

SCHEDA DI PESATURA

INCARICHI DI ELEVATA QUALIFICAZIONE

Tipologia posizione

Servizio
Denominazione posizione

UOC - UNITA OPERATIVA
COMPLESSA

ALL. 5)

DIMENSIONI		FATTORI		INDICATORI			Grado prescelto (a/b/c)
				Grado a = 10	Grado b = 20	Grado c = 30	
A		COMPLESSITÀ					
a.1.	Gestionale e funzionale	a.1	Grado di complessità dei processi operativi	La posizione richiede in prevalenza il presidio di attività stabili, routinarie	La posizione richiede il presidio di attività mediamente prefigurabili, che richiedono soluzioni operative originali	La posizione richiede il presidio di attività che presentano problemi non prevedibili e richiedono soluzioni originali e complesse.	
a.2	Organizzativa	a.2.1	Numero dei collaboratori interni/esterni	Attività caratterizzata da limitata quantità di risorse	Attività caratterizzata da discreta quantità di risorse dedicate	Attività caratterizzata da rilevante numero di risorse	
		a.2.2	Assegnazione n. di uffici *	n. 1 e 2 uffici	n. 3 e 4 uffici	da n. 5 uffici in su	
a.3	Di procedimento o progetto	a.3.1	Grado di innovazione dei processi organizzativi	Prevalenza di funzioni che presentano caratteri di stabilità o richiedono revisione ordinaria in termini di contenuto	Presenza significativa di funzioni che richiedono adattamento e attenzione costante all'adeguamento dei servizi e delle attività	Quadro delle funzioni in continua evoluzione e necessità di innovazione continua nei contenuti	
		a.3.2	Grado di stabilità del quadro normativo di riferimento	Quadro normativo stabile e conosciuto	Quadro normativo in evoluzione ma con ampia giurisprudenza	Quadro normativo in forte evoluzione e con scarsi riferimenti	
B		RELAZIONE					
b.1	Di sistema	b.1	Rilevanza dei portatori d'interesse	Il quadro delle relazioni da gestire presenta aspetti di normale complessità	Il quadro delle relazioni da gestire presenta aspetti di particolare complessità	La posizione richiede di gestire una rete di relazioni qualificate, diversificate e di alta complessità	
b.2	Rilevanza strategica	b.2.1	Rilevanza dell'impatto sui risultati e/o politiche di servizio	La posizione ha un impatto relativamente contenuto sui risultati quali-quantitativi	La posizione ha un impatto significativo sui risultati quali-quantitativi	La posizione ha un impatto molto rilevante sui risultati quali-quantitativi	
		b.2.2	Rilevanza dell'elaborazione strategica richiesta (grado di partecipazione alla definizione di scenari)	Bassa necessità di sviluppo strategico	Necessità di sviluppare scenari su temi consolidati	Necessità di sviluppare scenari su temi fortemente innovativi e rilevanti	
b.3	Evoluzione del quadro di riferimento	b.3	Velocità di evoluzione del contesto ambientale (tempi di decisione richiesti)	Quadro di riferimento sostanzialmente stabile con basso livello di stress decisionale	Necessità di assumere decisioni in tempi che consentono puntuali elaborazioni	Necessità di assumere decisioni in tempi molto ristretti o in situazioni di alta complessità	
C		RESPONSABILITÀ					
c.1	Autonomia decisionale	c.1	Garanzie professionali disponibili e coordinate	Collaboratori molto competenti ed esperti	Presenza (in parte) di collaboratori competenti ma ancora inesperti	Presenza (in parte) di collaboratori che richiedono forti capacità di sviluppo e motivazione	
c.2	Esposizione al giudizio dell'ambiente esterno	c.2	Grado di responsabilità formali assegnate	Limitata assunzione di responsabilità individuale verso terzi	Prevalenza di attività caratterizzate dall'assunzione di responsabilità individuale verso terzi	Assunzione di rilevanti responsabilità individuale verso terzi	
c.3	Budget gestito	c.3.1	Acquisizione del budget	Il budget in entrata dipende in misura marginale dall'azione del Responsabile	Il budget in entrata dipende in misura non marginale dall'azione del Responsabile	Il budget in entrata dipende in misura prevalente dall'azione del Responsabile	
		c.3.2	responsabilità gestionale del budget	Responsabilità di gestione di budget fino a € 500.000	Responsabilità di gestione di budget fino a € 1.000.000	Responsabilità di gestione di budget superiori ad € 1.000.000	
						PUNTEGGIO OTTENUTO	0

* vengono in rilievo gli uffici ricadenti in ciascun settore e assegnati alle EQ

Valore economico posizione

-250

$$V_{min} + (V_{max} - V_{min}) * (P_{ott} - P_{min}) / (P_{max} - P_{min})$$

dove	
Vmin = valore economico minimo	3000
Vmax = valore economico massimo	9500
Pott = punteggio ottenuto	0
Pmin = punteggio minimo ottenibile	130
Pmax = punteggio massimo ottenibile	390