

DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-666X/2024-85-7>  
УДК 334.012.63/.64:355(477)

**Кобеля-Звір М.Я.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,  
Львівський торговельно-економічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5627-9408>

**Звір Ю.В.**

здобувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,  
Львівський торговельно-економічний університет

**Kobelia-Zvir Mariana, Zvir Yurii**

Lviv University of Trade and Economics

**ПРОЕКТ USAID «ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ СТІЙКОСТІ БІЗНЕСУ»:  
ГРАНТИ ДЛЯ СЕРЕДНЬОГО ТА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ**

**USAID PROJECT «INVESTMENT FOR BUSINESS RESILIENCE»:  
GRANTS FOR MEDIUM AND LARGE BUSINESSES**

*У статті розглянуто проект USAID «Інвестиції для стійкості бізнесу», зокрема можливості для великих бізнес-компаній. Наголошено, що у 2024 році проект IBR реалізує свої завдання через надання грантів на спільне інвестування та технічну допомогу українським підприємствам із річним оборотом 8 млн доларів США і більше. Під «спільним інвестуванням» розуміється, що, окрім грантових коштів, потенційний грантоотримувач має внести свої власні або інші (не грантові) кошти або ресурси, які чітко прив'язані до впровадження та витрат проекту. У дослідженні продемонстровано умови отримання грантової допомоги, розглянуто критерії прийнятності. Також наголошено: щоб отримати грант у розмірі до 2 000 000 дол. США, організації повинні володіти успішною бізнес-моделлю, враховувати стандарти та тенденції, а також демонструвати управлінські навички для адаптації нових практик та капітальних інвестицій. Зроблено акцент: проект IBR визначає, що мінімальний мультиплікатор обсягів продажу в порівнянні з сумою гранту проекту IBR повинен складати не менше п'яти (наприклад, кожен 1 долар США гранту має призводити до збільшення продажів та експорту на щонайменше 5 доларів США). Установи фінансування розвитку, інституційні інвестори, фонди прямих інвестицій, венчурні фонди, ангел-інвестори, інкубатори/акселератори, бізнес/професійні асоціації, а також інші постачальники та консорціуми інвестиційних послуг теж можуть претендувати на отримання гранту в межах проекту USAID «Інвестиції для стійкості бізнесу». Підсумовано, що цей проект є важливою ініціативою для підтримки стійкості бізнесу в Україні, спрямованою на стимулювання розвитку економіки, збільшення обсягів продаж та експорту, а також створення нових робочих місць. Спільні інвестиції та технічна допомога від грантів можуть сприяти ефективному фінансуванню та розвитку підприємств, сприяючи їхній конкурентоздатності та відповідності міжнародним стандартам.*

**Ключові слова:** гранти, USAID, гранти USAID, грантова підтримка бізнесу, фінансові ресурси для бізнесу, альтернативне фінансування бізнесу, гранти для бізнес-компаній.

*The article examines the USAID Project “Investments for business sustainability”, in particular opportunities for large business companies. It was emphasized that in 2024, the IBR Project will implement its tasks through the provision of grants for joint investment and technical assistance to Ukrainian enterprises with an annual turnover of 8 million US dollars and more. “Co-investment” means that, in addition to grant funds, the potential grantee must contribute its own or other (non-grant) funds or resources that are clearly tied to the implementation and costs of the proposed concept. The study demonstrates the conditions for receiving grant assistance, and examines the eligibility criteria. And also, it is emphasized: in order to receive a grant of up to 2,000,000 US dollars, organizations must have a successful business model, take into account standards and trends, as well as demonstrate management skills to adapt new practices and capital investments. Emphasis is placed on the fact that the IBR Project determines that the minimum multiplier of sales volumes compared to the amount of the IBR Project grant must be at least five (for example, each USD 1 of the grant should lead to an increase in sales and exports of at least USD 5). Development finance institutions, institutional investors, direct investment funds, venture capital funds, angel investors, incubators/accelerators, business/professional associations, as well as other suppliers and consortia of investment services can also apply for a grant under the USAID Project “Investments for Business Sustainability “. It was concluded that the USAID Project “Investments for business sustainability” is an important initiative to support business sustainability in Ukraine, aimed at stimulating economic development, increasing sales and exports, as well as creating new jobs. Joint investments and*

*technical assistance from grants can contribute to the effective financing and development of enterprises, contributing to their competitiveness and compliance with international standards.*

**Key words:** *grants, USAID, USAID grants, grant support for business, financial resources for business, alternative business financing, grants for business companies.*

**Постановка проблеми.** Проект USAID «Інвестиції для стійкості бізнесу» (IBR), раніше відомий як проект «Реформування фінансового сектору» (FSR), являє собою п'ятирічну ініціативу, розпочату у серпні 2022 року, та впроваджується компанією DAI Global [10]. При цьому головною метою є підтримка системних змін у економіці України та збільшення фінансових можливостей для українських підприємств. Проект IBR націлений на трансформацію фінансового сектору країни у високорозвинений, ефективно функціонуючий, конкурентоспроможний ринок, який відповідає стандартам Європейського Союзу (ЄС) та інтегрується у міжнародні фінансові системи. Одночасно в межах місії USAID в Україні проект IBR також буде здійснювати безпосереднє фінансування підприємств для забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Основним завданням проекту IBR є збільшення обсягів продажів та експорту українських підприємств, що підтримується проектом IBR, на не менше ніж 250 мільйонів доларів США (приблизно 9,25 мільярда гривень) та створення 20 000 повнозайнятих робочих місць протягом трьох років [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теми використання альтернативних фінансових ресурсів для зміцнення бізнесу та утримання економіки в умовах війни зверталися ряд науковців. Серед них: Придко Р., Свистун Л., Коломоець В., Клименко О., Мала С., Онешко С., Башлай С., Короленко О., Глушко А. та інші [3–9]. Дослідниками порушувалася тема залучення грантових інструментів для підтримки малого та середнього бізнесу. Проте в наукових роботах не розкрито потенціал проекту USAID «Інвестиції для стійкості бізнесу» (IBR), зокрема його грантові можливості для середніх та великих бізнес-компаній в умовах війни.

**Метою дослідження** є аналіз проекту IBR «Інвестиції для стійкості бізнесу», зокрема його грантової програми для середнього та великого бізнесу, її цілей та пріоритетів, а також виявлення специфіки участі у грантовому конкурсі українських бізнес-компаній.

**Виклад основного матеріалу.** На даний момент проект IBR активно працює над розширенням можливостей фінансування для українських підприємств, ініціюючи виділення грантів для спільного інвестування та надаючи технічну підтримку для розвитку бізнесу безпосередньо підприємствам, що відповідають визначеним критеріям. У 2024 році ця ініціатива спрямована на підтримку досвідчених середніх та великих українських приватних підприємств,

здатних значно збільшити обсяги продаж, включаючи експорт, на суму понад 2 мільйони доларів США протягом періоду від 12 до 24 місяців і в той же час створення повнозайнятих робочих місць в Україні.

Під терміном «грант на спільне інвестування» розуміється, що, окрім грантових коштів, потенційний грантоотримувач має внести свої власні або інші (не грантові) кошти або ресурси, які чітко прив'язані до впровадження та витрат проекту.

Цілями програми USAID/IBR є підтримати середні та великі бізнес-компанії в реалізації проектів, які призведуть до збільшення обсягів продаж та експорту щонайменше на 2 млн доларів США, а також до збільшення обсягів продаж та експорту щонайменше у п'ять разів порівняно з сумою гранту на спільне інвестування [1; 2].

Особливістю програми є те, що потенційні грантоотримувачі повинні враховувати можливість експорту або імпортозаміщення або ж пропонувати внутрішні товари та послуги, які відповідають попиту на ринку бізнес-для-бізнесу (B2B) або бізнес-для-споживача (B2C), тобто повинні мати визначених або потенційних клієнтів. Згідно з критеріями USAID підприємства повинні мати кількісно вимірювані можливості продажу або експорту, такі як розмір потенційного ринку, кількість покупців або транзакцій, які сприяють збільшенню обсягів товарів чи послуг. Потенційний грантоотримувач має пропонувати стратегії для зростання обсягів продажів, збільшення експорту та створення нових робочих місць протягом періоду від 12 до 24 місяців, і бажано, щоб це зростання відбувалося протягом перших 12 місяців. Проект IBR визначає: мінімальний мультиплікатор обсягів продажу в порівнянні з сумою гранту проекту IBR повинен складати не менше п'яти (наприклад, кожен 1 долар США гранту має призводити до збільшення продажів та експорту на щонайменше 5 доларів США).

На думку експертів, відмінною особливістю проекту USAID/IBR є те, що результати та вплив від спільних інвестицій повинні призвести до сталих результатів у середньостроковій перспективі після закінчення строку реалізації гранту у всіх сферах, перелічених нижче:

1. Вплив на корпоративному рівні призведе до загального зростання обсягів продажу, експорту або рівня зайнятості після завершення періоду підтримки, який надає проект IBR. Робочі місця передбачають створення нових робочих можливостей та еко-

номічних перспектив, а також підтримку існуючих та новостворених робочих місць для різних категорій громадян України, включаючи жінок, молодь, осіб, які проживають на раніше окупованих територіях, внутрішньо переміщених осіб (ВПО), ветеранів та громадян, що повертаються в Україну з-за кордону. Проект IBR не враховуватиме періоди стажування, неофіційне зайняття або продовження існуючих трудових договорів. Щодо працівників, які призначені на сезонні роботи або працюють неповний робочий день, їх можна враховувати, проте вони повинні бути відокремлені від штатних працівників і їхні внески повинні розглядатися пропорційно.

2. Вплив на секторальному рівні передбачає збільшення загальної доданої вартості, зміцнення внутрішнього ланцюга доданої вартості та підвищення економічної безпеки. Ефект мультиплікатора полягає в створенні позитивного впливу на місцеві ланцюги постачання або доданої вартості, такі як компанії-постачальники, продавці, замовники, клієнти або інші.

3. Проект IBR також спрямовується на економічне відновлення України, підтримку відбудови та відновлення економіки, регіонів, секторів та підприємств, що постраждали від війни. Особлива увага приділяється підприємствам, які виконують критично важливі функції для надання невійськових послуг під час конфлікту та економічної інтеграції з Європейським Союзом.

На думку експертів, відмінною особливістю проекту є набір критеріїв прийнятності, які програма висуває до організацій-заявників, а саме:

– Бути діючими приватними підприємствами, які законно функціонують в Україні і реалізують свою продукцію або послуги на внутрішньому чи зовнішньому ринку.

– Мати річний оборот 8 млн доларів США і більше.

– Мати достатню управлінську спроможність, активи та власний капітал для ефективного управління грантами на спільне інвестування від 250 000 до 2 млн доларів США.

– Бути здатними за 12-24 місяці збільшити обсяг продажів у п'ять разів від суми гранту на спільне інвестування та досягти зростання продажів не менше ніж на 2 млн доларів США.

– Забезпечити зростання зайнятості українських громадян в Україні.

– Здатність надавати внесок у мінімальному співвідношенні один до одного або більше, включаючи грошові кошти від компанії, фінансування від третіх сторін, внески в натуральній формі, які можна чітко перевірити, або поєднання всіх цих видів участі [1; 2].

Особливістю проекту є те, що установи фінансування розвитку, інституційні інвестори, фонди прямих інвестицій, венчурні фонди, ангел-інвесто-

ри, інкубатори/акселератори, бізнес/професійні асоціації, а також інші постачальники та консорціуми інвестиційних послуг теж можуть претендувати на отримання гранту у розмірі до 2 000 000 дол. США, адже вони надають фінансову або технічну підтримку українським підприємствам для зростання обсягів продажів та експорту товарів та послуг. Проте це актуально за умови, якщо вони вже мають офіційні ділові відносини з українськими підприємствами, що відповідають визначеним критеріям, та подають концепції для їхньої підтримки та співпраці з ними.

Перевагою проекту є двоетапна участь у грантовому конкурсі, що передбачає на першому етапі подачу концептуальної пропозиції, а на другому – у випадку підтримки програмою концептуальної ідеї організація-заявник повинна представити повний пакет документів розширеної проектною пропозиції. Відмінною особливістю програми є той факт, що процес підготовки пакета документів на другий етап відбору може включати спільне проектування заявки разом із представниками грантодавця (обговорення, зустрічі та обмін інформацією).

Під час експертного відбору до всіх концепцій будуть застосовуватися наступні критерії:

– 25% – Продемонстрована здатність і готовність досягти запропонованих цільових показників продаж, експорту та кількості робочих місць.

– 20% – Перевірена ринкова та бізнес-модель для досягнення запропонованих результатів.

– 15% – Досягнутий мультиплікатор (кратне збільшення) обсягів продаж та експорту порівняно з сумою гранту.

– 20% – Зростання кількості робочих місць.

– 10% – Участь у витратах за грантом на спільне інвестування перевищує необхідне співвідношення 1:1.

– 10% – Каталітичний вплив, тобто сталість і можливість масштабування економічного впливу на компанію, сектор, зайнятість.

Обов'язково: Обсяг додаткових ресурсів, доведена необхідність або продемонстрований економічний ефект пропозиції для спільного інвестування.

Обов'язково: Участь у витратах на спільне інвестування у мінімальному співвідношенні 1:1, що може включати грошові кошти за рахунок власних ресурсів, кошти інвесторів, власників, акціонерів або комерційне, донорське або інше некомерційне фінансування.

Спільне інвестування за рахунок внесків у натуральній формі буде дозволене лише в тому випадку, якщо такий внесок можна легко перевірити; він також підлягатиме перевірці третьою стороною [1].

Дослідивши критерії прийнятності, пріоритети програми та умови участі в ній, можна виокремити ряд факторів, які, на думку експертів, суттєво здатні підвищити шанси учасників програми на отримання грантового фінансування, а саме:

1. Учасник конкурсу повинен мати успішну бізнес-модель, яка історично демонструє прибутковість, зростання зайнятості та розширення частки ринку або збільшення ринкового обсягу.

2. Підприємства повинні враховувати національні та європейські стандарти і тенденції, а також виявляти здатність відповідати стандартам і отримувати необхідні сертифікати.

3. Підприємства повинні продемонструвати управлінські навички для адаптації нових практик, включаючи ті, що стосуються значущих капітальних інвестицій.

4. Забезпечення організаційної спроможності освоювати грантові кошти для спільного інвестування та пов'язаної з цим технічної допомоги.

5. Учасники повинні надати ресурси з власних приватних або сторонніх джерел для демонстрації та стимулювання ефективності.

6. Мінімальна участь у витратах у співвідношенні 50% на 50% вважається обов'язковою, але під час оцінювання перевага буде надаватися участі у витратах на більшу суму.

7. Учасники повинні ідентифікувати джерела спільного інвестування, такі як власні грошові кошти, інвестиції від інвесторів, власників та акціонерів, а також комерційне, донорське або інше некомерційне фінансування.

1. Спільне інвестування в натуральній формі допускається лише у випадку, якщо його внесок легко перевіряється, прозорий та пов'язаний із запропонованою концепцією.

**Висновки.** Отже, аналіз проекту USAID «Інвестиції для стійкості бізнесу» продемонстрував можливість для великих бізнес-компаній та для підтримки системних змін в економіці України в умовах війни загалом. У 2024 році проект IBR реалізує свої завдання через надання грантів на спільне інвестування та технічну допомогу українським підприємствам із річним оборотом 8 млн доларів США і більше. Щоб отримати грант у розмірі до 2 000 000 дол. США, організації повинні володіти успішною бізнес-моделлю, враховувати стандарти та тенденції, а також демонструвати управлінські навички для адаптації нових практик та капітальних інвестицій. Установи фінансування розвитку, інституційні інвестори, фонди прямих інвестицій, венчурні фонди, ангел-інвестори, інкубатори/акселератори, бізнес/професійні асоціації, а також інші постачальники та консорціуми інвестиційних послуг теж можуть претендувати на отримання гранту в межах цього проекту. Висновок полягає в тому, що проект USAID IBR є важливою ініціативою для підтримки стійкості бізнесу в Україні, спрямованою на стимулювання розвитку економіки, збільшення обсягів продаж та експорту, а також створення нових робочих місць. Спільні інвестиції та технічна допомога від грантів можуть сприяти ефективному фінансуванню та розвитку підприємств, сприяючи їхній конкурентоздатності та відповідності міжнародним стандартам. Подальші наші дослідження повинні стосуватися аналізу інших грантових програм проекту USAID/IBR.

#### Список літератури:

1. До 2 000 000 дол. – гранти для середнього та великого бізнесу «Інвестиції для стійкості бізнесу» USAID. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <https://chaszmin.com.ua/do-2-000-000-dol-granty-dlya-serednogo-ta-velykogo-biznesu-investytsiyi-dlya-stijkosti-biznesu-usaid/> (дата звернення: 01.02.2024).

2. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <https://chaszmin.com.ua/granty-2024/> (дата звернення: 03.02.2024).

3. Кобеля-Звір М.Я. Гранти Європейського банку реконструкції та розвитку для мікро-, малого та середнього бізнесу України. *Український економічний часопис*. 2023. № 2. С. 31–35. URL: <https://journals.dpu.kyiv.ua/index.php/economy/article/view/259> (дата звернення: 10.02.2024).

4. Кобеля-Звір М.Я. Каскадні гранти для бізнесу програм Європейської комісії. *Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка*. 2023. № 17. С. 101–108. URL: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/418> (дата звернення: 02.02.2024).

5. Придко Р. Фінансові інструменти стимулювання розвитку регіонів в умовах війни та післявоєнний період. *Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти* : збірник матеріалів VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 1 грудня 2023 р.). Ужгород : ДВНЗ «УжНУ», 2023. 315 с. С. 120–122. URL: <http://surl.li/rhdod> (дата звернення: 06.02.2024).

6. Свистун Л., Коломоєць В. Формування фінансових ресурсів підприємств МСБ у період воєнного стану в Україні. URL: <https://reposit.nupr.edu.ua/bitstream/PolNTU/12805/1/zbirnik-2023%2017%20%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B2-208-212.pdf> (дата звернення: 08.02.2024).

7. Клименко О., Мала С. Міжнародний фінансовий ринок як джерело залучення фінансових ресурсів підприємств. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти* : матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 22-23 березня 2023 р. Ч. 1. Львів : ЛНУП, 2023. 462 с. С. 189–191. URL: <http://surl.li/rhdps> (дата звернення: 10.02.2024).

8. Онешко С., Башлай С., Короленко О. Особливості збереження та підтримання економічного потенціалу України в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1440> (дата звернення: 04.02.2024).

9. Глушко А. Деретуляція бізнес-середовища в Україні в умовах воєнного стану. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство* : матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 29 вересня 2022 р. Полтава : НУПП, 2022. 215 с. С. 24–27. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/11497/1/%d0%93%d0%bb%d1%83%d1%88%d0%ba%d0%be.pdf> (дата звернення: 12.02.2024).

10. DAI Global. URL: <https://www.dai.com/> (дата звернення: 3.02.2024).

#### References:

1. Do 2 000 000 dol. – hranty dlia seredn'oho ta velykoho biznesu “Investytsii dlia stijkosti biznesu” USAID. Tsentr rozvytku “ChAS ZMIN” [Up to 2,000,000 dollars. – USAID “Investments for business sustainability” grants for medium and large businesses. “TIME OF CHANGE” development center]. Available at: <https://chaszmin.com.ua/do-2-000-000-dol-granty-dlya-serednogo-ta-velykogo-biznesu-investytsiyi-dlya-stijkosti-biznesu-usaid/> (accessed February 1, 2024).

2. Tsentr rozvytku “ChAS ZMIN” [“TIME OF CHANGE” development center]. Available at: <https://chaszmin.com.ua/granty-2024/> (accessed February 3, 2024).

3. Kobelia-Zvir M. Ya. (2023) Hranty Yevropejs'koho banku rekonstruktsii ta rozvytku dlia mikro-, maloho ta seredn'oho biznesu Ukrainy [Grants of the European Bank for Reconstruction and Development for micro, small and medium businesses of Ukraine]. *Ukrains'kyj ekonomichnyj chasopys*, no. 2, pp. 31–35. Available at: <https://journals.dpu.kyiv.ua/index.php/economy/article/view/259> (accessed February 10, 2024).

4. Kobelia-Zvir M. Ya. (2023) Kaskadni hranty dlia biznesu prohram Yevropejs'koi komisii [Cascade grants for business programs of the European Commission]. *Tavrijs'kyj naukovyj visnyk. Seriya: Ekonomika*, no. 17, pp. 101–108. Available at: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/418> (accessed February 2, 2024).

5. Prydko R. (2023) Finansovi instrumenty stymuliuвання rozvytku rehioniv v umovakh vijny ta pisliavoiennyj period [Financial instruments for stimulating the development of regions during the war and the post-war period]. *Transformatsiia natsional'noi modeli finansovo-kredytnykh vidnosyn: vyklyky hlobalizatsii ta rehional'ni aspekty*: zbirnyk materialiv VIII Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Uzhhorod, 1 hrudnia 2023 r.). – Transformation of the national model of financial and credit relations: challenges of globalization and regional aspects: collection of materials of the 8th All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Uzhhorod, December 1, 2023). Uzhhorod: DVNZ “UzhNU”, 315 p., pp. 120–122. Available at: <http://surl.li/rhdod> (accessed February 6, 2024).

6. Svystun L., Kolomoiets' V. Formuvannya finansovykh resursiv pidpriemstv MSB u period voiennoho stanu v Ukraini [Formation of financial resources of SMEs during the period of martial law in Ukraine]. Available at: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/12805/1/zbirnik-2023%2017%20%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B2-208-212.pdf> (accessed February 8, 2024).

7. Klymenko O., Mala S. (March 22-23, 2023) Mizhnarodnyj finansovyj rynek iak dzherelo zaluchennia finansovykh resursiv pidpriemstv [The international financial market as a source of attraction of financial resources of enterprises]. *Aktual'ni problemy suchasnoho biznesu: oblikovo-finansovyj ta upravlins'kyj aspekty*: materialy V Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii. Ch. 1. Lviv: LNUP, 462 p., pp. 189–191. Available at: <http://surl.li/rhdps> (accessed February 10, 2024).

8. Oneshko S., Bashlaj S., Korolenko O. (2022) Osoblyvosti zberezhenia ta pidtrymannia ekonomichnoho potentsialu Ukrainy v umovakh vijny [Peculiarities of preserving and maintaining the economic potential of Ukraine in the conditions of war]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, no. 40. Available at: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1440> (accessed February 4, 2024).

9. Hlushko A. (September 29, 2022) Derehuliatytsiia biznes-sередovyscha v Ukraini v umovakh voiennoho stanu [Deregulation of the business environment in Ukraine under martial law]. *Ekonomichna bezpeka: derzhava, rehion, pidpriemstvo*: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii. Poltava: NUPP, 215 p., pp. 24–27. Available at: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/11497/1/%d0%93%d0%bb%d1%83%d1%88%d0%ba%d0%be.pdf> (accessed February 12, 2024).

10. DAI Global. Available at: <https://www.dai.com/> (accessed February 3, 2024).