JUN282018_03D7101 · L-1B · 中文参考译文

本文由美杰华咨询根据英文原文整理，以英文原文为准。

美国公民及移民服务局
行政上诉办公室
非先例决定

关于 L-A- 公司案 日期：2018年6月28日

对加利福尼亚服务中心决定的上诉

申请：表格 I-129，非移民工作者申请

申请人是一家进口由其中国母公司生产的照明产品的进口商，寻求根据 L-1B 非移民公司内部调动人员分类，临时雇用受益人担任高级业务发展经理。移民与国籍法（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）调动符合条件的外国雇员，以 “ 专业知识 ” 临时在美国工作。

加利福尼亚服务中心审理主任否决了该申请，认定记录未能按要求证明：受益人拥有专业知识；曾在国外以经理、高管或专业知识身份受雇；以及将在美国以专业知识身份受雇。

在上诉中，申请人提交了额外证据，并主张审理主任因未考虑申请人针对补件通知提交的材料而犯错。

经重新审查，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，符合资格的组织必须在受益人申请入境美国之前的三年内，连续一年雇用受益人 “ 以经理、高管或涉及专业知识的身份 ” 。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的先前教育、培训和就业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

申请人是制造和销售低能耗照明产品的跨国组织的一部分。随着其在美国扩大业务，申请人称其营销人员

关于 L-A- 公司案。

需要“ 熟悉美国照明产品市场 ”以及组织的“ 结构、职能[和]运营 ”。外国母公司于2014年聘用受益人为客户主管，并于2017年将其晋升为高级业务发展经理。申请人称受益人在美国的职责将包括销售、营销、客户服务以及制定“ 合理的发展计划 ”。申请人打算向受益人支付每年28,235美元。申请人主张受益人拥有关于公司产品、研发和销售的专业知识。

三、专业知识

审理主任认定，申请人未能证明受益人拥有与同一领域其他人相比特殊或高级的知识。审理主任还认定，记录未能证明受益人此前曾受雇于经理、高管或涉及专业知识的职位，以及美国职位涉及特殊或高级水平的知识。

作为门槛问题，我们必须确定申请人是否证明受益人拥有专业知识。如果证据不足以证明其拥有专业知识，那么我们就不能认定受益人的过往和预期未来就业涉及专业知识。1

根据该法，专业知识包括以下任一：（1）对公司产品及其在国际市场应用方面的“ 特殊 ”知识；或（2）对公司流程和程序的“ 高级 ”水平知识。该法第 214(c)(2)(B) 条。

专业知识也被定义为个人拥有的关于申请组织的产品、服务、研究、设备、技术、管理或其他利益及其在国际市场应用的知识，或在组织流程和程序方面的高级水平知识或专长。8 C.F.R. § 214.2(l)(1)(ii)(D)。

由于“ 特殊 ”和“ 高级 ”都是相对术语，确定特定受益人的知识是否“ 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在整个特定行业中普遍持有，且不能轻易地从一个人传授给另一个人。最终问题是，申请人是否已通过优势证据标准履行其举证责任，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。

1 申请人并未主张受益人在国外以高管或经理身份受雇。

关于 L-A- 公司案。

特殊知识涉及对申请组织产品或服务及其在国际市场应用的知识。为证明受益人拥有特殊知识，申请人可通过证据证明受益人的知识相较于特定行业中其他类似受雇工作者的知识而言是独特或不常见的，从而履行其举证责任。

由于“ 高级知识 ”涉及对组织流程和程序的知识，申请人可通过证据证明受益人对组织流程和程序的知识或专长，相较于雇主运营中的其他工作者而言，在进展、复杂性和理解方面高度发展或更为深入，从而履行其举证责任。此类高级知识必须由证据支持，将该知识与他人所拥有的基本或基础知识区分开来。

一旦申请人阐明了所主张专业知识的性质，则确立受益人是否实际拥有专业知识的是证据的权重和类型。如果申请人至少未能具体阐明其产品和服务的性质或流程和程序的性质、所涉特定行业或领域的性质以及受益人知识的性质，我们就无法就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如何获得，并解释受益人如何以及何时获得此类知识。

受益人持有中国研究学士学位和中国文化与哲学硕士学位；这些学位与其为申请组织所做的工作无关。

外国实体的一名官员声称受益人在18个领域拥有“ 专业知识和技能 ”，大致可归纳如下：

- 对公司历史、结构、流程和工具的知识
- 对照明行业和“ 物联网 ”的一般知识
- 对各种类型照明和灯具产品的知识
- “ 专业研发产品知识（例如：零件制造工艺和表面处理工艺、光学设计、电气设计、散热设计和理论、装配工艺等） ”
- 项目管理、销售和中文流利等一般技能

所列项目中的一些，例如中文语言能力和行业一般知识，显然与申请组织的产品、服务、研究、设备、技术、管理或其他利益，或其流程和程序没有任何具体关联。

外国实体主张，受益人需要具备公司产品和制造工艺的专业知识，以便向现有和潜在客户提供准确信息。外国实体称：“ 只有完成了[一项]

关于 L-A- 公司案。

广泛培训过程并获得关于我们产品和服务的丰富经验的专业人士，才有资格为我们业务运营做出贡献。 ”

关于上述主张，申请人提交了受益人在公司任职期间完成的三门培训课程的证书副本：研发专业知识（2016年3月）、销售技能（2016年6月和7月）和产品知识（2016年11月）。这些培训均发生在2016年，即其于2014年12月作为客户主管开始为公司工作一年多之后。申请人的证据表明，客户主管的职责包括 “ 客户业务开发 ”、“ 相关产品营销分析 ” 和 “ 项目管理与控制 ”。与高级业务发展经理一样，客户主管负有营销和客户服务职责，尽管层级较低。受益人显然能够在整个2015年履行这些职能，当时其尚未接受2016年证书所记录的任何培训。

因此，受益人似乎能够在接受记录中所记录的培训之前，就营销公司产品并与客户打交道。

培训证书上的日期表明，三次培训每次持续一个月或两个月，但申请人并未证明这些期间内实际发生了多少培训时间。一门跨越两个月期间的课程并不必然由连续两个月的培训时间组成。

随附的成绩单显示四门课程（产品知识、研发专业知识、岗位知识和销售技巧），每门课程又细分为若干部分。每个部分标题旁标有1至3的数字；总计为44。这些数字位于标有 “ 1~1Hr:t~ ” 的列中。申请人未提供该标题的经认证翻译。8 C.F.R. § 103.2(b)(3)规定，任何含有外文的文件均须提供完整翻译。审理主任认定 “ 每门培训课程均在三个小时或更短时间内完成 ”，且申请人在其上诉中未对该结论提出异议。我们认定，申请人仅证明了受益人在受雇于美国境外期间接受了44小时的培训——仅略多于一周的工作时间。这与记录中的培训材料副本一致，这些副本看起来是电子幻灯片演示的打印件。

审理主任驳回了申请，指出虽然 “ 受益人在公司产品和流程方面拥有广泛的技能、经验和培训 ”，但申请人未能证明受益人的知识 “ 与同行业类似受雇劳动者所拥有的知识存在显著差异 ”。审理主任认定，申请人 “ 未能充分证明受益人的知识如何达到特殊或高级知识的水平 ”。

在上诉中，申请人主张审理主任 “ 没有仔细审查我们提交的宣传册、powerpoint幻灯片、培训课程材料[和]产品目录。[受益人]完成了高度先进和技术性的培训课程。 ” 按此措辞，该段落

Matter of L-A- Inc.

暗示申请人提交了除“ powerpoint幻灯片 ”之外的“ 培训课程材料 ”，但申请人未具体说明这些其他材料是什么，且这些材料在记录中并不明显。

至于记录中的幻灯片，申请人承认“ 部分培训材料为中文但未翻译 ”。在没有经认证翻译的情况下，审理主任没有依据判断其主题内容是否“ 高度先进和技术性 ”。审理主任未考虑这些材料并无错误；申请人未解释除确认其提交之外，审理主任如何能够被期望考虑这些材料。英文培训幻灯片涉及市场趋势、价格、销售技巧以及申请人与其主要竞争对手产品的比较。申请人未解释该信息如何“ 高度先进和技术性 ”。

申请人主张，高级业务开发人员的培训期通常为“ 6至12个月 ”。申请人未回应或反驳审理主任关于“ 每门培训课程均在三个小时或更短时间内完成 ”的结论。关于产品目录和公司专利文件，产品本身可能涉及复杂技术，但这并不意味着销售层面对产品规格的掌握构成特殊或高级知识。

销售人员了解公司产品对公司有利，这样员工才能回答客户关于产品选择和后续服务的问题。然而，来自销售经验的知识并不必然等同于法规所定义的特殊知识。申请人未证明熟悉其产品规格即达到特殊知识的门槛。受益人熟悉申请人的产品而非其他制造商的产品，这一事实并不使受益人的知识成为特殊知识。

现行“ 特殊知识 ”的法定和法规定义并不包含受益人知识须为专有的要求。因此，无论知识是否为专有，申请人仍须证明拟议职位所使用且受益人所拥有的知识实际上为申请组织所特有，并且以某种方式不同于同行业类似受雇人员所拥有的知识。申请人未充分解释受益人如何获得仅为其组织特有的知识，也未支持关于培训一名合格销售人员履行拟议职位所需职责将需要大量时间的主张。

如果申请人的陈述详细、具体且可信，则可作为特殊知识的有说服力证据。在此，申请人要求我们高度重视其关于受益人对该组织知识的陈述。然而，记录缺乏证明性证据表明履行其声称不同于组织内外其他销售和营销人员的职责需要大量培训。虽然可能没有任何员工拥有与受益人完全相同的知识，但记录并未证明受益人的知识实际上

Matter of L-A-Ine.

与同行业类似职位劳动者普遍拥有的知识存在显著差异，或证明获得该职位所需知识需要长达一整年或更长时间。

基于上述理由，记录未能证明受益人拥有特殊或高级知识。

IV. 结论

申请人未能证明受益人拥有特殊知识。

裁定：上诉被驳回。

引用为 Matter of L-A-Ine., ID# 1400442 (AAO June 28, 2018)