

КОМПАНІЇ-ЄДИНОРОГИ ЯК ПРОДУКТ УСПІШНИХ ЕКОСИСТЕМ СТАРТАПІВ

doi

© Литвин І. В., 2022

У статті вивчено суть та історію виникнення терміну «стартапи-єдинороги», визначені особливості та чинники успішного формування і розвитку компаній-єдинорогів, окреслені основні відмінності стартапів-єдинорогів від традиційних компаній-інноваторів. Автором проаналізовані географічні та галузеві особливості розвитку стартапів-єдинорогів, визначені види економічної діяльності та локації найбільш активної появи компаній-єдинорогів у глобальному масштабі.

Ключові слова: стартапи, компанії-єдинороги, екосистема стартапів, чинники формування та розвитку стартапів-єдинорогів.

Постановка проблеми

Розвиток країни потребує використання різноманітних інструментів національної політики формування та розвитку екосистеми стартапів. Іноземний досвід формування таких екосистем показує, що одним із мірил ефективності їхнього функціонування виступає кількісний показник успішних стартапів, створених у країні. Такі компанії відкривають можливості для зростання національної економіки, росту обсягів фінансування інновацій, розвитку нових індустрій та збільшення обсягів міжнародної торгівлі. При цьому для стимулювання стартап-підприємництва в країні виникає потреба у формуванні дієвої національної політики розвитку екосистеми стартапів, вибору ефективних інструментів та механізмів, які б враховували чинники, що впливають на появу успішних стартапів, їх швидкий ріст, а отже і покращення позицій національних екосистем у глобальних рейтингах.

Актуальність дослідження

Сьогодні спостерігається тенденція появи молодих швидкозростаючих фірм, які демонструють вражаючі темпи зростання та небувалі темпи ринкової капіталізації. Ці молоді компанії загрожують усталеному традиційному бізнесу та вносять серйозні зміни в повсякденне життя суспільства, можуть зруйнувати цілі великі сектори промисловості. При цьому такі компанії демонструють зухвалу поведінку успішних інноваторів, що формують нові ринки збуту товарів і послуг. Актуальним стає дослідження цього особливого явища в глобальній економіці, передумов появи та перспектив розвитку надуспішних стартапів, які у літературі ще називають «єдинорогами».

Формулювання мети та завдань статті

Для вирішення викладених вище проблем сформувано завдання статті:

- 1) визначити суть та історію появи терміну «стартапи-єдинороги»;

- 2) охарактеризувати особливості виникнення, розвитку та відмінності стартапів-єдинорогів від традиційних компаній інноваційного спрямування;
- 3) дослідити географічну та галузеву структуру глобального портфеля компаній-єдинорогів;
- 4) встановити чинники успішності стартапів-єдинорогів та відслідкувати зв'язок між виникненням компаній такого типу та станом розвитку місцевих екосистем стартапів;
- 5) проаналізувати особливі умови створення стартапів в Україні та виявити перешкоди на шляху створення компаній-єдинорогів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Починаючи із 2010-х років, інтерес громадськості та засобів масової інформації до тематики швидкого розвитку приватних стартап-компаній, які досягають вартості у розмірі понад 1 млрд доларів США і підтримуються венчурним капіталом, істотно виріс. Варто зазначити, що наукові дослідження на цю тему залишалися доволі обмеженими. Переважна більшість статей, які вивчають компанії-єдинороги, обмежуються дослідженнями тенденцій зростання цього явища, але не визначають фактори, які впливають на ймовірність досягнення стартапами такого статусу і ринкової вартості в мільярди доларів США.

Вивчення літератури за темою дослідження [1–5] дозволили систематизувати думки науковців щодо виявлення основних чинників успішного формування та розвитку стартапів-єдинорогів, серед них:

- фактори напряму діяльності (сектору економіки) та якісних параметрів венчурних інвесторів стартапу;
- фактори обсягів продажу та розмірів активів стартап-компанії.

Виявлено [3], що професійні якості венчурних інвесторів мають доволі істотний вплив на рівень відбору та оцінювання потенційних компаній-єдинорогів. Інші автори розглядають ступінь інноваційності компаній-єдинорогів домінуючим фактором успіху таких підприємств, зростання обсягів продажу також розглядається вирішальним критерієм розвитку таких компаній, особливо у сфері високих технологій.

Враховуючи надзвичайно високий інтерес та стрімке зростання кількості «єдинорогів», а також їхній унікальний вплив на всіх зацікавлених сторін, ми припускаємо, що єдинороги залишаються особливим явищем. Беручи це до уваги, можна припустити, що фактори успіху єдинорогів відрізняються від факторів, які впливають на традиційні підприємства, що робить єдинорогів особливим явищем і актуалізує потребу дослідження питання, які чинники впливають на ймовірність стати єдинорогом, що зумовлює тему написання статті, її мету, цілі та завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сутність поняття компанії-єдинорога досі в літературі однозначно не визначена. Вперше термін «єдиноріг» зустрічаємо у 2013 році у статті венчурної капіталістки Ейлін Лі, засновниці фонду Cowboy Ventures (Пало-Альто, Каліфорнія, США) «Ласкаво просимо до клубу Unicorn: навчання у стартапів на мільярд доларів» [1, 2]. Цей термін був застосований до приватних стартап-компаній, вартість яких оцінюють у понад 1 млрд доларів США. Авторка зазначила, що такі стартапи досить рідкісні, лише близько 1 % стартап-компаній мають шанси стати єдинорогами, отже, відшукати їх на ринку так само важко, як і міфічного єдинорога. Перші компанії-єдинороги були засновані ще у 1990-х роках, хоча активно їх кількість почала зростати у 2000-х роках. На думку Ейлін Лі, такі компанії як Google чи Мета (раніше Facebook) були суперєдинорогами минулого десятиліття. На 31 грудня 2021 року чисельність стартапів-єдинорогів досягла відмітки у 959 компанії [4], тоді як у 2016 році у такому статусі перебувало лише 146 компаній [1].

Огляд та аналізування літературних джерел дозволили виявити особливості компаній-єдинорогів, що вигідно відрізняє їх від інших традиційних компаній. По перше, ці компанії є мали-

ми за чисельністю співробітників, мають лінійні структури управління, що дозволяє їх керівникам брати безпосередню та повну участь у розробленні більшості важливих стратегічних управлінських рішеннях. Це спрощує та прискорює процеси прийняття рішень у таких компаніях, робить їх гнучкими до умов динамічного зовнішнього світу. Засновниками і менеджерами єдинорогів досить часто стають підприємці із вагомим досвідом підприємництва, які неодноразово зазнавали невдач у своєму професійному житті, мають бекграунд роботи з інноваційними ідеями, бізнес-моделями в умовах ресурсних обмежень та багаторазових ітерацій перевірки своїх бізнес-ідей на життєздатність.

По-друге, стартапи-єдинороги активно залучають венчурний капітал і використовують усі його переваги як джерела акціонерного капіталу, що поєднує у собі одночасно власні та залучені фінансові ресурси. Потужна присутність венчурних капіталістів серед акціонерів «єдинорогів», спільна мета і бачення розвитку в акціонерів таких компаній створює величезний поштовх для швидкого створення та масштабування нового успішного бізнесу. Приватна структура власності компаній – єдинорогів створює їм переваги над публічними компаніями щодо швидкості створення інновацій та у їх виведенні на ринок.

По-третє, компанії-єдинороги характеризуються вузькою спеціалізацією. Як показує аналізування портфеля продуктів таких компаній, більшість із них розробили цифрові інновації, активно використовуючи цифрові платформи та соціальні мережі як канали швидкого виходу на ринок і вимагають менших зусиль та інвестицій у маркетинг і комерціалізацію, ніж традиційні продукти чи послуги.

Узагальнивши дослідження у даному напрямі, можна дійти висновку, що стартапи-єдинороги відзначаються досить високими темпами зростання бізнесу та швидким досягненням ринкової оцінної вартості у розмірі 1 млрд доларів США завдяки застосуванню унікального підходу, що полягає у поєднанні досвідчених лідерів-керівників, побудові ефективних бізнес-моделей, базованих на цифрових «блискавичних» інноваціях та підтримці високо мотивованих венчурних капіталістів, де всі акціонери зорієнтовані на швидке виведення на ринок конкретних цифрових інновацій. Під «блискавичними» інноваціями слід розуміти нововведення, що дають досить миттєву віддачу, характеризуються не досить високим рівнем технічних ризиків, орієнтовані на чітко окреслені та великі ринки збуту і зазвичай істотно перевершують за новизною існуючі продукти чи послуги.

Дослідимо географічну та галузеву структуру існуючого портфеля єдинорогів. Варто зазначити, що список компаній-єдинорогів щорічно публікується компаніями CB Insights та The Wall Street Journal [1, 4]. Скориставшись найновішими даними з відкрито опублікованого списку єдинорогів можна дійти наступних висновків. На кінець 2021 року глобально у світі нараховувалось 959 компаній-єдинорогів, із сумарною вартістю 3120,58 млрд доларів США. Серед країн за чисельністю «вирощених» стартапів-єдинорогів лідирують США (51 % від загальної кількості), Китай (18 % від глобальної чисельності), Індія (6 %), Велика Британія (4 %) та Німеччина (близько 3 % усіх єдинорогів) (див. рис. 1).

За видами економічної діяльності істотно попереду у 2021 році за чисельністю є компаній-єдинороги фінансового сектору (понад 20 % компаній працюють у цьому напрямі), Інтернет та програмне забезпечення (понад 18 %), електронна комерція (понад 11 %), штучний інтелект (близько 8 %) та охорона здоров'я (близько 7 % єдинорогів) (див. рис. 2).

Як видно, структура видів економічної діяльності показує тренд розвитку єдинорогів щодо розвитку цифрових технологій, які стабільно проникають у життя громадян у ковідні та постковідні часи. Серед найуспішніших єдинорогів можна виділити: китайську компанію Bytedance з ринковою капіталізацією 140 млрд дол. США, американські єдинороги SpaceX (100,3 млрд дол. США) та Stripe (95 млрд дол. США), шведський стартап Klarna (45,6 млрд дол. США) та американський Epic Games (42 млрд дол. США). При цьому перші два місця займають компанії, що перетнули межу у 100 млрд дол. США, отримавши статут «гектокорнів». Решта з топ-5 – це компанії-єдинороги – «декакорни», оскільки вони досягли позначки у розмірі 10 млрд дол. США ринкової вартості.

Компанії-єдинороги як продукт успішних екосистем стартапів

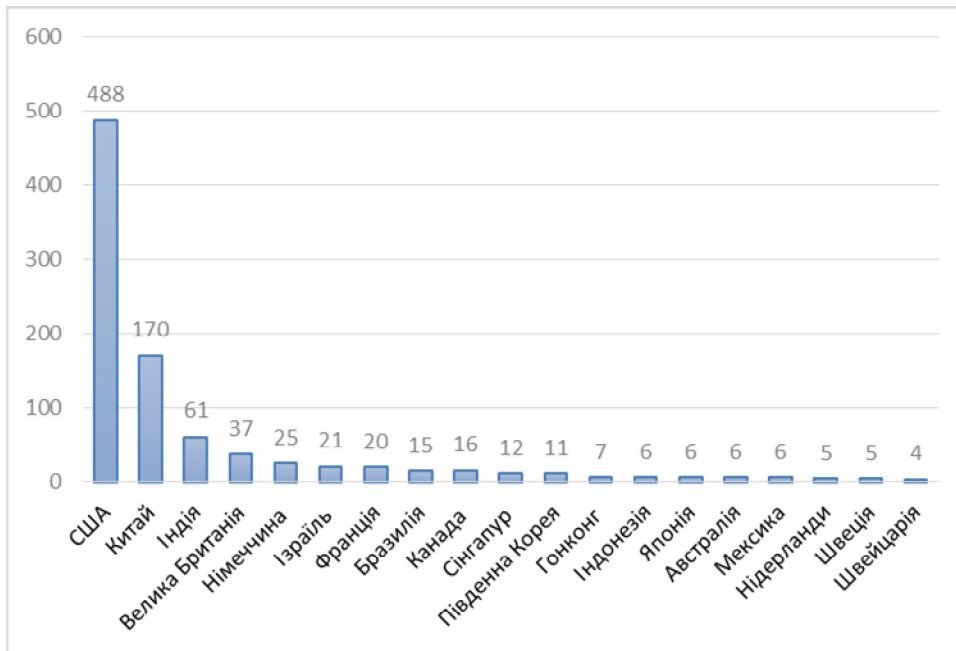


Рис. 1. Географічна структура країн походження стартапів-єдинорогів станом на 31.12.2021 р. [4]

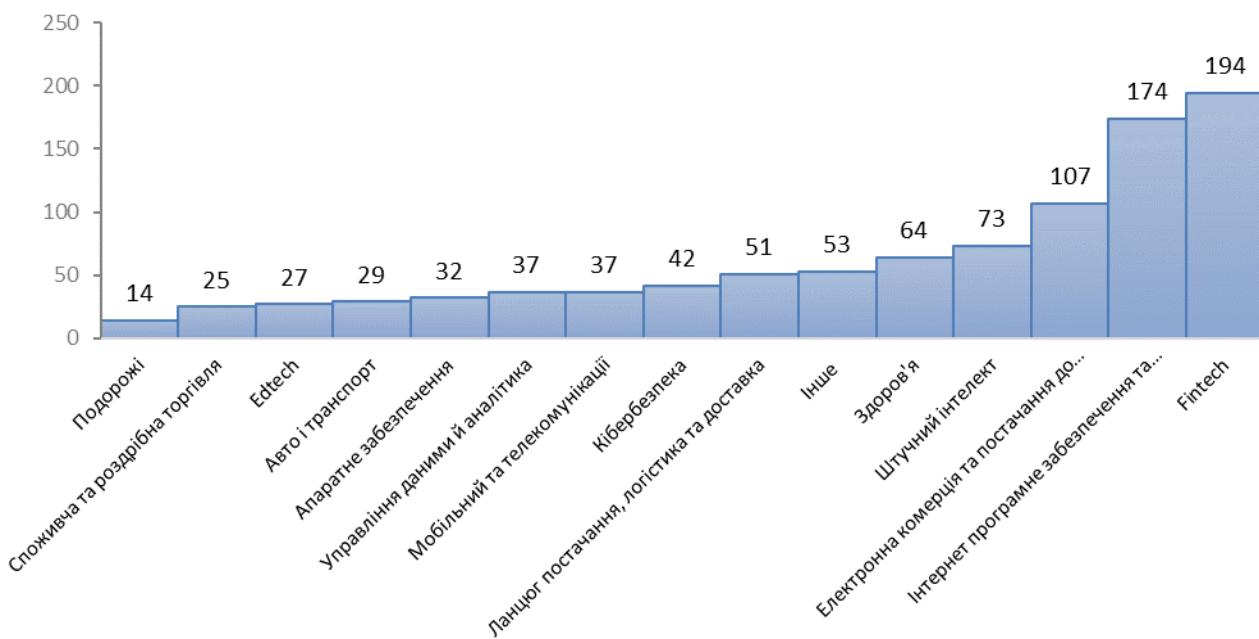


Рис. 2. Основні напрями діяльності компаній-єдинорогів станом на 31.12.2021 р. [4]

Як показує вивчення теми, поява компаній-єдинорогів тісно пов'язана із розвиненістю екосистем, у яких сформувались дані стартапи. При цьому, глобальні рейтинги екосистем стартапів формуються виходячи із кількісних і якісних показників екосистеми та бізнес-середовища країни. Наявність компаній-єдинорогів говорить про якісний критерій оцінювання екосистеми. Серед країн-лідерів за чисельністю єдинорогів у топ-10 входять найкращі екосистеми для розвитку стартапів у світі 2021 року: США (1 позиція), Китай (14 позиція, але стрибок у рейтингу на +13 позицій за рік), Велика Британія (2 місце у рейтингу), Німеччина (5 місце), Ізраїль (3 місце), Франція (12 позиція),

Бразилія (20 місце, стрибок за рік +17 позицій за рік), Канада (4 місце), Сінгапур (16 позиція, але стрибок у рейтингу на +17 позицій за рік).

Якісний параметр екосистеми стартапів враховує наявність глобальних організацій-прискорювачів (інфлюенсерів), що є драйверами екосистеми. До таких драйверів відносять глобальні інвестиційні венчурні фонди із командами менеджерів, інноваторів, технологічних винахідників із світовим ім'ям, що формують стартап-культуру, та активно інвестують у єдинороги (табл. 1).

Понад 350 інституційних інвесторів мають у своєму портфелі щонайменше 5 єдинорогів. Найбільші інвестори в портфельні компанії-єдинороги здебільшого базуються в США, за ними йдуть інвестори з Китаю. Китайські інвестори підтримують переважно більше китайських єдинорогів, тоді як американські інвестори підтримують зазвичай більше національних єдинорогів.

Найкращі американські інвестори у єдинороги мають у своєму портфелі принаймні половину єдинорогів, що складаються з компаній, які базуються в США. Sequoia Capital China має найбільшу частку китайського портфеля єдинорогів компаній (79 %), тоді як японський SoftBank підтримав найбільшу частку єдинорогів за межами США чи Китаю – 47 % – це інвестиції в інші країни, включаючи Індію, Велику Британію, Бразилію тощо.

Таблиця 1

Характеристика найбільших інституційних інвесторів у компанії-єдинороги

Інституційні інвестори	Кількість єдинорогів у портфелі	Країна походження інвестиційного фонду	Інвестиційна майстерність, %*	Частка єдинорогів у портфелі, що походять з		
				США	Китай	Інші країни
1. Tiger Global Management	120	США	8	66	7	26
2. SoftBank Group	77	Японія	1,3	43	10	47
3. Coatue Management	61	США	4,9	57	20	23
4. Tencent Holdings	51	Китай	15	12	60	28
5. Sequoia Capital China	48	Китай	36	3	79	17
6. Accel	47	США	51	60	2	39
7. Sequoia Capital	44	США	28	76	2	22
8. Andreessen Horowitz	42	США	37	90	0	10
9. DST Global	38	Гонконг	8,3	40	17	44
10. Insight Partners	35	США	18	64	0	36
10. Fidelity Investments	35	США	0	78	4	18

Джерело: [4]

Одним із показників ефективності венчурних інвесторів є їхня інвестиційна майстерність, що відображає відношення обсягів загальних інвестицій у компанії єдинороги до загальних інвестицій, вкладених у компанії на стадії «early stage». Для інвесторів, які бажають отримати значний прибуток від своїх інвестицій, важливо не лише інвестувати у високопродуктивні компанії, але й інвестувати в них завчасно. Загалом брати участь на ранньому етапі означає значну частку власності у капіталі єдинорога, більший контроль та більш істотний кінцевий прибуток.

Серед 10 найбільших майстерних та ефективних інвесторів в єдинороги лідирує фонд Accel, інвестувавши в 51 % портфельних компаній-єдинорогів на ранніх етапах, компанія Andreessen Horowitz займає друге місце за ефективністю інвестицій (37 %), а фонд Sequoia Capital China перебуває на третьому місці (36 %). Що доводить, що досвідчені з тривалою історією існування інвес-

тиційні фонди мають штат професіоналів, що здатні відбирати та ідентифікувати майбутніх єдинорогів краще за інших. Саме фахівцям з міжнародним досвідом довіряють процес ідентифікації, відбору та підтримки потенційних компаній-єдинорогів.

Важливо відмітити довгострокову орієнтацію єдинорогів, а це передбачає, що інвестори готові на очікування у довгій перспективі в надії на отримання значних доходів у майбутньому. Через довгострокову орієнтацію та суттєву підтримку венчурних капіталів, єдинороги можуть собі дозволити працювати зі значними фінансовими втратами протягом значно тривалішого періоду часу, ніж традиційні фірми, надаючи можливості розвивати інноваційні технології, платформи та створювати нові ринки. Підтримка венчурного капіталу надає можливості стартапам пережити період трансформації та тривалий процес перевірки і вдосконалення своїх бізнес-моделей. З огляду на особливу природу єдинорогів, варто зазначити, що керівниками єдинорогів стають менеджери, підприємці, які обирають нетрадиційні напрями роботи, мають сміливе бачення своєї місії та ролі. Інвесторами єдинорогів також стають неординарні люди, які, як зазначив акціонер SpaceX, інвестують не стільки заради фінансової винагороди, скільки заради можливості зіграти невелику роль або бути причетним до чогось дійсно «великого», що здатне змінити хід історії людства [5, с. 19–20]. Багато єдинорогів починали саме із «божевільних» ідей.

Щодо наявності стартапів-єдинорогів в Україні, то існують досить суперечливі дані: за даними Української асоціації венчурного капіталу (UVCA) в нашій країні станом на кінець 2021 року існує компанія-єдиноріг «Grammarly», проте у глобальному списку CB Insights, українські стартапи досі не представлені, а це зумовлює потребу подальшого вивчення цього явища в нашій країні. Щодо особливостей формування єдинорогів в Україні є ряд перешкод, які варто врахувати при формуванні національної політики розвитку стартап-підприємництва та екосистем стартапів. Зокрема, виникають проблеми якісного відбору стартапів; важливо мати талановитих і що важливо досвідчених фахівців для первинного оцінювання та відбору перспективних життєздатних, конкурентоспроможних стартап-команд і їх підтримки, що особливо актуально в умовах обмеженості місцевих ресурсів венчурного капіталу в нашій країні. Іншим важливим аргументом, що стримує бурхливий розвиток стартапів-єдинорогів є недостатнє правове поле, інвестиційний клімат для створення та виживання стартапів-єдинорогів, відсутність ефективної співпраці влади, бізнесу, науки, тобто відповідних умов їхньої колаборації у рамках екосистеми стартапів. На думку Остапенка В. В. [6], вирішити ці проблеми можливо завдяки: розробленню обґрунтованих моделей, механізмів відбору потенційних стартапів-єдинорогів, правильному патентуванню та захисту українських винаходів, щоб не перетворювати їх на «загальнодоступний блошиний ринок» для інших країн світу; створенню сприятливого клімату, формуванню екосистем для розвитку обраних стартапів, а для цього необхідне відповідне правове поле та запрошення досвідчених управлінців міжнародного класу для відбору, ефективного патентування вітчизняних технологій. Крім того, як вважає автор, єдинороги, які є соціальним явищем, не можуть працювати у бідних країнах, де бракує досвіду ефективного управління інтелектуальним капіталом.

Аналізування чинників успішного формування та розвитку стартапів-єдинорогів, дозволило відзначити досить важливий фактор – стан та якість розвитку національних екосистем стартапів, що формують сприятливі економічні умови та інвестиційний клімат для виникнення та швидкого розвитку компаній такого типу [7]. Наявність розвиненої та конкурентоспроможної національної екосистеми для розвитку стартапів-єдинорогів передбачає наявність і доступність першокласних інвестиційних венчурних фондів із професіоналами міжнародного рівня, що здатні на ранніх стадіях життєвого циклу стартапів якісно відбирати потенційних єдинорогів, надавати послуги грамотного управління інтелектуальним капіталом, забезпечувати патентний захист винаходів, а також надавати достатні та необхідні обсяги інвестування венчурного капіталу. Швидке масштабування стартапів не можливе без достатнього попиту, країни, що розвиваються, із низьким попитом на технологічну продукцію та малою місткістю місцевих ринків, обмеженими ресурсами для формування фондів венчурного капіталу потребують створення відповідного правового поля для покращення

інвестиційного клімату, залучення глобальних венчурних фондів, а також налагодження ефективної співпраці між владою, бізнесом та наукою у рамках екосистеми стартапів.

Висновки

Дослідження показують, що компанії-єдинороги, зазвичай, працюють у секторах Hightech, зокрема мобільних та інформаційних технологій, або на перетині цих секторів. Тенденції інвестування в останні роки свідчать, що венчурні інвестори глобально активно шукають перспективні проривні стартапи з блискавичними інноваціями, маючи істотні шанси стати єдинорогами. При ранньому інвестуванні в стартапи важливим питанням є пошук, ідентифікація та відбір потенційних компаній, що можуть стати надуспішними. Перед інвесторами виникає питання довгострокового планування та вибору адекватних методів оцінювання майбутньої вартості стартапів, а для цього необхідні досвідчені фахівці, що володіють такими навичками. При оцінюванні стартапів, що виходять на нові ринки, перешкодою їх ефективного прогнозування є відсутність конкурентів – порівнювальних компаній, відсутність бізнес-моделей для порівняння, що ускладнює процес прогнозування майбутніх єдинорогів.

Аналізування компанії CB Insights довели, що лише близько 1 % венчурних стартапів стають єдинорогами. Єдинороги зазвичай відкривають технології в надії створити новий ринок, витісняючи діючих конкурентів у галузях або багатьох сегментах, надаючи ціннісну пропозицію, яка об'єднує різні галузі. Єдинороги, як правило, поєднують технологію з інноваційною бізнес-моделлю, яка усуває багато недоліків існуючих ринкових операцій. Більшість єдинорогів конкурують на вже конкурентних ринках, пропонуючи нові і нижчі за трансакційними витратами способи задоволення потреб споживачів, що існували досі, технології із новим переосмисленим ставленням до поведінки споживачів. Експерти вказують на те, що єдинороги можуть змінити існуючі ринкові парадигми, а кінцевою метою їх формування є створення «блакитних океанів».

Отже, можна зробити висновок, що фактор підтримки, ініціювання та розвитку національних екосистем стартапів є критичним як для виникнення компаній-єдинорогів, так і для успішного розвитку самої національної екосистеми, оскільки наявність та зростання чисельності компаній-єдинорогів є досить вагомим критерієм покращення позиції країни у глобальному рейтингу екосистем стартапів.

Перспективи подальших досліджень

Результати дослідження показали, що компанії-єдинороги слід вважати продуктом успішних національних екосистем стартапів, а підтримку, ініціювання та розвиток екосистем стартапів необхідно враховувати при розробці національних стратегій інноваційного розвитку та покращення позицій екосистем стартапів у глобальних рейтингах. Покращення позицій національних екосистем у глобальних рейтингах сприятиме припливу іноземного венчурного капіталу, залученню інвесторів та інфлюенсерів з міжнародним іменем, зумовлюватиме в майбутньому подальший розвиток вітчизняної екосистеми стартапів та збільшуватиме чисельність стартапів-єдинорогів у нашій країні, що окреслює перспективи подальших досліджень автора у цьому напрямі.

Список літератури

1. Alfredo De Massis, Federico Fratini, Franco Quillico. *What Big Companies Can Learn from the Success of the Unicorns*. 2020. Retrieved from: <https://www.researchgate.net/publication/305755434> (accessed 5 February 2022).
2. Chen, J. Unicorn. *Investopedia*. 2020. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/terms/u/unicorn.asp> (accessed 5 February 2022).

3. Carolin Bock, Christian Hackober. Unicorns – what drives multibillion-dollar valuations? *Business Research*. 2020. volume 13. Pp. 949–984. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40685-020-00120-2>. (accessed 5 February 2022).
4. CB Insights global unicorn club list as per Dec 31th 2021. Retrieved from: <https://www.cbinsights.com/> (accessed 5 February 2022).
5. Cowden, B. J., Bendickson, J. S., Bungcayao, J. & Womack, S. Unicorns and agency theory: Agreeable moral hazard? *Journal of Small Business Strategy*. 2020. 30(2). Pp. 17–25. Retrieved from: <https://161.45.205.92/index.php/jsbs/article/view/1550>. (accessed 5 February 2022).
6. Vasyl V. Ostapenko. Search for Unicorns in Ukraine. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2020. 7(1). С. 198–204.
7. Литвин І. В. Досвід формування екосистем стартапів у країнах Східної Європи та можливості його застосування в Україні. *Молодий вчений*. 2021. № 1 (89). С. 167–173.

References

1. Alfredo De Massis, Federico Frattini, Franco Quillico (2020) What Big Companies Can Learn from the Success of the Unicorns. Retrieved from: <https://www.researchgate.net/publication/305755434> (accessed 5 February 2022).
2. Chen, J. (2020). Unicorn. *Investopedia*. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/terms/u/unicorn.asp> (accessed 5 February 2022).
3. Carolin Bock, Christian Hackober (2020). Unicorns – what drives multibillion-dollar valuations? *Business Research*, volume 13, 949–984. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40685-020-00120-2> (accessed 5 February 2022).
4. CB Insights global unicorn club list as per Dec 31th 2021. Retrieved from: <https://www.cbinsights.com/> (accessed 5 February 2022).
5. Cowden, B. J., Bendickson, J. S., Bungcayao, J. & Womack, S. (2020). Unicorns and agency theory: Agreeable moral hazard? *Journal of Small Business Strategy*, 30(2), 17–25. Retrieved from: <https://161.45.205.92/index.php/jsbs/article/view/1550> (accessed 5 February 2022).
6. Vasyl V. Ostapenko (2020). Search for Unicorns in Ukraine. *Naukovy`j visny`k Mukachivs`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya «Ekonomika»* [Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series Economics], 7(1), 198–204.
7. Lytvyn I. V. (2021). Dosvid formuvannya ekosy`stem startapiv u krayinax Sxidnoyi Yevropy` ta mozly`vosti jogo zastosuvannya v Ukrayini [Experience of formation of startup ecosystems in Eastern Europe countries and opportunities its application in Ukraine]. *Molody`j vcheny`j* [Young Scientist]. № 1 (89), 167–173 (in Ukrainian).

I. V. Lytvyn

Lviv Polytechnic National University

COMPANIES - UNICORNS AS A PRODUCT OF SUCCESSFUL STARTUP ECOSYSTEMS

© Lytvyn I. V., 2022

The article studied the essence and history of the term "unicorn startups", identified features of the formation and development of unicorn companies, outlined the main differences between unicorn startups and traditional innovative companies. The author analyzed the geographical and sectoral features of unicorn startups, identified economic activities, and locations of the most active occurrence of unicorn digs on a global scale.

The article analyzed the main factors of successful formation and development of unicorn startups, among them, identified a very important factor – the state and quality of national ecosystems of startups, that create favorable economic conditions and investment climate for the emergence and rapid development of such companies. The presence of a developed and competitive national ecosystem for the development of unicorn startups implies the availability of first-class investment venture funds with international professionals who can select potential unicorns in the early stages of the startup life cycle, provide competent management and intelligence services, also provide sufficient and

necessary amounts of venture capital investment. Rapid scaling of startups is not possible without sufficient demand. Developing countries with low demand for technology and local market capacity, limited resources to build venture capital funds need to create the right legal framework to improve the investment climate, attract global venture funds and establish effective cooperation between government, business, and science within the startup ecosystem.

Thus, it can be concluded that unicorn companies are the product of successful national startup ecosystems, and the factor of support, initiation, and development of national startup ecosystems is critical both for the emergence of such companies and for the successful development of the national ecosystem. Unicorns are a very important criterion for improving its position in the global ranking of ecosystems.

Improving the position of national ecosystems in global rankings will contribute to the inflow of foreign venture capital, attract investors and influencers with an international name, will determine the future development of the domestic ecosystem of startups, and increase the number of unicorn startups in our country.

Keywords: startups, unicorn companies, the ecosystem of startups, factors of formation and development of unicorn startups.