

Как правило, инновационные компании появляются при сотрудничестве двух заинтересованных в подобном венчурном предприятии сторон.

Автор идеи будущего бизнеса делится своей интеллектуальной собственностью и дальнейшими усилиями по коммерческому продвижению готового продукта, а инвестор вкладывает средства и предоставляет бизнес-компетенции. [Покупка клуба](#), начинающего предприятия или небольшой, но перспективной фирмы может производиться и венчурными альянсами, после чего подкрепляется специальными договорами, где указывается доля разработчика в компании. Иногда в практике венчурного инвестирования предпочитают услуги профессиональных оценщиков интеллектуальной собственности, особенно в случаях, когда такой процедуры требует законодательство и структуры налогообложения.

Однако зачастую компромисс между капиталистом и разработчиком прорывной технологии или перспективного продукта достигается после глубокого анализа размеров рынка, финансовых показателей подобных компаний и ожидаемых денежных потоков. Как правило, в процессе принимаются во внимание и определенные риски, связанные с качеством команды сотрудников, разработкой инновации и необходимостью в дополнительном привлечении капиталов. Следует отметить, что доля венчурного инвестора в создаваемом рискованном предприятии рассчитывается согласно некоторым факторам. К примеру, оценочная стоимость компании после инвестиций определяется вышеперечисленными способами, а размер раунда финансирования требует детального анализа потребностей и бюджета компании для достижения определенного этапа в развитии. Подобный подход позволяет снизить количество рисков и повысить оценочную стоимость предприятия на рынке подобных венчурных организаций. □