

CROWDFUNDINGUL – MODALITATE MODERNĂ DE FINANȚARE ÎN ERA DIGITALIZĂRII

Daniela BUMBAC
Universitatea de Stat din Moldova

***Résumé.** Les processus des dernières années dans l'économie mondiale (la crise mondiale de 2007-2008, le développement des technologies de l'information) ont créé des conditions favorables au développement d'outils d'attraction des investissements. Parmi ces outils figurent tout d'abord les plateformes d'aide à la décision basées sur les technologies du crowdfunding. Le financement participatif est une méthode de financement basée sur la coopération collective entre des personnes qui, volontairement, accumulent leur argent ou d'autres actifs, généralement via Internet, pour soutenir les efforts d'autres personnes ou organisations. Les premiers projets de financement participatif seraient apparus en 2005 au Royaume-Uni et aux États-Unis dans le domaine du microcrédit et celui des dons. Après 2008, dans un contexte de crise économique et financière marquée par un manque de la confiance dans les institutions financières, la plupart des pays développés ont trouvé dans le crowdfunding une opportunité de développement du secteur financier. Les leaders mondiaux du développement du financement participatif sont les États-Unis et la Chine, la Chine se classant au premier rang aussi en termes de nombre de transactions que du volume de celle-ci. Le financement participatif selon certaines particularités est classé en 4 catégories: le modèle anglo-saxon, européen des États membres de l'UE, asiatique et Europe de l'Est. D'après les analyses menées au niveau européen, il ressort que les principaux bénéficiaires du financement participatif sont les petites et moyennes entreprises nouvellement créées.*

***Mots clés:** digitalization, financement participative,, investissements.*

Introducere

Pandemia Covid-19, a demonstrat cu prisosință necesitatea utilizării tehnologiilor informaționale atât în procesul gestiunii a activității entităților economice, cât și în procesul de obținere a unor surse alternative de finanțare pentru implementarea și dezvoltarea noilor proiecte în cadrul entității economice. În acest context, finanțarea prin crowdfunding rămâne a fi cea mai accesibilă modalitate de finanțare în perioada crizei pandemice și de izolare on-line.

Dupa cum este menționat în lucrarea autorului Sv.Stratan, "Crowdfundingul (din engl. „crowd” – mulțime, și „funding” – finanțare) – este o metodă de finanțare bazată pe cooperarea colectivă dintre oameni care, în mod voluntar, își acumulează mijloacele bănești sau alte active, de regulă prin intermediul internetului, pentru susținerea eforturilor altor persoane sau organizații" [1,p.245]

Literatura de specialitate evidențiază crowdfundingul ca fiind cea mai nouă modalitate de finanțare. În acest context poate fi menționată viziunea autorilor ruși Gambeeva și Kojuhova I., care în cercetările lor stabilesc anul 2006 ca fiind prima apariție a acestei modalități de finanțare, fiind totodată asociată în limbajul cotidian, cu dezvoltarea tehnologiilor informaționale de comunicație. Însă, ideea finanțării populare a anumitor proiecte nu este absolut nouă. Crowdfundingul a fost practicat sub o formă sau alta cu sute de ani în urmă până la etapa utilizării lui în economia contemporană. Încă în secolul XVIII în

Europa apare așa numitul crowdfunding umanitar și literar. În anul 1973, poetul A.Poup se ocupa de traducerea Iliadei, iar pentru publicarea acesteia era nevoie de o suma de bani, de care acesta din urmă nu dispunea. Astfel, poetul s-a adresat societății pentru colectarea de fonduri necesare pentru a edita primul volum tradus al Iliadei. Cei care au sponsorizat editarea acestui volum au primit în calitate de recompense primele exemplare tipărite. În așa fel el a scos de sub tipar cinci volume ale acestui poem, după care a început traducerea Odiseii. Modele asemănătoare au fost utilizate ulterior și de către alți autori și case editoriale [2, p.9].

Un exemplu de success în domeniul crowdfundingului este cel prin care a fost ridicată renumita Statuie a Libertății din SUA. În anii 1884-1885, Franța a decis să culmineze lumea cu un proiect de excepție colectând mijloace bănești de la peste 120 mii de persoane din întreaga lume în suma de 102 mii USD, pentru Statuia Libertății, care ulterior a fost dăruita SUA cu ocazia aniversării a 100 de ani de la proclamarea independenței. Renumitul scriitor D.Swift, a creat în Irlanda organizația IrishLoanFund, prin intermediul căruia fiecare doritor putea transfera mijloace bănești pentru susținerea familiilor vulnerabile[2, p.9].

Rezultate și discuții

În înțelesul contemporan, conceptul de internet-crowdfunding a apărut în 1997. Un prim exemplu menționat aici de literatura de specialitate este cel prin care admiratorii trupei Marillion au organizat o internet-companie de colectare de fonduri în suma de peste 60 mii USD, pentru turneul trupei prin orașele SUA. Drept consecință, trupa utiliza acest model financiar de colectare de fonduri pentru înregistrarea discurilor. Tot în acest context, poate fi adus exemplul președintelui Barack Obama, care a refuzat finanțarea campaniei sale electorale din bugetul de stat, și a colectat pentru cel de-al doilea termen de alegeri, peste 200mln USD, doar într-o luna au fost colectate donații de la 1,8 mln de persoane, valoarea medie a unei donații a constituit 53 USD [2, p.10]. Pe măsura dezvoltării mecanismului finanțării populare, beneficiari ai acestuia au devenit inventatori, politicieni, pictori, oameni de afaceri, organizații de binefacere, astfel sfera de utilizare a crowdfundingului a devenit una susceptibilă tuturor domeniilor începând cu cel cultural-artistitic până la cel economic.

Diverse modele de afaceri, care sunt utilizate de către platformele de crowdfunding, pot fi grupate în următoarele categorii de bază [3, p.8]:

- **Crowdfunding bazat pe creditare (sau crowdlending)** – constă în finanțare sub formă de împrumut, pentru care investitorii urmează a fi remunerați pentru investiția realizată cu dobândă pentru sumele respective. Acest model este similar unui simplu împrumut bancar, doar că în calitate de creditori sunt doar instituțiile financiare, ci sute sau chiar mii de persoane care acționează în mod independent și se implică cu anumite contribuții pe platformele de crowdfunding [3, p.8];

- **Crowdfunding bazat pe investiții în capital propriu (sau crowdinvesting)** – practicat în special la finanțarea proiectelor comerciale. Acest model presupune recompensarea investitorilor cu acțiuni în compania finanțată de ei, respective dividende și dreptul de vot la adunarea generală a acționarilor. Spre deosebire de crowdlending, mărimea potențială a profitului nu este fixată, iar investitorii sunt expuși unui risc de credit mult mai ridicat [3, p.8];

- **Crowdfunding bazat pe bonus.** Acest model este răspândit în special în industria cinematografică, precum și în cadrul diverselor proiecte sociale. Unul din motivele participării investitorilor la acest tip de crowdfunding este interesul acestora în obținerea unui anumit bonus preconvenit, în calitate de remunerare pentru susținerea lor financiară. Adicional, investitorii pot fi remunerați cu diverse cadouri promoționale, au posibilitatea de a se întâlni cu autorii proiectului, de a participa la testarea primelor mostre ale produselor startup-ului, etc. [3, p.8];

- **Crowdfunding bazat pe donații** – reprezintă o metodă de finanțare voluntară sub forma actelor de caritate, efectuată fără careva obligațiuni financiare ulterioare pentru beneficiar față de donator. În acest caz donatorii sunt motivați de posibilitatea implicării în

dezvoltarea și implementarea unor proiecte de importanță socială, ca de exemplu, tratamentul și reabilitarea persoanelor cu dizabilități, sau care suferă de anumite maladii incurabile, lichidarea consecințelor dezastrelor naturale, proiecte de susținere a ecologiei, susținerea categoriilor sociale defavorizate etc . [3, p.8];

• **Modele hibride de crowdfunding** – combină în sine elemente din diverse tipuri de crowdfunding [3, p.8].

Crowdfundingul este cunoscut în practica contemporană și ca termen de multifinnațare.

Crowdfundingul presupune o platforma care servește în calitate de intermediar, unde se întâlnesc donatorii și recipienții resurselor financiare, precum și mijloacele de plată (inclusiv banii electronici) pentru finanțarea proiectelor. Organizatorii platformelor percep de la autorii proiectului comisioane de la 5-15% de la suma adunată pentru finanțarea proiectelor. Schema crowdfundingului este prezentată în figura 1:

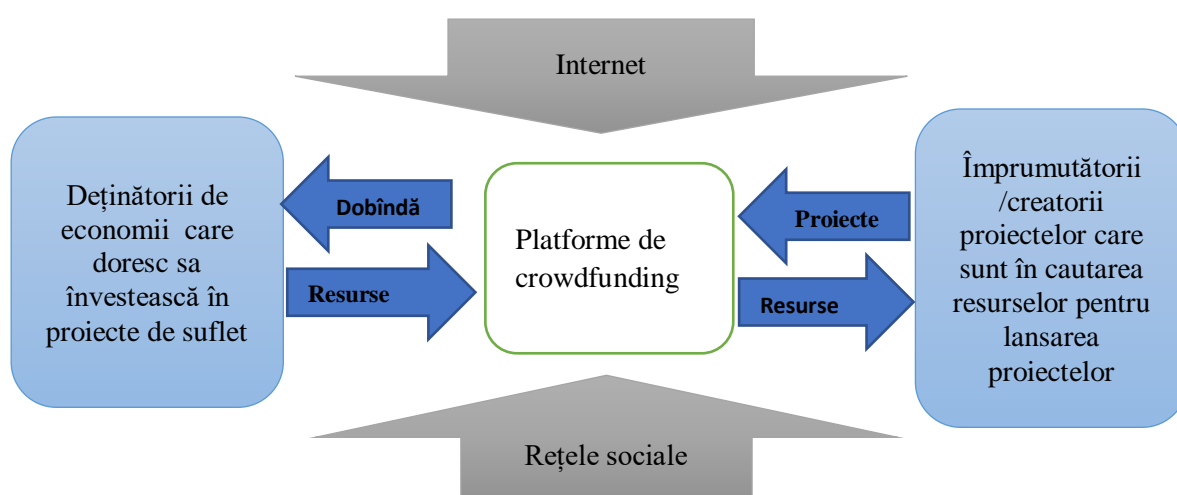


Figura 1: Mecanismul finanțării prin crowdfunding

Sursa: Elaborat de autor

După cum menționează autorii Gamberiva Iu. și Cojohova N.N, pe măsura dezvoltării ideii de finanțare populare în era digitală, se pot constata anumite caracteristici și particularități specifice pentru țările anglo-saxone, ale Comunității europene, țărilor asiatice și pentru țările Europei de Est, unde cel mai activ în ultimii ani crowdfundingul se dezvoltă în Rusia și Ucraina. Principalele caracteristici ale modelelor naționale ale crowdfundingului sunt prezentate în tabelul de mai jos (tabelul 1).

Cea mai populară formă de crowdfunding o reprezintă modelul anglo-saxon. Liderii în dezvoltarea orientărilor de business în crowdfunding sunt SUA și Marea Britanie. În SUA, conform legislației prezente până în anul 2012, companiile private puteau primi investiții doar de la investitori calificați, care înregistrau active minim de 51 mln. USD și un venit anual de 200 mii dolari. Pe parcursul ultimilor ani, susținătorii start-upurilor au chemat organele de stat ale SUA să dezvolte sfera de utilizare a mecanismului crowdfundingului pentru a satisface necesitățile majore de finanțare ale businessului mic și mijlociu. Începând cu anul 2012, Congresul SUA a elaborat un șir întreg de documente normative, care se înscriau în mecanismul popular de investiții în sfera businessului național. Una dintre aceste legi este Jumpstart Our Business Startups (JOBS) ACT [4] care simplifică procedura de atragere a investițiilor de către companiile aflate în etapa inițială de dezvoltare. În baza acestei legi adoptate, antreprenorii aveau posibilitatea să încarce descrierile proiectelor lor pe platformele

de crowdfunding – on line și să atragă finanțări reale, uneori pînă la cîteva milioane de USD. Legea JOBS prevedea că în calitate de participant la crowdfunding poate fi oricare cetățean al SUA, în baza unei limitei a investiției maxim de 5% din venitul său anual. Modificările se refereau și la companii, astfel suma investițiilor atrase nu trebuia să depășească 1mln. [4]

Tabelul 1. Modele de finanțare prin crowdfunding

Modelul de finanțare	Particularități
Modelul anglosaxon (SUA, Marea Britanie)	Mecanismul crowdfundingului este prevăzut în actele normative cu privire la mediul de afaceri; Platformele specializate în: credite, investiții, platforme de dezvoltare a proiectelor culturale și de cercetare; Prezența burselor unde pot fi tranzacționate cotele de participare obținute drept rezultat din diverse proiecte
Modelul European (țările membre UE)	Platformele orientate doar pentru clienți naționali (limite cu privire la reședință și limbă) Prezența cadrului normativ național, ce determină direcțiile de dezvoltare ale crowdfundingului (Austria, Italia, Germania, Franța) Orientarea spre finanțarea sectoarelor social-umanitare (cercetări arhiologice și cercetări în domeniul ocrotirii mediului înconjurător, creditarea socială a familiilor defavorizate (neasigurate))
Modelul Asiatic (China, Japonia)	Monopolul pieții crowdfundingului de către corporațiile mari și orientări pe domenii social-culturale Forma de finanțare - prin creditare Lipsa cadrului normativ legislativ național (China)
Modelul Europei de Est	Dezvoltare latentă, orientată pe domeniul umanitar (binefacere) Monopolul pieții de către platformele mari, care oferă doar două tipuri de finanțări: prin donații (domeniul carității) și revînzările Posibilități concrete pentru crowdfinancingul creditar și acționar nu este prevăzut Nu există un cadru normativ legislativ bine definit

Sursa: Adaptat de autor în baza [2]

Pentru început compania trebuia să publice un plan de afaceri al proiectului, informații despre fondatori și situația financiară. După realizarea proiectului, compania era obligată să raporteze investitorilor și Comisiei pentru Valori Mobiliare despre mijloacele cheltuite. Nerespectarea cerințelor determinau răspundere penală și administrativă pentru proprietarii și managerii companiei.

Una dintre cele mai cunoscute platforme de crowdfunding creditar în SUA este platforma americană **LendingClub**. Platforme de crowdfunding de investiții sunt: **CircleUp** și **RockThePost**. Alături de platformele de creditare și acționariat în SUA se dezvoltă și platforme pentru susținerea și dezvoltarea proiectelor culturale și a celor din domeniul cercetărilor științifice, precum: **AstistShare**, **PledgeMusic**, **Benefunder** ș.a. Piața americană de crowdfunding este la moment cea mai dezvoltată din lume, la baza căreia au stat următorii factori:

- Baza normativ-legislativă promovează transparența și progresul în domeniul tehnologiilor de crowdfunding;
- Infrastructura dezvoltată, care simplifică accesul la resursele de finanțare pentru promovarea și implementarea anumitor proiecte

Dezvoltarea rapidă a sectorului de crowdfunding britanic, la fel se datorează susținerii oferite din partea executivului țării. Creditarea națională (socială) astăzi este deja o obișnuință, iar

crowdfundul se bucură de o popularitate tot mai mare, datorită normelor legale ce garantează securitatea investitorilor. Particularitățile platformelor britanice de crowdfunding sunt:

- Taxe relativ mari;
- Focusarea pe afaceri bazate pe chirie sau arendă;
- Pragul mic al investițiilor.

Finanțarea participativă este dezvoltată atât pe continentul American cât și cel European. Primele platforme de crowdfunding au apărut în 2006 în Germania, și în 2007-2008 în Franța, iar începând cu anul 2012 se înregistrează o creștere semnificativă a industriei crowdfundingului european. În acest context, printre statele europene care practică astfel de finanțare se pot enumera: Marea Britanie, Franța, Germania.

Din analizele realizate la nivel European se poate constata, că principalii beneficiari ai crowdfundingului sunt întreprinderile mici și mijlocii nou create. Conform datelor publicate în Barometrul crowdfundingului în Franța, realizat de Mazars în anul 2020, au fost lansate 13796 de proiecte pentru sectorul IMM, promovate pe platformele de crowdfunding. Conform aceluiași studiu, în anul 2020, 3820 de IMM-uri au colectat cca 56 mln. euro de împrumuturi prin platformele de crowdfunding pentru o perioadă medie de 33 luni, la o rată de rentabilitate pentru creditori în marime de 6,27%. Suplimentar, la rata dobânzii creditorilor se adaugă și comisionul platformei de crowdfunding, care în mediu constituie 4,41% [5].

Toate platformele de crowdfunding sunt platforme digitale, fapt ce permite actorilor săi mobilizarea foarte rapidă a resurselor de la creditor la debitor. Pentru a permite companiilor depășirea întreruperilor activităților cauzate de criza datorată la pandemia Covid-19, Guvernul francez a stabilit un dispozitiv nou prin care garantează până la 300 de miliarde euro din împrumuturile acordate: împrumuturi garantate de stat. La 22 aprilie, Senatul a adoptat amendamentul 341 pentru înregistrarea platformelor de împrumut având statutul de intermediar în crowdfunding (IFP) în mecanismul de grant a împrumuturilor garantate de stat. Pentru anul 2020, volumul împrumuturilor acordate prin intermediul crowdfundingului în Franța a depășit cifra de 1 mld. Euro, astfel față de anul 2015, volumul finanțărilor prin crowdfunding au crescut de circa 6 ori [5].

Leaderul finanțărilor prin crowdfunding atin în regiunea Asiei cât și pe plan internațional rămâne a fi China. Conform datelor prognozate de către grupul Băncii Mondiale pentru anul 2025 nivelul crowdfundingului în China ar putea atinge cifra de 46-50 mld. USD [2, p.22]. Aceleași prognoze realizate de Banca Mondială au stabilit că în următorii 10 ani, nivelul investițiilor de crowdfunding ar putea atinge nivelul de 96 mld. USD. [2, p.22]. Un alt model al finanțărilor prin crowdfunding îl prezintă modelul Japonez, care este cu mult mai modest decât cel al Chinei, dar care este unul destul de bine reglementat și dezvoltat. Cel mai popular în Japonia și China este crowdfundingul creditar și cel investițional. Aceste două forme sunt reglementate în Japonia de Legea cu privire la controlul utilizării banilor (*Moneylending Control Act*), precum și de Legea cu privire la valorile mobiliare în scopul protejării debitorilor și investitorilor și crearea unei piețe investiționale corecte și transparente. Legislația Japoneză divizează investitorii pe platforme de crowdfunding în două mari categorii: calificați și necalificați. Astfel pentru investitorii calificați, pentru a participa sau a crea platforme de crowdfunding trebuie să fie înregistrați la Agenția Serviciilor Financiare, suma minimă pentru un investitor calificat pe platforma de crowdfunding - 10 mln. Yen sau 100 mii USD. Pentru investitorii necalificați, limita aportului pe platforme este stabilită la 5 mii USD. La moment, platformele japoneze sunt axate pe modelul creditar al finanțărilor, și care aduc investitorilor un venit de la 2%-10% anual [6].

Dezvoltarea rapidă a crowdfunding-ului în multe țări se datorează sprijinului și atenției sporite din partea guvernelor acestora. În prezent crowdfunding-ul este recunoscut ca o formă legală de relații comerciale în cel puțin douăzeci de țări avansate economic. Este de remarcat faptul, că în Occident este dezvoltat și cadrul normative legislativ care permite antreprenorilor

să colecteze mijloace bănești pe scară largă de sine-stătător de pe platformele de crowdfunding. Cea mai progresivă reglementare a crowdfundingului este considerată legea americană Jobs Act (*Jumpstart Our Business Startups Act*), care conține principalele prevederi pentru crowdinvesting și permite atragerea finanțărilor online de până la 1 milion de dolari SUA, de la un număr maxim de 2000 de investitori, inclusiv neacreditați. Pentru comparație, anterior acest lucru putea fi făcut doar de către investitorii acreditați, adică cei cu venit anual de peste 200 mii de dolari SUA în ultimii doi ani și cu o avere/venituri ce depășește 1 milion de dolari SUA [4]. În Franța, cadrul normativ, care reglementează procedura de crowdfunding, stabilește mărimea maximă a finanțărilor prin intermediul crowdfundingului de până la un milion de euro [1, p.249]. În Marea Britanie, Germania și Italia au fost elaborate actele normative corespunzătoare pentru a asigura o garanție financiară a investitorilor și a facilita funcționarea platformelor de crowdfunding. O astfel de legislație va permite o utilizare mai eficientă a avantajelor crowdfunding-ului și dezvoltarea potențialului acestuia [1, p.249].

Cea mai înaltă rata de dezvoltare a crowdfundingului revine Chinei urmată de SUA. Având în vedere evoluția tehnologică a țării, efectul căreia este amplificat de apariția în continuu a startup-urilor, metodele de crowdfunding au obținut o valoare specială pentru business-ul din China. Doar în decursul a 5 ani (din 2011 până în 2016) acolo au fost create 332 de diverse platforme de crowdfunding, ceea ce indică o creștere rapidă a popularității acestei metode de finanțare [1, p.249]. Potrivit datelor prezentate în sondajul Băncii Mondiale, până în 2025, volumul finanțării proiectelor prin intermediul crowdfunding-ului al Chinei poate ajunge la 46 – 50 miliarde de dolari SUA, sau aproximativ jumătate din volumul prognozat a industriei la nivel global [1, p.249].

Pe plan internațional sunt sute de platforme de crowdfunding care s-au dezvoltat cu succes reușind să asigure finanțări pentru proiecte din diverse domenii de la cultural-artistic la proiecte de finanțare a startup-urilor.

FundingCircle, lansată în 2010, este prima platformă de crowdlending din Marea Britanie, care permite investitorilor să ofere împrumuturi pentru sectorul IMM. Astăzi această platformă operează nemișcat în SUA, Germania și Țările de Jos. Până în anul 2020, FundingCircle a permis finanțarea a peste 23000 IMM-uri, de către 60000 investitori (particulari și instituționali) pentru mai mult de 2,1 mld de lire sterline, fapt ce a permis crearea peste 40000 de locuri de muncă în Marea Britanie începând cu 2010 [8]. Începând cu 2013 guvernul britanic și-a expus susținerea sa pentru platformele de finanțare pentru IMM-uri acordând 100 mln. Lire sterline sub forma împrumuturilor directe pentru IMM-uri prin intermediul acestei platforme, pe lângă împrumuturile acordate de investitorii particulari. FundingCircle permite IMM-ilor să obțină credite de la 5000 lire până la 1 mln. Lire. Creditele obținute pe platforma sunt acordate ca:

- Împrumuturi negarantate pentru finanțarea necesarului de fond de rulment;
- Împrumuturi garantate;
- Împrumuturi pentru investiții în special pentru procurarea materiei prime și a echipamentului de producție;
- Împrumuturi imobiliare.

Platforma permite antreprenorilor de a introduce și procesa cererea lor de împrumut în termen de 10 minute și respectiv de a obține un acord de finanțare pentru un împrumut în termen de 2 zile și de obține finanțare în termen de 7 zile. Această platformă este caracterizată de un nivel scăzut al creditelor neperformante acordate.

KIVA - o altă platformă cunoscută de crowdfunding specializată în microcredite. Această platformă este printre primele platforme din lume create în 2005 care permite particularilor să acorde împrumuturi în sume mici persoanelor care locuiesc în state în curs de dezvoltare. Din momentul creării sale, Kiva a oferit finanțări a peste 2,4 mln. de împrumutatori (debitori) (printre care 81% femei) din 83 de țări, în sumă de peste 699 mln.

USD de la 1,6 mln. de creditori. La moment Kiva înglobează o rețea de 6180 de instituții de microfinanțare partenere [9]. Politică de împrumut a platformei Kiva presupune:

- Creditele pot varia în suma de la 25 USD pînă la 50000 USD;
- Termenul de creditare este de maximum 20 ani;
- Calendarul de rambursare este ajustat în dependență de situația debitorului;
- Creditorii împrumută fără dobîndă pe platforma Kiva;
- Partenerii sunt autorizați să solicite debitorilor o rată a dobînzii rezonabilă dacă aceasta demonstrează o viabilitate a programului de împrumut;
- Creditorii platformei își asumă în totalitate riscurile aferente împrumuturilor acordate

Din cercetările efectuate privind mai multe platforme de crowdfunding se poate constata că principalii parteneri ai platformelor de crowdfunding sunt băncile comerciale care au reușit prin aceste parteneriate să beneficieze de o popularitate înaltă și o imagine pozitivă în societate, prin susținerea start-upurilor și a proiectelor inovatoare. Aici poate fi adus exemplul parteneriatului dintre platforma Wiseed și Creditul Cooperativ, care diversificînd ofertele sale și integrînd noile forme de finanțare, banca a reușit să beneficieze de imaginea unei companii inovante și dinamice.

Cea mai mare piață a crowdfundingului în evoluția lui după 2012 rămîne a fi China, care deține circa 70% din volumul finanțărilor pe platforme de crowdfunding cu cca 207,89 mld. USD în anul 2018, pe locul secund se plasează SUA cu un volum de doar 17,7 mld. USD, după care urmează Marea Britanie cu 6,36 mld, depășind cu mult toate țările europene care au înregistrat un volum al finanțărilor prin crowdfunding de 4,03 mld. Pentru anul 2018 Regiunea Asia-Pacific, fără China a înregistrat un volum al finanțărilor de 3,4 mld. USD [7].

Concluzii

Spre deosebire de finanțarea clasică, finanțarea prin crowdfunding oferă cîteva șanse de succes unei companii mici aflate la început de cale. În al doilea rînd, finanțarea de tip crowdfunding susține companiile cu proiecte ambițioase și inovatoare. La acest capitol menționez: dacă o întreprindere nou creată are idei inovante și de perspectivă și ar aplica la un credit bancar, atunci instituțiile de credit ar refuza finanțarea, considerînd riscul prea mare pentru banii lor, iar aplicînd la resurse de finanțare de pe o platformă de crowdfunding ar putea obține cu succes finanțare pentru proiectul ambițios.

La moment, în țări precum R. Moldova, crowdfundingul în calitate de nouă practică de finanțare se confruntă cu o reglementare inadaptată, care impune obligații disproporționate în raport cu natura activităților platformei. Dificultatea adoptării unui cadru de reglementare constituie astăzi o adevărată frînă în calea dezvoltării crowdfundingului. În țările unde crowdfundingul este susținut și promovat, fiindu-i asigurată și o reglementare pe măsură, acesta din urmă constituie un factor de succes determinant al dezvoltării economice.

BIBLIOGRAFIE:

1. Stratan Svetlana, Finanțarea prin crowdfunding a activității inovaționale: experiența mondială Culegere de articole selective ale Conferinței Științifice Internaționale „Competitivitatea și Inovarea în Economia Cunoașterii” 22-23 septembrie 2017, Vol.1. - P. 245-250. Chișinău, Vol. I E-ISBN 978-9975-75-893-2
2. Гамбеева Ю.Н., Кожухова Н.Н. Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент цифровой экономики: национальные модели, Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 77. Декабрь 2019, disponibil: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2019/vipusk_77_dekabr_2019_g./gambееva_kozhukhova.pdf

3. European Commission. Crowdfunding in the EU Capital Markets Union. Staff Working Document SWD, 2016
4. Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act, <https://www.investopedia.com/terms/j/jumpstart-our-business-startups-act-jobs.asp>
5. Baromètre du crowdfunding en France 2020, Disponibil: <https://financeparticipative.org/wp-content/uploads/2021/02/BAROMETRE-CROWDFUNDING-2020-FPF-MAZARS.pdf>
6. Краудфандинг в Японии // WikiHub. URL: <https://wikihub.ru/kraudfanding-vyaponii/>
7. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends, <https://p2pmarketdata.com/blog/crowdfunding-statistics-worldwide/>
8. <https://www.fundingcircle.com/uk/>
9. <https://www.kiva.org/>