

跨國公司的經理級人員（L-1A 簽證）

張先正律師

由於中國大陸來美商務考察人士越來越多，造成電話機上，不斷地探詢 L-1A 簽證之可行性也越來越熱鬧，律師總是找熱門的話題來談，今天只好為各位介紹跨國公司的經理級人員（L-1A）簽證。

要構成跨國公司經理級人員的條件如下：

- （一） 必須在過去三年中，曾在國外公司任職一年以上；或申請人過去三年在此跨國公司的美國分公司工作，而在入美之前三年中曾在國外公司工作一年以上。
- （二） 必須有意臨時且短期停留美國；
- （三） 必須替同一公司之分公司或附屬公司做事；
- （四） 必須任職經理級或執行主管者；

以上四點，每一項都經歷了許多的判例。L-1A 簽證由一九七〇年立法至今，移民局都強調國會立法原意，並不是為了小公司而設立，因此，小公司要成立 L-1A 簽證之申請，造成了許多的麻煩及困難。到了一九九〇年之新法以後，國會才明確地指明合理的分析及瞭解公司的組織及經理人員的責任，才是決定 L-1A 簽證人員的批准與否的主要因素。也就是說，經理級及執行主管手下所管轄的人數之多少，並不是絕對的決定因素，但是移民局往往以公司手下有多少員工、經理是否真正做重要的主管工作，來決定 L-1A 是否批准。

經理級人物，必須主要的工作是管理的職務，必須是管理其它的專業人員、科長級或其他經理級之人物，經理級的 L-1A 必須是有權雇用及開除員工，並有直接的管理權，而且有權處理公司每天的營運業務；但如果是工作第一線上工人的主管，則不是 L-1A 簽證的[經理級人物]，如果一個公司的經理或執行主管，手下無兵，但他有合約的專業會計師、海關報關經紀人、倉庫專業人員及船運專家為他的公司做契約工，由他這一位經理來統籌運用，移民上訴庭上認為他是做經理之工作，他就夠資格 L-1A 之申請。

執行主管級人物，必須是主持負責全部公司的管理事務，為公司的策略及目標出力，而且有全面的決策權及決定權；一般只接受上級董事會的監督而已。

至於在美國成立分公司須用多少人員，移民法並無規定，但很多申請人只說自己是經理或執行主管，而實際上卻手下無兵；也因此造成許多不利的判例，也造成對大公司有利，對小公司不利的情況。譬如聯邦第九上訴法院判例認為，公司的總裁是丈夫，太太任經理，手下只有 4 個員工的小公司，不能是跨國公司的經理級人物，不夠資格辦 EB-1C 的移民。華府地方法院也拒絕類似案件，認為公司僅 2 - 3 人，縱使有兩個業務點，但僅僅租個小店面，而經理只有 6 個月經驗，不能算是跨國公司的 EB-1C。

對剛成立不到一年的新公司，移民局比較鬆些，只要提出公司發展計畫，預計要雇用多少人員、已投入之資金有多少、已租好的辦公室、及是否已有商討的企劃案，將可批准一年之 L-1A 簽證，配偶及小孩可以給予 L-2 簽證，一起進入美國經營該跨國分公司，但一年以後之延期，就須看新公司是否已飛黃騰達才可了。

至於公司是否分公司或附屬公司，取決於是否控股百分之五十以上並且有控制權，如果是百分之五十至百分之五十之 Joint Venture，則必須有 Veto Power 或有實質上之控制權才可。附屬公司 (Affiliate) 則更複雜，二家公司必須由同一批人所控制及擁有，而且必須都擁有相同之百分比，此項相同百分比，在判例上造成許多不幸的判例。跨國公司必須繼續存在，直到 L-1A 的申請人取得綠卡為止。

臨時及短暫停留美國之意圖，在一九九〇年以後之新立法，國會也特別規定，縱使當事人曾申請其它之移民簽證，也不得自動地被解釋有[移民法傾向]，而拒絕其 L-1A 簽證，所以 L-1A 的經理人員，可以有[移民傾向]而不會被拒簽。

對來美設分公司的人員，如果是設小公司的話，個人建議，是拿出足夠的文件，證實是有意並真正要在美國大展鴻圖。

因此，公司之租約、章程、計畫案、已談成已簽之企劃案、公司財務報表、公司員工名冊、銀行存款證明、公司稅單等等，越多越好，則批准的比例將會相對的提高，如果是設立中型公司的話，投下五十至一百萬元，雇用十至二十個以上員工，則應該沒有問題。

如果順利取得 L-1A 的簽證，而公司業務在美國發展順利，L-1A 的經理級人物，在入美一年以後，可以用公司為自己申請 EB-1C 的綠卡，簽證名額是開放的，因此很快可以取得綠卡。此種方式比起 EB-5 投資移民好多了，但必須真正做生意，也真正有生意!!!

各位讀者，如果有疑問，請電話張先正律師 (202) 783-8905.