Interreg

Cofinanțat de
UNIUNEA EUROPEANĂ

România – Bulgaria

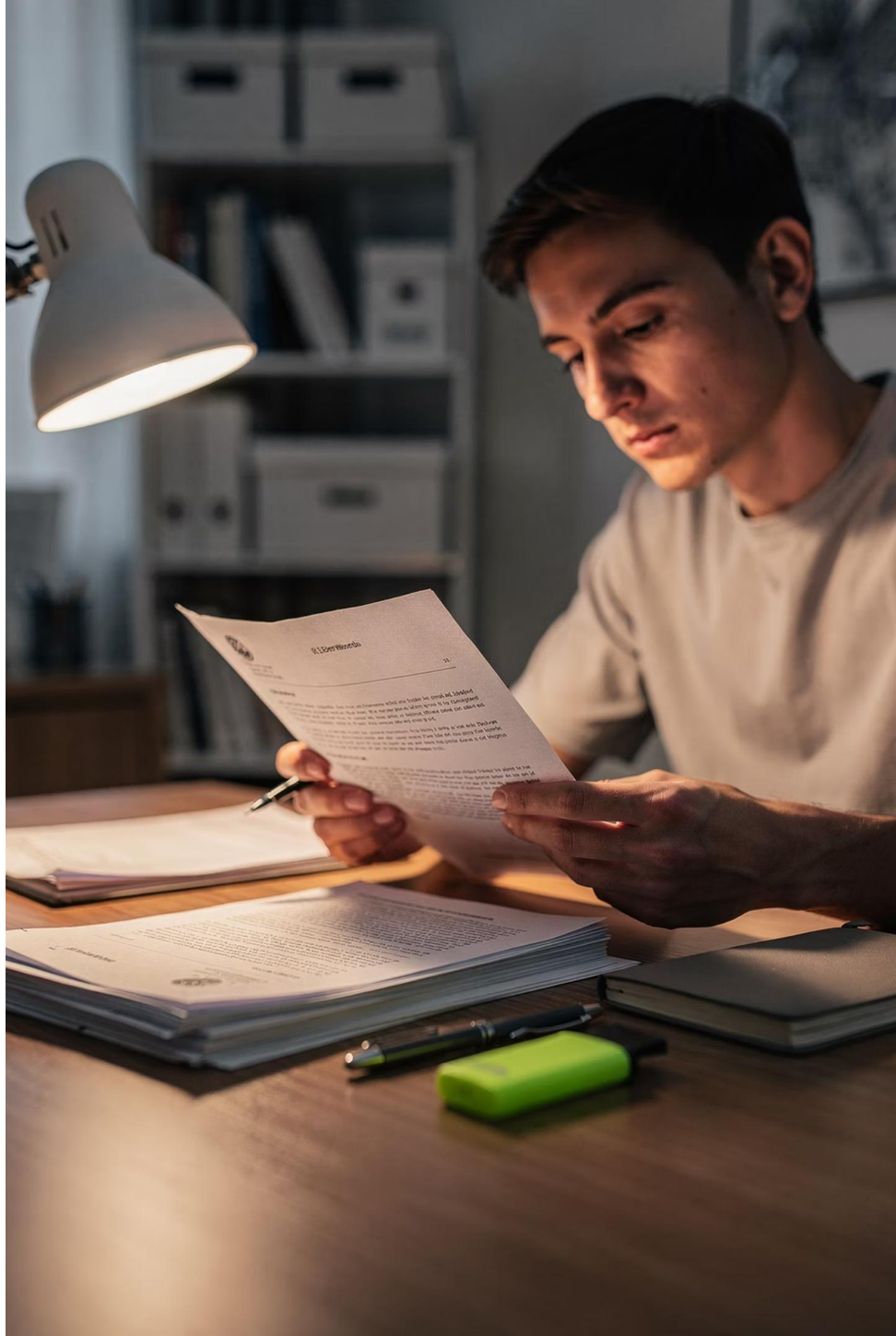
Proiectul „Inițiativa pentru învățare transfrontalieră și implicarea comunităților religioase” este cofinanțat de Uniunea Europeană din Fondul European de Dezvoltare Regională, prin programul INTERREG VI-A România-Bulgaria

Lecția 7: Analiza unor anunțuri de candidatură reale

Cum să citim, să înțelegem și să evaluăm invitații reale de a aplica — astfel încât să luăm decizii informate cu privire la aplicare.

LECȚIA 7

ABILITĂȚI PRACTICE



Ce știm până acum și încotro ne îndreptăm

Până în prezent, participanții au dobândit o bază solidă pentru orientarea în lumea finanțării proiectelor. Acum este momentul să aplicăm aceste cunoștințe într-un mediu real.

1

Lecția 4

Ce programe există

2

Lecția 5

Cum să alegem programul potrivit

3

Lecția 6

Unde găsim informații

4

Lecția 7

Cum să analizăm o invitație reală

Rezultate așteptate la finalul lecției

După finalizarea cu succes a lecției, participanții vor dobândi abilitățile concrete necesare pentru a lucra în mod independent cu invitații reale de a depune candidaturi.



Structura unei cereri de propuneri

Recunoașteți secțiunile principale și logica acestora



Informații cheie

Identificați elementele importante în documentele administrative lungi



Eligibilitate și obiective

Analizați obiectivele, activitățile și cerințele pentru candidați



Este invitația potrivită

Evaluezi dacă are sens să aplici



Evitați greșelile

Cunoașteți capcanele tipice în interpretarea invitațiilor



De ce este dificil să citești invitațiile?

Pentru candidații începători, deschiderea unei invitații reale este adesea o experiență derutantă. Înțelegerea motivului pentru care este dificil este primul pas către depășirea acestei dificultăți.

Caracteristicile documentelor

- Lungi — uneori zeci de pagini
- Terminologie specifică
- Multe detalii tehnice
- Scrise ca un text administrativ, nu academic

Cele două reacții tipice

- **Renunță** — pentru că pare prea complicat
- **Citesc haotic** — și omit cele mai importante informații

Soluția: **nu este nevoie să citiți totul dintr-o dată** — trebuie să știți **ce să căutați**.

Structura unei cereri de propuneri

Majoritatea cererilor de propuneri — indiferent dacă sunt în cadrul programelor Erasmus+, Interreg sau ESC — conțin elemente similare, dispuse într-o ordine logică previzibilă. Cunoașterea acestei structuri face citirea mult mai rapidă și mai eficientă.

1

Context și obiective

De ce există invitația, ce problemă abordează și ce rezultate se așteaptă. **Cea mai importantă parte pentru înțelegerea logicii.**

2

Priorități

Temele în care trebuie să se încadreze proiectul dumneavoastră — incluziune socială, educație, participarea tinerilor, ecologie etc.

3

Activități eligibile

Esența cererii de propuneri — ce se poate și ce nu se poate face, ce tip de proiect se așteaptă.

4

Candidați eligibili

Ce organizații pot depune candidaturi, dacă sunt necesari parteneri și din ce țări.

5

Finanțare și termene

Buget, cofinanțare, cheltuieli eligibile, termen limită și modalități de depunere a candidaturii.

Model practic: Cum să citiți o invitație în mod strategic

Nu citiți invitația linear, de la început până la sfârșit. Citiți-o strategic — cu o succesiune clară de întrebări care vă ajută să evaluați rapid dacă invitația este potrivită pentru dumneavoastră.



Acest model în cinci pași permite o evaluare inițială rapidă fără a citi întregul document. Dacă răspunsul la primele două întrebări este „nu” — opriți-vă imediat și economisiți timp prețios.



Analiza unei cereri de finanțare în cadrul

Erasmus+ nu este un program „universal”. Acesta vizează în mod specific învățarea, schimbul și dezvoltarea competențelor. Indiferent cât de bună este ideea, fără un element educațional clar, aceasta nu este adecvată.

Întrebarea cheie

> „Unde este învățarea în proiectul nostru?”

Trebuie să existe: un proces de învățare, dezvoltarea competențelor, schimbul de experiență între participanți și rezultate ale învățării clar descrise.

Ce NU finanțează Erasmus+

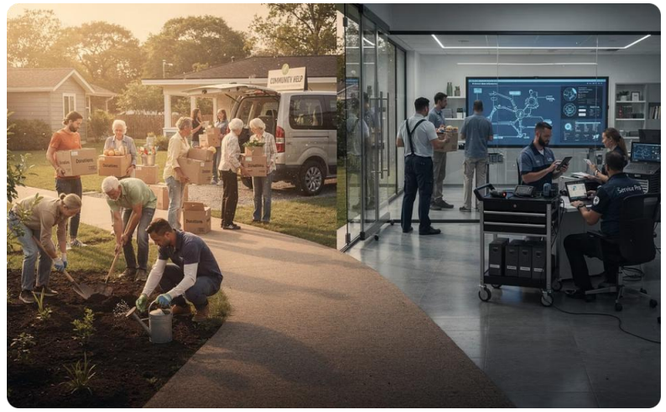
- Crearea de servicii sociale
- Centre permanente
- Infrastructură
- Activități fără element educațional

O greșeală frecventă:
„Îmbrăcarea” unei idei sociale în haina unui proiect de formare. Evaluatorii recunosc imediat această neconcordanță.

Analiza unei cereri de propuneri în cadrul Corpului Europea

În cazul ESC, logica este complet diferită de cea a programului Erasmus+. Aici accentul nu se pune pe formare, ci pe **acțiunea concretă în beneficiul comunității**. Formarea poate fi prezentă, dar este un mijloc — nu un scop final.





Ce este un proiect tipic ESC

- Tinerii vizitează persoanele în vârstă
- Organizarea de evenimente pentru copii
- Lucrul cu grupuri vulnerabile
- Activitate concretă cu impact social

Distincție cheie

- **Formare** de bază → Erasmus+
- **Ajutor** concret **pentru comunitate** → ESC
- **Voluntariat** → ESC
- **Serviciu** profesional → ESF+

Analiza cererii de propuneri în cadrul programului Interreg VI-A România–Bulgaria

Interreg finanțează **soluții comune la problemele comune** ale celor două țări — nu doar „idei bune”. Cheia aici este parteneriatul transfrontalier real, nu cel formal.

Cele două întrebări obligatorii

1. „Această problemă există de ambele părți ale frontierei?”
2. „Lucrăm împreună sau doar în paralel?”

Un proiect Interreg puternic include

- Planificare comună de ambele părți
- Activități comune cu interacțiune reală
- Rezultate comune
- Beneficii pentru ambele părți ale frontierei

Atenție: Interreg necesită o capacitate administrativă mai mare. Evaluați nu doar dacă ideea este bună, ci și dacă o puteți gestiona.



Analiza unei cereri de finanțare în cadrul programului CERV

CERV este un program dedicat **valorilor, drepturilor și participării în societate**. Este diferit de toate celelalte — nu finanțează formarea, voluntariatul, serviciile sociale sau infrastructura, ci urmărește o schimbare reală a societății.

🎯 Întrebarea cheie

„Ce schimbare socială vrem să realizăm?"

📋 Focus tematic

- Drepturile omului
- Egalitate și nediscriminare
- Participare civică
- Combaterea limbajului instigator la ură
- Identitate și memorie europeană

✅ Rezultatul așteptat

CERV nu urmărește numărul **de** participanți sau **de** evenimente organizate. Urmărește **schimbarea mentalităților**, o participare sporită și un impact real asupra comunității.

CERV: Parteneriate și grupuri-țintă

Un proiect CERV de succes se recunoaște după anumite caracteristici — în special în ceea ce privește parteneriatele și modul de implicare a oamenilor.

Cerințe privind parteneriatele

Majoritatea cererilor de propuneri impun **parteneriate internaționale**. Este important ca:

- Partenerii să aibă un rol real
- Să lucreze pe o temă comună
- Să contribuie la un rezultat comun

Parteneriatele formale fără conținut real sunt o cauză frecventă a proiectelor slabe și nereușite.

Grupuri țintă în cadrul CERV

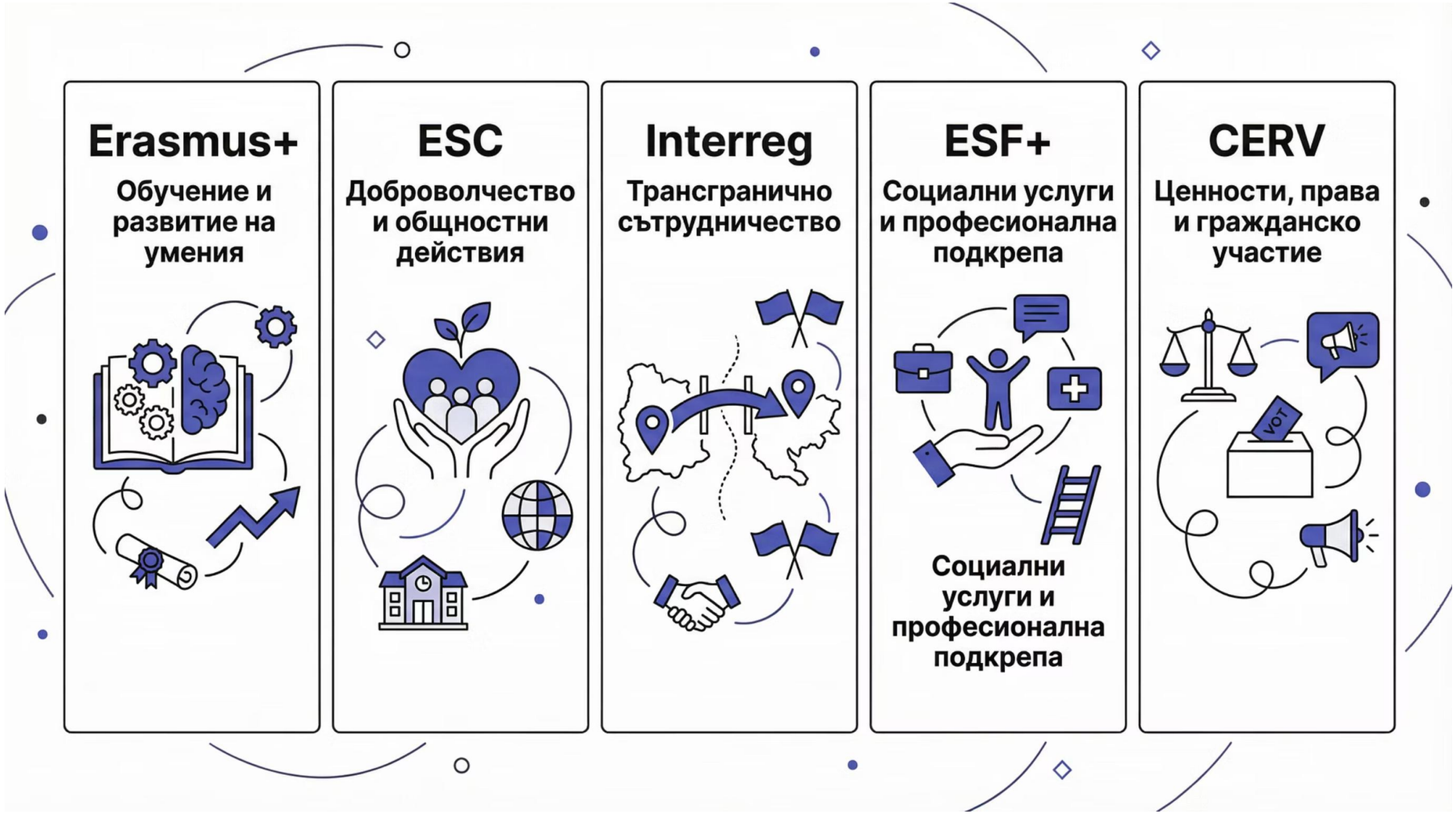
Proiectele lucrează activ cu:

- Comunitățile locale
- Tineri
- Grupuri vulnerabile
- Organizații civice
- Lideri ai comunităților

Important: oamenii trebuie să fie implicați **activ**, nu doar ca public.

Ce program corespunde fiecărei idei?

Una dintre cele mai importante abilități este recunoașterea rapidă a corespondenței dintre idee și program. Această matrice oferă un punct de referință în luarea deciziilor.



Întrebarea cheie: „Proiectul nostru vizează o schimbare socială sau furnizarea unui serviciu?” Răspunsul indică programul potrivit.

Greșeli frecvente în analiza ofertelor

Aceste greșeli se întâlnesc chiar și în cadrul organizațiilor cu o anumită experiență. Cunoașterea lor reprezintă o protecție eficientă împotriva pierderii de timp și resurse prețioase.

Citirea doar a titlului

Titluri precum „incluziune socială” sună general, dar condițiile reale pot fi mult mai concrete și restrictive.

Ignorarea eligibilității

Organizația este inspirată de idee și omite să verifice dacă are dreptul să candideze.

Neglijarea activităților

Tema pare apropiată, dar activitățile concrete eligibile nu corespund proiectului planificat.

Concentrarea exclusivă asupra bug

Un buget mare nu înseamnă un program adecvat. Conformitatea conținutului este mai importantă decât valoarea finanțării.

Subestimarea parteneriatelor

În special în cazul programelor Interreg și internaționale — parteneriatele formale fără un rol real slăbesc proiectul.

De la analiză la decizie

După analiza invitației urmează momentul cel mai important — luarea unei decizii în cunoștință de cauză. Există trei rezultate la fel de valabile și fiecare dintre ele este corect în circumstanțele potrivite.

Ne înscriem

Când există **o concordanță clară** între idee, organizație, activitățile eligibile și capacitate. Nu amânați — acționați.

Nu depunem candidatura

Când există **o neconcordanță serioasă**. Refuzul este o decizie strategică — economisește resurse pentru o oportunitate mai potrivită.

Adaptăm ideea

Ideea este bună, dar trebuie **reformulată sau reorientată** pentru a răspunde logicii cererii de propuneri. Această abilitate vine odată cu practica.

Analiza cererilor de propuneri este o competență esențială

> Nu este suficient să aveți o idee bună, să cunoașteți programele și să găsiți invitații. Trebuie să puteți înțelege dacă o invitație este potrivită pentru ideea dumneavoastră.

Atenție la detalii

Condițiile minore din invitație pot fi decisive

Înțelegerea logicii

Fiecare program are propria sa filosofie specifică

Gândire critică

Capacitatea de a vă evalua obiectiv posibilitățile

Onestitate față de sine

Evaluarea realistă a capacității organizației



Rezumat: Lecția 7

Analiza invitațiilor este o abilitate care stă la baza unei candidaturi de succes. Cu o abordare corectă, aceasta poate fi însușită în mod sistematic și poate deveni automată.

01

Cunoașteți structura

Fiecare invitație are o logică previzibilă — context, priorități, activități, eligibilitate, finanțare, termene.

02

Citiți strategic

Începeți cu eligibilitatea și tema. Dacă nu corespundeți — opriți-vă. Nu citiți totul în mod liniar.

03

Înțelegeți logica programului

Erasmus+ = învățare; ESC = acțiune; Interreg = cooperare transfrontalieră; CERV = schimbare socială.

04

Evitați greșelile tipice

Nu citiți doar titlurile, nu omiteți criteriile de eligibilitate, nu vă lăsați ghidați doar de buget.

05

Luați o decizie în cunoștință de cauză

Depuneți candidatura, renunțați sau adaptați ideea — dar luați decizia în cunoștință de cauză.

Proiectul „Inițiativa pentru formarea transfrontalieră și implicarea comunităților religioase”
Fundația „Phoenix – Secolul 21”
Data publicării: 24.02.2026
„Conținutul acestui material nu reprezintă neapărat poziția oficială a Uniunii Europene”