FEB242021_02D7101 · L-1B · 中文参考译文

AAO 非先例决定。非官方中文译文，以英文原件为准。

美国公民及移民服务局 行政上诉办公室 非先例决定

案号：4451893 日期：2021年2月24日

对加利福尼亚服务中心决定的上诉

表格I-129，L-1B专业知识工人申请

申请人是一家药物输送装置的开发商和制造商，寻求根据L-1B跨国公司调派人员非移民分类继续受益人的临时雇佣，职位为“ 业务发展经理 ”。移民和国籍法（该法）第101(a)(15)(L)条，8 U.S.C. § 1101(a)(15)(L)。L-1B分类允许公司或其他法律实体（包括其关联公司或子公司）将具有“ 专业知识 ”的合格外国雇员临时调派到美国工作。

加利福尼亚服务中心审理主任拒绝了该申请，认定申请人未能按要求证明受益人拥有专业知识，且其将在美国以专业知识身份受雇。此事现由我们审理上诉。

在这些程序中，申请人负有证明其符合所请求福利资格的责任。见该法第291条，8 U.S.C. § 1361。经重新审查，我们认定申请人未履行该责任。因此，我们将驳回上诉。

一、法律框架

为确立L-1B非移民签证分类的资格，合格组织必须在受益人申请进入美国之前的三年内，连续一年以“ 管理、行政或涉及专业知识的身份 ”雇用受益人。该法第101(a)(15)(L)条。此外，受益人必须寻求临时进入美国，以专业知识身份继续为同一雇主或其子公司或关联公司提供服务。同上。申请人还必须证明受益人先前的教育、培训和雇佣经历使其有资格在美国履行预期服务。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)。

二、背景

申请人和其外国关联公司设计、开发并制造药物输送装置。申请人称

受益人被视为公司[已隐去]产品的“产品专家”，该产品是一种专利[已隐去]，设计用于输送[已隐去]处方药和非处方[已隐去]制剂。

受益人于2011年完成了国际商务商业学士学位，并于2012年获得组织与管理研究工商管理硕士（MBA）学位。申请人的外国关联公司于2014年10月聘用受益人担任线索开发员职位。1 2015年12月，申请人提交了L-1B申请，将受益人调派至美国，其最初担任客户经理职位。申请人称受益人目前担任业务发展经理，并寻求以73,645美元的年薪继续担任该职位。

三、专业知识

我们面前的主要问题是申请人是否证明受益人拥有专业知识。

审理主任的决定侧重于拟议的业务发展经理职位是否需要专业知识，以及受益人在2018年8月提交本申请时是否拥有专业知识。然而，尽管申请人请求修改并延长受益人的L-1B身份，但其必须证明在提交其初始L-1申请时已满足该分类的所有要求。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(iii)。2 具体而言，申请人必须证明受益人在涉及专业知识的职位上具有整整一年的海外雇佣经历，并且在其于2015年12月代表受益人提交先前L-1B申请时，受益人也拥有与所提供职位相关的专业知识。见8 C.F.R. § § 214.2(l)(3)(ii)-(iv)。

因此，作为门槛问题，我们必须确定申请人是否证明受益人通过其教育、培训以及在外国关联公司14个月的雇佣经历获得了所需的专业知识。如果申请人未证明受益人拥有专业知识，那么我们无需评估美国的职位是否属于专业知识身份，或海外职位是否涉及专业知识。

A. 专业知识的定义

根据该法，受益人如果拥有以下知识，即被视为拥有专业知识：(1)对申请组织产品及其在国际

1 申请人提交了一份组织架构图，其中将受益人在外国关联公司的职位名称列为“全球线索开发员”，而受益人整个海外雇佣期间的工资记录将其职位名称列为“chargee de prospection junior”或“初级潜在客户专员”。

2 另见USCIS政策备忘录PM-602-0167，《满足L-1一年外国雇佣要求；对审理官现场手册（AFM）第32.3章的修订》1（2018年11月15日），https://www.uscis.gov/laws/policy-memoranda（指出“申请人和受益人必须在申请人提交初始L-1申请时满足所有要求，包括一年的外国雇佣经历。”）

市场中的应用具有“特殊”知识；或(2)对申请组织的流程和程序具有“高级”水平的知识。该法第214(c)(2)(B)条；8 C.F.R. § 214.2(l)(1)(ii)(D)。申请人可以通过提交证明受益人和所提供职位满足定义中任一分支的证据来确立资格。

专业知识也被定义为个人拥有的关于申请组织产品、服务、研究、设备、技术、管理或其他利益及其在国际市场中应用的知识，或对组织流程和程序具有高级水平的知识或专长。8 C.F.R. § 214.2(l)(1)(ii)(D)。

由于“特殊”和“高级”都是相对术语，确定某一受益人的知识是否“特殊”或“高级”本质上需要将受益人的知识与他人的知识进行比较。对于特殊知识或高级知识，申请人通常必须证明受益人的知识并非整个行业普遍掌握，且不能轻易地从一个人传授给另一个人。最终问题是申请人是否以优势证据标准履行了其责任，证明受益人的知识或专长是特殊或高级的，且受益人的职位需要此类知识。

一旦申请人阐明了所主张的专业知识的性质，确立受益人是否实际拥有专业知识的就是证据的权重和类型。如果申请人至少没有具体阐明其产品和服务或流程和程序的性质、所涉及特定行业或领域的性质以及受益人知识的性质，我们就无法对某一受益人的专业知识作出事实认定。申请人还应描述此类知识在组织内通常是如何获得的，并解释特定受益人如何以及何时获得此类知识。

B. 特殊知识

申请人主要主张受益人拥有关于其组织产品及其在国际市场中应用的特殊知识。

确定受益人是否拥有“特殊知识”需要审查某一受益人对申请组织如何制造、生产或开发其产品、服务、研究、设备、技术、管理或其他利益的了解。由于“特殊知识”涉及对申请组织产品或服务及其在国际市场中应用的了解，申请人可以通过证明受益人的知识相对于特定行业中其他类似受雇工人的知识而言是独特或不常见的来履行其责任。

在此，申请人表示受益人是在受雇于其[已隐去]关联公司担任线索开发员期间获得对申请人[已隐去]产品的特殊知识的，在申请人代表受益人提交L-1B初始申请时，其已担任该职位约14个月。据外国关联公司称，线索开发员职位涉及：(1)在目标市场和细分领域识别新的商业机会，特别侧重于[已隐去]产品；(2)通过冷呼叫、直接营销活动和贸易

展会接触进行线索资格认定；(3)通过直接接触对线索进行优先排序和培育，将线索转化为合格潜在客户；以及(4)支持“特定仿制药潜在客户开发计划”。

外国关联公司的代表强调，受益人必须具备“对I[已隐去]产品复杂细节的专门深入知识……以便向制药行业的高层消费者传达这些I[已隐去]的独特优势、功效、检测和机制。”该外国实体还解释说，该职位要求具备制药市场的专门知识、公司定制的CRM（客户关系管理）系统知识，以及使用LinkedIn Sales Navigator、IMS和Medtrack软件等第三方工具的经验，受益人使用这些工具协助市场调研、将合格潜在客户分配给客户经理，并管理客户数据和档案以支持销售队伍的前景开发。

总之，申请人主张，受益人在其外国关联公司工作14个月的结果是，其拥有集团专有产品、销售策略和流程（包括为这些产品开发新客户的工具和系统）的专门知识，以及申请人和其关联公司所经营行业的知识。

首先转向申请人关于其产品的主张，申请人已提交证据证明其拥有若干项关于其I[已隐去]产品及其组件的专利。申请人提交了I[已隐去]营销材料，这些材料反映市场上存在其他~---~-~~设计用于递送L_____....r-_....."'t'tions的产品。申请人通过指出其产品使用“排气系统”和“I[已隐去]阀门系统”来防止th ._____ _____.内容物污染，而其他制造商在其I[已隐去]中使用过滤系统以达到相同结果，从而将其产品区分开来。申请人解释说，其排气系统可比使用过滤系统的I[已隐去]容纳~aw-id-er~range ofl[已隐去]thanl[已隐去]。

尽管申请人反复强调其产品在行业内是专有且独特的，但其仍必须证明，为该产品开发销售线索所需的知识与行业内类似受雇工人普遍掌握的知识相比确实独特或不常见，并且受益人在国外受雇于涉及专门知识的职位。申请人不能仅通过主张受益人的知识是专有的来履行其举证责任。例如，如果受益人的专有知识可以通过短期培训或与公司的短暂经验获得，那么其对公司产品的知识通常不会被视为专门知识。

在讨论受益人的培训经历之前，我们注意到申请人在上诉中称，“培训另一名工人掌握[公司]专有产品线和流程至少需要一年以上时间，而这仍不会产生[受益人]在国外担任销售线索开发员职位期间直接与I[已隐去]产品开发团队合作所获得的同等专门知识。”然而，在申请人提交初始申请将其归类为专门知识工人时，受益人本人尚未为外国实体工作“一年以上”。事实上，在申请人先前代表其提交申请时，他仅受雇于外国实体14个月。

转向受益人的教育、培训和经验，如前所述，记录显示受益人于2012年完成MBA，并于2014年10月加入申请人的关联公司。如果他在制药行业或业务开发或销售职位有任何先前工作经验，记录中并无记载。申请人也未说明销售线索开发员职位是否要求任何相关先前工作经验。申请人强调，受益人在市场营销、管理、传播和商业方面的学术课程为其提供了履行该职位所需职责的基础知识。

申请人表示，在海外担任销售线索开发员期间，受益人“ 作为I[已隐去]产品专家深度参与 ”，他完成了“ 大量产品培训 ”和“ 在I[已隐去]方面比任何人都多得多的培训 ”。申请人称，由于这一培训和对I[已隐去]的特别专注，受益人对该产品的知识“ 不常见且区别于 ”外国关联公司、美国公司或行业内雇用的任何其他个人。

申请人提供了一份培训清单，反映在其与外国关联公司14个月的雇佣期间，3受益人在此期间完成了以下I[已隐去]产品培训：

微生物研究和包装（2014年11月25日 - 1小时） I I t
I I !平台（2015年1月至2015年12月期间6次培训，共11小时）
I I制造技术（2015年9月25日 -1小时） § ~ I 合同（商业视角）（2015年12月2日 -1.5小时）
I 微生物研究（2015年12月3日 - 1小时）

我们注意到，培训记录显示受益人在受雇的前六个月（2014年11月至2015年4月）仅完成了4.5小时的I[已隐去]专项培训，总计15.5小时。如果他仅凭半天到两天的培训就能完全履行其作为I[已隐去]销售线索开发员的职责并被视为“ 产品专家 ”，那么这削弱了申请人关于“ 销售线索开发员 ”职位是其所称专门知识职位的主张。事实上，受益人花在完成“ 电话开发客户 ”外部课程上的时间比接受I[已隐去]产品内部培训的时间更多。即使申请人证明受益人在调往美国时完成了比任何人都多的I[已隐去]培训，我们也不能得出结论认为可通过15小时培训传授的产品知识符合公司专有产品“ 专门知识 ”的标准。就特殊知识或高级知识而言，申请人通常必须证明受益人的知识无法在短时间内轻易或容易地从一个人传授给另一个人。

记录显示，受益人在外国关联公司的培训还包括参观和介绍公司生产工厂和“ 设备创新中心 ”，以及知识产权管理、质量部门流程等更一般主题的培训，

3 除该][已隐去]专项培训外，受益人还完成了约90小时的内部培训和16小时的“ 电话开发客户 ”外部培训。

技术和产品管理、贸易展览、财务、供应协议、保密披露协议以及“ 精益六西格玛 ”培训。申请人未提供关于该培训的充分信息，以证明其是否或如何有助于受益人主张的专门知识。

受益人在国外的其余培训涉及公司其他产品线的培训，尽管申请人声称每位销售线索开发员都拥有与特定产品相关的专门知识，且受益人接受了作为I[已隐去]专家的培训。具体而言，外国实体的一份声明解释说，外国关联公司的另一位销售线索开发员专门为一种名为I[已隐去]的cl[已隐去]产品开发销售线索，另一位则专注于公司的,_____ ___.设备产品线。外国实体的代表解释说，“ 其他销售线索开发员在其各自产品线拥有高度先进、专门的知识，无法履行[受益人]职位的专门职责，即I[已隐去]产品。 ”

我们注意到，外国实体组织架构图上标明的其他线索开发人员均拥有"初级线索开发人员（临时）"的职位名称。这些人员是以临时雇员身份聘用的，这一事实进一步削弱了申请人关于其所有线索开发人员均经过培训、具备与特定产品相关的"高度先进的专业知识"的主张。目前尚不清楚其他线索开发人员是否与受益人一样接受过不同产品线的交叉培训，因为申请人未提供可供我们进行此项比较的信息。然而，记录中包含一份图表，显示了2015年每位线索开发人员所对应的目标线索和合格线索数量，该图表反映其他线索开发人员尽管专业领域不同，也被分配了合格线索和销售目标[已隐去]。
此外，尽管申请人声称受益人对[已隐去]产品的知识在公司内部是独特且罕见的，但申请人未提供可供我们将受益人的知识与公司整个销售组织中其他人所拥有的知识进行比较的信息，而仅将其知识与少数线索开发人员进行了比较。记录显示，一旦线索开发人员将线索认定为合格，将该线索转化为销售机会的责任便分配给客户经理、[已隐去]开发经理或区域销售经理。具体而言，申请人提交了一份由受益人就2015年[已隐去]业务中[已隐去]线索编写的报告，该报告显示约80条合格线索被分配给12名不同的销售人员以转化为销售机会。其中仅有两名人员在组织架构图上被标明担任具有"[已隐去]重点"的职位，但可以合理推断全部12人均具备将线索转化为销售所需的[已隐去]产品知识。4 即使我们认定受益人对其部门内临时初级线索开发人员所具备的[已隐去]产品知识更为丰富，在将其知识与销售组织内其他人员的知识进行比较时，我们也无法得出相同结论。

申请人还试图通过强调其美国销售团队"不具备[已隐去]产品线的特殊知识"来区分受益人的知识，理由是"他们从未与[已隐去]的[已隐去]开发团队合作过"。具体而言，在上诉中，申请人

4 记录中将线索开发人员职位描述为销售组织内的"支持性角色"，而申请人的陈述表明，业务开发经理职位（受益人目前担任的职位）履行的职责要求对公司的专有产品具备更高程度的技术知识。

称受益人"曾直接与技术产品经理、[已隐去]项目经理、自动化经理、高级设计工程师以及[已隐去]的高级设计工程师合作，[已隐去]所有人均为[已隐去]的专利持有人"。然而，申请人未解释受益人作为线索开发人员的角色如何或以何种身份要求其"与"这些人员"合作"，也未解释其如何获得了组织内其他途径无法获得的相关知识。申请人提供了美国区域销售总监和[已隐去]业务开发经理[已隐去]的补充宣誓书，这两份宣誓书大体上表明受益人在[已隐去]的先前经验使其知识具有特殊性；然而，这些陈述同样缺乏关于受益人角色或与[已隐去]开发团队互动的细节，且申请人在描述其海外职责时也未对这类互动加以说明。

我们同意申请人的观点，即审理主任错误地暗示受益人的知识不属于"超越或[已隐去]"，因为证据不支持认定其为[已隐去]产品的发明人或开发者。申请人并未主张受益人是专利持有人，也无需为此主张提供证据支持。不存在只有产品的开发者或发明人才能满足拥有该产品特殊知识标准的明确界限要求。然而，仅宽泛地声称受益人的知识具有特殊性，理由是其以某种未加说明的身份"与"开发人员"合作"，或此前"常驻于[公司]位于[已隐去]的总部，[已隐去]产品的持续开发和改进即在该处进行"，这是不够的。如果受益人获得了超出其职位描述、职位要求和培训记录中所描述和记载的知识，则申请人有责任解释并记录其于何时以及如何获得该知识。

仅与开发产品的人员在同一设施工作，不足以证明受益人获得了该产品的特殊知识。我们注意到受益人在[已隐去]的部分培训由具名专利持有人提供。然而，其在被派驻美国期间仍持续接受[已隐去]员工的内部培训，且申请人并未主张此类培训仅向实际身处法国的员工或曾为关联公司工作过的员工提供。
我们注意到申请人解释称，除[已隐去]产品知识外，受益人作为线索开发人员的角色还要求其具备制药市场的专业知识、公司定制CRM（客户关系管理）系统的知识，以及使用LinkedIn Sales Navigator、IMS和Medtrack软件等第三方工具的经验，其使用这些工具协助市场调研、将合格线索分配给客户经理，并管理客户数据和档案以支持销售队伍的前景开发。申请人未进一步阐述这一知识与技能的组合如何构成专业知识。受益人在海外受雇期间接受了2小时的"Microsoft客户关系管理软件"培训和90分钟的LinkedIn Sales Solutions培训，但似乎其被期望在工作中习得申请人所在行业的知识以及公司内部销售资格认定系统的知识，而未在这些领域接受正式培训。

最后，申请人称受益人"凭借其专业知识"对组织产生了重大的积极影响。具体而言，申请人指出其工作"显著增强"了外国实体的竞争力、形象和财务状况。在此

方面，申请人称受益人"在[已隐去]产品线的专业知识在其于[外国关联公司]担任线索开发人员期间创造了超过100万欧元的收入"。申请人提供了一封单独的信函，列明了外国实体于2016年和2017年基于受益人在海外受雇期间所认定合格线索而完成的五笔销售。记录显示，受益人2015年获得了"合格线索销售额"100万欧元的目标，该目标最终于2017年达成。申请人未解释受益人最终完成为其设定的销售前景开发目标如何表明其具备特殊知识。

一般而言，所有员工均可合理地被视为对申请人的企业"重要"。如果一名员工，尤其是专门负责创造销售的员工，对企业的整体经济成功没有贡献，则雇用该人员便不存在合理的经济理由。尽管受益人可能担任了有利于外国实体财务状况或市场竞争力的角色，但仅凭这一特征并不能证明其具备专业知识。作为门槛事项，申请人必须证明受益人获得了关于公司产品或流程的特殊或先进知识，而本案申请人未能满足该举证责任。受益人对公司竞争力或财务状况的贡献不能替代所要求的专业知识。

再次强调，申请人必须证明线索开发人员职位要求受益人具备行业内罕见的、且不易转移的知识。本案证据显示，受益人在没有明显制药行业背景的情况下就任该职位，并且尽管在一年内仅接受了15.5小时的[已隐去]产品相关培训，仍能够达到并超越其合格线索目标。申请人未能证明该职位涉及或要求具备公司产品的专业知识。

显然，任何公司都会要求其销售组织的成员了解公司的产品，以便员工能够识别潜在客户并解释产品的优势。然而，来自销售经验的知识并不必然等同于法规对该术语所界定的专业知识。我们注意到，可以说所有员工在某种程度上都拥有独特的技能组合；然而，一种可以轻易传授和掌握的技能组合并非“ 专业知识 ”。申请人并未证明受益人作为线索开发员所获得的对其专有产品的熟悉程度达到了专业知识的门槛，也未证明其在国外受雇于一个要求专业知识的职位。相反，申请人将该职位描述为“ 辅助性角色 ”，并提交了证据表明该外国实体能够依靠临时工人来填补其线索开发员职位的空缺。

尽管可能没有任何员工拥有受益人所拥有的确切知识，但记录并不支持申请人的主张，即受益人作为线索开发员所获得的知识实际上与同行业类似职位员工、或该外国实体中其他类似受雇员工通常所拥有的知识存在显著差异。

基于上述理由，记录未能证明受益人拥有关于公司产品及销售方法及其在国际市场中应用的专业知识。

C. 高级知识

申请人亦未能另行证明受益人拥有高级知识。我们注意到，申请人的主要主张涉及受益人对公司产品的“专业知识”，该主张已在上文予以处理。尽管申请人还概括性地主张受益人拥有关于公司流程和程序的高级知识，但申请人未能通过明确指出任何具体流程或程序，或解释受益人在国外受雇为线索开发员的14个月期间何时以及如何获得高级知识，来充分阐明该主张。因此，在上诉中没有任何额外证据或论证的情况下，我们不会推翻审理主任的裁定，即申请人未能证明受益人拥有高级知识。未在上诉中提出的问题或主张视为放弃。See, e.g., Matter of M-A-S-, 24 I&N Dec. 762, 767 n.2 (BIA 2009). See also Sepulveda v. U.S. Att'y Gen., 401 F.3d 1226, 1228 n. 2 (11th Cir. 2005); Hristov v. Roark, No. 09-CV-27312011, 2011 WL 4711885 at *1, *9 (E.D.N.Y. Sept. 30, 2011)（法院认定原告的主张因未向AAO提出上诉而被放弃）。

D. 此前的L-1B批准

最后，我们确认USCIS批准了申请人代表受益人提交的初始L-1B申请。每一次申请提交都是具有独立记录的另一程序。在作出法定资格裁定时，USCIS仅限于该单独程序记录中所包含的信息。8 C.F.R. § 103.2(b)(16)(ii)。我们不被要求仅仅因为此前可能存在错误的批准，就批准尚未证明资格的申请或申请。See Matter of Church Scientology Int'l, 19 I&N Dec. 593, 597 (Comm'r 1988); see also Sussex Eng'g, Ltd. v. Montgomery, 825 F.2d 1084, 1090 (6th Cir. 1987).

此外，我们对USCIS各服务中心（即裁定非移民签证申请的办公室）的权限，类似于上诉法院与地区法院之间的关系。即使服务中心主任已代表某个人批准了非移民申请，我们在裁定另一申请时也不受该认定的约束。See La. Philharmonic Orchestra v. INS, No. 98-2855, 2000 WL 282785, at *2 (E.D. La. 2000).

IV. 公司状态

我们注意到，对公开可查的公司记录的例行核查表明，申请人是一家特拉华州有限责任公司（LLC），曾注册为外国LLC在伊利诺伊州开展业务，其状态在本上诉提交之后于2019年7月被伊利诺伊州州务卿“撤销”。记录反映申请人的总部（也是受益人的工作地点）位于伊利诺伊州。我们无法核实申请人是否仍在特拉华州或其他州保持良好存续状态。

申请人在伊利诺伊州的活跃状态被撤销，可能对其获得所请求签证的资格具有实质性影响。虽然我们并非基于此信息驳回申请，但申请人应在任何未来程序中处理该问题。具体而言，该撤销可能表明申请人不再作为拟议雇主存续，其无权

开展业务，且其不再是合格组织。See section 214(c)(1) of the Act; see also 8 C.F.R. § § 214.2(l)(1)(ii)(G) and (l)(3).

V. 结论

基于上述理由，申请人未能证明受益人拥有专业知识。因此，上诉被驳回。

裁定：上诉被驳回。