



Canada's  
Start-up visa  
Program



Italia Startup Visa



STARTUP  
VISA  
LITHUANIA



STARTUP  
ESTONIA

Startup visas program  
Overview and instructions for applying

## توسعه ویزای استارت‌آپی در جهان و تأثیر آن بر استارت‌آپ‌های ایران

راهکاری برای توسعه و پویایی فضای استارت‌آپی کشور



رصدخانه مهاجرت ایران

[www.imobs.ir](http://www.imobs.ir)

[ristip.sharif.ir](http://ristip.sharif.ir)

تابستان ۹۸



توسعه ویزای استارت‌آپی در جهان و تأثیر آن بر استارت‌آپ‌های ایران

گروه کارشناسان رصدخانه مهاجرت ایران

جایجایی بین‌المللی دانشجویان  
رصدخانه مهاجرت ایران

مرداد ماه ۱۳۹۸

گزارش

عنوان

نگارنده/نگارندگان

مشارکت‌کنندگان

حوزه تخصصی

برنامه

ناظر کیفی

تاریخ انتشار

نوع سند

کد سند

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به پژوهشکده سیاست‌گذاری دانشگاه صنعتی شریف می‌باشد.



## خلاصه مدیریتی:

### توسعه ویزای استارت‌آپی در جهان

- توسعه سریع تکنولوژی در دهه‌های اخیر مدل‌های کسب‌وکار، صنایع و شرکت‌ها را تغییر داده است. استارت‌آپ‌ها (شرکت‌های نوآور جوان با پتانسیل رشد بالا) در مرکز این تغییرات هستند.
- دولت‌های پیشرو سعی می‌کنند این تغییرات سریع در بازار کار را با ابزارهای مناسب به گزاره‌های سیاستی بلندمدت مناسب برای رقابت اقتصادی بلندمدت تبدیل کنند؛ ویزای استارت‌آپ یکی از این ابزارهای جدید بکار گرفته‌شده توسط این کشورهاست.
- درحالی‌که بسیاری از کشورها مدت‌هاست برنامه‌های فعال برای مهاجرت‌های با مقاصد کسب‌وکاری دارند ولی این کانال‌ها اغلب برای کارآفرینان استارت‌آپی مناسب نیستند.
- سیاست‌های مهاجرتی که بتواند کارآفرینان مستعد را جذب کند در برخی از کشورها در قلب موفقیت سیاست‌های استارت‌آپی قرار دارد.
- از سال ۲۰۱۰ که اولین ویزای استارت‌آپی توسط شیلی به‌کارگرفته شد تا سال ۲۰۱۹، ۲۷ کشور برنامه ویزای استارت‌آپ راه‌اندازی کرده یا برخی برنامه‌های ویزای قبلی خود را به این سمت اصلاح کرده‌اند.
- تنها در ۱۲ کشور از کشورهایی که ویزای استارت‌آپ را راه‌اندازی کرده‌اند و در سال‌هایی که داده‌ها در دسترس بوده است در حدود ۱۸۰۰۰ درخواست دریافت ویزای استارت‌آپ ثبت‌شده که از این تعداد در حدود ۳۰۰۰ درخواست پذیرفته‌شده است (پیوست ۱).
- بخش مهمی از دریافت‌کنندگان ویزای استارت‌آپ دانش جویان بین‌المللی در همان کشور بوده‌اند که بعد از فارغ‌التحصیلی جذب فضای استارت‌آپی کشور میزبان شده‌اند.
- ویزاهای استارت‌آپ به‌طورکلی بر اساس طراحی خود کانال کم‌حجمی از مهاجرت را ایجاد کرده‌اند و تنها بخشی از پازل بزرگ‌تر فضای مشوق کارآفرینی و رشد اقتصادی هستند ولی برای رقابت‌پذیری در پویایی اقتصادی کشورها نقش مهمی دارند.
- کارآفرینان مستعد در حرکت به مکان‌هایی که بهترین ترکیب سرمایه‌گذاری، مالی و محیط قانونی و بازار را ارائه دهد بسیار چابک هستند.
- موفقیت برنامه‌های ویزای استارت‌آپ وابسته به برنامه‌ها و سیاست‌های نوآوری گسترده‌تری مانند انکوباتورها، شتاب‌دهنده‌ها، رویدادهای شبکه‌سازی و مشوق‌های سرمایه‌گذاری است.

## تأثیرات استارت‌آپ ویزا بر استارت‌آپ‌های ایرانی و اکوسیستم نوآوری در ایران

- بین‌المللی سازی فضای استارت‌آپی شکل گرفته در کشور در موفقیت و حفظ روند رو به رشد آن بسیار مؤثر است.
- ایران می‌تواند در کشورهای منطقه به‌عنوان هاب توسعه و جذب کارآفرینان استارت‌آپی نقش‌آفرینی کند.
- همان‌طور که کارآفرینان ایرانی درخواست‌کننده ویزای استارت‌آپ از کشورهای اروپایی مانند ایتالیا و استونی بوده‌اند، ایران نیز می‌تواند میزبان کارآفرینانی از سایر کشورها باشد.

جدول ۱- تعداد درخواست و پذیرش ویزای استارت‌آپ برای ایرانیان در کشورهای منتخب

| انگلستان | کانادا    | ایتالیا   | استونی    |               |
|----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| ۲۱۰۷     | ۲۰۱۶-۲۰۱۳ | ۲۰۱۹-۲۰۱۴ | ۲۰۱۸-۲۰۱۷ |               |
| NA       | NA        | ۲۸        | ۶۴        | تعداد درخواست |
| ۲۶       | ۹         | ۱۲        | ۲۰        | تعداد پذیرش   |

- وجود استارت‌آپ‌های ایرانی در کشورهای اول درخواست دهنده و پذیرفته‌شده در کشورهای موردبررسی نشان از ظرفیت بالای استارت‌آپ‌های ایرانی دارد.
- ویزای استارت‌آپ برای جذب نخبگان و علاقه‌مندان دانشجویان بین‌المللی در ایران می‌تواند گزینه مناسبی باشد.
- طراحی یک برنامه ویزای استارت‌آپی برای ایران با فضای نوپای استارت‌آپی بهتر است بر طرح‌های قوی شامل برنامه رشد و توسعه استارت‌آپ استوار باشد.

## اصول طراحی برنامه ویزای استارت‌آپی

- تعیین کف سرمایه‌گذاری یا ایجاد شغل برای این نوع ویزا باید به‌گونه‌ای باشد که ریسک‌پذیری را کاهش نداده و محرک نوآوری باشد.
- توجه به ایده‌های کسب‌وکار متناسب با برنامه توسعه و اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی هر کشور در اعطای ویزای استارت‌آپ باید موردتوجه قرار گیرد.
- نوع ارزیابی سرمایه انسانی موردنیاز ویزای استارت‌آپ به نوع ایده‌ی کسب‌وکار وابسته است.
- بسته به نوع میزان توسعه فضای استارت‌آپی کشورها میزان حمایت‌های تعریف‌شده در برنامه‌های ویزای استارت‌آپ کشورها متفاوت است



## فهرست مطالب

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| مقدمه                                                                             | ۵  |
| روند فزاینده‌ی کشورهای دارای ویزای استارت‌آپی                                     | ۶  |
| بررسی وضعیت کشورهای دارای استارت‌آپ ویزا از منظر شاخص‌های نوآوری، کارآفرینی و جذب | ۸  |
| نقش ویزای استارت‌آپی در سیستم مهاجرتی کشورها                                      | ۱۵ |
| وضعیت درخواست و پذیرش ویزای استارت‌آپ در چند کشور منتخب                           | ۲۲ |
| طراحی یک برنامه ویزای استارت‌آپی                                                  | ۳۱ |
| جمع‌بندی: گام‌های طراحی ویزای استارت‌آپی برای ایران                               | ۴۰ |
| پیوست ۱- تعداد درخواست‌ها و ویزاهای استارت‌آپ صادرشده برای برخی از کشورها         | ۴۳ |
| منابع                                                                             | ۴۵ |

## مقدمه

در طول دهه گذشته، اشتیاق جهانی برای راه‌اندازی‌ها استارت‌آپ‌ها به‌طور چشمگیری افزایش یافته است. پیشرفت‌های تکنولوژیکی به تغییرات بنیادین در همه کسب‌وکارها و صنایع منجر شده است. انقلاب صنعتی چهارم تکنولوژی‌های پیشرفته دیجیتال را با تکنولوژی‌های فیزیکی و بیولوژیکی ترکیب کرده و فرصت‌های قابل توجهی را در زمینه‌های مختلف مانند هوش مصنوعی، رباتیک، اینترنت اشیا، چاپ سه‌بعدی و بیوتکنولوژی، ایجاد می‌کند. هم‌زمان با تغییر ماهیت بازار کار دولت‌ها به دنبال راه‌هایی هستند که با استفاده از آن بتوانند رقابت‌پذیری خود را در بلندمدت حفظ کنند.

دولت‌ها برای ایجاد محیطی مشوق کارآفرینی و نوآوری روش‌های مختلفی به کار می‌گیرند. ولی به‌هرحال برای ایجاد محصولات و خدمات جدیدی که توانایی کسب بازارهای جهانی را داشته باشند، به نوع خاصی از استعدادها نیاز دارند. درحالی‌که تقریباً هر کشوری تعدادی از این افراد را در میان شهروندان خود دارد، این نوع استعداد، نادر و بسیار متحرک است. کارآفرینان مستعد، اغلب جذب کشورهای می‌شوند که بستر فعالیت‌های کارآفرینانه و نوآورانه در آن‌ها فراهم باشد. بنابراین کشورها نیاز دارند که هم افراد ماهر خارجی را جذب کنند و هم استعدادهای داخلی را حفظ کنند (Patuzzi, 2019). پرورش استارت‌آپ‌ها، جذب نیروهای مستعد و اجرای سیاست‌های مهاجرتی هدفمند ازجمله اقداماتی هستند که دولت‌ها برای تحقق این هدف به کار می‌گیرند.

در سال‌های اخیر نشان داده شده است که افزایش خالص اشتغال تا حدودی از استارت‌آپ‌ها ناشی می‌شوند بنابراین به نفع سیاست‌گذاران است که هم افراد بومی و هم افراد خارجی را تشویق کنند که کسب‌وکار خود را در داخل کشور راه‌اندازی کنند. استارت‌آپ ویزا یکی از مکانیسم‌هایی است که دستیابی به این امر را تسهیل می‌کند (National Foundation for American policy, 2016).

در گزارش پیش رو پس از بررسی روند فزاینده‌ی برنامه‌های ویزای استارت‌آپ راه‌اندازی شده توسط کشورها، و بررسی ویژگی‌های کشورهای دارای این گزینه برای جذب استعدادهای خروجی‌های این نوع ویزا از نظر تعداد درخواست‌ها و درخواست‌های پذیرفته شده در چند کشور منتخب بررسی شده و جایگاه کارآفرینان و استعدادهای ایرانی در درخواست دریافت پذیرش مورد اشاره قرار گرفته است. سپس به بررسی تفاوت این نوع ویزا با سایر ویزاهای طراحی شده برای کارآفرینان و فعالین کسب‌وکار و استعدادهای پرداخته می‌شود، و الزامات طراحی یک برنامه‌ی ویزای استارت‌آپی مورد بررسی قرار می‌گیرد، و در پایان نیز به گام‌های مورد نیاز برای طراحی یک برنامه ویزای استارت‌آپی برای کشور اشاره شده است.



## روند فزاینده‌ی کشورهای دارای ویزای استارت‌آپی

استارت‌آپ‌ویزاها در سال‌های اخیر به دلیل بیکاری زیاد و رشد ناخالص داخلی ناچیز دولت‌ها (خصوصاً دولت‌های اروپایی) در دستور کار بسیاری از کشورها قرار گرفته است. در سال‌ها اخیر شاهد رشد آهسته اقتصادی در برخی کشورهای توسعه‌یافته مانند ایتالیا و فرانسه بوده‌ایم و از آنجاکه امروزه توسعه‌ی استارت‌آپ‌های موفق به دلیل ظرفیت رشد بالایی که دارند در رقابت‌پذیری کشورها مورد توجه جدی هستند، این کشورها به راه‌اندازی چنین ویزاهایی رو آورده‌اند. (Global Residence Citizenship Government Report, 2019). نتایج مطالعات بنیاد کافمن<sup>۱</sup> در سال ۲۰۱۳ نشان داد که طراحی استارت‌آپ ویزا می‌تواند در طی ۱۰ سال بین ۵۰۰,۰۰۰ تا ۱,۶ میلیون شغل جدید در آمریکا ایجاد کند.

(Stangler, D., & Konczal, J., 2013)

ویزای استارت‌آپ پدیده جدیدی نیست و در حقیقت، این روند از سال ۲۰۱۲ به سرعت گسترش یافته است. به دنبال معرفی ویزای استارت‌آپ شیلی در سال ۲۰۱۰، ۲۷ برنامه از این دست در سراسر جهان پدیدار شده است، این ابزار که برای جذب نوع خاصی از افراد مستعد طراحی شده است، امروزه تقریباً در هر اقتصاد پیشرفته‌ای یافت می‌شود (Tajick, 2019). ویزاهای استارت‌آپی در چند سال اخیر در میان طیف وسیعی از کشورها که به‌طور سنتی در توافق با یکدیگر هستند از کشورهای اقیانوسیه گرفته تا اروپا و اقتصادهای نوظهور آسیایی و منطقه‌ی آمریکای جنوبی، رواج یافته است. تنها در سال ۲۰۱۷، کشورهای اتریش، قبرس، استونی، لیتوانی، لتونی، اسرائیل، فرانسه، فنلاند، پرتغال، ژاپن، تایلند و انگلیس، همه ویزاهای جدید استارت‌آپی خود را راه‌اندازی کرده‌اند، همچنین کانادا و دانمارک نیز از طرح‌های آزمایشی به طرح‌های دائمی روی آورده‌اند. کشورهای دیگر نیز ابزارهای آزمایشی مشابهی را در سطح منطقه‌ای مانند سواحل جنوب استرالیا و مناطق شهری شانگهای، به کار گرفته‌اند.

---

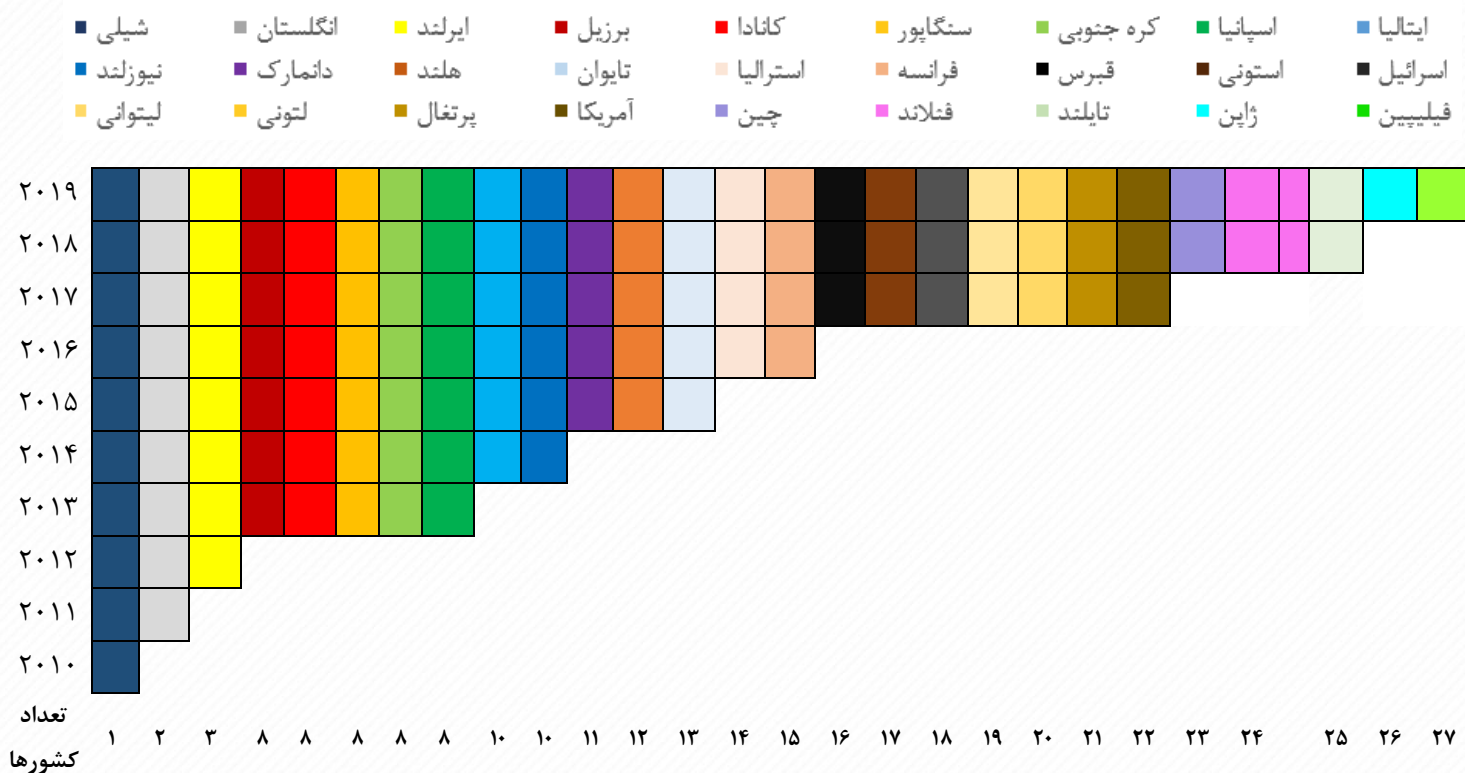
کشورهای پیشرو برای حفظ رقابت‌پذیری خود و کشورهای با رشد اقتصادی پایین برای افزایش رشد اقتصادی خود برنامه‌های ویزای استارت‌آپی را راه‌اندازی کرده‌اند.

---

<sup>۱</sup> Kauffman Foundation

شیلی برای اولین بار در سال ۲۰۱۰ ویزای استارت‌آپی را راه‌اندازی نمود، از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۹، ۲۷ کشور جهان طرح‌های مختلفی برای جذب استارت‌آپ‌ها راه‌اندازی کرده‌اند.

نمودار یک کشورهایی که از سال ۲۰۱۰ تا سال ۲۰۱۹ اقدام به راه‌اندازی ویزای استارت‌آپی نموده‌اند را نشان داده است، همانطور که مشاهده می‌شود این برنامه در سال ۲۰۱۰ توسط شیلی برای اولین بار اجرا شد، سال ۲۰۱۱ انگلستان ویزای کارآفرینی خود را در این جهت اصلاح کرد، سومین کشوری که ویزای استارت‌آپی را راه‌اندازی نمود ایرلند در سال ۲۰۱۲ بود و در سال ۲۰۱۳، ۵ کشور برزیل، کانادا، سنگاپور و کره جنوبی برنامه‌های آزمایشی یا بلندمدت خود را راه‌اندازی نمودند و تا سال ۲۰۱۹ تعداد کشورهایی که این نوع ویزا را برای جذب کارآفرینان به کار گرفته‌اند به ۲۷ کشور رسیده است.



نمودار ۱- روند فزاینده ویزاهای استارت‌آپی و کارآفرینی در دنیا: ۲۰۱۰-۲۰۱۹



## بررسی وضعیت کشورهای دارای استارت‌آپ ویزا از منظر شاخص‌های نوآوری، کارآفرینی و جذب

جدول یک طرح‌های تازه تأسیس و اصلاح‌شده‌ای را که در رابطه با ویزاهای استارت‌آپی طی سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۹ به اجرا درآمده‌اند، نشان می‌دهد (Patuzzi, 2019). همچنین در جدول رتبه این کشورها از نظر شاخص نوآوری، شاخص جذب و شاخص کارآفرینی نشان داده شده است. شاخص جهانی کارآفرینی (GEI) یک نماگر تألیفی است که سلامت اکوسیستم کارآفرینی در یک کشور را از طریق اندازه‌گیری کیفیت کارآفرینی و میزان و عمق پشتیبان‌های اکوسیستم کارآفرینانه ارزیابی می‌نماید. شاخص جهانی کارآفرینی توسط موسسه توسعه جهانی کارآفرینی<sup>۲</sup> تهیه می‌شود. هدف اصلی این گزارش توانمندسازی شرکت‌ها، تجاری‌سازی و درجه‌بندی ایده‌های نوآورانه تهیه می‌شود. این شاخص، اطلاعات کلیدی برای تقویت جایگاه کارآفرینی کشورها در اختیار سیاست‌گذاران قرار می‌دهد. هدف موسسه توسعه جهانی کارآفرینی از انتشار این گزارش، تحریک مباحثات سیاستی پیرامون برنامه‌ها و رویدادهای کارآفرینی و کمک به انتخاب و توسعه الگوهای موفق و برنامه‌های پایدار در این حوزه است. این شاخص ۱۴ مؤلفه دارد که در دو سطح فردی و نهادی تقسیم‌بندی می‌شوند (ترجمه گزارش جهانی کارآفرینی ۲۰۱۸، ۱۳۹۷).

شاخص نوآوری جهانی، به‌عنوان یک مرجع پیشرو، از طریق فراهم نمودن ابزارهای لازم و تدوین سیاست‌ها، به بهبود وضعیت تولید، بهره‌وری و اشتغال کمک می‌کند. این شاخص، با ایجاد یک پایگاه اطلاعاتی غنی از معیارهای دقیق، فاکتورهای نوآوری را برای کشورها به‌صورت مستمر ارزیابی می‌نماید. این گزارش به‌صورت سالانه و با همکاری دانشگاه کورنل، مؤسسه INSEAD و سازمان جهانی مالکیت فکری<sup>۳</sup> انتشار می‌یابد. این شاخص به دو زیر شاخص ورودی و خروجی نوآوری تقسیم می‌شود. زیر شاخص ورودی شامل پنج رکن "نهادها"، "سرمایه انسانی و تحقیقات"، "زیرساخت"، "پیچیدگی بازار" و "پیچیدگی کسب‌وکار" است که عوامل مؤثر در گسترش فعالیت‌های نوآورانه را نشان می‌دهند. همچنین زیر شاخص خروجی نیز شامل دو رکن "خروجی دانش و فناوری" و "خروجی خلاقانه" است که بر خروجی‌های نوآوری دلالت دارند (گزارش وضعیت جمهوری اسلامی ایران بر اساس شاخص جهانی نوآوری (در سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷)، ۱۳۹۶).

شاخص جذب یکی از مؤلفه‌های شاخص جهانی رقابت‌پذیری استعداد است که مفاهیمی همچون جذب کسب‌وکار، جذب افراد، پذیرش اجتماعی و برابری جنسیتی را می‌سنجد. شاخص جهانی رقابت‌پذیری استعداد در سال ۲۰۱۳ و به‌منظور

<sup>۲</sup> GEDI

<sup>۳</sup> WIPO

مقایسه توانایی کشورها در رقابت بر سر استعدادها ایجاد شده است. این شاخص، اطلاعات و تحلیل‌های ارزشمندی را به منظور توسعه استراتژی‌های مربوط به جذب استعدادها، رفع چالش‌های مرتبط با آن و کسب مزیت رقابتی در بازار جهانی در اختیار تصمیم‌سازان و سیاستمداران قرار می‌دهد. این گزارش به صورت سالیانه، توسط موسسه اروپایی مدیریت کسب‌وکار منتشر می‌شود. این شاخص یک مدل ورودی و خروجی است که دربرگیرنده ۴ مؤلفه ورودی و دو مؤلفه خروجی است (جایگاه ایران در شاخص جهانی رقابت پذیری استعداد، ۱۳۹۷).

رتبه کشورها در شاخص جهانی نوآوری از گزارش Global Innovation Index 2019، در شاخص جذب استعدادها از گزارش The Global Talent Competitiveness Index 2019 و همچنین رتبه کارآفرینی کشورها بر اساس گزارش Global Entrepreneurship Index 2018 استخراج شده است.

جدول ۲- طرح‌های ویزای استارت‌آپی راه‌اندازی شده در جهان ۲۰۱۰-۲۰۱۹

| سال  | طرح‌های راه‌اندازی شده                                                                        | رتبه شاخص نوآوری |          | شاخص جذب استعداد | رتبه شاخص جهانی کارآفرینی | سطح درآمدی       |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------|------------------|---------------------------|------------------|
|      |                                                                                               | جهانی            | منطقه‌ای |                  |                           |                  |
| ۲۰۱۰ | شیلی: استارت‌آپ شیلی                                                                          | ۵۱               | ۱        | ۴۰               | ۱۹                        | درآمد بالا       |
| ۲۰۱۱ | انگلستان: اصلاح ویزای کارآفرینی درجه یک (کاهش سرمایه موردنیاز برای کسب‌وکارهای با ظرفیت بالا) | ۵                | ۴        | ۹                | ۴                         | درآمد بالا       |
| ۲۰۱۲ | ایرلند: برنامه استارت‌آپ کارآفرینی (STEP)                                                     | ۱۲               | ۸        | ۱۱               | ۸                         | درآمد بالا       |
|      | انگلستان: ویزای درجه یک کارآفرینان فارغ‌التحصیل                                               | ۵                | ۴        | ۹                | ۴                         | درآمد بالا       |
| ۲۰۱۳ | برزیل: استارت‌آپ برزیل                                                                        | ۶۶               | ۵        | ۸۰               | ۹۸                        | بالا تر از متوسط |
|      | کانادا: ویزای استارت‌آپی (ویزای پنج‌ساله آزمایشی)                                             | ۱۷               | ۲        | ۷                | ۳                         | درآمد بالا       |
|      | سنگاپور: اصلاح ویزای EntrePass                                                                | ۸                | ۱        | ۱                | ۲۷                        | درآمد بالا       |



| سال  | طرح‌های راه‌اندازی شده                                                    | رتبه شاخص نوآوری |          | شاخص جذب استعداد | رتبه شاخص جهانی کارآفرینی | سطح درآمدی |
|------|---------------------------------------------------------------------------|------------------|----------|------------------|---------------------------|------------|
|      |                                                                           | جهانی            | منطقه‌ای |                  |                           |            |
|      | کره جنوبی: ویزای D-8-4 (یا ویزای استارت‌آپ)                               | ۱۱               | ۲        | ۸۱               | ۲۴                        | درآمد بالا |
|      | اسپانیا: ویزای کارآفرینی (یا ویزای استارت‌آپ)                             | ۲۹               | ۱۸       | ۳۹               | ۳۴                        | درآمد بالا |
|      | ایرلند: مجوز ۱۲ ماهه مهاجرت (علاوه بر STEP)                               | ۱۲               | ۸        | ۱۱               | ۸                         | درآمد بالا |
| ۲۰۱۴ | ایتالیا: ویزای استارت‌آپ ایتالیا و ویزای استارت‌آپ هاب ایتالیا            | ۳۰               | ۱۹       | ۸۴               | ۴۲                        | درآمد بالا |
|      | نیوزلند: ویزای کاری کارآفرینی                                             | ۲۵               | ۷        | ۴                | -                         | درآمد بالا |
| ۲۰۱۵ | دانمارک: ویزای استارت‌آپ دانمارک (سه‌ساله به‌صورت آزمایشی) و کارت استقرار | ۷                | ۶        | ۱۷               | ۶                         | درآمد بالا |
|      | هلند: ویزای استارت‌آپ                                                     | ۴                | ۳        | ۱۶               | ۱۱                        | درآمد بالا |
|      | تایوان: ویزا کارآفرینی                                                    | -                | -        | -                | ۱۸                        | درآمد بالا |
| ۲۰۱۶ | استرالیا: جریان کارآفرینی (زیرمجموعه ۱۸۸)                                 | ۲۲               | ۶        | ۸                | ۵                         | درآمد بالا |
|      | فرانسه: بلیت فناوری فرانسه (French Tech Ticket)                           | ۱۶               | ۹        | ۳۳               | ۱۰                        | درآمد بالا |
| ۲۰۱۷ | استرالیا: کارت قرمز-سفید-قرمز برای بنیان‌گذاران استارت‌آپ                 | ۲۲               | ۶        | ۸                | ۵                         | درآمد بالا |
|      | قبرس: ویزای استارت‌آپ (دو‌ساله و آزمایشی)                                 | ۲۸               | ۲        | ۲۹               | ۳۲                        | درآمد بالا |
|      | استونی: ویزای استارت‌آپ                                                   | ۲۴               | ۱۵       | ۳۰               | ۲۳                        | درآمد بالا |

| سال  | طرح‌های راه‌اندازی شده                                                             | رتبه شاخص نوآوری |          | شاخص جذب استعداد | رتبه شاخص جهانی کارآفرینی | سطح درآمدی       |
|------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------|------------------|---------------------------|------------------|
|      |                                                                                    | جهانی            | منطقه‌ای |                  |                           |                  |
|      | فرانسه: ویزای فناوری فرانسه<br>( پاسپورت برای افراد بالاستعداد)                    | ۱۶               | ۹        | ۳۳               | ۱۶                        | درآمد بالا       |
|      | اسرائیل: ویزای نوآوری (سه‌ساله و آزمایشی)                                          | ۱۰               | ۱        | ۴۹               | ۲۹                        | درآمد بالا       |
|      | لیتوانی: ویزای استارت‌آپ                                                           | ۳۸               | ۲۵       | ۵۰               | ۲۹                        | درآمد بالا       |
|      | لتونی: ویزای استارت‌آپ                                                             | ۳۴               | ۲۳       | ۵۱               | ۴۴                        | درآمد بالا       |
|      | نیوزلند: ویزای Global Impact<br>(چهارساله و آزمایشی)                               | ۲۵               | ۲۵       | ۴                | -                         | درآمد بالا       |
|      | پرغال: ویزای استارت‌آپ                                                             | ۳۲               | ۲۱       | ۲۷               | ۳۱                        | درآمد بالا       |
|      | سنگاپور: اصلاح ویزای EntrePass                                                     | ۸                | ۱        | ۱                | ۲۷                        | درآمد بالا       |
|      | آمریکا: قانون بین‌المللی کارآفرینی                                                 | ۳                | ۱        | ۱۴               | ۱                         | درآمد بالا       |
| ۲۰۱۸ | استرالیا: حمایت از نوآوری در جنوب<br>استرالیا و یا SISA (سه‌ساله و آزمایشی)        | ۲۲               | ۶        | ۸                | ۵                         | درآمد بالا       |
|      | کانادا: ویزای دائمی استارت‌آپ                                                      | ۱۷               | ۲        | ۷                | ۳                         | درآمد بالا       |
|      | چین: ویزای کسب‌وکارهای استارت‌آپی<br>که به‌صورت آزمایشی در شانگهای<br>اجرا شده است | ۱۳               | ۴        | ۷۶               | ۴۳                        | بالا تر از متوسط |
|      | دانمارک: ویزای استارت‌آپ دائمی<br>دانمارک                                          | ۷                | ۶        | ۱۷               | ۶                         | درآمد بالا       |
|      | فنلاند: مجوز استارت‌آپ فنلاندی                                                     | ۶                | ۵        | ۱۵               | ۱۲                        | درآمد بالا       |



| سال  | طرح‌های راه‌اندازی شده                                        | رتبه شاخص نوآوری |          | شاخص جذب استعداد | رتبه شاخص جهانی کارآفرینی | سطح درآمدی        |
|------|---------------------------------------------------------------|------------------|----------|------------------|---------------------------|-------------------|
|      |                                                               | جهانی            | منطقه‌ای |                  |                           |                   |
|      | تایلند: ویزای هوشمند                                          | ۴۳               | ۱۰       | ۷۰               | ۷۱                        | بالا تر از متوسط  |
| ۲۰۱۹ | ژاپن: ویزای استارت‌آپ                                         | ۱۵               | ۵        | ۴۵               | ۲۸                        | درآمد بالا        |
|      | فیلیپین: برنامه استارت‌آپ‌های نوآورانه (شامل ویزای استارت‌آپ) | ۵۴               | ۱۲       | ۶۲               | ۸۴                        | پایین تر از متوسط |
|      | انگلستان: ویزای استارت‌آپ و ویزای نوآوران                     | ۵                | ۴        | ۹                | ۴                         | درآمد بالا        |

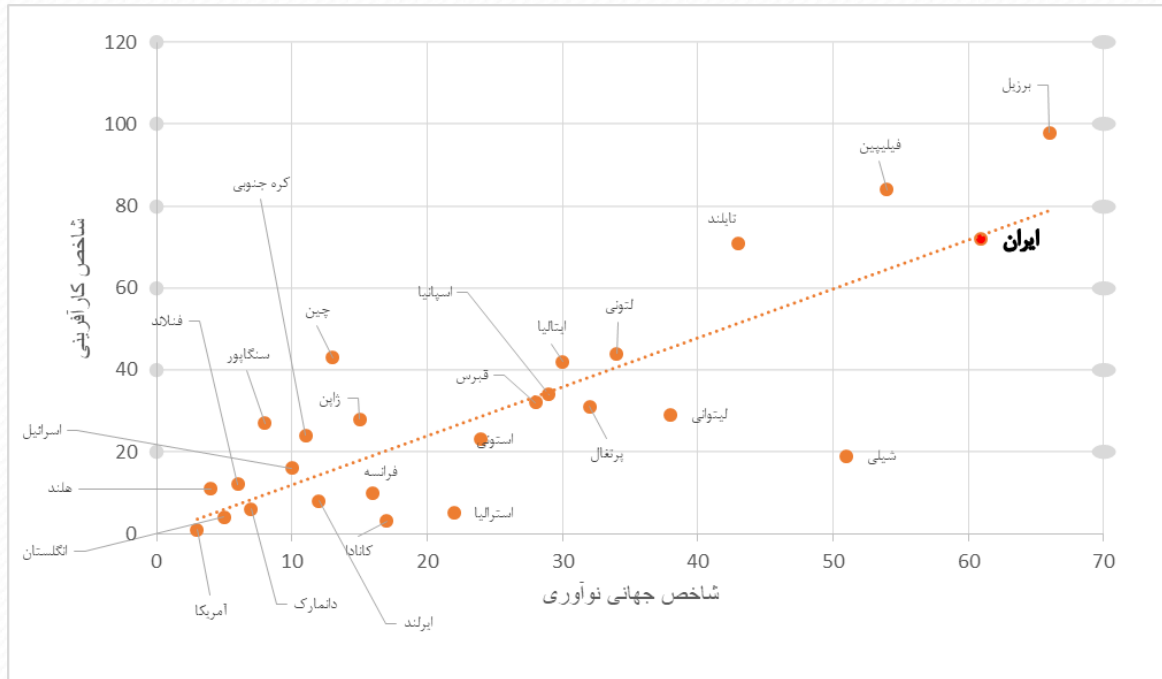
بر اساس مقایسه کشورها در جایگاه آن‌ها در شاخص‌های مرتبط با فضای نوآوری و کارآفرینی و رقابت‌پذیری در جذب استعدادها به‌طور کلی کشورهای دارای ویزای استارت‌آپ را می‌توان به چهار دسته‌ی عمده تقسیم‌بندی کرد. در **دسته‌ی اول** کشورهای پیشرو قرار دارند. این کشورها به لحاظ شاخص‌های نوآوری و کارآفرینی حائز رتبه‌های ممتاز هستند و همچنین از منظر جذب استعدادهای جهانی در وضعیت خوبی قرار دارند. این کشورها به دلیل اینکه به سنتی جز کشورهای جذاب محسوب می‌شوند، با تلاش‌های حداقلی می‌توانند به اهداف خود دست یابند. آمریکا، ایرلند، کانادا، استرالیا، سنگاپور، نیوزلند، انگلستان، دانمارک، هلند و فنلاند در این دسته قرار می‌گیرند. در **دسته دوم** کشورهایی قرار می‌گیرند که از منظر شاخص‌های نوآوری، کارآفرینی و جذب در وضعیت نسبتاً مناسبی قرار دارند. این کشورها به دلیل رقابت با کشورهای دسته‌ی اول بیشتر سیاست‌های رقابتی را دنبال و سعی می‌کنند با ارائه بسته‌های جذاب‌تر به کشورهای دسته اول نزدیک شوند. فرانسه، استونی، قبرس، پرتغال، لیتوانی و لتونی در این دسته قرار می‌گیرند. در **دسته‌ی سوم** کشورهایی قرار دارند که عموماً از لحاظ شاخص‌های کارآفرینی و نوآوری از وضعیت مناسبی برخوردارند اما شاخص جذب استعدادهای جهانی آن‌ها از وضعیت مناسبی برخوردار نیست. این دسته از کشورها اصولاً باهدف جذب استعدادهای جهانی به سمت ویزاهای استارت‌آپی می‌روند. کره جنوبی، ژاپن، اسرائیل، چین، ایتالیا و شیلی در این دسته قرار می‌گیرند. قابل ذکر است که شیلی از منظر شاخص‌های کارآفرینی و جذب در وضعیت مناسبی قرار دارد ولی رتبه خوبی در شاخص نوآوری جهانی ندارد؛ اما از منظر شاخص نوآوری در سطح منطقه‌ای توانسته است به نخستین کشور آمریکای لاتین تبدیل شود. در **دسته‌ی چهارم** کشورهایی هستند که از منظر هر سه شاخص نوآوری، کارآفرینی و جذب استعدادها از وضعیت خوبی برخوردار نیستند.

این کشورها به برنامه‌های استارت‌آپ ویزا به‌عنوان اهداف بلندمدت و توسعه‌ای برای بهبود وضعیت خود نگاه می‌کنند. تایلند، فیلیپین و برزیل در این دسته قرار می‌گیرند.

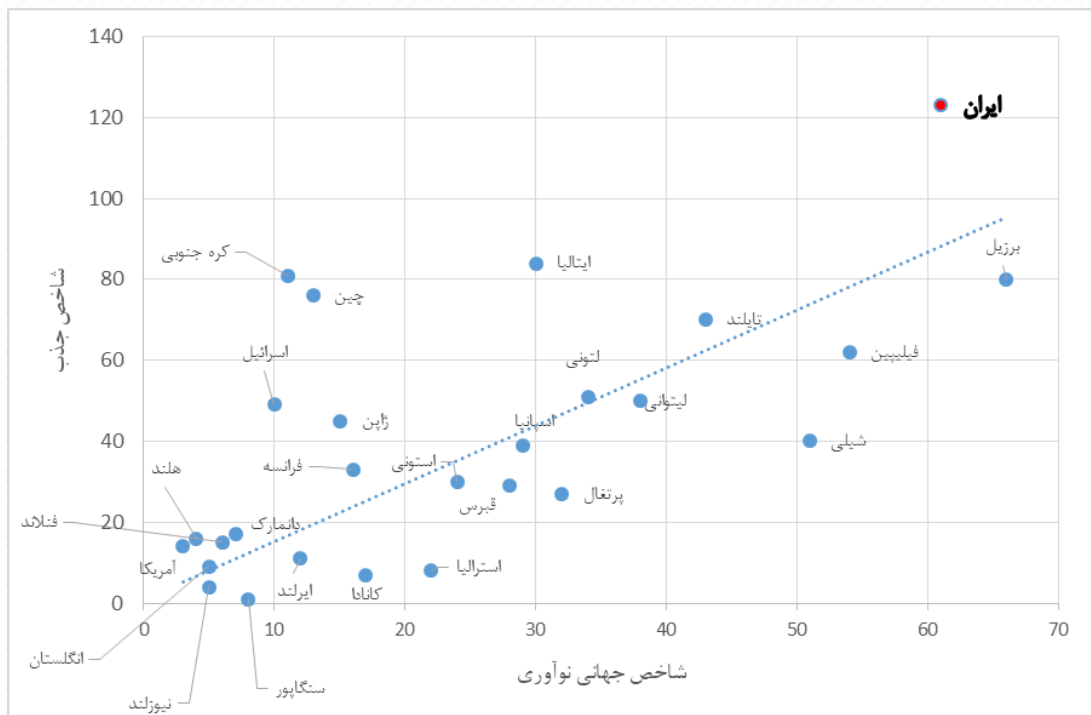
با نگاهی به جایگاه جهانی و منطقه‌ای کشورها از نظر نوآوری و توانایی جذب استعدادهای درمی‌یابیم که هر گروه از کشورها از راه‌اندازی ویزای استارت‌آپی اهداف ویژه خود را دنبال می‌کنند. حفظ جایگاه جهانی، بهبود وضعیت سرمایه انسانی رشد آفرین و دنبال کردن اهداف بلندمدت توسعه‌ای از اهداف مهم کشورها در توسعه این دست برنامه‌هاست.

همچنین کشور ایران با رتبه‌های ۶۱ در شاخص جهانی نوآوری، ۷۲ در شاخص کارآفرینی و ۱۲۳ در شاخص جذب استعدادها بیشتر به کشورهای دسته چهارم نزدیک است اما باید به این نکته توجه داشت که ایران با برخورداری از وضعیت مناسب (رتبه دوم) در منطقه‌ی آسیای مرکزی و شرقی و با توجه به این‌که کشورهای این منطقه و همچنین کشورهای همسایه هنوز به‌صورت جدی وارد برنامه‌های استارت‌آپی نشده‌اند، از این مزیت برخوردار است که بتواند به کشوری ممتاز و شناخته‌شده به لحاظ نوآوری و استارت‌آپ در منطقه‌ی خود تبدیل شود.





نمودار ۲- وضعیت کشورهای دارای ویزای استارت‌آپ از منظر دو شاخص نوآوری جهانی و کارآفرینی



نمودار ۳- وضعیت کشورهای دارای ویزای استارت‌آپ از منظر دو شاخص نوآوری جهانی و شاخص جذب استعدادها

## نقش ویزای استارت‌آپی در سیستم مهاجرتی کشورها

ویزاهای استارت‌آپی در رقابت اقتصادی کشورها برای جذب نوع ویژه‌ای از استعدادها که در انواع دیگر برنامه‌های طراحی شده برای جذب استعدادها و سرمایه‌های انسانی به‌طور کامل پوشش داده نمی‌شود طراحی شده‌اند. در بسیاری از اقتصادهای پیشرفته، ویزاهای استارت‌آپی با توجه به اکوسیستم پیچیده برنامه‌های مهاجرتی برای رقابت‌پذیری اقتصادی حداکثری کشورها طراحی شده‌اند. اکثر این کشورها، نوعی ویزای کسب‌وکار برای متخصصانی که توسط کارفرمایان کشور مقصد حمایت نمی‌شوند (هدف قرار دادن کارآفرینان خارجی، افراد خود اشتغال و یا سرمایه‌گذاران) و همچنین کانال‌هایی برای جذب افراد ماهر (مانند ویزاهای استعداد<sup>۴</sup> و ویزاهای شغلی افراد ماهر) در اختیار دارند. کارآفرینان استارت‌آپی، درجایی بین این دودسته قرار می‌گیرند: آن‌ها اغلب بی‌تجربه هستند و یا تمایل دارند که پروژه‌های کسب‌وکارشان غیرمعمول و در مراحل اولیه برای ویزای کارآفرینی باشد. همچنین ممکن است سطح تحصیلات عالی و حرفه‌ای موردنیاز برای ویزای استعداد را نداشته باشند و جاه‌طلبی‌های کارآفرینانه آن‌ها با بیشتر ویزاهای کاری افراد ماهر که موردحمایت کارفرمایان واقع می‌شود، در مغایرت هستند. جدول زیر برخی از برنامه‌های مختلف ویزای در دسترس، برای متخصصان ماهر و چگونگی مقایسه آن‌ها با ویزاهای استارت‌آپی را، ارائه می‌دهد (Patuzzi, 2019).

جدول ۳- انواع ویزا برای متخصصان و کارآفرینان

| نوع ویزا                                                              | گروه هدف                                            | الزامات عمومی                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ویزاهای استارت‌آپی                                                    | افراد یا تیم‌های که قصد ایجاد یک استارت‌آپ را دارند | ایده‌های کسب‌وکار نوآورانه، قیاس پذیر و دارای ظرفیت بالا و یک طرح تجاری آزمایشی، مهارت‌های مناسب برای راه‌اندازی کسب‌وکار و در برخی موارد، تأیید از یک شخص ثالث مرتبط (برای مثال گروه انکباتور یا سرمایه‌گذار) و یا حداقل سرمایه‌گذاری (نسبتاً کم، با احتمال چشم‌پوشی). |
| ویزاهای کارآفرینی (شامل ویزاهای خوداشتغالی برای بنیان‌گذاران شرکت‌ها) | کارآفرینان باتجربه در تمام بخش‌های اقتصادی          | حداقل سرمایه‌گذاری (به‌طورمعمول در بازه‌ی ۱۰۰ تا ۵۰۰ هزار دلار آمریکا)، ایجاد                                                                                                                                                                                           |

<sup>۴</sup> Talent visa



|                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                               |                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| اشتغال؛ طرح کسب‌وکار به‌طور کامل شکل‌گرفته و سابقه اثبات تجربه موفق کارآفرینانه.                                                                                                                                           |                                                                                                                                                               |                                                                           |
| سرمایه‌گذاری کردن و طرح درآمدی، در صورت نیاز به رسمیت شناختن صلاحیت‌ها و تصدیق مهارت‌ها برای افراد حرفه‌ای، ثابت کردن و نشان دادن سود اقتصادی که فعالیت فرد برای منطقه یا کشور دارد.                                       | افرادی که قصد دارند به‌صورت مستقل کارکنند (مثل آزاد کاران <sup>۵</sup> )، بدون استخدام کارکنان                                                                | <b>ویزاهای خوداشتغالی</b><br>(به‌استثنای بنیان‌گذاران شرکت‌ها)            |
| حداقل سرمایه برای سرمایه‌گذاری (معمولاً در بازه‌ای بیشتر از یک‌میلیون دلار آمریکا)، سابقه اثبات موفقیت‌آمیز سرمایه‌گذاری.                                                                                                  | سرمایه‌گذاران باتجربه در تمام بخش‌های اقتصادی (به‌طورکلی در مدیریت کسب‌وکار فعال نیست)                                                                        | <b>ویزا برای سرمایه‌گذاران</b><br>(برای سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های تجاری) |
| معمولاً یک پیشنهاد شغلی و صلاحیت‌های مناسب و تجربه برای شغل؛ گاهی اوقات، معیارهای سرمایه انسانی وسیع‌تر (مثلاً تحصیل، تجربه کاری، سن، مهارت زبان کشور میزبان).                                                             | نیروی کار ماهر با مدارک حرفه‌ای                                                                                                                               | <b>ویزاهای نیروی کار ماهر</b>                                             |
| دستاوردهای علمی برجسته و یا حرفه‌ای در بخش‌های خاص اقتصادی؛ توصیه یا تأیید توسط متخصصین یا مؤسسات مشهور در این زمینه.                                                                                                      | رهبران شناخته‌شده یا در حال ظهور در تعداد محدودی از بخش‌ها و فعالیت‌های اقتصادی                                                                               | <b>ویزاهای استعداد</b>                                                    |
| شایستگی‌های موردنیاز متناسب با نوع حرفه طراحی‌شده‌اند. <b>برای بنیان‌گذاران استارت‌آپ</b> ، الزامات عبارت‌اند از یک ایده بازاریابی نوآورانه، قیاس‌پذیر و با ظرفیت بالا، طرح کسب‌وکار آزمایشی، مهارت‌های کافی و تأیید از یک | می‌تواند شامل بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها، متخصصان ماهر، سرمایه‌گذاران و (به‌ندرت) مدیران ارشد در شرکت‌های نوآور، فن‌آوری محور، و کسب‌وکارهای با رشد سریع، شود. | <b>ویزاهای تکنولوژی</b>                                                   |

<sup>۵</sup> freelancers

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>شخص ثالث مرتبط. برای متخصصان ماهر (و مدیران ارشد)، الزامات شامل یک قرارداد کاری متناسب با نوآوری، تکنولوژی محور و یا استارت‌آپ با رشد بالا در کشور است؛ صلاحیت بیشتر یا تجربه کاری اثبات‌شده مرتبط با تخصص صنعتی و بازاری حقوق و دستمزد. برای سرمایه‌گذاران، الزامات شامل این می‌شود که کسب‌وکار نوآورانه، تکنولوژی محور، و یا رشد بالایی باشد؛ حداقل سرمایه برای سرمایه‌گذاری (در بازه متوسط، معمولاً در حدود ۳۰۰۰۰۰ تا ۵۰۰۰۰۰ دلار آمریکا)؛ و سابقه موفق سرمایه‌گذاری.</p> |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

بسیاری از کشورهای صنعتی، ویزاهایی برای پذیرش افراد با اهداف کسب‌وکار داشته‌اند، این ویزاها معمولاً با ذهنیت کارآفرینان سازمانی ایجاد شده‌اند: افراد باتجربه با "شروط ایمن"<sup>۶</sup> با یک مسیر ثابت‌شده برای ایجاد و راه‌اندازی شرکت‌های سودآور، که انتظار می‌رود به سرعت سرمایه و شغل ایجاد کنند. در نتیجه، ممکن است کارآفرینانی که به دنبال ایجاد یک استارت‌آپ هستند، در اولویت این طرح‌ها قرار نگیرند حتی اگر مزایای بالقوه استارت‌آپ‌ها در میان مدت و بلندمدت زیادتر باشد.

<sup>۶</sup> "safe bets"



به‌طور خلاصه انواع زیر را می‌توان برای ویزاهای کسب‌وکاری رایج در این کشورها برشمرد:

### ویزا برای کارآفرینان

ویزاهای کارآفرینی مرسوم اغلب از متقاضیان یک طرح کسب‌وکار دقیق، جامع و باثبات که به لحاظ اقتصادی قابلیت اجرا دارد، را می‌خواهند. از سوی دیگر، بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها، اکثراً در مرحله‌ی بازتعریف و توسعه مفاهیم کسب‌وکار خود هستند. الزامات حداقل سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال که برای ویزاهای کارآفرینی نسبتاً رایج هستند، ممنوعیت‌ها و موانع زیادی را برای بسیاری از استارت‌آپ‌ها که در مراحل اولیه خودشان، تمایل دارند که بر سؤالات اساسی تری چون آیا محصول قابل فروش است؟ مدل کسب‌وکار پایدار است؟ سرمایه‌گذاران به پروژه اعتقاد دارند؟ تمرکز کنند، ایجاد می‌کند. در طول دهه گذشته برخی از کشورها، معیارهای شایستگی و مشمولیت را برای ویزاهای کارآفرینی خود و باهدف جذب کسب‌وکارهای نوپا، تعدیل کرده‌اند. برای مثال، انگلستان در سال ۲۰۱۱، ویزای کارآفرینی درجه یک خود را با کاهش الزامات مربوط به حداقل سرمایه‌گذاری برای کسب‌وکارهای با پتانسیل بالا، اصلاح کرد. این برنامه به دلیل عدم تعریف دقیق شاخص‌های نوآورانه و همچنین عدم مشارکت متخصصین در طرح، با پذیرش بسیاری از کسب‌وکارهای کم‌ارزش خاتمه یافته بود.

### ویزا برای خوداشتغالی

این نوع ویزا که در اروپا شایع است، از استانداردهایی برخوردار است که این نوع ویزا را برای افرادی که تمایل به خوداشتغالی دارند و بنیان‌گذاران برخی از شرکت‌ها مناسب می‌کند. اگرچه اغلب آن‌ها این ویزا را به‌عنوان ویزای کارآفرینی دریافت می‌کنند ولی ویزاهای خوداشتغالی موانع خاصی را برای کارآفرینان خارجی ایجاد می‌کند. موانعی از قبیل راهنمایی و اطلاعات محدود (بخشی ناشی از موانع زبانی)، فرآیندهای بوروکراتیک سخت‌گیرانه، فرو کاستن از سطح نوآوری کسب‌وکارها در انتخاب کاندیدها، و ضعف یا فقدان مکانیسم‌هایی برای اتصال کارآفرینان خارجی با شبکه‌های مرتبط کشور مقصد، پیش روی کارآفرینانی است که با این نوع ویزاها وارد بازار مقصد می‌شوند. البته، استثنائاتی در این زمینه وجود دارد: ویزاهای خوداشتغالی آلمان و سوئد محدودیت‌های سخت‌گیرانه‌ای برای حداقل سرمایه و ایجاد اشتغال، در نظر نمی‌گیرند، شاید به همین سبب این کشورها تاکنون به‌کارگیری ویزای ویژه استارت‌آپ‌ها را غیرضروری دانسته‌اند.

### ویزا برای سرمایه‌گذاران

این ویزاها اغلب برای کارآفرینان استارت‌آپی، به دلیل حجم سرمایه‌گذاری بالایی که نیاز دارند، قابل‌دستیابی نیستند. علاوه بر این، بسیاری از ویزاهای سرمایه‌گذاری از سرمایه‌گذاران انتظار مشارکت فعال در اداره کسب‌وکار خود را ندارند، این در حالی است که کارآفرینان استارت‌آپی نقش مهمی را در اداره و مدیریت کسب‌وکار خود ایفا می‌کنند. بنابراین ویزاهای سرمایه‌گذاری معطوف به گروه‌های هدف متفاوتی هستند. هرچند می‌تواند نقش مهمی در توسعه یک استارت‌آپ سالم ایفا

کند ( به این دلیل، سرمایه‌گذاران به ویزاهای تکنولوژی روی می‌آورند که در ادامه توضیح داده خواهد شد). با توجه به اینکه الزامات مرتبط با حداقل سرمایه‌گذاری در این نوع ویزاها نسبتاً محدود و جایگزین‌ها کم هستند، کارآفرینان استارت‌آپی ممکن است ویزاهای سرمایه‌گذاری را به‌عنوان یک کانال ورودی در نظر بگیرند همان‌طور که این اتفاق برای ویزای E-2 ایالت متحده آمریکا افتاده است.

### ویزاهایی که متخصصان ماهر را هدف می‌گیرند

چنین ویزاهایی اغلب برای نمایش معیارهای سرمایه‌انسانی به کار گرفته می‌شوند اما به‌طور کلی به یک شغل و کارفرما وابسته‌اند. این ویزاها برای نیروی کار با پیشنهاد شغلی از کارفرمای معتبر یا حامی قابل‌قبول در دسترس هستند و بنیان‌گذاری شرکت یا از آن مهم‌تر پیگیری هر نوع فعالیت درآمدی دیگری، در ذیل بیشتر این طرح‌ها ممنوع است. و حتی اگر ویزای استخدامی افراد ماهر به لحاظ فنی اجازه دهد، یک مسیر تدریجی برای راه‌اندازی استارت‌آپ در کنار اشتغال عادی است. (مانند ویزا H-1B در ایالات متحده، که پیش‌ازاین به صاحبان این نوع ویزا در آمریکا اجازه می‌داد که در یک کسب‌وکار شریک شوند و حتی برای آن کار کنند، به شرطی که آن‌ها به‌صورت معتبر توسط یک نهاد مستقل مانند هیئت‌مدیره استخدام شوند.) این در عمل بسیار سخت است، برنامه‌ریزی و تأسیس یک استارت‌آپ، یک پروژه فشرده است که عملاً در حاشیه‌ی زمان‌های اضافی یک کار تمام‌وقت به‌سختی قابل‌اجرا است.

### ویزا برای استعدادهای منحصر به فرد

برخی از کارآفرینان استارت‌آپی، ممکن است برای دسته‌ای از ویزاهای مبتنی بر استعداد، واجد شرایط باشند. این نوع ویزاها (مانند ویزای موقت O-1 و ویزاهای دائمی EB-1 و EB-2 در ایالات متحده و ویزاهای استعدادهای استثنایی یا ویزای وعده‌های استثنایی<sup>۷</sup> در انگلستان) الزاماً نیازی به پیشنهاد شغلی ندارند و در برخی از کشورها به‌طور خاص در زمینه‌های نوآورانه مانند فناوری‌های دیجیتال و صنایع خلاق، طراحی شده‌اند. با این وجود اغلب آن‌ها هنگام ارزیابی مشاغل متقاضیان، تقریباً با تکیه بر دستاوردهای تحصیلی و حرفه‌ای گذشته و توجه کمتر به برنامه‌های آتی و اهداف کارآفرینی، رویکرد نسبتاً محافظه‌کارانه‌ای را دنبال می‌کنند. فعالیت‌های استارت‌آپی پیشین متقاضیان، به‌خصوص اگر موفقیت‌آمیز باشند، ممکن است به‌عنوان یک دستاورد محسوب شود، اما این تنها به کارآفرین‌هایی کمک می‌کند که در حال حاضر ستاره هستند، نه کسانی

<sup>۷</sup> Exceptional Promise visas



که در آینده ممکن است بدرخشند. کارآفرینان منحصربه‌فرد باسابقه‌ی درخشان تحصیلی و حرفه‌ای، با تخصص بالا در زمینه‌ی خود و شناخت صنعت یک دارایی بزرگ در ایجاد و راه‌اندازی استارت‌آپ هستند، اما یک تیم از متخصصان جدید با ترکیبی مناسب از مهارت‌ها، گاهی دارایی بسیار ارزشمندتری است.

## ویزاهای فناوری

در برخی از کشورها، کانال‌های پذیرش متمرکز بر تکنولوژی ایجاد شده‌اند که انواع مختلفی از حرفه‌های درگیر در دنیای استارت‌آپ (بنیان‌گذاران، کارکنان فنی استخدام‌شده از سوی استارت‌آپ‌ها، گاهی اوقات سرمایه‌گذاران و حتی مدیران ارشد) را زیر یک سقف واحد جمع می‌کنند. این چنین کانال‌های ویزا می‌تواند یک ابزار قدرتمند برای ساخت اکوسیستم استارت‌آپی کشورها از طریق جمع‌آوری گروه‌هایی که کلید نوآوری کارآفرینانه هستند، باشد. مفهوم ویزای فن‌آوری به سرعت در حال محبوب شدن است و اخیراً (به شکل‌های مختلف) در کشورهای مختلف مانند فرانسه، تایلند، سنگاپور، و استونی مورد استفاده قرار گرفته است. ویزای استارت‌آپ استونی در سال ۲۰۱۷ یکی از اولین‌ها بود که در کنار مسیر معمول برای بنیان‌گذاران شرکت‌ها، با ویژگی بررسی سریع<sup>۸</sup> جهت استخدام کارکنان خارجی برای استارت‌آپ‌های استونیایی، ایجاد شد. در همان سال، فرانسه ویزای فناوری خود را بنیان نهاد که نه تنها بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های خارجی را حمایت می‌کند، بلکه، اجازه دسترسی به اقامت چهارساله را برای کارکنان شرکت‌های با رشد بالا و سرمایه‌گذارانی که بر استارت‌آپ‌های داخلی سرمایه‌گذاری می‌کنند، تسهیل می‌کند. در چند کشور دیگر مانند شیلی، استرالیا و پرتغال، تمرکز کمتری بر ویزاهای فناوری و کارآفرینی وجود دارد، در عوض آن‌ها بر کانال‌های سریع برای استخدام متخصصان خارجی برای استارت‌آپ‌هایشان در بخش‌های علمی و تکنولوژیکی تمرکز دارند. با این وجود این کشورها با طرح‌های ویزا برای بنیان‌گذاران استارت‌آپ رابطه نزدیکی دارند.

همان‌طور که این بررسی مختصر نشان می‌دهد، در بسیاری از سیستم‌های مهاجرت شکافی واضح وجود دارد که یک ویزای هدفمند برای کارآفرینانی که در مراحل اولیه کار قرار دارند، می‌تواند این شکاف را از بین ببرد و نوآوری را در بخش‌های مبتنی بر تقاضا افزایش دهد. در حالی که طرح‌های ویزای ذکر شده ممکن است گزینه‌های ورودی قابل قبولی را برای برخی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها شامل شود، اما اغلب اوقات، معیارهای واجد شرایط بودن آن‌ها برای کارآفرینان با استعداد غیرقابل دستیابی است.

<sup>۸</sup> fast-track

بسیاری از کشورها انواع مختلفی از ویزا برای گروه‌های مختلف مهاجران اقتصادی مانند ویزاهای سرمایه‌گذاری، کارآفرینی، نیروی کار ماهر و ... داشته‌اند؛ این کشورها در طراحی ویزای استارت‌آپ به دنبال گروه ویژه‌ای از استعدادها هستند. ویزایی هدفمند برای کارآفرینانی که در مراحل اولیه کار قرار دارند، و می‌توانند نوآوری را در بخش‌های مبتنی بر تقاضا افزایش دهد.

همچنین ویزاهای استارت‌آپ می‌توانند نقش "پل ارتباطی" را برای ویزاهای دیگر داشته باشند. برای کارآفرینان جوان و بی‌تجربه ویزای استارت‌آپی، می‌تواند یک سکوی پرش به سمت ویزاهای کارآفرینی باشد، به‌خصوص زمانی که مهاجران قادر باشند، به راحتی بین این دو نوع ویزا رفت‌وآمد کنند. درحالی‌که ویزای استعدادهای استثنایی (منحصربه‌فرد)، کارآفرینان برجسته را در بخش‌های تکنولوژیک و دانشی اقتصاد، هدف قرار می‌دهند (به‌عنوان مثال، در انگلستان)، کاندیداهای امیدوار که هنوز تمام الزامات را برای پذیرش برآورده نکرده‌اند، می‌توانند به مسیر ویزاهای استارت‌آپی رجوع کنند. اعطای یک مسیر امتیازی به دانشجویان خارجی، از یک ویزای مطالعاتی گرفته تا یک جواز استارت‌آپ، می‌تواند به کشورها کمک کند تا به مخازن امیدبخش نوآوران بین‌المللی راه یابند. این امر دانش‌آموزان را تشویق می‌کند تا قبل از فارغ‌التحصیلی، با بهره‌گیری از دانش و شبکه‌های تازه به‌دست‌آمده خود، و انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌هایی که توسط بسیاری از مؤسسات آموزش عالی ارائه می‌شوند، شروع به توسعه ایده‌های تجاری خود کنند.

معرفی یک ویزای استارت‌آپی به بازار کشورها اجازه می‌دهد، به‌طور خاص به بنیان‌گذاران نوآور جوان و با ظرفیت بالا و به‌طور عمومی به کارآفرینان خارجی دسترسی داشته باشند. به‌طور مثال این بازارها محیطی هستند که نوآوری را تشویق می‌کنند و در جامعه استارت‌آپ جهانی شناخته شده‌است.



## وضعیت درخواست و پذیرش ویزای استارت‌آپ در چند کشور منتخب

در ادامه وضعیت درخواست و پذیرش ویزای استارت‌آپ در چند کشور منتخب و میزان موفقیت استارت‌آپ‌های ایجادشده توسط این ویزاها ارائه خواهد شد، همچنین وضعیت درخواست‌های کارآفرینان ایرانی و پذیرش آن‌ها در این کشورها بررسی شده است.

### شیلی

استارت‌آپ شیلی، در سال ۲۰۱۰ باهدف تبدیل شیلی به قطب نوآوری و کارآفرینی در آمریکای لاتین، توسط وزارت اقتصاد، توسعه و گردشگری شیلی طراحی و توسط CORFO<sup>۹</sup> اجرایی شد (Startup Chile 2019 – BSSC support finding projects to join, 2019). راهاندازی این طرح با بحران مالی جهانی و درحالی‌که اقتصادهای سراسر اروپا و ایالات متحده برای مقابله با رکود اقتصادی در تلاش بودند و سیاست مهاجرت ایالات متحده مانعی اساسی در مسیر کارآفرینان مهاجری بود که به دنبال یادگیری و ایجاد مشاغل در کشور بودند، همزمان شد. بنابراین شیلی با باز کردن مرزهای خود و استقبال از کارآفرینان جهانی از این فرصت استفاده کرد (Moed, 2018). امروزه، استارت‌آپ شیلی، به‌عنوان یکی از شتاب‌دهنده‌های اصلی و سازمان‌های خلاق در آمریکای لاتین و همچنین یکی از بزرگ‌ترین و متنوع‌ترین شتاب‌دهنده‌های جهان که به جایگاه شیلی در نوآوری، کارآفرینی و تکنولوژی کمک کرده است، شناخته می‌شود. پس از ایجاد استارت‌آپ شیلی، حدود ۵۰ کشور جهان برنامه‌های مشابهی را ایجاد کرده‌اند (Startup Chile 2019 – BSSC support finding projects to join, 2019).

---

شیلی در سال ۲۰۱۰ طرح جامعی را برای توسعه فضای استارت‌آپی خود ایجاد کرد که علاوه بر حمایت از افراد در داخل شیلی برنامه‌هایی برای جذب دانشجویان بین‌المللی و علاقه‌مندان از خارج از کشور داشت، ویزای ویژه توسعه استارت‌آپ از برنامه‌های این طرح است.

---

استارت‌آپ شیلی، متشکل از یک کمک‌هزینه ۸۰ هزار دلاری، ویزای کار در شیلی و به‌علاوه برخی کمک‌های عملی فوق‌العاده مانند مربیگری، شبکه‌سازی، خدمات مشاوره‌ای و همچنین دسترسی آزاد به یک فضای همکار می‌باشد. از زمان راهاندازی،

<sup>۹</sup> Corporación de Fomento de la Producción de Chile

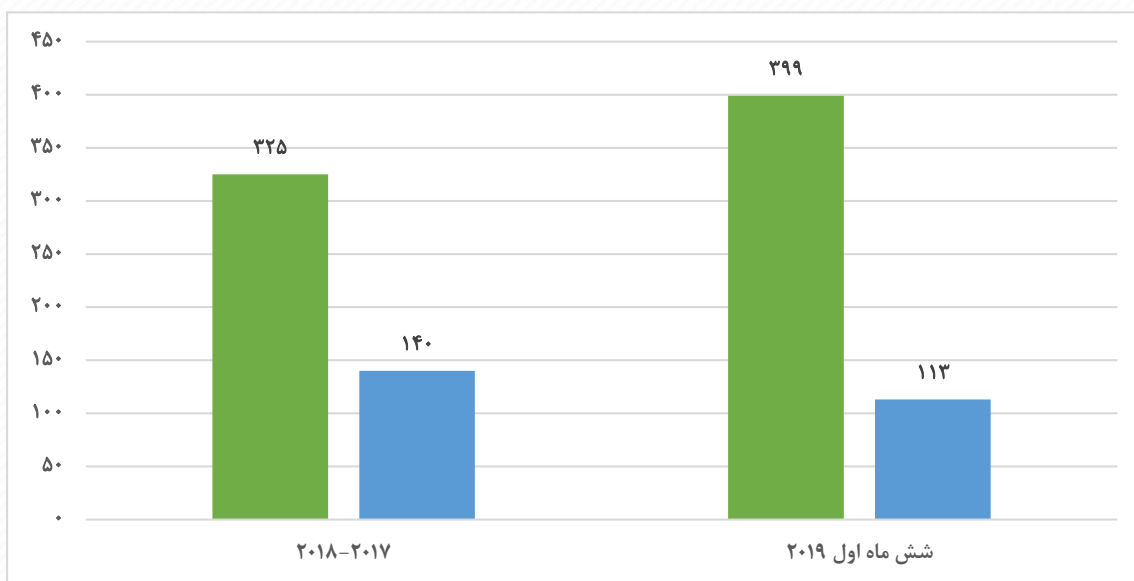
استارت‌آپ شیلی موجب تسهیل فعالیت ۱۶۰۰ شرکت از ۸۵ کشور مختلف شده است. قابل ذکر است که میزان مشارکت شرکت‌های خارجی در این برنامه سه برابر شرکت‌های شیلیایی بوده است. این برنامه به‌عنوان یکی از موفق‌ترین برنامه‌های استارت‌آپ در سطح دنیا شناخته می‌شود. تا سال ۲۰۱۸ ارزش استارت‌آپ‌های این طرح ۱,۴ میلیارد دلار تخمین زده شده است که از این مقدار ۲۳۹,۴۲۵,۰۰۰ دلار مربوط به استارت‌آپ‌های شیلیایی و ۱,۱۷۸,۷۹۸,۵۰۵ دلار مربوط به استارت‌آپ‌های خارجی که در شیلی راه‌اندازی شده، بوده است. همچنین نرخ بقا و نرخ نگهداری (نسبت تعداد مشتریان حفظ شده به تعداد در معرض خطر) این استارت‌آپ‌ها به‌طور میانگین به ترتیب ۵۴,۵ (۵۲,۵ درصد برای خارجی‌ها و ۵۹,۹ برای شیلیایی‌ها) و ۵۶,۴ (۵۰,۴ درصد برای خارجی‌ها و ۴۹,۶ درصد برای شیلیایی‌ها) بوده است. فروش جهانی این استارت‌آپ‌ها از زمان راه‌اندازی ۶۹۱۰۱۴۸۰۵,۹۶ هزار دلار بوده است که از این مقدار ۵۶۹۷۳۰۹۷۰,۹۶ دلار مربوط به استارت‌آپ‌های خارجی و ۱۲۱,۲۸۳,۸۳۵ دلار مربوط به استارت‌آپ‌های شیلیایی بوده است (به‌طور میانگین ۱,۱۲۰,۰۰۰ دلار برای هر استارت‌آپ). همچنین ۴۲ شرکت با شکست روبرو شدند (Moed, 2018).

## استونی

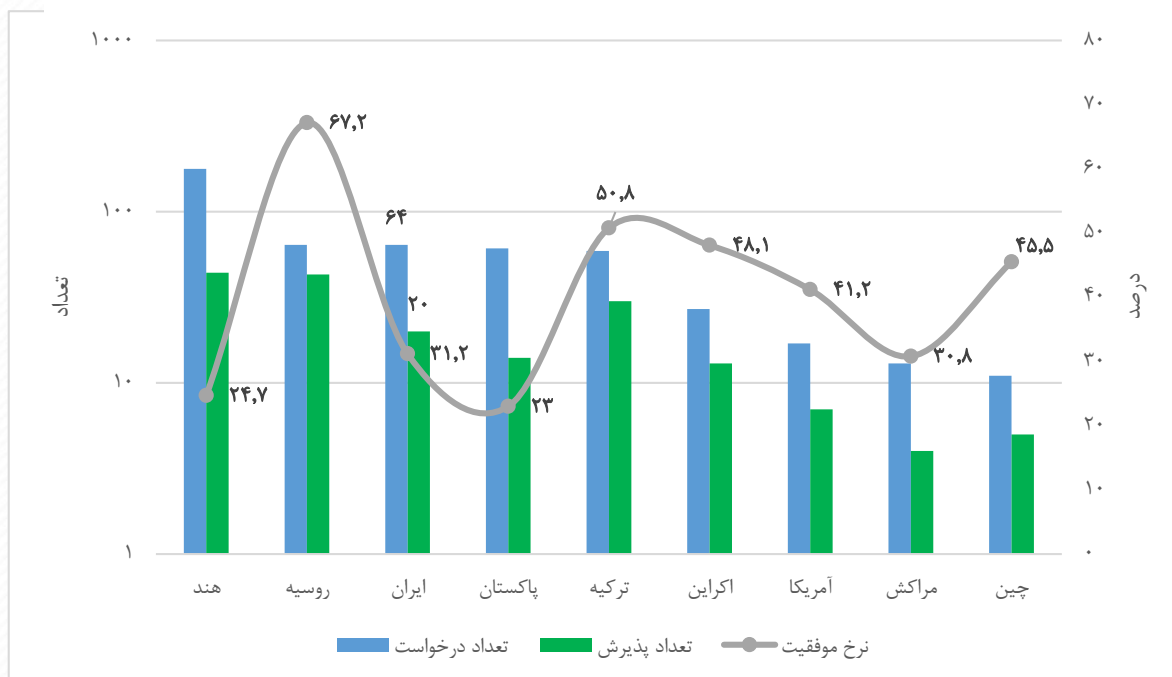
در ۱۸ ژانویه ۲۰۱۷، استارت‌آپ ویزای استونی راه‌اندازی شد. این یک فرصت جدید و امیدوارکننده برای استارت‌آپ‌های استونیایی و کل اکوسیستم استارت‌آپی استونی برای جذب استعدادها از سراسر جهان و شروع به توسعه یک جامعه بین‌المللی و متنوع‌تر در فضای استارت‌آپی این کشور بود. در طول سال اول، کمیته استارت‌آپ از ۳۲۵ مورد درخواست برای ویزا، ۱۴۰ برنامه را پذیرفت و ۱۷۰ برنامه را رد کردند، همچنین ۱۵ برنامه در حال پردازش بودند. بیشتر درخواست‌های ویزای استارت‌آپ توسط تیم‌های نوپا از هند، روسیه، اوکراین، پاکستان و ترکیه انجام شده است. درحالی‌که میانگین پذیرش این درخواست‌ها حدود ۴۵٪ است، متقاضیان برخی از کشورها مانند بلاروس، اوکراین و روسیه عملکرد قابل‌توجه‌تری نسبت به سایر کشورها دارند. در ۶ ماه اول سال ۲۰۱۹، استونی ۳۹۹ درخواست برای ویزای استارت‌آپ داشته است که از میان آن‌ها، ۱۱۳ مورد پذیرفته شده‌اند، به این معنی که به بنیان‌گذاران و کارمندان این شرکت‌ها از این حق برخوردارند که درخواست ویزای استارت‌آپ استونی و یا اجازه اقامت موقت را بدهند. در ۲ سال اول، یعنی از زمان راه‌اندازی ویزای استارت‌آپی (۲۰۱۷ تا پایان سال ۲۰۱۸)، در مجموع ۹۳۱ نفر از فرصت ویزای استارت‌آپ استونی بهره برده‌اند. نکته قابل‌توجه، جایگاه ایران است که در دو سال اول توانسته است در میان ۱۰ کشور برتر به لحاظ تعداد درخواست‌ها و نرخ موفقیت درخواست‌ها برای ویزای استونی قرار بگیرد. در نیمه اول سال ۲۰۱۹، تعداد افرادی که قبلاً به استونی نقل‌مکان کرده‌اند و یا اجازه انتقال به استونی را دریافت کرده‌اند به عدد باورنکردنی ۵۷۲ نفر رسید. از این تعداد، ۴۴۶ نفر نیروی کاری هستند که به نیروی کار استارت‌آپ‌های استونیایی پیوسته‌اند و مابقی (۱۲۶ نفر) سرمایه‌گذارانی هستند که تصمیم دارند به اکوسیستم استارت‌آپی



استونی ملحق شوند. نکته قابل توجه در این میان، جایگاه سرمایه‌گذاران ایرانی است که با ۱۳ مورد جز سه کشور برتری هستند که اجازه نقل مکان به استونی را دریافت کرده‌اند (Lukk, 2018).



نمودار ۴- تعداد درخواست‌ها و پذیرش‌ها ویزای استارت‌آپ استونی



نمودار ۵- کشورهای برتر از لحاظ تعداد درخواست، میزان پذیرش و نرخ موفقیت درخواست برای استارت‌آپ‌های استونی، بر اساس

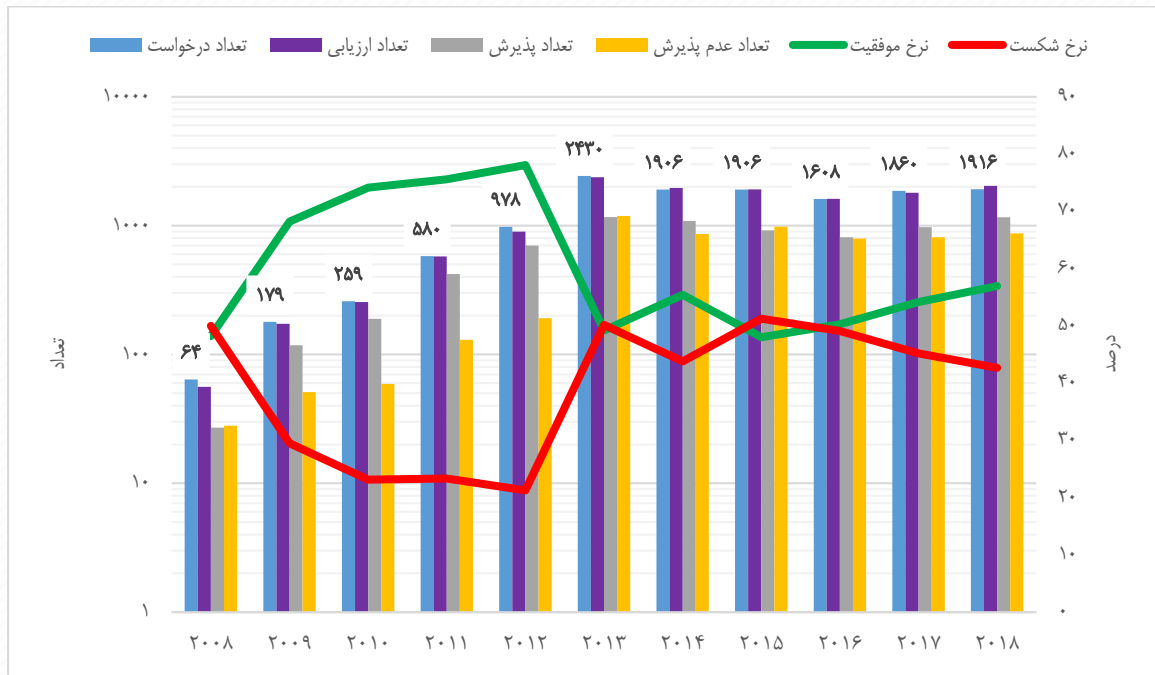
ملیت: ۲۰۱۷-۲۰۱۸

## انگلستان

ویزای کارآفرینی درجه یک انگلستان در سال ۲۰۰۸ راه اندازی شد که سه گروه سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و کارآفرینان فارغ التحصیل را مورد هدف خود قرار می‌داد (Migration Advisory Committee, 2015). از سال ۲۰۰۸ تا ژوئن ۲۰۱۸، در مجموع ۱۳۶۸۶ نفر متقاضی درخواست برای ویزای کارآفرینی درجه یک انگلستان بوده‌اند و ۱۳۶۳۵ برنامه برای ورود به ویزای کارآفرینی انگلستان مورد ارزیابی قرار گرفتند. همچنین به ترتیب ۹۸ و ۲ برنامه پس گرفته و حذف شدند. طی مدت ده سال، ۷،۵۷۳ متقاضی اصلی، مجوز ورود به ویزای کارآفرینی انگلستان را دریافت کرده‌اند، باین حال ۶۰۵۴ درخواست مورد قبول واقع نشد. بر این اساس نرخ موفقیت و شکست برای دریافت مجوز ورود با ویزای کارآفرینی درجه یک انگلستان، طی ده سال به ترتیب ۵۵،۵۴ و ۴۳،۷۵ درصد بوده است. آمار مهاجرت حاکی از تغییر ۳۰ درصدی در میزان موفقیت سالانه در طی ده سال است. نرخ موفقیت ویزای کارآفرینی درجه یک برای متقاضیان اصلی در سال ۲۰۱۲، ۷۸،۰۶ درصد بوده و در سال ۲۰۱۳ به شدت کاهش یافته و به درصد ۴۹،۱۸ رسیده است. این کاهش چشمگیر می‌تواند به دلیل تغییرات گسترده در سیاست‌های مرتبط با ویزای کارآفرینی درجه یک، اتفاق افتاده باشد. اگرچه، نرخ موفقیت در سال ۲۰۱۴ به ۵۵،۴۰ درصد افزایش یافت اما پس از آن در سال ۲۰۱۵ دوباره کاهش یافت و به کمترین میزان خود یعنی ۴۸،۰۱ درصد رسید. از سال ۲۰۱۶ نرخ موفقیت برای دریافت مجوز ویزای کارآفرینی درجه یک، روند صعودی را نشان می‌دهد. بر این اساس، نرخ موفقیت ویزای کارآفرینی درجه یک از ۴۸،۰۱ درصد به ۵۰،۲۸ درصد در طول سال ۲۰۱۶ و به ۵۴،۱۴ درصد در سال ۲۰۱۷ افزایش یافته است. علاوه بر این، در طول سال ۲۰۱۸ نرخ موفقیت ویزای کارآفرینی به ۵۶،۹۵ درصد افزایش یافته است که تقریباً ۱،۴۱ درصد بالاتر از میانگین ۱۰ سال یعنی ۵۵،۵۴ درصد است. بنابراین، نرخ موفقیت طی چهار ماهه‌ی آخر سال ۲۰۱۸، بیشتر از ۶۱ درصد افزایش یافته است، که این کارآفرینان را امیدوار می‌کند که از طریق مسیر مهاجرت برای راه اندازی کسب و کار در انگلستان اقدام کنند.

در طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۷، ۸۱۹ نفر ویزای اقامت خود را بر اساس توافق پنج ساله‌ای که در مورد کارآفرینی مهاجران بود، دریافت کردند. درخواست اقامت تحت ویزای کارآفرینی مستلزم تجربه‌ی ۳ تا ۵ ساله‌ی فعالیت کارآفرینانه در انگلستان دارد. با توجه به این نکته طبیعی است که در سال‌های اولیه تعداد محدودی از افراد این ویزا را کسب کرده باشند. باین حال از سال ۲۰۱۲ به بعد این تعداد به طور پیوسته افزایش یافته است.

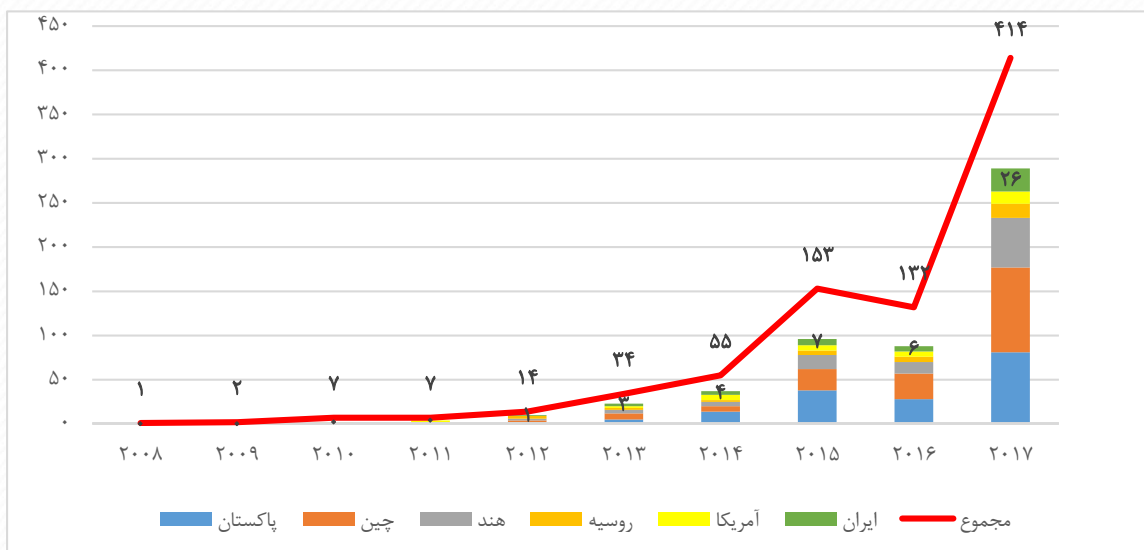




نمودار ۶- آمار مربوط به ویزای کارآفرینی درجه یک انگلستان: ۲۰۰۸-۲۰۱۸

بیشترین مجوز اقامت اعطاشده به کارآفرینان مهاجر با ۴۱۴ مورد مربوط به سال ۲۰۱۷ می‌باشد. بیشترین مجوز اقامت اعطاشده به ترتیب با ۱۶۸، ۱۶۵ و ۹۸ مورد مربوط به اتباع پاکستانی، چینی و هندی است. همچنین ایران نیز با ۴۷ مورد اجازه اقامت در میان کشورهای قرار دارد که بیشترین اجازه اقامت انگلستان را دریافت کرده‌اند. بیشترین مجوز اقامت

انگلستان با تغییر برنامه ویزای کارآفرینی خود در سال ۲۰۱۲ نرخ پذیرش درخواست‌های ویزاهای از این نوع را به میزان قابل توجهی افزایش داد.



نمودار ۷- مجوز اقامت ویزای کارآفرینی انگلستان

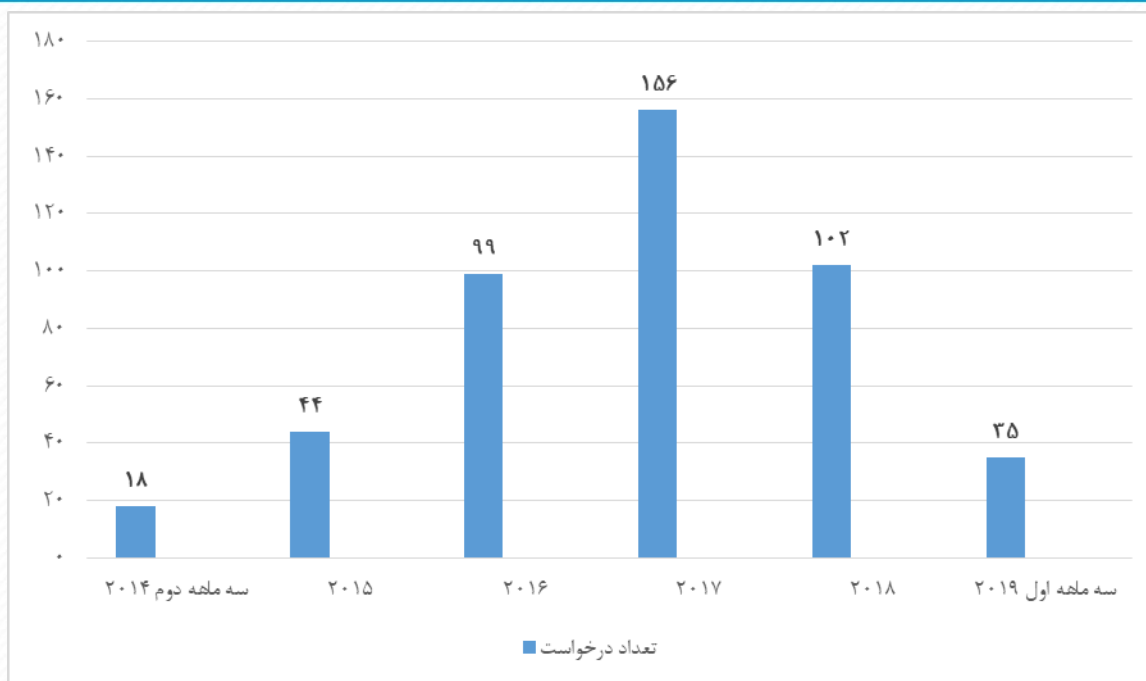
ایران با ۲۶ مورد مربوط به سال ۲۰۱۷ می‌باشد (UK Entrepreneur Visa Statistics 2008-18: Refusal and Success Rate, 2019).

## ایتالیا

برنامه ویزای استارت‌آپ ایتالیا در ۲۴ ژوئن سال ۲۰۱۴ توسط وزارت توسعه اقتصاد ایتالیا راه‌اندازی شد. تا ۳۱ مارس ۲۰۱۹، برنامه ویزای استارت‌آپ ایتالیا ۴۳۴ درخواست را ثبت کرده است. از این تعداد، ۲۳۰ طرح (۵۳٪) نظر مثبت کمیته ارزیابی فنی ویزا استارت‌آپ ایتالیا را دریافت کرده‌اند. ۱۶۵ درخواست (۳۸٪) ناموفق بودند و ۳۲ مورد پس گرفته شدند.

همچنین ۷ طرح در مرحله ارزیابی قرار دارند. در تعدادی از موارد ممکن است یک فرد بیش از یک‌بار برای ویزای استارت‌آپ درخواست داده باشد (به دلیل رد شدن طرح در کمیته ارزیابی). به این دلیل برخلاف تعداد درخواست‌ها، تعداد متقاضیان برای دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا دقیقاً ۴۰۰ نفر است. برنامه ویزا استارت‌آپ ایتالیا نه تنها درخواست‌های فردی را می‌پذیرد، بلکه برنامه‌هایی که توسط تیم‌های کارآفرینی نیز ثبت می‌شوند مورد پذیرش قرار می‌دهد. در مجموع، ۷۵ تیم تاکنون درخواست ارسال کرده‌اند که ۳۹ تیم از دو نفر، ۲۲ تیم از سه نفر، ۱۲ تیم از ۴ نفر و ۲ تیم از ۵ نفر تشکیل شده‌اند. در نتیجه، ۱۹۸ شهروند (۴۹٫۵ درصد از کل نامزدها) غیر اتحادیه اروپا درخواست ویزای استارت‌آپ ایتالیایی خود را به صورت تیم‌های کارآفرینی ارسال کرده‌اند که از این تعداد ۵۲ تیم موفق به اخذ ویزا شدند.





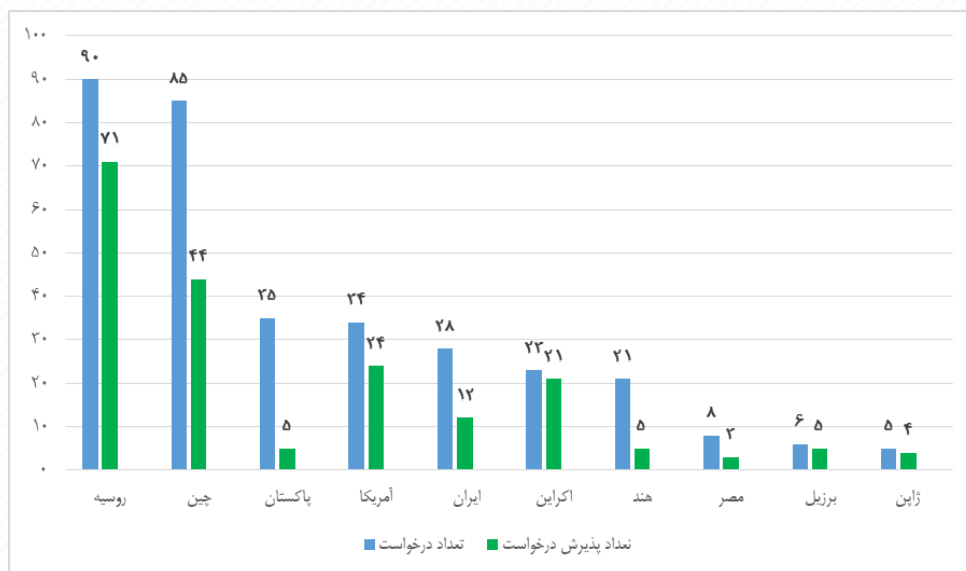
نمودار ۸- تعداد درخواست‌ها برای دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا طی سال‌های ۲۰۱۴-۲۰۱۸

در مجموع ۲۷۶ متقاضی ویزای استارت‌آپ ۶۹ درصد مرد، درحالی‌که ۱۲۴ نفر زن (۳۱ درصد) هستند. میانگین سنی ۳۶,۸ سال است، اما در صورتی‌که فقط متقاضیان موفق در نظر گرفته شوند، به ۳۶,۱ می‌رسد. ۴۰,۳ درصد از نامزدها در گروه سنی ۲۵ تا ۳۴ سال قرار دارند و تنها ۶,۵ درصد آن‌ها ۲۴ ساله یا جوان‌تر هستند. بیش از چهار نامزد در هر ده نفر (۴۳٪) سابقه کارآفرینی دارند، این در حالی است که اکثریت آن‌ها (۵۴ درصد) به‌عنوان کارمندان حقوق‌بگیر فعالیت می‌کردند. بیشترین سوابق حرفه‌ای عبارت‌اند از فناوری اطلاعات (به‌طور خاص توسعه نرم‌افزار)، بازاریابی، مشاوره، مدیریت و مهندسی. معدودی از متقاضیان کارآفرینان سریالی بودند یعنی آن‌ها تجربه‌های مختلفی در زمینه‌ی تأسیس و مدیریت شرکت‌های نوپا داشته‌اند.

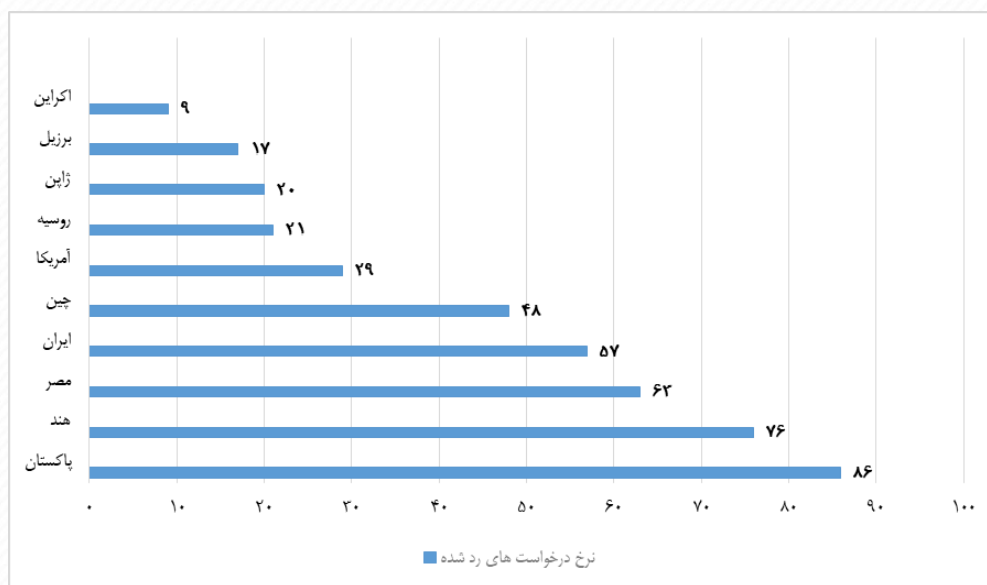
بالاترین میزان تحصیلات ۱۵۰ نفر از داوطلبان (۳۷,۵ درصد) مدرک لیسانس بود درحالی‌که در ۱۳۰ مورد مدرکی معادل کارشناسی ارشد ۲ ساله ایتالیا (۳۳,۵٪) را داشتند. همچنین ۱۶ نفر مدرک دکترا و ۴۴ نفر از اشکال دیگر مدرک کارشناسی ارشد (مثل رشته‌ی MBA) برخوردار بودند. این بدان معناست که ۳۴۴ متقاضی (۸۶٪) فارغ‌التحصیل دانشگاه هستند. مابقی هیچ مدرک دانشگاهی را ندارد. در کل ۵۵,۲ درصد (۱۲۷ نفر از ۲۳۰ نفر) کاندیداهای موفق، تحصیلات معادل یا بالاتر از مدرک دانشگاهی سطح دوم ایتالیا را دارند. به‌طور کلی، ۹۲,۲ درصد از دارندگان ویزای استارت‌آپ فارغ‌التحصیلان دانشگاه هستند.

متقاضیان درخواست ویزای استارت‌آپ ایتالیا از ۴۷ کشور مختلف بوده‌اند. تنها با در نظر گرفتن نامزدهای موفق، ۳۳ کشور مختلف تاکنون موفق به دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا شده‌اند. جدول زیر تعداد درخواست‌ها و همچنین پذیرش آن‌ها را

بر اساس ملیت نشان می‌دهد. روسیه با ۹۰ درخواست (۲۲,۵ درصد)، چین با ۸۵ درخواست (۲۱,۲ درصد)، پاکستان با ۳۵ و آمریکا با ۳۴ درخواست رتبه‌های اول تا چهارم را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین ایران با ۲۸ درخواست و ۱۲ درخواست قبول شده در رده پنجم قرار دارد.



نمودار ۹- تعداد درخواست‌ها و پذیرش آن‌ها برای ویزای استارت‌آپ ایتالیا بر اساس ملیت: ۲۰۱۴-۲۰۱۹



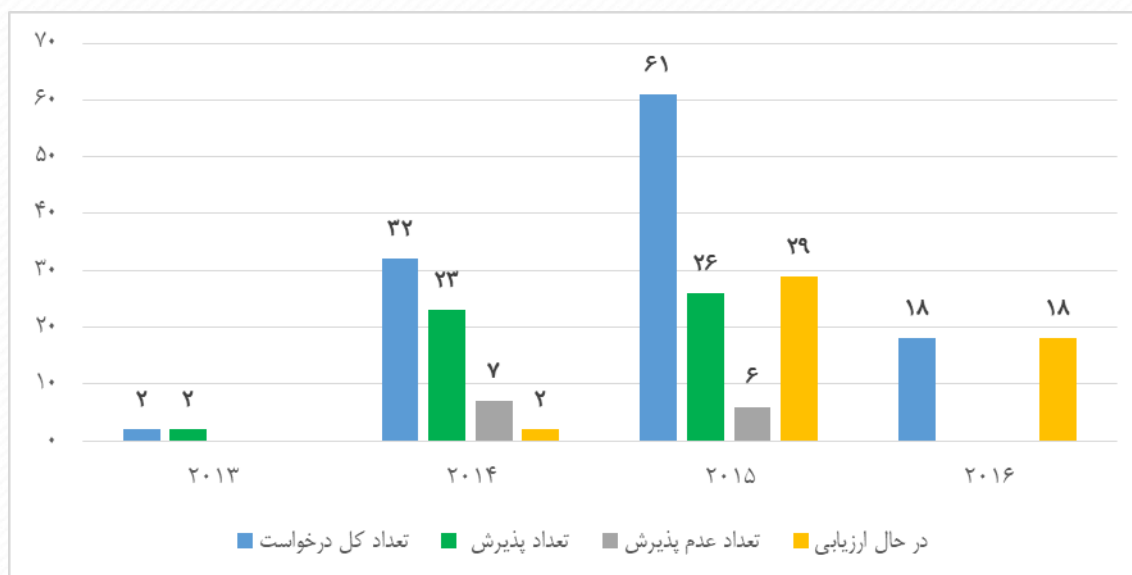
نمودار ۱۰- نرخ شکست برای دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا بر اساس ملیت: ۲۰۱۴-۲۰۱۹



به نظر می‌رسد که برخی از کشورها تعداد درخواست‌های بیشتری را نسبت به سایرین به ثبت رسانده‌اند. اما با بررسی دقیق‌تر متوجه می‌شویم که تعداد درخواست‌های رد شده آن‌ها نیز به مراتب بیشتر است. با محاسبه نرخ شکست درخواست‌ها بر اساس ملیت، به تبع جایگاه کشورها نیز تغییر می‌کند. نمودار زیر نرخ شکست برای دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا را نشان می‌دهد. ایران با ۵۷ درصد نرخ شکست برای دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا در رده چهارم قرار دارد (Italian Ministry of Economic Development, 2019).

## کانادا

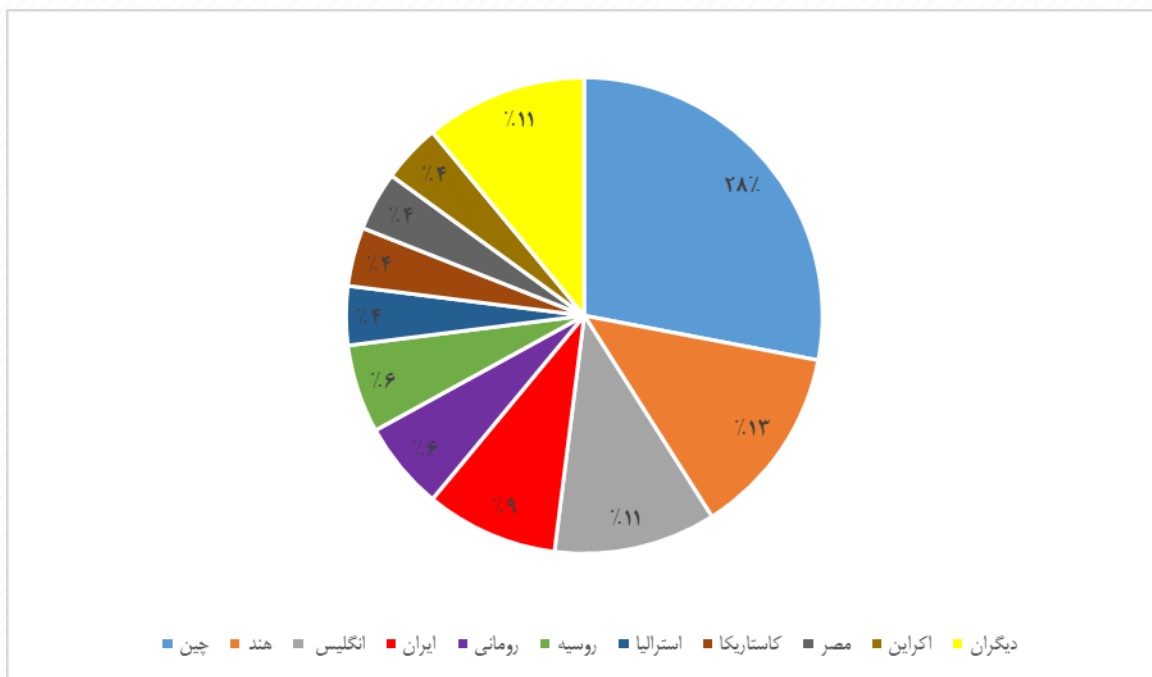
ویزای استارت‌آپ کانادا با هدف جذب کارآفرینان نوآور خارجی در اول آوریل سال ۲۰۱۳ راه‌اندازی شد. از آوریل ۲۰۱۳ تا آوریل ۲۰۱۶ که طرح به صورت آزمایشی اجرا می‌شد در مجموع ۱۱۳ درخواست برای ویزای استارت‌آپ کانادا به ثبت رسید که از این تعداد ۵۱ طرح (۸۰ درصد) مورد قبول واقع شدند و ۱۳ طرح (۲۰ درصد) با عدم پذیرش مواجه شدند. همچنین ۴۹ طرح در مرحله ارزیابی قرار داشتند. نمودار زیر تعداد درخواست‌های اصلی را برای ویزای استارت‌آپ کانادا طی سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶ نشان می‌دهد.



نمودار ۱۱- تعداد درخواست‌های مورد قبول واقع شده و رد شده برای ویزای استارت‌آپ کانادا در بازه زمانی آوریل ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶

داده‌ها نشان می‌دهند که اکثریت (۷۷ درصد) مهاجران متقاضی ویزای استارت‌آپ کانادا در هنگام پذیرش اغلب در بازه‌ی سنی ۲۵ تا ۴۴ سال هستند. علاوه بر این ۷۴ درصد از کارآفرینان ویزای استارت‌آپ کانادا از تحصیلات بعد از متوسطه (مثل کالج یا دانشگاه) برخوردار بودند که از این میان ۴۷ درصد دارای مدرک لیسانس، ۲۱ درصد دارای مدرک کارشناسی ارشد، ۶ درصد دارای مدرک دکترا و مابقی یا تحصیلات دانشگاهی نداشته‌اند و یا تحصیلات آن‌ها کمتر از سطح متوسطه بوده

است. همچنین ۹۰ درصد از کسانی که درخواست آن‌ها برای ویزای استارت‌آپ کانادا مورد پذیرش واقع شده است قبل از ورود به کانادا سابقه کسب‌وکار داشته‌اند. نکته قابل توجه در مورد ایران این است که ایران با ۹ درصد در بین ۱۰ کشور برتر به لحاظ دریافت ویزای استارت‌آپ کانادا قرار دارد (IRCC, 2016).



نمودار ۱۲- درصد دریافت‌کنندگان ویزای استارت‌آپ کانادا بر اساس ملیت در بازه زمانی آوریل ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶

## طراحی یک برنامه ویزای استارت‌آپی

سیاست‌گذاران در هنگام طراحی برنامه‌های ویزای استارت‌آپ با تعدادی تصمیمات کلیدی از جمله دامنه معیارهای پذیرش و مجموعه توانایی‌های موردنیاز برای متقاضیان مواجه می‌شوند، همچنین آن‌ها باید مدت‌زمان مجوز و شرایط تمدید را اولویت‌بندی کنند. درنهایت، طراحی این انتخاب‌ها به تصمیمات بنیادین بیشتری بستگی دارد از جمله اینکه کشور برای پذیرش چه میزان ریسکی آماده است؟، چه مدت طول می‌کشد تا ایده‌های وعده داده شده به سود منجر شود؟ و تا چه حد کشور مایل است تا به نقشه کارآفرینان استارت‌آپ بین‌المللی بپیوندد؟



## اولویت‌های بخش کسب و کار

با توجه به اینکه بسیاری از استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه فعالیتشان به پشتیبانی و حمایت نیاز دارند، کشورها برای اینکه بتوانند کارآفرینان خارجی را جذب کشورشان کنند، اقدامات تسهیل‌گرانه‌ای را در این راستا انجام می‌دهند. یکی از اقداماتی که برای تسهیل فعالیت‌های استارت‌آپی توسط کشورها صورت می‌گیرد، حذف یا کاهش الزامات مربوط به میزان سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال است. برای مثال در استونی نیاز به هیچ سرمایه‌ای برای پذیرش ویزای استارت‌آپ نیست، این در حالی است که ویزای کارآفرینی سنتی نیاز به سرمایه‌گذاری ۶۵۰۰۰ یورو دارد. در ایتالیا متقاضیان ویزای استارت‌آپ باید ۵۰ هزار یورو برای سرمایه‌گذاری در اختیار داشته باشند، که این یک‌دهم مبلغ موردنیاز برای ویزای کارآفرینی است. کشورهای دیگر، از قبیل ایرلند، سنگاپور و استرالیا، یک رویکرد تکراری را دنبال کرده‌اند، به این صورت که، به تدریج الزامات سرمایه‌ای که در ابتدا بسیار بالا بودند را حذف یا کاهش داده‌اند. همچنین، از یک‌سو، بسیاری از استارت‌آپ‌ها در ابتدای مسیر و درحالی‌که هنوز در بازار شکل نگرفته‌اند و جریان درآمدی و سود ندارند، به سادگی نمی‌توانند از پس هزینه‌های استخدام کارکنان برآیند. از سوی دیگر، فشار برای محقق ساختن ایجاد شغل ممکن است ریسک‌پذیری را (و حتی کارآفرینان را تشویق می‌کند تا بر بخش‌های باارزش پایین و نیروی کار ارزان‌تر هدف‌گذاری کنند) به ضرر هدف گسترده‌تر نوآوری به خطر بیندازد (Patuzzi, 2019). با توجه به اینکه کشور ما هنوز به این عرصه وارد نشده است، در صورت ورود احتمالی به نظر می‌رسد که پیروی از تجربه کشورهایی که الزامات مربوط به میزان سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال را حذف یا کاهش داده‌اند، برای جلب نظر کارآفرینان خارجی، سودمند باشد. نباید این نکته را از نظر دور داشت که اعطای ویزا با چنین شرایطی ممکن است که در کوتاه‌مدت کشور را از مزایای سرمایه‌گذاری و ایجاد شغل بهره‌مند نکند، اما چرخه‌ی نوآوری در کشور را رونق می‌بخشد. علاوه بر این برای کشورهایی که محیط استارت‌آپی کمتر توسعه‌یافته‌ای دارند، همانند کشور ما توصیه می‌شود که از بسته‌های انگیزشی بیشتری برای جلب نظر کارآفرینان خارجی، استفاده شود.

در طراحی ویزاهای استارت‌آپی باید به این نکته توجه کرد که، تقریباً تمامی متقاضیان ویزای استارت‌آپی باید ثابت کنند که کسب و کار پیشنهادی آن‌ها نوآورانه است اما برنامه‌های ویزا اغلب در تعریف مفهوم نوآوری و نحوه اندازه‌گیری آن شفاف نیستند. به عنوان مثال، سنگاپور، ایتالیا و قبرس از معیارهای سرمایه نامشهود مانند حقوق مالکیت معنوی و حق ثبت اختراع، سطح تحقیقات و توسعه (تحقیق و توسعه) و سطح تحصیلات بنیان‌گذاران و کارمندان شرکت استفاده می‌کنند. اما همه‌ی این رویکردها ممکن است برای اندازه‌گیری مفهوم ظریف نوآوری کافی نباشد. در ایتالیا تلاش‌های دولت برای شفاف‌سازی اینکه کدام استارت‌آپ‌ها نوآورانه هستند، منجر به ایجاد یک تعریف قانونی شد که معیارهایی مانند درآمد سالانه و سطح تحصیلات بنیان‌گذار یا کارمندان را نشان می‌دهد که رابطه مستقیمی با نوآوری و رشد بالقوه دارند (Patuzzi, 2019). فقدان چنین معیارهای سنجشی منجر به رشد تعداد شرکت‌هایی می‌شود که خود را به عنوان استارت‌آپ معرفی می‌کنند اما

از حداقل معیارهای نوآورانه نیز برخوردار نیستند. پر واضح است که عدم وجود معیارهای سنجش فعالیت‌های نوآورانه در کشور، نرخ شکست آن‌ها را بالا می‌برد و اجرای این برنامه‌ها را با مشکل مواجه می‌سازد.

علاوه بر اهمیت موضوع سنجش نوآوری، یکی دیگر از ابعاد مهم ویزاهای استارت‌آپی موضوع مقیاس‌پذیری (توانایی یک کسب‌وکار برای رشد و گسترش در بازارهای جدید و درعین‌حال کاهش هزینه‌های تولید به ازای هر واحد ایجاد سود حاشیه‌ای بیشتر) است. تأکید بر مقیاس‌پذیری همراه با تمرکز بر فناوری است، زیرا فن‌آوری‌های دیجیتال با کاهش هزینه‌های توزیع و تولید، به‌طور چشمگیری فرصت‌های ایجاد محصولات مقیاس‌پذیر را افزایش داده‌اند. ارزیابی مقیاس‌پذیری می‌تواند بر اساس مفهوم کسب‌وکار پیشنهادی و الگوی ایجاد ارزش آن در تئوری نسبتاً آسان باشد. اما اندازه‌گیری واقعی آن برای پیش‌بینی در بخش‌های مبتنی بر نوآوری بسیار پیچیده‌تر است، زیرا این امر به نوسان تقاضا و رقابت جهانی در یک بازار بسیار پویا بستگی دارد. اکثر برنامه‌های ویزای استارت‌آپ، متقاضیان را ملزم می‌کنند که در طرح کسب‌وکار پیشنهادی خود نحوه ورود به بازار (ایده‌آل، بین‌المللی) و دستیابی به رشد سریع را، بر اساس محصول و یا خدمات ابتکاری خود، تعیین کنند (Patuzzi, 2019). بنابراین برای ورود به این عرصه، شکل‌گیری و توسعه نهادهایی که بر ارزیابی، ارزش‌گذاری، مشاوره، بازاریابی و تجاری‌سازی نوآوری تمرکز دارند، ضروری به نظر می‌رسد.

### اولویت‌های مربوط به سرمایه‌گذاران

دولت‌هایی که برنامه‌های ویزای استارت‌آپی را طراحی می‌کنند، باید نحوه انتخاب مهاجران با مهارت‌های مناسب را برای ایجاد یک سرمایه‌گذاری موفق در نظر بگیرند. بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها در بخش‌های دانشی و تکنولوژی محور به مهارت‌های فنی تخصصی نیاز دارند، زیرا آن‌ها حداقل در ابتدا، نقشی مهم در تیم دارند. همچنین آن‌ها به مهارت‌های متفاوتی از جمله مهارت‌های اجرایی، بازاریابی، روابط عمومی، دانش فنی، مخصوصاً مهارت‌های نرم (مانند زیرک بودن، کاریزما و سرسختی)؛ و حتی اعتقادات خاص (مانند داشتن دیدگاهی مثبت در مورد آینده و پتانسیل فناوریانه برای حل چالش‌ها)، نیاز دارند. درحالی‌که ویزاهای استارت‌آپی محدودیت سنی ندارند، اما ادبیاتی که برای این طرح‌ها به کار می‌رود، اغلب جوانان را با اصطلاحاتی چون جاه‌طلبی، انرژی، یادگیری، بصیرت و نسل بعدی برانگیخته می‌کند. تأکید آن‌ها بر فن‌آوری دیجیتال و الزامات تجربه کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری نسبتاً کم نیز، به‌وضوح به گروه سنی جوان‌تر اشاره دارد (Patuzzi, 2019).

در برنامه‌های پذیرش کاندیداها، با توجه به ایده‌های کسب‌وکاری که به توسعه بیشتر در کشور میزبان نیاز دارند، بر سرمایه انسانی متقاضیان تأکید بیشتری می‌شود. ویزاهای استارت‌آپ نسبت به سایر ویزاها، رویکرد انعطاف‌پذیرتری برای ارزیابی سرمایه انسانی دارند. به‌عنوان مثال، مدرک دانشگاهی تقریباً یک الزام سخت‌گیرانه نیست (اگرچه می‌تواند کمک کند). در عوض، بیشتر این طرح‌ها بر ارزیابی مورد به مورد مهارت‌ها، تجربه متقاضیان و ارتباط آن‌ها با ایده پیشنهادی کسب‌وکار



تکیه دارند. در ویزای تأثیر جهانی نیوزلند<sup>۱۰</sup> که به یک برنامه انکوباتور گره خورده است، یک هیئت متخصص از چندین معیار کیفی و کمی برای ارزیابی قابلیت‌های کارآفرینی متقاضیان، دیدگاه آن‌ها و مهارت‌های تحقق آن و حتی همسویی آن‌ها با ارزش‌های برنامه استفاده می‌کند (مانند جسارت، اصالت و تأثیر جهانی).

به دلیل این تمرکز بر سرمایه انسانی، بسیاری از ویزاهای استارت‌آپ به صورت تیمی درخواست می‌شوند. یک تیم متعادل به خصوص در بخش‌های با نوآوری بالا که غیرقابل پیش‌بینی بودن از خصیصه‌های آن است، می‌تواند محدودیت‌های فردی بنیان‌گذار را جبران کند و یک استارت‌آپ نوپا را در مواجهه با تغییرات سریع سازگارتر و انعطاف‌پذیرتر کند. طرح ویزای فنی فرانسه<sup>۱۱</sup> تنها درخواست تیم‌هایی با دو یا سه بنیان‌گذار مشترک را می‌پذیرد. به همین ترتیب، ویزای استارت‌آپ فنلاند فقط پیشنهادهایی که توسط تیم‌ها ارائه می‌شود را می‌پذیرد (Patuzzi, 2019). تعاملات ساختاری و توسعه روابط بین بخشی برای ارزیابی پروژه‌ها از مراحل اولیه تا انتخاب کاندید نهایی از الزامات این مرحله‌اند. همچنین بهره‌مندی از ظرفیت مهاجران افغانستانی در ایران که دارای روابط شبکه‌ای قوی با یکدیگر هستند، در این مرحله می‌تواند سودمند واقع شود. برگزاری رویدادهای استارت‌آپی و کارآفرینی، کنگره‌های فناوری و برنامه‌های آموزشی کوتاه‌مدت، از دیگر اقداماتی هستند که برای آشنا ساختن کارآفرینان خارجی با فرصت‌های فناورانه کشور، می‌توانند مورد استفاده قرار بگیرند.

اگرچه کارآفرینان دیگری که از خارج می‌آیند، ممکن است بتوانند بدون شناخت از محیط کسب‌وکار محلی و یا داشتن شبکه‌هایی برای جمع‌آوری سرمایه، یک کسب‌وکار موفق را شکل دهند اما استفاده از ظرفیت افراد خارجی که در کشور حضور دارند و با محیط فرهنگی، استارت‌آپی و شرایط کسب‌وکار کشور آشنا هستند، در اولویت قرار دارد. با توجه به این نکته، برخی از برنامه‌ها سعی دارند از پتانسیل کارآفرینی دانشجویان بین‌المللی که غالباً دارای سرمایه انسانی خاص کشور، دانش مدرن، شبکه‌های بین‌المللی و پیوند با مراکز تحقیقاتی و فناوری هستند، استفاده کنند. برخی از طرح‌های ویزا، مانند ویزای استارت‌آپ هاب ایتالیا و کارت تأسیس دانمارک، درخواست دانشجویان بین‌المللی را برای دریافت ویزای استارت‌آپ در مقابل دیگر درخواست‌های خارجی در اولویت قرار می‌دهند (Patuzzi, 2019). همه‌ی افرادی که موفق به دریافت ویزای استارت‌آپ ایتالیا شده‌اند، دارای تحصیلات دانشگاهی هستند. در بیشتر موارد گیرندگان ویزای استارت‌آپ هاب ایتالیا، دانشجویان بین‌المللی هستند که تصمیم گرفته‌اند بعد از فارغ‌التحصیلی باهدف راه‌اندازی استارت‌آپ‌های نوآورانه در ایتالیا بمانند (ItalianMinistryofEconomicDevelopment, 2019). دانشجویان بین‌المللی و افرادی که به‌تازگی فارغ‌التحصیل شده‌اند به دلیل آشنایی با کشور میزبان و پیوند با نهادهای تحقیقاتی و تکنولوژیکی گزینه‌های مناسبی برای برنامه‌هایی

<sup>۱۰</sup> New Zealand's Global Impact

<sup>۱۱</sup> French Tech Ticket

هستند که باهدف جذب دانشجویان خارجی، به اجرا در می‌آیند. با توجه به اینکه ما تاکنون از ظرفیت‌های دانشجویان بین‌المللی به‌درستی بهره نبرده‌ایم، ویزاهای استارت‌آپی با تشویق دانشجویان خارجی به راه‌اندازی استارت‌آپ در ایران، از یک‌سو می‌توانند ما را با شبکه‌های استارت‌آپی و یا منطقه‌ای متصل کنند و از سوی دیگر موجب ورود دانش، سرمایه و تکنولوژی‌های جدید به کشور شوند.

### الزامات مربوط به مشارکت‌کنندگان در ارزیابی طرح‌ها

به‌طورمعمول این آژانس‌های دولتی هستند که طرح‌های مربوط به ویزا را اجرا می‌کنند، اما در اغلب اوقات، آن‌ها از تخصص صنعتی موردنیاز برای ارزیابی برنامه‌های تجاری یا کیفیت‌های کارآفرینانه برخوردار نیستند. ارزیابی متقاضیان ویزای استارت‌آپ با توجه به اینکه، معیارهای پذیرش استاندارد نیاز به ارزیابی عمیق ایده‌ها و برنامه‌های آینده دارند، چالش‌برانگیز است. پروژه‌های پیشنهادی می‌توانند غیرمعارف باشند و موفقیت آن‌ها ممکن است به عوامل تغیر بسیاری (مانند رقابت در بازار، در دسترس بودن فن‌آوری‌های خاص، پیشرفت‌های آینده در بخش و تغییر اولویت‌های سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی) بستگی داشته باشد. بنابراین، بازیگران غیردولتی، به‌ویژه از بخش خصوصی، نقش مهمی در داوری و انتخاب کاندیدها در بسیاری از کشورها دارند. بسته به میزان کنترلی که دولت‌ها مایل هستند آن را به بازار واگذار کنند، برنامه‌های ویزای استارت‌آپی، به‌طور کلی بازیگران بخش خصوصی را با یکی از این دو روش به میدان می‌آورد (Patuzzi, 2019).

### الف. تأیید شخص ثالث

در این رویکرد بازار محور، یک سازمان متخصص باید قبل از اینکه داوطلب بتواند به‌طور رسمی ویزای راه‌اندازی را درخواست کند، یک پروژه تجاری پیشنهادی را تأیید کند (و متعهد به پشتیبانی شود). مؤسسه تأییدکننده معمولاً مؤسسه‌ای از کشور مقصد است که در دنیای استارت‌آپ درگیر است مانند انکباتورها یا شتاب‌دهنده، یک سازمان سرمایه‌گذار یا یک مؤسسه تحقیقاتی و تکنولوژیکی. انکوباتورهای مورد تأیید ممکن است موافقت خود را برای حمایت از نامزدها برای یک یا دو سال (همچنین بسته به مدت‌زمان اجازه) اعلام کنند، درحالی‌که برای شتاب‌دهنده‌ها با توجه به ماهیت متفاوت خدماتشان، بازه زمانی می‌تواند کوتاه‌تر باشد. انکباتور و شتاب‌دهنده‌ها ممکن است در قالب تسهیلات مشاوره، نظارت و خدمات راهنمایی، پشتیبانی ارائه دهند. به‌عنوان مثال، در هلند، تأیید انکوباتورها ممکن است یک شرکت جوان را در زمینه مدیریت عملیاتی، بازاریابی، تحقیق و جستجوی سرمایه‌گذاران یاری کند. سرمایه‌گذاران معمولاً درازای دریافت بخشی از سهام کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری بر استارت‌آپ‌ها را پیشنهاد می‌کنند. تأیید شخص ثالث یک مفهوم کاملاً جدید نیست، زیرا سایر ویزاهای کارآفرینی در حال حاضر شامل رفتارهای ترجیحی برای نامزدهایی است که توسط سرمایه‌گذاران سرمایه‌های خطرپذیر حمایت می‌شوند. اما ویزاهای استارت‌آپی به‌طور انکارناپذیری وزن بسیار بیشتری را به خود اختصاص داده‌اند، و در ضمن سرمایه‌گذاران، انکباتورها و شتاب‌دهنده‌ها را نیز درگیر می‌کند.



## ب. کمیته ارزیابی با چند ذینفع

با نقش فعال‌تر دولت، این رویکرد شامل آوردن متخصصان در مراحل اولیه فرایند انتخاب می‌شود. یک کمیته ارزیابی که معمولاً شامل نمایندگان از وزارتخانه‌های مختلف و همچنین سایر نهادهای دولتی و مؤسسات غیردولتی با تخصص در کسب‌وکار می‌شوند مانند انکباتورها و شتاب‌دهنده‌ها، کیفیت هر برنامه را ارزیابی می‌کند. در صورت تأیید، نامزد می‌تواند به‌طور رسمی درخواست ویزا دهد. با در اختیار داشتن نمایندگان بخش خصوصی و دولتی، دولت‌ها می‌توانند انتخاب کنند که نامزدها بر اساس تقاضای بازار و اولویت‌های اقتصادی ملی انتخاب شوند. برخلاف یک سیستم مبتنی بر تأیید، کمیته‌های خبره ارزیابی‌های بی‌طرفی را توسط بازیگرانی که هیچ مشارکت مستقیمی در شروع استارت‌آپ پیشنهادی ندارند، انجام می‌دهند.

مشارکت انکباتورها، شتاب‌دهنده‌ها، سرمایه‌گذاران و سایر سازمان‌های بخش خصوصی در فرایند انتخاب کاندیداها، بستر توسعه و بهره‌برداری از طرح‌های ویزا را فراهم می‌کند و بسته پیشنهادی را برای کارآفرینان خارجی مطلوب‌تر می‌کند. این عامل به دلیل شکل‌گیری نسبی اکوسیستم استارت‌آپی در کشور، می‌تواند به نقطه قوت کشورمان در برابر کشورهای همسایه تبدیل شود و از آنجا که اهداف دولت و سرمایه‌گذاران کاملاً باهم مطابقت ندارند، مشارکت ذینفعان عمومی و همچنین خصوصی در مراحل انتخاب کمک می‌کند تا نتایج این برنامه مطابق با اولویت‌های ملی باشد.

## الزامات مرتبط با ارائه خدمات به کارآفرینان

دولت‌ها باید تصمیم بگیرند که از طریق برنامه‌های خود برای کمک به کارآفرینان، چه کمک‌هایی را ارائه می‌دهند، برای مثال به آن‌ها در درک بهتر بازار محلی، ایجاد شبکه‌ها و افزایش سرمایه کمک می‌کند. بیشتر برنامه‌های ویزای استارت‌آپی در یکی از دودسته زیر قرار می‌گیرند که بر اساس میزان کمک آن‌ها به کارآفرینان شرکت‌کننده تعریف می‌شود (Patuzzi, 2019).

## الف) طرح‌های ضعیف

به‌طور خاص برنامه‌های ویزای خارج از نوبت<sup>۱۲</sup>، فرایند پذیرش را سرعت می‌بخشند، اما عموماً مزایای جامع‌تری از جمله تأمین مالی عمومی یا پشتیبانی شتاب‌دهنده‌ها را شامل نمی‌شود زیرا آن‌ها بیشتر شرکت‌هایی را که قبلاً مرحله ایده را پشت سر گذاشته‌اند، هدف قرار می‌دهند. برخی از طرح‌ها متقاضیان را به دنبال تأیید یک انکوباتور، شتاب‌دهنده، سازمان

<sup>۱۲</sup> Fast-track

سرمایه‌گذار یا مؤسسه تحقیقاتی ملزم یا تشویق می‌کنند. این نوع طرح‌ها را می‌توان در استرالیا، کانادا، قبرس، دانمارک، استونی، ایرلند، اسرائیل، ایتالیا، ژاپن، لیتوانی، هلند، پرتغال، سنگاپور و انگلستان مشاهده کرد.

### ب) طرح‌های قوی

این برنامه‌های مبتنی بر انکباتور یا شتاب‌دهنده‌ها، کارآفرینی را که در مراحل اولیه برنامه‌های کسب‌وکار خود هستند، هدف قرار می‌دهد و نه تنها ویزا، بلکه مجموعه‌ای کامل از خدمات را برای کمک به تبدیل ایده‌های خود به کسب‌وکار به آن‌ها ارائه می‌دهد. آن‌ها معمولاً سهمیه دارند و به شدت انتخابی هستند و ضرب‌الاجل‌های دوره‌ای برای برنامه‌ها دارند. ویزای استارت‌آپی شیلی به یک برنامه شتاب‌دهنده شش‌ماهه مرتبط است و یک فضای همکاری، به همراه کمک‌هزینه (تقریباً ۸۰,۰۰۰ دلار آمریکا) و سایر منابع از قبیل بسته‌های نرم‌افزاری و خدمات مشاوره‌ای را ارائه می‌دهد. طرح ویزای فناوری فرانسه، کمک‌هزینه ۴۵۰۰۰ یورویی به تیم‌ها، شرکت در یک برنامه شتاب‌دهنده یک‌ساله و پشتیبانی در هنگام انتقال به فرانسه را ارائه می‌دهد. نمونه‌های دیگری که بر آموزش و انکباتورها تمرکز دارند اما هیچ بودجه‌ای را تأمین نمی‌کنند در نیوزلند و جنوب استرالیا معرفی شده‌اند.

یک طرح "ضعیف" ممکن است برای کشوری که اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی آن شکل گرفته است، کافی باشد، اما کشورهایی که اکوسیستم حمایت گر ضعیف‌تری دارند، برای اینکه بتوانند بخشی از زیرساخت‌های خود را توسعه دهند، بهتر است به طرح‌های قوی روی آورند.

### الزامات مربوط به مدت زمان ویزاهای استارت‌آپی

همه ویزاهای استارت‌آپی به جز ویزای استارت‌آپ ملی کانادا، ویزای موقتی ارائه می‌دهند (کانادا اقامت دائم را ارائه می‌دهد). مدت زمان این ویزاها به‌طور معمول، کوتاه‌تر از اکثر ویزاهای کارآفرینی و سرمایه‌گذار سنتی است که معمولاً دو سال طول می‌کشد. در برخی از طرح‌ها به‌خصوص در مورد کشورهایی همچون استرالیا و نیوزلند که روابط نزدیکی با یکدیگر دارند، به دارندگان ویزای استارت‌آپ اجازه داده می‌شود تا به ویزای دائمی دست یابند درحالی‌که طرح‌های اروپایی چنین امتیازاتی را ارائه نمی‌دهند. دارندگان ویزای استارت‌آپ تنها بعد از پنج سال و یا بیشتر، با رعایت ضوابط عمومی ممکن است واجد شرایط اقامت بلندمدت شوند.

در برخی از کشورها انتظار این است که به‌محض راه‌اندازی شرکت، کارآفرینان استارت‌آپ بتوانند به ویزاهای کارآفرینی مرسوم، که عموماً طولانی‌تر هستند، دست یابند. اما تعریف این نقطه برش دشوار است. برآورده کردن الزامات مرتبط با ویزای کارآفرینی برای دارندگان ویزای استارت‌آپ در چند سال اول کسب‌وکارشان، اغلب دشوار است. برای مقابله با این مسئله، اکثر کشورها به تمديد ویزاهای استارت‌آپی متوسل می‌شوند، و گاهی اوقات مجوز مجدد با مدت طولانی‌تر ارائه



می‌دهند. کشورهایی مانند هلند و استونی، با رویکردی متمایل به مجوزهای انتقالی، سعی می‌کنند از گسترش نامحدود ویزاهای استارت‌آپی خودداری کنند چراکه آن‌ها به‌خوبی از مشکلاتی که مهاجران هنگام برآورده کردن الزامات سخت‌گیرانه ویزای کارآفرینی، ممکن است با آن‌ها روبرو شوند، آگاه هستند. در عوض، این کشورها مسیرهای ترجیحی را برای دارندگان ویزای کارآفرینی ارائه می‌دهند تا به دیگر مجوزهای کارآفرینی نیز دست یابند. برای مثال استونی راه‌کار، حذف الزامات حداقل سرمایه موردنیاز و هلند، ایجاد رویه ارزیابی بسیار ملایم‌تر را برای اعطای ویزای استارت‌آپی در دستور کار خود قرار داد (Patuzzi, 2019).

اعطای اقامت بلندمدت می‌تواند اطمینان خاطر بیشتری را برای سرمایه‌گذاران و شتاب‌دهنده‌ها در ایجاد یک استارت‌آپ موفق، به همراه داشته باشد. (تصادفی نیست که کانادا - جایی که سرمایه‌گذاران احتمالاً بیشترین نقش را در انتخاب دارند- تنها کشوری است که بلافاصله اقامت دائم را ارائه می‌دهد). اما مدت‌زمان کوتاه مجوز به‌ویژه برای طرح‌هایی که هنوز در مرحله آزمایشی هستند، اگر با گزینه‌های واقع‌بینانه برای کارآفرینان خارجی برای تمدید اقامت همراه شود، به دلیل اینکه دولت‌ها می‌توانند برنامه‌های خود را از نزدیک رصد کنند و دریابند که چگونه شرکت‌کنندگان مراحل اولیه را پشت سر می‌گذارند و همچنین از یکپارچگی برنامه‌ها اطمینان حاصل کنند، از مزایای ویژه‌ای برخوردارند. اما با افزایش رقابت برای کارآفرینان و تحت‌فشار قرار گرفتن دولت‌ها برای ارائه بسته‌های جذاب به‌منظور جذب کارآفرینان نوآور، این احتمال وجود دارد که برنامه‌های ویزای استارت‌آپ برای اطمینان بخشی بیشتر به کارآفرینان با مجوزهای اقامت طولانی‌مدت شروع شوند. این روند در برخی کشورها در حال انجام است: در سال ۲۰۱۷، سنگاپور مدت‌زمان تمدید مجوز ویزای EntrePass خود را (از یک تا دو سال) دو برابر کرد و در همان سال، فرانسه به‌عنوان اولین کشور اروپایی معرفی شد که تحت طرح ویزای فناوری فرانسه، مجوز چهارساله اقامت را معرفی کرد (Patuzzi, 2019). شکی نیست که کشور ما نیز باید برنامه‌های ویزای بلندمدت را برای جلب نظر کارآفرینان نوآور، دنبال کند. اخیراً دولتمردان امارات متحده عربی اعلام کرده‌اند که ویزای بلندمدت این کشور را در اختیار ۱۰۰ استارت‌آپ برتر کشورهای عربی که انقلاب صنعتی چهارم را شکل می‌دهند، قرار خواهد داد (UAE announces long-term visas for best 100 Arab start-ups, 2019).

### الزامات مربوط به سنجش موفقیت

دولت‌هایی که طرح‌های ویزای استارت‌آپی را طراحی می‌کنند، باید با مفهوم "موفقیت" و همچنین چگونگی سنجش آن نیز آشنا شوند. بسیاری از طرح‌ها در ابتدای راه و یا به‌صورت آزمایشی در حال اجرا هستند. از این‌رو اندازه‌گیری موفقیت از اهمیت بالایی برخوردار است، چه برای اهداف فوری و تصمیم‌گیری در مورد اینکه کدام ویزاها باید تمدید شوند و چه برای اهداف ساختاری ارزیابی اینکه آیا طرح‌های ویزا به اهداف سیاسی خود نائل شده‌اند یا خیر. طرح‌های کارآفرینی کلاسیک معمولاً نوآوری را به معیارهای کمی مانند ایجاد شغل و نرخ رشد ربط می‌دهند. ویزاهای استارت‌آپی تا حدودی منعطف‌تر هستند. به‌عنوان مثال، در ایتالیا، دارندگان ویزای کارآفرینی باید ثابت کنند که شرکتی را تأسیس کرده‌اند که مطابق با

تعریف قانونی نوآوری است تا بتوانند ویزای خود را تمدید کند. ویزای کار کارآفرینی نیوزلند به‌طورکلی سه سال طول می‌کشد، اما یک فرایند ارزیابی میانی در پایان سال اول وجود دارد تا اطمینان حاصل شود که کسب‌وکار راه‌اندازی شده است. و در دانمارک یک کمیته استارت‌آپ‌های کارآفرینی خارجی را بر اساس چهار معیار تقریباً گسترده (عملکرد شرکت، پتانسیل تجاری، سازگاری با برنامه اصلی تجارت و پتانسیل رشد و نوآوری) ارزیابی می‌کند (Patuzzi, 2019).

همان‌طور که گفته شد، ارزیابی موفقیت استارت‌آپ‌ها کار دشواری است اما می‌توان با بهره‌گیری از نظر متخصصان صنعت و اساتید دانشگاهی که در این حوزه‌ها فعالیت می‌کنند این طرح‌ها را ارزیابی کرد. همچنین می‌توان استارت‌آپ‌ها را بر اساس اهداف ذکرشده در طرح کسب‌وکار پیشنهادی خود کارآفرینان ارزیابی کرد.



## جمع‌بندی: گام‌های طراحی ویزای استارت‌آپی برای ایران

برنامه ویزای استارت‌آپ برای کشورهایی مانند ایران که توسعه اقتصاد دانش‌بنیان و اتکا به نیروی انسانی را برای گذار از شرایط اقتصادی مبتنی بر منابع فیزیکی هدف گرفته‌اند، به‌عنوان ابزاری برای توسعه و اتصال اکوسیستم استارت‌آپی نوپای خود به استعدادها و ظرفیت‌های جهانی و منطقه‌ای بسیار مفید است. به‌ویژه ایران از آن جهت که در منطقه جنوب غرب آسیا و خاورمیانه از جایگاه خوبی از نظر شاخص نوآوری برخوردار است با توجه به سیاست‌های جذب (مانند استارت‌آپ ویزا) و ارتقای جایگاه خود از این جهت می‌تواند به‌عنوان هاب توسعه استارت‌آپ‌ها در منطقه تبدیل شود.

به‌طور کلی الزامات مربوط به طراحی ویزاهای استارت‌آپی در دودسته‌ی کلی قرار می‌گیرند. بخشی از این الزامات مربوط به تعیین نیازمندی‌های درخواست‌کنندگان ویزا و بخش دیگر نیز مربوط به طراحی ساختارهای داخلی است. در زیر به توضیح هریک از این عوامل پرداخته می‌شود:

### تعیین نیازمندی‌های درخواست‌کنندگان

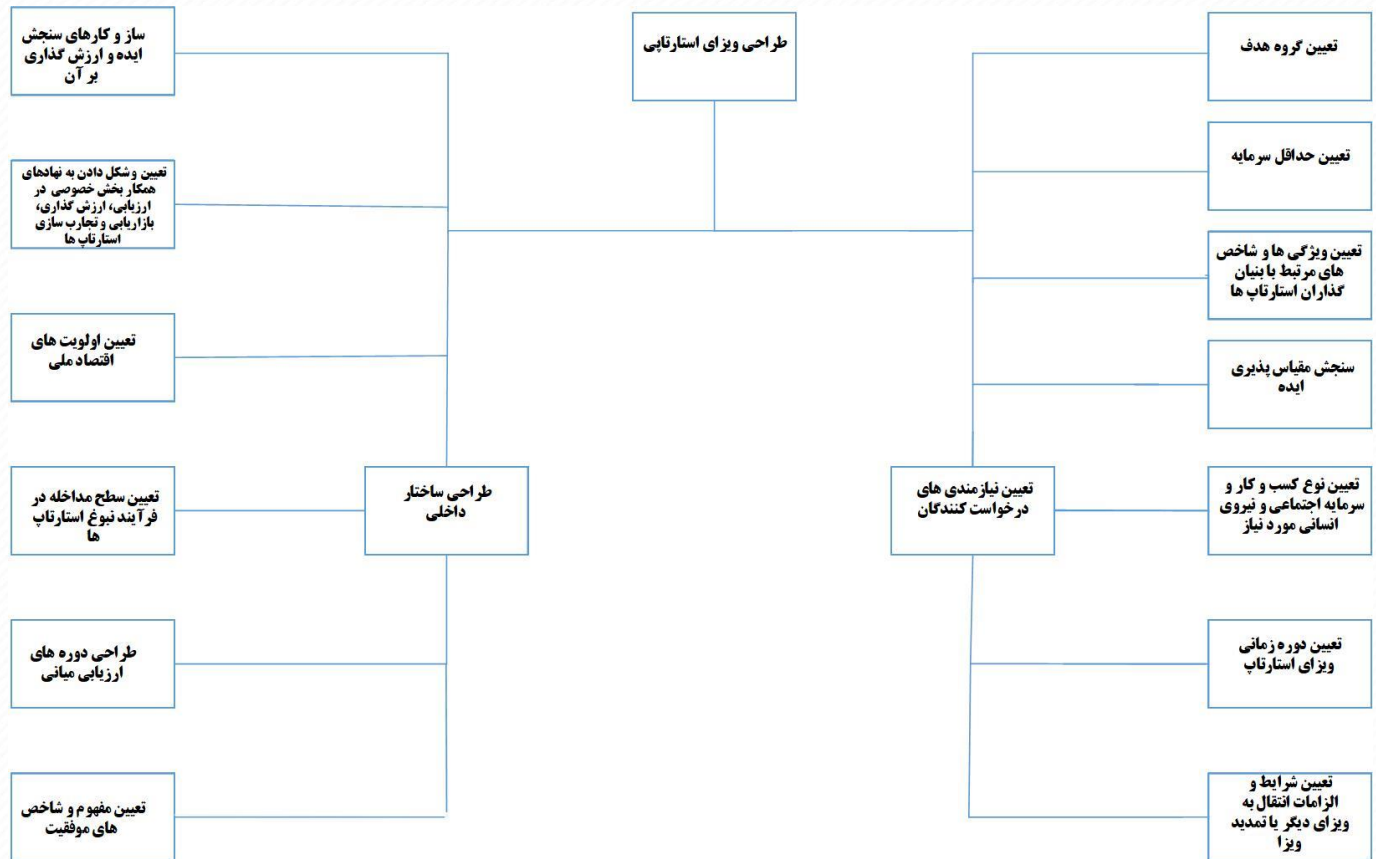
- **تعیین گروه هدف:** در این مرحله مشخص می‌شود که ویزای استارت‌آپ به تیم کامل، فرد دارای ایده و یا شرکای تجاری تخصیص داده شود.
- **تعیین حداقل سرمایه:** با توجه به اینکه ورود جریان سرمایه به کشورها و ایجاد اشتغال یکی از اهداف ویزاهای استارت‌آپی هستند، در این مرحله الزامات مربوط به حداقل سرمایه‌گذاری و ایجاد شغل مشخص می‌شوند.
- **تعیین ویژگی‌ها و خصوصیات بنیان‌گذاران استارت‌آپ:** این مرحله بر توانایی‌های دانشی و تخصصی کاندیدها از جمله سطح تحصیلات، مهارت‌های دانشی، پتانسیل فناورانه و همچنین مهارت‌های نرمی چون توانایی حل مسئله، خلاقیت و زیرکی متمرکز هستند.
- **سنجش مقیاس‌پذیری ایده:** در این مرحله مشخص می‌شود که آیا ایده مطرح‌شده در طرح کسب‌وکار پیشنهادی از قابلیت و پتانسیل لازم برای رشد سریع و ورود به بازارهای جهانی برخوردار است یا خیر؟
- **تعیین نوع کسب‌وکار، سرمایه اجتماعی و نیروی انسانی موردنیاز:** در این مرحله مشخص می‌شود که کسب‌وکار موردنظر در کدام بخش اقتصادی فعالیت خواهد کرد و به چه تعداد نیروی انسانی و چه مهارت‌هایی برای راه‌اندازی آن نیاز است.

- **تعیین مدت‌زمان ویزای استارت‌آپ:** در این مرحله الزامات مربوط به مدت‌زمان ویزا مشخص می‌شود. ویزاها می‌توانند موقتی و دائمی باشند و یا بعد از اتمام مدتشان دوباره تمدید شوند.
- **تعیین شرایط و الزامات انتقال به ویزای دیگر یا تمدید ویزا:** این مرحله بر شرایط و طراحی مکانیزم‌هایی متمرکز است که تحت آن ویزاهای استارت‌آپی می‌توانند به ویزاهای دیگر (مثلاً کارآفرینی) تبدیل شوند و با برای مدت طولانی‌تری تمدید شوند.

### طراحی ساختار داخلی

- **تعیین مفهوم نوآوری برای سنجش ایده‌ها و شاخص‌های اندازه‌گیری آن:** کسانی که ویزاهای استارت‌آپی را طراحی می‌کنند از یک‌سو باید بر سر مفهوم نوآوری و اینکه چه ایده و کسب‌وکارهایی در زمره فعالیت‌های نوآورانه قرار می‌گیرند، به اجماع برسند و از سوی دیگر شاخص‌های دقیقی را برای سنجش و ارزش‌گذاری ایده‌ها و استارت‌آپ‌ها، تعریف کنند.
- **تعیین و شکل دادن به نهادهای همکار بخش خصوصی در ارزیابی ایده‌ها:** این مرحله ناظر به ارزیابی ایده‌ها و طرح‌های کسب‌وکار پیشنهادی است. در این مرحله مشخص می‌شود که هر کدام از بخش‌های خصوصی و دولتی (سازمان‌های دولتی و خصوصی، انکباتورها، شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر) چه نقشی در ارزیابی ایده‌ها دارند و این نقش تا چه حدی است؟
- **تعیین اولویت‌های اقتصاد ملی:** در این مرحله باید به این نکته توجه شود که ایده‌ها و کسب‌وکارهای پیشنهادی با توجه به نیازهای اقتصاد ملی و بخش‌هایی انتخاب شوند که بیشترین منفعت اقتصادی را برای کشور به همراه داشته باشد.
- **تعیین سطح مداخله در فرآیند بلوغ استارت‌آپ‌ها:** این مرحله بر طراحی مکانیزم‌هایی متمرکز است که مشخص می‌کند یک ایده تجاری و یا یک کسب‌وکار پیشنهادی به چه میزانی و با استفاده از چه روش‌هایی مورد حمایت قرار گیرند. هرچند که بسته به نوع ایده و کسب‌وکار این حمایت‌ها می‌توانند به صورت منعطف طراحی شوند.
- **طراحی دوره ارزیابی میانی:** طراحی مکانیزم‌های نظارتی دوره‌ای برای اطمینان از اینکه کسب‌وکارها مطابق با اهداف و برنامه‌هایشان پیش می‌روند، هدف این مرحله است.
- **تعیین مفهوم و شاخص‌های موفقیت:** در این مرحله باید شاخص‌هایی تعریف شوند که با استفاده از آن‌ها بتوان میزان موفقیت استارت‌آپ‌ها در رسیدن به اهدافشان را اندازه‌گیری کرد. برخورداری از چنین شاخص‌هایی ارزیابی طرح‌های آتی را با سهولت بیشتری همراه می‌کند.





شکل ۱- مراحل و گام‌های ایجاد برنامه ویزای استارت‌آپی

## پیوست ۱- تعداد درخواست‌ها و ویزاهای استارت‌آپ صادر شده برای برخی از کشورها

### تعداد درخواست‌ها و درخواست‌های پذیرفته شده برای "طرح‌های ضعیف" استارت‌آپ ویزا

| نیمه<br>اول<br>۲۰۱۹ | ۲۰۱۸                                                       | ۲۰۱۷ | ۲۰۱۶ | ۲۰۱۵ | ۲۰۱۴ | طرح         |                                               |
|---------------------|------------------------------------------------------------|------|------|------|------|-------------|-----------------------------------------------|
| N/K                 | ۲۵                                                         |      |      | N/A  |      | درخواست‌ها  | استرالیا<br>زیرمجموعه کارآفرینی<br>۱۸۸        |
| N/K                 | ۸                                                          |      |      |      |      | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | ۳۰۲                                                        | ۱۱۸  | ۷۶   | ۶۱   | ۳۲   | درخواست‌ها  | کانادا<br>استارتاپ ویزا                       |
| N/K                 | ۲۱۲                                                        | ۱۹۶  | ۹۴   | ۹۰   | ۹    | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | ۱۱۴۵<br>(۹۱۸ تیم/ طرح کسب‌وکار)                            |      |      |      | N/A  | درخواست‌ها  | دانمارک<br>استارتاپ دانمارک                   |
|                     | ۱۷۳ طرح کسب‌وکار پذیرفته شده<br>است<br>۷۵ مجوز اعطاشده است |      |      |      |      | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | ۳۵                                                         | ۱۷۱  | ۱۳۴  | ۴۹   | N/K  | درخواست‌ها  | ایرلند<br>برنامه کارآفرینی استارتاپ<br>(STEP) |
| N/K                 | ۱۲                                                         | ۲۳   | ۳۳   | ۲۵   | N/K  | پذیرفته شده |                                               |
| ۳۵                  | ۱۰۲                                                        | ۱۵۶  | ۹۹   | ۴۴   | ۱۴   | درخواست‌ها  | ایتالیا<br>استارتاپ ویزا                      |
| N/K                 | ۱۱۹                                                        |      | ۱۰۵  |      |      | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | ۱۷۸                                                        | ۱۲۶  | N/A  |      |      | درخواست‌ها  | لیتوانی<br>استارتاپ ویزا                      |
| N/K                 | ۴۰                                                         | ۲۸   |      |      |      | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | ۳۵۴                                                        | ۲۱۸  | ۳۴۶  | ۱۲۳  | ۳    | درخواست‌ها  | نیوزلند<br>ویزا کار کارآفرینی                 |
| N/K                 | ۳۵                                                         | ۱۰۰  | ۲۰۸  | ۵۳   | ۱    | پذیرفته شده |                                               |
| N/K                 | N/K                                                        | N/K  | ۸۶   | ۹۵   | N/A  | درخواست‌ها  | هلند<br>استارتاپ ویزا                         |
| N/K                 | N/K                                                        | N/K  | ۲۸   | ۲۱   |      | پذیرفته شده |                                               |
| ۱۱۵                 |                                                            | N/A  |      |      |      | درخواست‌ها  | پرتغال<br>استارتاپ ویزای پرتغال               |
| ۵۷                  |                                                            |      |      |      |      | پذیرفته شده |                                               |



### تعداد درخواست‌ها و درخواست‌های پذیرفته شده برای "طرح‌های قوی" استارت‌آپ ویزا

| طرح                                        | ۲۰۱۵        | ۲۰۱۶        | ۲۰۱۷        | ۲۰۱۸ |
|--------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|------|
| شیلی<br>استارت‌آپ شیلی<br>(فقط طرح "Seed") | درخواست‌ها  | بیش از ۵۸۰۰ | بیش از ۳۲۰۰ | N/K  |
|                                            | پذیرفته شده | ۲۷۲         | ۱۹۴         | ۱۳۳  |
| فرانسه<br>French Tech Ticket               | درخواست‌ها  | N/A         | ۱۳۸۰        | ۲۷۰۰ |
|                                            | پذیرفته شده | N/A         | ۵۰          | N/A  |
| نیوزلند<br>Global Impact Visa              | درخواست‌ها  | N/A         | N/A         | ۴۸۳  |
|                                            | پذیرفته شده | N/A         | N/A         | ۸۲   |

- Patuzzi, L (2019) Start-Up Visas: A Passport for Innovation and Growth. Migration migration Policy Institute, Washington, DC
- Stangler, D., & Konczal, J. (2013). Give Me Your Entrepreneurs, Your Innovators: Estimating Employment Impact of a Startup Visa. Ewing Marion Kauffman Foundation. doi:10.2139/ssrn.2226454
- Stephane Tajick Consulting (2019) GLOBAL RESIDENCE & CITIZENSHIP Government Report 2019, Montreal, Canada.
- National Foundation for American policy (2016). Start up visa proposals and job creation, Virginia.
- Immigration, Refugees and Citizenship Canada (2016). Evaluation of the Start-Up Visa (SUV) pilot, Canada.
- Migration Advisory Committee (September 2015). Tier 1 Entrepreneurs: Review of the Tier 1 Entrepreneur and Graduate Entrepreneur routes, London.
- Corbetta, M. & Volpe, R. (2019). Italia Startup Visa&Hub: Summary of main findings up to 31 March 2019, Italia: Italian Ministry of Economic Development, Directorate General for Industrial Policy, Competitiveness and SMEs.
- Sillavee, s. (2018, January 23). The Successful First Year of Estonian Startup Visa. Retrieved from <https://startupestonia.ee/blog/first-year-of-estonian-startup-visa>
- Lukk, M. (2019, January 17). Two year anniversary of the Estonian Startup Visa. Retrieved from <https://www.startupestonia.ee/blog/two-year-anniversary-of-the-estonian-startup-visa>
- UK Entrepreneur Visa Statistics 2008-18: Refusal and Success Rate. (2019, July 15). Retrieved from <https://ukvisa.blog/2017/08/26/uk-entrepreneur-visa-statistics/>
- Wam. (2019, April 07). UAE announces long-term visas for best 100 Arab start-ups. Retrieved from <https://gulfnews.com/business/uae-announces-long-term-visas-for-best-100-arab-start-ups-1.1554553947262>.
- Tajick, S. (2019, May 07). Startup Visas: Governments Want Them, But Your Clients Don't. Retrieved from <https://www.imidaily.com/tajicks-take/startup-visas-governments-want-them-but-your-clients-dont/>