MAY232025_01D7101 · L-1A · 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：37916419 日期：2025年5月23日

对服务中心运营处（SCOPS）决定的上诉

表格 I-129，非移民工人申请（L-1A 经理或高管）

申请人自述为商品贸易商和批发商，寻求根据 L-1A 跨国公司内部调派人员非移民分类，临时雇佣受益人担任其新办公室1的首席执行官（CEO）和总裁。移民与国籍法（本法）第 101(a)(15)(L) 条，8 U.S.C. § 1101(a)(15)(L)。L-1A 分类允许公司或其他法律实体（包括其关联公司或子公司）将符合条件的外国雇员调派至美国临时从事管理或高管工作。

该局（field）否决了申请，认定申请人未能证明受益人在申请获批后一年内将从事管理或高管工作。此事现因上诉而由本办公室审理。8 C.F.R. § 103.3。

申请人负有举证责任，须以优势证据证明其符合资格。Matter of Chawathe, 25 I&N Dec. 369, 375-76 (AAO 2010)。本办公室对此事项中的问题进行重新审查（de novo）。Matter of Christa's, Inc., 26 I&N Dec. 537, 537 n.2 (AAO 2015)。经重新审查，本办公室将驳回上诉。

一、法律框架

在涉及新办公室的申请中，为确立 L-1A 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，连续一年以管理或高管身份雇佣受益人。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)(B)。此外，受益人必须寻求临时进入美国，以继续以管理或高管身份为同一雇主或其子公司或关联公司提供服务。同上。

申请人必须提交证据，证明新办公室将能够在一年内支撑一个管理或高管职位。该证据必须证明申请人已获得足够的实际场所容纳其运营，并披露拟设立实体的性质和范围

1“ 新办公室 ”一词指在美国开展业务不足一年的组织。8 C.F.R. § 214.2(l)(1)(ii)(F)。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)(C) 的规定允许“ 新办公室 ”运营在申请获批之日起不超过一年的时间内支撑一个高管或管理职位。

、其组织结构、其财务目标以及美国投资的规模。参见一般规定，8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)。

二、一年内在美国以高管身份工作

需要处理的唯一问题是，申请人是否证明受益人在申请获批后一年内将在美国以高管身份工作。申请人并未主张受益人将以管理身份工作。因此，本办公室将分析限于受益人是否将以高管身份工作。

“ 高管身份 ” 指在组织内担任的职务，其中雇员主要指导组织或组织的主要组成部分或职能的管理；确立组织、组成部分或职能的目标和政策；在自由裁量决策中行使广泛的自主权；并且仅接受组织高层高管、董事会或股东的一般监督或指导。本法第 101(a)(44)(B) 条。

在新办公室申请的情况下，本办公室审查申请人的业务和招聘计划，以及业务将充分增长以支撑受益人担任预期高管身份的证据。申请人有责任证明其将切实发展到在申请获批后一年内需要受益人履行主要属于高管性质的职责的程度。因此，本办公室在分析拟议高管职位是否基于申请人在一年期间内的预期人员配置水平和发展阶段而具有合理性时，考虑全部证据。参见 8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)(C)。

在审查特定受益人的高管身份时，本办公室将审查申请人对工作职责的描述。申请人对工作职责的描述必须清楚描述受益人将履行的职责，并表明此类职责是否属于高管身份。参见 8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(ii)。

A. 职责

申请人表示其计划 “ 成为美国市场上向其尊贵客户提供最高品质消费品的首选目的地 ”。申请人表示其将作为 “ 一般商品业务 ” 运营，从批发商处购买各种消费品并直接销售给客户，包括服装、电子产品、家居用品和玩具，为消费者打造 “ 一站式商店 ”。申请人就其拟任 CEO 职位提供了以下职责描述：

通过以下方式确定并指导[申请人]运营的公司政策、目标和战略（占其时间的25%）：
- 确定并实施我们的战略业务计划，该计划指导公司的运营、发展和方向；
- 为公司运营设定最高级别的业务目标、战略和政策；

• 为我们的营销和业务发展活动确立运营目标并组织监督性组织结构。
• 监督和批准运营程序和标准；

通过以下方式指导并对业务运营行使自由裁量权（占其时间的25%）：
• 按照我们战略计划中确立的方向，监督和 overseeing 公司完整、全面和整体的运营。
• 指导和制定业务计划以产生收入、盈利能力和增长；
• 代表公司与其它商业实体建立合作伙伴关系；
• 通过对需要特别关注的领域行使高管自由裁量权，确保业务效率、质量、服务和资源的成本效益管理。

通过以下方式确定组织的预算和年度运营计划，并监督公司业务运营和发展的资金（占其时间的10%）：
• 指导和协调财务和预算活动，以便为业务运营提供适当资金；
• 审查业务活动报告和财务报表，以确定实现业务目标的进展和状态；
• 根据当前条件和销售预测审查业务目标和计划；
• 评估高管遵守既定政策和目标的情况；

通过以下方式指导人力资源活动，包括聘用和解雇高层员工和雇员（占其时间的10%）：
• 聘用和解雇其他高管、高级职员和经理，以领导、指导、指挥和评估其工作表现；
• 聘用业务专业人员以确保公司的运营成功；

完成每周、每月和每季度任务，例如（占其时间的10%）：
• 向我们的母公司提交年度报告，并协调美国的业务运营政策、战略和营销计划；
• 制定支持董事会设定的战略方向的月度、季度和年度运营计划，将其与年度运营预算相关联，并提交计划供董事会批准；
• 代表我们公司参加媒体、当地社区以及其它民事和公共活动及事件。

申请人提交的受益人职责描述未能可信地证明其在其运营的第一年内将主要履行高管级别的任务。申请人未充分详细说明受益人在第一年内将履行的高管级别职责，包括其在此期间为成功启动新业务将完成的任务

运营。例如，申请人未具体说明其将实施的战略业务计划、其将设定的目标和政策、其将批准的运营程序和标准、其将谈判的合同或其将建立的合作伙伴关系。同样，申请人未详细说明其将指导的营销运营、其将协调的财务或预算活动、其将做出的招聘决定或其将参加的民事和公共活动及事件。

申请人就受益人提供的职责描述是通用性的，含糊地提及可适用于任何行业或企业中任何高管的职责，且几乎未提及其具体业务或该业务在首年将如何启动。该职责描述也未充分阐明受益人在首年末的日常高管级任务。此外，申请人未充分说明受益人将如何在一年内主要从非符合条件的运营任务中解脱出来。例如，申请人声称“受益人必须全面了解母公司的运营管理、质量控制和生产政策，以及各国的环境保护法规，这一点非常重要。”然而，申请人几乎未提供针对该声称知识的具体可信细节，包括外国雇主的运营管理、质量控制和生产政策的性质，以及这些将如何实施到其拟议的美国运营中并对其具有重要意义。

尽管我们不期望申请人详细说明受益人的每一项高管级任务，但缺乏这一细节导致其是否将在首年内主要履行高管级职责存在重大不确定性。具体细节显然是判断受益人职责是否主要属于高管性质的重要指标，否则满足定义就只是重述法规而已。Fedin Bros. Co., Ltd. v. Sava, 724 F. Supp. 1103, 1108 (E.D.N.Y. 1989), aff'd, 905 F.2d 41 (2d. Cir. 1990)。

B. 商业计划与预计人员配置

当新企业设立并开始运营时，法规认识到，负责建立运营的指定高管将从事通常不由高管级员工履行的各种活动，且往往无法履行全部符合条件的职责。为在运营首年符合L-1非移民分类资格，法规要求申请人披露拟议业务的性质和美国投资规模，并证明拟议企业将在申请获批后一年内支持一个高管职位。参见8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)(C)。该证据应表明一种现实预期，即企业将取得成功并在从发展阶段迈向全面运营的过程中迅速扩张，届时将有实际的高管主要履行符合条件的高管级职责。

申请人提供了一份预计组织结构图，反映受益人将监督一名首席财务官（CFO），该CFO将监督一名销售经理和一名财务主管。该图还显示，财务主管将监督一名会计助理，而销售经理将监督销售代表和营销助理。

申请人提交了通用性的招聘计划，未充分证明其将发展到足以在一年内支持受益人担任高管职务的程度。例如，申请人在一份组织结构图中表示，销售经理、财务主管、销售代表、营销助理和会计助理均将于2024年聘用，而另一份组织结构图则反映这些运营员工将于2025年聘用。申请人也未具体说明这些员工将在首年何时聘用，也未说明将聘用多少销售代表和营销助理。此外，受益人的拟议下属的所述职责也是通用性的，提供的可信细节很少，与其声称的职责十分相似。例如，申请人称CFO将负责制定财务计划、分析负债和投资、确保适当的现金流，以及确保遵守联邦和州税务事项。然而，与受益人含糊的职责十分相似，CFO的职责可适用于任何行业、任何发展阶段任何公司的任何财务高管。CFO的职责几乎未包含关于申请人拟议业务或其声称的首年发展的细节。申请人就其组织结构图中每一预计成员提交了同样含糊的职责。

此外，申请人未提供可信证明其将在首年充分发展到足以支持受益人担任高管职务的商业计划。申请人称外国雇主将向新企业投资300,000美元。然而，其未说明该投资将如何用于成功启动业务。尽管申请人提交了收入预测，但其对这些收入数字几乎未提供客观支持，未说明其首年将面临的成本，也未说明投资金额如何足以覆盖其首年成本。

申请人还强调了一项营销策略，但其中几乎没有有意义的细节，含糊地表示计划投资于“ 平面广告 ”、“ 网站和贴花 ”、“ 贸易展会 ”和“ 口碑 ”。然而，该计划未包含与申请人业务相关的任何具体内容，例如其将在哪些出版物上投放平面广告、将参加哪些行业活动或贸易展会，或如何在首年利用口碑发展业务。同样，申请人的通用性业务和营销计划可适用于任何行业的任何公司。申请人主要列出了其已为设立企业采取的行政步骤，例如将投资金额存入申请人的银行账户、注册公司、获得雇主识别号、营业执照和足够的实际场所，但其几乎未提交首年的实际详细商业计划，以证实其将在一年内充分发展到足以支持受益人担任高管职务。总之，申请人就其计划和发展的首年主张提出了大量说法，但几乎未提供客观支持。申请人必须用独立的客观证据解决记录中的不一致和模糊之处，以指明真相所在。Matter of Ho, 19 I&N Dec. 582, 591-92 (BIA 1988)。

如前所述，申请人声称受益人将在一年内受雇于高管职位。“ 高管职位 ”一词的法定定义侧重于个人的高级职位。根据该法，受益人必须有能力“ 指导管理 ”并“ 制定目标 and 政策 ”，即组织或其重要组成部分或职能的目标和政策。该法第101(a)(44)(B)条。为表明受益人将“ 指导管理 ”

组织或该组织的重要组成部门或职能，申请人必须说明该组织、重要组成部门或职能是如何管理的，并证明受益人主要关注其总体目标和政策，而非此类日常运营。个人不会仅因拥有高管头衔或作为所有者或唯一管理雇员“ 指导 ”组织、重要组成部门或职能而被视为该法下的高管。受益人还必须行使“ 广泛的自由裁量决策权 ”，且仅接受“ 来自组织高层高管、董事会或股东的总体监督或指导 ”。同上。高管通过控制管理人员或较低级别高管雇员的工作来指导组织、重要组成部门或关键职能的管理。参见2 USCIS Policy Manual L.6(D)，https://www.uscis.gov/policy-manual。另见BlueStar Cabinets, Inc. v. Jaddou, No. 21-10116, 2022 WL 4364734, at *7 (5th Cir. Sept. 21, 2022)（裁定“ ‘ 指导组织的管理 ’必然包括指导组织的管理人员。 ”）

申请人未充分证明申请人有可能在申请获批后的首年内以高管身份行事。如前所述，申请人就受益人提供了通用性的职责描述，几乎未提供关于其实际日常高管级任务的可信细节，无论是首年期间还是首年末。申请人还提交了含糊且缺乏支持的首年商业计划，未证实其有可能发展到需要在申请获批后一年内要求受益人履行主要属于高管性质的职责的程度。如前所述，申请人阐述的高管级任务和职责可适用于任何行业、任何发展阶段的任何企业的任何高管。其还提交了不具体的招聘预测，且关于其首年预计财务的细节很少。因此，申请人未充分证明受益人在首年内将主要关注组织的总体目标和政策而非其日常运营，也未证明其将处于监督下属管理人员和较低级别高管的高级职位。

基于上述理由，申请人未证明受益人将在申请获批后一年内受雇于高管职位。

裁定：上诉被驳回。