

E-2 项目选择标准分享

作者：H. Ronald Klasko

经常阅读我所文章的读者都知道，我们正帮助许多来自非条约投资国的公民通过先行取得格林纳达这一与美国有双边条约国家的公民的方式，来获得美国的 E-2 签证。许多这类的投资人客户在如何选择满足 E-2 申请条件的项目上也常常需要我们的建议。

基于此，我们很乐意与大家分享我所用来分析潜在 E-2 商业项目的标准。

最低投资额：在分析合适的投资额度这一问题上有两个不同的法律要求——实质性与相称性。实质性要求外国投资人的投资额必须达到能够让所投资的项目实现运营和营利所需资金的实质比例。相称性则要求我们比较投资人到位的资金和计划投入的总金额。投资人的到位资金应该占总计划金额的较高比例，特别是总计划金额本身不高的情况下，到位资金比率就要更高。

雇员人数：法律没有规定投资项目必须雇佣的雇员人数。但是，为了满足一个所谓边缘性的规定，投资项目最好要有可观数量的雇员，特别是美国雇员。尽管我们倾向于雇员为 W-2 性质的雇员，但项目如果雇佣了可观数量的独立合同工也可能满足法律要求。

发展和指导的要求：法律规定投资人必须对项目进行“发展和指导”。如果投资人不会作为经理人参与日常管理，我们就会审阅管理合同来保证投资人拥有一个与日常经理人沟通、指导，和管理的身份。如果投资人英语不佳，那么我们的分析还应该包括如何在语言上与日常经理人沟通的方案。

管理公司：如果投资人没有意愿对公司进行主动管理，我们就需要分析该项目是否有经理人或者管理公司。例如，在连锁项目中，一些（但不是所有）连锁企业会为其加盟商提供管理服务。

项目的可行性/盈利能力：尽管我们不是专业的财务或商业分析师，我们在可能的情况下会和专业人士一起确保项目的可行性和盈利能力。这一点将在 E-2 商业计划中详细讨论。由于投资人的 E-2 身份与公司的持续运营息息相关，在 E-2 签证期间项目如果失败将危机投资人在美国的合法身份。同时，我们许多客户在 E-2 首签 5 年有效期过期后仍然需要续签。而在续签中项目的可行性和盈利能力就尤为重要。

国籍要求：另外一个法律要求就是投资人必须在其投资的企业中占股 50% 以上（除非同国家的其他投资人共同占股 50% 以上）。

真实运营的商业机构：尽管我们认为法律并不要求项目在投资人取得 E-2 签证时处于运营状态，仍然有少数美国使领馆仍然施加这一要求。因此，在我们分析 E-2 项目时，我们倾向于选择在投资人获得 E-2 签证前就可以开始运营的项目。

向投资人退款：和上面的问题相关，我们也倾向选择一个在 E-2 签证拒签时能够通过某种机制让投资人收回大多数投资款的项目。这一分析同时也应该考虑到投资人 E-2 签证一旦通过后其投资就是不可撤销的本质。

尽管第三国护照加上 E-2 签证这一路径刚刚起步，对我所而言，帮助条约国公民申请 E-2 签证是我们的强项。多年以来，我们成功递交了几千份 E-2 申请，而以上的标准就是我们多年经验的结晶。

本文所讨论的内容不应成为法律建议，且仅仅用于提供信息的目的。通过收到或阅读本文不构成律师与客户关系。如果需要具体的移民法的建议，本文的信息不能替代知悉的法律顾问。

© 2018 Klasko Immigration Law Partners, LLP. 保留所有权利。信息不能在未经 Klasko Immigration Law Partners, LLP. 书面授权的情况下被再利用，展示，修改，或者发放。如需授权，请联系 dlundy@klaskolaw.com。