fissato dall'OCM;
3. investimenti finalizzati alle produzioni biologiche.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti nelle aziende con un carico di animali superiore al limite di densità fissato dall'OCM, purché il carico totale non sia superiore a 15 UBA.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti che non rispondono alle norme relative alla protezione dell'ambiente, all'igiene e al benessere degli animali;
2. investimenti in allevamenti senza terra.

B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati:
 - all'adeguamento tecnologico delle strutture esistenti e all'introduzione di sistemi di qualità certificata (ISO, HACCP);
 - al contenimento dei costi di produzione e di raccolta del prodotto di base;
 - al miglioramento e al controllo della qualità;
 - alla protezione dell'ambiente, al risparmio energetico, al miglioramento delle condizioni igieniche e sanitarie;
2. investimenti finalizzati a ristrutturare e incrementare la capacità di trasformazione e commercializzazione per le produzioni biologiche.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla commercializzazione sia all'ingrosso che al dettaglio, a condizione che siano realizzati direttamente dai produttori (riuniti in cooperative o altre forme associative) e che la separazione fra le due fasi non sia possibile o risulti antieconomica.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti esclusivamente a livello di commercio al dettaglio.

Latte e prodotti lattiero-caseari

La situazione del settore del latte bovino è molto simile, per dimensioni e problematiche, a quella della carne. Sono pertanto presenti gli stessi problemi strutturali (dimensione aziendale, orografia tormentata, localizzazione sparsa delle aziende, elevati costi di trasporto e di produzione, età media elevata degli allevatori) e le stesse opportunità (piccole produzioni apprezzate sui mercati locali, presenza di strutture associative che migliorano la quota di valore aggiunto per i produttori).

Rispetto al settore della carne, tuttavia, il settore del latte ha alcune caratteristiche specifiche, che si possono così riassumere:

- incidenza elevatissima del costo di raccolta, data la dispersione delle aziende, la difficile viabilità e la necessità di raccogliere giornalmente il prodotto;
- la vendita diretta nelle strutture cooperative è più difficoltosa, dal momento che la dimensione media dell'acquisto individuale di latticini (1 litro di latte e/o alcuni etti di formaggio) non giustifica il viaggio (a volte piuttosto lungo) del singolo consumatore dalla città allo spaccio della cooperativa, mentre per la carne è conveniente fare acquisti molto più consistenti, da conservare nel congelatore domestico;
- la penetrazione nei circuiti della distribuzione, per il latte vaccino confezionato di origine locale, è fortemente ostacolata dai grandi produttori, che possono adottare strategie di marketing molto più agguerrite;
- il latte vaccino di origine locale, per quanto di ottime caratteristiche organolettiche, non si differenzia così tanto dal prodotto di massa da giustificare una specifica domanda da parte dei consumatori;
- al contrario, i formaggi tipici locali, per quanto non si possano ancora fregiare di marchi DOP o IGP, sono apprezzati dai mercati locali e ricercati dai consumatori;
- il latte ottenuto col metodo di produzione biologico ha ottime prospettive di mercato e valorizza al meglio la qualità dell'ambiente nelle zone di montagna;
- infine, il latte ovino e soprattutto caprino e i prodotti derivati mostrano interessantissime possibilità di espansione delle quote di mercato.

A conferma dei dati sopra esposti, si forniscono i prezzi indicativi del latte e dei formaggi prodotti in Liguria:

- latte intero (prezzo alla stalla): 0,38-0,39 €/litro, corrispondente più o meno al prezzo medio delle altre zone di produzione;
- latte prodotto con il metodo biologico (prezzo alla stalla): 0,43 €/litro;
- latte caprino (prezzo alla stalla): 0,6-0,65 €/litro;
- ricotta (prezzo al consumo): 4-5 €/kg;
- formaggi freschi (prezzo al consumo): 6-7 €/kg;
- formaggi a media stagionatura (prezzo al consumo): 8 €/kg; caprini: 10 €/kg;
- formaggi a lunga stagionatura (prezzo al consumo): 10-12 €/kg.

Il prezzo (alla stalla) del latte vaccino corrisponde al prezzo medio nazionale. Per i prodotti trasformati, invece, il prezzo dei prodotti locali è superiore a quello di analoghi prodotti di provenienza comunitaria del 10-20% (per i prodotti freschi e a

lunga stagionatura) e del 30-40% per i prodotti a media stagionatura, che risultano quindi i più apprezzati dal mercato locale.

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati alla produzione di latte ovino e caprino;
2. investimenti finalizzati alle produzioni biologiche.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla tutela dell'ambiente, al contenimento dei costi di produzione e al risparmio energetico, purché non comportino un incremento della capacità produttiva nazionale;
2. investimenti intesi a adeguare gli impianti alle norme igieniche e sanitarie, purché non comportino un incremento della capacità produttiva nazionale;
3. investimenti che comportano un incremento produttivo aziendale, a condizione che sia garantita la copertura dell'incremento produttivo attraverso il possesso della relativa quota.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti che comportano un incremento della produzione complessiva di latte bovino.

B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati:
 - all'adeguamento tecnologico delle strutture esistenti e all'introduzione di sistemi di qualità certificata (ISO, HACCP);
 - al contenimento dei costi di produzione e di raccolta del prodotto di base;
 - al miglioramento e al controllo della qualità;
 - alla protezione dell'ambiente, al risparmio energetico, al miglioramento delle condizioni igieniche e sanitarie;
2. investimenti finalizzati a ristrutturare e incrementare la capacità di trasformazione e commercializzazione per le produzioni biologiche;
3. investimenti finalizzati a ristrutturare e incrementare la capacità di trasformazione e commercializzazione per le produzioni ovine e caprine.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla lavorazione di prodotti tipici o innovativi, purché l'elaborazione avvenga secondo metodi tradizionali (nel caso dei prodotti tipici) e nel rispetto della normativa comunitaria;
2. investimenti finalizzati alla commercializzazione sia all'ingrosso che al dettaglio, a condizione che siano realizzati direttamente dai produttori (associati in cooperative) e che la separazione fra le due fasi sia impossibile o risulti antieconomica.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti esclusivamente a livello di commercio al dettaglio.

Vitivinicoltura

La viticoltura ligure ha, oltre a una valenza produttiva, anche una valenza paesaggistica e ambientale, queste ultime legate soprattutto alle sistemazioni agronomiche del territorio (terrazzamenti con muretti a secco), adottate per la coltivazione della vite e che caratterizzano ampie zone del territorio ligure, molte delle quali comprese in aree parco, concorrendo a mantenerne l'aspetto tipico.

Con ben 7 DOC (Rossese di Dolceacqua, Riviera Ligure di Ponente, Valpolcevera, Golfo del Tigullio, Cinque Terre, Colli di Luni e Colline di Levante), una IGT riconosciuta (Colline Savonesi), e due in corso di riconoscimento (Colline del Genovesato e Golfo dei Poeti), la Liguria si trova in una situazione privilegiata: secondo i dati relativi alla campagna 1998/99, il 74,61% della quota di vino effettivamente commercializzata era rappresentata da produzioni DOC e IGT. Attualmente, solo circa il 15% della produzione regionale viene commercializzata (l'85% è destinato all'autoconsumo). Di questa esigua quota, il 2% viene esportato fuori regione, mentre la rimanente parte è commercializzata prevalentemente in ambito locale soprattutto durante la stagione turistica e spesso tramite canali commerciali di élite, come ristoranti ed enoteche.

Ne consegue che tutta la produzione ligure trova collocazione sul mercato in modo agevole, a prezzi generalmente ben più elevati della media e con notevoli margini di ulteriore espansione.

Tuttavia, questa potenziale espansione è contrastata dalla diffusione della "moria della vite", una micoplasmosi che ha causato, tra il 1992 ed il 1996, una contrazione della produzione di uva pari a circa 20.000 quintali soprattutto nella provincia di Genova. Sempre nello stesso periodo, l'incidenza della Liguria sulla produzione vinicola italiana è scesa allo 0,2 % per i vini DOC e allo 0,3 % sulla produzione complessiva.

Altra causa che ostacola l'espansione di questo settore è il continuo abbandono di superfici vitate a seguito del mancato ricambio generazionale. Ciò è in stretta relazione con la particolare struttura fondiaria ligure, costituita per lo più da piccolissime aziende caratterizzate da elevati costi di produzione e difficoltà nella meccanizzazione delle operazioni colturali.

Andamento delle superfici vitate in Liguria dal 1970 al 1998 (superficie in ettari) dati ISTAT:

Provincia	1970	1982	1987	1990	1998	Variazione % 1970-1998	Variazione % 1990-1998
La Spezia	5.109,79	2.912,48	2.380,0	2.173,54	2.086,0	- 59,17	- 4,19
Genova	2.153,23	1.517,15	1.172,0	1.176,61	935,0	- 56,57	- 20,53
Savona	1.620,19	1.196,19	1.100,0	882,69	875,0	- 45,99	- 1,98
Imperia	1.944,02	1.756,70	1.351,0	1.089,16	965,0	- 50,36	- 11,40
Totale Regione	10.827,23	7.382,52	6.003,0	5.322,00	4.861,0	- 55,10	- 8,66

- In Liguria, la trasformazione dell'uva in vino avviene in tre forme principali:
- direttamente da parte dei produttori in cantine aziendali (specialmente nella zona dei Colli di Luni e, in parte, nella Riviera di Ponente);
 - presso cooperative di agricoltori (Cinque Terre, Levanto, Valpolcevera, Dolceacqua, in misura minore nella Riviera di Ponente);
 - presso artigiani o piccoli industriali privati (Golfo del Tigullio, Riviera di Ponente).

Il vino DOC e IGT prodotto in Liguria viene venduto quasi interamente imbottigliato.

Il prezzo al consumo del vino DOC o IGT imbottigliato raggiunge, al dettaglio, livelli assai elevati: per i tipi più diffusi si va da un minimo di 4-5 € la bottiglia (da 0,75 litri) fino a 10-12 € per le qualità migliori, con punte di 30-35 € per il Cinque Terre Sciacchetra, che è un vino passito ad alta gradazione alcolica. In genere, le scorte di vino bianco vengono pressoché esaurite con la stagione turistica estiva. In autunno non è facile trovare, anche nelle enoteche più fornite, partite consistenti di vino bianco ligure.

Questi dati testimoniano la qualità del vino e l'esistenza di concreti sbocchi di mercato.

La Regione, in collaborazione con Università e Istituti di ricerca, sta operando per recuperare e valorizzare alcune vecchie varietà di vite, adatte alle condizioni locali e a rischio di erosione genetica. Altre ricerche sono in corso per mettere a punto prodotti innovativi.

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA

a) investimenti ammissibili

1. tutti gli investimenti finalizzati al miglioramento della qualità, alla riconversione varietale, alla protezione dell'ambiente e al contenimento dei costi di produzione che non comportino un aumento della superficie vitata aziendale.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. impianto di vigneti con varietà di uve da vino, a condizione di essere in possesso dei relativi diritti di reimpianto o di nuovo impianto previsti dall'OCM o di diritti di impianto prelevati da una riserva nazionale o comunitaria;
2. reimpianti e reinnesti, senza aumento della superficie vitata aziendale.

c) investimenti non ammissibili

1. aumento del potenziale produttivo senza la disponibilità di diritti di reimpianto o di diritti di impianto aggiuntivi.

B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati al miglioramento tecnologico, al contenimento dei costi di produzione, al miglioramento e al controllo della qualità, alla protezione dell'ambiente, al risparmio energetico e al miglioramento delle condizioni igieniche e sanitarie nazionali e comunitarie, senza incremento della capacità totale della produzione.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla trasformazione di materie prime provenienti da capacità produttive incrementate in seguito all'entrata in produzione di nuovi impianti autorizzati.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti finalizzati alla trasformazione e commercializzazione di materie prime di origine extra-comunitaria;
1. investimenti finalizzati alla produzione di vini privi di denominazioni d'origine o indicazioni geografiche;

2. investimenti esclusivamente a livello di commercio al dettaglio.

Olivicoltura

Di tipo prevalentemente tradizionale, la coltivazione dell'olivo in Liguria occupa generalmente i terreni collinari e la zona altimetrica inferiore della parte montana. Sebbene l'olivicoltura ligure sia caratterizzata per lo più da elevati costi di produzione, che fondamentalmente ne impediscono l'espansione, si riescono a ottenere oli di qualità pregiata (dalle olive prodotte in Liguria si ricava quasi esclusivamente olio extravergine di oliva), molto ricercati dal mercato. Tale produzione ha recentemente conseguito un riconoscimento molto importante: la DOP "Riviera Ligure", che comprende quasi tutto il territorio regionale vocato all'olivicoltura.

L'ulteriore evoluzione di questo settore verso una qualità certificata dei prodotti, l'ampliamento delle coltivazioni biologiche e la valorizzazione turistica delle zone olivicole, potrebbero consentire di mantenere buone prospettive per la coltura, arrestando l'abbandono in atto ormai da diverso tempo: nel triennio 1995-97, la PLV regionale nel comparto olio è diminuita del 5% circa rispetto al triennio 1989-1991.

La coltivazione dell'olivo, in Liguria, ha subito negli ultimi decenni una forte riduzione delle superfici (circa il 2% ogni anno), in seguito all'abbandono di molte aree produttive e ai costi di produzione particolarmente elevati. La tendenza, sia pure rallentata, prosegue. Attualmente, la superficie olivicola regionale è di circa 13.000 ettari, contro circa 16.000 ettari nel 1990 e circa 20.000 ettari nel 1980. Tuttavia, le prospettive commerciali sono interessanti e pertanto, in alcuni casi, si può porre l'opportunità di realizzare nuovi impianti, senza aumento della capacità complessiva regionale, in particolare in zone dove l'orografia consente costi di produzione e livelli di meccanizzazione più compatibili con le attuali esigenze tecniche ed economiche.

Il prezzo dell'olio d'oliva DOP, rispetto a quello privo di DOP, è superiore di circa il 20-25%. Infatti, per l'olio senza DOP, il prezzo medio nella campagna 1998/99 è stato di circa 5 - 7,5 €/kg, mentre per l'olio DOP il prezzo è stato di circa 7 - 10 €/kg. A titolo di confronto, il prezzo medio dell'olio DOP toscano nello stesso periodo era circa 7 €/kg e, per l'olio DOP pugliese, circa 4 €/kg.

L'analisi dei dati commerciali nazionali evidenzia, per la Liguria, una netta tendenza al miglioramento del saldo commerciale e un contributo molto positivo al miglioramento del saldo commerciale nazionale, secondo solo al contributo della Regione Puglia, che peraltro dispone di una produzione quantitativamente molto più rilevante (la Puglia produce 50 volte più olio della Liguria). Questo dato conferma l'ottima competitività dell'olio d'oliva della Liguria che, in seguito all'entrata "a regime" della DOP, non può che migliorare.

A. criteri di scelta a livello di PRODUZIONE AGRICOLA

a) investimenti ammissibili

1. tutti gli investimenti finalizzati al miglioramento della qualità, alla riconversione varietale, alla protezione dell'ambiente e al contenimento dei costi di produzione che non comportino un aumento della superficie olivicola aziendale.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. impianto di nuove piante di olivo condizionato al ritiro dalla produzione di un numero di piante di olivo uguale o superiore; la compensazione tra piante potrà essere effettuata a livello regionale o nazionale.

c) investimenti non ammissibili

1. impianto di nuovi oliveti al di fuori delle condizioni di cui ai punti precedenti.

B. criteri di scelta a livello di TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

a) investimenti ammissibili

1. investimenti finalizzati al miglioramento tecnologico, al contenimento dei costi di produzione, al miglioramento e al controllo della qualità, alla protezione dell'ambiente, al risparmio energetico e al miglioramento delle condizioni igieniche e sanitarie nazionali e comunitarie, finalizzati alla produzione di olio extra vergine d'oliva "Riviera Ligure" DOP o altri prodotti di qualità, nell'ultimo caso solo se realizzati da produttori locali associati.

b) investimenti ammissibili a determinate condizioni

1. investimenti finalizzati alla trasformazione di materie prime provenienti da capacità produttive incrementate in seguito all'entrata in produzione di nuovi impianti autorizzati.

c) investimenti non ammissibili

1. investimenti finalizzati alla trasformazione e commercializzazione di materie prime di origine extra-comunitaria.
2. **Investimenti esclusivamente a livello di commercio al dettaglio.**