

# 移民局行政上訴辦公室非先例判決 定義 EB-1C 簽證「營運業務」對像



本案例由李亞倫律師事務所提供，李亞倫律師在本案中代表紐約分公司贏得上訴(愛德華/大紀元)

EB-1C 簽證全稱為跨國公司主管與經理移民簽證，移民局行政上訴辦公室 (Office of Administrative Appeals, AAO) 於 2014 年 3 月 27 日做出一個非先例判決，認為美國的分公司或子公司只需要證明提供常規、系統和連續的提供商品或服務記錄，即使服務項目只提供給其相關的跨國公司，而沒有與美國其它「獨立公司或實體」的第三方的記錄，也符合 EB-1C「營運業務」的規定。

## 法律規定

根據移民法 203(b)(1)(C) 的規定，申請跨國公司高管與經理簽證的外籍人士，在入境之前的 3 年中至少有 1 年為母公司或分公司工作，該外籍人士申請入境是為繼續為同一僱主的分公司或子公司服務，而且外籍人士有能力勝任經理或高管職務。根據聯邦規章典第 8 篇 204.5(j)(3)(i)(D) 的規定，為了申請這一移民簽證，申請公司必須證明已經「營運業務 doing

business」至少 1 年，同時聯邦規章典第 8 篇 204.5(j)(2) 條提供「營運業務」的解釋為：一家公司或實體提供常規、系統和連續的商品或服務，而不是只對一個機構或辦公室提供商品或服務。

## 本案的事實背景

AAO 的裁決涉及一家中國服裝公司 (下稱「母公司」)，該公司在香港設有分公司 (下稱「香港分公司」)，並在 2008 年在紐約建立的分公司 (下稱「紐約分公司」)。紐約分公司的主要業務是進口母公司的產品，銷售給美國的客户。2008 到 2011 年間這是分公司的主要業務。自 2012 年 1 月開始，紐約分公司開始為香港分公司提供市場推廣、銷售、運輸等服務。根據紐約分公司提供的與香港分公司的合作協議，紐約分公司對海外市場進行全面的調查，香港分公司支付佣金，除此之外，紐約分公司提供的服務還包括：為香港分公司的推廣戰略提供市場研究，幫

助擴大美國客戶群，維持客戶關係，協助提供售後服務，為進口產品清關、存儲和運輸提供便利，以及協助收款。

紐約分公司根據移民法 203(b)(1)(C) 提交了 I-140 職業移民表，為一名原來為香港分公司工作的職員申請了 EB-1c 簽證，計劃任命該員工為紐約分公司副總經理。並隨申請提交了與香港分公司的合作協議，根據協議，香港分公司根據銷售收入的 3.5% 提供服務費，外加勞工、租金、郵寄、差旅等費用補貼。紐約分公司還提交了每個月服務費的收據 (每個月大約 30 萬到 59 萬之間)，與美國客戶的通信記錄，以及其他根據協議提供服務的證據。紐約分公司還遞交美國客戶的銷售收據，提貨單及運輸公司的合同。

## 本案分析

AAO 認為，德克薩斯服務中心的裁決，認為紐約分公司沒有提供證據證明自己在遞件時與「獨立

的公司或實體營運業務」滿一年，紐約分公司沒有依規定與非從屬關係的第三方公司營運業務。意味著申請人必需直接與沒有從屬關係的第三方公司提供商品或服務。但是根據聯邦規章典第 8 篇 204.5(j)(2) 條的定義，在為跨國公司經理或高管申請簽證時，並沒有要求一定要和沒有從屬關係的第三方提供產品或服務。法律語言本身以及規章的歷史都沒有表明「營運業務」有這樣的含義。所以在法律定義上，跨國公司經理和高管申請移民 (EB-1c) 與公司內部調動 (L-1 非移民簽證) 在營運業務方面的要求沒有區別。而且 AAO 認為，紐約分公司已經證明了自己營運業務，而且根據該公司提交的記錄，可以證明營運的工作是常規的、系統和連續的，即使營運業務的工作只提供給自己跨國組織內的從屬公司，紐約分公司已經完成了自己申請簽證的舉證責任。因此 AAO 撤銷了德克薩斯服務中心在 2013 年 4 月 23 日的裁決，裁定紐約分公司贏得上訴。◇