

*Mecenas Kerosky czytelnikom Tygodnika* wysoko wyspecjalizowani pracownicy spełniają kryteria wiz E.

# Wizy dla inwestorów

Jeżeli wnioskodawca przebywa poza Stanami Zjednoczonymi, może ubiegać się o wizę prosto przez konsulat. Składanie aplikacji do Służb

W czasach gdy coraz trudniej jest dostać wizę do USA, przedsiębiorcy z państw, które podpisały z USA traktat handlowy, mogą ubiegać się o specjalnie przeznaczone dla nich wizy. Są to wizy E-1 – dla handlowców; oraz wizy E-2 – dla inwestorów.

Obywatele państw, z którymi USA podpisało specjalny traktat, mogą osiedlić się na terenie Ameryki w celu prowadzenia lub rozwijania przedsiębiorstwa (E-2), albo w celu handlowych (E-1).

Wnioskodawca wizy E-2 musi wykazać, że dokonał już inwestycji, lub jest w trakcie inwestowania pokażnej ilości kapitału. Dokładne znaczenie „pokażnej ilości” nie zostało zdefiniowane, przyjmuje się jednak, że kwoty mniejsze od \$100,000 są niewystarczające. Pokażny z reguły tłumaczony jest jako wystarczający do finansowego zaangażowania inwestora przedsięwzięciem, które ma duże szanse powodzenia.

„Pokażność” inwestycji zależy od rodzaju przedsiębiorstwa i wymaganej minimalnej kwoty rozpoczęcia działalności gospodarczej. Koszt założenia firmy, która jako frenczaisingoborca prowadzi sprzedaż okien od znanego przedsiębiorcy, jest oczywiście niższy od kosztu założenia linii lotniczej. Wymagana minimalna kwota inwestycji potrzebna do ubiegania

się o wizę, będzie w każdym przypadku zależeć od wymagań przedsiębiorstwa.

Wnioskodawca ponosi ryzyko inwestycji. Oznacza to, że w przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia zainwestowany kapitał przepada. Przedsiębiorstwo musi być nastawione na przynoszenie zysków.

Podmiot ubiegający się o wizę może być zarówno właścicielem przedsiębiorstwa jak i jego pracownikiem. Właściciel musi być obywatelem państwa - strony traktatu i dysponować przynajmniej 50 proc. przedsiębiorstwa. Właściciel powinien także posiadać operacyjną kontrolę firmy.

W przypadku wizy E-1 wymiana handlowa dokonywana przez wnioskodawcę powinna głównie odbywać się pomiędzy Stanami Zjednoczonymi oraz państwem, którego obywatelem jest przedsiębiorca. W rzeczywistości skala wymiany handlowej z USA powinna być na poziomie nie niższym niż 50 proc. całkowitej międzynarodowej działalności handlowej przedsiębiorcy.

W przypadku obydwu wiz, jeżeli wnioskodawca nie jest ani inwestorem ani handlowcem, musi być co najmniej zatrudniony na kierowniczym stanowisku, lub posiadać wysoko wyspecjalizowane umiejętności, które są kluczowe i niezbędne do prowadzenia przedsiębiorstwa. Stopień szkoły wyższej jest pomocny, ale nie jest niezbędny. Generalnie menadżerowie, lub

Imigracyjnych (*Immigration Service*) nie jest, jak w przypadku innych wiz, konieczne. Jeżeli wnioskodawca przebywa już na terenie USA może ubiegać się o zmianę statusu (*change of status*) bez opuszczania kraju.

Obecnie obywatele Estonii, Łotwy, Chorwacji, Słowenii, Macedonii i Jugosławii mogą ubiegać się o obydwie wizy - E-1 (dla handlowców) i E-2 (dla przedsiębiorców).

Obywatele Polski, Czech, Słowacji, Ukrainy, Kazachstanu, Kyrgistanu, Litwy, Mołdawii, Rumunii, Gruzji, Armenii i Azerbejdżanu mogą ubiegać się jedynie o wizę E-2.

Niestety, Rosjanie i Białorusini nie kwalifikują się do żadnej z wiz.

Krzysztof A. Kerosky

*Jest to wyimek z artykułu nt. zagadnień prawnych. Nie stanowi on i nie zastępuje, ani w swej istocie ani intencji, porady prawnej. Rekomendujemy kompetentną poradę prawną dostosowaną do danego przypadku. Jeśli zechcecie Państwo skorzystać z usług naszej kancelarii, prosimy o telefon na numery: (415) 777-4445 (San Francisco), (408) 993-9737 (San Jose); (916) 349-2900 (Sacramento) lub (310) 600-7554 (Los Angeles).*

## Polonijny Przedsiębiorco, Lekarzu, Prawniku, Finansisto, Agencie!

„Tygodnik Kalifornijski” rozchodzi się już w nakładzie ponad 500 egzemplarzy, który cały czas rośnie. To więcej niż łączny nakład innych ukazujących się w Bay Area polonijnych periodyków. Rozszerza się również zasięg gazety. Twoją reklamę przeczyta ok. 2 tysiące osób - Twoich potencjalnych klientów mieszkających wokół Zatoki San Francisco, w San Jose i Sacramento. Poinformuj ich o swoim istnieniu! Daj im szansę, by Cię poznali! Zamieść reklamę w „Tygodniku”! Pozwól, by zarobiła na Ciebie.

Zamawiam prenumeratę „Tygodnika Kalifornijskiego”:

4 tyg. - \$ 2.00; 8 tyg. - \$ 4.00; 16 tygodni za \$ 8.00;

20 tyg. za \$ 10.00; numery z dn. .... \$ 1.00 za egz.

(prosimy zakreślić, wypełnić wybraną opcję)

Imię i Nazwisko.....

Adres.....

Telefon..... Email.....

Wypełniony kupon wraz z czekiem, wystawionym na „Tygodnik Kalifornijski”  
prosimy przestać na adres redakcji.