

LA RELAZIONE SULLA PERFORMANCE 2012

CAMERA DI COMMERCIO DI CHIETI



GIUGNO 2013

INDICE

1 PRESENTAZIONE	3
2. SINTESI DELLE INFORMAZIONI DI INTERESSE PER GLI STAKEHOLDER.....	5
2.1 Il contesto esterno.....	6
2.2 L'Amministrazione	11
2.3 I risultati raggiunti	19
2.4 Le criticità e le opportunità	23
3. OBIETTIVI : RISULTATI RAGGIUNTI E SCOSTAMENTI.....	26
3.1 L'Albero della Performance	26
3.2 Aree strategiche e obiettivi strategici	32
3.3 Obiettivi e piani operativi	38
3.4 Obiettivi individuali.....	59
5. LA DIMENSIONE DI GENERE: PARI OPPORTUNITA'	66
6. IL PROCESSO DI REDAZIONE DELLA RELAZIONE SULLA PERFORMANCE	68
6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità del processo di redazione.....	68
6.2 I punti di forza e debolezza del Ciclo di gestione della Performance.....	69

ALLEGATI:

- A. Tabella documenti del Ciclo di Gestione della Performance adottati

1 PRESENTAZIONE

La presente Relazione sulla Performance è il documento che completa il Ciclo di Gestione della Performance con riferimento alla seconda annualità del “Programma Pluriennale 2011-2014 della Camera di Commercio di Chieti”, approvato dal Consiglio Camerale con deliberazione n. 15 del 27/10/2010.

Il d.lgs. 150/09 attribuisce alla Relazione sulla Performance la funzione di evidenziare a consuntivo i risultati della Performance organizzativa ed individuale rispetto agli obiettivi strategici ed operativi definiti in sede di pianificazione e alle risorse, con rilevazione degli eventuali scostamenti registrati.

Così come espresso nel citato dettato normativo, la relazione sulla Performance analizza, in particolare, la dimensione economico-finanziaria della Performance dell’Ente, in termini di efficienza ed economicità e, allo stesso modo, rappresenta la sintesi di un processo dinamico, condiviso e partecipato, che prevede un monitoraggio costante degli obiettivi di performance definiti in sede di pianificazione e la conseguente valutazione dei risultati intermedi e finali ottenuti alla luce delle principali caratteristiche del contesto interno ed esterno nel quale si è svolta l’azione camerale.

La Camera di Commercio di Chieti completa, pertanto, il Ciclo di Gestione della Performance 2012 con il presente documento, il quale è rivolto a render conto agli stakeholder, in un’ottica di trasparenza ed accountability, le risultanze di performance del periodo amministrativo di riferimento, favorendo la cultura della trasparenza e della condivisione. Il Piano della performance 2012-2014 è stato approvato dalla Giunta camerale con deliberazione n. 11 del 13/02/2012, successivamente aggiornato con Determinazione Presidenziale n. 9/2012 e con relativa nota del 13/12/12, a firma del Presidente stesso, indirizzata al Segretario Generale.



Lettera del Presidente

Il Decreto 27 ottobre 2009, n. 150, in materia “di ottimizzazione della produttività del lavoro pubblico e di efficienza e trasparenza delle pubbliche amministrazioni”, rappresenta il perno della Riforma della pubblica amministrazione promossa dal Ministro Brunetta. Il Decreto dà attuazione ai principi fondamentali della riforma con regole sulla programmazione, la trasparenza, il controllo, la premialità, la contrattazione collettiva.

Nell’ottica della suddetta normativa, la Camera di Commercio di Chieti, così come l’intero comparto pubblico, è protagonista dell’importante processo di riforma che ha previsto, a partire dal 2011, l’introduzione del Piano e della Relazione della Performance tra i documenti di programmazione e di rendicontazione dell’Ente.

La Relazione, prevista dall’art. 10 – comma 1 – lett. b) del suddetto D.Lgs. n. 150/2009, rappresenta lo strumento attraverso il quale la Camera di Commercio di Chieti illustra ai cittadini ed agli stakeholders i risultati ottenuti nel corso dell’anno 2012, concludendo in tal modo il ciclo di gestione della performance, come già avvenuto per la precedente annualità.

Pertanto, l’obiettivo primario della presente Relazione è di evidenziare a consuntivo i risultati di gestione raggiunti rispetto ai singoli obiettivi programmati ed alle risorse disponibili, ispirandosi ai principi di trasparenza, intelligibilità, veridicità, partecipazione e coerenza interna ed esterna.

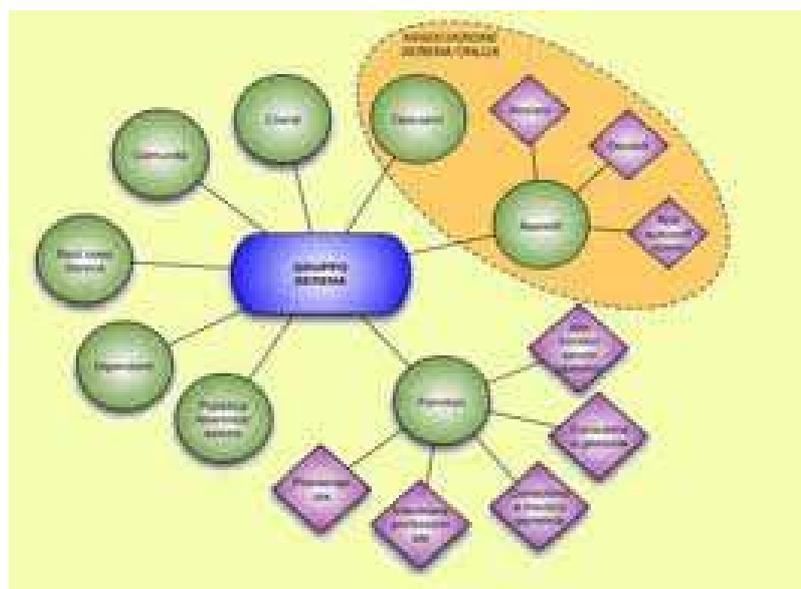
IL PRESIDENTE
(Dott. Silvio Di Lorenzo)

2. SINTESI DELLE INFORMAZIONI DI INTERESSE PER GLI STAKEHOLDER

La presente sezione illustra, in maniera sintetica, le informazioni di supporto ad una analisi consapevole dei risultati della Performance che verranno rappresentati più nel dettaglio nei paragrafi che seguono. I destinatari di tali informazioni sono prevalentemente le imprese e tutte le altre tipologie di “portatori di interesse” (Stakeholder) in quanto beneficiari finali dell’azione dell’Ente sul territorio.

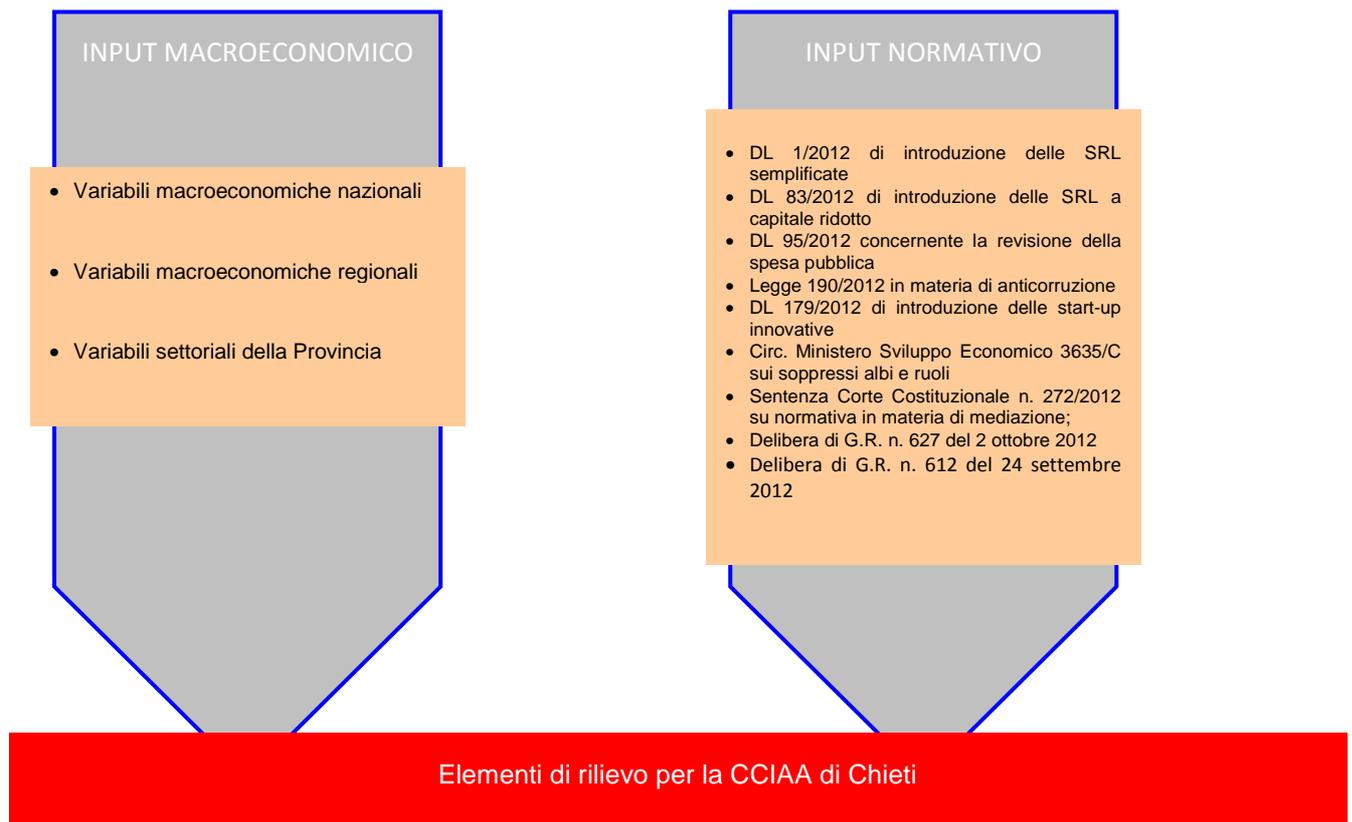
Per facilitare la lettura del documento, sono qui proposte informazioni di sintesi circa il contesto esterno nel quale si è svolta l’attività dell’Ente nel corso dell’anno 2012, i dati qualitativi e quantitativi che caratterizzano l’amministrazione, i risultati finali raggiunti e le principali criticità o elementi di merito che si sono manifestati nel corso dell’anno 2012.

Essendo la Relazione sulla Performance un documento consuntivo rispetto al Piano della Performance, si rimanda a quest’ultimo per una analisi approfondita e preventiva delle informazioni integrative sinteticamente illustrate di seguito.



2.1 Il contesto esterno

La Camera di Commercio di Chieti, al fine di individuare le azioni più coerenti per soddisfare le aspettative dei propri stakeholder, riconosce come elemento propedeutico all'efficacia strategica delle proprie azioni l'analisi del contesto economico-sociale di riferimento. L'analisi del contesto consente di descrivere le variabili che rappresentano lo scenario nel quale si è sviluppata l'azione amministrativa della Camera di Commercio di Chieti, ed in base alle quali gli obiettivi strategici previsti si sono potuti concretizzare. A tal fine verrà dato rilievo alle variabili del contesto esterno che, manifestandosi nel corso dell'anno 2012, hanno inciso positivamente o negativamente sui risultati finali raggiunti. Nell'evoluzione del contesto normativo, alcune disposizioni legislative hanno riguardato direttamente il tessuto imprenditoriale richiedendo all'amministrazione camerale l'elaborazione di una strategia per amplificare gli effetti positivi posti a fondamento delle norme stesse. Altre normative seppur riguardanti più strettamente l'organizzazione e la semplificazione dei processi ed il contenimento della spesa hanno comunque avuto ripercussioni sulle modalità di erogazione dei servizi all'utenza. L'analisi del contesto esterno verrà rappresentata facendo stretto riferimento all'articolazione delle principali aree strategiche definite all'interno del mandato della Camera di Commercio. Ciò al fine di rendere funzionale la lettura delle informazioni presentate in questa sezione alla interpretazione dei risultati di performance esplicitati successivamente secondo le medesime aree strategiche.



Il protrarsi ormai da anni di una difficile congiuntura economica a livello internazionale ha avuto i propri riflessi anche sul piano locale. La Camera di Commercio di Chieti ha portato avanti gli obiettivi prefissati in termini di sostegno alle imprese valorizzazione e sviluppo del tessuto economico locale. Nel tentativo di rilanciare l'economia locale l'Ente camerale, nell'ambito dei propri fini istituzionali, ha avviato o continuato a perseguire alcuni progetti utili per il consolidamento delle proprie vocazioni che, in un territorio quale quello della Provincia di Chieti, il settore industriale a quello artigiano, l'agricoltura con il turismo, senza tralasciare sulla scia delle normative nazionali un accentuato processo di semplificazione per sostenere gli imprenditori nei rapporti con la Pubblica Amministrazione.

- Miglioramento del sito web della Camera di Commercio per consentire una più rapida acquisizione delle informazioni
- Reperibilità di fondi per la realizzazione di infrastrutture
- Sinergie con altri attori istituzionali per l'implementazione di azioni tendenti a favorire lo sviluppo del territorio e la sua promozione anche in chiave turistica;
- Sinergie con altri attori istituzionali per stipulare accordi volti a diffondere gli strumenti di giustizia alternativa
- Migliorare le azioni per favorire lo sviluppo delle PMI in una fase congiunturale ove si registra una evidente difficoltà del reperire fonti di finanziamento tese a sviluppare anche l'innovazione e l'internazionalizzazione e l'implementazione di modelli di gestione altamente competitivi.

In primo luogo è importante accennare alle ripercussioni di altri soggetti istituzionali nell'attività camerale. E' bene, infatti, sottolineare che anche l'evoluzione normativa influenza l'attività dell'Ente; ci si riferisce in particolare ai vincoli di finanza pubblica, in specie quelli relativi al blocco del turnover esteso anche alle aziende speciali, che talvolta non consentono un efficace avvicendamento del personale, indispensabile per perseguire i propri obiettivi. Altre volte le norme, al fine di dare impulso alla ripresa economica, influenzano il tasso di natalità/mortalità delle imprese che si ripercuote sul Registro delle Imprese o anche sul deposito di brevetti e marchi. Tuttavia di particolare impatto per l'attività camerale risultano essere le sinergie con gli altri soggetti istituzionali a livello locale. La Giunta Regionale, con propri provvedimenti adottati nell'anno 2012, ha individuato nella Camera di Commercio l'Ente pubblico incaricato della realizzazione, gestione e sviluppo dell'infrastruttura tecnologica CAMPUS dell'INNOVAZIONE AUTOMOTIVE E METALMECCANICA. Diverso è il percorso per creare delle opportune sinergie con altri soggetti pubblici o privati in materia di regolazione del mercato, ove, comunque, rispetto agli anni passati, sono state registrate evoluzioni positive anche attraverso una sensibilizzazione verso tali soggetti da parte della Camera di Commercio. Per l'ASPO, invece, non c'è stato il riscontro da parte delle Amministrazioni comunali interessate (Ortona e Vasto), le quali, per le finalità dell'iniziativa, dovrebbero necessariamente far proprio il progetto.

Dal punto di vista economico, il protrarsi della congiuntura a livello nazionale ed internazionale anche per l'anno 2012, con ripercussioni sui livelli di fiducia, accompagnata dalla contrazione progressiva dei consumi e dalle difficoltà nell'accesso al credito da parte delle imprese hanno determinato anche nella provincia di Chieti una situazione di difficoltà, contenuta nell'anno 2011, con andamento crescente nel primo trimestre dell'anno 2012, come confermato dai dati del Registro Imprese.

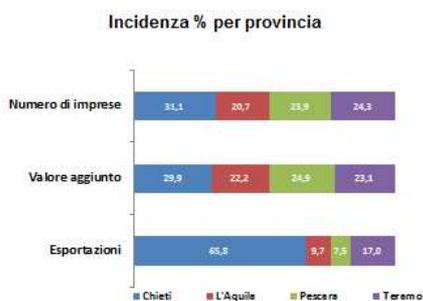
I principali indicatori economici riferiti alla provincia di Chieti, pur evidenziando e consolidando il ruolo importante che essa detiene in ambito regionale in termini di esportazioni (65,8% del totale export dell'Abruzzo), di valore aggiunto prodotto (29,9% del totale regionale) e di numero di imprese (31,1% del totale regionale), rilevano come la crisi continui a manifestare i suoi effetti anche sul tessuto imprenditoriale locale.

Il tasso di natalità e mortalità delle imprese registra (dati al 30/04) un numero di imprese iscritte nell'anno 2013 di 1.057 a fronte di 1.465 cessazioni; nel 2012 si sono, invece, registrate 1.107 iscrizioni a fronte di 1.422 cessazioni. La variazione nella consistenza di imprese 2013/2012 è del -1,22%.

L'analisi dell'andamento dell'economia provinciale è stata realizzata attraverso i principali indicatori maggiormente esplicativi dello stato di salute dei territori:

- ✓ Tessuto imprenditoriale
- ✓ Valore aggiunto
- ✓ Mercato del lavoro
- ✓ Internazionalizzazione
- ✓ Livello di istruzione
- ✓ Scenari previsionali

Il peso della provincia di Chieti in ambito regionale



Tessuto imprenditoriale

Il tessuto imprenditoriale Consistenza al 30 aprile 2013

A fine aprile 2013 la base produttiva locale risulta composta da **46.514** imprese.

Settore di attività economica	Valori assoluti	Incidenza %
Agricoltura, silvicoltura, pesca	14.225	30,6
Attività manifatturiere	4.171	9,0
Costruzioni	5.538	11,9
Commercio	9.583	20,6
Alloggio e ristorazione	2.645	5,7
Servizi	7.454	16,0
Altri settori	184	0,4
Imprese non classificate	2.714	5,8
Totale	46.514	100,0

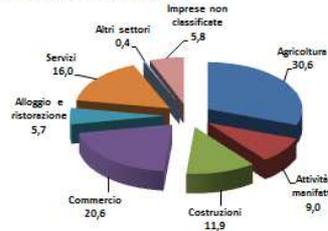
11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere (a prima pubblicazione sono state rimosse alcune aziende che non hanno ancora dichiarato l'indirizzo e-mail, non è stato ancora assegnato il codice attività).



Il tessuto imprenditoriale Consistenza per settore di attività economica

Maggioritaria è la quota detenuta dal **comparto agricolo**, che assorbe quasi un terzo del totale delle imprese, seguito dal **commercio** e dalle **costruzioni**.



11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere.



Il tessuto imprenditoriale Nati-mortalità aziendale

Il sistema imprenditoriale non ha subito particolari ridimensionamenti.

2012

Il saldo **ISCRIZIONI-CESSAZIONI** è negativo, ma di modesta entità:
-19 unità

2013

I dati dei primi quattro mesi dell'anno evidenziano segnali di difficoltà.
Il saldo **ISCRIZIONI-CESSAZIONI** è negativo, a causa dell'aumento del numero delle cessazioni e dalla contestuale flessione delle iscrizioni.

11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere (cessazioni al netto delle cancellazioni d'ufficio).



Il tessuto imprenditoriale Nati-mortalità aziendale

Dati al 30.04

	2013	2012	Var. % 2013/2012
Iscrizioni	1.057	1.107	-4,5
Cessazioni	1.465	1.422	3,0
Saldo	-408	-315	29,5

Var. % Consistenza imprese 2013/2012

Chieti -1,22%

Abruzzo +0,04%

Italia -0,40%

11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

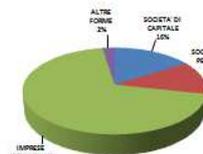
Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere (cessazioni al netto delle cancellazioni d'ufficio).



Il tessuto imprenditoriale Dinamiche per forma giuridica

Classe di natura giuridica	Consistenza 2013	Consistenza 2012	Var. % 2013/2012
SOCIETÀ DI CAPITALE	7.427	7.183	3,4
SOCIETÀ DI PERSONE	5.804	6.104	-4,9
IMPRESSE INDIVIDUALI	32.143	32.665	-1,6
ALTRE FORME	1.140	1.138	0,2

La dinamica per forma giuridica evidenzia la notevole crescita delle **società di capitale** (+3,4% rispetto all'analogo periodo del 2012) e l'assottigliamento delle **imprese individuali**. Per la tipologia di impresa, il saldo **iscrizioni-cessazioni** è risultato negativo per 469 unità.



11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere (dati ad aprile).

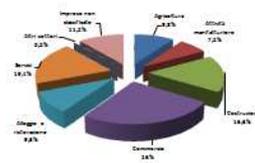


Il tessuto imprenditoriale Imprese giovanili

Si definiscono **Imprese giovanili** quelle in cui la partecipazione di persone di età inferiore ai 35 anni è superiore al 50% (amministratori, titolari o soci dell'impresa).

A fine dicembre 2012 le imprese giovanili sono **4.983**, con un'incidenza di oltre il **10%** sul totale delle imprese.

Le attività preferite dai giovani capitanati d'impresa sono quelle legate al settore del **commercio** che assorbe il **26%**, seguito da quello dei **servizi** che riguarda il **19,4%** delle imprese giovanili. Rilevante è anche la quota detenuta dal comparto delle **costruzioni** (**16,6%**).

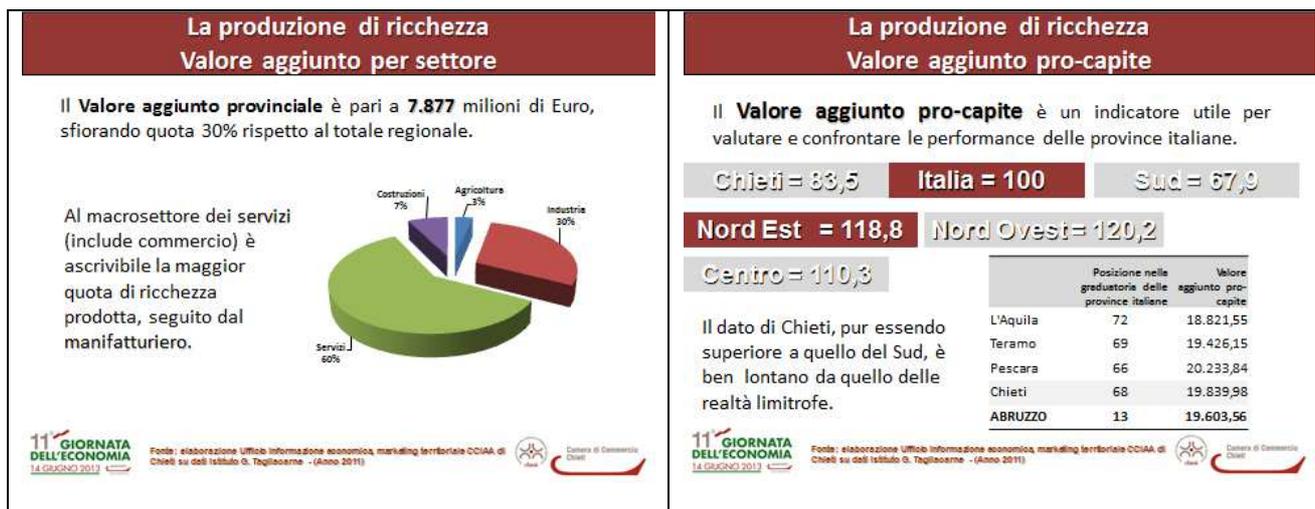


11 GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2013

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Infocamere (dati 2012).



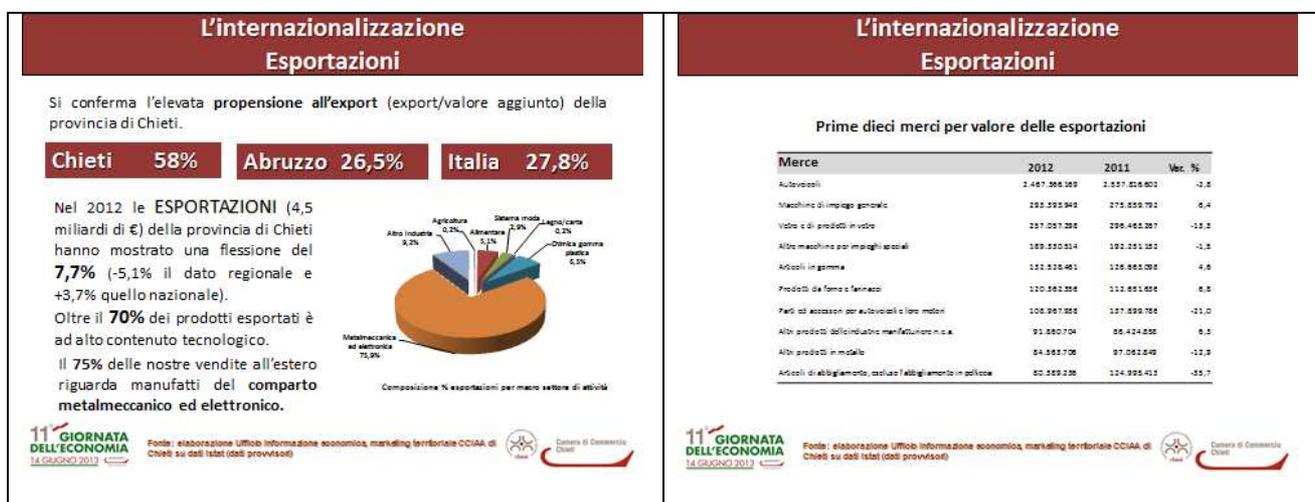
Valore aggiunto



Mercato del Lavoro



Internazionalizzazione

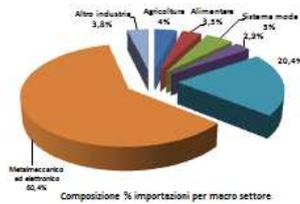


L'internazionalizzazione Importazioni

In flessione si presenta anche la dinamica delle importazioni (**1,8 miliardi di €**).

Chieti -13,5% **Abruzzo -15,7%** **Italia -5,6%**

Il **60%** dei nostri acquisti dall'estero riguarda prodotti del settore metalmeccanico ed elettronico.



11^a GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2012

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Istat (dati provvisori)



L'internazionalizzazione Importazioni

Prime dieci merci per valore delle importazioni

Merce	2012	2011	Var. %
Autoveicoli	261.925.455	209.155.555	-19,3
Macchine di impiego generale	227.514.255	200.555.149	13,4
Parti ed accessori per autoveicoli e loro mezzi	178.525.255	152.940.257	-19,5
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, nitrato di sodio e gommaleucina in forme pronte	120.215.254	112.490.042	6,9
Articoli in gomma	97.990.825	101.155.980	-3,1
Altri prodotti chimici	91.517.042	109.517.055	-17,9
Prodotti di coltura agricola non preparati	65.661.025	53.240.975	18,4
Massi di ossido n.c.a.	65.722.634	91.596.236	-30,4
Altri prodotti in metallo	55.668.625	61.274.236	-9,0
Apparecchiature di calcolo	46.955.127	56.105.825	-16,1

11^a GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2012

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Istat (dati provvisori)



Previsioni

L'internazionalizzazione Andamento primo trimestre 2013

I primi dati resi disponibili dall'Istat sull'andamento dell'export mostrano degli incoraggianti segnali di ripresa.

Le nostre vendite all'estero, infatti, sono aumentate dell'**1,2%** rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente (Italia **-0,7%**, Abruzzo **-0,2%**).

Particolarmente favorevole il trend dei **mezzi di trasporto (+12,5%)** e dell'**agroalimentare (+5,7%)**.

11^a GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2012

Fonte: elaborazione Ufficio informazione economica, marketing territoriale CCIAA di Chieti su dati Istat (dati provvisori)



Gli scenari previsionali 2014-2015 Tasso di crescita medio annuo

VALORE AGGIUNTO

Chieti 0,6% **Abruzzo 0,5%** **Italia 1%**

OCCUPAZIONE

Chieti 0% **Abruzzo -0,1%** **Italia 0,2%**

ESPORTAZIONI

Chieti 1,1% **Abruzzo 2,5%** **Italia 4,1%**

11^a GIORNATA DELL'ECONOMIA
14 GIUGNO 2012

Fonte: Unioncamere - Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane



2.2 L'Amministrazione¹

Nell'ambito della propria attività di gestione la Camera di Commercio si caratterizza in funzione di una struttura piramidale al cui vertice è posto il Segretario Generale. Il Segretario Generale, oltre ad essere il capo del personale, assume anche la figura di direttore generale con i compiti e le prerogative fissate, tra l'altro, dall'art. 16 del D.Lgs. 30 marzo 2011 n. 165 e riportate nel Regolamento di Organizzazione degli Uffici e dei Servizi. Al Segretario Generale afferiscono direttamente gli uffici di staff caratterizzati dall'espletamento di funzioni strettamente correlate agli organi di indirizzo politico. La struttura consta di tre aree dirigenziali, a cui sono preposti altrettanti dirigenti che, sotto la supervisione ed il coordinamento del Segretario Generale, esercitano le funzioni indicate nell'art. 17 del D.Lgs. 30 marzo 2011 n. 165 e riportate nel Regolamento di Organizzazione degli Uffici e dei Servizi. Le Aree dirigenziali attengono, rispettivamente, all'Amministrazione, all'Anagrafe delle Imprese ed al Monitoraggio e Regolazione del Mercato. Le aree dirigenziali afferiscono a settori omogenei di attività al fine di permettere la specializzazione e l'approfondimento delle tematiche di rispettiva competenza per divenire, in ogni settore, interlocutore attendibile e privilegiato nel quadro delle istituzioni di riferimento del sistema imprese. Ciascuna area dirigenziale si compone di Servizi e Uffici, classificate in relazione alle attribuzioni più o meno omogenee, a capo dei quali è preposto un Responsabile di Servizio o di Ufficio. I responsabili dei Servizi/Uffici rivestono anche la funzione di responsabili dei procedimenti di competenza operando, comunque, mediante la supervisione dei Dirigenti che ne fissano preventivamente le procedure da seguire e si sostituiscono ai responsabili stessi in caso di inerzia. Nella Camera di Commercio di Chieti, infine, risulta istituita una sola posizione organizzativa attinente i servizi finanziari, che come previsto dall'art. 8 del CCNL 31 marzo 1999, gode di maggiore autonomia rispetto ai Servizi/Uffici. La distribuzione di personale suddiviso per categoria e per sesso è la seguente:

Profilo	Sesso	
	Maschi	Femmine
Segretario Generale		1
Dirigenza	1	2
Categoria D	5	6
Categoria C	14	21
Categoria B	4	
Categoria A	1	
TOTALE	25	30

Composizione del personale in servizio per classi di età

età	Maschi	Femmine
30-34	2	0
35-39	2	3
40-44	4	9
45-49	3	8
50-54	8	5
55-59	6	4
60-64	0	1
Totale	25	30

¹ Fonti: Determinazione del Segretario Generale n. 166 del 02/11/2009 relativa alla definizione della struttura organizzativa dell'Ente e Osservatorio del Sistema camerale a cura di Unioncamere Nazionale.

Età media del personale per profilo

Profilo	Maschi	Femmine
Dirigenti	47	47
D3	51	54
D1	47	52
C	49	46
B3	50	
B1	52	
A	54	

Composizione del personale per anzianità di servizio maturata nella Camera di Commercio

	Maschi	Femmine	Dirigenti	D3	D1	C	B3	B1	A
0-5	1	1	2						
6-10	3	3				5			1
11-15	9	8			1	16			
16-20	4	7	1		4	5		1	
21-25	3	4	1	3		2	1		
26-30	0	3				3			
31-35	5	4			3	4		2	
Totale	25	30	4	3	8	35	1	3	1

Particolare importanza, nell'ambito dell'azione camerale, riveste l'Azienda Speciale "Agenzia di Sviluppo", che costituisce lo strumento operativo della Camera per la realizzazione di attività a sostegno del sistema delle piccole e medie imprese.

La distribuzione di personale suddiviso per livello e per sesso è la seguente:

Profilo	Sesso	
	Maschi	Femmine
Direttore		1
Quadro	1	
I° Livello	2	
II° livello		1
IV° livello		1
TOTALE	3	3

Nella tabella successiva sono riportati, in valore assoluto e in percentuale, i dati medi annui di personale dipendente ripartito per funzione istituzionali.

Distribuzione del personale per funzioni istituzionali (al 31/12/2012)						
Funzioni	Anno 2010		Anno 2011		Anno 2012	
	Valore assoluto	Valore %	Valore assoluto	Valore %	Valore assoluto	Valore assoluto
Funzione A: <i>Organi istituzionali e Segreteria Generale</i>	6	10,53	6	10,53	6	10,91
Funzione B: <i>Servizi di supporto</i>	17	29,82	17	29,82	17	30,91
Funzione C: <i>Anagrafe e Servizi di Regolazione del Mercato</i>	31	54,39	31	54,39	29	52,73
Funzione D: <i>Studio, formazione, informazione e promozione economica</i>	3	5,26	3	5,26	3	5,45
Totale	57	100	57	100	55	100

Complessivamente, nel corso dell'anno 2012, la dinamica del personale ha subito due cessazioni (una unità interessata da un processo di mobilità ex art. 30 DLgs 165/2001 ed una per collocamento in quiescenza) a fronte delle quali non sono intervenute assunzioni; mentre non si sono avute mobilità interne (cioè spostamento di personale da un ufficio ad un altro).

L'Amministrazione ha anche perseguito l'obiettivo della formazione continua del personale per rispondere pienamente alle esigenze dell'utenza.

Infine nell'anno 2012 non si sono registrati eventi particolari che possano inficiare l'assenza di situazioni di rischio per il benessere organizzativo del personale stesso come evidenziato nell'analisi di stress-lavoro correlato già condotto nel precedente anno.

L'amministrazione - Le risorse economiche impiegate²

Con la Deliberazione del Consiglio camerale n. 7 del 25/07/2012 la Camera di Commercio ha provveduto, secondo le disposizioni legislative, ad aggiornare il Preventivo economico 2012.

L'aggiornamento ha evidenziato le seguenti situazioni:

Aumento dei proventi correnti per € 121.004,10 che di conseguenza sono passati da € 9.204.568,07 a € 9.325.572,17;

Aumento degli oneri correnti per € 846.766,80.

Di cui personale	- € 41.117,31
Funzionamento	+ € 45.862,13
Interventi economici	+ € 733.467,00
Ammortamenti e accantonamenti	+ € 108.554,98;

Aumento del Disavanzo economico previsto per € 700.238,63 che porta lo stesso a € 1.826.514,97;

Aumento degli oneri per gli investimenti per € 40.500,00.

Consuntivo dei Proventi ed Oneri e degli Investimenti ai sensi comma 2 art. 24. Analisi degli scostamenti.

Il conto economico si chiude **con un avanzo di € 413.632,98** rispetto a un disavanzo presunto di € 1.826.514,97.

² Fonte: Deliberazione Consiglio Camera di Commercio di Chieti n. 3 del 29/04/2013.

I principali scostamenti sono dovuti:

maggiori proventi correnti per un importo pari a	€ 235.803,45;
minori oneri correnti per un importo pari a	€ 1.560.007,81;
maggiori proventi straordinari per un importo pari a	€ 664.992,58;
maggiori oneri straordinari per un importo pari a	€ 87.875,32;
rettifica attività finanziaria per un importo pari a	€ 138.436,17

a) I maggiori proventi correnti sono dovuti:

- all'incremento del diritto annuale per € 217.855,84 a seguito della contabilizzazione da parte di Infocamere delle somme ancora da riscuotere relative al diritto 2012;
- a un decremento dei diritti di segreteria per € 12.920,32 per effetto della decertificazione in favore delle Pubblica Amministrazione;
- un incremento dei contributi, trasferimenti ed altre entrate per € 24.978,04 inerente a maggiori contributi relativi ai progetti finanziati con il fondo perequativo;
- a un incremento di € 4.978,74 dei proventi da gestione di beni e servizi relativamente ai ricavi per i servizi della conciliazione e delle verifiche metriche.

b) I minori oneri correnti sono da imputare:

- ad un minor impiego di risorse per gli oneri previsti per gli interventi economici per un importo di € 1.370.042,05 dovuto al fatto che la realizzazione di alcuni interventi strategici sono stati rinviati all'esercizio successivo.

Costi del personale

- un minor onere tra i costi del personale di € 144.839,97 dovuto alle minori spese per le competenze ordinarie sia per effetto del personale a tempo parziale e sia per effetto delle somme relative alle competenze accessorie non utilizzate e da riportare ad incremento del fondo del personale dell'esercizio 2013;
- una diminuzione, di conseguenza, degli oneri sociali;
- un incremento per gli accantonamenti al fondo Indennità di anzianità per effetto delle sentenza della C.C. 423/2012 che ha dichiarato l'incostituzionalità di parte dell'art.12 del D.L. 78/2010.

Costi di funzionamento

si evidenzia, come per gli anni passati, la riduzione dei costi di funzionamento che è stata pari a € 277.112,34, dovuta ad una serie di comportamenti messi in atto dalla dirigenza al fine di contenere le spese.

In particolare:

- per le prestazioni di servizio la riduzione è stata pari a € 163.670,09 dovuta soprattutto alla diminuzione degli oneri di automazione dei servizi per € 72.181,84 e alla riduzione degli oneri per la riscossione delle entrate per € 28.702,39;
- per il godimento beni di terzi la diminuzione è stata di € 2.159,07;
- per gli oneri diversi di gestione la riduzione è stata pari a € 32.858,22. Tale diminuzione è stata dovuta alla posta relativa agli oneri per la certificazione della DOC e alla posta relativa all'acquisto del materiale di cancelleria;
- per gli oneri per le quote associative la diminuzione è stata pari a € 11.033,43;
- per gli oneri degli organi istituzionali la diminuzione si è attestata a € 66.491,33.

Infine, per l'accantonamento al fondo svalutazione crediti si è verificato un aumento per €231.986,55 dovuto all'applicazione dalla circolare n. 3622/C del 05/02/2009 che dispone che l'accantonamento deve essere operato sulla base della percentuale media di mancata riscossione degli importi del diritto annuale relativi alle ultime due annualità per le quali si è provveduto all'emissione dei ruoli esattoriali: tale percentuale è calcolata al termine dell'anno successivo all'emissione del ruolo, così come previsto dal documento n. 3 della Commissione costituita ai sensi dell'art.74 del DPR 254/2005 recepito dalla Circolare su citata.

c) I maggiori proventi straordinari sono da imputare alla rettifica del fondo svalutazione a seguito delle riscossioni e degli sgravi concessi sui ruoli di diritto annuale e alla rettifica dei crediti per l'esercizio 2010 e 2011 eseguiti a sensi della circolare n. 3622/C del 05/02/2009.

d) I maggiori oneri straordinari riguardano le rettifiche, in parte a deconto dei proventi straordinari, dei debiti e del fondo svalutazione crediti in particolare per l'emissione del ruolo di diritto annuale relativo all'esercizio 2009.

e) le rettifiche per le attività finanziarie sono da imputare alle svalutazioni della società partecipate. Per le società appresso riportate, si è verificata una perdita durevole di valore pari a € 138.327,18;

-“Centro Agroalimentare la Valle della Pescara s.c.a r.l.”. con una riduzione per € 79.449,64;

-“Saga” spa “ con una riduzione di € 58.664,31;

-“Consorzio per l'innovazione e lo sviluppo economico della Maiella s.c. a r. l.” con una riduzione di € 213,23.

Le svalutazioni di cui sopra sono state eseguite in quanto si sono verificati i presupposti di cui a capoverso **3.3.1.b)** della circolare 3622/C del 05/02/2009.

Scostamenti piano investimenti

immobilizzazioni immateriali: per tale categoria si sono evidenziati scostamenti per € 930,01.

immobilizzazioni materiali: sulla previsione del piano investimenti è stato inserito l'importo di € 368.000,00 per manutenzione straordinaria immobili ed eventuali migliorie e per l'acquisto di beni mobili. Nel corso del 2012 si è evidenziata una minore spesa per € 63.394,54 dovuta ad interventi di manutenzione straordinaria che sono stati rinviati all'esercizio 2013.

immobilizzazioni finanziarie: per tale categoria si evidenzia una minore spesa di € 143.500,00 in quanto gli investimenti preventivati non sono stati realizzati.

Risorse economiche				
Dati di bilancio Gestione corrente	Consuntivo al 31/12/2011	Preventivo 2012 (al 01/01)	Preventivo 2012 (aggiornato)	Consuntivo al 31/12/2012
A) Proventi correnti				
Diritto Annuale	7.720.015,66	7.433.518,07	7.583.187,67	7.801.043,51
Diritto di Segreteria	1.689.917,13	1.522.550,00	1.470.800,00	1.457.879,68
Contributi trasferimenti e altre entrate	228.040,38	167.250,00	182.734,50	207.712,54
Proventi da gestione di beni e servizi	91.822,71	81.250,00	88.850,00	93.828,74
Variazione delle rimanenze	8.928,06			911,15
Totale proventi corrente (A)	9.738.723,94	9.204.568,07	9.325.572,17	9.561.375,62
B) Oneri Correnti				
Spese per il personale	2.743.639,17	2.858.100,58	2.816.983,27	2.672.143,30
Spese di funzionamento	2.116.968,52	2.338.766,01	2.384.628,14	2.107.515,80
Spese per interventi economici	2.099.910,92	3.215.926,21	3.949.393,21	2.579.351,16
Ammortamenti e accantonamenti	2.488.608,84	2.025.051,61	2.133.606,59	2.365.593,14
Totale Oneri Correnti (B)	9.549.098,16	10.437.844,01	11.284.611,21	9.724.603,30
Risultato Gestione Corrente (A-B)	189.625,78	1.233.276,34	1.959.039,04	163.227,78

Nella tabella successiva sono riportati i dati rilevanti delle partecipazioni detenute dalla Camera, al fine di ancorare l'analisi dei risultati, che sarà oggetto della sezione successiva, anche al contributo che, attraverso le partecipazioni, la Camera dà allo sviluppo dell'economia provinciale:

Le partecipazioni ³			
Settore	Denominazione Società	Capitale sociale al 31/12/2012	% partecipazione al 31/12/2012
Mercato Agroalimentare telematico	B.M.T.I. s.c.p.a.	2.999.795,44	0,059
Promozione e sviluppo locale	C.I.S.M. Consorzio per l'innovazione e lo sviluppo della Maiella	23.392,92	1,325
Settore Agroalimentare	Centro Agro-Alimentare La Valle della Pescara	15.372.773,21	4,303
Servizi alle imprese	CON.SER.T.	22.100,00	1,357
Promozione e sviluppo locale	Consorzio Autonomo Ente Fiera Lanciano	2.078.222,56	0,249
Promozione e sviluppo locale	Consorzio per l'Area di sviluppo industriale del Sangro	22.403,45	11,526
Promozione e sviluppo locale	Consorzio per l'Area di sviluppo industriale del Vastese	120.297,00	4,296
Diffusione innovazione tecnologica	DINTEC Srl	551.473,00	0,415
Promozione e sviluppo locale	EUROBIC Abruzzo e Molise SpA	600.000,00	0,010
Promozione e sviluppo locale	Gruppo di Azione Costiera Costa dei Trabocchi S.c.a.r.l	20.000,00	16,00
Servizi alle Camere	IC OUTSOURCING Srl	372.000,00	0,229
Servizi alle Camere	INFOCAMERE s.c.p.a	17.670.000,00	0,234
Infrastrutture	INTERPORTO Val Pescara	1.199.200,00	2,750

³ <http://www.ch.camcom.it/P42A0C455S449/Dati-sulla-gestione-economico-finanziaria-dei-servizi-pubblici.htm>

Settore turismo	SpA ISNART S.c.p.a.	1.200.000,00	0,203
Formazione del Lavoro	ITS per nuove tecnologie per il made in Italy Sistema Meccanica - Fondazione - JOB CAMERE srl	100.000,00	20,532
Servizi alle Camere somministrazione lavoro	JOB CAMERE srl	600.000,00	0,231
In liquidazione	Metaware S.p.a.	250.000,00	0,415
Diffusione e informazione sistema camerale	RETECAMERE S.c.a.r.l.	900.000,00	0,310
Infrastrutture aeroportuali	SAGA società abruzzese gestione aeroporto S.P.A.	3.500.07,36	12,430
Promozione e sviluppo locale	Società Consortile Chietino Ortonese R.L.	100.000,00	4,00
Promozione e sviluppo locale	GAL Società Consortile Maiella Verde R.L.	104.472,00	3,829
Promozione e sviluppo locale	Società Consortile Sangro Aventino R.L.	116.440,00	5,322
Promozione e sviluppo locale	Società Consortile Trigno Sinello A R.L.	88.500,00	10,783
Promozione e sviluppo locale	Sviluppo Turistico sangro Aventino S.C. A R.L.	13.000,00	7,00
Servizi alle Camere gestione immobiliare	TECNO HOLDING S.p.A.	20.000.000,00	0,163
Servizi in materia di trasporti e logistica	Uniontrasporti Scrl	772.867,22	0,415
Servizi alle Camere gestione partecipazioni	TECNOSERVICECAMERE S.c.p.a.	1.318.941,00	0,109

L'impegno di risorse che la Camera di commercio ha destinato allo sviluppo di azioni realizzate dalla propria Azienda Speciale:

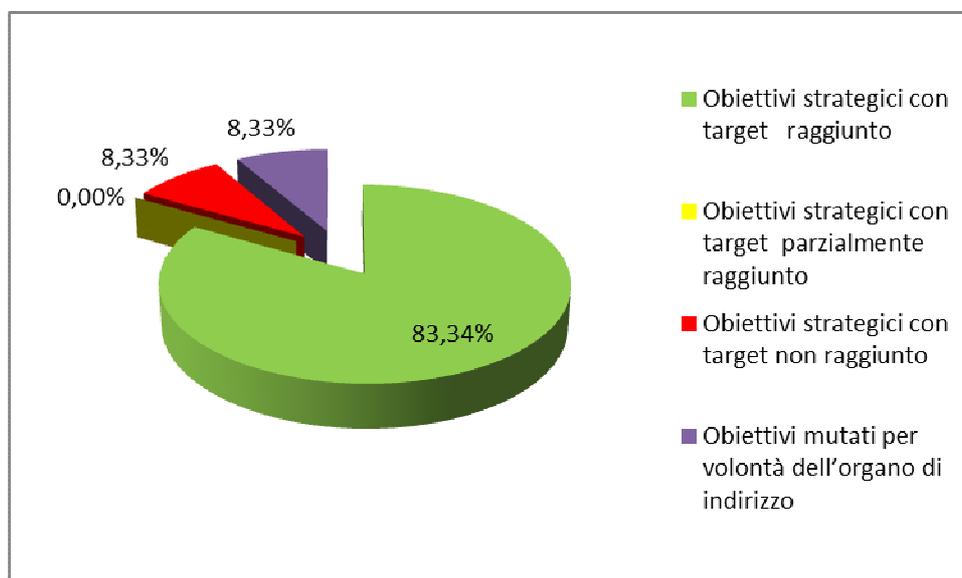
Azienda Speciale			
Nome	Dipendenti al 31/12/2012	Contributo previsto	Contributo effettivo
Azienda Speciale "Agenzia di Sviluppo"	6	€. 450.000,00	€. 450.000,00



2.3 I risultati raggiunti

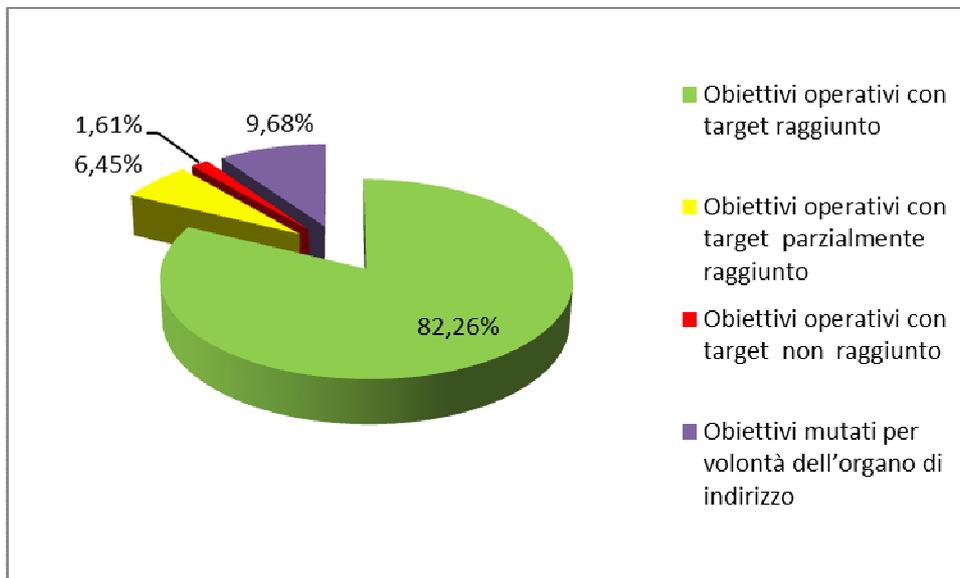
Grado di raggiungimento degli obiettivi strategici pianificati

	Valore assoluto	Valore %
Obiettivi strategici con target raggiunto	10	83,34%
Obiettivi strategici con target parzialmente raggiunto	0	0%
Obiettivi strategici con target non raggiunto	1	8,33%
Obiettivi mutati per volontà dell'organo di indirizzo	1	8,33%
Obiettivi strategici totali individuati nel piano della Performance	12	100%



Grado di raggiungimento degli obiettivi operativi programmati pianificati

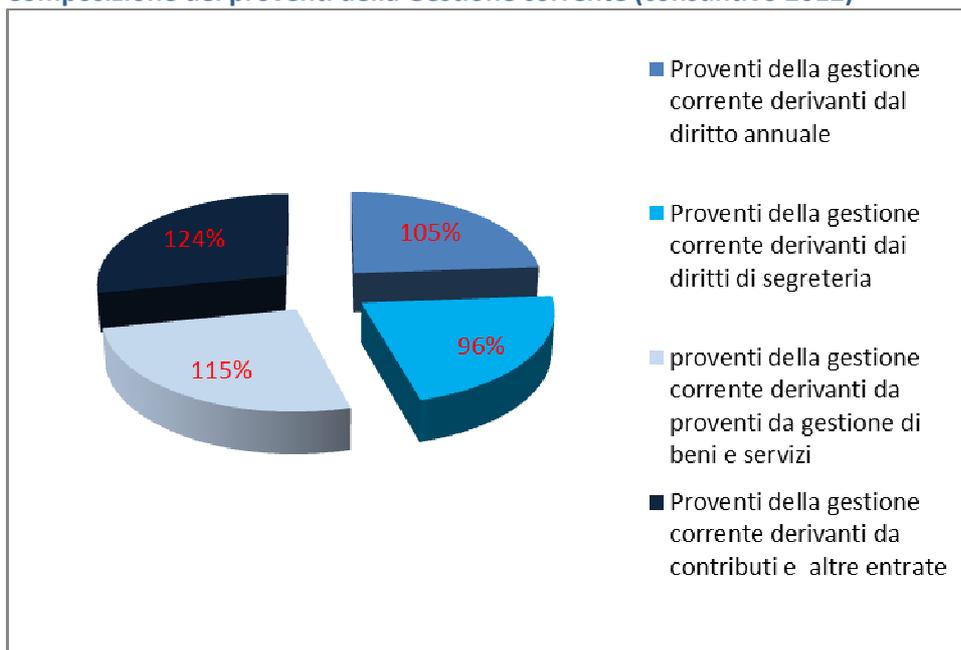
	Valore assoluto	Valore %
Obiettivi operativi con target raggiunto	52	82,26%
Obiettivi operativi con target parzialmente raggiunto	3	6,45%
Obiettivi operativi con target non raggiunto	1	1,61%
Obiettivi mutati per volontà dell'organo di indirizzo	6	8,06%
Obiettivi operativi totali individuati nel piano della Performance	62	100,00%



La dimensione economico-finanziaria: risorse efficienza ed economicità

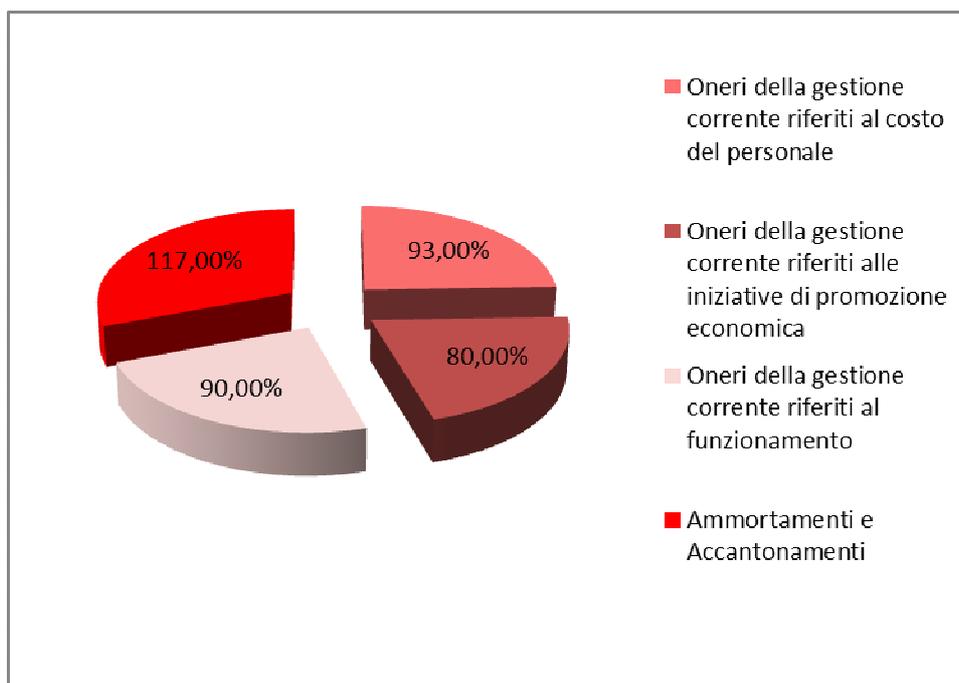
PROVENTI	2011	2012		Risorse a consuntivo / risorse a preventivo %
		preventivo	consuntivo	
Proventi della gestione corrente derivanti dal diritto annuale	7.720.015,66	7.433.518,07	7.801.043,51	105%
Proventi della gestione corrente derivanti dai diritti di segreteria	1.689.917,13	1.522.550,00	1.457.879,68	96%
proventi della gestione corrente derivanti da proventi da gestione di beni e servizi	91.822,71	81.250,00	93.828,74	115%
Proventi della gestione corrente derivanti da contributi e altre entrate	228.040,38	167.250,00	207.712,54	124%

Composizione dei proventi della Gestione corrente (consuntivo 2012)



ONERI	2011	2012 preventivo	2012 consuntivo	Spese sostenute / spese preventivate (%)
Oneri della gestione corrente riferiti al costo del personale	2.743.609,88	2.858.100,58	2.672.143,30	93,49%
Oneri della gestione corrente riferiti alle iniziative di promozione economica	2.099.910,92	3.215.926,21	2.579.351,16	80,21%
Oneri della gestione corrente riferiti al funzionamento	2.216.968,52	2.338.766,01	2.107.515,80	90,11%
Ammortamenti e Accantonamenti	2.488.608,84	2.025.051,61	2.365.593,14	116,82%

Composizione degli oneri della gestione corrente



2.4 Le criticità e le opportunità

Prima di analizzare le opportunità e le criticità riscontrate nell'ambito degli obiettivi strategici ed operativi concernenti il piano della performance oggetto di relazione è sempre doveroso evidenziare che nel corso dell'anno l'Ente, in funzione delle mutevoli esigenze degli stakeholder anche connesse alla congiuntura economica in continua evoluzione nonché al continuo variare del quadro normativo di riferimento, ha avviato delle azioni e/o progetti che non trovano riscontro nel piano della performance 2012 ma che hanno trovato la loro giusta collocazione nel successivo ciclo di performance. Nell'ambito di tali progetti si elencano, a titolo esemplificativo, i più importanti:

<p>Comitato per la Promozione dell'Imprenditorialità Femminile di Chieti</p>	<p>Grande spazio ha avuto l'attività del Comitato per la Promozione dell'Imprenditorialità Femminile di Chieti, rinnovato a fine 2011 e che nel corso del 2012 ha promosso diverse iniziative curate direttamente dall'ufficio Promozione.</p> <p>A seguito delle attività di selezione, il 23 marzo si è tenuta la cerimonia di premiazione del 3° Premio Donna Impresa, dedicato al Commercio. Quattro donne premiate, oltre 80 i partecipanti al convegno che ha avuto la partecipazione delle principali autorità regionali in tema di pari opportunità ed in videoconferenza con Unioncamere la responsabile nazionale dei Comitati per l'Imprenditoria Femminile.</p> <p>A novembre il Comitato ha promosso altre due importanti iniziative, sempre curate direttamente dall'Ufficio Promozione: il 16 novembre l'EVENTO "UNA PEDALATA PER AFFRONTARE GLI OSTACOLI DEL FARE IMPRESA" presso il padiglione espositivo del Porto Turistico Marina di Pescara, preceduto il 12 novembre da una conferenza stampa presso la CCIAA di Chieti. I due eventi si sono tenuti congiuntamente dalle Camere di Commercio di Chieti e di Pescara e dai rispettivi Comitati per la Promozione dell'Imprenditoria Femminile.</p> <p>Come ultima attività del 2012 il Comitato ha promosso nel mese di dicembre il corso di formazione Donne & Leadership, con 6 incontri sul tema della leadership come elemento fondamentale per la promozione dello sviluppo d'Impresa al femminile con la partecipazione di più di 20 imprenditrici.</p>
<p>Progetto di promozione delle opportunità offerte dalla Reti di Impresa</p>	<p>Nell'ambito del programma di diffusione delle reti di impresa promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico e da Unioncamere, l'ufficio ha curato l'organizzazione di n. 3 eventi rivolto alle imprese e alle associazioni di categoria sul tema delle reti di impresa</p> <p>27 maggio 2012 – workshop Le Reti di Impresa</p>

	<p>nel settore industriale, in collaborazione con Confindustria Chieti 28 maggio 2012 – workshop Le Reti di Impresa nel turismo, a Vasto 26 luglio 2012 – workshop Le Reti di Impresa nel turismo, a Lanciano in collaborazione con l'assessorato al turismo e cultura del comune di Lanciano</p>
<p>Convegno Valignano nel Terzo Millennio, 4 maggio 2012</p>	<p>Il 4 maggio 2012, presso la Sala Rossa della Camera di Commercio di Chieti, il convegno internazionale “Valignano nel Terzo Millennio”, un appuntamento intersectoriale tra storia e impresa, tra cultura e scambi economici con l'Asia, cui hanno aderito oltre 40 relatori, le principali istituzioni e numerose imprese italiane.</p> <p>Ideato da Art Valley Association e coorganizzato con la Camera di Commercio di Chieti, in occasione del 150° della sua Fondazione, il convegno ha avuto il patrocinio del Comune di Chieti, della Regione Abruzzo e di enti quali il Ministero degli Affari Esteri e l'Ambasciata del Giappone in Italia e la presenza dell'Ambasciatore del Giappone presso la Santa Sede, Hidekasu Yamaguchi.</p> <p>Hanno partecipato più di 30 relatori, di caratura nazionale ed internazionale, tra cui Tonino Lamborghini e il Ryohei Saji, Ceo Denso Manufacturing Italia.</p> <p>Echi positivi, con riflessi di comunicazione interessante per la Camera di Commercio, visto che il servizio del convegno è andato anche sul Tg2 come ultimo servizio del telegiornale delle 20,30 del 5 maggio e poi è stato realizzato un servizio speciale di 8 minuti, ancora disponibile sul sito RAI.</p>

Per quanto attiene il piano della performance oggetto di rendicontazione le criticità sono evidenziate in rosso nelle schede relative agli obiettivi strategici e operativi di cui alla sezione successiva con indicazione delle relative cause che hanno determinato il parziale raggiungimento degli obiettivi stessi o il loro completo annullamento.

Criticità

L'annualità del piano della performance oggetto della presente relazione, anche in funzione della crisi economica in atto e della eterogeneità delle linee di intervento camerali, ha evidenziato una esigenza di rivedere alcuni obiettivi e linee di intervento già programmate



Opportunità

La misurazione continua degli interventi programmati attraverso i KPI permettono all'Ente, oltre che aggiornare la programmazione dell'anno corrente, di meglio strutturare la programmazione per gli anni avvenire in modo da rispondere meglio alle esigenze degli stakeholder

OBIETTIVI STRATEGICI: CRITICITA' E OPPORTUNITA' RILEVATE

Per quanto attiene gli obiettivi strategici non vi è nulla di rilevante da evidenziare rispetto a quanto indicato nelle schede di dettaglio. Gli scostamenti, sia in termini negativi che positivi, non fanno scaturire criticità o opportunità di particolare significatività. In particolare le lievi differenze riscontrate sono da imputare ad un quadro normativo di riferimento in continua evoluzione o ad alcuni indicatori non perfettamente definiti ma che hanno trovato la loro giusta risoluzione nell'ambito del successivo ciclo della performance. Nello specifico è il blocco del turnover di personale che a volte non permette di perseguire con la medesima efficacia tutti gli obiettivi strategici (cfr. obiettivo strategico 2 a pag. 34)

OBIETTIVI OPERATIVI: CRITICITA' E OPPORTUNITA' RILEVATE

Obiettivo operativo	% del mancato raggiungimento del target atteso	<u>Criticità</u> riscontrate	Obiettivi/azioni previste nel ciclo di programmazione successivo
2.3 Sviluppo sinergie per l'innovazione	50%	La carenza di personale non ha permesso di focalizzare l'attenzione sull'attivazione del partenariato	Non è stato ritenuto opportuno riproporre azioni su tali tematiche. Infatti l'incremento dei brevetti depositati hanno orientato le scelte sull'opportunità di non avviare il partenariato
5.4 L'ABC dell'impresa	100%	Il progetto non è stato avviato nell'anno 2012 in attesa di definire le risorse da stanziare trattandosi di un progetto co-finanziato	Il progetto è stato riproposto nel successivo ciclo della performance
9.7 Percorso di divulgazione	50%	Indisponibilità dei soggetti coinvolti nel sottoscrivere appositi protocolli	Non è stato ritenuto opportuno riproporre azioni su tali tematiche anche alla luce delle evoluzioni normative in materia.
10.4 Campagna informativa	100%	Eccessiva frammentazione nell'ambito dell'attività di regolazione del mercato per quanto attiene la divulgazione delle procedure	
11.3 Workflow	57,50%	Necessità, da parte degli uffici, di avere la disponibilità degli originali di determinati documenti ed eccessivi costi per l'attivazione del workflow proposto da Infocamere	Non è stato ritenuto opportuno riproporre azioni su tali tematiche anche se la tematica dovranno essere riconsiderata alla luce della riorganizzazione degli uffici e servizi

Obiettivo operativo	% di superamento del target atteso	<u>Opportunità</u> sfruttate	Ricadute sul ciclo di programmazione successivo
5.5 Diffondere la cultura imprenditoriale ed istituzionale nel mondo scolastico/universitario	100%	Legale tra Enti al fine di consentire agli studenti di conoscere meglio i processi camerali messi a disposizione per il mondo economico/imprenditoriale	Pur non contemplato nel successivo ciclo della performance, il percorso di attivazione dei tirocini è stato strutturato prevedendo appositi stanziamenti nel budget anno 2013

3. OBIETTIVI : RISULTATI RAGGIUNTI E SCOSTAMENTI

3.1 L'Albero della Performance

La Camera di Commercio di Chieti ha delineato il proprio albero della performance secondo una schema logico rappresentato come segue:

Mandato Istituzionale: perimetro nel quale l'amministrazione può e deve operare sulla base delle sue attribuzioni/competenze istituzionali

Mission: ragione d'essere e l'ambito in cui la CCIAA di Chieti opera in termini di politiche e di azioni perseguite

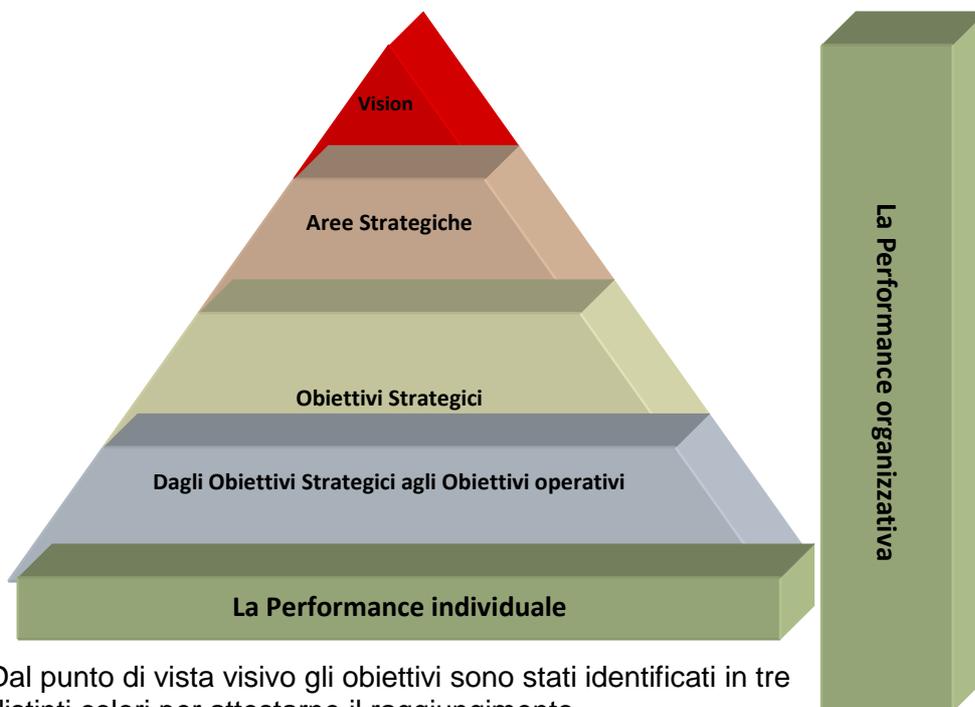
Vision: definizione dello scenario a medio e lungo termine da realizzare, attraverso obiettivi strategici, obiettivi operativi ed azioni facendo leva sui tratti distintivi dell'Ente e del Sistema Camerale nel suo complesso

Aree Strategiche: linee di azione in cui vengono idealmente scomposti e specificati il mandato istituzionale, la missione e la visione. L'area strategica può riguardare un insieme di attività, di servizi o di politiche. La definizione aree strategiche scaturisce da un'analisi congiunta dei fattori interni e dei fattori di contesto esterno. Rispetto alle aree strategiche sono definiti gli obiettivi strategici, da conseguire attraverso adeguate risorse e piani d'azione.

Obiettivi Strategici: descrizione di un traguardo che l'organizzazione si prefigge di raggiungere per eseguire con successo le proprie aree strategiche.

Obiettivi Operativi – Piani Operativi: dettaglio delle azioni necessarie all'implementazione dei programmi strategici e delle relative modalità (risorse umane, risorse economiche, interventi, ecc.)

La Performance Individuale: informazioni sintetiche sul grado di raggiungimento degli obiettivi individuali, garantendo un legame con gli obiettivi strategici della performance organizzativa.



Dal punto di vista visivo gli obiettivi sono stati identificati in tre distinti colori per attestarne il raggiungimento

Raggiunto: >80% parzialmente raggiunto: 60-80% non raggiunto: <60% obiettivo mutato Volontà organo di indirizzo

Nei successivi paragrafi 3.1 e 3.2 sono riportate nel dettaglio le percentuali di raggiungimento degli obiettivi

AREA STRATEGICA: COMPETITIVITA' DELLE IMPRESE

Obiettivi Strategici

Obiettivo Strategico 1

Sviluppo mercati esteri sostenendo il processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese



Obiettivo Strategico 2

Innovazione e trasferimento tecnologico attraverso la stimolazione e il coordinamento delle possibili sinergie tra i vari ed importanti centri presenti sul territorio



Obiettivo Strategico 3

Miglioramento sistemi gestionali PMI rafforzando la consapevolezza e le comprensioni degli strumenti per la gestione dell'impresa finalizzati ad accrescere la competitività



Obiettivo Strategico 4

Credito e finanza per le imprese. Agevolare le imprese nella ricerca di finanziamento per le attività di investimento



Obiettivo Strategico 5

Capitale umano e università. Accrescimento del capitale umano nel territorio predisponendo un sistema integrato di servizi per l'orientamento al lavoro e all'imprenditoria



Obiettivi Operativi

Obiettivo operativo 1.1

Servizi di informazione e assistenza della rete Enterprise Europe Network per la business cooperation



Obiettivo operativo 1.2

Strumenti promozionali



Obiettivo operativo 1.3

Formazione su tematiche e tecniche di commercio estero



Obiettivo operativo 1.4

IPA CBC Adriatic CLUSTER CLUB



Obiettivo operativo 1.5

Incontri con i mercati esteri



Obiettivo operativo 1.6

Check-up export



Obiettivo operativo 1.7

Help desk internazionalizzazione



Obiettivo operativo 2.1

Servizi di assistenza della rete Enterprise Europe Network per il trasferimento tecnologico



Obiettivo operativo 2.2

Incontri con la tecnologia



Obiettivo operativo 2.3

Sviluppo sinergie per l'innovazione



Obiettivo operativo 3.1

Servizi alle PMI annualità 2012



Obiettivo operativo 3.2

Incontri con l'Europa



Obiettivo operativo 3.3

Sviluppare mercati



Obiettivo operativo 3.4

Progetto Ambiente



Obiettivo operativo 4.1

Sistema CONFIDI



Obiettivo operativo 5.1

Fare impresa



Obiettivo operativo 5.2

Laboratori territoriali



Obiettivo operativo 5.3

Centro impresa simulata



Obiettivo operativo 5.4

L'ABC dell'impresa



Obiettivo operativo 5.5

Diffondere la cultura imprenditoriale ed istituzionale nel mondo scolastico/universitario



Obiettivo operativo 5.6

Dialogo con le associazioni



Obiettivo operativo 5.7

Azioni concrete per fasce deboli



AREA STRATEGICA : COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE

Obiettivi Strategici

Obiettivo Strategico 6
 Incrementare l'attrattività del territorio provinciale

Obiettivo Strategico 7
 Valorizzazione e promozione delle eccellenze locali

Obiettivo Strategico 8
 Infrastrutture fisiche, logistiche e di trasporto

Obiettivo Strategico 9
 Strumenti di giustizia alternativa

prosegue

Obiettivi Operativi

Obiettivo operativo 6.1
 Progetto Comprensorio Costa dei Trabocchi

Obiettivo operativo 6.2
 Marchio di qualità ospitalità italiana

Obiettivo operativo 6.3
 Marketing urbano Centri storici

Obiettivo operativo 7.1
 DOP Colline Teatine

Obiettivo operativo 7.2
 Autorità pubblica per le DOC

Obiettivo operativo 8.1
 Campus Automotive

Obiettivo operativo 8.2
 Azienda speciale ASPO

Obiettivo operativo 8.3
 Gestione Aeroporto d'Abruzzo

Obiettivo operativo 8.4
 Gestione GAC

Obiettivo operativo 8.5
 Promozione Centro Espositivo Camera di Commercio

Obiettivo operativo 9.1
 Percorsi di aggiornamento e informazione

Obiettivo operativo 9.2
 Dematerializzazione istanze

Obiettivo operativo 9.3
 Collaborazioni esterne

Obiettivo operativo 9.4
 Percorsi di aggiornamento

Obiettivo operativo 9.5
 Clausole compromissorie

Obiettivo operativo 9.6
 Servizio di nomina arbitri

Obiettivo operativo 9.7
 Percorso di divulgazione

Obiettivi Strategici

precede

Obiettivo Strategico 10
Vigilanza e controllo del
mercato

Obiettivi Operativi

Obiettivo operativo 10.1
Adeguamento regolamento



Obiettivo operativo 10.4
Campagna informativa



Obiettivo operativo 10.2
Condizioni generali di contratto



Obiettivo operativo 10.5
Attività di vigilanza



Obiettivo operativo 10.3
Clausole vessatorie



Obiettivo operativo 10.6
Sinergie con altri Enti



AREA STRATEGICA: COMPETITIVITA' DELL'ENTE

Obiettivi Strategici

Obiettivo Strategico 11
Miglioramento del grado di
qualità e trasparenza

Obiettivo Strategico 12
Efficacia, efficienza e
produttività

Obiettivi Operativi

Obiettivo operativo 11.1
Dematerializzazione

Obiettivo operativo 11.6
150 anni Ente

Obiettivo operativo 11.2
Firma digitale provvedimenti

Obiettivo operativo 11.7
Informazione economica

Obiettivo operativo 11.3
Workflow

Obiettivo operativo 11.8
Promozione SUAP

Obiettivo operativo 11.4
Semplificazione processi

Obiettivo operativo 11.9
Formazione SUAP

Obiettivo operativo 11.5
Accessibilità informazioni

Obiettivo operativo 12.1
Standard Anagrafe Imprese

Obiettivo operativo 12.5
Efficienza Uffici

Obiettivo operativo 12.2
Benchmarking Registro Imprese

Obiettivo operativo 12.6
Gestione ciclo della performance

Obiettivo operativo 12.3
Smistatore assegnatore
Registro delle Imprese

Obiettivo operativo 12.7
Razionalizzazione costi

Obiettivo operativo 12.4
Gestione sospesi

Obiettivo operativo 12.8
Razionalizzazione strutture

3.2 Aree strategiche e obiettivi strategici

A differenza di quanto avvenuto nel piano della performance 2011-2014, ove le schede di programmazione hanno avuto una diversa nomenclatura; nel successivo piano 2012- 2014 oggetto della presente relazione, è stata rispettata l'articolazione in aree strategiche, obiettivi strategici, programmi e obiettivi operativi come indicato nell'albero della performance (cfr. pag. 28). A ciascun indicatore dei singoli obiettivi, sia strategici che operativo, è stato assegnato un peso specifico utilizzato per determinare il grado di raggiungimento del corrispondente obiettivo.

Area strategica	1 Competitività delle imprese
-----------------	-------------------------------

Obiettivi strategico	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo strategico (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo strategico
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumativo	Scostamento rispetto al target		
1. Sviluppo mercati esteri (Sostenere il processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese)	1. Accordi stipulati (L'indicatore tende a misurare la percentuale di imprese assistite che hanno concluso accordi)	50%	>=40%	200%		100%	
	2. Incremento utenti coinvolti nel processo di internazionalizzazione (L'indicatore tende a misurare la presenza di nuovi partecipanti alle iniziative in materia)	50%	>=10%	290%			
	Aggiornamento Obiettivo	I valori di stato degli indicatori non erano stati correttamente indicati, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato del 1° indicatore è 0; il valore di stato del 2° indicatore è 75 (Nota del Presidente del 13/12/2012)					
2. Innovazione e Trasferimento tecnologico (Stimolare e rafforzare il processo di trasferimento tecnologico quale strumento per promuovere l'innovazione delle micro e piccole imprese, stimolando e coordinando le possibili sinergie tra i vari ed importanti centri presenti sul territorio)	1. Partnership (L'indicatore tende a misurare la capacità di aggregazione e di coinvolgimento di soggetti istituzionali e non presenti sul versante offerta tecnologica)	25%	10%	7,14%	2,86%	50,25%	Molte delle attività connesse con l'obiettivo strategico non sono state implementate per l'assenza di una unità di personale individuata per tale finalità e che non è stato possibile sostituire in relazione ai vincoli normativi sulle assunzioni di personale
	2. Copertura (L'indicatore tende a misurare la percentuale di imprese dei settori individuati assistite)	25%	10%	3%	7%		
	3. Trasferimento (L'indicatore tende ad esprimere il numero di imprese assistite che hanno sviluppato nuovi processi di trasferimento tecnologico anche con partnership transnazionale)	25%	5%	0%	100%		
	4. Proprietà industriale (L'indicatore tende a monitorare la variazione di deposito di brevetti e registrazione marchi)	25%	-10%	+19,78%			
	Aggiornamento Obiettivo	I valori di stato degli indicatori non erano stati correttamente indicati, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato del 1° indicatore è 3%; il valore di stato del 2° indicatore è 5%; il valore di stato del 3° indicatore è 0% (Nota del Presidente del 13/12/2012)					

Obiettivi strategico	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo strategico (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo strategico
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consuntivo	Scostamento rispetto al target		
3. Miglioramento sistemi gestionali PMI (Rafforzare la consapevolezza e la comprensioni degli strumenti per la gestione dell'impresa finalizzati ad accrescere la competitività)	1. Ambiente (L'indicatore tende a misurare la percentuale di imprese che sono assistite per la gestione di problematiche connesse al tema ambiente)	35%	5%-7%	81%		100%	
	2. QSA (L'indicatore misura la percentuale di imprese che sono assistite per la gestione di problematiche connesse al tema Qualità e Sicurezza)	35%	6%-8%	13%			
	3. Sistemi P&C (L'indicatore tende a misurare la percentuale di imprese che sono assistite per la progettazione e la implementazione di Sistemi gestionali aziendali di pianificazione, programmazione e controllo)	30%	3%-5%	4,54%			
4. Credito e finanza per le imprese (Agevolare le imprese nella ricerca di finanziamento per le attività di investimento)	1. Incremento credito erogato (L'indicatore tende a misurare le variazioni del volume di credito attraverso i Confidi)	50%	>=2%	33%		100%	
	2. Variazione numero imprese beneficiarie (L'indicatore tende a misurare la variazione delle imprese beneficiarie del credito attraverso i Confidi)	50%	>=2%	46%			
5. Capitale umano e università (L'obiettivo è quello di accrescere il capitale umano nel territorio predisponendo un sistema integrato di servizi e strumenti per l'orientamento al lavoro e all'imprenditoria)	1. Istituti (L'indicatore tende a monitorare la rispondenza delle azioni progettate ai fabbisogni degli Istituti scolastici attraverso il maggior numero di istituti coinvolti)	50%	>=20% rispetto anno '11	100%		100%	
	2. Utenza (L'indicatore tende a misurare la crescita dei servizi erogati per l'orientamento all'imprenditoria)	50%	15%-20%	100%			
	Aggiornamento Obiettivo		I valori di stato degli indicatori non erano stati correttamente indicati, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato del 1° indicatore è 5; (Nota del Presidente del 13/12/2012)				

Area strategica

2 Competitività del territorio

Obiettivi strategico	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo strategico (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo strategico
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
<p>6. Incrementare l' attrattività del territorio provinciale</p> <p>I piani formulati prevedono un forte impegno nella promozione del territorio di riferimento che possiede un norme potenziale attrattivo, ma scarsamente promosso ed utilizzato. Attrattività intesa sia nella dimensione del turismo che degli investimenti. Incrementare l'attrattività del territorio provinciale mediante politiche tese a: a) migliorare la dotazione infrastrutturale del territorio per i settori ad alto potenziale di sviluppo; b) sviluppare centri di eccellenza accademici e di ricerca e sviluppo; b) favorire la trasparenza dei mercati.</p>	<p>1. Flussi turistici (L'indicatore tende a monitorare i maggior arrivi di turisti, tenendo conto: -anno 2011: contempla il 2010 in rapporto al 2009 -anno 2012: contempla il 2011 in rapporto al 2010) -anno 2013: contempla il 2012 in rapporto al 2011)</p>	50%	>=13%	15%		100%	
	<p>2. Marchio di qualità (L'indicatore tende a monitorare l'incremento delle imprese che hanno ottenuto il riconoscimento)</p>	50%	>=10%	16,13%			
<p>7. Valorizzazione e promozione delle eccellenze locali (Valorizzare e promuovere le eccellenze locali: a) nel settore agroalimentare; b) nei settori dell'artigianato artistico. Rilanciare l'attività agricola, in un territorio caratterizzato da una forte vocazione nel settore primario, mediante azioni tese a promuovere e salvaguardare le produzioni locali)</p>	<p>1. Incremento oliveti DOP Colline Teatine (L'indicatore tende a monitorare l'incremento degli Oliveti DOP dell'anno x rispetto all'anno x-1)</p>	100%	>=5%	21%		100%	
<p>8. Infrastrutture fisiche, logistiche e di trasporto (Sostegno al potenziamento e sviluppo delle infrastrutture fisiche logistiche e di trasporto a disposizione delle imprese e del territorio provinciale in generale)</p>	<p>1. Flussi aeroportuali (L'indicatore tende a monitorare il maggior numero di passeggeri in partenza ed arrivo in funzione dei vari collegamenti attivati)</p>	30%	>=2%	2,39%		91,67%	
	<p>2. Flussi portuali (L'indicatore tende a monitorare la maggiore movimentazione di merci nei porti di Ortona e Vasto, tenendo conto: -anno 2011: contempla il 2010 in rapporto al 2009 -anno 2012: contempla il 2011 in rapporto al 2010) -anno 2013: contempla il 2012 in rapporto al 2011)</p>	30%	-15,00%	-20%	-5%		
	<p>3. Grado attuazione attività Campus Automotive (L'indicatore è di tipo qualitativo e verrà monitorato nel seguente modo: -50% Avvio attività progettuale -75% Gestione fondi per realizzazione -85% Realizzazione attività concertate con altri partner -1000 Avvio lavoro di realizzazione)</p>	40%	75%	75%			

Obiettivi strategico	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo strategico (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo strategico
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consuntivo	Scostamento rispetto al target		
9. Strumenti di giustizia alternativa (Promuovere gli strumenti di mediazione civile e arbitrato).	1. Mediazione e arbitrato (L'indicatore tende a monitorare il ricorso alle procedure di giustizia alternativa al fine di verificarne la diffusione nel territorio)	25%	>=20%	+17%	15%	96,25%	
	2. Efficacia procedure di mediazione e arbitrato (L'indicatore tende a misurare la percentuale di procedure concluse positivamente rispetto al totale pervenute)	25%	>=20%	20%			
	3. Partecipanti a convegni e seminari (L'indicatore tende a misurare il numero medio di partecipanti alle iniziative formative in materia di giustizia alternativa)	25%	>=10%	54%			
	4. Collaborazioni esterne (L'indicatore tende a monitorare le convenzioni ed i protocolli sottoscritti con soggetti esterni e con le CCIAA limitrofe)	25%	>=100%	1			
10. Vigilanza e controllo del mercato (Per non scoraggiare la domanda di servizi e prodotti si rende sempre necessario attivare tutti gli strumenti per tutelare il contraente debole-consumatore- attraverso una piena utilizzazione degli strumenti che il Legislatore ha messo a disposizione dell'Ente su tale linea di attività)	1. Produttività Commissione clausole inique (L'indicatore tende a monitorare la produttività della Commissione Controllo Clausole Inique)	35%	>=10%	=10%		70%	L'insediamento della Commissione è avvenuta solo nell'anno 2013 a seguito di apposita deliberazione n. 35 del 22/03/2013. Il provvedimento è stato procrastinato per fattori non dipendenti dall'Organizzazione
	2. Variazione contratti tipo (L'indicatore tende a misurare la variazione del numero dei contratti tipo realizzati nell'anno x rispetto a quelli realizzati nell'anno x-1)	30%	>=10%	0	100%		
	3. Incremento ispezioni (L'indicatore tende a misurare l'incremento del numero delle ispezioni effettuate nell'anno x rispetto a quelle effettuate nell'anno x-1)	35%	>=10%	100%			

Area strategica

3 Competitività dell'Ente

Obiettivi strategico	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo strategico (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo strategico
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento o rispetto al target		
<p>11. Miglioramento del grado di qualità e trasparenza</p> <p>(Miglioramento grado di trasparenza ed integrità, nonché del livello qualitativo delle attività e servizi offerti dalla Camera di Commercio)</p>	<p>1. Riduzione documentazione cartacea</p> <p>(L'indicatore tende a verificare il processo di dematerializzazione all'interno dell'Ente)</p>	50%	-5,00%	-6,00%		85%	
	<p>2. Fruizione servizi via web</p> <p>(L'indicatore permetterà di verificare l'incremento del numero di visitatori pagine web e documenti scaricati dal sito istituzionale ove: -V= Numero visitatori -P= Pagine visitate)</p>	30%	V:>=20% P:>=20%	V: +64% P: -14,9% (ai visitatori e alle pagine visitate si aggiungono le newsletter; in media il target è raggiunto)	50%		
	<p>3. Reclami pervenuti</p> <p>(L'indicatore tende a monitorare la variazione dei reclami pervenuti rispetto all'anno precedente)</p>	20%	0%	0%			
<p>12. Efficacia, efficienza e produttività</p> <p>(Aumentare i livelli di efficacia, efficienza e produttività)</p>	<p>1. Costi di funzionamento</p> <p>(L'indicatore tende a misurare la riduzione dei costi di funzionamento dell'Ente al netto degli oneri per l'automazione)</p>	30%	-2,50%	-4,48		97%	
	<p>2. Spese postali</p> <p>(L'indicatore tende a misurare l'incremento dell'uso delle PEC attraverso un monitoraggio della riduzione delle spese postali)</p>	10%	-5,00%	-12,72%			
	<p>3. Lavorazione pratiche Registro Imprese</p> <p>(L'indicatore tende a misurare i tempi di lavorazione delle pratiche del registro delle imprese a parità di FTE)</p>	20%	2,0 - 2,8 giorni	2,0 gg			
	<p>4. Lavorazione pratiche Albi, Ruoli e Registri minori</p> <p>(L'indicatore tende a misurare i tempi di lavorazione delle pratiche degli altri ruli, albi e registri a parità di FTE)</p>	10%	Minore anno '11 (18 gg)	17 gg			
	<p>5. Tempo medio di pubblicazione delle delibere</p> <p>(L'indicatore tende a misurare il tempo impiegato per pubblicare i provvedimenti adottati)</p>	10%	30 giorni	Mx=9gg			
	<p>6. Riscossione diritto annuale</p> <p>(L'indicatore tende a misurare l'efficienza nella riscossione del diritto annuale mediante i ruoli tenendo conto: '11: Ruolo 2008, '12: Ruolo 2009...)</p>	20%	24%	20,14%	16,1%		

3.3 Obiettivi e piani operativi

MACRO AREA 1 COMPETITIVITA' DELLE IMPRESE

Obiettivo strategico		1) SVILUPPO MERCATI ESTERI						
Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo	
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento o rispetto al target			
<p>1.1 Servizi di informazione e assistenza della rete Enterprise Europe Network per la business cooperation</p> <p>Rafforzamento dei servizi di informazione e assistenza per la business cooperation tra imprese nell'ambito del progetto Enterprise Europe Network co-finanziato dalla Commissione europea, DG Imprese & Industria. Nel corso del 2012 dovrà realizzarsi un momento di discontinuità nell'approccio alla gestione del progetto attivando meccanismi che rendano possibile la realizzazione di un numero più ampio di iniziative a valenza regionale limitando così l'utilizzo delle risorse di progetto per azioni istituzionali di livello esclusivamente provinciale.</p>	1. Tempestività evasione richieste (l'indicatore tende a misurare la celerità con cui le richieste pervenute vengono evase)	25%	<=15 giorni	Max 7 giorni		100%		
	2. Numero eventi realizzati (l'indicatore tende ad enumerare gli eventi realizzati)	25%	>=5	8				
	3. Incremento imprese partecipanti (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente delle imprese partecipanti agli eventi)	25%	>=10%	950%				
	4. Incremento informazioni ed assistenze (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente informazioni e richieste evase)	25%	>=10%	20%				
FTE: 25%								
Risorse: € 18.000								
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Il valore di stato del 3° indicatore non è stato correttamente trascritto, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato per tale indicatore è 2 (Nota del Presidente del 13/12/2012)						
<p>1.2 Strumenti promozionali</p> <p>Attivazione strumenti promozionali messi a disposizione dal sistema camerale nazionale. Nell'ambito delle linee guida definite da progetti, iniziative e strumenti (anche agevolativi) definiti a livello regionale, nazionale e comunitario nonché a livello di sistema camerale nazionale.</p>	1. Tempestività evasione richieste (l'indicatore tende a misurare la celerità con cui le richieste pervenute vengono evase)	25%	<=15 giorni	Max 7 giorni		75%	Nel piano della performance si è adottato un set di indicatori difforme da quello segnalato dall'Agenzia di Sviluppo. La valutazione coerente con il set di indicatori dell'Agenzia di Sviluppo indicherebbe il RAGGIUNGIMENTO (100%) dell'obiettivo operativo	
	2. Incremento informazioni ed assistenze (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente informazioni e richieste evase)	25%	>=10%	-48%	100%			
	3. Incremento imprese partecipanti ad eventi promossi (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente informazioni e richieste evase)	25%	>=10%	47,36%				
	4. Rispetto del termine per le soluzioni web-based	25%	Si/No	SI				
FTE: 15%								
Risorse: € 78.500								
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Il valore di stato del 3° indicatore non è stato correttamente trascritto, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato per tale indicatore è 19 (Nota del Presidente del 13/12/2012)						

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consuntivo	Scostamento rispetto al target		
1.3 Formazione su tematiche e tecniche di commercio estero Realizzazione di corsi base ed avanzati su tecniche di Commercio Estero (ricomprendendo gli aspetti linguistici ed interculturali) coinvolgendo attori nazionali che operano per lo sviluppo od il supporto dei processi di internazionalizzazione delle PMI. FTE: 11% Risorse: € 17.568	1.Partecipazione al corso base (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per gli eventi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=60%	56,25 %	3,75%	95%	Nel piano della performance si è adottato un set di indicatori difforme da quello segnalato dall'Agenzia di Sviluppo. La valutazione coerente con il set di indicatori dell'Agenzia di Sviluppo indicherebbe il PARZIALE RAGGIUNGIMENTO (73%) dell'obiettivo operativo
	2.Partecipazione al corso avanzato (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per gli eventi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=60%	58,75 %	1,25%		
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
1.4 IPA CBC Adriatic CLUSTER CLUB (Realizzazione di iniziative progettuali promosse dal sistema camerale nazionale e da partnership interregionali co-finanziati nell'ambito del Programma di Cooperazione Transfrontaliera IPA) FTE: 46% Risorse: € 37.500 (→)	1.Percentuale rispetto termini previsti (l'indicatore tende a misurare il rispetto dei termini di scadenza delle varie azioni da implementare)	100 %	>=80%	100%		100%	
1.5 Incontri con i mercati esteri (Realizzazione di incontri sulle caratteristiche di alcuni mercati esteri di riferimento di particolare rilievo per l'offerta provinciale) FTE: 2% Risorse: € 6.200	1.Partecipazione all'evento (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per l'evento realizzato attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	100 %	>=60%	75%		100%	
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)						
1.6 Check-up export (Azione field di verifica delle caratteristiche organizzative delle PMI locali in ottica internazionalizzazione dei processi aziendali, con esplicitazione dei punti di forza/debolezza e definizione dei principali correttivi da adottare) FTE: 1% Risorse: € 7.200	1.Numero di check-up aziendali realizzati (l'indicatore enumera i check-up aziendali realizzati)	50%	>=15	27		100%	
	2.Gestione check-up aziendali (l'indicatore tende a misurare l'efficacia dei check-up realizzati mediante il rapporto tra le soluzioni proposte rispetto alle criticità riscontrate)	50%	>=90%	100%			

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
1.7 Help desk internazionalizzazione (Messa a regime del servizio informativo di risposta a quesiti su tematiche legate all'internazionalizzazione mediante sistema informatico ed incontri con esperti) FTE: 2% Risorse: € // (→)	1. Numero quesiti on-line gestiti (l'indicatore tende a enumerare i quesiti pervenuti)	35%	>=60	15	75%	73,75%	Nel piano della performance si è adottato un set di indicatori difforme da quello segnalato dall'Agenzia di Sviluppo. La valutazione coerente con il set di indicatori dell'Agenzia di Sviluppo indicherebbe il MANCATO RAGGIUNGIMENTO (50%) dell'obiettivo operativo
	2. Tempestività di risposta ai quesiti (l'indicatore tende a misurare la celerità con cui le richieste pervenute vengono evase)	35%	<=2 giorni	< 2 giorni			
	3. Numero di imprese coinvolte negli incontri con esperti (*) (l'indicatore tende a enumerare le imprese coinvolte nei diversi incontri realizzati)	30%	>=40	>40 (sulla base di 3 incontri)			
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non incide il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivo strategico	2) INNOVAZIONE E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
2.1 Servizi di assistenza della rete Enterprise Europe Network per il trasferimento tecnologico (Supporto alle imprese nei processi di trasferimento tecnologico fornendo: - assistenza per l'elaborazione e diffusione di richieste / offerte di tecnologia, per la partecipazione ad eventi di partenariato, per la negoziazione di accordi di trasferimento tecnologico; - supporto all'individuazione di partner, nazionali ed internazionali, interessati ad utilizzare, realizzare o fornire know-how e tecnologie innovative; - realizzazione di audit tecnologici; - assistenza per l'accesso al programma quadro comunitario in materia di R&S tecnologico)	1.Incremento imprese partecipanti all'evento Enterprise Network (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente delle imprese partecipanti all'evento)	60%	>=10%	533%		100%	Nel piano della performance si è adottato un set di indicatori difforme da quello segnalato dall'Agenzia di Sviluppo. La valutazione coerente con il set di indicatori dell'Agenzia di Sviluppo indicherebbe il PARZIALE RAGGIUNGIMENTO (70%) dell'obiettivo operativo
	2.Incremento numero imprese coinvolte negli audit tecnologici (l'indicatore tende a misurare l'incremento rispetto all'anno precedente degli audit tecnologici)	40%	>=10%	200%			
FTE: 2% Risorse: € // (→)	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		I valori di stato degli indicatori non erano stati correttamente indicati, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato del 1° indicatore è 3; il valore di stato del 2° indicatore è 0 (Nota del Presidente del 13/12/2012)				
2.2 Incontri con la tecnologia (Sensibilizzare e portare a conoscenza delle realtà imprenditoriali che operano nei settori di punta dell'economia le opportunità di miglioramento degli assetti produttivi ed organizzativi legati alla introduzione e diffusione di soluzioni tecnologiche innovative)	1.Numero incontri con gli operatori del settore (l'indicatore enumera gli incontri realizzati)	40%	>=3	2	33%	86%	
	2.Partecipazione(*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al convegno attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	60%	>=60%	100% (2 convegni)			
FTE: 2% Risorse: € 20.384 (→)	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				
2.3 Sviluppo sinergie per l'innovazione (a) (Nell'ottica dello sviluppo dell'innovazione si rendere necessario attivare lo "Sportello Unico per la Tutela della proprietà industriale", organizzare workshop in materia, sperimentazione partenariato attraverso un panel di imprese della meccanica)	1.Partecipazione convegni (b) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti ai convegni realizzati attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=60%	80%		50%	La scarsa disponibilità di personale legate ai vincoli di spesa imposti dalle vigenti normative in materia e la non necessità del partenariato dovuto ad un sensibile incremento dei brevetti depositati scaturenti anche dalla normativa in materia di start up innovative
	2.Partecipazione partenariato (l'indicatore tende a misurare le imprese coinvolte nel partenariato rispetto al totale delle imprese di riferimento)	50%	>=5%		100%		
FTE: 40% Risorse: //	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		(a) E' stata riformulata la descrizione dell'obiettivo (b) Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non inficia il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivo strategico	3)MIGLIORAMENTO SISTEMI GESTIONALI PMI
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo	
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target			
3.1 Servizi alle PMI annualità 2012 (Erogazione di un pacchetto integrato di servizi di informazione, orientamento, formazione ed assistenza che supporti i processi di miglioramento dei sistemi gestionali aziendali. Le azioni di progetto saranno finalizzate alla: realizzazione di check-up aziendali; assistenza finanziaria alla implementazione di interventi di miglioramento organizzativo a carattere innovativo rivolte a PMI; realizzazione di sessioni formative sul tema del Controllo di gestione. Nell'ambito di questa linea d'azione potrà essere approfondita la profilatura di realtà aziendali provinciali mediante una azione di sensibilizzazione a vasto raggio che coinvolga tutte le imprese di comparti specifici (prioritariamente agroalimentare, meccanica, energia). FTE: 6% Risorse: € 102.244(→)	1.Numero di check-up aziendali realizzati (l'indicatore enumera i check-up aziendali realizzati)	25%	>=13	12	8%	73,00%		
	2.Gestione check-up aziendali (l'indicatore tende a misurare l'efficacia dei check-up realizzati mediante il rapporto tra le soluzioni proposte rispetto alle criticità riscontrate)	25%	>=90%	100%				
	3.Enumerazioni servizio di assistenza su base comunitaria (l'indicatore enumera le assistenze soddisfatte)	25%	>=10		100%			
	4.Partecipazione ai percorsi formativi (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti ai percorsi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	25%	>=60%	80%				
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)						
3.2 Incontri con l'Europa (Progettazione e realizzazione di un percorso informativo e formativo che approcci in ottica comunitaria tematiche di interesse per il sistema imprenditoriale locale, quali ambiente, sicurezza, accesso al credito, interscambi commerciali, normazione, agevolazioni. L'azione potrà anche essere finalizzata a mettere a disposizione delle imprese un servizio di orientamento ed assistenza di base su tematiche specifiche (es. etichettatura prodotti agroalimentari, marcatura CE) FTE: 8% Risorse: € 11.300	1.Partecipazione seminari/Workshop (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti ai seminari/workshop realizzati attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=60%	80%		100%		
	2.Percentuale assistenze fornite (l'indicatore tende a misurare l'interesse per il servizio attraverso il rapporto tra le assistenze fornite rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=40%	100% (attraverso la predisposizione e distribuzione di materiale informativo)				
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)						
3.3 Sviluppare mercati (-Migliorare i processi aziendali di definizione delle politiche e delle strategie di marketing -Migliorare le tecniche di vendita del personale -Sviluppare le capacità di gestione dei team di lavoro aziendali) FTE: // Risorse: € // (→)	1.Partecipazione al percorso formativo (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al percorso formativo realizzato attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	100%	>=60%	Non realizzato	100%	0%	L'unità di personale da impegnare in tale attività è stata assente senza possibilità di sostituzione per limitazioni di assunzioni fissato dalle norme <small>(Nota del Presidente del 13/12/2012)</small>	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)						

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
3.4 Progetto Ambiente (Sensibilizzare le imprese sulle opportunità di business e di recupero di margini di competitività legati ad un corretto approccio aziendale nella gestione degli aspetti della sostenibilità ambientale e dell'efficienza energetica) FTE: 6% Risorse: € 60.500	1. Partecipazione al percorso di sensibilizzazione (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al percorso di sensibilizzazione realizzato attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	100 %	>=60%	100%		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non inficia il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivo strategico	4)CREDITO E FINANZA PER LE IMPRESE
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
4.1 Sistema CONFIDI (Supporto a garanzia delle imprese nelle richieste di investimento) FTE: 30% Risorse: € 390.000	1.Percentuale utilizzo risorse disponibili (l'indicatore tende a misurare la percentuale di utilizzo delle risorse destinate a tale obiettivo)	100 %	>=90%	100%		100%	

Obiettivo strategico **5) CAPITALE UMANO E UNIVERSITA'**

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
5.1 Fare impresa (Realizzazione di percorsi informativi di orientamento all'imprenditoria per Istituti superiori ed Università, da svilupparsi in collaborazione con Uffici Scolastici ed Associazioni di categoria, da promuovere anche in contesti extraprovinciali)	1.Incremento Istituti scolastici coinvolti (l'indicatore tende a misurare l'incremento, rispetto all'anno precedente, degli istituti scolastici coinvolti)	40%	>=10%	240%		60%	Nel piano della performance si è adottato un set di indicatori difforme da quello segnalato dall'Agenzia di Sviluppo. La valutazione coerente con il set di indicatori dell'Agenzia di Sviluppo indicherebbe il RAGGIUNGIMENTO (100%) dell'obiettivo operativo
	2.Incremento Associazioni di categoria coinvolte (l'indicatore tende a misurare l'incremento, rispetto all'anno precedente, delle Associazioni di categoria coinvolte)	40%	>=10%	0%	100%		
	3. Revisione linee guida (l'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista)	20%	Si/No	SI			
FTE: 1,25% Risorse: € 14.500	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		I valori di stato degli indicatori non erano stati correttamente indicati, come si evince dal carteggio della relazione PP 2011 il valore di stato del 1° indicatore è 5; il valore di stato del 2° indicatore è 5 (Nota del Presidente del 13/12/2012)				
5.2 Laboratori territoriali (Sviluppare la partecipazione e promuovere la realizzazione di tavoli per l'incontro tra vari attori locali per: realizzare percorsi formativi coerenti con i fabbisogni professionali e formativi espressi dalle imprese attive sul territorio; sviluppare strumenti per agevolare l'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro; stimolare ed assistere alla partecipazione ad iniziative di carattere nazionale rivolte alla promozione di nuove idee imprenditoriali)	1.Attivazione laboratorio	50%	Si/No	SI		100%	
	2.Partecipazione al percorso formativo (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al percorso formativo attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	50%	>=60%		100% in funzione delle classi partecipanti		
FTE: 1% Risorse: € 8.400	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				
5.3 Centro impresa simulata (Messa a regime del centro per gestire imprese simulate secondo la metodologia European rivolto ai soggetti del mondo imprenditoriale, associativo, della istruzione e della formazione che attivino percorsi di alternanza scuola-lavoro o di formazione sulla gestione/orientamento all'impresa)	1.Diffusione impresa simulata multiutente (l'indicatore tende a misurare la percentuale dei contatti con esito positivo rispetto al totale dei contatti)	35%	>=40%	>40%		100%	
	2.Partecipazione al corso per formatori (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al corso per formatori attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	35%	>=50%	55%			
	3.Partecipazione al workshop (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti al workshop attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	35%	>=60%	80			
FTE: 4% Risorse: € // (→)	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consuntivo	Scostamento rispetto al target		
5.4 L'ABC dell'impresa (Promuovere la cultura d'impresa fra aspiranti e neo imprenditori) FTE: 6% Risorse: € // (→)	1.Partecipazione al percorso di sensibilizzazione (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse degli aspiranti/neo imprenditori al percorso di sensibilizzazione realizzato attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	100 %	>=60%		100%	0%	Inserito nel progetto "A.S.T.R.I. – Azioni per lo sviluppo territoriale di Realtà imprenditoriali", a fine 2012 in attesa di definizione delle risorse da stanziare da parte dell'Organo di Governo
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
5.5 Diffondere la cultura imprenditoriale ed istituzionale nel mondo scolastico/universitario (Facilitare la comprensione del ruolo delle imprese, inserite in un contesto di "Stato di diritto", all'interno del mondo scolastico/universitario per favorire lo sviluppo di un sistema economico che sappia coniugare le logiche del profitto, con il rispetto delle istituzioni e della funzione sociale assoluta) FTE: 16% Risorse: € 10.000	1.Numero seminari organizzati (l'indicatore enumera i seminari organizzati)	50%	>= 1	1		100%	
	2.Numero di tirocini ospitati (l'indicatore i tirocini ospitati)	50%	>= 2	4			
5.6 Dialogo con le associazioni (Diffusione della necessità, per la crescita armoniosa della struttura economica, di tutelare le categorie sociali più deboli e svantaggiate mediante opportuni incontri) FTE: 10% Risorse: //	1.Partecipazione a convegni (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse delle associazioni al convegno attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto alle associazioni contattate)	100 %	>=75%	80%		100%	
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
5.7 Azioni concrete per fasce deboli (a) (Implementazione struttura che favorisca, nell'ambito del reinserimento delle categorie sociali più deboli e svantaggiate, l'incontro tra domanda e offerta) FTE: 20% Risorse: € 120.00	1.Percentuale di rispetto dei termini previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale di scadenze rispettate nelle diverse azioni rispetto alle scadenze di tutte le azioni indicate)	100 %	=100%	100%		100%	
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		E' stata modificata la descrizione della 2°azione nel seguente modo: "Coinvolgimento associazioni ed istituzioni ed implementazione attività necessarie per designazione e costituzione Comitato imprenditoriale sociale entro il 30/06 (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non inficia il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivo strategico	6)INCREMENTARE L'ATTRATTIVITÀ DEL TERRITORIO PROVINCIALE
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento o rispetto al target		
6.1 Progetto Comprensorio Costa dei Trabocchi (Realizzazione delle azioni previste nel "Progetto comprensorio Costa dei Trabocchi" attraverso due principali macroattività: a) attività riferibili alle associazioni di categoria; b) altre azioni più riferibili alle attività progettuali che interessano più direttamente l'Ente camerale) FTE: 20% Risorse: € 300.000	1.Percentuale di realizzazione dei progetti previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale dei progetti realizzati rispetto ai sette previsti)	50%	>=80%	100%		100%	
	2.Percentuale utilizzo risorse (l'indicatore tende a misurare la percentuale di utilizzo delle risorse destinate a tale obiettivo)	50%	>=50%	57%			
6.2 Marchio di qualità ospitalità italiana (*) (Incrementare il numero di imprese coinvolte nell'iniziativa relativa al marchio di qualità ospitalità italiana) FTE: 20% Risorse: //	1.Incremento imprese con riconoscimento nell'anno 2012 del marchio di qualità (l'indicatore tende a misurare la percentuale di incremento delle imprese a cui nell'anno 2012 è stato riconosciuto il marchio di qualità rispetto all'anno 2011)	100%	>=10%	16%		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		E' stato eliminato il 2° indicatore con relativo target ed azione di riferimento (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				
6.3 Marketing urbano Centri storici (*) (Sviluppo del Piano di Marketing urbano dei Centri Storici individuati nel territorio provinciale) FTE: 30% Risorse: € 240.000	1.Percentuale di realizzazione dei progetti previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale dei progetti realizzati rispetto ai sette previsti)	100%	>=80%	100%		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Posticipo del termine per la redazione dei piani marketing urbano per i centri storici dei Comuni di San Salvo e Ortona entro il 30/11 (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				

Obiettivo strategico	7)VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE LOCALI
-----------------------------	--

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
7.1 DOP Colline Teatine (Revisione del piano della DOP Colline Teatine) FTE: 30% Risorse: //	1.Rispetto del termine indicato (*) (L'indicatore il rispetto del termine previsto)	100 %	Si/No	Si		100%	
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Nell'azione è stato precisato che l'invio è al Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
7.2 Autorità pubblica per le DOC (*) (Predisposizione delle azioni necessarie per assumere la veste di Autorità Pubblica per le DOC) FTE: 30% Risorse: //	1.Rispetto del termine indicato (L'indicatore il rispetto del termine previsto)	100 %	Si/No	Si		100%	
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		E' stato rivisto: l'obiettivo con la seguente formulazione "Predisposizione delle azioni necessarie per ottenere l'iscrizione nell'elenco delle strutture di controllo per le denominazioni di origine del settore vitivinicolo"; l'indicatore con la seguente formulazione "Rispetto del termine indicato"; il target con la seguente formulazione "SI/NO"; l'azione con la seguente formulazione "Iscrizione elenco: svolgimento di tutte le attività necessarie per l'iscrizione nell'elenco delle strutture di controllo per le denominazioni di origine del settore vitivinicolo entro il 31/05"					

Obiettivo strategico	8)INFRASTRUTTUR FISICHE, LOGISTICHE E DI TRASPORTO
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
8.1 Campus Automotive (*) (Promuovere e continuare l'attività di sponsorizzazione per la realizzazione del Campus Automotive) FTE: 25% Risorse: // (→)	1. Numero riunioni gruppo di lavoro (l'indicatore enumera le riunioni del gruppo di lavoro)	50%	>=3	3		100%	
	2. Percentuale risposte fornite questionario automotive (l'indicatore tende a misurare la percentuale di questionari restituiti debitamente compilati rispetto al totale dei questionari somministrati entro il termine definito)	50%	>=65%	66%			
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Eliminato il 2° indicatore (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
8.2 Azienda speciale ASPO (Creazione dell'azienda speciale ASPO per la gestione dei porti di Ortona e Vasto) FTE: 20% Risorse: € // (→)	1. Percentuale di rispetto dei termini previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale di scadenze rispettate nelle diverse azioni rispetto alle scadenze di tutte le azioni indicate)	100%	=100%	100%		100%	
8.3 Gestione Aeroporto d'Abruzzo (Effettuare un'attenta analisi dei bilanci della Saga per verificarne la situazione patrimoniale e reddituale e monitorare l'eventuale offerta di azioni per accrescere le proprie partecipazioni) FTE: 16% Risorse: // (→)	1. Numero indicatori predisposti (l'indicatore enumera gli indicatori di bilancio costruiti per l'analisi di bilancio)	50%	>=5	8		100%	
	2. Numero azioni sottoscritte (l'indicatore tende a misurare la percentuale di azione optate sul totale delle azioni collocate sul mercato)	50%	>=1%		La disponibilità dell'Amministrazione di acquistare azioni non è stata soddisfatta da relative offerte		
8.4 Gestione GAC (Promuovere le attività progettuali finalizzate all'acquisizione ed utilizzo dei Fondi Europei) FTE: 10% Risorse: // (→)	1. Numero progetti Europei presentati (l'indicatore enumera i progetti europei presentati)	100%	>=1	1		100%	
8.5 Promozione Centro Espositivo Camera di Commercio (L'obiettivo è quello di aumentare l'economicità della struttura così da permettere ai potenziali utenti la piena fruizione delle sue potenzialità) FTE: 15% Risorse: //	1. Percentuale di rispetto dei termini previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale di scadenze rispettate nelle diverse azioni rispetto alle scadenze di tutte le azioni indicate)	100%	=100%	100%		100%	

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non inficia il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivo strategico	9)STRUMENTI DI GIUSTIZIA ALTERNATIVA
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
9.1 Percorsi di aggiornamento e informazione (Aggiornamento formativo dei conciliatori e diffusione informazioni) FTE: 5% Risorse: € 25.000	1.Partecipazione a corsi di formazione (*) (L'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per i corsi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	60%	>=60%	80%		100%	
	2-Note predisposte ed inviate (L'indicatore enumera le note inviate)	40%	>=3	6			
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
9.2 Dematerializzazione istanze (Attraverso l'uso degli strumenti telematici è possibile accelerare i tempi e rendere un servizio maggiormente efficiente) FTE: 23% Risorse: € 10.000	1.Rispetto scadenza prevista (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la predisposizione della bozza di protocollo con altre Camere di Commercio)	40%	Si/No	Si		100%	
	2.Percentuale di gestione istanze per via telematica sul totale (L'indicatore tende a verificare la percentuale di istanze gestite telematicamente sul totale delle istanze pervenute nell'anno)	60%	>=20%	Nessuna istanza pervenuta nel mese di dicembre dal momento in cui è stato possibile la gestione telematica delle istanze			
9.3 Collaborazioni esterne (Favorire sinergie con altre istituzioni e Camere di Commercio) FTE: 15% Risorse: //	1.Percentuale di protocolli sottoscritti (L'indicatore tende a misurare la percentuale di protocolli sottoscritti rispetto al totale dei protocolli proposti)	70%	>=100%	1	50%	75%	Difficoltà nell'incontrare la disponibilità delle Istituzione a sottoscrivere le convenzioni (Nota del Presidente del 13/12/2012)
	2.Rispetto scadenza per predisposizione bozza di protocollo (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la predisposizione della bozza di protocollo con altre Camere di Commercio)	30%	Si/No	Si			
9.4 Percorsi di aggiornamento (Realizzazione di campagne informative) FTE: 10% Risorse: //	1.Partecipazione convegno (*) (L'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per il convegno realizzato attraverso il monitoraggio dei partecipanti rispetto ai soggetti contattati)	100%	>=60%	65%		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)				

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo	
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target			
9.5 Clausole compromissorie (Incentivazione a sostituire negli statuti le clausole compromissorie con l'arbitrato) FTE: 5% Risorse: //	1. Percentuale di utilizzo del budget previsto (L'indicatore tende a misurare la percentuale di utilizzo delle risorse destinate a tale obiettivo)	100 %	>= 80%	83%		100%		
9.6 Servizio di nomina arbitri (Messa a regime del servizio di nomina degli arbitri e dei presidenti) FTE: 5% Risorse: //	1. Rispetto del termine previsto (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la messa a regime del servizio di nomina degli arbitri e dei presidenti)	100 %	Si / No	Si		100%		
9.7 Percorso di divulgazione (Diffusione pratica di arbitrato) FTE: 24% Risorse: //	1. Percentuale di protocolli sottoscritti (L'indicatore tende a misurare la percentuale di protocolli sottoscritti rispetto al totale dei protocolli proposti)	60%	>=10%		100%	40%	La proposta di convenzione, inviata all'Ente individuato, non ha trovato riscontro da parte del medesimo Ente (Nota del Presidente del 13/12/2012)	
	2. Partecipazione convegno (*) (L'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per gli eventi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	40%	>=60%	65%				
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)						

Obiettivo strategico	10)VIGILANZA E CONTROLLO DEL MERCATO
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
10.1 Adeguamento regolamento (Proposta di modifica/aggiornamento regolamento) FTE: 10% Risorse: //	1.Predisposizione bozza di regolamento nel termine previsto (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la predisposizione della revisione del regolamento)	100 %	Si /No	Si		100%	
10.2 Condizioni generali di contratto Monitoraggio e revisione condizioni generali di contratto SASI Spa e Comune di Chieti FTE: 20% Risorse: //	1.Percentuale di rispetto dei termini previsti (l'indicatore tende a misurare la percentuale di scadenze rispettate nelle diverse azioni rispetto alle scadenze di tutte le azioni indicate)	100 %	=100%	100%		100%	
10.3 Clausole vessatorie (Analisi clausole vessatorie su istanza) FTE: 3% Risorse: //	1.Percentuale di istanze esaminate (l'indicatore tende a misurare la percentuale delle istanze esaminate rispetto al totale delle istanze pervenute)	100 %	100%	Nessuna istanza pervenuta		100%	
10.4 Campagna informativa (Realizzazione campagna informativa) FTE: // Risorse: //	1.Partecipazione convegno (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse dei soggetti per gli eventi realizzati attraverso il monitoraggio delle presenze rispetto ai soggetti contattati)	100 %	>=60%		100%	0%	Necessità di organizzare altri corsi in materia di regolazione del mercato e dalla limitata disponibilità di personale in funzione dei blocchi di turnover
AGGIORNAMENTO OBIETTIVO		Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
10.5 Attività di vigilanza (Incrementare il controllo sulle imprese attive al fine del completamento delle attività ricomprese nella convenzione SVIM) FTE: 22% Risorse: //	1.Percentuale nuovi misuratori di gas sottoposti a verificare (L'indicatore tende a misurare la percentuale di misuratori di gas sottoposti a verificare rispetto al totale dei misuratori di gas da verificare)	100 %	>= 50%	100%		100%	
10.6 Sinergie con altri Enti (Favorire sinergie con altre istituzioni/Camera di Commercio) FTE: 12% Risorse: //	1.Percentuale di convenzioni sottoscritte (L'indicatore tende a misurare la percentuale di convenzioni sottoscritte rispetto al totale delle convenzioni proposte)	100 %	>=10%	=10% arrotondato		100%	

Obiettivo strategico	11) MIGLIORAMENTO DEL GRADO DI QUALITÀ E TRASPARENZA
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
11.1 Dematerializzazione (Eliminazione della corrispondenza cartacea tra uffici) FTE: 32% Risorse: //	1. Percentuale di corrispondenza interna trasmessa via PEC (L'indicatore tende a misurare la percentuale della corrispondenza tra uffici trasmessa via PEC rispetto al totale della corrispondenza generata tra gli uffici)	100 %	=100%	118 su carta 150 PEC		100%	La documentazione cartacea trasmessa attiene ad atti voluminosi per i quali è necessario il trasferimento da un ufficio all'altro
11.2 Firma digitale provvedimenti Gestione ciclo adozione provvedimenti mediante firma digitale. FTE: 20% Risorse: //	1. Percentuale provvedimenti adottati sottoscritti con firma digitale (L'indicatore tende a misurare la percentuale dei provvedimenti sottoscritti con firma digitale rispetto a tutti i provvedimenti adottati)	100 %	>=90%	100% Dalla data di implementazione sistema		100%	
11.3 Workflow Analisi gestione flussi documentali su supporto informatico FTE: 90% Risorse: //	1. Documenti fruibili in formato .pdf su Prodigi (L'indicatore tende a misurare la percentuale di documenti fruibili in formato .pdf su Prodigi rispetto a tutti i documenti oggetto di protocollazione)	40%	=100%	85,034%	15%	34%	Alcuni Uffici, per la particolarità dei documenti hanno chiesto la trasmissione degli originali cartacei. Pertanto anche le procedure di workflow, tenuto conto dei costi previsti da Infocamere contattata al riguardo, sono state rinviate in relazione alla circostanza che in sede di aggiornamento del preventivo non sono state stanziati ulteriori risorse
	2. Implementazioni e tutte le procedure per avviare Workflow (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la revisione dei processi)	60%	Si/No	No	100%		
11.4 Semplificazione processi (Adeguamento dei propri sistemi ai principi di semplificazione ed innovazione) FTE: 48% Risorse: //	1. Percentuale rispetto dei termini previsti (L'indicatore tende a misurare la percentuale di adeguamenti effettuati tempestivamente nel rispetto dei termini rispetto al totale degli adeguamenti richiesti)	100 %	>= 90%	100%		100%	
11.5 Accessibilità informazioni (Divulgazione soluzioni adottate) FTE: 50% Risorse: //	1. Partecipazione alla formazione (L'indicatore tende a misurare la percentuale di partecipazione del personale interessato al corso di formazione)	30%	>=80%	100%		100%	Corso non organizzato per aggiornamenti software previsti per l'anno 2013; l'ufficio ha garantito a tutti gli editor richiedenti l'assistenza e/o direttamente il caricamento
	2. Percentuale di caricamento dei dati sul sito da parte degli editor nel rispetto del termine previsto (L'indicatore tende a misurare la percentuale degli aggiornamenti del sito nel termine indicato rispetto al totale degli aggiornamenti richiesti)	70%	>= 90%	100%			

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento o rispetto al target		
11.6 150 anni Ente Celebrazione 150°anno Camera di Commercio FTE: 81% Risorse: € 81.000	1. Percentuale rispetto dei termini previsti nel programma (L'indicatore verifica il rispetto delle scadenze previste nei programmi fissati dal Comitato)	50%	= 100%	100%		100%	
	2. Percentuale di utilizzo delle risorse previste (L'indicatore tende a misurare la percentuale di utilizzo delle risorse destinate a tale obiettivo)	50%	>= 90%	97%			
11.7 Informazione economica (Favorire la conoscenza delle attività realizzate dalla Camera di Commercio e diffondere le informazioni relative all'economia della provincia) FTE: 30% Risorse: € 20.000	1. Incremento diffusione "Osservatorio camerale" (L'indicatore tende a misurare la maggiore diffusione della rivista rispetto all'ultimo anno di pubblicazione)	30%	>=15%	114,29%		100%	
	2. Incremento banche dati disponibili STARNET (L'indicatore tende a misurare la percentuale di nuove banche dati disponibili rispetto a quelle esistenti)	30%	>=10%	16,6%			
	3. Tempo medio di aggiornamento banche dati STARNET (L'indicatore tende a misurare il minor tempo nell'aggiornamento delle banche dati)	30%	<=20 giorni	Mx=15,2 gg			
	4. Rispetto del termine previsto per la realizzazione della giornata dell'economia	10%	Si/No	Si			
11.8 Promozione SUAP (Analisi delle criticità incontrate dagli Enti e dalle imprese e monitoraggio efficienza SUAP in delega) FTE: 20% Risorse: € 3.146 (→)	1. Rispetto termine per predisposizione report (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la revisione dei processi)	50%	Si/No	Si		100%	
	2. Percentuale istanze telematiche SUAP Comuni in delega (L'indicatore tende a verificare la percentuale di istanze telematiche SUAP relative ai Comuni gestiti in delega rispetto al totale delle istanze pervenute)	50%	>=20%	85%			

→ la minore spesa rispetto al budget preventivato non inficia il livello di raggiungimento dell'obiettivo in quanto gli indicatori sono stati costruiti su altre misure e, comunque, non dipendenti da cause endogene all'Organizzazione

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
11.9 Formazione SUAP Implementazione convegni finalizzati alla sensibilizzazione sulle procedure SUAP e al trasferimento tecnologico per il funzionamento degli stessi. FTE: 10% Risorse: //	1.Partecipazione convegni (*) (l'indicatore tende a misurare l'interesse delle imprese ai convegni da realizzare mediante il rapporto tra le imprese/professionisti iscritti e la disponibilità massima di posti dell'aula pari a 100 posti)	100 %	>=100%	100%		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	Al fine della determinazione del valore conseguito la percentuale dei partecipanti all'evento è stato stabilito rispetto al minore valore tra i contattati e la capienza dell'aula (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					

Obiettivo strategico	12)EFFICACIA, EFFICIENZA E PRODUTTIVITA'
-----------------------------	---

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
12.1 Standard Anagrafe Imprese (Consolidamento standard tempi di evasione delle pratiche a parità di FTE) FTE: 620% Risorse: //	1. Tempi medi di lavorazione delle pratiche telematiche Registro Imprese (L'indicatore tende a verificare la media dei tempi di lavorazione delle pratiche da parte del personale assegnato)	100%	2,0 -2,8 giorni	2 gg		100%	
12.2 Benchmarking Registro Imprese (Benchmarking sui tempi medi di evasione con confronto su un campione di 20 Camere omogenee) FTE: 15% Risorse: //	1. Individuazione delle camere di commercio con cui effettuare il benchmarking (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la revisione dei processi)	30%	Si/No	Si		100%	
	2. Posizionamento nella graduatoria dei tempi medi di lavorazione delle pratiche rispetto alle altre Camere di Commercio individuate (L'indicatore permette di effettuare il benchmarking con le altre camere di commercio individuate)	70%	=< 10° posto	2° posto			
12.3 Smistatore assegnatore Registro delle Imprese (Ottimizzazione dei flussi di gestione delle pratiche) FTE: 45% Risorse: //	1. Rispetto termine per la messa a regime del sistema (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista)	30%	Si/No	Si		100%	
	2. Numero di report generati semestralmente su lavorazione pratiche e loro stato (L'indicatore enumera i report generati)	60%	Almeno 1	n°9			
	3. Partecipazione alla formazione (L'indicatore tende a misurare la percentuale di partecipazione del personale interessato al corso di formazione)	10%	>=60%	85%			
12.4 Gestione sospesi (Gestione informatica dei sospesi) FTE: 385% Risorse: //	1. Percentuale di invio delle comunicazione via Pec alle imprese in possesso di Pec (L'indicatore verifica il livello di dematerializzazione delle comunicazioni alle imprese che hanno comunicato la PEC al Registro delle Imprese)	100%	>=90%	97%		100%	

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consuntivo	Scostamento o rispetto al target		
12.5 Efficienza Uffici (Consolidamento e/o miglioramento livello di efficienza a parità di FTE)	1. Rispetto termine previsto per revisione processi (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la revisione dei processi)	20%	Si/No	Si		100%	
	2. Tempi di conclusione dei procedimenti (L'indicatore tende a misurare la riduzione dei tempi di conclusione dei procedimenti analizzati e rispetto ai tempi medi rilevati per l'anno 2011)	40%	>=anno 2011 (15,32 gg)	13,82 gg			
	3. Incremento ispezioni metriche (L'indicatore tende a misurare l'incremento delle ispezioni effettuate rispetto all'anno precedente anche in riferimento alla convenzione con la Camera di Commercio di Pescara)	40%	>=40%	100%			
FTE: 370% Risorse: //							
12.6 Gestione ciclo della performance (a) (Adottare nuovo sistema di misurazione, valutazione ed incentivazione)	1. Rispetto del termine indicato (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la predisposizione di una ipotesi di nuovo sistema)	100%	Si/No	Si		100%	
	AGGIORNAMENTO OBIETTIVO	E' stato fissato di consegnare una proposta di sistema di misurazione e valutazione entro il 31/12 per l' inoltro agli organi competenti per la successiva approvazione (Determinazione presidenziale n. 9/2012)					
12.7 Razionalizzazione costi (Proposta di razionalizzazione dei costi di funzionamento con evidenza delle economie conseguibili)	1. Percentuale voci di costo analizzate nel termine previsto (L'indicatore verifica la percentuale dei conti analizzati sul totale dei conti potenzialmente interessati ad una razionalizzazione)	40%	>=95%	100%		100%	
	2. Percentuale di risparmio proposto (L'indicatore verifica la percentuale di riduzione dei costi di funzionamento rispetto a quelli sostenuti nell'anno 2011 mantenendo gli standard di efficacia ed efficienza)	60%	>=5%	15%			
FTE: 110% Risorse: //							

Obiettivi operativo	Indicatori					Grado di raggiungimento obiettivo operativo (tra 0 e 100%)	Descrizione cause eventuale mancato raggiungimento obiettivo operativo
	Descrizione	Peso	Target Atteso	Valore Consumito	Scostamento rispetto al target		
12.8 Razionalizzazione strutture (Realizzazione interventi e razionalizzazione spazi)	Rispetto termine per predisposizione piano (L'indicatore verifica il rispetto della scadenza prevista per la predisposizione del piano di interventi)	20%	SI/NO	SI		100%	
	Percentuale rispetto scadenze previste nel cronoprogramma (L'indicatore tende a misurare la percentuale di rispetto delle varie scadenze previste nel cronoprogramma attraverso il rapporto tra le scadenze rispettate rispetto al totale delle scadenze previste)	40%	>=90%	100%			
	Percentuale utilizzo risorse disponibili (L'indicatore tende a misurare la percentuale di utilizzo delle risorse destinate a tale obiettivo)	40%	=100%	100%			
FTE: 100%							

3.4 Obiettivi individuali

Come espressamente previsto nel Piano della Performance 2012-2014, specificamente al § 6.a, con l'approvazione del piano di cui trattasi la Giunta camerale ha assegnato al Segretario Generale l'obiettivo di attivare quanto in esso indicato.

Pertanto, nel rispetto delle previsioni di cui al D.Lgs. 165/2001, del DPR 254/2005 e del Regolamento di Organizzazione degli Uffici e dei Servizi vigente, il Segretario Generale, nell'esercizio delle proprie funzioni di vertice dell'Amministrazione (art. 20 Legge 580/1993), con proprio provvedimento, ha assegnato gli obiettivi indicati nel piano della performance alla dirigenza, la quale, nell'ambito delle proprie prerogative fissate dalle disposizioni normative e regolamentari già richiamate, ha provveduto ad assegnare gli obiettivi al personale non dirigente.

Gli obiettivi del personale non dirigente, tenendo conto del sistema di misurazione e valutazione in vigore per l'anno 2012, sono stati assegnati in coerenza sia con le schede di programmazione strategiche/operative allegate al presente piano sia tese a migliorare l'erogazione dei servizi nell'ottica dell'efficienza, efficacia ed economicità; conseguentemente gli obiettivi assegnati al personale, seppur costruiti, al pari degli obiettivi indicati nel piano della performance, nel rispetto delle disposizioni normative, contrattuali e regolamentari vigenti, non necessariamente sono contemplati nel piano della performance e quindi vengono riportati a soli fini statistici.

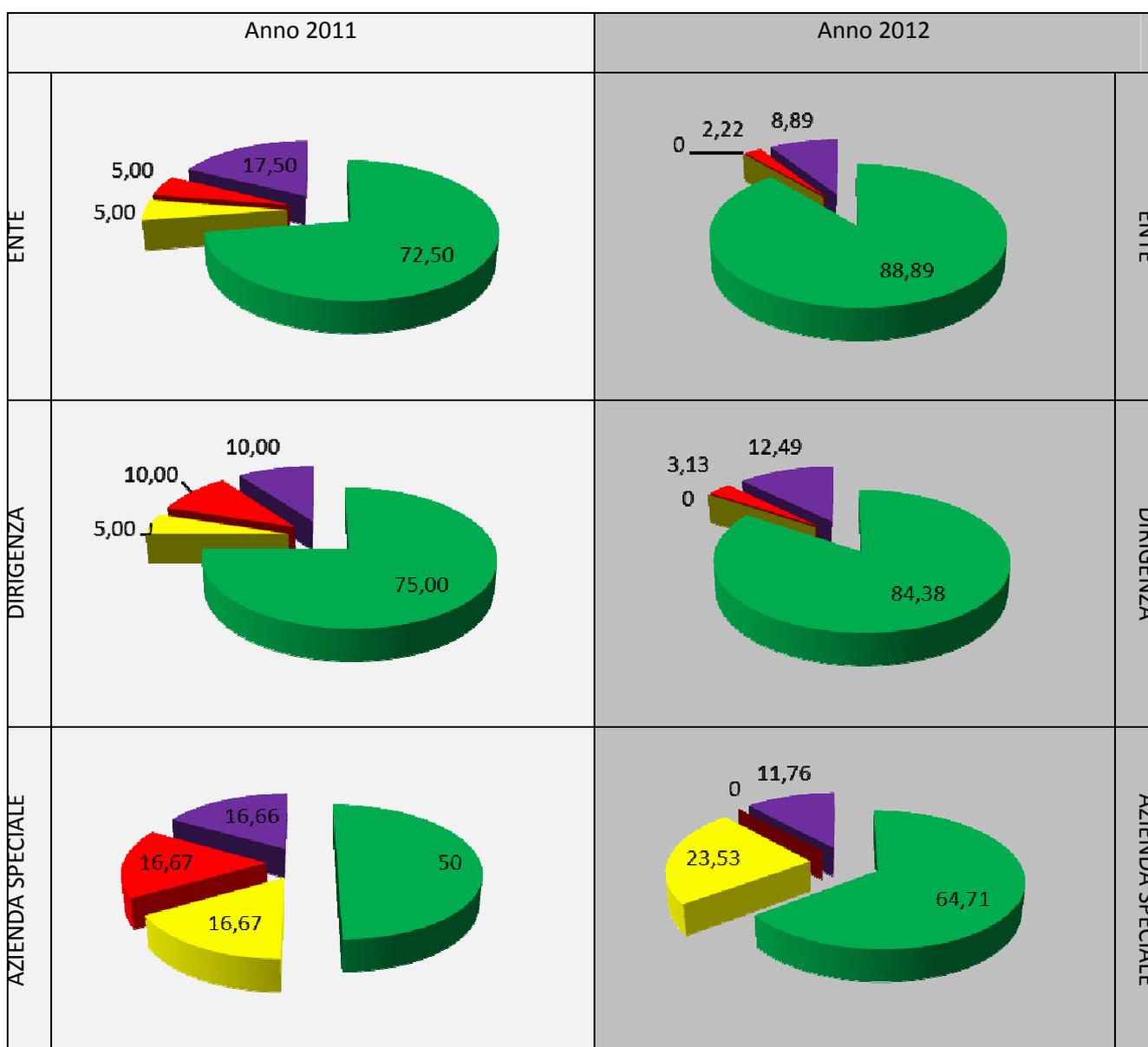
Nelle tabelle che seguono non vengono, inoltre, riportati gli obiettivi di diretta imputazione dell'Azienda Speciale ove, come già specificato in sede di illustrazione dell'organizzazione, afferisce un solo Direttore a cui, conseguentemente, compete la responsabilità del raggiungimento dei relativi obiettivi.

OBIETTIVI ASSEGNATI AI DIRIGENTI

	Valore assoluto					
	Anno 2011			Anno 2012		
	Ente	di cui Dirig.	Azienda Speciale	Ente	di cui Dirig.	Azienda Speciale
Obiettivi con target raggiunto	29	15	6	40	27	11
Obiettivi con target parzialmente raggiunto	2	1	2	0	0	4
Obiettivi con target non raggiunto	2	2	2	1	1	0
Obiettivi mutati per volontà dell'organo di indirizzo	7	2	2	4	4	2
Obiettivi totali assegnati	40	20	12	45	32	17

Valori in percentuale e rappresentazione grafica

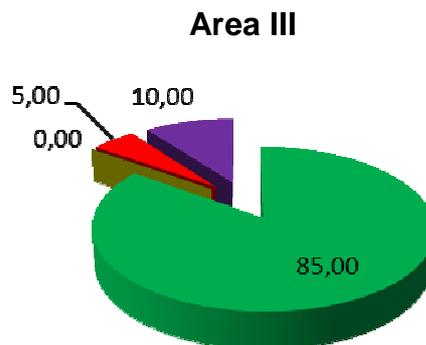
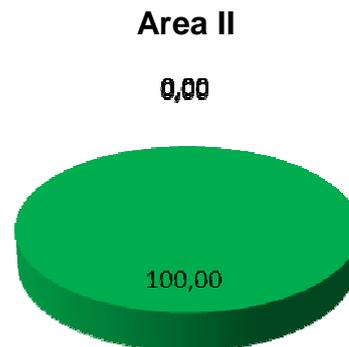
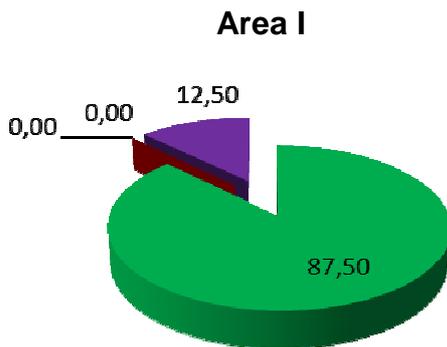
	Valore %					
	Anno 2011			Anno 2012		
	Ente	di cui Dirig.	Azienda Speciale	Ente	di cui Dirig.	Azienda Speciale
Obiettivi con target raggiunto	72,50	75,00	50,00	88,89	84,38	64,71
Obiettivi con target parzialmente raggiunto	5,00	5,00	16,67	0,00	0,00	23,53
Obiettivi con target non raggiunto	5,00	10,00	16,67	2,22	3,13	0,00
Obiettivi mutati per volontà dell'organo di indirizzo	17,50	10,00	16,66	8,89	12,49	11,76
Obiettivi totali assegnati	100%	100%	100%	100%	100%	100%



OBIETTIVI AI DIRIGENTI SCOMPOSTI PER AREA DIRIGENZIALE

	Valore assoluto			Valore %		
	Area I	Area II	Area III	Area I	Area II	Area III
Obiettivi dei dirigenti con target raggiunto	7	9	17	87,50%	100,00%	85,00%
Obiettivi dei dirigenti con target parzialmente raggiunto	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Obiettivi dei dirigenti con target non raggiunto	0	0	1	0,00%	0,00%	5,00%
Obiettivi dei dirigenti mutati per volontà dell'organo di indirizzo	1	0	2	12,50%	0,00%	10,00%
Obiettivi totali assegnati ai dirigenti per Area	8	9	20	100,00%	100,00%	100,00%

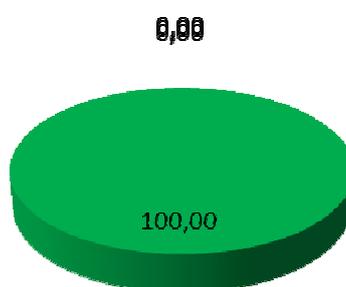
Rappresentazione grafica



OBIETTIVI ASSEGNATI ALLA POSIZIONE ORGANIZZATIVA

	Valore assoluto	Valore %
Obiettivi della p.o. con target raggiunto	3	100,00%
Obiettivi della p.o. con target parzialmente raggiunto	0	0,00%
Obiettivi d della p.o. con target non raggiunto	0	0,00%
Obiettivi totali assegnati ai dirigenti	3	100,00%

Rappresentazione grafica



OBIETTIVI ASSEGNATI AL PERSONALE

	Valore assoluto	Valore %
Obiettivi del personale con target raggiunto	48	94,12%
Obiettivi del personale con target parzialmente raggiunto	3	5,88%
Obiettivi del personale con target non raggiunto	0	0,00%
Obiettivi totali assegnati ai dirigenti	51	100,00%

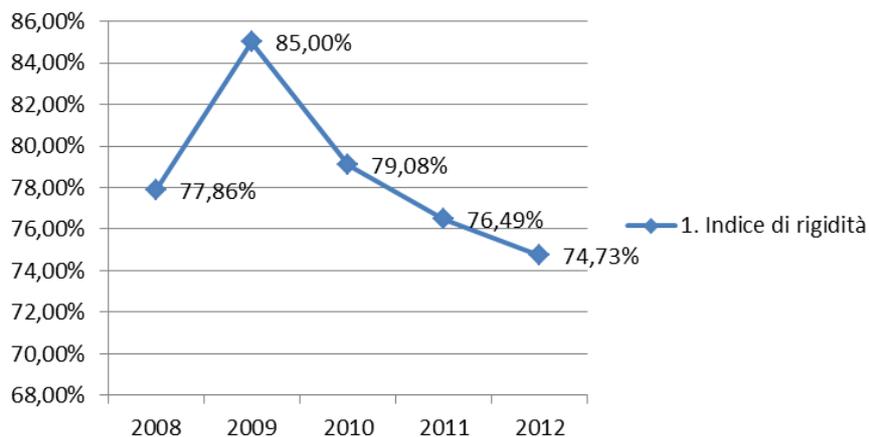
Rappresentazione grafica



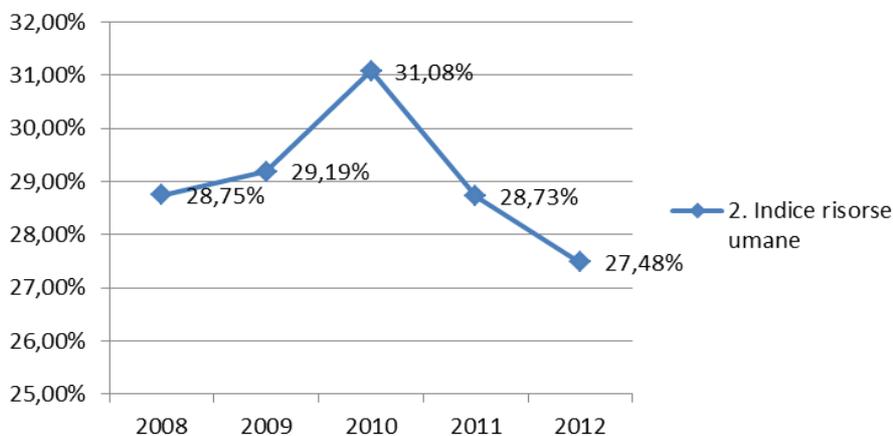
4. RISORSE, EFFICIENZA ED ECONOMICITA'

Indice	composizione	2008	2009	2010	2011	2012
1. Indice di rigidità	Oneri correnti - Interventi economici/ Proventi correnti	77,86%	85,00%	79,08%	76,49%	74,73%
2. Indice risorse umane	Costi del Personale / Oneri correnti	28,75%	29,19%	31,08%	28,73%	27,48%
3. Margine di struttura finanziaria a breve termine	Attivo circolante - Passivo a breve / Passivo a breve	341,51%	342,51%	360,59%	408,63%	272,45%
4. Solidità Finanziaria	Patrimonio netto/Passivo totale	78,13%	78,64%	77,69%	76,64%	76,28%
5. Interventi economici per impresa attiva	Interventi economici/Numero imprese attive	43,04%	40,39%	42,32%	44,18%	54,71%
6. Indice di riscossione del Diritto annuale	Totale riscossioni spontanee del Diritto Annuale anno "n" / Dovuto per Diritto Annuale anno "n"	83,45%	83,00%	81,64%	80,74%	nd

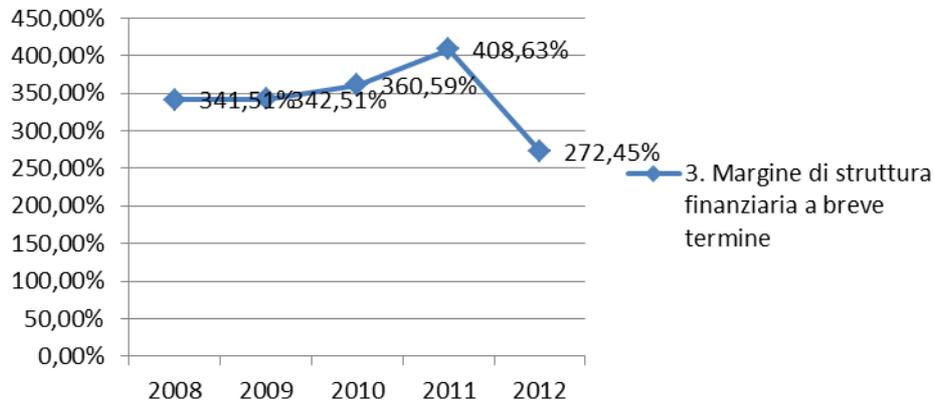
1. Indice di rigidità



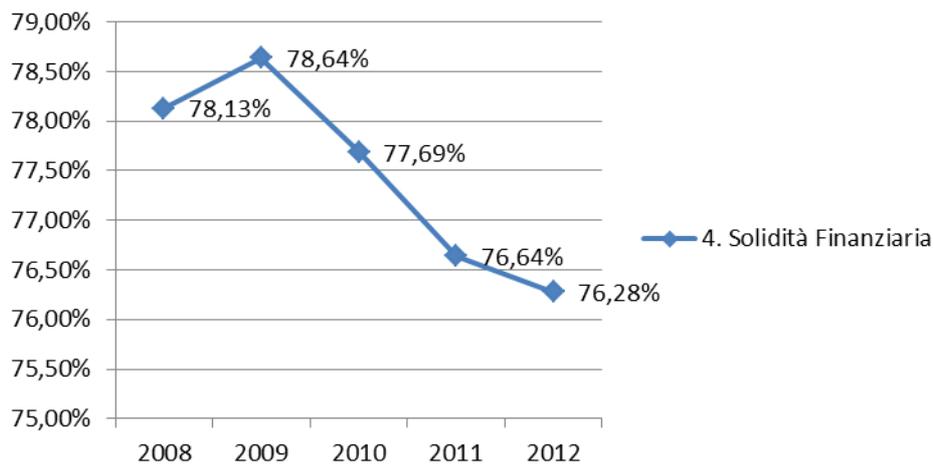
2. Indice risorse umane



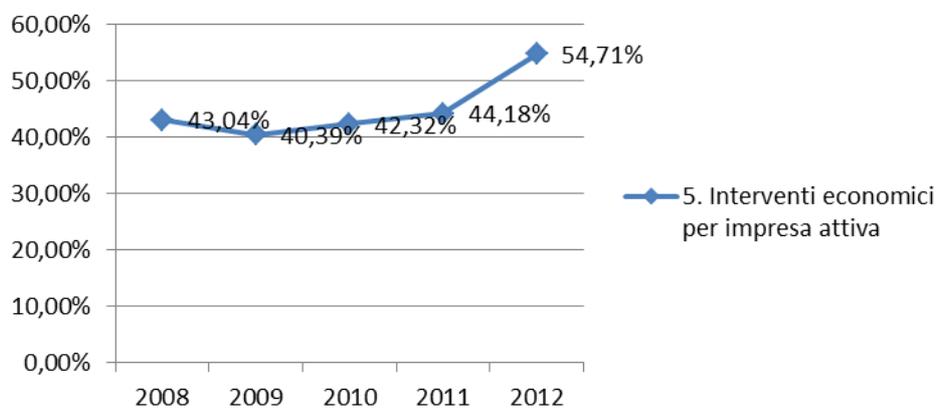
3. Margine di struttura finanziaria a breve termine



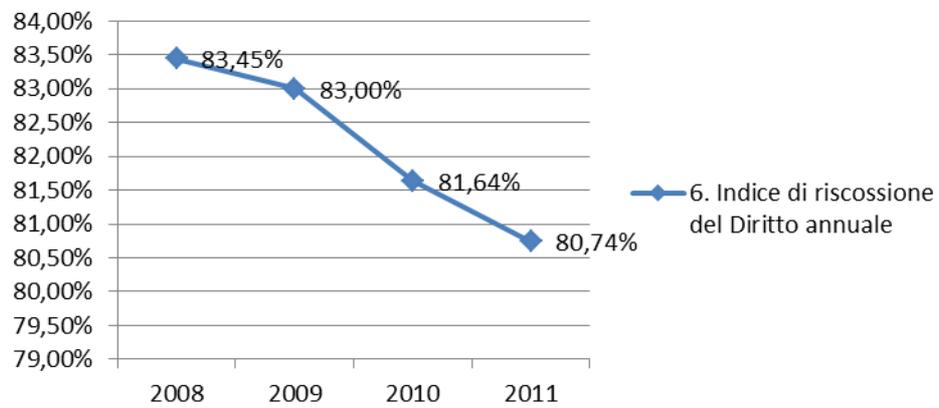
4. Solidità Finanziaria



5. Interventi economici per impresa attiva



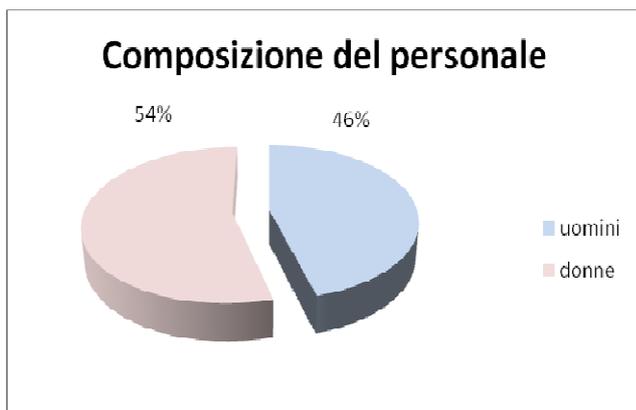
6. Indice di riscossione del Diritto annuale



5. LA DIMENSIONE DI GENERE: PARI OPPORTUNITA'

La Camera di Commercio di Chieti ha voluto dare avvio ad un processo di sensibilizzazione degli amministratori e degli stakeholder interni ed esterni sulla questione di genere e sull'impatto diversificato delle politiche attraverso le seguenti azioni:

- ridurre le disuguaglianze di genere attraverso una distribuzione più equa delle risorse
- migliorare efficacia, efficienza e trasparenza dell'azione amministrativa
- promuovere una lettura ed una analisi del contesto di riferimento e delle diverse esigenze presenti nel tessuto economico-sociale e di rispondere coerentemente ad esse
- adozione del nuovo Statuto camerale per, tra l'altro, promuovere la presenza di genere nei propri organi istituzionali e negli organi collegiali degli enti ed aziende dipendenti dalla Camera
- forte impulso all'attività del Comitato per la Promozione dell'Imprenditorialità Femminile della Camera di Commercio di Chieti, adattando strumenti ed azioni alle specificità delle imprese a conduzione femminile, con la realizzazione delle seguenti iniziative:
 - Premio Donna Impresa Commercio: assegnazione di un premio alle imprenditrici che si sono distinte nel settore commercio per spiccata capacità manageriale;
 - Evento "Una pedalata per affrontare gli ostacoli del fare impresa";
 - Corso di formazione "Donne & Leadership".



Nel corso dell'anno 2012, in materia di pari opportunità, l'attività svolta dal Comitato per la Promozione dell'imprenditoriale Femminile di Chieti ha curato, con il supporto dell'Ufficio Promozione, diverse iniziative.

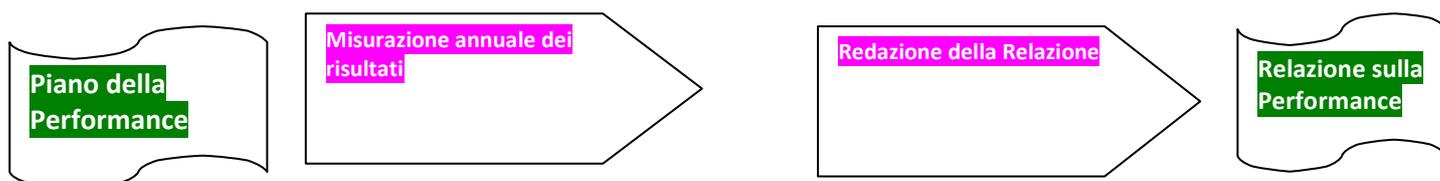
A seguito delle attività di selezione, il **23 marzo** si è tenuta la cerimonia di premiazione del 3° Premio Donna Impresa, dedicato al Commercio. Quattro donne premiate, oltre 80 i partecipanti al convegno che ha avuto la partecipazione delle principali autorità regionali in tema di pari opportunità ed in videoconferenza con Unioncamere la responsabile nazionale dei Comitati per l'Imprenditoria Femminile.

A novembre il Comitato ha promosso altre due importanti iniziative, sempre curate direttamente dall'Ufficio Promozione: il **16 novembre** l'**EVENTO "UNA PEDALATA PER AFFRONTARE GLI OSTACOLI DEL FARE IMPRESA"** presso il padiglione espositivo del Porto Turistico Marina di Pescara, preceduto il **12 novembre** da una conferenza stampa presso la CCIAA di Chieti. I due eventi si sono tenuti congiuntamente dalle Camere di Commercio di Chieti e di Pescara e dai rispettivi Comitati per la Promozione dell'Imprenditoria Femminile.

Come ultima attività del 2012 il Comitato ha promosso nel mese di dicembre il **corso di formazione Donne & Leadership**, con 6 incontri sul tema della leadership come elemento fondamentale per la promozione dello sviluppo d'Impresa al femminile con la partecipazione di più di 20 imprenditrici.

6. IL PROCESSO DI REDAZIONE DELLA RELAZIONE SULLA PERFORMANCE

6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità del processo di redazione



COSA	CHI	COME	QUANDO (anno x+1)
Definizione della struttura del Piano della Performance	S.G., Controllo di gestione Staff e Personale	Analisi delle norme e delle delibere CIVIT di riferimento	Entro Feb 2012
Sistemazione delle informazioni derivanti dalle fasi precedenti	Ufficio Controllo di Gestione, Ufficio supporto OIV	Analisi dei documenti e dei dati della pianificazione, monitoraggio e valutazione	Informalmente entro gennaio 2013 per trarre informazioni utili per la successive annualità; formalmente entro aprile 2013 per redigere la relazione
Approvazione della Relazione sulla Performance	Giunta	Deliberazione, secondo le modalità previste da Unioncamere Maggio 2012	Entro Giugno 2013
Validazione della Relazione sulla Performance	OIV	Secondo le modalità previste da Unioncamere con linee guida del Giugno 2012	Entro Settembre 2013
Pubblicazione della Relazione sulla Performance e del Documento di Validazione	Ufficio Controllo di gestione, Ufficio supporto OIV, OIV	Pubblicazione dei documenti sulla sezione "trasparenza, valutazione e merito" del sito camerale	Entro Settembre 2013



6.2 I punti di forza e debolezza del Ciclo di gestione della Performance

La Relazione sulla Performance costituisce l'elemento di sintesi del Ciclo di gestione della Performance con riferimento ad un periodo amministrativo e, allo stesso tempo, è l'elemento di analisi per dare il via ad azioni migliorative e correttive future.

In tale ottica, sono qui elencati i punti di forza e di debolezza che hanno caratterizzato il Ciclo di Gestione della Performance per l'anno 2012.



Misurazione in ottica di sistema allargato

Coerenza tra performance organizzativa ed individuale

Analisi scostamenti finanziari in itinere

Capillarità della programmazione

Ponderazione obiettivi

Controllo strategico e valutazione dell'impatto

Integrazione con altri sistemi di controllo

Pieno coinvolgimento degli Stakeholder

Valutazione oggettiva ancorata ad obiettivi, indicatori e target

Programmazione non pienamente partecipata (negoiazione)

Definizione target pluriennali sfidanti

Migliore indicazione del tempo stimato per ciascun obiettivo e delle relative risorse

Il 2012 è stato l'anno in cui la Camera di Commercio di Chieti ha continuato in modo sperimentale il processo di Gestione della Performance, così come è avvenuto per la maggior parte delle Pubbliche Amministrazioni tenute ad adeguarsi al dettato normativo del D.Lgs. 150/09.

Molte criticità, già rilevate nel precedente ciclo e riportate nella relazione precedente, non hanno trovato compiuta sistemazione al fine di consentire una ulteriore maturazione dell'organizzazione in vista dell'operatività del nuovo sistema di misurazione e valutazione.

La Giunta camerale con deliberazione n. 36 del 22/03/2013 ha adottato il nuovo sistema di misurazione e valutazione, che, traendo esperienza dagli anni 2011 e 2012, ha dato risposte efficaci alle criticità rilevate a partire dal corrente anno 2013 e secondo una tabella definita all'interno del sistema stesso.

Ciclo Performance – Deliberazione Giunta Camerale n. 11 del 13/02/2012, pubblicata sul sito in data 30/04/2012, aggiornato con Determinazione Presidenziale n. 9/2012 e nota presidenziale del 13/12/2012.

I documenti e gli atti adottati

Deliberazione di Giunta camerale n. 156 del 29/12/2010, pubblicata in data 19/01/2011	D.L. 150/2009 concernente “Attuazione della L. 4.3.2009 n. 15, in materia di ottimizzazione della produttività del lavoro pubblico e di efficienza e trasparenza delle Pubbliche Amministrazioni” – Adempimenti.
Deliberazione di Giunta camerale n. 36 del 22/03/2013, pubblicata sul sito in data 20/05/2013	Adozione sistema di misurazione e valutazione
Deliberazione di Giunta camerale n. 26 del 14/03/2011, pubblicata sul sito in data 01/04/2011	Piano della Performance e Piano della Trasparenza 2011-2013
Deliberazione di Giunta camerale n. 11 del 13/02/2012, pubblicata sul sito in data 03/05/2012	Piano della Performance e Piano della Trasparenza 2012-2014, aggiornato con determinazione presidenziale n. 9/2012
Deliberazione di Giunta camerale n. 10 del 26/02/2013, pubblicata sul sito in data 31/05/2012	Piano della Performance 2013-2015
Deliberazione di Giunta camerale n. 42 del 27/03/2013, pubblicata sul sito in data 16/05/2012	Piano triennale di prevenzione della corruzione, ex art. 1 della Legge 6 novembre 2012, n. 190
Deliberazione di Giunta camerale n. 43 del 27/03/2013, pubblicata sul sito in data 16/05/2012	Piano della Trasparenza 2013-2015
Sito camerale sezione “Amministrazione Trasparente”	http://www.ch.camcom.it/P42A0C0S449/Trasparenza-Valutazione-e-Merito.htm