УДК 339
EDN: KALQAJ
DOI: http://dx.doi.org/10.15211/vestnikieran420267186

ИННОВАЦИОННЫЕ СТАРТАПЫ В ХОЗЯЙСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ГЕРМАНИИ

Владислав Борисович Белов

ИЕ РАН, Москва, Россия, e-mail: belov@instituteofeurope.ru, ORCID: 0000-0002-5096-193X

Ссылка для цитирования: Белов В.Б. Инновационные стартапы в хозяйственно-политическом пространстве Германии // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. 2026. № 4. С. 71–86. DOI: 10.15211/vestnikieran420267186

Аннотация. *В статье исследуется развитие стартап- и скейлап-экосистемы Германии и её роль в трансформации национального хозяйственно-политического пространства. Показано, что на фоне рекордной динамики создания новых компаний основной проблемой становится их последующее масштабирование, обусловленное ограниченностью капитала роста, концентрацией венчурного финансирования и сохраняющейся зависимостью от зарубежных инвесторов. Анализируются инструменты публично-частного финансирования и принятая в 2026 г. федеральная Стратегия поддержки стартапов и скейлапов, отражающая перенос акцента государственной политики с учреждения фирм на обеспечение их роста и закрепления в Германии. Особое внимание уделено включению DefenceTech[1] в систему поддержки инновационного предпринимательства. Делается вывод об усилении координирующей функции государства и превращении стартап-экосистемы в один из инструментов институциональной и технологической трансформации германского штандорта.*

Ключевые слова: *Германия, стартапы, скейлапы, германский штандорт, хозяйственно-политическое пространство, инновационная политика, венчурный капитал, государственная поддержка, масштабирование, технологический суверенитет, оборонные технологии.*

Статья поступила: 10.08.2026; после доработки: 22.08.2026; принята к печати: 31.08.2026.

INNOVATIVE STARTUPS IN GERMANY'S ECONOMIC AND POLICY SPACE

Vladislav B. Belov

Institute of Europe, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: belov@instituteofeurope.ru, ORCID: 0000-0002-5096-193X

© Белов В.Б. – к.э.н, в.н.с., член дирекции ИЕ РАН, руководитель Отдела страновых исследований, руководитель Центра германских исследований ИЕ РАН.

[1] *DefenceTech* (от англ. *defence technology*) – сегмент высокотехнологичных разработок и компаний, ориентированных на создание продукции, программных решений и услуг для ВПК, сферы обороны и безопасности.

To cite this article: Belov, V.B. (2026). Innovative startups in Germany's economic and policy space. Nauchno-analiticheskij vestnik IE RAN 52(4): 71–86. (in Russian). DOI: 10.15211/vestnikieran420267186

Abstract. *The article examines the development of Germany's startup and scaleup ecosystem and its role in the transformation of the country's economic and policy space. It demonstrates that, against the background of record-high startup formation, the principal challenge is increasingly shifting towards their subsequent scaling, constrained by limited growth capital, the concentration of venture financing and continued dependence on foreign investors. The article analyses public-private financing instruments and the federal Startup and Scaleup Strategy adopted in 2026, which reflects a shift in government policy from promoting business formation towards supporting company growth and retaining innovative firms in Germany. Particular attention is paid to the incorporation of DefenceTech into the system of state support for innovative entrepreneurship. The article concludes that the coordinating role of the state is increasing and that the startup ecosystem is becoming an instrument of the institutional and technological transformation of the German Standort.*
Key words*: Germany, startups, scaleups, German Standort, economic and policy space, innovation policy, venture capital, scaling, technological sovereignty, DefenceTech.*

Article received: 10.08.2026; revised: 22.08.2026; accepted: 31.08.2026.

Инновационное предпринимательство становится всё более значимым элементом конкурентоспособности германского хозяйственного штандорта. При этом увеличение числа создаваемых стартапов само по себе не обеспечивает успешной структурной модернизации экономики. Существенное значение приобретает способность молодых технологических компаний привлекать капитал для роста, масштабировать деятельность, взаимодействовать с научными и промышленными структурами и сохранять основные звенья создания стоимости в национальном хозяйственном пространстве. Именно данное противоречие определяет современную повестку государственной инновационной политики страны.

Цель статьи – выявить основные направления трансформации германской стартап- и скейлап-экосистемы и определить её место в изменяющемся хозяйственно-политическом пространстве ФРГ. Для её достижения анализируются динамика инновационного предпринимательства и венчурного финансирования, новые инструменты государственной поддержки, основные положения утверждённой 22 июля 2026 г. федеральным правительством Стратегии поддержки стартапов и скейлапов[1] (Startup- und Scaleup Strategie... 2026), а также формирование самостоятельного военно-инновационного сегмента. Особое внимание уделено изменению функций государства и механизмов его взаимодействия с финансовыми институтами, наукой и промышленностью.

Проблематика германских стартапов получила заметное развитие в академической литературе. Рассматриваются результативность программ поддержки и ограничения финансирования молодых фирм, роль публичных средств как сигнала для последующего привлечения венчурного капитала, а также пространственные различия европейских стартап-экосистем (Caliendo et al. 2020; Madi, Madi 2024; Thys et al. 2025; Colombo et al. 2026). Вместе с тем

[1] Стартап (*startup*) – молодая компания, создаваемая для разработки и вывода на рынок инновационного продукта или бизнес-модели и ориентированная на быстрый рост. Скейлап (*scale-up*) – компания, прошедшая начальную стадию развития стартапа и находящаяся на этапе быстрого масштабирования бизнеса, продаж и присутствия на рынках.

институциональная перестройка германской стартап- и скейлап-экосистемы в контексте трансформации национального хозяйственно-политического пространства исследована существенно слабее, что определяет авторский ракурс настоящей работы.

Методологически исследование опирается на системный и институциональный подходы, позволяющие рассматривать стартап-экосистему как совокупность взаимосвязей государственных и негосударственных акторов и одновременно как функциональный элемент германского хозяйственно-политического пространства. Эмпирическую основу составляют документы федерального правительства, материалы государственного банка развития *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (*KfW*), предпринимательских объединений и специализированных аналитических организаций.

Стартап-экосистема германского штандорта: проблема масштабирования

На фоне затяжных структурных проблем германской экономики данный сектор в 2025–2026 гг. демонстрирует заметно более высокую динамику. В первом полугодии 2026 г. в ФРГ было создано 3 053 стартапа – максимальное количество с начала соответствующих наблюдений и на 52% больше, чем во второй половине 2025 г. Более того, за шесть месяцев число новых компаний превысило показатель всего 2024 г.; июнь 2026 г. с более чем 600 регистрациями стал рекордным месяцем (Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland... 2026). Эти данные позволяют говорить о заметном оживлении инновационного предпринимательства, которое развивается вопреки сохраняющейся в ФРГ слабости традиционных отраслей и общей неопределённости хозяйственной конъюнктуры.

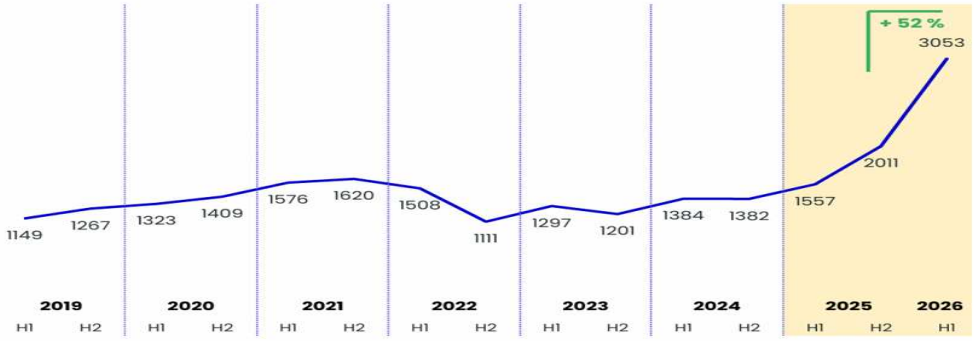
Важнейшим фактором подъёма стало быстрое распространение искусственного интеллекта (ИИ). Около 34% новых предприятий первого полугодия имели прямое отношение к ИИ; их число увеличилось до 1 038 против 625 во второй половине 2025 г. Наибольшее количество стартапов – 844 – возникло в сфере программного обеспечения, тогда как наиболее высокие темпы прироста продемонстрировали промышленные технологические компании – 125%. Таким образом, нынешний подъём нельзя сводить исключительно к очередной волне цифровых сервисов. Он постепенно охватывает робототехнику, промышленный ИИ, аэрокосмические технологии, новую энергетику, биотехнологии и разработки двойного назначения (Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland... 2026).

Одновременно меняется территориальная структура стартап-активности. Берлин остаётся крупнейшим центром по абсолютному числу новых компаний, однако более высокие темпы роста отмечены в ряде других федеральных земель. В первом полугодии 2026 г. Гамбург впервые опередил Мюнхен по количеству созданных стартапов – 212 против 208, хотя баварская столица сохранила лидерство в расчёте на душу населения. Рисунок 1 наглядно показывает перелом после относительной стагнации 2022–2024 гг.: показатель вырос с 1 557 новых компаний в первой половине 2025 г. до 2 011 во второй и 3 053 в январе–июне 2026 г. При этом существенно выросли среднемесячные цифры с 2019 по 2026 гг. В первом полугодии 2026 г. все месяцы существенно превысили средний показатель за период, составивший 253 компаний. Июнь стал рекордным – 618 стартапов (рис. 2). Расширение географии инновационного предпринимательства создаёт предпосылки для постепенного формирования более полицентричной стартап-экосистемы.

Позитивную картину дополняют другие показатели. В 2024 г. в германских стартапах и скейлапах было занято около 522 тыс. человек – на 26% больше, чем в 2020 г. (Junge Unternehmen mit... 2026; Internationale Talente als Wachstumsfaktor... 2024). К середине 2026 г. в Гер-

Рисунок 1

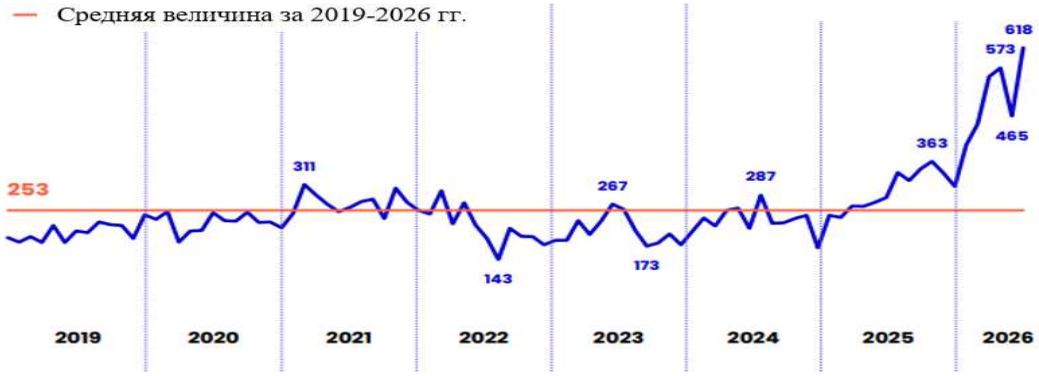
Создание стартапов в Германии с 2019 по 2026 гг. (количество, по полугодиям)



Источник: (Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland… 2026).

Рисунок 2

Месячные показатели создания стартапов в Германии в период с 2019 по 2026 г. (кол-во)



Источник: (Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland… 2026)

мании насчитывалось 36 компаний-«единорогов»[1] (Startup- und Scaleup Strategie... 2026). Однако международное сопоставление существенно корректирует впечатление от этих результатов. Даже увеличение количества высоко оценённых технологических компаний не устраняет разрыва с ведущими американскими и частично британскими центрами предпринимательства.

Сравнительное исследование немецкого аналитического центра *ZEW* на базе более 9 млн регистраций фирм в Германии, Франции и Великобритании показывает, что проблема перехода от стартапа к скейлапу имеет общеевропейский характер: во всех трёх странах сохраняется значительный нереализованный потенциал роста. При этом германская экосистема отличается более децентрализованной пространственной структурой: наряду с Мюнхеном заметную роль играют исследовательские центры Бонна и Гейдельберга, тогда как британская модель сильнее концентрируется вокруг Лондона, Кембриджа и Оксфорда (Colombo et al. 2026). Это подтверждает специфику полицентричного германского штандорта, но не отменяет общего для Европы дефицита масштабирования.

Главное противоречие германской стартап-модели проявляется не столько на стадии создания компаний, сколько при их последующем росте. Эту оценку фактически разделяют и предпринимательское сообщество, и федеральное правительство. Председатель Федерального объединения стартапов Верена Паусдер, комментируя рекорд первого полугодия, сформулировала проблему предельно точно: Германия научилась создавать всё больше новых компа-

[1] Единорог (*unicorn*) – частная стартап-компания, рыночная оценка которой достигла или превысила 1 млрд долл. до проведения первичного размещения акций.

ний, однако следующим условием должен стать переход от «бума грюндерства» (*Gründungsboom)* к «буму роста» (Gründungsboom beschleunigt sich… 2026). Без достаточного капитала наиболее перспективные проекты рискуют оказаться в ситуации, когда, возникнув в немецком хозяйственном пространстве, придётся превращаться в крупных технологических игроков уже за его пределами.

Эта проблема особенно отчётливо видна на рынке венчурного капитала. В первом полугодии 2026 г. германские молодые компании получили около 5,3 млрд евро – на 14% больше, чем годом ранее, однако количество раундов финансирования сократилось на 11%, до 354. По данным аналитической фирмы *EY-Parthenon*, инвесторы всё чаще концентрируют средства в небольшом числе крупных и воспринимаемых как менее рискованные проектов, вследствие чего компании ранних стадий оказываются в менее благоприятном положении (5,3 Milliarden Euro Risikokapital… 2026).

Данные *KfW* позволяют уточнить характер этого сдвига. Во II квартале 2026 г. объём венчурных инвестиций достиг примерно 3,4 млрд евро – максимума за четыре года, однако рост обеспечивался прежде всего крупными сделками. На субъекты стадии масштабирования пришлось 72% вложенного капитала; одновременно в первом полугодии было зафиксировано лишь 184 сделки объёмом не менее 1 млн евро, тогда как рекорд 2022 г. составлял 626 таких сделок за год. Эксперты банка прямо указывают, что инвестиционный капитал распределяется между всё меньшим количеством компаний, несмотря на увеличение числа вновь создаваемых стартапов (KfW Research: German venture capital market… 2026).

Сохраняется и внешняя зависимость германского венчурного рынка. В I квартале 2026 г. более ¾ вложенного в стартапы капитала поступило от зарубежных инвесторов, причём только на американских вкладчиков приходилось 34%. Международный капитал расширяет возможности германских компаний, но одновременно повышает вероятность переноса центров принятия решений, интеллектуальной собственности и последующих стадий роста за пределы страны. Именно поэтому проблема масштабирования всё теснее связывается федеральным правительством с понятием технологического суверенитета.

Таким образом, количественный подъём 2025–2026 гг. ещё нельзя интерпретировать как завершившийся качественный перелом германской стартап-экосистемы. Её сильной стороной остаётся способность генерировать новые технологические проекты, чему содействуют развитая научная база, промышленная специализация, университетские центры и новые возможности, связанные с ИИ. Слабое место – в последующем жизненном цикле компании – в доступе к крупному капиталу для роста, превращении стартапа в скейлап, международном расширении и сохранении ключевых активов в Германии. Именно разрыв между высокой динамикой создания предприятий и ограниченными возможностями их масштабирования стал исходной проблемой, на которую федеральное правительство пытается ответить новой инновационной политикой.

Венчурное финансирование: рост и концентрация капитала

Проблема финансирования германских стартапов постепенно меняет характер. Если ещё несколько лет назад основной вопрос состоял в общем недостатке венчурного капитала, то к середине 2026 г. проблема всё заметнее смещается в плоскость его распределения, доступности на разных стадиях жизненного цикла компании и способности национального финансового рынка обеспечивать долговременный рост. Федеральное правительство исходит из того, что классическое банковское кредитование лишь ограниченно применимо к молодым технологическим предприятиям вследствие повышенных рисков и отсутствия достаточного зало-

гового обеспечения. Поэтому венчурный капитал (ВК) рассматривается как ключевой механизм их роста, особенно после выхода из ранней стадии. В 2025 г. объём ВК-инвестиций в германские стартапы составил около 7,2 млрд евро. Однако по их интенсивности Германия существенно уступала ведущим рынкам: объём вложений соответствовал 0,16% ВВП против 0,63% в Великобритании и 0,9% в США (Viete, Metzger 2026).

Другой слабостью остаётся структура выхода инвесторов. По оценке *KfW*, 92% стартапов завершают инвестиционный цикл продажей компании, тогда как выход на биржу остаётся исключением. Подобная ситуация снижает ожидаемую доходность венчурных фондов и замедляет повторное вложение капитала в новые проекты. Тем самым германская проблема заключается не только в объёме имеющихся средств, но и в недостаточной глубине всей цепочки венчурного финансирования – от первоначального вложения до фиксации доходности и последующего реинвестирования.

Именно этот структурный разрыв федеральное правительство пытается сократить посредством всё более сложной системы публично-частных инструментов. Её ядром остаётся Фонд будущего, который должен продолжить свою работу и после 2030 г. Он дополнительно ориентирован на *DeepTech, BioTech*[1] и *DefenceTech*. В рамках Фонда Германии государственное финансирование всё активнее приобретает характер не прямого замещения рынка, а снижения рисков для частных вкладчиков.

Особенно показательна программа *Scale-up Direct*[2]. Компания *KfW Capital* впервые выступает здесь непосредственным соинвестором вместе с частными управляющими венчурными фондами. На её финансирование предусмотрен 1 млрд евро до конца 2030 г., а максимальный объём участия банка *KfW* в одном проекте составляет 50 млн евро. (A successful first half-year… 2026). Уже выделены средства на успешные стартапы *Quantum Systems, Isar Aerospace* и *Proxima Fusion.* Сам принцип важнее отдельных сделок: федеральная финансовая инфраструктура начинает сопровождать перспективные компании именно на стадии крупного масштабирования, где раньше нередко возникала зависимость от иностранного капитала.

К этому добавляется новое направление финансирования т.н. *First-of-a-Kind*[3]. Для фондов, кредитующих первые промышленные установки, продукты и технологические процессы нового типа, государство предусматривает до 300 млн евро. Такая конструкция ориентирована прежде всего на капиталоёмкие технологические компании, для которых классическая модель венчурного финансирования недостаточна из-за длительного периода разработки и высоких затрат на переход от прототипа к промышленному производству.

Другой элемент – мобилизация институционального капитала. В рамках инициативы «Капитал роста и инноваций для Германии» (*WIN*)[4] правительство пытается привлечь страховые компании, банки, фонды и других долгосрочных инвесторов в сегмент венчурного и ростового финансирования. Первый год реализации показал инвестиционные обязательства на 2,64 млрд евро, причём 61% капитала было направлено в ФРГ, преимущественно в компа-

[1] *BioTech* (от англ. *biotechnology*) – технологии и компании, использующие биологические процессы, системы и организмы для разработки новых продуктов и технологических решений.
[2] *Scale-up Direct* – программа *KfW Capital* в рамках Фонда Германии (*Deutschlandfonds*), предусматривающая прямые совместные инвестиции государства и частных инвесторов в инновационные быстрорастущие технологические компании на стадии масштабирования.
[3] *First-of-a-Kind* – первая в своём роде промышленная установка, производственный объект или коммерческий проект, в котором новая технология впервые реализуется в промышленном масштабе.
[4] Нем. *Wachstums- und Innovationskapital für Deutschland*. Инициатива была учреждена в сентябре 2024 г. во время правления О. Шольца при участии минфина, минэкономики, Ведомства федерального канцлера, *KfW*, бизнеса и его объединений. К. Райхе продолжила и существенно расширила инициативу: если первоначальная цель составляла около 12 млрд евро до 2030 г., нынешняя – свыше 25 млрд евро.

нии более поздних стадий развития (WIN-Initiative... 2026).

Параллельно создан Второй фонд роста *(Wachstumsfonds II). KfW Capital* начала привлечение средств весной 2026 г.; целевой объём вновь установлен на уровне 1 млрд евро. Он строится как «фонд фондов»[1] и должен дать институциональным инвесторам диверсифицированный доступ к европейскому венчурному рынку. Первый *Wachstumsfonds Deutschland* объёмом 1 млрд евро был практически полностью инвестирован за три года, что правительство рассматривает как подтверждение спроса на подобный механизм.

На наднациональном уровне эту систему дополняет *EIF German Equity* – расширенное партнёрство федерального правительства с Европейским инвестиционным фондом (ЕИФ)[2]. Новая программа объёмом 1,6 млрд евро должна укрепить капитализацию технологических компаний через венчурные и фонды роста; вместе с другими совместными инструментами общий портфель превышает 10 млрд евро. За время сотрудничества с 2004 г. было осуществлено около 290 инвестиций в фонды совокупным объёмом порядка 49 млрд евро, что обеспечило финансирование более 6 тыс. компаний.

Первые результаты Фонда Германии показывают, что государство постепенно переходит от создания отдельных программ к построению многоуровневой финансовой инфраструктуры. В первом полугодии 2026 г. *KfW* уже участвовал в финансировании нескольких технологических компаний и выделил 185 млн евро венчурным фондам. В июле 2026 г. правительство и *KfW* дополнительно предусмотрели 1,5 млрд евро на ближайшие десять лет для стартапов, скейлапов и среднего бизнеса, включая расширение и продление срока действия Фонда будущего.

В результате германская модель всё больше строится на мультипликативном эффекте публичного капитала: государство стремится не заменить частного инвестора, а сделать высоко рисковые вложения приемлемыми для него. ЕИФ, по данным Федерального министерства экономики и энергетики, способен мобилизовать примерно пятикратный объём частных средств по отношению к публичному участию. Аналогичная логика заложена в Фонде Германии, *Scale-up Direct* и *WIN*.

Однако именно здесь возникает ключевое ограничение такой политики. Чем больше государство концентрирует средства на крупных, технологически приоритетных и относительно зрелых компаниях, тем выше риск воспроизведения той же селективности, которая уже характерна для частного венчурного рынка. Публичные инструменты способны увеличить предложение капитала для роста и снизить риски инвесторов, но они не устраняют недостаточную глубину германского и европейского рынков капитала, слабость механизмов выхода и ограниченное участие долгосрочных институциональных инвесторов. Этот вывод уже следует из нашей оценки собранных данных: государственная финансовая архитектура становится заметно мощнее, но пока скорее компенсирует рыночные дефициты, чем устраняет их причины.

Результаты академических исследований также требуют осторожной оценки эффективности публичной поддержки. Ряд авторов (Caliendo et al. 2020) на примере субсидируемых стартапов показал, что господдержка не гарантирует преодоления отставания в развитии бизнеса и инновационной активности, а ограничения доступа к капиталу сохраняют значение. В то же время другие (Thys et al. 2025) установили для германских академических стартапов положительную связь между получением публичной поддержки и последующим привлечением

[1] Фонд фондов – инвестиционный фонд, вкладывающий средства преимущественно не непосредственно в компании, а в другие инвестиционные фонды.

[2] *EIF German Equity* – совместная программа федерального правительства Германии и Европейского инвестиционного фонда (*European Investment Fund*), предусматривающая вложения публичных средств в венчурные фонды и фонды роста для привлечения дополнительного частного капитала в стартапы и технологические компании.

венчурного капитала, однако этот эффект ограничен во времени и различается по типам инвесторов. Следовательно, результативность инструментов определяется не самим фактом государственного участия, а их способностью запустить последующее устойчивое финансирование и рост.

Стратегия-2026: комплексный подход к масштабированию[1]

Стратегия поддержки стартапов и скейлапов федерального правительства, принятая в июле, стала продолжением курса, начатого Кабинетом Олафа Шольца в 2022 г., но одновременно существенно изменила его содержательные приоритеты. Если прежний подход был в значительной мере ориентирован на создание благоприятной среды для основания новых предприятий, то правительство Фридриха Мерца переносит центр тяжести на последующие стадии их жизненного цикла – рост, масштабирование и международную экспансию. Министр экономики и энергетики Катерина Райхе свела цели документа к трём установкам: облегчить создание предприятий, ускорить их рост и удержать инновации в Германии. Тем самым проблема стартапов непосредственно связывается уже не только с предпринимательской активностью, но и с конкурентоспособностью национального штандорта.

Документ представляет собой обширную межведомственную рабочую программу. Его 152 меры распределены между восемью направлениями: финансирование; образование, создание компаний на базе научных разработок и трансфер; безопасность и оборона; сокращение бюрократии; государственные закупки и конкуренция; кадровое обеспечение; кооперация; интернационализация и сетевое взаимодействие. При подготовке Стратегии были использованы около 300 письменных предложений заинтересованных участников и результаты десяти тематических семинаров примерно с 200 участниками. Это позволяет рассматривать документ как результат не только межведомственного согласования, но и институционализированного диалога государства с участниками стартап-экосистемы.

Новизна подхода состоит прежде всего в попытке охватить весь цикл превращения технологической идеи в крупное предприятие. Финансовые инструменты, рассмотренные выше, дополняются мерами, направленными на коммерциализацию научных результатов. Правительство предполагает развивать сеть *exist Startup Factories*[2] и сформировать *exist Academy*[3], совершенствовать механизмы передачи интеллектуальной собственности от исследовательских организаций создаваемым компаниям, расширять практику экспериментальных правовых режимов и поддерживать исследовательские стартапы в капиталоёмких технологических сферах. Эти направления образуют самостоятельный блок Стратегии – «образование, выделение компаний и трансфер». Важен сам акцент: проблема коммерциализации инноваций рассматривается не как завершающая стадия научной политики, а как исходный элемент политики предпринимательского роста.

Второй блок связан с административной средой. Центральным проектом становится «Быстрее создавать предприятия» (*Schneller Gründen*) – цифровизация и сопряжение регистрационных процедур, включая получение налогового номера и внесение компании в торговый

[1] Масштабирование (*scaling*) – процесс быстрого расширения деятельности компании, предполагающий увеличение объёмов производства и продаж, клиентской базы и географии присутствия без пропорционального роста издержек.

[2] *exist Startup Factories* – федеральная сеть региональных центров поддержки стартапов, создаваемых на базе университетов и исследовательских организаций; объединяет науку, бизнес и инвесторов для ускорения коммерциализации научных разработок и роста молодых технологических компаний.

[3] *exist Academy* – формируемая в рамках программы *EXIST* система подготовки, повышения квалификации и сертификации участников стартап-экосистемы, прежде всего специалистов, сопровождающих создание и развитие научно-технологических компаний.

реестр. От первоначально закреплённого в коалиционном соглашении обещания создания фирмы за 24 часа Кабинет, по существу, отходит в пользу менее эффектного, но потенциально более реалистичного реформирования всей административной цепочки. В этом отношении Стратегия отражает характерную особенность современной германской политики дебюрократизации: вместо отмены отдельных требований делается попытка технологически объединить взаимодействие предпринимателя с различными государственными учреждениями.

Третье направление – использование государственного спроса как инструмента развития молодых компаний. Предполагается поощрять участие стартапов в государственных закупках, повысить пороги прямого размещения заказов и учитывать инновационность поставщика при проведении конкурсных процедур. В перечне приоритетных мер федерального правительства отдельно обозначены: создание стимулов для государственных заказов стартапам и облегчение доступа молодых компаний к закупкам. Такой подход существенно расширяет прежнюю модель поддержки: государство может содействовать масштабированию не только через финансирование предложения, но и посредством формирования гарантированного либо первоначального спроса на инновационную продукцию.

Не менее существенной остаётся кадровая проблема. Для высокооплачиваемых специалистов предусматривается повышение гибкости трудовых отношений, одновременно предполагается совершенствование налоговых условий участия сотрудников в капитале компаний. Для стартапов это имеет особое значение, поскольку относительно ограниченные возможности конкурировать с крупными корпорациями по уровню текущей заработной платы частично компенсируются долевым участием работников в будущем росте стоимости предприятия. В сочетании с привлечением зарубежных специалистов эти меры должны укрепить позиции ФРГ в международной конкуренции за технологические кадры.

Отдельная группа инициатив направлена на преодоление территориальной и институциональной фрагментации экосистемы. Федеральное правительство намерено активнее координировать программы федерации, земель и муниципалитетов, расширять сотрудничество стартапов с традиционным германским малым и средним бизнесом, крупными компаниями, а также сформировать сеть *Startup Germany* для международного продвижения германских технологических предприятий. В само́й Стратегии «лучшее объединение и координация» выделено в качестве одного из трёх механизмов её воздействия, наряду с созданием новых инициатив и развитием уже существующих инструментов.

Именно здесь особенно заметно отличие нынешнего курса от традиционной логики государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. Молодая компания рассматривается не как автономный объект субсидирования, а как узел системы связей между университетом, венчурным фондом, промышленным предприятием, государственным заказчиком и внешним рынком. В этой конструкции федеральная власть всё активнее претендует на функцию координатора взаимодействия различных участников, стремясь устранить разрывы между отдельными стадиями инновационного процесса.

При этом комплексность документа одновременно является его уязвимой стороной. Значительная часть 152 мер сформулирована как намерение что-либо проверить, подготовить, усовершенствовать или инициировать. Их реализация должна осуществляться в течение текущего законодательного периода, однако прямо поставлена в зависимость от существующих бюджетных лимитов, наличия кадровых ресурсов ведомств и соблюдения европейских правил государственной помощи. Правительство предусмотрело ежегодный мониторинг и публикацию информации о ходе выполнения Стратегии, что создаёт основу для последующей оценки, но на старте не устраняет разрыва между масштабом заявленной программы и обес-

печенностью отдельных мероприятий ресурсами.

При этом официальные документы фиксируют прежде всего цели, инструменты и ожидаемые результаты государственной политики и потому не могут сами по себе служить доказательством её эффективности. Последняя должна оцениваться по фактической динамике масштабирования компаний, структуре финансирования и механизмам реализации инвесторами вложенного капитала, а также по способности стартапов удерживать в стране ключевые активы и стадии создания стоимости. Поэтому заявленные меры Стратегии целесообразно рассматривать как проверяемую конструкцию, результаты которой требуют последующего независимого эмпирического анализа. Другими словами, – как попытку институциональной сборки германской стартап-экосистемы.

Политическая новизна заключается не столько в появлении отдельных инструментов – многие из них существовали ранее или развивают уже начатые программы, – сколько в их подчинении общей задаче масштабирования. Финансирование, научный трансфер, кадры, административные процедуры, государственные закупки, кооперация и внешняя экспансия впервые столь последовательно соединяются в рамках одной правительственной конструкции. Тем самым стартап-политика постепенно выходит за пределы классической поддержки предпринимательства и превращается в один из инструментов структурной и инновационной политики германского штандорта.

Особое место внутри этой комплексной конструкции правительство Мерца отвело безопасности и обороне, что свидетельствует о проявлении более широкой тенденции к милитаризации германской инновационной политики.

DefenceTech: милитаризация стартап-политики

Наиболее заметным содержательным новшеством Стратегии-2026 стало превращение безопасности и обороны в самостоятельное направление федеральной стартап-политики. Если ранее поддержка молодых инновационных компаний была преимущественно связана с цифровизацией, климатической трансформацией и повышением конкурентоспособности, то Кабинет Ф. Мерца институционально включает их в обеспечение обороноспособности и «общегосударственной устойчивости». В качестве наиболее перспективных направлений названы искусственный интеллект, кибербезопасность, беспилотные системы и анализ данных. Поэтому применительно к новому курсу допустимо говорить о милитаризации стартап-политики, понимая под ней не перепрофилирование всей инновационной экосистемы на военные нужды, а целенаправленное расширение военно-промышленного сегмента и его интеграцию в общую систему государственной поддержки предпринимательства.

Правительство при этом опирается на уже сформировавшийся рыночный процесс. В 2025 г. германские стартапы и скейлапы сегмента *DefenceTech* и технологий двойного назначения привлекли 1,16 млрд евро венчурного капитала, что на 42% больше, чем годом ранее. На них пришлось 16% германского венчурного рынка против примерно 4% в среднем в мире (KfW Research: Wagniskapitalgeber... 2026; Schäfers 2026).

При этом непосредственно к *DefenceTech* относится сравнительно ограниченный круг германских стартапов, тогда как существенно более широкий сегмент разрабатывает технологии двойного назначения, потенциально пригодные как для гражданского, так и для военного применения (DefTech Report... 2026). Последний показатель существенно расширяет фактические границы оборонного инновационного сегмента: технологическая база милитаризации оказывается значительно шире круга компаний, формально относящих себя к ВПК.

Именно здесь проявляется особенность подхода К. Райхе. Государство не столько со-

здаёт новый сектор, сколько подхватывает и институционализирует его ускоренный рыночный рост, стремясь встроить молодые компании в сложившуюся систему безопасности и оборонной промышленности. Это отвечает и общей логике Стратегии: удерживать перспективные технологические предприятия в Германии, обеспечивая им возможности масштабирования. Однако применительно к *DefenceTech* к обычным инструментам инновационной политики добавляется принципиально новый компонент – непосредственная связь стартапов с потребностями бундесвера. Правительство прямо ставит задачу соединить молодых поставщиков и инвесторов с военными заказчиками, ускорить закупочные процедуры и расширить взаимодействие гражданских и военных потребителей технологий.

Наиболее существенный сдвиг происходит в финансовой сфере. В рамках Фонда Германии и продолжения работы Фонда будущего предусматривается создание специального механизма прямого участия федерации в капитале предприятий сферы безопасности и обороны. Причём речь идёт не только о технологиях двойного назначения. Стратегия прямо допускает государственные инвестиции в стартапы и скейлапы, производящие однозначно военную продукцию и услуги, включая продукцию, подпадающую под германский перечень вооружений, регулируемый законодательством о контроле над военным оружием. Это качественно отличает новый механизм от прежней преимущественно технологически нейтральной модели венчурной поддержки.

Параллельно предполагается расширять предложение частного капитала через специализированные ВК-фонды. Федеральное правительство намерено, в т.ч. совместно с европейскими партнёрами, участвовать на равных условиях в фондах, специализирующихся на безопасности и обороне. Одновременно оно поддерживает практическое применение изменённых инвестиционных критериев Европейского инвестиционного фонда, расширяющих возможности финансирования *DefenceTech*-компаний, и рассматривает возможность более активного использования инструментов Федерального агентства прорывных инноваций для оборонных разработок. Таким образом формируется связка «государственный капитал – частный ВК – европейские финансовые институты – технологический стартап».

Характерно и расширение самого предмета оборонных инноваций. В Стратегии отдельно выделены технологии защиты морской инфраструктуры – подводные беспилотники, сенсорные системы и обработка больших массивов данных с помощью ИИ. Их предполагается поддерживать одновременно через программы Минэкономики, Министерства исследований и Министерства обороны. Здесь особенно отчётливо размывается традиционная граница между гражданской технологической, инфраструктурной и военно-промышленной политикой: одна разработка может одновременно обслуживать флот, органы безопасности и гражданских операторов критической инфраструктуры.

Вторым каналом милитаризации становится государственный оборонный заказ. Для технологического стартапа наличие капитала само по себе не гарантирует роста: необходим рынок сбыта. В *DefenceTech* таким рынком прежде всего выступает государство.

Вступивший в силу 14 февраля 2026 г. Закон об ускорении планирования и закупок для бундесвера[1] упростил закупочные и разрешительные процедуры, расширив возможности применения инновационных механизмов закупок и привлечения к ним стартапов (Schnellere Planung und Beschaffung... 2026). Тем самым государство приобретает двойную функцию: оно одновременно содействует капитализации предприятия и становится потенциальным покупателем его продукции. Для скейлапа это существенно снижает рыночную неопределённость.

Третий элемент – создание специальной институциональной среды взаимодействия

[1] Нем. *Bundeswehr-Planungs- und Beschaffungsbeschleunigungsgesetz.*

ВПК и стартапов.

Платформа *SVI-Connect*[1] должна напрямую связывать предприятия ВПК с потенциальными промышленными поставщиками, повышая прозрачность рынка и устойчивость цепочек снабжения. Более широкий круг функций выполняет формируемая вокруг мюнхенского центра *de:hub Security & Defence* сеть *Defense Alliance*[2]: он объединяет стартапы, малый и средний бизнес, крупную промышленность, инвесторов, исследовательские организации, военных и политические структуры, помогая компаниям в финансировании, масштабировании и интернационализации. В данном случае государство фактически способствует формированию специализированной оборонно-инновационной экосистемы внутри общей стартап-среды.

При этом её границы изначально выходят за национальные рамки. Стратегия непосредственно связывает германские структуры с созданным НАТО акселератором оборонных инноваций *DIANA*[3], предназначенным для развития новых и прорывных технологий[4]. Национальная стартап-политика тем самым получает ещё одно измерение: перспективная компания должна иметь возможность пройти путь от университетской или предпринимательской разработки через германские механизмы финансирования и закупок к европейскому и трансатлантическому оборонному рынку.

Такой подход меняет и традиционную конфигурацию германского ВПК. В классической модели центральными партнёрами государства выступали крупные оборонные концерны и специализированные предприятия с длительными производственными циклами. Новая конструкция предполагает более тесное взаимодействие бундесвера, крупных и средних компаний и сравнительно небольших высокотехнологичных фирм, обладающих преимуществом в скорости разработки ИИ, автономных систем, сенсорики, программного обеспечения и обработки данных. Стартап становится потенциальным поставщиком не только отдельной технологии, но и элемента будущих военных производственных цепочек.

Вместе с тем масштабы происходящего не следует преувеличивать. *DefenceTech* остаётся сравнительно узким сегментом германской стартап-экосистемы, поэтому было бы явным преувеличением говорить о её общей милитаризации. Существеннее другое: военно-технологический сегмент получает особый политический статус, специализированные финансовые инструменты и привилегированный доступ к государственному спросу, а широкий сектор продукции двойного назначения создаёт каналы распространения этой логики далеко за пределы собственно оборонных предприятий.

В этом смысле политика К. Райхе отражает более глубокое изменение хозяйственно-политического пространства ФРГ. Государство пытается сократить дистанцию между научным исследованием, венчурным капиталом, инновационным предпринимательством, промышленным производством и военным заказом. В самой Стратегии конечная конструкция обозначе-

[1] *SVI-Connect* (*Sicherheits- und Verteidigungsindustrie Connect*) – цифровая платформа взаимодействия компаний военно-промышленного комплекса с потенциальными партнёрами, созданная при поддержке Федерального министерства экономики и энергетики ФРГ.

[2] *de:hub Security & Defence* – мюнхенский специализированный центр федеральной сети «Оборонный альянс» (*Defense Alliance*), объединяющий стартапы, компании, инвесторов, исследовательские организации и политических акторов в сфере безопасности и обороны с целью развития технологических решений и укрепления технологического суверенитета Германии и Европы. *Defense Alliance* – формируемая в рамках этого центра сеть взаимодействия стартапов, промышленности, инвесторов, науки и государственных структур, ориентированная на финансирование, масштабирование и внедрение оборонных и *dual-use* технологий.

[3] *DIANA (Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic)* – Североатлантический акселератор оборонных инноваций, одна из структур НАТО, объединяет центры тестирования и акселерационные площадки его стран, отвечающих за поддержку стартапов и других разработчиков технологий двойного назначения.

[4] Англ. *Emerging and Disruptive Technologies.*

на предельно показательно – как сквозная экосистема, соединяющая потребителей и поставщиков, капитал, исследования, промышленность, стартапы и скейлапы. Именно институционализация этой связки, а не только увеличение расходов на отдельные *DefenceTech*-компании, позволяет говорить о милитаризации как об одном из новых векторов германской стартап-политики.

* * *

Проведённый анализ показывает, что германская стартап-экосистема вступила в новый этап развития. Рекордная динамика создания молодых компаний в 2025–2026 гг. свидетельствует о сохранении значительного инновационного потенциала германского штандорта, однако одновременно выявляет структурное ограничение сложившейся модели: способность генерировать новые предпринимательские проекты пока существенно выше возможностей обеспечивать их последующее масштабирование. Поэтому центральной проблемой стартап-политики становится уже не столько количественное увеличение числа новых предприятий, сколько формирование условий для превращения наиболее перспективных из них в устойчивые технологические компании, способные расти, выходить на международные рынки и сохранять основные центры создания стоимости в Германии. Именно перенос акцента с создания новых компаний на обеспечение их роста и масштабирования составляет основное отличие стратегии правительства Ф. Мерца от предыдущего этапа федеральной политики.

Первый значимый результат состоит в том, что стартап-политика постепенно выходит за рамки традиционной поддержки малого и инновационного предпринимательства. Финансирование, научно-технологический трансфер, кадровая политика, государственные закупки, регулирование и международное продвижение рассматриваются теперь как взаимосвязанные элементы жизненного цикла инновационной компании. В самой Стратегии эта логика получила институциональное оформление в 152 мерах восьми направлений и в установке на координацию различных уровней и участников экосистемы. Тем самым объектом государственной политики фактически становится уже не отдельный стартап, а система условий его возникновения, роста и закрепления в национальной экономике**.**

Это позволяет уточнить более общий вывод относительно трансформации хозяйственно-политического пространства Германии. Современный штандорт формируется не только посредством традиционных рамочных условий – налогов, стоимости энергии и труда, инфраструктуры или регулирования. Всё большее значение приобретают функциональные экосистемы, в рамках которых государство целенаправленно соединяет капитал, исследовательские организации, предпринимателей, крупную промышленность, средний бизнес и конечный спрос. Стартап-сектор является одним из наиболее наглядных проявлений такой перестройки. В рабочей гипотезе статьи этот процесс был определён как превращение стартапов из периферийного сегмента экономики в инструмент институциональной и технологической трансформации хозяйственного штандорта. Проведённый анализ позволяет эту гипотезу подтвердить.

Второй результат связан с изменением экономической роли государства. Рассмотренные финансовые инструменты показывают переход от преимущественно рамочного содействия предпринимательству к модели селективного снижения инвестиционных рисков и мобилизации частного капитала**.** Федеральный уровень власти не стремится заменить венчурный рынок государственным финансированием. Его задача заключается в использовании публичных средств как якоря, позволяющего вовлечь частных и институциональных инвесторов в проекты, которые при иных условиях могли бы не получить достаточного финансирования. В этом смысле Фонд будущего, Фонд Германии, *Scale-up Direct*, инструменты ЕИФ и иници-

ативы привлечения долгосрочного капитала представляют собой элементы формирующейся публично-частной архитектуры инвестиционного пространства.

Однако проведённый анализ одновременно выявляет противоречие этой модели. Концентрация государственного внимания на капиталоёмких, стратегически значимых и уже сравнительно зрелых компаниях может частично воспроизводить селективность частного венчурного рынка. Миллиардные сделки и появление новых технологических лидеров ещё не свидетельствуют о формировании широкого слоя быстрорастущих предприятий. Поэтому эффективность государственного вмешательства должна оцениваться не только по объёму мобилизованного капитала и числу «единорогов», но прежде всего по тому, насколько расширяется основание инновационной пирамиды и увеличивается количество компаний, успешно проходящих путь от первоначального проекта к промышленному масштабированию. Рост объёма венчурных вложений при сокращении числа инвестиционных сделок подтверждает актуальность именно такого критерия – он свидетельствует о концентрации капитала в меньшем числе таких финансовых раундов и поэтому сам по себе не означает расширения круга финансируемых инновационных компаний.

Третий результат состоит в усилении координирующей функции государства**.** Новая Стратегия фактически исходит из того, что рыночного взаимодействия между научной сферой, венчурным капиталом, традиционными предприятиями и стартапами недостаточно для преодоления существующих разрывов. Федеральное правительство стремится институционально соединить эти звенья – от передачи интеллектуальной собственности и создания университетских разработок новых компаний (спин-оффов[1]) до финансирования роста, закупок и международного продвижения. В терминах исследования хозяйственно-политического пространства это означает переход от регулирования отдельных рынков к конструированию связей между его функциональными элементами. Именно качество этих связей становится одним из факторов конкурентоспособности штандорта.

Четвёртый вывод связан с изменением отраслевых приоритетов. Включение *DefenceTech* в самостоятельное направление стартап-политики показывает, что инновационная поддержка всё теснее подчиняется задачам технологического суверенитета, устойчивости и военно-промышленного комплекса. При сравнительно небольшой доле непосредственно оборонных стартапов заметно более широкий круг молодых компаний работает с технологиями двойного назначения; одновременно *DefenceTech* уже концентрирует непропорционально высокую долю венчурного капитала. Государство дополняет этот рыночный импульс специальными инструментами прямого участия, венчурного финансирования, государственных закупок и взаимодействия с бундесвером. Поэтому рассмотренный пример позволяет говорить не о милитаризации всей стартап-системы, а о возникновении военно-инновационного сегмента хозяйственно-политического пространства, где особенно тесно сопрягаются государственный спрос, частный капитал, исследования и промышленность.

Наконец, *пятый результат* касается пределов новой политики. Стратегия-2026 значительно более комплексна, чем прежние подходы, но её комплексность пока носит преимущественно институционально-программный характер. Многие из 152 мероприятий находятся на стадии подготовки, проверки или будущего законодательного оформления, а их выполнение зависит от бюджетных ресурсов, кадрового обеспечения ведомств и европейских норм государственной помощи. Поэтому окончательный эффект будет определяться не широтой

[1] Спин-офф (*spin-off*) – самостоятельная компания, создаваемая на основе разработок, технологий или интеллектуальной собственности университета либо научно-исследовательской организации с целью их коммерциализации.

заявленного набора инструментов, а их согласованностью, последовательностью реализации и способностью создать устойчивые связи между участниками экосистемы**.**

В более общем плане германский пример инновационной политики подтверждает, что целесообразно рассматривать хозяйственно-политическое пространство как динамическую систему институциональных, финансовых и производственных взаимодействий государства и негосударственных акторов, а не только как совокупность формальных рамочных условий ведения бизнеса. Стартап- и скейлап-экосистема выполняет в этом пространстве двойную функцию: с одной стороны, является результатом качества штандортных условий, с другой – становится инструментом их трансформации, ускоряя технологическое обновление промышленности, изменение инвестиционных механизмов и формирование новых государственно-частных связей.

Опыт Германии показывает, что в условиях геоэкономических и технологических вызовов конкурентоспособность национального хозяйственно-политического пространства всё в большей степени определяется способностью государства не только создавать благоприятные рамочные условия для предпринимательства, но и обеспечивать институциональное сопряжение капитала, науки, промышленности и спроса, превращая инновационные компании в один из механизмов структурной трансформации штандорта.

Список литературы / References

5,3 Milliarden Euro Risikokapital für Jungunternehmen in Deutschland im ersten Halbjahr 2026. EY. 22.07.2026. Available at: https://www.ey.com/de_de/newsroom/2026/07/ey-startup-barometer-deutschland-juli-2026 (accessed 04.08.2026).

A successful first half-year for the Germany Fund: Initial investments made; further funding measures to follow shortly. KfW. 15.07.2026. Available at: https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_901185.html (accessed 04.08.2026).

Caliendo, M., Künn, S., Weissenberger, M. (2020). Catching up or lagging behind? The long-term business and innovation potential of subsidized start-ups out of unemployment. Research Policy 49(10): 104053. DOI: 10.1016/j.respol.2020.104053

Colombo, M.G., Füner, L., Guerini, M., Hottenrott, H., De Souza, D. (2026). European Entrepreneurship: Trends in Start-ups and Scale-ups in France, Germany and the UK. ZEW Policy Brief No. 26-09. Mannheim. Available at: https://www.zew.de/publikationen/european-entrepreneurship-trends-in-start-ups-and-scale-ups-in-france-germany-and-the-uk (accessed 22.08.2026).

DefTech Report 2026. Bitkom. 2026. Available at: https://www.bitkom.org/sites/main/files/2026-02/260211-gs-deftech-report-1.pdf (accessed 04.08.2026).

Gründungsboom beschleunigt sich: Mehr als 3.000 neue Startups in nur sechs Monaten. Startupverband. 07.07.2026. Available at: https://startupverband.de/presse/pressemitteilungen/gruendungsboom-beschleunigt-sich-mehr-als-3-000-neue-startups-in-nur-sechs-monaten--pausder-deutschland-gruendet-mehr-denn-je-%E2%80%93-jetzt-muessen-wir-skalieren-07-07-2026/ (accessed 04.08.2026).

Internationale Talente als Wachstumsfaktor. Skalierung in Startups und Scaleups. Startupverband. 2024. Available at: https://startupverband.de/media/file/rs-internationaletalentealswachstumsfaktor (accessed 04.08.2026).

Junge Unternehmen mit Startup- und Scaleup-Strategie fördern. BMWE. 22.07.2026. Available at: https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/startup-scaleup-strategie-kabinett-2448078 (accessed 04.08.2026).

KfW Research: German venture capital market posts its strongest quarter in four years.

20.07.2026. Available at: https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_901440.html (accessed 04.08.2026).

KfW Research: Wagniskapitalgeber setzen in Deutschland andere Prioritäten als anderswo. KfW. 13.02.2026. Available at: https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/Newsroom/Aktuelles/Pressemitteilungen-Details_879424.html (accessed 04.08.2026).

Madi, Z.E., Madi, S. (2024). The Role of Startups in Driving Economic Growth in Germany: Opportunities and Challenges in 2025. International Journal of Economic Performance 7(02): 1–17. Available at: https://ideas.repec.org/a/bjm/ijep00/v7y2024i02id321.html (accessed 22.08.2026).

Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland. Januar – Juni 2026. Startup Verband, Startupdetector. 2026. Available at: https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/media/research/99_sonstige_studien/studien/Next_Generation_Startup-Neugruendungen_in_Deutschland_H1_2026.pdf (accessed 04.08.2026).

Schäfers, F. (2026). DefenseTech: Warum das Integrationsproblem wichtiger ist als die Innovationslücke. Deutsche Startups. 22.04.2026. Available at: https://www.deutsche-startups.de/2026/04/22/defensetech-warum-das-integrationsproblem-wichtiger-ist-als-die-innovationsluecke/ (accessed 04.08.2026).

Schnellere Planung und Beschaffung für die Bundeswehr beschlossen. Bundestag. 15.01.26. Available at: https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2026/kw03-de-bundeswehr-1134324 (accessed 04.08.2026).

Startup- und Scaleup Strategie der Bundesregierung. BMWE. 07.2026.

Startups aus Deutschland sammelten 2025 knapp 8,4 Milliarden Euro Risikokapital ein. EY. 19.01.2026. Available at: https://www.ey.com/de_de/newsroom/2026/01/ey-startup-barometer-2026 (accessed 04.08.2026).

Thys, M., Pellens, M., Hottenrott, H., Berger, M. (2025). Public support and VC financing in academic startups. Strategic Entrepreneurship Journal: 1–32. DOI: 10.1002/sej.70003

Viete, St., Metzger, G. (2025). KfW-Venture-Capital-Dashboard. Q4 2025. KfW Research. Available at: https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Dashboard/KfW-VC-Dashboard-Q4-2025.pdf (accessed 04.08.2026).

WIN-Initiative: Wachstumskapital in Höhe von 2,64 Milliarden Euro investiert. BMF. 28.04. 2026. Available at: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen/Finanzpolitik/2026/04/2026-04-28-win-initiative.html (accessed 04.08.2026).

Стартап-активность в Германии: рекорд первого полугодия. Часть 1. Телеграм-канал «Германия. Экономика». 25.07.2026. [Startup Activity in Germany: A Record First Half-Year. Part 1. Telegram Channel «Germany. Economy». 25.07.2026. (In Russian)]. Available at: https://t.me/economyBRD/783 (accessed 04.08.2026).

Стартап-стратегия ФРГ: от создания компаний к их масштабированию. Часть 3. Телеграм-канал «Германия. Экономика». 27.07.2026. [Germany's Startup Strategy: From Company Creation to Scaling. Part 3. Telegram Channel «Germany. Economy». 27.07.2026. (In Russian)]. Available at: https://t.me/economyBRD/786 (accessed 04.08.2026).

Финансирование германских стартапов: миллиарды для немногих? Часть 2. Телеграм-канал «Германия. Экономика». 26.07.2026. [Financing German Startups: Billions for the Few? Part 2. Telegram Channel «Germany. Economy». 26.07.2026. (In Russian)]. Available at: https://t.me/economyBRD/785 (accessed 04.08.2026).