

# Rozliczanie z produktów i rezultatów

Webinarium w programie Aktywni Obywatele - Fundusz Krajowy  
07.04.2022 r.

**Rozliczanie z  
produktów i  
rezultatów w  
konkursie na dotacje  
instytucjonalne**

# Co to jest rozliczanie z produktów i rezultatów?

To alternatywny sposób sprawozdawania się z wykorzystania dotacji.

## Rozliczanie z produktów i rezultatów

Grantodawca sprawdza co zostało wytworzone i jaka zmiana zaszła w świecie.



## Rozliczanie na podstawie dokumentów księgowych

Grantodawca sprawdza na co zostały wydane pieniądze

# Po co rozliczenie z produktów i rezultatów?

- Żeby skupić się na tym co naprawdę ważne - rezultatach i produktach
- Żeby grantobiorca mógł działać elastycznie, żeby nie był skrzepowany konstrukcją budżetu i mógł najbardziej efektywnie wykorzystać środki
- Żeby było mniej formalności i niepotrzebnej biurokracji
- Żeby było mniej obowiązków dla grantobiorcy

# Rozliczanie z produktów i rezultatów w konkursie na dotacje instytucjonalne

## ***W zaproszeniu i podręczniku:***

- *Rozliczenie dotacji i wypłata rat będą uzależnione wyłącznie od osiągnięcia zaplanowanych rezultatów (a nie na podstawie szczegółowego budżetu czy dokumentów księgowych).*
- *Dotacja wypłacana jest w formie ryczału – czyli bez konieczności przedstawiania Operatorowi dokumentów kosztowych i składania szczegółowych sprawozdań finansowych z wykorzystania dotacji. Wypłaty rat dotacji nie są uzależnione od kosztów faktycznie poniesionych przez Grantobiorcę.*
- *Nie ma listy kosztów kwalifikowanych, niekwalifikowanych i wykluczonych. Środki mogą być wykorzystane w sposób, który przyczyni się do osiągnięcia zakładanych rezultatów.*
- *Rozliczeniu podlegają nie ponoszone „kwalifikowalne” wydatki czy uzgodnione działania, ale ostateczne efekty, którym owe wydatki i działania mają służyć. Dlatego kluczowym elementem przedstawianej przez Wnioskodawcę strategii/planu działań są produkty i rezultaty, ich wskaźniki oraz metody potwierdzenia (w tym ewaluacji) stopnia ich osiągnięcia.*

## ***W karcie oceny merytorycznej eksperci oceniają:***

- *Czy i na ile zakładane rezultaty są realistyczne i konkretne?*
- *Na ile wiarygodna, adekwatnie dobrana jest metoda mierzenia kluczowych rezultatów? Czy Wnioskodawca wie, jak sprawdzić, czy udało mu się zrealizować zamierzone cele?*

# Gdzie i kiedy wnioskodawca definiuje produkty i rezultaty?

Wnioskodawca przedstawia strategię lub plan działania dotyczące:

- rozwoju całej organizacji lub
- jednego z kluczowych obszarów jej działania.

W strategii wnioskodawca opisuje “Główne obszary i rezultaty działań”. W tej sekcji znajduje się “tabela produktów i rezultatów”, w której należy przedstawić produkty i rezultaty, które mają być przedmiotem rozliczenia. Nie wszystkie zakładane produkty i rezultaty muszą się znaleźć w “tabeli” - w części opisowej można o nich napisać więcej. Nie każde opisywane działanie musi mieć swój odpowiednik w “tabeli”.

# Tabela produktów i rezultatów

Lp	Produkt	Liczba przewidywana w okresie wydatkowania dotacji	Liczba w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji lub informacja pozwalająca zrozumieć punkt odniesienia (tzw. benchmark)	Sposób potwierdzenia

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji lub informacja pozwalająca zrozumieć punkt odniesienia (tzw. benchmark)	Sposób potwierdzenia

# **Wsparcie Fundacji Stocznia**



# W czym możemy pomóc?

## W trakcie webinarium wyjaśnimy:

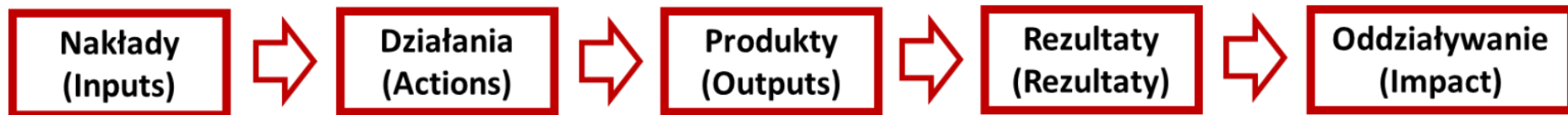
- jak dobrze wypełnić tabelkę
- jak rozumieć “produkt” i “rezultat”
- jak dobrze zdefiniować produkty/rezultaty
- jak wybrać produkty/rezultaty będące przedmiotem rozliczenia?
- co to jest wskaźnik “produktu” i “rezultatu”/
- jak można “potwierdzić” osiągnięcie “produktu”/”rezultatu”

## W formie indywidualnych konsultacji możemy doradzić:

- czy “produkty” i “rezultaty” są poprawnie sformułowane?
- czy wskaźniki są poprawnie określone?
- czy “sposób potwierdzenia” jest poprawny? jak można potwierdzić osiągnięcie wybranych rezultatów?
- prosimy o zgłoszenia na [ijanikowska@batory.org.pl](mailto:ijanikowska@batory.org.pl)

# **Produkty i rezultaty a planowanie**

# Skąd pojęcia produkt i rezultat, czyli o modelu logicznym...



Definicja: modelem logicznym nazywamy narzędzie, które pomaga w stworzeniu klarownego opisu sposobu działania “przedsięwzięcia”.

Przedstawia mechanizm wpływu jako łańcuch zdarzeń prowadzących od podejmowanych działań, poprzez zamierzone rezultaty, aż po ostateczny cel. Jest zbudowany z szeregu stwierdzeń: „jeżeli...., to...”, które opisują przyczynowo-skutkowe zależności w tym łańcuchu.

## na przykład...

*Fundacja “Obywatele strażnicy” przygotowuje lokalne organizacje do sprawowania kontroli nad działaniami administracji samorządowej. Oferuje w tym celu cykl szkoleń kształcących umiejętności potrzebne w takiej pracy.*

**Nakłady**

**Działania**

**Produkty**

**Rezultaty**

**Oddziaływanie**

Know-how,  
budżet,  
trenerzy



Przygotowa-  
nie szkoleń



Szkolenia



Beneficjenci  
zyskują  
kompetencje  
strażnicze



Administracja  
samorządowa  
jest skutecznie  
kontrolowana  
przez obywateli

# Oddziaływanie



Ogólne cele kraju lub świata, wspólne dla wielu programów i inicjatyw. Przedsięwzięcie może się przyczynić do ich realizacji, ale nie jest w stanie ich samodzielnie osiągnąć



Działania administracji samorządowej w Polsce są skutecznie kontrolowane przez obywateli



Żeby pamiętać o kierunku, w którym zmierzamy, koordynować działania z innymi projektami/programami/organizacjami a jednocześnie mierzyć siły na zamiary, stawiać sobie realne wyzwania.

# Rezultaty



Zmiana, którą chcemy i realnie możemy samodzielnie wywołać nie mamy jednak pewności, czy na pewno się to uda – zależy to w pewnej mierze od czynników poza naszą kontrolą. Mogą to być różne korzyści jednostek lub społeczności albo zmiana ich zachowania, wiedzy, umiejętności, postawy, wartości itp.



Beneficjenci zyskują kompetencje strażnicze



Rezultaty stanowią sens przedsięwzięcia. To one są najważniejsze dla zarządu i darczyńców. Stanowią pewne wyzwanie, które osiągniemy jeśli a) dobrze wykonamy swoją pracę b) nasze założenia były prawidłowe.

# Produkty



Bezpośredni wynik naszej pracy, który jednak jest tylko narzędziem do osiągnięcia właściwej zmiany. Zwykle są to policzalne dobra lub usługi. Za dostarczenie „produktu” odpowiedzialny jest menadżer. Jeśli dobrze wykona swoją pracę ma pewność, że produkty powstaną.



## Szkolenia



Rozróżniamy produkt od rezultatu, by wiedzieć za co w 100% odpowiada koordynator; by móc zastanowić się na ile prawdziwe jest założenie, że nasze „produkty” przełożą się na rezultaty; by wiedzieć jakie informacje zbierać w monitoringu (do zarządzania i sprawozdań), kontroli jakości itd.

# Działania



Praca, którą musimy wykonać, żeby wytworzyć zakładane „produkty”.



Przygotowanie programu szkolenia



Opis działań potrzebny jest głównie do zaplanowania pracy, ułożenia harmonogramu, zaplanowaniu potrzebnych zasobów, bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem



# Nakłady



Wszystko czym program dysponuje i czego potrzebuję by poprzez „działania” wytworzyć „produkty”.



Trenerzy



Opis nakładów potrzebny jest w zarządzaniu programem oraz do ułożenia budżetu. Również jeżeli chcemy oceniać „ekonomiczną efektywność” przedsięwzięcia

# **Definiowanie “produktów” i “rezultatów” w praktyce**

## Przykład

*Misją fundacja “Obywatele strażnicy” jest rozwoju obywatelskiej kontroli władz publicznych. Aby realizować tę misję fundacja chce się wzmocnić instytucjonalnie poprzez:*

- *wzrost dochodów od indywidualnych darczyńców,*
- *lepszą komunikację z darczyńcami i wolontariuszami,*
- *zwiększenie liczby wolontariuszy oraz wprowadzenie standardów wolontariatu.*

# Analiza...

## Działania

- koordynacja pracy nad planem działań komunikacyjnych
- opracowanie planu działań komunikacyjnych
- prowadzenie komunikacji z darczyńcami
- tworzenie treści na stronę internetową

## Produkty

- raport z badania darczyńców i wolontariuszy
- plan działań komunikacyjnych
- plan działań fundraisingowych
- plan rozwoju wolontariatu
- apel fundraisingowy
- reklamy internetowe
- nowa strona www
- baza CRM darczyńców
- wiadomości skierowane do darczyńców i sympatyków
- akcja fundraisingowa na 10-lecie
- wewnętrzne standardy wolontariatu
- oferty współpracy wolontariackiej
- umowy z wolontariuszami
- spotkania ewaluacyjne z wolontariuszami

## Rezultaty

- wnioski z badania zostają wykorzystane w przygotowaniu planów działania
- zespół fundacji zna plan działań komunikacyjnych, fundraisingowych, wolontariackich i dobrze je ocenia
- fundacja jest lepiej rozpoznawana w grupie docelowej
- fundacja zwiększa liczbę sympatyków w mediach społecznościowych
- apel fundraisingowy dociera do osób z grupy docelowej
- fundacja pozyskuje nowych indywidualnych darczyńców
- stali darczyńcy dobrze oceniają działalność merytoryczną fundacji
- koordynatorzy wolontariatu znają i stosują wewnętrzne standardy wolontariatu
- fundacja pozyskuje nowych stałych wolontariuszy
- wolontariusze są zadowoleni ze swojego wolontariatu

## Oddziaływanie

- polskie społeczeństwo docenia działania strażnicze
- polskie społeczeństwo wspiera działania strażnicze
- poprawia się podejście administracji samorządowej do kontroli obywatelskiej
- liderzy lokalni potrafią sprawować obywatelską kontrolę administracji samorządowej
- obywatele skutecznie kontrolują działania administracji samorządowej

# Lista sprawdzająca

- o Czy to na pewno produkt/rezultat? Czy to nie działanie? Czy to nie oddziaływanie?
- o Czy jest konkretny/jasno sformułowany? Czy nie jest określony zbyt ogólnie? Czy nie jest określony zbyt szczegółowo?
- o Czy istotny/kluczowy? Jak wiele produktów/rezultatów wybrać?
- o Czy jest policzalny?
- o Czy jest realny? Czy jest ryzykowny? Czy jest ambitny?

# Jak wybrać produkty i rezultaty będące przedmiotem rozliczenia?

Nie wszystkie zakładane produkty i rezultaty muszą się znaleźć w “tabeli produktów i rezultatów” będącej podstawą rozliczenia. Rozróżniamy opis “głównych obszarów i rezultatów działań” od “tabeli produktów i rezultatów”. W opisie “głównych obszarów i rezultatów działań” wnioskodawca przedstawia plan, który jest przedmiotem oceny merytorycznej ekspertów. W “tabelu produktów i rezultatów” wnioskodawca proponuje produkty i rezultaty, które będą podstawą rozliczenia.

Z jednej strony potrzebna jest satysfakcjonująca podstawa rozliczenia. Z drugiej warto myśleć o prostocie rozliczenia. Dlatego **warto wybrać najważniejsze, “kluczowe” produkty i rezultaty.**

Przed podpisaniem umowy Operator będzie rozmawiał z Wnioskodawcą na temat jego propozycji “tabeli produktów i rezultatów”

## Kluczowe produkty:

- są najważniejsze aby osiągnąć rezultaty;
- wymagają najwięcej sił i środków.

## Kluczowe rezultaty:

- są najważniejsze z perspektywy ogólnego celu strategii / misji organizacji;
- są najważniejsze z perspektywy korzyści dla beneficjentów;
- są stosunkowo bezpieczne, ich osiągnięcie nie wiąże się z dużym ryzykiem;
- da się je bezpiecznie osiągnąć w założonym czasie;
- stanowią pewne wyzwanie, ich osiągnięcie nie jest oczywistością.

# Przykład: czy produkt sformułowany jest jasno i konkretnie?

## Tak

- o raport z badania diagnostycznego
- o plan działań komunikacyjnych
- o reklamy internetowe
- o nowa wersja strony organizacji
- o oferty współpracy wolontariackiej
- o umowy z wolontariuszami
- o spotkania ewaluacyjne z wolontariuszami

## Nie

- o raport
- o kampania promocyjna
- o współpraca z wolontariuszami

# Przykład: czy rezultat sformułowany jest jasno i konkretnie?

## Tak

- o fundacja jest lepiej rozpoznawana w grupie docelowej
- o apel fundraisingowy dociera do 5000 osób z grupy docelowej
- o wolontariusze są zadowoleni ze swojego wolontariatu

## Nie

- o lepsza rozpoznawalność
- o komunikacja przynosi satysfakcjonujące efekty
- o zwiększenie jakości współpracy z wolontariuszami
- o darczyńcy są zadowoleni



# Przykład: jak wybrać produkty i rezultaty?

## Tak

- o fundacja zwiększa liczbę sympatyków w mediach społecznościowych
- o apel fundraisingowy dociera osób z grupy docelowej
- o fundacja pozyskuje nowych indywidualnych darczyńców
- o stali darczyńcy dobrze oceniają działalność merytoryczną fundacji
- o fundacja pozyskuje nowych stałych wolontariuszy
- o wolontariusze są zadowoleni ze swojego wolontariatu

## Nie

- o wnioski z badania zostają wykorzystane w przygotowaniu planów działania
- o zespół fundacji zna plan działań komunikacyjnych, fundraisingowych, wolontariackich i dobrze je ocenia
- o fundacja jest lepiej rozpoznawana w grupie docelowej
- o fundacja zwiększa liczbę sympatyków w mediach społecznościowych
- o apel fundraisingowy dociera do osób z grupy docelowej
- o fundacja pozyskuje nowych indywidualnych darczyńców
- o stali darczyńcy dobrze oceniają działalność merytoryczną fundacji
- o koordynatorzy wolontariatu znają i stosują wewnętrzne standardy wolontariatu
- o fundacja pozyskuje nowych stałych wolontariuszy
- o wolontariusze są zadowoleni ze swojego wolontariatu

**Jak potwierdzić, że  
powstał produkt?**

# Jak potwierdzić produkty?

Aby rozliczyć dotację operator potrzebuje potwierdzenia wytworzenia “produktów”. W tym celu potrzebne są wiarygodne dowody.

Wiarygodny dowód:

- świadczy o wytworzeniu produktu
- jego wytworzenie bez wytworzenia samego produktu byłoby trudne lub kosztowne.

Pamiętajmy o zbieraniu dowodów na bieżąco!

# Jak potwierdzić produkty?

Lp	Przykładowe produkty	Przykładowe sposoby potwierdzenia
1	Wydarzenia off-line (szkolenia, warsztaty, zajęcia itp.)	lista obecności/zdjęcia
2	Wydarzenia on-line (webinaria, streamingi itp.)	nagrania/"zrzuty ekranu" z wydarzeń
3	Dokumenty (np. raporty, sprawozdania, plany, strategie)	stworzone dokumenty
4	Materiały/publikacje zewnętrzne (broszury, książki)	stworzone materiały
5	Stypendia/granty/dotacje	lista beneficjentów/oświadczenia uczestników
6	Doradztwo/mentoring/tutoring/coaching	lista beneficjentów/oświadczenia uczestników
7	Konsultacje/ procesy partycypacyjne	zdjęcia/ relacje w mediach /wytworzone materiały i raporty podsumowujące
8	Zespół/grupa robocza	lista uczestników/ zdjęcia ze spotkań zespołu

# Jak potwierdzić produkty?

Lp	Przykładowe produkty	Przykładowe sposoby potwierdzenia
9	Listy/ bazy danych	wytworzone listy/bazy
10	Pisma/skargi/wnioski/dokumenty procesowe	wytworzone dokumenty z potwierdzeniem nadania
11	Petycje/apele/listy otwarte	wytworzone dokumenty/ lista sygnatariuszy

# Przykład wypełnionej tabeli produktów

Lp	Produkt	Liczba przewidywana w okresie wydatkowania dotacji	Liczba w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji lub informacja pozwalająca zrozumieć punkt odniesienia (tzw. benchmark)	Sposób potwierdzenia
1	Szkolenia koordynatorów w z zarządzania projektami	2	0	listy obecności fotorelacje

**Jak potwierdzić, że  
osiągnęliśmy  
rezultat?**

## Jak potwierdzić rezultat?

Podobnie jak w przypadku produktów, konieczne jest przedstawienie dowodów na osiągnięcie zakładanych rezultatów. Wyzwaniem jest tu “niematerialny” efekt działań. Może być nim nabycie wiedzy/umiejętności, określona opinia odbiorców, zmiana postaw czy zachowań. Zdobycie dowodów może wymagać podjęcia dodatkowych działań w postaci badań terenowych (wywiadów, ankiet, obserwacji itp.) czy sięgnięcia po opinie ekspertów. Czasem jednak wystarczy przyrzeć się danym, które zostały zebrane już wcześniej np. dla potrzeb sprawozdawczych.



# Lista sposobów (niewyczerpująca)

- Badanie ankietowe (zbierające np. opinie pracowników, beneficjentów, wolontariuszy)
- Wywiad indywidualny
- Wywiad grupowy
- Test wiedzy/kompetencji
- Obserwacja
- Opinia zewnętrznego eksperta/zewnętrzny audyt
- Dane zbierane automatycznie w systemach informatycznych (np. dane z generatora wniosków, dane z konta w banku, analityka strony www, dane z facebooka/tweetera/YT, pobrania publikacji)
- Dane monitoringowe - wytworzone przez zespół dla celów sprawozdawczych/kontrolnych (np: sprawozdania z wizyt, rejestracja czasu pracy, baza danych o wolontariuszach/członkach, notatki z interwencji/przypadków)
- Dane publiczne/urzędowe - zbierane przez inne podmioty

## Przykład - kontrola finansowa projektów

*Jednym ze sposobów osiągnięcia stabilności finansowej organizacji jest lepsze gospodarowanie posiadanymi środkami i zwiększenie rentowności projektów w działalności gospodarczej. Dlatego też organizacja postanowiła przeszkolić koordynatorów/ki z zarządzania finansami w projektach – przeprowadzone zostały dwa szkolenia: z budżetowania oraz obsługi programu do monitorowania kosztów. Dzięki szkoleniom koordynatorzy powinni (1) posiadać wiedzę i umiejętności pozwalające na tworzenie realistycznych budżetów, (2) na bieżąco monitorować wydatki, (3) być przekonanym, że należy na to zwracać szczególną uwagę. Docelowym efektem działania jest (4) zwiększenie rentowności projektów.*

# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
1	K. posiadają wiedzę i umiejętności pozwalające na tworzenie realistycznych budżetów	% koordynatorów, którzy w teście osiągnęli przynajmniej 80 pkt na 100 możliwych	80%	nie dotyczy	Raport z testu wiedzy i kompetencji
2	K.na bieżąco monitorują wydatki za pomocą programu informatycznego	% koordynatorów, którzy przynajmniej raz w tygodniu logują się do programu	80%	10%	Raport z analizy danych z systemu informatycznego

# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
3	K. są przekonani, że bieżące monitorowanie wydatków jest ważną częścią ich obowiązków służbowych	% koordynatorów, którzy uznają monitorowanie za "bardzo ważny" element ich obowiązków	80%	nie dotyczy	Raport z badania ankietowego/ wywiadów indywidualnych
4	Projekty w ramach działalności gospodarczej są przynoszą większy zysk	średni zysk (jako % wartości projektu netto)	15%	5%	Raport z analizy sprawozdań finansowych z realizacji projektów

## Przykład - działania strażnicze

*Celem organizacji jest wsparcie lokalnych grup w działaniach monitorujących decyzje podejmowane przez władze samorządowe na poziomie gmin. Beneficjenci (członkowie/inie grup) otrzymują szkolenia, materiały i tutoring, zwiększający ich skuteczność w: (1) pozyskiwaniu informacji od instytucji, (2) upowszechnianiu zdobytych informacji za pośrednictwem mediów społecznościowych, (3) przeprowadzeniu interwencji prawnej, gdy nie otrzymają dostępu do informacji publicznych. Ponadto mają (4) stworzyć plan działań edukujących lokalną społeczność z posiadanych przez nią praw związanych z dostępem do informacji publicznej.*

# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
1	B. są bardziej skuteczni w pozyskiwaniu informacji publicznej od lokalnych instytucji w ostatnich 12 miesiącach	% wniosków o dostęp do informacji publicznej zakończonych ich pozyskaniem	30%	nie dotyczy	Lista wniosków złożonych przez B. wraz z informacją o ich skuteczności
2	B..lepiej docierają z informacjami do odbiorców za pośrednictwem mediów społecznościowych w ostatnich 12 miesiącach	Średnia łączna liczba wyświetleń postów publikowanych przez B. w mediach społecznościowych	1000	500	Raport o ruchu na profilu na fb

# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
3	W sytuacji odmowy dostępu do informacji publicznej B. częścię rozpoczynają postępowanie odwoławcze	% spraw w których rozpoczęto procedurę odwoławczą	80%	10%	Zestawienie dokumentów poświadczających rozpoczęcie postępowania odwoławczego
4	B. tworzą plany działań edukacyjnych	Liczba B. którzy w 2023 r. stworzyli plan działań edukacyjnych	10	nie dotyczy	Zbiór dokumentów zawierających plany działań edukacyjnych

## Przykład - rozwój wolontariatu

*Potrzebą organizacji jest zwiększenie liczby wolontariuszy oraz podniesienie jakości współpracy z nimi, dlatego też przygotowano i wdrożono strategię rozwoju wolontariatu oraz standard pracy z wolontariuszami. Celem jest (1) opracowanie dobrych procedur (tzn. spełniających standardy) obowiązujących koordynatorów wolontariatu, które będą przez nich (2) wdrażane tak, aby udział w wolontariacie był (3) satysfakcjonującym doświadczeniem dla zgłaszających się osób. Wzrost jakości wolontariatu powinien przyczynić się do (4) zwiększenia liczby osób pracujących nieodpłatnie na rzecz organizacji.*



# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
1	Procedury zapisane w strategii spełniają standardy dobrego wolontariatu	średnia ocena procedur przez ekspertów na 5 pkt skali	4,5	nie dotyczy	Raport z zewnętrznej oceny ekspertów
2	Koordynatorzy wdrażają standardy w pracy z wolontariuszami	średnia ocena przestrzegania procedur przez koordynatorów na 5 pkt skali	4,8	nie dotyczy	Raport z obserwacji pracy koordynatorów przez superwizora wolontariatu w organizacji

# Potwierdzenie rezultatów

Lp	Rezultat	Wskaźnik osiągnięcia rezultatu	Wartość przewidywana do momentu zakończenia wykorzystania dotacji	Wartość w analogicznym okresie przed otrzymaniem dotacji	Sposób potwierdzenia
3	Wolontariusze są zadowoleni z pracy w organizacji	Średnia ocena wolontariatu na skali od 1 do 5 przez wolontariuszy pracujących w 2023 r	4,8	nie dotyczy	Raport z ankiety ewaluacyjnej/ wywiad grupowy z wolontariuszami
4	Więcej wolontariuszy niż dotychczas podejmuje pracę w organizacji	Liczba wolontariuszy w ciągu ostatnich 12 miesięcy	30	10	Lista wolontariuszy

**Dziękujemy!**