

## **KATEGORIA WIZOWA “BUSINESS VISITOR” DO USA – KIEDY PROSTE STAJE SIE SKOMPLIKOWANE**

*Prepared by Janusz Puzniak*

Barrister and Solicitor (Ontario)  
Attorney at Law (Missouri and New York)

Kategoria wizowa Business Visitor (B1) jest jedna z najstarszych kategorii wizowych w prawie amerykańskim i najczęściej używana. Reguluje ona zakres czynności, które legalnie mogą wykonywać obywatele wszystkich krajów podróżujący w sprawach biznesowych do USA i nie posiadający wizy umożliwiającej pracę. Zasady tej wizy odnoszą się również do obywateli kanadyjskich podróżujących bezwizowo, aczkolwiek w ich przypadku traktat NAFTA rozszerza zakres dozwolonych czynności "biznesowych", oraz do obywateli krajów partycypujących w Programie Bezwizowym (Visa Waiver Program). Ponieważ prawo regulujące wizę B1 jest dość ogólne oraz ponieważ urzędnicy imigracyjni mogą je dość szeroko interpretować, osoby podróżujące w charakterze "business visitor" powinny być dobrze przygotowane na przekonujące udowodnienie celu wizyty, uzasadnienie proponowanej długości pobytu, oraz, co najważniejsze, przekonanie urzędnika imigracyjnego, że nie tylko nie mają zamiaru pracować, lecz nawet nie myślą o wykonywaniu czynności, które wglądałyby jak praca. Przypadki niewpuszczenia business visitors są dość częste i powody dla czego się to zdarza są bardzo różne i należy wyraźnie podkreślić, że w odróżnieniu od innych wiz, gdzie można stosunkowo precyzyjnie przewidzieć jakie potencjalne problemy mogą się zdarzyć na granicy, w przypadku kategorii B1 jest to bardzo trudne do zrobienia, gdyż bardzo wiele czynników może wzbudzić podejrzenie oficera imigracyjnego, włącznie z samym zachowaniem osoby przekraczającej granicę oraz jego sytuacja osobista (np. majątek czy rodzina) w kraju, który opuszcza. Artykuł ten omówi główne aspekty wizy B1 i zwróci uwagę tylko na niektóre fakty, które muszą być wzięte pod uwagę. Ponieważ powody dla których podróżni wybierają się do USA jako business visitor są bardzo różne, każda sytuacja musi być traktowana osobno, włącznie z tym jakie dokumenty mogą być potrzebne na granicy dla danego podróżnego praującego dla danego przedsiębiorstwa i podróżującego w danym celu. Sytuacja może się jeszcze bardziej skomplikować, kiedy podróżny miałby zamiar poprosić o klasyfikację B1 w zastępstwie innej wizy (tzw. kategorii "in lieu") na którą się nie kwalifikuje lecz może skorzystać z wyjątku umożliwiającego pobyt na wizie B1 i być traktowanym według przepisów innej wizy (na przykład H1-B, H3 lub J) w połączeniu z zasadami B1. Te ostatnie sytuacje wychodzą poza zasięg obecnego artykułu i nie będą omówione. Osobnego omówienia wymagają również odpowiedzi na pytanie co zrobić, gdy urzędnik imigracyjny skieruje podróżnego do tzw. drugiej inspekcji ("secondary inspection"), która może zakończyć się wydaleniem z granicy (a nawet aresztowaniem), niekorzystną anotacją paszportu oraz przedstawieniem do podpisania formalnego streszczenia z przesłuchania granicznego, co wszystko razem wzięte najczęściej równa się zabronieniu przekroczenia granicy na kilka lat lub na zawsze.

Jakie są podstawowe wymagania wizy B1 (business visitor)? Po pierwsze, osoba ubiegająca się o tę wizę lub o wpuszczenie do USA bez wizy w ramach tej kategorii musi wykazać intencje wykonywania tylko dozwolonych czynności biznesowych w USA. Po drugie,

osoba ta musi wykazać bardzo przekonująco, że jej intencją jest rezydowanie poza granicami USA. Po trzecie, centrum aktywności biznesowej tej osoby oraz dochody z tej aktywności muszą być poza granicami USA. Po czwarte, jej wynagrodzenie w czasie pobytu musi pochodzić spoza USA. Oraz, pobyt tej osoby w USA musi być czasowy. Odnosnie pierwszego elementu rodzi się pytanie: jakie czynności biznesowe są dozwolone? Innymi słowami, jak precyzyjnym należy być odpowiadając na pytanie oficera imigracyjnego dotyczące proponowanej aktywności biznesowej w USA? Po pierwsze, "business visitor" nie może podjąć pracy, którą mógłby wykonywać amerykański pracownik, nawet jeżeli byłaby to praca bez wynagrodzenia. Posłuży się przykładem jednego z klientów brytyjskich, który stwierdził na granicy, że nie będzie pracował, lecz pomagał organizacji charytatywnej w czasie zimy. Został on zawrócony z granicy i ponieważ w jego paszport wpisano notatkę, że próbował przekroczyć granicę w celu pracy, musiał rozwiązać ten problem w sposób prawny. Jakie "czynności biznesowe" są zatem dozwolone? Oficjalna lista przykładów można znaleźć w Foreign Affairs Manual (web address), aczkolwiek należy pamiętać, że źródło to chociaż bardzo autorytatywne, nie jest obowiązującym prawem tylko jego interpretacja (a zatem nawet jeżeli proponowana czynność biznesowa znajduje się na liście, jeżeli oficer imigracyjny uzna, że inne fakty sprzeciwiają się wpuszczeniu danej osoby, prawo amerykańskie nie zabrania mu odmówić wpuszczenia przez granicę). Poniżej podajemy kilka z tych przykładów: (1) prowadzenie transakcji handlowych; (2) negocjowanie kontraktów; (3) konsultacje z partnerami biznesowymi; (4) uczestniczenie w naukowych lub profesjonalnych konferencjach; (5) uczestniczenie w zebraniach rad nadzorczych przedsiębiorstw oraz (6) wykonywanie czynności związanych z przygotowaniem inwestycji w USA (z wyjątkiem zarządzania pracownikami lub pracą osobiście) takich jak otwieranie kont bankowych, wynajmowanie lokali, negocjowanie ubezpieczeń, itp. Ocena czy inne czynności są legalnie dozwolone nie jest łatwa i należy ją przeprowadzić drogą eliminacji tego co nie jest dozwolone (aczkolwiek nie ma żadnej gwarancji, że urzędnik imigracyjny na granicy będzie tego samego zdania). Po pierwsze, należy zastanowić się, czy proponowana działalność jest na tyle daleka od tego co normalnie uważa się za "pracę" i na tyle bliska do czynności dozwolonych, że można się do niej swobodnie przyznać (w tym miejscu należy podkreślić, że szczerosc na granicy jest jednym z najważniejszych atutów na sukces). Po drugie, proponowane czynności biznesowe muszą być spójne ze sobą oraz każda z nich z osobna oraz wszystkie razem (tzn. cały projekt, który jest zadaniem podróźnego w USA) powinny być wykonywane "w interesie" pracodawcy zagranicznego najbardziej jak to tylko możliwe. Zwłaszcza, każdy "benefit," który wypływa z tych czynności powinien wyraźnie być w interesie i na korzyść pracodawcy/biznesu zagranicznego a nie amerykańskiego.

Jakie inne elementy mają znaczenie do sukcesu w aplikacji o status B1? Czy osobie tej kiedykolwiek poprzednio odmówiono wizy lub nie wpuszczono jej do USA (w tym ostatnim przypadku, jeżeli odnotowano w jej paszporcie klauzulę prawną równoznaczna z "inadmissibility" może być ona wydalona włącznie z zabronieniem pojawienia się na granicy przez następnych 5 lat lub uzyskania waiver'a). Ilość funduszy, do których business visitor ma dostęp w czasie podróży. Częstotliwość podróży do USA. Długość wizyt. Posiadanie materiałów lub narzędzi związanych z zawodem lub promocją biznesu (na przykład, jeżeli materiały promocyjne same w sobie mają dużą wartość materialną,

urzednik moze uwazac, ze faktycznym celem podrozy jest ich sprzedaz). Ilosc rzeczy osobistych przewozonych do USA. Dokladnosc planow podrozy. Podobienstwo zakresu proponowanej dzialanosci do innych kategorii wizowych, ktore w danym momencie sa niedostepne (na przyklad, wyczerpanie sie wiz H1-B).

Czego sie wystrzegac? Po pierwsze, w przypadku fachow budowlanych nie mozna w najmniejszy sposob wlaczyc sie w proces konstrukcyjny, tzn. mozna obserwowac, uczyc sie, dyskutowac poszczegolne aspekty projektu, itp, lecz nie wolno budowac. Imigracyjne prawo amerykanske jest szczegolnie uczulone w tym zakresie i urzednicy imigracyjni sa bardzo nieufni w przypadkach tzw. "on-the-job training," gdyz w wielu wypadkach jest to po prostu praca. Po drugie, jezeli business visitor jedzie przeprowadzic instalacje, naprawe lub trening pracownikow amerykanskich w zakresie obslugi sprzetu zakupionego przez firme amerykanska od jego firmy (lub firmy, z ktora jego firma ma kontrakt na tzkeicznosci), musi on bardzo wyraznie udowodnic, ze bedzie on tylko instruowal i nie wlaczy sie w proces produkcyjny oraz powinien miec kopie kontraktu zobowiazujacego jego firme do wykonania tego srwisu/trening ze soba na granicy. Po trzecie, gdy proponowane czynnosci oraz kwalifikacje podroznego sa bardzo zblizone do innych kategorii wizowych pozwalajacych na prace (na przyklad w przypadku profesjonalistow kwalifikujacych sie na wize H1-B lub TN) oficer imigracyjny moze stwierdzic, ze business visitor powinien po prostu wystapic o taka wize. Zdarza sie to zwlaszcza czesto, gdy limit wiz H1-B ulegnie wyczerpaniu (tak jak ma to miejsce teraz) i podejrzenie, ze wiza B1 jest po prostu uzyta dla obejcia obowiazujacej procedury.

Na zakonczenie mozna stwierdzic, ze zadna z wiz nie jest zrodlem tak duzej ilosci dziwnych (prawie zawsze niepomyslnych) historii granicznych jak wiza B1, poczawszy od przypadkow osob ktore nie wiadomo z jakich powodow stwierdzaly na granicy, ze sa obywatelami amerykanskimi podczas gdy nimi nie byly (kosekwencja tego, jezeli ktos nie ma bliskiej rodziny w USA, jest zakaz podrozy do USA na zawsze), poprzez sytuacje, gdy podrozny stwierdzal, ze nie pracuje w USA podczas gdy pierwsza rzecza ktora urzednik graniczny zauwazyl po otworzeniu bagaznika jego samochodu byla amerykanska karta biznesowa z nazwiskiem podroznego i adresem firmy amerykanskej, dla ktorej pracowal (mozna tylko dodac, ze samochod byl rowniez wlasnoscia firmy amerykanskej), do sytuacji gdy nawet najpowazniejsi podrozni nie moga liczyc na taryfe ulgowa, jak w glosnym przypadku jednego z europejskich laureatow Nagrody Nobla, ktory zmeczony kilkugodzinnym przesluchaniem na granicy ("secondary inspection") przyznal, ze prawde powiedziawszy byc moze bedzie wykonywal w USA czynnosci, ktore mozna okreslic praca i zostal natychmiast wydalony z powrotem do kraju, z ktorego przyjechal.