

帮助中国投资者走入枫叶之国

投资加拿大法律手册



李树宽律师事务所

多伦多，加拿大

第一版于 2009

投资加拿大法律手册

李树宽律师事务所

Li Law Professional Corporation (LLPC)
Barrister & Solicitor, Notary Public/Ontario

Address: 200 Consumers Road, Suite 501
Toronto, Ontario
Canada M2J 4R4

Tel: +1 416 900 2668

Fax: Upon demand

Email: info@llpc.ca

© Shukuan (Forest) Li and LLPC

李树宽律师事务所保留对本手册及其全部内容的全部权利

本手册仅就加拿大关于外国投资管理方面的法律做简单讨论，目的在于向中国投资者介绍加拿大的投资环境、法律及政策。本手册内所含信息对任何人均不构成法律建议。任何人依赖本手册所从事的任何商务活动或传播手册内之信息，著者均不对该行为之直接和间接的法律后果负责。著者亦不保证本手册内容为最近更新之法律。如果您需要对某些投资项目需要进一步咨询法律意见，请与我律师事务所联系。

目 录

前言.....	1
第一章 加拿大宪法下的投资与商业立法	3
第二章 加拿大关于外来投资的准入管理	5
2.1 简介.....	5
2.2 需要申报的项目.....	5
2.3 需要审批的项目.....	6
2.3.1 需要审批的项目.....	6
2.3.2 审批标准.....	6
第三章 公司法与选择商业实体：公司、合伙还是分公司（办事处）	8
3.1 公司.....	8
3.2 合伙企业.....	9
3.2.1 简介.....	9
3.2.2 合伙的成立.....	10
3.2.3 有限责任合伙.....	10
3.3 其它实体.....	11
3.3.1 分公司.....	11
3.3.2 战略联盟.....	11
3.3.3 代理商和分销商.....	11
第四章 收购加拿大企业	13
4.1 一般性问题.....	13
4.2 股份购买.....	14
4.2.1 非加拿大居民在购买加拿大企业股份时所应获取的审批.....	14
4.2.2 购买股份时税务方面的考虑.....	14
4.3 收购上市公司时的特殊规定.....	15
4.3.1 收购要约规定.....	15
4.3.2 收购要约豁免情形.....	16
4.3.3 计划安排.....	16
4.3.4 成功完成收购要约后对少数股东的强制性收购权利.....	16
4.4 资产收购.....	17

4.4.1 非加拿大居民或其加拿大子公司收购加拿大企业资产时的审批.....	17
4.4.2 购买资产的税务考虑.....	17
4.4.3 加拿大所得税问题.....	17
4.4.4 销售税.....	17
4.5 买方对第三方的责任.....	18
4.6 雇员问题.....	18
第五章 加拿大税务简介	20
5.1 纳税主体.....	20
5.2 税率.....	21
5.2.1 公司税率.....	21
5.2.2 公司税率：小型商业企业的税收减让.....	21
5.2.3 公司税率：制造加工业公司的税收优惠.....	22
5.3 税种.....	22
5.4 税务的计算.....	22
5.5 加拿大分公司的税务考虑.....	22
第六章 公司融资/投资问题	23
6.1 融资方式.....	23
6.2 两种融资方式的使用考虑.....	24
6.3 IPO.....	24
6.4 资本库公司 (Capital Pool Company/CPC).....	25
第七章 公司的解散、清算与破产	26
7.1 简介.....	26
7.2 公司债权人.....	26
7.3 破产 / 清算.....	27
7.4 公司停业与重组.....	28
7.4.1 停业.....	28
7.4.2 重组.....	28
7.5 外国债权人.....	30
第八章 房地产	31
8.1 外国居民和公司.....	31
8.2 准据法.....	31
8.3 如何拥有和注册房地产.....	31
8.4 土地转让与销售税.....	32
8.5 土地规划.....	32
第九章 短期工作许可, 商业移民及移民咨询服务	33
9.1 短期外国工作者.....	33

9.1.1 短期工作许可.....	33
9.1.2 公司雇佣外国工作者的方式.....	33
9.1.3 向加拿大调动职员.....	34
9.1.4 随行亲属.....	34
9.1.5 TN Visa (北美自由贸易协定缔约国之间提供的工作签证).....	35
9.2 移民/永久居民.....	36
9.2.1 移民种类.....	36
9.2.2 商业移民.....	36
9.2.3 我们的商业移民法律服务.....	37
9.3 移民咨询.....	38
第十章 我们如何能够帮助你	39
10.1 加拿大律师的分类.....	39
10.2 事务律师(Solicitors)的工作.....	39
关于李树宽律师	41

前言

本手册的目的在于向中国投资者就投资加拿大并在加拿大经商所涉及的法律法规作简单介绍。

加拿大位于北美大陆北部，南部与美利坚合众国接壤，人口约三千三百万，面积仅次于俄罗斯，居世界第二位。加拿大的自然资源丰富，同时拥有强大的科技创新能力，在制造业、高科技、能源及自然资源等领域居于世界前列，是世界上最发达的七个工业化国家之一。



加拿大本国拥有巨大的国内市场。同时其国内法制完备，基础设施完善，商业环境

居世界前列。加拿大是北美自由贸易协定的缔约国之一（另外两个国家为美国和墨西哥。）根据该协定，加拿大的公司进入美国商品和资本市场享受更优于世界贸易组织成员国互相给予的待遇，其中在某些领域甚至接近或等同美国国民的待遇。

加拿大是一个联邦制的国家。联邦政府和各省或地方政府依据宪法各自就特定领域享有立法权。但在某些领域内，联邦和各省政府的立法权可能会有效力重叠。比如在公司法领域，联邦政府及各省政府具有立法权，因此，在安大略省，商业实体可注册在联邦公司法下(Canada Business Corporate Act)，亦可在安大略省商业公司法(Ontario Business Corporate Act)下成立。而依照加拿大宪法，银行法的立法权归于联邦政府，加拿大有统一的银

行法；证券法的立法权则由各省拥有。在安大略省，有安大略证券法规范证券市场，并有安大略省证券监督委员会负责证券市场的监管。本手册的介绍除联邦法律外，如涉及到地方法律则以安大略省为例。读者对此应予以注意。

另外，本手册的介绍仅限于就加拿大商法一般性的讨论，并非就具体商业行为的法律咨询，亦非对商业交易过程中所涉及的联邦及各省、地方法律的详尽表述。

第一章 加拿大宪法下的投资与商业立法



加拿大国家的建立基于一部由英国议会在1867年颁布的法律：《英属北美法案，1867》（the British North America Act, 1867）。该法案后来被重新命名为《加拿大宪法，1867》。连同1982年颁布的《加拿大成人权与自由宪章》（Charter of Rights and Freedoms）构成了加拿大的现行宪法，即《加拿大宪法，1982》（以下称“1982年宪法”）。值得一提的是，正是在1982年英国国会通过了《加拿大法案》以后，加拿大脱离英国，获得

了完全/最终的立法权。

按照1982年宪法，加拿大建立于尊重个人自由的原则之上，为自由民主国家。加拿大的国家管理权由联邦政府和各个省或地方政府共同享有。联邦政府与各个省或地方政府的权限由1982年宪法的91条和92条做出了详细描述。

1982年宪法91条赋予加拿大联邦政府在贸易与商务(trade and

commerce)的立法与司法权，而凭借 1982 年宪法 92 条的规定，加拿大各个省或地方政府则在财产与民事(property and civil)领域具有管辖权。按照 1982 年宪法实施以来加拿大法官在各种案例中对上述条款的解释。事实上，在多种商业领域内的商业活动系由联邦政府和各个省或地方政府多重管理的，尽管有时侧重点不同。

需指出的是，在法律体系上，加拿大的魁北克省与其它各省及地区不同。传承于罗马法，魁北克省是加拿大唯一的大陆法系地区，以法典化的制定法为主，这不同于其他地区的判例法体系，即法官的判例在以后的相同或类似的案件中必须得到遵循。



第二章 加拿大关于外来投资的准入管理

2.1 简介

加拿大是世界贸易组织的成员国。作为一个传统的经济强国，加拿大国内的市场在适度监管的情况下高度开放。

加拿大外国投资法规定了外国资本的准入管理以及外国投资的申报、审批程序。这里的投资指的是直接投资：即非加拿大商业实体设立新公司或收购加拿大公司的行为。某一实体是否构成非加拿大商业实体取决于实际或最终控制该实体的自然人的国籍和该实体的注册地。另外，如果该自然人拥有或注册地属于某一世界贸易组织成员国的国籍，该人控制的商业实体将被给与某些特殊待遇。

加拿大外国投资法仅就外国直接投资的一般性法律问题作出回答。当外国投资涉及到具体的行业时，投资行为还要受到管理该行业的联邦法律规范。

2.2 需要申报的项目

外国投资者在加拿大建立商业实体必须在该实体开始经营活动前或 30 天内向相关机构备案。然而，如果该投资者已经在加拿大通过其子公司或分公司开展商务活动，之后其设立的子公司或分公司的行为则不必备案。

如果不是设立新的商业实体, 而是收购一家加拿大的商业实体, 如果收购的股份或财产少于 2 亿 6 千 5 百万加元, 外国投资者需要向加拿大外资管理机构备案。该数字会根据加拿大国内生产总值的变化而变化。而且不适用于非加拿大投资者来自于非世界贸易组织成员国的情况。

如果外国投资者购买的资产或股份的市值在 500 万加元或以上, 在下列情况下, 外国投资者必须向相关部门就投资行为申请批准:

- i. 被收购公司从事与加拿大文化遗产或国家认同相关的行业;
- ii. 被收购公司从事交通运输业务、金融业务或铀矿生产业务;
- iii. 买卖双方投资者均来自于非世界贸易组织成员国。

如外国投资者欲从事与加拿大文化遗产或国家认同相关的行业, 则无论投资人以新建方式还是收购方式投资, 无论投资额多少, 加拿大相关政府机构有权力对该项目进行审批。相关法律细则详细定义了“传统文化或国家认同。”

2.3 需要审批的项目

2.3.1 需要审批的项目

对于需要审批的项目, 除非投资人得到政府批准文件, 否则不得进行。如外国投资人直接收购一加拿大公司, 收购标的市值超过 2 亿 6 千 5 百万加元, 或者 500 万加元但涉及到上述行业的话, 在项目开展前必须得到政府的批准文件。如审批机构认为该项收购符合加拿大利益, 则会做出批准决定。一般审批机构会在申请递交之日起 6 周内作出是否批准的决定。

2.3.2 审批标准

作为申请批准的条件, 加拿大外资局将代表其它行业管理机构要求外国投资人的承诺/保证以证明投资人申请的交易符合加拿大国家利益。即使在交易结束后, 加拿大外资局仍有权监督投资人

的承诺并在投资人没有充分履行承诺的情况下与投资人进行沟通。在考虑是否作出批准的决定过程中，审批机构的评估标准是被评估的交易是否对加拿大“利大于弊”。具体说来主要考虑下述因素：

- 有关投资案对加拿大经济活动的水平和性质会产生何种影响，包括对就业的影响，对资源加工的影响，对使用加拿大所提供的产品部件和服务方面的影响，以及对加拿大出口的影响；
- 加拿大人在该加拿大企业或该企业所处的加拿大行业中的与程度和重要性；
- 有关投资案对加拿大生产率，行业生产效率，技术发展，产品创新和多样化所产生的影响；
- 该投资案在加拿大该行业内竞争方面所产生的影响；
- 该投资案与加拿大工业、经济和文化政策的相符程度，并考虑到联邦和各省政府所确定的工业、经济、文化政策目标是否受到该投资案的重大影响；
- 该投资案对于加拿大在国际市场上的竞争性有无促进。

此外，如果外国投资者为国有企业的，即外国政府直接或间接拥有或控制的企业，法律要求，此等企业要受到一些附加义务的约束，以确保他们的管治符合加拿大的标准，并且他们收购的加拿大公司能保持商业取向。

第三章 公司法与选择商业实体：公司、合伙还是分公司（办事处）

外国投资者可以公司的形式在加拿大开展商业活动，也可以考虑合伙企业的形式或者选择代理商、分公司的形式。



事实上，采用何种经营实体：公司、合伙、亦或是个人经营需要考虑诸多法律因素，如风险因素、税务因素、行业惯例及商誉等。具体案例需要咨询商业法律律师。本章仅就一般法律问题进行探讨。

3.1 公司

在加拿大，投资人可以在联邦法律下注册公司，也可以在省或地方的法律下注册公司。其所注册的公司不必然在管辖区内经营业务，而是可以在世界任何地方开展业务，当然这同样需要符合业务开展地的法律。本章对公司法律的阐述以加拿大商业公司法为主，个别情况下也参考安大略省的商业公司法的相关规定。

根据加拿大法律，公司可分为非公开发行股票公司（通常称为私人控股公司）以及公开发行股票的公司。私人公司在股票转让及其股东数量上通常会有一些限制（某些个人，如雇员，除外）且不得向公众发行股票。公众公司则无此等限制，但公众公司向公众发行和交易其股份时，必须遵循各省的证券法和证券交易所

的规则。

私人公司的股东通常积极介入公司的管理，因此和上市公司的股东不同，无需特别的法律保护。对公众公司而言，关于董事、内部交易、代理人事由、财务报表报备、审计师任命、收购要约和公众披露等都有相关规定。对私营企业则无此类专门规定。但是无论那种公司，股东对于影响公司的一些基本变动均享有重大权力，包括保留异议和要求估价的权力。同时也可因受压制而提出诉求。

注册公司是以向相关部门备案公司章程 (Articles of Incorporation) 开始的。联邦商业公司法赋予公司等同于自然人的全部权力。在加拿大，并没有最低注册资金的要求。

除非公司章程另有规定，联邦公司的股份充分分割为等额股份，但其股本不必拥有票面价值。在股东完全支付对价后，公司发行相应股本。

公司董事会有权力及义务管理公司事务，公司章程可以规定董事数量。联邦商业公司法规定公司至少 25% 的董事需要为加拿大居民，如果公司少于 4 名董事，则至少有 1 名董事为加拿大居民。

公司法对公司运作的形式要求很低。公司的股东决议和董事会决议只需有书面文件即可，公司不要求举行实际的会议。这样可以降低公司的运作成本，但公司的文件需要在注册的主要办事地点保存。

3.2 合伙企业

3.2.1 简介

合伙经营可采取两种形式。一种是“普通合伙制”，另一种是“有限合伙制”。有关合伙经营伙伴之间的关系由合约规定，也受相关各省法律制约。有些省份要求合伙经营者必须进行注册。尽管法律对合伙企业有一些强制性规定，合伙各方可以设计合适的合伙机制以适应具体的商业需要。当投资人考虑以合伙作为商业运

作主体时亦应充分考虑到责任问题。因为与公司不同，合伙企业的合伙人对合伙企业的债务承担无限责任。当然，有限责任合伙中的有限合伙人除外。普通合伙制中的各伙伴有权参与拥有相关产权和管理，各合伙者对合伙经营体的债务和责任承担无限责任。在有限合伙企业之中，对于从事管理的普通合伙人和只提供资本的合伙人，即有限合伙人之间，法律上加以区别。一有限合伙经营体必须包括至少一位普通合伙人，由其对公司的债务承担无限责任。至于有限合伙人，如其系不参与管理经营者，则其责任仅限于其所提供的资本。

在加拿大所得税法之下，合伙经营体本身不视为纳税人。合伙经营体具有过渡性质，故而，如果某一合营企业初期产生较大支出，选用合伙经营体从税务角度上来看比较可取，原因在于选择合伙经营的结构可利于合伙经营者减税或抵税。

3.2.2 合伙的成立

依据加拿大法律，合伙的认定其关键在于合伙各方的合伙意愿。合伙各方可以采用以下两种方式：合伙各方达成书面或口头的合伙协议；合伙各方不必达成正式书面协议而由法庭认定。

如合伙各方希望以协议的方式成立合伙企业的，协议应该明确表明合伙的目的、合伙人的责任、利润分配、损失分担，及合伙企业结束方式等重要条款以避免争议出现。

在没有明确合伙协议的情况下，法庭有权根据申请判决是否有合伙机制存在。法庭将会仔细考察各方的关系实质以确定是否其构成合伙关系。在加拿大，这种没有明确合伙协议而由法庭认定的合伙关系被称为默认合伙。一旦法庭认定合作各方的关系为合伙关系，则该认定对合作各方对第三方的责任判断产生重要影响。

3.2.3 有限责任合伙

通常的合伙方式普通合伙制，这意味着所有合伙人都将对合伙企业承担无限连带责任。然而，在加拿大有限责任合伙企业也常常可见。如前所述，在有限责任合伙中，承担无限责任的合伙人同

时对合伙企业的经营管理负责，而以出资额为责任范围的有限责任合伙人不参与合伙企业的经营管理，仅履行出资义务。

这种合伙方式常见于专业服务类企业，如律师事务所，会计师事务所，投资机构，基金组织等。在矿业资源行业里也经常使用到此种企业形式。比如为开发 / 勘探某地矿产，行业专业人士通常会以专业知识入伙而向有限合伙人募集资金以实现商业目的。

3.3 其它实体

3.3.1 分公司

外国公司可通过在加拿大设立分公司而在加拿大开展业务，但应满足加拿大投资法及各省有关注册和许可法规。分公司作为外国公司的一部分而从事业务，可从此类安排中获取税务上的便利，但是，其在加拿大业务中所产生的债务和责任则不同于在加拿大设立子公司，无法通过子公司进行规避。

3.3.2 战略联盟

合营的方式可以采用上述任何一种：合资公司、普通合伙、有限责任合伙。合营也可以采用没有实体而仅仅是合同关系的合作制。有时这种合同关系可以表现为战略联盟。这是一种灵活的关系。没有任何经营实体需要注册。双方的权利、义务关系完全取决于合同的界定。

3.3.3 代理商和分销商

作为业务开展的第一步，外国企业可考虑通过使用独立代理人或分销商在加拿大提供产品或服务。代理商通常从外国总公司获取有限授权在加拿大进行推销，其通常不对提供给客户的产品或服务拥有产权。另一方面，分销商则将产品或服务直接销售给顾客或通过中间商予以销售，并对有关产品和服务拥有产权。在以上两种情形下外国公司应避免在加拿大设点而产生债务责任。

外国公司与代理商或分销商的关系通常通过合同加以规范。虽然各省法律并不禁止代理商或分销商中止其关系，但如合同中无具体规定，法院通常要求在中止关系之前提供合理通知或支付赔偿金以替代通知。有关代理或分销关系的性质应加以分析研究，以确定有关关系是否受连锁经营法律的限制。

第四章 收购加拿大企业

4.1 一般 性问题

投资人在决定购买加拿大企业时，首先需要考虑的是购买股份或购买资产。交易的双方可根据各自具体的情况作出决定。若干因素可能影响相关决定，包括时间，

收购难易程度以及税务方面的考虑等。通常，购买股份程序较简单，速度也较快，可避免某些购买资产时所产生的具体问题，也避免从第三方获取许可的要求。

就卖方而言，股份买卖也可带来税务方面的好处，使卖方就股票销售所产生的资本增值可享受减税便利。对卖方而言，资产销售带来的好处较少，原因在于就其所销售的资产原先折旧的费用会被重新归入，从而造成需纳税的收入，相反，而就买方而言，购买资产则带来一些益处，尤其在买方只希望购买部分资产，或希望将可折旧资产的税务极限提高，使购买资产会带来更多益处。



不管是购买股份或购买资产，买方需要对卖方在收购文件签署前委托律师进行审慎调查。所关注的问题视具体交易而定，通常至少应包括收购对象的经营状况，卖方对相关资产的产权，与第三方合同的状况，以及是否遵循环境或其它法律。为保护己方利益，买方应对卖方的公司进行尽职背景调查，并在购买协议中要求卖方提供有关的陈述、担保和保证。

4.2 股份购买

4.2.1 非加拿大居民在购买加拿大企业股份时所应获取的审批

非加拿大居民在购买加拿大企业股份时所应获取的审批取决于收购对象为上市公司或非上市公司，有关证券法的规定可能产生效力。如收购规模较大，则需根据加拿大竞争法事先进行审批。除此以外，应获得的主要审批是加拿大投资法之下的审批规定。

4.2.2 购买股份时税务方面的考虑

收购加拿大公司股份时无需支付印花税或类似税项。卖方有可能就股份销售支付资本增值税。加拿大所得税定义之下的“私有公司”的股份以及非上市公司的股份，在计算资本增值税时视为“应纳税的加拿大资产”，故而非加拿大居民的卖方可能面临加拿大税法上的问题，除非有关国家之间签订有避免双重赋税的协议。

为保证在出售应纳税的加拿大资产时，非居民按规定缴纳有关税项，加拿大所得税法要求买方进行“合理讯问”以确定卖方是否具有加拿大居民身份。通常而言，如果某一公司是1965年之后在加拿大所注册的，则其被视为加拿大居民。如果卖方为非加拿大居民，则其应向买方出示加拿大税务部门发出的证明，该证明说明就支付加拿大的税项已经作出了相关的安排。如未提出该证明，则买方应将买卖价格的25%予以代扣并上缴税务部门，无论卖方在此买卖交易中是否应支付任何税务。在某些情况下，加拿大上市公司的股票也可被视为“应纳税的加拿大资产”，但就此类股份销售无需获取有关证明。

4.3 收购上市公司时的特殊规定

收购上市公司的股票可能引发加拿大公司法和证券法之下的“收购要约”的规定。鉴于加拿大证券法为各省的司法权限。2008年2月，加拿大统一要约收购的新规定开始生效。

4.3.1 收购要约规定

如果所要收购的对象为目标公司投票股和非投票普通股已发出总量的20%，则引发关于收购要约的审核。如果买方所购买的股票数量不超过相关公司已发行股票的20%，则即便买方已可能实际控制公司，仍不引发关于收购要约的规定，而一旦收购超过20%之限，则即便并不控股，该收购仍然构成要约收购。按照加拿大证券法的规定，如收购某公司10%以上的投票股或普通股，且其后在10%至20%的范围之内，每次增购2%以上，则按照有关“早期预警”的规定，应进行披露。

除非出现可豁免的情况，进行要约收购时，应根据有关披露文件对所有股东发出收购通知，该收购通知中应列出交易各方及收购报价，收购方所拥有的股份和过去的交易，以及目标公司中的关联方。如目标公司中有魁北克股东，则除非特免规则可予以沿用，收购通知还必须以法文作出并向魁北克的股东寄送。收购通知应递送给目标公司，并在证监委报备，但无需进行事先审议。收购方通常可自行决定其收购报价，支付方式可以为现金或股票或两者的结合。如果收购出价中也包括收购方的股票，则收购通知应参照招股书规定进行披露，披露收购方的业务及其财务情况。

目标公司的董事针对有关要约收购通知必须向其股东发出其自己的通报。关于目标公司能否针对收购要约采取自卫措施，若干公司法规定和证券委员会的规定均可能产生影响。如果某一要约收购完全处于某省法律的规范之下，则必须按有关规定决定时间表并遵循相关程序，其中包括三十五天的强制性最短要约有效期。

4.3.2 收购要约豁免情形

在某些特定情况下，收购要约规则可不适用。如前所述，私人公司的购买通常免受收购要约规则的规范。

涉及公众公司的主要豁免情形之一是所谓“私下协议”。此类购买通常是与数量较少的卖方签订私下协议，从而无需按收购要约规定向所有股东提出购股要约。但此类购买仅可在有限的情况下进行。例如，根据规定，卖方总数不得超过五人（含位于加拿大境外的），而购买价格（包括经纪费用）不得超过收购发起日之前二十天股票平均价格的115%。

4.3.3 计划安排

在加拿大友善收购通常使用计划安排的方式。所谓安排，系根据公司法规定经法院批准而生效的购买交易，购买本身需经有关公司三分之二以上股东的批准。签订安排协议的各方列出公司合并的基本条件，此后有关申请应呈递法院进行批准。法院所发出的法庭令中，要求成交前召开股东会议予以批准，并具体列出批准的底线要求和持异议者的权利。有关交易的详细通报应呈递股东，其中须包括类似收购要约通告中的详细披露。

4.3.4 成功完成收购要约后对少数股东的强制性收购权利

收购方通过收购要约收购了公司大部分股票之后，通常可以以同一收购价格或法院所确定的公平价格购买剩余股东的股份。如果收购方准备行使此类强制收购权利，则应在其收购通告中对此说明，并在一固定期限内（通常为一百八十天）采取步骤完成收购。

从公司中除去少数股东还有其它一些方法，例如合并，安排和兼并，从而使有关股东失去其在公司中的参与权利。对此类情况公司法和证券法均有规定保护少数股东权益，但如果以收购者通过收购要约收购三分之二以上的股权，则通常可将少数股东排除出公司。

4.4 资产收购

4.4.1 非加拿大居民或其加拿大子公司收购加拿大企业资产时的审批

本指南中所提到的加拿大投资法的规定也涵盖购买加拿大企业中全部或大部资产的情形。所谓加拿大企业，指的是在加拿大开展业务，在加拿大拥有营业场所和资产，且在企业中雇佣加拿大人。

除前述的法定审批之外，收购资产时可能也需要获得房东、设备出租人、债权人和股东的批准。根据各省公司法的规定，如果所涉及的内容为某一公司的所有资产或绝大部分资产，股东也应通过特别决议的方式批准该交易。

4.4.2 购买资产的税务考虑

购买资产时，必须考虑两类征税，第一为所得税，第二为联邦和各省的销售税。如所涉及的资产为房地产，可能还需缴纳房地产转让税。

4.4.3 加拿大所得税问题

首先，买方应进行“合理询问”，确定卖方是否为加拿大居民。其次，购买价格如何在所购不同种类资产之间进行分配也可能产生不同税务方面的影响。做为买方，尽量将购买价格分归于存货和可折旧资产，以便今后用于抵消业务中所产生的税利。

4.4.4 销售税

购买资产时，如有关资产为业务所需的资产，则可能通过申报选择，免缴联邦货物服务税。取决于各省的规定，有形资产的转让需在不同省份缴纳比例不同的销售税，但有很多例外情形可加以考虑。

4.5 买方对第三方的责任

加拿大的法律对公司债权人提供保护，这可能对收购资产产生影响。首先，凡在动产或不动产中拥有担保权益的债权人，对买方欲购买的资产具有优先权利。加拿大各省均有担保权益登记的法律，收购前可进行相关调查以确定是否存在此类担保权益。除非买方购买资产之前已接受现存担保权益（涉及不动产或融资购买的重要动产时可能出现此类情况），则在成交时卖方应将其债务偿还，并将担保权益撤销。由于在登记部门可能存在时间滞后，故而，可能需将购买价格的一部分暂缓交付，直至在登记部门证实担保权益已取消后方加以全额支付。

在有些省份未担保的债权人可通过整体销售法律得到保护。安大略省的整体销售法案属于比较典型的法案，其目的是保护某一公司整体销售其有形资产时对贸易中债权人的保护。某些加拿大公司中大部分资产销售也可能受此法律的规范。该法案包括一些具体规定，以保证债权人的贷款予以偿还，例如如何确定债权人名单并逐一予以偿付，如何获取债权人的许可，或如何经法庭获取豁免令就有关法案做例外处理。

4.6 雇员问题

在收购过程当中涉及哪些雇员权益，取决于有关省份的劳工关系和就业法的规定。

以安大略省的规定为例，如进行股权收购，则在公司控制权变更时并不中止任何人的就业，公司现有的就业合同仍然继续有效。进行资产收购时，按照普通法的规定，有关收购可导致卖方公司人员就业的中止，但是如果买方继续聘用卖方雇员，则卖方的责任将大大减低。有关法律对于雇员的调动或工作的中止都有具体规定。

如果雇员为工会雇员，则按照1995年劳工关系法规定，买方要承担其与工会进行谈判和商定集体雇佣合同的职责。该条规定的目的在于，要求买方遵循集体雇佣合同的有关规定，继续接受有关集体谈判代表人的谈判权力，并在适当的情况下与谈判代表进行

谈判。

此外，安大略省的2000年就业标准法案对属于工会会员和非工会会员的雇员都有基本责任的规定。但如果在集体谈判合同或就业合同中有优惠于基本标准的规定，则按照优惠的标准加以执行。就业标准法案规定，如果雇员继续为买方所聘用，则其以前的就业年份计入该雇员的工龄，该雇员可继续享受解职时的离职费和通知方面的特殊待遇。该法案还对解聘时对雇员所应给予的最低通知时间和解职费标准有具体规定。若要进行大量解职，则应向劳工部发出通知。如果雇员在公司转手之前被解职，则卖方作为执行解职的雇主，对解职产生的费用予以负责。

第五章 加拿大税务简介

5.1 纳税主体

收入税是加拿大商业纳税实体面临的最主要的缴税义务。按照加拿大联邦收入税法和省、地方的税法，加拿大居民和非居民有不同的纳税义务。这里的居民与非居民包括自然人和公司、信托等法人实体。如果被认定为税法意义上的加拿大居民，则该人应就其在全世界产生的收入对加拿大承担纳税义务。如果是非居民，则仅就在加拿大境内产生的收入承担纳税义务。对投资者而言，采用加拿大境内实体：加拿大规定，可向外国公司的加拿大分支机构征税，但征税只限于其在加拿大产生的所得。但对设立于加拿大的公司，则对于其在世界各地之所得征税。



对于中国投资者而言，根据加中关于所得税的协定（“税收协定”）的条款，对中国公司的加拿大分支机构所得税的税基进一步限制为：收入指通过在加拿大的“永久性实体”获得的收入。通常，根据税收协定的条款，在加拿大的矿山视为加拿大的永久性实体。

一个公司可以根据加拿大联邦法律设立，也可根据省级法律，例如阿尔伯塔省法律而设立，但两例从税收意义上均被视为在加拿大设立的公司。根据加拿大联邦和省级法律规定，非加拿大居民可持有一公司的全部股份，而无需加拿大人做股东。

5.2 税率

5.2.1 公司税率

加拿大联邦和省、地方政府均向公司征收公司所得税。根据联邦所得税法有关公司所得的规定，扣除部分抵销省税，现行有效税率为19%，在2010年将降至18%。省政府征收的公司所得税税额较低，安大略省税率为14%。加拿大对制造业征收较低税率，根据不同省份，税率低至24.6%。

上述公司税率适用于加拿大本土公司，即在加拿大注册，主要营业地在加拿大的公司。但同时也适用于外国公司在加拿大开展商业活动的分支机构。

5.2.2 公司税率：小型商业企业的税收减让

加拿大政府针对某些小型商业企业规定了较低的税率，这一做法主要是为了扶持这些小型企业，帮助其顺利成长。具体措施为，对这些企业的年度收入的某些部分实施较低的税率。在2009年，联邦政府和各省政府对符合资格的企业的首50万加元收入仅征收从14.6%到21.6%税率。

为了能享受到该项优惠税率，纳税企业需符合下述条件：

- 该企业不得为上市公司或直接 / 间接为某一上市公司所控制；
- 加拿大居民持有该公司具有投票权的股份不少于50%；
- 该企业符合小型企业的资本金要求；
- 该企业的全部或主要部分的资本均用于积极的商业行为。比如，公司的利息所得和房租所得不享受该项税率。

在某些情况下，外国投资人可以持有公司的至多50%的具有投票权的股份而不影响公司获得该项税务优惠。

5.2.3 公司税率：制造加工业公司的税收优惠

如符合税法的相关条件，制造加工业的公司可能获得24.6%到38.1%的优惠税率。

5.3 税种

除所得税外，商业企业面临的另一项重要缴税义务为联邦和各省、地方政府的销售税(GST/PST/HST)。该项税目实际是一种增值税。公司除就某些购买行为支付该项税目外，另外还附有代缴该项税目的义务。

5.4 税务的计算

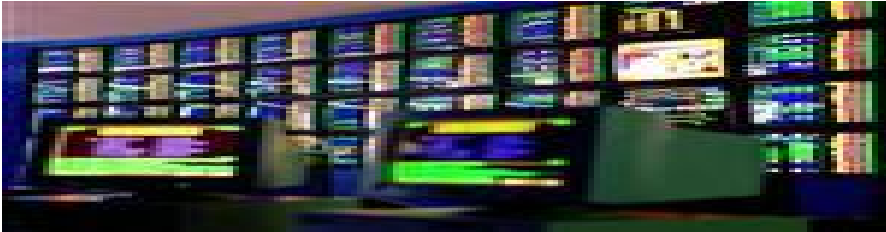
（略）

5.5 加拿大分公司的税务考虑

如境外投资人为限制其在加拿大的业务而只开设分公司，则其带来的好处之一是，如其分公司在开业后头几年产生大量亏损，则此类亏损可以与母公司合并报表，将亏损与其它方面盈利加以抵消。但分公司的负面影响在于其所产生的一切责任和债务均由母公司承担。

按加拿大税法，任何情况下均不允许多个公司合并报表。故而，一集团公司内的不同公司不得互以亏损抵消所得。因此，除非有特殊原因，应尽量以一个公司从事多项业务。非居民若准备以集团公司方式开展业务，应特别注意其税务规划。

第六章 公司融资/投资问题



公司投资与融资是从资本流动的两个不同方向。事实上投资人与融资人关注的法律问题是一样的，只是关注的重点不同。比如投资人关注资本的安全与回报，而融资人关注资本的效率与成本。

李树宽律师的从业经历主要发生在资本市场公司融资领域。在公司并购(Mergers & Acquisitions/ M&A)、股权私募融资(Private Equity/PE)、风险投资(Venture Capital/VC)、商业过桥贷款(Bridge Loan)有着服务客户的广泛经验。李律师还在首次公开募股(IPO)领域有所涉猎。因此李律师将就本章涉及的法律问题另外单独成书讨论。这里仅以融资为例的法律问题作简单介绍。

6.1 融资方式

在今天的资本市场，公司融资的方式多种多样。但从法律角度讲，根据融资人出具对价的性质的不同以及承担的义务，公司融资的方式可分为两种：举债式融资(Debt financing)和股本式融资(Equity financing)。

在举债式融资行为里，融资人与投资人系债务人与债权人的关系。其特点为债务人负有偿还债务的义务，融资人对投资人的投资所支付的对价是利息。而债权人对融资人而言仅为外部的债权人而已。而在股本式融资中，融资人对投资人的投资所支付的对价是公司的股份。投资人取得融资人公司股东的地位。但投资人无权要求融资人偿还资金。为赎回投资，投资人只能以转让股份折现的方式实现。

6.2 两种融资方式的使用考虑

融资人或许认为股本式融资的风险较低。确实，在股本式融资的安排下，融资人不必承担偿还资金的义务。但事实上融资人必须考虑的是股本式融资有稀释公司股份的后果，会改变融资人的股权结构，直接降低融资公司的单位股红利，同时股本式融资还可能危及公司大股东控制公司的能力。股本式融资的融资成本也是必须考虑的因数。在股本时融资的过程中，中介费用和专业服务的费用，如律师费，通常会较高。

但是，相对于举债式融资，股本式融资的优点也显而易见：会使公司规模快速扩大，融资后的公司没有太大债务负担，甚至可能得到更专业的服务等。

还必须指出的是，处于成长状态的公司，如其业务还未完全展开，商业计划还没有得到实践证明，出于资金安全的考虑，银行可能不愿意贷款给这样的公司。这时，私募基金或者风险资本就成为融资人需要关注的对象。

加拿大的私募基金和风险资本对于中国融资人而言是一个值得关注的对象。加拿大资本市场中有大量的私募基金和风险资本家。不像美国及欧洲的同行，对于中国融资人而言，加拿大的私募基金和风险资本是一个有待开发的市场。反之亦然，鉴于加拿大发达的矿业、高科技产业及农业，中国投资人也会在加拿大找到回报丰厚的项目。

在私募股权及风险投资领域，专业的法律服务至关重要。因为在这一领域法律安排通常极为复杂，双方的权利义务关系是必须考虑的因素，在处理失当的情况下甚至影响交易的进行。

6.3 IPO

加拿大多伦多证券交易所是世界上主要的证券交易所之一。多伦多证交所所在矿业产业的表现尤其值得关注。

公司首次在公司市场融资是股权式融资的一种。从融资之日起，

公司开始由私人控股公司成为公众公司。尽管IPO融资量大，公众公司的信誉度更高，但一家私人控股公司决定成为公众公司前，必须考虑到证券法对公众公司的经营透明度的要求，证券监管机构也会对公众公司实行更严厉的监管。公众公司的运营成本也比私人控股公司要高。

6.4 资本库公司 (Capital Pool Company/CPC)

加拿大的证券法的权限在各个省的立法机构。安大略省证券法为全世界的中小融资人提供了资本库公司的融资渠道(Capital Pool Company)。相对于在多伦多证交所主板市场上市交易，在创业板市场的资本库公司为中小融资人提供了较低的融资门槛，简易的融资程序和灵活的融资安排。资本库公司项目尤其适合处于创业阶段的公司（种子基金）融资选择。已经有来自中国的小型融资人通过资本库融资项目在多伦多资本市场进行融资。如果您需要关于资本库公司的详细情况请联系我们，我们将为您详细介绍。

第七章 公司的解散、清算与破产

7.1 简介

依照加拿大宪法，破产和资不抵债属于联邦政府的管辖权限。但各各省的高等法院负责相关法律的实施。

加拿大，公司或个人的破产有统一的破产法律规范。简而言之，一旦公司破产，其财产将移交至某一信托人，由该信托人负责公司财产的处理。变卖所得依照法定的顺序用于偿还债务。



如果某一公司资不抵债，但希望有机会重组债务以延续公司的生存，加拿大法律提供若干机制帮助债务人渡过危机。

7.2 公司债权人

进入破产程序的公司债权人可以分为三类：拥有担保权益的债权人、优先债权人，及无担保权益债权人。

对公司特定财产拥有抵押、留置等权益的债权人属于拥有担保权益的债权人。被抵押财产既可以为动产，也可以是不动产。对于设置抵押或留置权的财产的处置必须服从于担保关系的设定，拥有担保权益的债权人可以优先从该财产的处置中获得赔偿。当然，该赔偿必须在支付的公司受雇者的工资以后支付。

担保权益的文件必须仔细拟定并履行法定程序以使债权人顺利获得该项权利，如不动产的抵押由不动产注册法律详细规定。

优先债权人系指对以下费用享有权利的主体，包括了信托人的费用、政府税费、未支付的工资、不动产出租人不超过三个月的租金等。仅仅在上述费用支付完毕后，清算财产才进入到其他债权人的分配范围。

显然，无担保权益债权人指那些对清算财产不享有任何抵押、留置等权益的债权人。他们对清算财产不享有任何优先权益。但是法律对该类债权人在某些情况下也给予了进一步的保护，如债权人是破产公司的供货商的话，该供货商对交付期在30天内的货物有召回的权利。

7.3 破产 / 清算

按照加拿大破产法，债务人和债权数额达1000加元以上的债权人都可以提起破产程序。

破产令申请必须说明债务人所欠的债务，建议委托的财产信托人等事项。申请必须有债权人的誓言书证实，申请书在送达给相关利益人后10天才能进入听审程序，法庭会在作出破产令之前确认是否有法定的破产事实要素，法定的破产标准为不能清偿到期债务而非通常被认为的资不抵债(generally failing to pay debts when they are due)。

如系债权人申请，则债务人有权对债权人的申请提出异议。在此种情况下，法庭将开庭就破产事实进行审理以决定破产申请是否得到支持。

一旦法庭发布破产令，指定信托人将拥有债务人财产的所有权。

该信托人负责收集并清算债务人的财产，按照法律规定的程序偿还债务人所欠债务。值得注意的是，某些财产不能进入破产财产信托人的权限内，如附有抵押权的财产，债务人以托管人名义持有的财产等。

一旦法庭发出破产令，所有已经发生的破产债务人和债权人的关于破产财产的诉讼自动中止。

拥有担保权益债权人，无担保权益债权人，破产公司股东等的受偿顺序由破产法统一规定。一个重要事项是破产信托人有义务从破产资产中划拨款项向政府交纳破产费用。该笔费用需要在清偿该信托人相关费用之后、普通债权人之前支付。其金额应为破产财产价值首一百万加元的5%，接下来一百万加元的1.25%，及高于二百万加元金额的0.25%。

7.4 公司停业与重组

7.4.1 停业

在加拿大有公司停业与重组法(Winding Up and Restructuring Act)。

在停业法令做出后，一家清算公司将被任命作为债务人财产的监护人。不象在破产程序中那样，该清算公司不具备该财产的所有人资格，债务人仍然拥有该财产的所有权。

在停业法令做出后，按照公司停业与重组法，也有债务纠纷诉讼自动中止的效力。如果就一个公司，同时有破产令和停业令做出，那么破产程序优先于停业程序，停业程序自动停止。

7.4.2 重组

a) 简介

加拿大的破产法和债权人保护法都涉及到商业重组的问题。重组使得经营实体以整体的形式得以保存下来，重组的目的在于使商

业实体的债权人在债务人的财产不进入清算程序的情况下获得更大的保护，或者说尽可能减少损失，甚至得到额外的收益。从政府的角度讲，公司重组还能避免公司破产或停业导致的失业问题。

破产法并没有授权或限制公司债务人在重组期间继续经营的条款，但在债权人保护法中，法庭在其发布的法令中可以对公司在重组期间的经营问题作出规定。

b) 破产法下的重组

为了启动破产程序，债务人必须向债权人发出正式的建议函或者通知。建议函是一份正规的法律文件，一旦该文件被通过，所有与债权人的诉讼必须中止。在中止期间，不得有任何协议或补充协议被指定，不得有任何支付行为发生，限于某些例外，公司与第三方的合同应正常履行。

如果债务人发出的是通知，那么通知发出后30天内必须作出完整的重组建议。

如果债务人不能以善意或者合理的审慎进行重组事项，或者不可能作出合理的、可被债权人接受的重组建议，法庭可以取消诉讼中止状态。如果债务人没有就重组建议备案，而债务人进入破产程序，那么破产日期即为通知重组建议时间。

重组建议必须得到代表至少三分之二的债券财产的债权人的同意和半数以上的债权人的同意才能获得通过。

被重组公司所欠税项必须在重组建议获得同意后六个月内完全偿付，否则法庭有权驳回建议。

c) 债权人保护法下的重组

如果重组建议系在债权人保护法下备案，债务人仍然占有资不抵债的公司业务并可继续运营。但是一名监督人将被任命以负责向法庭及债权人不时汇报公司营运情况，诉讼中止的效力将在法庭命令中严格界定。

因为债权人保护法下的重组通常为债务达五百万加元的大型商业实体采用，重组本身经常为大债权人谈判制定。所有债权人往往首先会对重组提出计划。

和破产法下的重组一样，重组建议必须得到代表至少三分之二的债券财产的债权人的同意和半数以上的债权人的同意才能获得通过。

7.5 外国债权人

只要其债权在加拿大法律下合法有效，外国债权人在破产重组的程序中与加拿大债权人的待遇并无不同，该债权人不必在加拿大有商业存在也不必居住在加拿大。

第八章 房地产

8.1 外国居民和公司

在大多数省份包括安大略省，法律并不限制外国居民和公司拥有加拿大房地产。但是，一旦拥有加拿大不动产，在转让该不动产时，税法的相关规定必须得到关注。



8.2 准据法

在加拿大，根据宪法的规定，关于房地产的立法权归于各个省及地方。但联邦政府有权就联邦政府拥有的财产立法。

8.3 如何拥有和注册房地产

在加拿大的一些省份，获取地产权益有几种方式，包括永久属权，租赁权益，或根据合作安排而共同拥有永久属权或租赁权益中的一部。关于公寓的属权，也有特别规定。公寓拥有者拥有其公寓的产权，并有权使用某一公寓项目的共同区域，例如游泳池或绿地等。在加拿大不同省份，因历史沿习不同，登记注册的方式也不尽相同。但各省都趋向于建立一完整的土地产权系统。

8.4 土地转让与销售税

在安大略省及很多省份，进行房地产产权转让时，应支付土地转让税。转让税的计算方式是分级累计方式，但大多数商用房地产的税率略低于1.5%。购买房地产时往往还附带购买家具、电器或设备等附属用品。通常，买方需支付销售税，支付时间为土地转让税的支付时间。在安大略省登记产权转让的时间也是支付土地转让税的时间。

8.5 土地规划

土地规划的管理由加拿大各省立法。但通常省政府会将该项权力下放到相关城市。外国投资人在购买土地进行商业运营前，一定要确定不得违反土地规划方面的法律规定，应由律师进行审慎调查，一旦违反，也可通过律师与政府规划部门谈判解决。

第九章 短期工作许可，商业移民及移民咨询服务

移民法属于联邦的司法权限，各省的作用仅在于对联邦政府提出咨询意见，唯一的例外为魁北克省，该省与联邦政府分享涉及该省的移民权利。加拿大的移民政策载于联邦的移民和难民保护法之中。以下章节对魁北克省之外的加拿大移民法的主要问题予以简单介绍。关于工作签证及移民的详细法律问题，请您与我所联系。



9.1 短期外国工作者

加拿大公司常常希望雇佣具有特殊技能的外国工作者。但如果分析加拿大联

邦政府的政策，就可了解到，视具体情形聘用外国工作者通常比较困难，因为按有关政策规定，雇佣的机会首先应属于加拿大公民或居民。

9.1.1 短期工作许可

按移民法规定，外国人必须首先获取工作许可方可在加拿大进行工作。只有在外国工作者不影响加拿大公民和居民就业机会时，才可能发放工作许可。

9.1.2 公司雇佣外国工作者的方式

通常，加拿大某公司如希望雇佣外国工作者，首先必须从加拿大服务部（前人力资源部）获取一认可书或中性的确认书，及关于

劳工市场的意见，说明雇佣外国工作者可被接受。在作出相关决定之前，服务部必须保证有关职位无加拿大居民或公民可以胜任。

在获取审批之前，有关雇主必须向服务部提交申请，详细的说明有关职位的要求和资质，甚至需要在当地或全国性报刊中刊登广告。有关申请理由必须说服服务部，聘用外国工作者的雇主确实作出努力愿意将有关职位提供给合格的加拿大公民或居民，但无合格人材。在出现经济衰退，失业人员较多时，加拿大服务部通常不太情愿将职位提供给外国工作者，除非有非常充足的理由。

9.1.3 向加拿大调动职员

有些人员无需加拿大服务部的审批也可获得加拿大的工作许可。此类人员包括所谓公司间人员调动。公司间人员调动类别通常包括高管人员，经理，和具有“特别知识”的雇员。按有关规定，公司人员调动者包括“高管人员或管理阶层人员，持有在加拿大开展业务的公司信函，信函中说明该申请人为该公司的分公司、子公司、关联公司或母公司在境外的雇员，其进入加拿大进行工作的目的是作为高管人员或管理阶层人员，在该公司设立于加拿大境内的永久性机构中进行短期工作”。

具有特别知识的雇员必须说明其对有关公司的服务或产品具有专门知识，并熟识其在国际市场上的应用，或对该机构的程序和流程具有高水准的知识或技能。所有申请作为公司人员调动的人员必须在申请之前三年当中其派遣公司的类似职位上境外工作一年以上。

9.1.4 随行亲属

工作许可持有者的配偶和未成年子女可陪同该外国工作者进入加拿大，但如未以本人名义获取工作许可，则不得在加拿大进行工作。外国工作者的配偶或同居伴侣（但不包括未成年儿童）通常无须事先获取加拿大服务部的工作审批。工作签证持有人的子女可在加拿大大学校上学，但可能需事先从加拿大移民部获取就学许可。

9.1.5 TN Visa (北美自由贸易协定缔约国之间提供的工作签证)

依照北美自由贸易协定的约定，TN Visa, 或者TN-1 Visa可以使下列人员在美国或加拿大工作每次签证至多三年：

- 加拿大公民在美国工作；
- 美国公民在加拿大工作；
- 墨西哥公民在美国工作。

如果您以取得了加拿大国籍并计划而且获得的美国的工作机会，该类签证相对于其他美国签证/移民计划而言有以下优点：

- 可以迅速获得，等候时间短；
- 可以在加美边界海关获得而不必到美国移民局申请；
- 根据美国政府在北美自由贸易协定中的承诺，该类签证没有年度额度限制；
- 因为美国政府对通常的H-1B签证则每年设定数量限制，因此美国雇主对雇用持此类签证的员工会有顾虑，而对该类签证的持有者会更青睐；
- 该类签证可以无限次延期，因此理论上该类签证持有者可以永久在美国工作、居住。当然前提条件是有符合条件的工作；
- 该类签证持有者的配偶及未婚子女有权利跟随进入美国；
- 每次签证的有效期限长达3年。

为了顺利获得该项签证，申请者必须系从事北美自由贸易协定规定下的专业并拥有相应的资质。申请者必须在决定申请前确认此前提条件。同时，在准备申请文件是，雇主信必须得到额外关注。我们建议该信函最好有雇主和雇员共同起草以保证其内容满足边境移民官的要求。

必须指出，是否给与签证的判断标准全系于签证官的根据相关法律的主观判断。申请才材料是否完备，对面试过程是否准备充分因此极为重要。

9.2 移民/永久居民

9.2.1 移民种类

有计划移民加拿大成为永久居民的人首先需在加拿大境外向加拿大大使领馆进行申请，移民局应根据现行法律法规和政策对申请人进行审查，决定其是否符合成为永久居民的要求。移民加拿大的主要类别包括以下各项：

- 家庭类移民
- 技术移民
- 商业移民
- 难民

9.2.2 商业移民

商业移民又可分为企业家移民、投资移民及自雇移民。相对于企业家移民前者，投资移民的移民成本较高，但申请程序相对简单，且不象前者到达加拿大后附带有经营方面的条件。自雇移民仅限于某些特殊行业及领域，不具有普遍性。

企业家移民的成本较低，但对申请者的要求较高。移民法对申请者移民前拥有的企业经验及移民后在加拿大商业活动要求有严格的规定。

简而言之，企业家移民申请者移民前拥有所有权权益的企业，在雇员、收入等指标必须符合下表：

要素	所有权份额（股份）		
	100%	50%	20%
雇员数	2	4	10
销售额（加元）	500,000	1,000,000	2,500,000
净收入（加元）	50,000	100,000	250,000
股权价值（加元）	125,000	250,000	650,000

而申请者落地加拿大后应满足的商业活动条件，简言之，其拥有所有权权益的企业应符合下表的要求：

要素	所有权份额（股份）		
	100%	50%	33.33%
雇员数	2	4	6
销售额（加元）	250,000	500,000	750,000
净收入（加元）	25,000	50,000	75,000
股权价值（加元）	125,000	250,000	375,000

加拿大永久居民必须满足在加拿大的居住时限才能保证永久居民的身份。相较之下，加拿大公民则没有这方面的约束。然而对中国移民而言，鉴于中国法律，获得加拿大公民身份则自动丧失中国公民身份，这一点须要注意。

加拿大对于加国符合相关要求的公司的具有永久居民身份海外高级管理人员的居住要求则是上述规定的例外。在加拿大海外居住的事实不被计入到非加国居住时间。因此，有中国投资者采用此种方式保持加拿大永久居民身份。在多伦多证交所上市交易的中国公司被视为符合加拿大该类公司的资格。

9.2.3 我们的商业移民法律服务

如果您的公司有短期加拿大工作签证的需求或您本人有意于加拿大商业移民项目，李树宽律师事务所愿意为您提供相关法律的服务。

就企业家移民项目而言，得益于李律师多年在加拿大高端商业法律市场的从业经验以及在本地的广泛商业联系，我们还乐于为您提供加拿大公司股份及资产的出售信息，或为您提供相关领域的本地商业联系，以帮助您满足企业家移民落地后的法律要求。

9.3 移民咨询

加拿大的移民法律咨询方面的工作主要由律师和具有移民顾问资格的移民顾问承担。加拿大移民顾问是在加拿大移民协会完成基本移民法律课程的人员，具备基本的移民法律/政策咨询能力。阁下在进行移民咨询前应确认该顾问具备移民顾问资格。

在商业移民领域，移民顾问可以就移民政策方面的问题对咨询人进行解答。但移民顾问不能就移民法律之外包括商业方面的法律问题回答客户，也不能就有争议的移民问题代表客户出庭辩护。在加拿大，非律师人员以盈利为目的提供职务范围外的法律服务是非法的。

相对于移民顾问，律师是正式的法律从业人员。所谓律师是指那些经过加拿大律师协会认可的法学院的系统的法学教育并满足律师法规定的要求成为相关律师协会会员并接受监管的专业人员。在与客户充分沟通并达成委托代理关系后，律师具备向客户提供全面法律服务的资格。

第十章 我们如何能够帮助你



10.1 加拿大律师的分类

在加拿大，对律师(Lawyer)的称谓，遵循英国的传统，为Barrister and Solicitor，香港人翻译为大律师、律师。而为政府工作的律师被称之为Attorney。而在美国，所有的律师均以Attorney为称谓。很多人并不了解律师的工作，或者对律师工作的了解停留在出庭辩护上。事实上，代表当事人出庭仅是律师工作极小的一部分。出庭辩护律师，在香港亦被称之为大律师(Barrister)，和事务律师(Solicitor)一起构成律师工作的整体。大多数律师在取得律师资格时可同时自动取得公证人(Notary Public)资格。

这种律师的分类仅是根据律师的从业范围的分类而非法律上或者是级别上的分类。或者说是一种经营上的分类。事实上很多律师同时从事帮助客户出庭辩护和为客户解决事务这两方便的工作。

10.2 事务律师(Solicitors)的工作

事务律师(Solicitors)是帮助客户完成某项非诉讼业务的律师。在商业领域和很多个人领域法律事务，事务律师的参与不可或缺。



例如在在个人领域法律事务中，律师可以为客户提供关于家庭财产、继承方面的法律帮助并起草法律文件。在安大略省，私人不动产交易通常是在律师的帮助下才能完成。另外，小型生意买卖的当事人亦应在律师的指导下完成交易以避免在交易结束后面临各种意外情况从而遭受不必要的损失。

在商业领域，律师在贸易、公司事务如并购、融资领域扮演重要角色。比如在一项公司并购案中，律师帮助并购方对被并购企业进行初步调查及项目正式开始后的审慎调查以保证交易进行或交割时没有意外发生。律师还要帮助设计交易结构已满足客户的商业需要，以及帮助客户进行交割。这些工作都通过律师设计、起草的大量的法律文件体现出来。保证交易的合法性是律师最基本的工作。在一项股权融资案例中，律师就融资人与投资人的权利义务的安排设计更是重要。律师同时在各种交易中代表客户与对方进行谈判。律师工作更是证券市场不可缺少的组成部分。

在商业领域中，事务律师的经验、经历、商业敏感性与对法律的掌握对法律服务的质量至关重要。仅就交易的审慎调查而言，应将那些事项列于调查事项列表，以及采用何种方式完成工作就反映了律师对法律的把握以及经验积累的不同。

关于李树宽律师



李树宽律师系加拿大安大略省律师协会注册律师。李律师1994年毕业于中国人民大学法学院获法学学士学位，于2004年于加拿大温莎大学法学院获法律博士学位(Juris Docotor)。

在十几年的法律工作经历中，李律师在公司并购、私募股权融资、中国及加拿大外国直接投资等领域积累了丰富的经验。李律师曾在辽宁省高级人民法院担任法官。

在回到加拿大之前李律师在一家世界级的律师事务所英国欧华律师事务所（DLA Piper LLP）的北京办事处任专职公司律师，从事外商直接投资、跨国并购方面的工作。在成立自己的律师事务所之前还曾以高级律师(或资深律师)的身份供职于一家多伦多贝街专门从事加拿大证券法的精品律师行，专注于私募融资和帮助中国公司在加拿大融资/投资领域。李律师帮助过很多世界知名公司在中国采用并购或新设方式等进行投资。同时还帮助很多加拿大公司和中国公司以私人募股的方式进行融资。多年的工作经验以及良好的法律教育背景使李律师对客户的需求有着深刻理解，并能为客户提供量身定做的法律服务，对客户的问题提供有效的解决方案。受益于对风险投资/私募股权市场的联系, 李律师还积极为那些有资金需求同时拥有成熟/可接受的商业计划的成长性企业提供融资帮助服务。

作为一名多伦多居民，李律师还不吝时间积极投身于服务本地社区的工作，在房地产、小型商业买卖等私人领域帮助社区居民解决实际的法律问题。

多年的在高端法律服务市场的经历也使李律师拥有良好的职业操守。尊重客户的利益，深刻理解如何保护客户的利益。

李律师曾在中国和加拿大参与过大量的重要商业项目。以下是李律师参与的部分重要商业项目：

私募股权融资类：

- 安大略省一生化公司，Microbix，680万加元的私募融资项目；
- 埃德蒙顿一石油公司，Wavefront Engerge，1500万加元的私募融资项目；
- 德国 SonnenEnergie GmbH 公司在通过 CPC 在多伦多证交所第二轮风险私募及反向收购；
- 代表投资方对福建和创电脑有限公司第二轮风险投资起草相关文件；
- 中国上海华虹 NEC 公司与美国 Silver Star 基金的私募融资项目；

公司并购类：

- 美国 Homelife Inc 和 Agdas, Financial Holding Co. (AFH) 的并购：由 Homelife 在多伦多设立子公司 (merger sub) 由 AFH 收购；
- 参与 Cathy Inc. 投资/ 购买中国哈尔滨市一林业公司股权项目提供法律意见并起草相关文件；
- 参加美国纽约证券交易所两家大型上市公司并购案（其中一方为世界领先的汽车零部件生产商并在中国拥有 15 家合资/ 独资企业）；
- 参加中国新华信 (SinoTrust Group)，中国第二大信用机构，作为被收购方与世界顶级信用机构/公司 Exparian 的收购项目；
- 一家加拿大人控股的香港公司 Media Monitor 公司收购塞翁信息北京 公司；
- 代表荷兰一大型公司 Publicis 系列收购上海三家市场营销服务公司；
- 代表上海华虹 NEC 公司收购上海华杰芯片技术服务有限公司；
- 代表北京赛龙移动通讯研发公司收购 UT 斯达康 (UTStarcom) 上海研发中心的项目 (收尾阶段)

IPO 或相关项目

- 参加与中国河南凯莱酒店在多伦多风险市场通过资本库项目（capital pool company, cpc）融资；
- 参加中国上海华虹 NEC 公司拟在香港证交所首次公开募股的资料准备并筹备审慎调查文件；
- 中国武汉凯迪集团拟在多伦多证交所上市项目中对多伦多证交所矿业企业上市政策作专题研究，并对比世界主要证交所上市条件及政策；

合资项目（包括中国外商投资项目和加拿大外国投资项目）：

- 代表意大利路一轮轨/钢铁机械公司 Lucchini 与中国山西煤炭进出口公司进行在山西建立合资项目（该项目为中国铁道部高速铁路计划的重点项目）；
- 参加世界顶级信用机构/公司 Exparian 在中国的投资项目，与中国新华信(SinoTrust Group)，中国第二大信用机构设立中外合资公司；
- 参加一家加拿大人控股的香港公司 Media Monitor 公司在中国的投资项目，该公司与塞翁信息北京公司设立合资公司；
- 参加中国北京赛龙无限通讯技术研发公司投资加拿大的项目，该公司与加拿大 Rogers 公司设立合作实验室（公司）
- 参加荷兰一大型广告/市场推广公司在中国的投资项目，收购某上海公司设立外商独资企业；

其他（诉讼、一般公司业务等）：

- 为美国一著名半导体公司 Cypress 在中国的相关营运提供服务，具体内部包括但不限于关于中国公司治理的相关法律规范，公司内部防范公司机密泄露手段涉及的中国法律（包括合法性、隐私法律）的研究，出具法律备忘录；
- 对中坤投资集团（北京）诉美国洛杉矶时报（LA Times）侵

权案进行法律可行性研究并起草相关文件；

在经济全球化的今天，李律师除了帮助外国客户在中国进行商业活动外，近年积极帮助中国客户走出国门，在包括加拿大在内的世界范围的商业活动。李律师的办公室设在加拿大多伦多，受益于李律师多年来在国内外律师界的广泛联系，在中国各主要城市如北京、上海、深圳、沈阳和美国等均可以为您提供法律服务。

李律师所在的李树宽律师事务所不仅为公司客户提供商业法律的服务，同时也积极服务于当地社区，为社区内的居民提供法律帮助。以下是李树宽律师事务所的执业范围：

商业/公司项目：

- 公司并购 Mergers & Acquisition
- 连锁经营 Franchise law and agreement
- 私募股权融资或风险投资 Private Equity or Venture Capital
- 一般公司融资 Corporate Finance
- 商业地产买卖及贷款 Commercial Real Estate
- 各种商业合同起草 Commercial agreements drafting
- 加拿大公司法（公司注册、公司章程起草、股东协议起草）Corporate Law (Corporate register, Articles drafting, Shareholders agreement drafting)
- 投资加拿大（投资结构设计，与合资方谈判，政府文件起草申报）Investment in Canada
- 与加拿大企业合资、合营 Joint ventures
- 公司常年法律顾问服务 Corporate Counsel

个人项目：

- 个人地产买卖及贷款 Residential Real Estate and Mortgage/Re-financing

- 各种生意买卖/公司并购 business purchase and sale
- 各种家庭法律文件起草（遗嘱，分居协议等）Family Law Documents Drafting
- 各种公证（包括签名、证件复印件、誓言 Commission）Notary and Commissioning
- 商业移民 Immigration in Business Class
- 工作签证（包括赴美国或从美国 TN Visa）Working Visa and TN Visa

如阁下对本手册所含信息有任何问题,可按照以下联系方式与本
律师事务所联系:

李树宽律师事务所

Li Law Professional Corporation (LLPC)
Barrister & Solicitor, Notary Public/Ontario

Address: 200 Consumers Road, Suite 501
Toronto, Ontario
Canada M2J 4R4

Tel: +1 416 900 2668

Fax: Upon demand

Email: info@llpc.ca