



Finanțat de  
Uniunea Europeană



## ATRAGEREA FONDURILOR (Fundraising)



Elaborat de Comunitatea pentru advocacy  
și politici publice „WatchDog.MD”

*Chișinău 2020*

<b>Introducere</b>	<b>3</b>
<b>Încotro direcționați fondurile atrase?</b>	<b>5</b>
<b>Cum dăm startul unei acțiuni de atragere de fonduri?</b>	<b>6</b>
<b>Aplicați la un grant</b>	<b>7</b>
<b>Organizații finanțatoare din/pentru moldova</b>	<b>7</b>
<b>Fișa de lucru pentru atragerea fondurilor</b>	<b>10</b>
<b>Startul</b>	<b>10</b>
<b>Evaluati-vă poziția curentă</b>	<b>10</b>
<b>Stabiliți obiective noi</b>	<b>11</b>
<b>Dezvolta-ți un plan de acțiuni</b>	<b>13</b>
<b>Creați o strategie de identificare a finanțatorilor</b>	<b>15</b>
<b>Construiți-vă tactica</b>	<b>17</b>
<b>Monitorizați-vă progresul</b>	<b>19</b>

## 1. Introducere

Atragerea fondurilor (Fundraising) este o provocare pentru toate organizațiile nonprofit. Personalul acestor organizații adesea nu dispune de timp pentru a urmări și a dezvolta contacte cu potențialii donatori. Deseori acesta este un număr foarte limitat și este concentrat asupra implementării obiectivelor de program și mai puțin pe obiectivul de atragere de noi fonduri. Iar echipele de voluntari din cadrul acestor organizații nu au expertiza necesară pentru a scrie propuneri de proiecte câștigătoare.

Pentru organizațiile non-profit din spațiul rural, aceste provocări sunt exacerbate de focusarea disproporționată a majorității donatorilor spre probleme și soluții la nivel macro. De regulă, donatorii își au sediile în orașele mari. Adicional, majoritatea donatorilor sunt extrem de precauți în privința complexității și inerenței riscului financiar când este cazul finanțării proiectelor din spațiul rural. Astfel, o posibilă finanțare va fi direcționată spre un obiectiv vizibil, palpabil și nicidecum spre dezvoltarea capacităților organizațiilor. În aceste condiții, pentru organizațiile din spațiul rural este dificil să compileze pe hârtie un proiect de finanțare și cu atât mai mult să atragă fonduri pentru dezvoltare organizațională.

Și totuși, pe fondul acestor provocări, în ultimii ani pentru unele organizații din spațiul rural devine mai ușor să atragă fonduri. Chiar dacă majoritatea donatorilor continuă să susțină obiective de dezvoltare la nivel național, o parte din comunitatea donatorilor au început să fie interesați de spațiul rural, în special prin finanțarea programelor ce au drept obiective consolidarea capacităților societății civile din spațiul rural și programe ce vizează transparența decizională și implicarea cetățenilor în procesul decizional. Un număr în creștere de fundații și agenții internaționale tot mai mult implică resursele locale și le redirecționează spre soluționarea problemelor de ordin local sau regional.

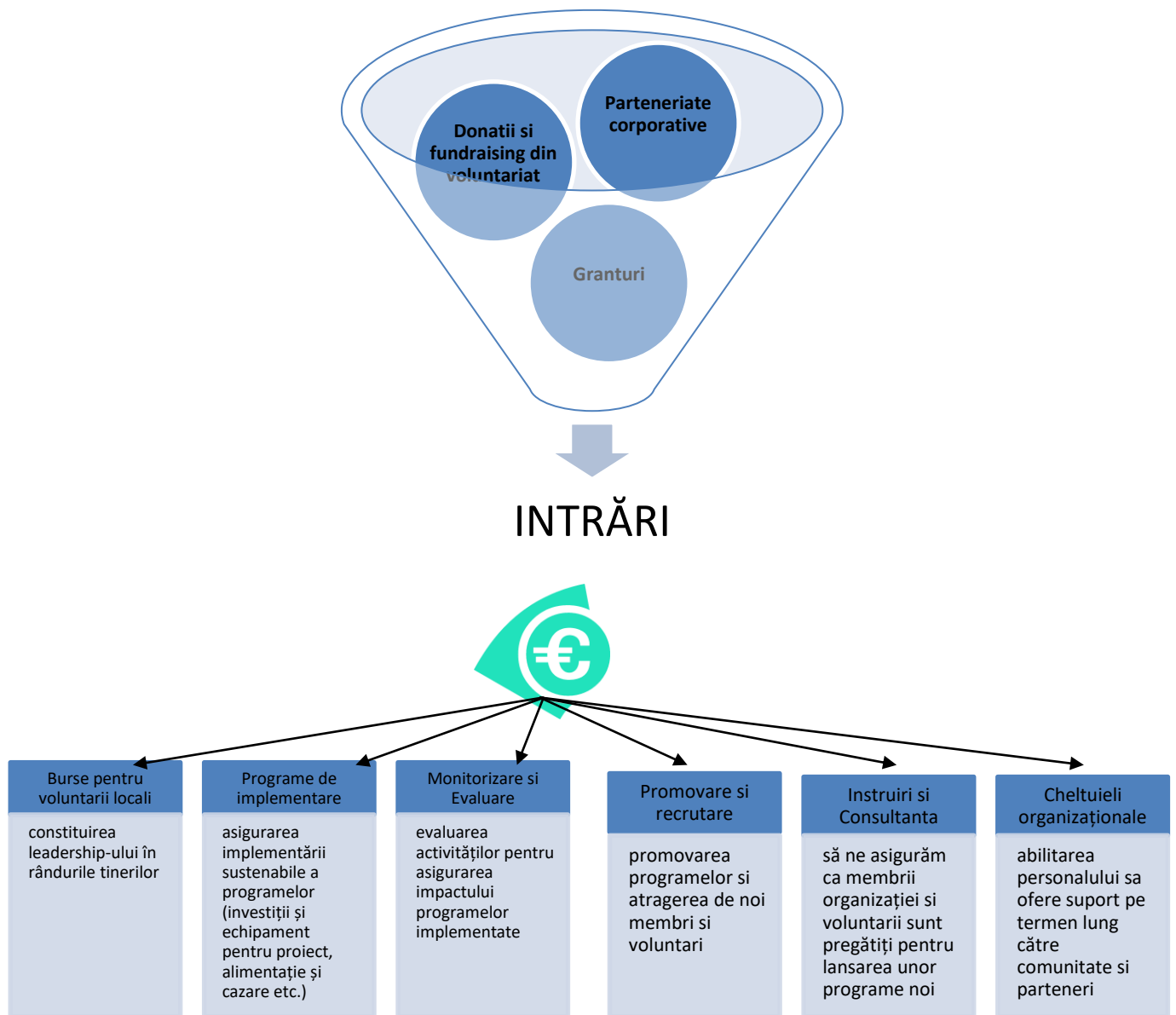
Instrumentele pe care le oferă internetul permit un acces la informare fără precedent cu privire la resursele de finanțare, micșorând impactul distanțării geografice dintre comunitățile rurale și orașe. Progresul tehnologic oferă mult mai multe posibilități și instrumente pentru organizațiile locale de a naviga și comunica cu comunitatea donatorilor. Un grup mic de persoane cu capacități medii de a interacționa cu tehnologiile moderne poate atrage o multitudine de surse de finanțare în timp scurt și la momentul oportun. Iar accesul la resursele internet poate fi un instrument crucial pentru organizațiile din spațiul rural, deoarece o **cercetare** eficientă este cheia de bază a succesului în atragerea fondurilor.

Atragerea fondurilor consumă foarte mult timp. De asemenea, procesul de atragere de fonduri poate fi unul intimidant deoarece majoritatea persoanelor se simt inconfortabil

atunci când cer finanțare. Organizațiile non-profit pot beneficia de finanțări pornind de la dezvoltarea unei strategii care va reflecta nevoile sale și resursele disponibile. În acest caz, atragerea fondurilor pentru operaționalitatea organizațiilor este scopul de bază, însă acest scop poate fi realizat prin căi diferite. Direcționarea organizării și activității acesteia spre o comunitate de beneficiari mai mare, impune organizațiile locale să devină mai bune și mai vizibile. Iar procesul de planificare a atragerii de fonduri ajută membrii organizației să formuleze pe internet programele specifice necesare a fi implementate. Un alt aspect foarte important, este stabilirea unor relații în comunitate sau regiune. Aceste relații servesc organizația în stabilirea unei baze de parteneriate productive.

Acest Ghid de atragere de fonduri are drept scop să ajute organizațiile non-profit din spațiul rural să clasifice diferite forme de finanțări, să identifice posibile resurse financiare pentru cheltuieli administrative sau operaționale și să construiască o strategie eficientă de atragere de fonduri. Nu ne vom axa pe scriere de propunere de granturi deoarece este un care necesită o abordare separată minuțioasă. Câteva surse de informație le puteți găsi în anexe, de asemenea și lista fondatorilor care pot fi abordați în Moldova.

## 2. Încotro direcționați fondurile atrase?



Este foarte important să cunoașteți unde veți direcționa fondurile atrase. Trebuie să fiți încrezuți în sine și să aveți o strategie buna, astfel încât să puteți convinge membrii organizației, voluntarii, partenerii, prietenii să vă ajute în colectarea și atragerea fondurilor necesare. Persistă o concepție greșită în localități precum că acțiunile de atragere de fonduri sunt direcționate spre un individ sau grup de indivizi. În acest sens, trebuie să formați strategia astfel încât să fiți convingători pentru toată lumea. De asemenea, nu vă concentrați să identificați fonduri care vor acoperi în totalitate costurile unui program. Trebuie să planificați acțiunile de dezvoltare și implementare a unui program în așa mod, încât să combinați finanțarea directă cu alte surse de co-finanțare, luând în calcul și parteneriatele construite în comunitate și regiune.

### **3. Cum dăm startul unei acțiuni de Atragere de Fonduri?**

Există o multitudine de lucruri care trebuie luate în considerare atunci când inițiați o acțiune de Atragere de Fonduri. Primul lucru pe care obligatoriu trebuie să-l faceți este să vă construiți un plan pe care trebuie să-l urmați cu strictețe.

#### **❖ *Alegeți activitățile***

Ce tipuri de activități de atragere de fonduri vi se potrivesc? Folosiți capacitățile existente și hobby-urile în acțiunile de atragere de fonduri. Sunteți pasionat de sport? Vă place să faceți copturi? Acestea sunt activități perfecte pentru a atrage fonduri pentru că în același timp veți primi plăcere organizându-le.

#### **❖ *Recrutați echipa care vă susține!***

Încurajați oamenii ce vă înconjoară să vă susțină - prieteni, colegi de lucru, familia sau tinerii din localitate. Dacă oamenii nu au suficienți bani să îi doneze, este o probabilitate mare că aceștia vor fi bucuroși să vă ofere în schimb timpul sau cunoștințele lor.

#### **❖ *Fiți organizați!***

Gândiți-vă la timpul pe care-l aveți înainte de lansarea unei acțiuni. Decideți câte activități veți realiza în mod sigur și câți bani reali veți reuși să atrageți în urma acestor activități. Acest lucru vă va asigura să rămâneți în cadrul planului de atragere de fonduri aprobat inițial și vă va scoate din zona de panica mai târziu.

#### **❖ *Verificați costurile!***

Trebuie să fiți siguri că activitățile selectate vor genera acumulări de bani. De exemplu când organizați un eveniment, fiți siguri că bugetul de cheltuieli este minimizat cât de mult e posibil.

### ❖ **Promovați activitățile!**

Promovați activitățile de atragere de fonduri pentru a vă maximiza eforturile. Media socială și ziarele locale sunt instrumentele perfecte pentru a vă ajuta.

### ❖ **Cereți ajutor!**

Solicitați-ne ajutorul, astfel încât să vă putem oferi tot suportul de care aveți nevoie. Dispunem de informație utilă în acest ghid și suntem dispuși să vă ajutăm și cu alte componente care vă interesează la acest subiect!

## **5 sfaturi ca să reușiți să atrageți fonduri**

- Rezultatele de succes ale unei acțiuni realizate sau proiect implementat, vă promovează.
- Trebuie să fiți pregătiți să auziți de multe ori "NU". Păstrați-vă calmul, cineva va spune "DA".
- Trebuie să credeți în ceea ce v-ați propus să realizați, altfel nu-i convingeți pe alții. Încrederea în succes trebuie să fie mai mare decât frica eșecului.
- Nu trebuie să abordați toată lumea, vorbiți cu persoane (donatori) cu care vă simțiți confortabil.
- Puneți-vă în locul persoanei (donatorului) de la care cereți finanțare.

## **4. Aplicați la un grant**

La moment avem în țară o comunitate largă de donatori (fundații, ambasade) care finanțează diferite programe pentru spațiul rural. Noi am încercat să îi punem într-o listă pentru a vă oferi un ajutor în căutarea finanțărilor, dar cu siguranță nu toți donatorii se regăsesc în această listă. Fiecare dintre ei vor avea pentru finanțare diferite criterii de eligibilitate și diferite condiții în procesul de aplicare. De obicei, accesarea finanțării se realizează printr-un formular de aplicare sau prin formularea unei scrisori de intenție.

### **4.1 Organizații Finanțatoare din/pentru Moldova:**

1. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare - (<http://www.ebrd.com/pages/country/moldova.shtml>)
2. Banca Mondială (<http://www.worldbank.org/en/country/moldova>)
3. Agenția Elvețiană pentru Dezvoltare și Cooperare (SDC) - <http://www.swiss-cooperation.admin.ch/moldova/>
4. Ministerul Afacerilor Externe a Estoniei - <http://www.vm.ee>, [www.estemb.kiev.u](http://www.estemb.kiev.u)

5. Delegatia Uniunii Europene - [http://eeas.europa.eu/delegations/moldova/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/moldova/index_en.htm)
6. Agenția Internațională de Cooperare a Japoniei (JICA) - email: [japan.chisinau@ci.mofa.go.jp](mailto:japan.chisinau@ci.mofa.go.jp)
7. Servicii de dezvoltare din Liechtenstein - <http://led.md/>
8. Oficiul Națiunilor Unite - <http://pnud.md/>
9. Asistență poloneză/Ministerul Afacerilor Externe - <http://polishaid.gov.pl>
10. Asistență daneză pentru dezvoltare internațională (DANIDA) - <http://um.dk/en/danida-en/activities/countries-regions/eu-neighbours/>
11. Agenția austriacă pentru dezvoltare (ARAD) - [http://www.entwicklung.at/countries-and-regions/south\\_eastern\\_europewestern\\_balkans/moldova/en/](http://www.entwicklung.at/countries-and-regions/south_eastern_europewestern_balkans/moldova/en/)
12. Agenția cehă pentru dezvoltare (CzDA) - Tel: (+373 22) 20 99 42
13. Ministerul Afacerilor Externe din România (MAE) - <http://www.aod.ro/>
14. Agenția suedeză pentru dezvoltare și cooperare internațională (SIDA) - email: [ambassaden.chisinau@gov.se](mailto:ambassaden.chisinau@gov.se)
15. Organizația non-profit HUN-IDA, Ungaria - [http://www.kulugyminiszterium.hu/kum/en/bal/foreign\\_policy/international\\_development](http://www.kulugyminiszterium.hu/kum/en/bal/foreign_policy/international_development)
16. Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit - GIZ) - <https://giz.de/en/worldwide/293.html>
17. Senior Experten Service (SES), Germania - <http://www.ses-bonn.de/en/contacts/representatives-abroad/iso/MD/land/Moldova.htm>
18. Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID)
19. Ambasada SUA din Moldova <http://chisinau.usembassy.gov/>
20. Fundația Soros Moldova, <http://www.soros.md/> , e-mail: [foundation@soros.md](mailto:foundation@soros.md)
21. National Endowment for Democracy (NED) - [www.ned.org](http://www.ned.org)
22. REC Moldova, <http://www.rec.md> , e-mail: [recmd@moldov.md](mailto:recmd@moldov.md)
23. UNESCO Representation, <http://portal.unesco.org>, e-mail: [unesco@moldova.md](mailto:unesco@moldova.md)
24. Eurasia Foundation, <http://www.eurasia.org>, [www.eef.md](http://www.eef.md)
25. UNIFEM (UN Fund for Women), <http://www.unifem.org>
26. Charles Stewart Mott Foundation, <http://www.mott.org/>
27. Co-Operating Netherlands Foundation (CNF), <http://www.cooperatingnetherlandsfoundations.nl/index.htm>
28. Foundation for Education for Democracy, <http://www.eurocult.org/>
29. Ford Foundation, <http://www.fordfound.org>
30. Founders Online (European Foundation Centre), <http://www.fundersonline.org/>
31. Global Fund for Women, <http://www.globalfundforwomen.org/>
32. Levi Strauss Foundation, <http://www.levistrauss.com/>
33. UK Fundraising, [www.fundraising.co.uk](http://www.fundraising.co.uk)
34. The Virtual Foundation, <http://www.virtualfoundation.org/>



35. Westminster Foundation for Democracy, <http://www.wfd.org/>
36. Business Communication Centre, e-mail [business@cni.md](mailto:business@cni.md)
37. Reprezentanța Fundației Elvețiene „HEKS” din Republica Moldova
38. Canada Fund for Local Initiatives (CFLI) in Republica Moldova
39. Solidarity Fund PL în Moldova, [www.solidarityfund.md](http://www.solidarityfund.md)
40. Ambasada Marii Britanii în Moldova, [projects.chisinau@fco.gov.uk](mailto:projects.chisinau@fco.gov.uk)
41. Red Cross Society, <http://www.ifrc.org/address/md.asp>, email: [moldova-RC@mdl.net](mailto:moldova-RC@mdl.net)
42. Salvation Army, str.Miron Costin, 7, room 601, tel. 438224
43. Save the Children, [http://scm.ngo.moldnet.md/index\\_e\\_800.html](http://scm.ngo.moldnet.md/index_e_800.html), e-mail: [salcop@moldnet.md](mailto:salcop@moldnet.md)
44. Social Innovations Center, <http://www.civilsoc.org>, [Lydia@florida.moldova.su](mailto:Lydia@florida.moldova.su)
45. Junior Achievement, email: [ja@moldnet.md](mailto:ja@moldnet.md)

### ***Câteva sfaturi:***

- abordați în primul rând donatorii din țară.  
Sunt o mulțime de fundații și organizații care de obicei se focusează spre suportul activităților ce țin de tineret, mai nou pentru acțiuni de dezvoltare comunitară și implicarea cetățenilor în procesul decizional.
- contactați direct sau scrie o scrisoare de motivare, veți avea mai multe șanse să primiți un răspuns.
- ce așteptări au donatorii? În mare parte aceștia își doresc să le ofereți ceva.  
Mai exact, puteți să creați o prezentare mai detaliată a activităților ce le desfășurați în localitate și/sau doriți să le realizați cu ajutorul donatorului.
- mențineți permanent contactul creat. Colaborarea cu o organizație donatoare este o posibilitate norocoasă să fiți implicați în realizarea continuă a proiectelor în comunitate.

## 5. Fișa de lucru pentru Atragerea Fondurilor

### 5.1 Startul

Transformați anul curent în cel mai bun an pentru atragerea fondurilor! Utilizați acest formular pentru a evalua capacitatea organizației Dvs. de a atrage fonduri.

- Înainte de a completa acest formular, implicați toate părțile responsabile din cadrul organizației. Asigurați-vă că toată lumea este conștientă de obiective, planuri și, cel mai important, de rolul pe care-l are fiecare în organizație.
- Ține-ți minte că această Fișă de lucru nu ar trebui să ia locul unei strategii generale de atragere de fonduri. Aceasta poate fi utilizată pentru realizarea unui obiectiv anume într-o perioadă limitată de timp.
- Când planificați o strategie generală de atragere de fonduri, păstrați proiecțiile bugetare în minte. Estimați bugetul real pe care organizația Dvs. îl poate cheltui, astfel veți putea planifica veniturile așteptate.
- Consultați resursele internet, acolo veți găsi informația necesară organizației Dvs.

### 5.2 Evaluați-vă poziția curentă

Folosiți această secțiune pentru a afla ce succese și provocări a avut organizația Dvs. anul trecut.

Câte resurse a atras organizația Dvs. anul trecut?

---

Câți finanțatori au oferit resurse organizației Dvs.?

---

Câți finanțatori sunt noi pentru organizația Dvs.?

---

Câți finanțatori au revenit în localitatea Dvs.?

---

Care sunt finanțatorii de bază ai organizației Dvs.?

---

Ce tactici de atragere de fonduri au fost cele mai eficiente pentru organizația Dvs.? De ce? \_\_\_\_\_

---

---

---

Ce tactici de atragere de fonduri nu au dat rezultatele scontate? De ce?

---

---

---

### 5.3 Stabiliți obiective noi

Stabiliți-vă niște obiective provocatoare, dar realiste. Aceste obiective însă nu trebuie să fie arbitrare. Utilizați secțiunea precedentă pentru a lua în calcul capacitatea organizației Dvs. de a-și extinde activitățile. Nu uitați, atragerea de fonduri necesită timp, bani și resurse. De asemenea, trebuie să evaluați timpul real necesar pentru a vă îndeplini obiectivele. Mai jos găsiți un tabel grafic care vă va ajuta să vă stabiliți obiectivele.

<b>2021 Atragerea Fondurilor (5000-25000 Euro)</b>				
<b>Obiective</b>	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>
Consultă 15 resurse de informare				
Serie 5 scrisori de motivare				
Atrage un finanțator nou				



#### 5.4 Dezvoltați un plan de acțiuni

Ce tactici și instrumente utilizați pentru a vă atinge obiectivele stabilite mai sus? Luați în calcul tacticile și instrumentele care vă vor ajuta să atrageți noi donatori, să mențineți legătura cu finanțatorii existenți și să convingeți donatorii pe care i-ați avut în trecut să revină.

<b>Tactici și instrumente</b>	<b>Descriere</b>	<b>Obiectiv financiar</b>	<b>Obiectiv strategic</b>	<b>Data limită</b>	<b>Responsabil</b>
Exemplu: o campanie de promovare de 4 săptămâni lansată pe facebook	Promovați rezultatele și succesele organizației în localitate	3000 Euro	Atrageți diaspora originară din localitate	1 august - planificare 5 august - start	Coordonatorul de proiecte

Tactici și instrumente	Descriere	Obiectiv financiar	Obiectiv strategic	Data limită	Responsabil

### 5.5 Creați o strategie de identificare a finanțatorilor

Evaluati cât de reale sunt obiectivele de atragere de fonduri, analizând rețeaua existentă a donatorilor. Care este volumul de finanțare planificat să fie atras de organizația Dvs.? Care sunt donatorii reali pentru a fi abordați? Care sunt tacticile Dvs. pentru fiecare dintre acești donatori?

<b>Nume donator</b>	<b>Tip (permanent, unic, de baza etc.)</b>	<b>Volumul resurselor atrase</b>	<b>Obiectiv</b>	<b>Persoana responsabilă</b>
Donator 1	De bază	1500 euro	Majorarea volum finanțare	Coordonator 1
Donator 2	Unitar	200 euro	Recrutare pentru revenire	Coordonator 2
Donator 3	unitar	250 euro	Recrutare pentru revenire	Coordonator 1

<b>Nume donator</b>	<b>Tip (permanent, unic, de baza etc.)</b>	<b>Volumul resurselor atrase</b>	<b>Obiectiv</b>	<b>Persoana responsabilă</b>

<b>Nume donator</b>	<b>Tip (permanent, unic, de baza etc.)</b>	<b>Volumul resurselor atrase</b>	<b>Obiectiv</b>	<b>Persoana responsabilă</b>



## 5.6 Construiți-vă tactica

Odată ce ați contactat finanțatorul, trebuie să fiți consecvent și sigur. Trebuie să vorbiți clar și simplu despre organizația Dvs., despre misiune, programele desfășurate în comunitatea Dvs. și realizările din perioada precedentă. Trebuie să cunoașteți ce plus valoare veți oferi finanțatorilor odată ce v-au acceptat finanțarea. Utilizați acest chestionar pentru a dezvolta mesaje consistente pentru donatori.

Care este misiunea organizației Dvs.?

---

---

---

---

De ce donatorul trebuie să aibă încredere în organizația Dvs.?

---

---

---

---

Ce poate oferi organizația Dvs. în schimbul finanțării? (de exemplu: raport de progres, raport final etc.)

---

---

---

---

Ce a realizat organizația Dvs. până în prezent? Câte persoane au beneficiat de intervențiile Dvs.? În câte comunități ați avut intervenții? Cum ați ajutat aceste comunități?

---

---

---

---

Scrieți una sau mai multe istorii de succes despre persoanele pe care le-ați ajutat. Asigurați-vă întâi că aveți permisiunea să scrieți despre aceste persoane.

---

---

---

---

Care sunt obiectivele Dvs. planificate pentru acest an? De ce aceste obiective sunt importante?

---

---

---

---

Ce s-ar întâmpla, dacă organizația Dvs. nu ar fi în măsură să îndeplinească aceste obiective?

---

---

---

---

---

---

Care este valoarea contribuției pe care doriți să o obțineți de la finanțator pentru a realiza aceste obiective?

---

---

---

---

---

---

Cum donatorii vă pot ajuta altfel decât financiar?

---

---

---

---

---

---

---

---

### 5.7 Monitorizați-vă progresul

Organizați ședințe trimestriale cu membrii echipei responsabili pentru a evalua progresul organizației în atragerea de fonduri. Utilizați acest timp pentru a determina dacă ați reușit să îndepliniți obiectivele enumerate în secțiunea trei din această fișă de lucru. În baza acestor evaluări, stabiliți dacă tacticile și instrumentele selectate au adus la așteptările scontate, dacă nu, acestea trebuie revizuite.

	<b>Data</b>	<b>Timpul necesar</b>	<b>Locul desfășurării</b>
<b>Q1</b>			
<b>Q2</b>			
<b>Q3</b>			
<b>Q4</b>			



Finanțat de  
Uniunea Europeană

*Această publicație a fost realizată cu sprijinul financiar al Uniunii Europene. Conținutul său este responsabilitatea exclusivă a proiectului „Formarea unei rețele de organizații locale active în watchdog-ing și implicare civică”, implementat de Comunitatea „WatchDog.MD” și nu reflectă neapărat punctele de vedere ale Uniunii Europene.*