OCT042022_02D7101 · 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：21956044 日期：2022年10月4日

对加利福尼亚服务中心决定的上诉

表格I-129，L-1A经理或高管申请

申请人拟经营一家综合性IT解决方案业务。其寻求根据L-1A非移民分类（适用于以经理或高管身份来美国工作的公司内部调任人员）临时雇用受益人担任其新办公室的“ 国际基础设施经理 ”。移民与国籍法（本法）第101(a)(15)(L)条，8 U.S.C. § 1101(a)(15)(L)。

加利福尼亚服务中心审理主任否决了该申请，认定申请人未能按要求证明受益人在国外受雇于经理或高管职位，且受益人将在申请获批后一年内受雇于经理或高管职位。此事现由我们审理上诉。

在本程序中，申请人负有证明其符合所请求福利资格的责任。见本法第291条，8 U.S.C. § 1361。经重新审查，我们将驳回上诉，因为申请人未能证明受益人将在申请获批后一年内受雇于经理或高管职位。由于所认定的否决依据对申请人的上诉具有决定性，我们拒绝审理并在此保留申请人就受益人在国外受雇一事提出的上诉理由。见INS v. Bagamasbad, 429 U.S. 24, 25 (1976)（“ 法院和机构无需对作出裁决所不必要的问题作出认定 ”）；另见Matter of L-A-C-, 26 I&N Dec. 516, 526 n.7 (BIA 2015)（在申请人本不符合资格的情况下，拒绝在上诉中审理替代性问题）。

一、法律框架

为确立L-1A非移民签证分类的资格，合格组织必须在受益人申请入境美国之前的三年内，连续一年以经理或高管身份，或以需要专业知识职位雇用受益人。8 C.F.R. § 214.2(l)(1)。此外，受益人必须寻求临时进入美国，以继续以经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。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(ii)。

1“ 新办公室 ”一词指在美国经营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持高管或经理职位。

雇主或其子公司或关联公司以经理或高管身份提供服务。8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(ii)。

此外，关于新办公室申请，申请人必须提交证据以证明新办公室将能够在一年内支持经理或高管职位。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，并披露该实体的拟议性质和范围、其组织结构、其财务目标以及美国投资的规模。一般见8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)。

二、以经理身份在美国受雇

需要处理的主要问题是，申请人是否提供了充分证据证明其运营将在申请获批后一年内支持受益人担任经理职位。2

“ 经理能力 ”指在组织内的任职，其中雇员主要管理该组织，或该组织的部门、分支、职能或组成部分；监督和控制其他主管、专业或经理雇员的工作，或管理组织内的一项基本职能，或组织的一个部门或分支；在组织层级中的高级别或就所管理的职能对人事行动或职能拥有权力；并对该雇员拥有权力的活动或职能的日常运营行使自由裁量权。本法第101(a)(44)(A)条。

A. 新办公室要求

在新办公室申请的情况下，我们审查申请人的业务和雇用计划，以及该业务将充分增长以支持受益人担任预期经理或高管职位的证据。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经理或高管性质职责的程度。因此，我们在确定拟议职位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是否合理时，考虑全部证据。见8 C.F.R. § 214.2(l)(3)(v)(C)。

申请人在提交时声称没有雇员且没有收入，并声明受益人年薪为38,400美元。作为支持证据，申请人提供了一份商业计划，其中包括一份 “ 行动 ”时间表，逐项列出申请人计划在运营第一年采取的步骤。商业计划将获取 “ 所需许可证和执照 ”的任务分配给受益人，声明受益人将在本申请获批后完成该任务。申请人未具体说明哪些许可证和执照是开始业务活动的前提条件，也未提供完成该过程的 approximate 时间框架。因此，尚不清楚申请人何时能够开始业务活动。

2 申请人不主张受益人在美国的职位将属于高管能力。

活动，也未提供完成该过程的 approximate 时间框架。因此，尚不清楚申请人何时能够开始业务活动。

商业计划还声明申请人“ 将把努力集中在咨询和软件开发上 ”，并且还将通过“ 数字平台销售课程 ”。然而，商业计划并未证明申请人将在运营第一年拥有启动这些事业所需的必要人员配置。商业计划包含一份损益表，其中列出受益人、一名销售主管和两名专业业务顾问作为申请人第一年运营费用的一部分。然而，尚不清楚申请人计划何时雇用将执行其设想为主要收入来源的咨询和软件开发服务的雇员或承包商。尽管商业计划宽泛地提及与I I的“ 合作伙伴关系 ”，该关系被描述为申请人“ 开始提供咨询服务的渠道 ”，但记录中没有证据表明申请人与I I之间存在正式业务关系，也没有证据证明I I在申请人业务中的角色（如有）。申请人必须用相关、有证明力和可信的证据支持其主张。见Matter of Chawathe, 25 I&N Dec. 369, 376 (AAO 2010)。

此外，申请人的预计损益表并未表明申请人计划在运营第一年产生与I I或任何其他咨询或软件开发服务提供商签约的费用。缺乏证据表明申请人计划产生此类支出，这与申请人的第一年收入预测不一致，该预测显示收入从运营第三个月的8,350美元逐步增加到第十二个月的21,100美元，年收入估计总计150,250美元。鉴于申请人的第一年雇用计划和预计费用不包括任何IT顾问或软件开发人员的经费，这一预计增长的来源尚不清楚。

在证据请求（RFE）中，审理主任寻求能够确定申请人是否将在其运营第一年结束时拥有组织结构和人员配置水平以支持受益人担任主要经理职位的证据。更具体地说，审理主任质疑申请人是否能够在运营第一年结束时支持受益人担任经理或高管职位，并要求申请人描述其业务范围和财务目标，并提供用于资助其运营的任何资本出资的证据。

作为回应，申请人重新提交了其原始商业计划，强调“ 行动 ”时间表和其运营第一年的拟议人员配置。申请人指出商业计划中的人员配置信息，其中列出并包含六个拟议职位的职位描述：首席执行官、国际基础设施经理、系统经理、数量未指定的“ 程序员和开发人员 ”、销售主管和专业业务顾问。然而，申请人的第一年损益表表明，在其“ 新办公室 ”运营阶段，申请人打算雇用四名雇员，仅填补其中三个职位——一名国际基础设施经理、一名销售主管和两名专业业务顾问。此外，申请人提供了一份显示九人员工的预计组织结构图。然而，它没有提供关于计划何时填补第一年损益表所列三个职位之外职位的信息。因此，尚不清楚申请人是否将拥有足够的人员配置以使受益人免于必要的运营任务，例如营销和销售

申请人向客户提供的服务、建立和维护申请人的网站，以及执行行政任务，例如接听电话、安排会议，或开具发票并向客户收取款项。

同样，申请人计划如何向其客户提供IT服务仍不明确。由于RFE回复仅包含原始损益表的重新提交副本，该损益表的运营费用中并未包含IT专业服务，因此申请人将如何以及何时拥有IT人员从事客户项目仍不明确。鉴于申请人的商业计划反复提及“开发团队”，并表明在其运营的第一年第10至12个月，申请人计划“[开]发新的IT工具以提供给客户”，这一模糊之处尤其成问题。申请人未解释其计划如何在未拨款以IT服务提供者充实其组织人员的情况下实现这一商业目标。尽管申请人提供了若干银行账户对账单，显示向[已隐去]支付了款项，但没有相应的发票或其他文件说明这些资金的用途。由于记录缺乏证据证明申请人与[已隐去]之间关系的性质，我们无法认定两个实体之间形成了“合伙关系”，也无法认定后者作为向申请人客户提供IT服务的载体。参见同上。

如前所述，申请人必须基于其预期的人员配置水平和一年内的开发阶段，证明拟设职位是合理的。参见8 C.F.R. § 214.2(1)(3)(v)(C)。在本案中，申请人是否有足够的人员和资金来实现这一目标尚不明确。商业计划包含一份预计资产负债表，其中列有申请人资产和负债的明细，显示没有“实收资本”，而是有26,720美元的“所有者权益总额”；同一金额显示在“净利润”和“经营活动净现金流量”项下，这些已纳入2022财年的“预计现金流量表”。

在上诉中，申请人主张其外国股东在2020年12月至2021年12月期间出资95,450美元。尽管申请人提供了该时间段的银行对账单，但不清楚任何存入资金——其中许多来源于[已隐去]——是否代表公司所有者的出资。来自[已隐去]的存款占2020年12月至2021年12月期间存入申请人银行账户的存款的很大一部分，金额从低于20美元到超过3000美元不等。然而，未提供关于[已隐去]的信息，说明该[已隐去]是谁或是什么，或其在申请人拟设业务运营背景下的意义。申请人未证明来自[已隐去]的存款代表其所有者的出资。此外，根据商业计划，“所有者权益总额”为26,720美元；该金额与所有者已为初创运营出资超过95,000美元的主张不一致。申请人必须以独立、客观的证据解决记录中的这一不一致，指明真相所在。Matter of Ho, 19 I&N Dec. 582, 591-92 (BIA 1988)。

此外，根据申请人的损益预测，其第一年运营的总费用估计为123,530美元。该金额远超26,720美元的所有者权益，也超过所主张的95,450美元所有者出资。此外，申请人未提供证据证明与申请人所有者达成了正式协议，同意为美国事业支付特定金额，也未讨论说明所有者将在何时以及如何出资所有者权益，以及出资将分期支付还是一次性支付。

申请人还主张审理主任未考虑其预计收入，声称其计划在第一年运营中产生150,250美元的收入，这将“ 足以覆盖费用并产生利润 ”。然而，记录缺乏足够证据支持这一收入预测。如前所述，申请人未将任何IT员工或承包商纳入其第一年招聘计划和运营费用。因此，申请人似乎不会有必要的IT人员向客户提供服务，从而使我们质疑收入将如何产生。尽管申请人主张“ [外]国[实]体的组织结构将在 ”其美国运营中“ 发挥作用 ”，但未详细说明该“ 作用 ”是什么，也未解释该外国实体将如何促进申请人在初期发展阶段之后的增长，并确保申请人能够在申请获批后一年内支持受益人在管理职位上工作。

新设办事处法规的前提是，新公司将发展到能够支持受益人以管理或行政身份工作的阶段。在此，申请人提供的商业计划存在缺陷，缺乏关于其第一年运营期间的预计人员和资金将如何使申请人能够满足其财务负担和收入预测的充分信息。

B. 职责

我们还审查了受益人及其预计下属的职位描述，认定证据不足以证明受益人将在申请获批后一年内主要履行管理性工作职责。

尽管申请人的商业计划表明受益人将在本申请获批后一年内以管理身份受雇，但未提供足够证据支持这一主张。申请人在商业计划中提供了受益人的职位描述，其中表明受益人将负责为客户“ 寻找最佳技术解决方案 ”，并作为“ 与客户的第一个接触点，展示公司的经验以及在计算机解决方案方面提供的能力 ”。这些职责表明受益人的职位将包含需要提供IT解决方案和直接与客户互动的运营性内容。然而，申请人未将这些职责纳入商业计划中所包含的受益人工作职责明细，也未说明受益人将有多少时间用于处理IT解决方案和会见客户。申请人必须证明受益人将主要从事管理性职责，而非与申请人的其他员工一起从事普通运营活动。参见 Family Inc. v. USCIS, 469 F.3d 1313, 1316 (9th Cir. 2006)。

此外，工作职责明细表明受益人将“ [监]督系统经理的工作表现，管理[原文如此]程序员和开发人员，并指导[原文如此]销售主管和专业商业顾问的工作。 ”然而，鉴于申请人的人员计划仅提供第一年运营的人员配置预测，且未说明申请人计划何时填补程序员和开发人员或销售主管的职位，受益人何时能够完全履行这一工作职责尚不明确。此外，根据RFE回复中提供的组织架构图，受益人唯一的下属将是

系统经理和一名销售主管；三个“ 程序员和开发人员 ”职位被描述为系统经理的下属，而两名专业商业顾问被描述为销售主管的下属。这些差异也使我们质疑受益人工作职责明细其他方面的准确性，该明细表明受益人将“ [通]过成功管理专业商业顾问的工作来实现增长和达成[原文如此]销售目标。 ”如上所述，预计组织架构图与该主张不一致，因为其显示专业商业顾问将直接受销售主管监督而非受益人。参见Matter of Ho, 19 I&N Dec. at 591-92（要求申请人以独立、客观的证据解决证据差异）。

工作职责明细还表明受益人将负责通过“ 规则和程序 ”维护“ 安全健康的工作环境 ”。然而，何种类型的规则和程序将促进“ 安全健康的工作环境 ”尚不明确，这也未传达在申请人日常正常运营过程中将要求受益人采取何种基本行动。同样，申请人宽泛地表示受益人将负责确保“ 安全高效的运营 ”，但未详细说明受益人将被要求执行哪些具体任务以实现这一目标。

在上诉中，申请人主张，除商业计划中列出的职责和责任外，受益人还将“ 继续管理其在[外]国[实体]中的部门 ”。然而，申请人未进一步说明受益人在其美国组织的初始运营阶段或未来将执行的任务。此外，尽管申请人声称外国关联公司的组织结构“ 将在新的美国运营中发挥作用 ”，但未解释该外国实体将如何影响受益人的角色和工作职责。

如前所述，在审查受益人主张的管理能力时，我们审查全部证据，包括其职位描述、公司拟议的组织结构、其他员工的存在以使受益人免于履行运营职责、业务性质，以及任何其他可能有助于理解受益人在企业中的实际职责和角色的因素。在此，申请人提供了含糊的职位描述，未能充分描述受益人的工作职责，也未证明受益人在申请获批后一年内将主要时间分配给管理职能。此外，申请人的支持证据包括一份有缺陷的商业计划，其中含有未解释的不规范之处，使得无法认定所预计的支持人员将使受益人在申请人运营的第一年之后免于将主要时间分配给履行非管理性工作职责。

基于上述理由，我们认定申请人未能证明受益人在申请获批后一年内将以管理身份受雇。

裁定：上诉被驳回。