



mccarthy
tetrault

加拿大经商指南

驾驭良机，投资增值

mccarthy
tetrault

mccarthy
tetrault

加拿大经商指南

驾驭良机，投资增值

目录

| | |
|---------------------|----|
| 导言 | 1 |
| 加拿大 | 3 |
| 商业组织 | 6 |
| 外国投资法和国家安全 | 12 |
| 概述 | 13 |
| 相关法律 | 14 |
| 保密 | 14 |
| ICA 的适用范围: 非加拿大人 | 15 |
| 对加拿大的净惠利益审查 | 15 |
| 国家安全审查 | 20 |
| 竞争法 | 25 |
| 合并法规 | 26 |
| 滥用市场主导地位 | 28 |
| 刑事犯罪 | 29 |
| 企业融资、并购和私募股权 | 31 |
| 企业融资 | 32 |
| 并购 | 35 |
| 股东积极主义 | 40 |
| 私募股权 | 41 |
| 银行贷款和其他借贷资本 | 43 |
| 税务 | 46 |
| 所得税 | 47 |
| 通过加拿大子公司经商 | 48 |
| 通过加拿大分公司经商 | 50 |
| 外汇管制和收益汇回 | 51 |
| 销售税和其他税项 | 53 |
| 联邦商品和服务税 | 54 |

| | |
|----------------------|-----------|
| 合并销售税 | 55 |
| 省级销售税 | 55 |
| 省级工资税 | 56 |
| 其他税项 | 56 |
| 消费品的制造和销售 | 57 |
| 消费品监管 | 58 |
| 消费者保护 | 59 |
| 产品责任 | 60 |
| 特许经营法 | 63 |
| 概述 | 64 |
| 加拿大特许经营立法 | 64 |
| 房地产 | 70 |
| 土地登记系统 | 71 |
| 规划立法 | 71 |
| 产权的意见书和产权保险 | 73 |
| 环境评估 | 74 |
| 非居民所有权 | 74 |
| 犯罪所得立法与房地产开发商 | 76 |
| 一些加拿大房地产转让税务规则 | 77 |
| 土地转让税 | 78 |
| 联邦商品和服务税、省级销售税和合并销售税 | 78 |
| QST | 79 |
| 融资 | 79 |
| 土地所有权/权益的常见形式 | 79 |
| 加拿大房地产投资的常见载体 | 80 |
| 共有权安排 | 81 |
| 共管公寓 | 81 |
| 代持人 | 81 |
| 退休基金 | 82 |

| | |
|-----------------|-----|
| 基础设施 | 83 |
| 原住民法 | 89 |
| 概述 | 90 |
| 对原住民族群的管辖权 | 91 |
| 原住民的权益 | 91 |
| 条约 | 92 |
| 协商和妥协 | 93 |
| 与原住民群体达成成功的协议 | 95 |
| 原住民土地项目 | 96 |
| 结论 | 96 |
| 知识产权 | 97 |
| 专利 | 98 |
| 版权 | 102 |
| 商标 | 104 |
| 域名 | 105 |
| 工业外观设计 | 106 |
| 其他知识产权 | 107 |
| 信息技术 | 108 |
| 技术出口控制 | 109 |
| 消费者权益保护 — 互联网协议 | 109 |
| 证据法 | 111 |
| 电子商务法规 | 111 |
| 反垃圾邮件 | 112 |
| 反间谍软件/Cookie | 113 |
| 网络诽谤 | 113 |
| 司法管辖权 | 114 |
| 刑法和勒索软件 | 114 |
| 人工智能 (AI) | 115 |
| 语言 | 117 |
| 魁北克省以外 | 118 |

| | |
|---------------------|-----|
| 魁北克省以内 | 118 |
| 以法语接受通知和送达的权利 | 119 |
| 雇主有关语言的义务 | 121 |
| 商业移民 | 124 |
| | 125 |
| | 125 |
| | 126 |
| | 128 |
| | 128 |
| | 131 |
| | 133 |
| | 134 |
| | 134 |
| | 134 |
| | 136 |
| | 137 |
| | 137 |
| | 139 |
| | 139 |
| | 140 |
| 国际贸易和投资 | 141 |
| | 142 |
| | 143 |
| | 144 |
| | 145 |
| | 146 |
| | 146 |
| | 147 |
| | 148 |

| | |
|--------------------|-----|
| 商品和技术的进出口管制 | 149 |
| 《国防生产法》—受控商品计划 | 150 |
| 反贪腐立法 | 151 |
| 商品进口关税及税项 | 153 |
| 进口商品的其他要求 | 154 |
| 贸易救济 | 155 |
| 政府采购商品和服务 | 156 |
| 雇佣 | 158 |
| 雇佣标准 | 159 |
| 劳资关系 | 162 |
| 人权 | 162 |
| 职业健康与安全 | 163 |
| 工作场所暴力和骚扰 | 164 |
| 无障碍标准 | 164 |
| 隐私 | 166 |
| 就业福利 | 166 |
| 隐私法 | 168 |
| 摘要 | 169 |
| 联邦私营部门隐私法 - PIPEDA | 170 |
| 省级隐私法 | 171 |
| 魁北克 | 171 |
| 加拿大隐私法律的主要趋势 | 173 |
| 企业指南 | 175 |
| 不合规 | 177 |
| 加拿大隐私制度即将和正在发生的变化 | 178 |
| 环境法规 | 179 |
| 争议解决 | 183 |
| 加拿大法院体系 | 184 |
| 集体诉讼 | 185 |
| 替代性争议解决 | 186 |

| | |
|---------------------------|-----|
| 电子证据开示 | 187 |
| 破产和重组 | 188 |
| | 189 |
| 《破产和无力偿债法》(BIA) | 189 |
| BIA 动议 | 192 |
| 《公司债权人权益处置法》(CCAA)193 | 193 |
| 政府关系 | 198 |
| 政府采购 | 204 |
| 联邦采购 | 205 |
| 省和地区采购 | 205 |
| 市政采购 | 206 |
| <i>综合性经济贸易协定和跨太平洋伙伴关系</i> | 207 |
| 国防采购和受控商品计划 | 208 |
| 招标方式 | 209 |
| 诚信制度 | 210 |
| 招标纠纷与投诉 | 212 |
| 大麻 | 215 |
| 许可 | 216 |
| 注入大麻的产品 | 261 |
| 品牌、包装和标签 | 216 |
| 促销 | 217 |
| 合并和收购 | 219 |
| 证券监管 | 220 |
| 年度回顾与展望 | 221 |
| 麦启泰律师事务所概况 | 223 |
| 联系麦启泰律师事务所 | 225 |

导言



导言

企业如果想要在加拿大成功地设立一家企业或将业务扩展到加拿大众多蓬勃发展的行业之一，需要深厚的行业专业知识以及深入了解加拿大独特的联邦和省级监管环境。对于首次进入加拿大市场或从事新行业的企业来说，难免会产生这样的问题：当打算在加拿大设立或收购企业的时候，要考虑哪些重要因素？潜在的机会在哪？需要避开哪些可能的陷阱？

麦启泰律师事务所就在加拿大成立或收购企业方面编写了《加拿大经商指南》作为法律指南。我们的指南概述了最新的加拿大法律法规，旨在帮助企业成功进入加拿大市场。本指南的开篇概述了加拿大的政治和法律体系，然后讨论有可能会对您的业务决策产生影响的各个法律领域：外商投资、国际贸易、企业融资、合并与收购、竞争、税务、知识产权、房地产、以及其他方面。

本指南在每一章节所讨论的内容旨是一般性指导，而非是对相关加拿大法律的所有规定的详尽分析。因此，我们建议就您拟议的投资或项目活动的具体业务方面向我们的律师来进行法律咨询。麦启泰律师事务所在加拿大各个主要商业中心均设有办公室，其业务服务范围遍及加拿大全国并具有强大的能力帮助您在加拿大成功的完成任何交易。

除非另有说明，本出版物中所提供的信息资料更新于 2023 年 7 月。

欲了解有关本指南的更多信息或对本指南有任何问题，请联系Shea Small、Karl Tabbakh、Matthew Cumming 或 Patrick Shea。

国际部门

Shea Small

ssmall@mccarthy.ca

416-601-8425

Karl Tabbakh

ktabbakh@mccarthy.ca

514-397-2326

美国

Matthew Cumming

mcumming@mccarthy.ca

646-940-8966

Patrick Shea

pshea@mccarthy.ca

514-397-4246



CANADA



加拿大

加拿大是世界第二大国家，土地面积约一千万平方公里，人口超过三千七百万。绝大多数人口居住在南部与美国接壤的边界以北 150 公里范围以内，即安大略省的温莎市和魁北克省的魁北克市之间的高度工业化走廊内。加拿大有两种官方语言，即英语和法语。作为工业化国家最大的十大经济体之一，加拿大是世界七大工业国（简称“G7”）国家的成员。目前，加拿大出口额大约有四分之三面向美国，面向欧洲共同体、英国和中国出口额比例均不到 5%。加拿大是美国商品和服务的最大进口国。从美国进口额大约占加拿大进口总额的二分之一。

就市值而言，多伦多证券交易所的主板和创业板市场在北美证券交易所中位居第三位，在全球证券交易所中位居第九位。选择在多伦多证券交易所上市的资源公司比全世界其他任何地方都多。

加拿大是联邦制国家，联邦政府的管辖权分为国家政府、十个省政府和三个地区政府。

加拿大是联邦制国家，联邦政府的管辖权分为国家政府、十个省政府和三个地区政府。《1867年宪法》规定，联邦和省政府对一系列事务具有专

有的立法管辖权，而对于没有明确赋予省政府的剩余事务，联邦政府具有独家立法管辖权。加拿大的两级政府在其各自的立法管辖权范围内分别具有最高权力，但这种权力不得超越《1982 年宪法》中的《加拿大人权及自由宪章》所界定的范围。

联邦政府对贸易和商业、银行业和货币、破产、知识产权、刑法和国防有立法管辖权。省政府对不动产和动产、公民权利、教育、医疗保健、省内贸易和商业等



事项有立法管辖权。省政府将其所拥有的某些权力转授给市政府，使之有权建立自己的地方法附例。

两级政府的构成都是基于英国的议会制度。在联邦政府的层面，总理是联邦政府的最高领导；在省级政府的层面，省长是省级政府的最高领导。他们分别是其所属政党的领袖，其政党在众议院或省立法院拥有最多席位，或者至少获得众议院或省立法院大多数议员的支持。

在加拿大设立或收购企业的时候，不仅要考虑到联邦法律，同时也要考虑到企业经营所在省份和地区的法律。加拿大十个省份中有九个省、以及三个地区的法律体系遵循普通法。在魁北克省，它的法律体系遵循大陆法。本指南以介绍安大略省立法信息为主，不过其他普通法省份的立法和程序与安大略省类似。

我们这里还纳入了魁北克省立法的信息资料，特别是在[\[语言\]](#)一章里。麦启泰律师事务所的律师们将乐于与您一起查看与您企业经营相关的联邦、省的法律法规、以及市级政府的附例。

加拿大也是各种原住民和群体的家园，包括第一民族、因纽特人和梅蒂斯人。原住民遍布全国各地，特别是在其社区的许多传统领地上。这些社区具有独特的文化和传统，影响着他们与加拿大机构的互动。我们关于[\[原住民法\]](#)的一章详细阐述了与原住民合作和尊重原住民方面的独特法律挑战。



商业组织

作者: Sven Milelli 和 Glynnis Morgan



商业组织

在加拿大开展商业活动可以使用各种各样的法律构架和安排来进行。最常采用的安排是公司、有限合伙制、合伙制、信托、共同所有权制、合资企业和无限责任公司。

选择适当的商业组织形式将取决于投资方从事活动的性质、融资方法、所得税考虑、以及与活动相关的潜在责任问题等具体情况。

一般来说，外国实体在加拿大经营业务所面临的首要问题之一是能否在加拿大作为其主要业务的加拿大分公司直接经营业务，或是在加拿大创建一个单独的公司法人来经营业务。作出此决定之前，应考虑以下问题：

- 税务方面，投资方的所在国要如何处理加国企业的所得税；
- 可否明智地把母公司的资产与针对加拿大子公司可能出现的索赔隔离开来；
- 是由一方还是由多方拥有加拿大的企业；
- 加入联邦、省和市政府激励计划的标准；及
- 加拿大税务方面的考量。

在加拿大，外国企业的分支机构必须在从事经营的每个省份和地区进行注册。此外，外国企业要和加拿大本土公司一样满足联邦和省政府的许多披露和备案要求。

在上面提到的商业组织形式中，以股份为资本的公司是加拿大最常见的从事企业活动的实体。与有限合伙企业、合伙企业、信托、共有/或合资企业不同，公



司是一个与其所有人分开的法律实体。股东并不拥有公司的财产，而且公司的权力和责任也不属于股东。股东的责任一般仅限于投资认购公司股份的资产价值。除了拥有有限责任的优势之外，公司的证券通常更容易流通。所以，公司的股票（和债券类证券）同合伙制或合资企业或共同拥有权企业相比，则被视为更有吸引力的投资。在某些情况下，采用公司形式还可以取得税务优势。

公司股份（和债券类证券）
通常被视为同合伙制或合资企业相比更具有吸引力的投资。

与公司不同，合伙企业并不是一个独立的法律实体，而是指存在于共同经营业务以谋求利润的各方之间的关系。合伙人分享利润、亏损和合伙企业解体时的净收入。合伙企业最显著的优势是允许合伙制将损失“流通”到合伙人名下，根据加拿大《所得税法》的某些规定，合伙人可以用来抵免其他应税所得。合伙制最显著的缺点是每位合伙人都承担公司的债务责任，而且在合伙制的资产不足以偿还债务的情况下，合伙人个人财产将用于偿还合伙制的债务。合伙人所承担的债务责任可以通过采用有限合伙而不是普通合伙形式加以限制。在有限合伙企业中，只要有限合伙人在有限合伙企业的经营和管理上中所发挥作用，那么其债务责任限于他对有限合伙制的投资。

在个案中，在加拿大经商选择最佳的商业组织形式完全取决于个人的具体情况和需要而定。

如果公司是在加拿大经商的首选形式，则必须考虑成立公司的适当司法管辖区。公司具体业务（如银行业务）的业务特质可使之完全处于联邦或省政府的专属立法管辖权之内，从而必须按照某部特定的成文法案设立。



但是，不受限于前述立法的公司可以依照联邦法律或各省区域的法律设立。

联邦政府所颁布的主要加拿大公司法是《加拿大商业公司法》（简称“CBCA”），该法案是按照当代美国商业法案的模式制定的。加拿大的大多数省份和地区也都有自己的公司法，主要是基于CBCA的公司法。在联邦和省级公司法的各项法规之间存在着一些细微的差别，视具体情况而定，这些差别会影响到选择在哪个司法管辖区成立公司。

外来投资商应注意发现以下各公司法的特点：

- 按照 CBCA 规定，加拿大公司 25% 的董事必须是“加拿大居民”（即，居住在加拿大的公民或永久居民）。在大多数省和地区，对于依据这些省和地区的公司法律成立的公司根本没有董事居住要求，只有少数几个省具有与此类 CBCA 要求类似的要求。
- 加拿大公司的董事会至少由一名董事构成，然而董事的人数没有限制。
- 每个董事必须是自然人，他（她）（在大多数情况下）不可以让他（她）人代替行使职权。
- 依照公司法和一系列其他联邦和省的法律规定，董事通常须承担一些责任和义务，包括环境法、税务法、证券法、养老金和就业法律。
- 在大多数情况下，加拿大公司的股东可以签署“一致的股东协议”，以限制董事会的权力。在董事的权力受此限制的情况下，董事的责任和义务一般将转让予股东。



- 允许单一股东公司，董事不必在公司持有股份。
- 加拿大公司的少数股东有重大的法定权利和补救措施，消除少数股东往往是困难和代价昂贵。
- 加拿大公司的董事会必须每年批准财务报表并将之呈交给公司的股东。
- 除了上市公司以外，一般没有必要向政府机构递交财务报表。
- 除了上市公司以外，公司财务报表的审计要求因管辖区而异；在大多数情况下，公司的股东有可能同意解除对之进行审计的规定。
- 加拿大公司的股东身份并不载入公共记录。但是，不列颠哥伦比亚省中受 CBCA 和适用公司法律管辖的私营公司必须保存和维护直接或间接对公司拥有重大控制权的个人的登记册。只有某些个人和当局才能在提出要求的情况查阅此类登记册，并且此类信息只能用于特定目的。其他多个省和地区政府已同意引入类似的记录保存要求。
- 加拿大公司的董事会以及（在某些情况下）股东大会可以不必在加拿大举行。
- 董事或股东的决议可通过所有董事或股东（视情况而定）签署的书面文书，以代替会议形式。
- 加拿大公司的法律文件和公司档案，包括以电子方式储存的文件和记录，必须存放在此类公司成立或（对于 CBCA 公司）注册所在的省份或地区。

在某些情况下，美国企业可以使用无限责任公司（简称“ULC”）的商业组织形式作为其在加拿大从事商业活动的手段，因为（据了解）根据美国税法，无限责



任公司作为“流通”实体给予 ULC 优惠待遇。对本问题还应咨询美国税务专家方面的建议。

此外，还应考虑《加拿大-美国所得税公约》（1980 年）（美国公约）中的某些反混合型条款，因为在某些情况下，如果没有适当的税务规划，它们可能会消除与此类实体相关的税收优惠或产生不利的税务后果。请参阅本指南**[税务]**一章。

欲了解更多信息，请联系：

Sven Milelli

smilelli@mccarthy.ca

604-643-7125

Glynnis Morgan

gmorgan@mccarthy.ca

604-643-5977



外国投资法和国家安全

| | |
|------------------|----|
| 概述 | 13 |
| 相关法律 | 14 |
| 保密 | 14 |
| ICA 的适用范围: 非加拿大人 | 15 |
| 对加拿大的净惠利益审查 | 15 |
| 国家安全审查 | 20 |

作者: Mike Caldecott 和 Will Rooney



外国投资法和国家安全

概述

《加拿大投资法》(简称“ICA”)规定了加拿大的外国投资审查制度。ICA 规定了两个独立的程序: (i)对特定投资的经济和/或文化审查(“净惠利益制度”), 对于超过某些规定财务门槛的投资, 这是强制性和暂停性审查程序。不超过门槛的投资可能也需遵守净惠利益制度下的技术通知要求; 和 (ii) 国家安全审查。

ICA 净惠利益制度适用于非加拿大投资者: (i) 获得加拿大企业的控制权; 或 (ii) 建立新的加拿大企业, 而 ICA 国家安全制度适用于对在加拿大开展全部或部分业务的实体的任何投资 (包括少数股权投资)。

ICA 规定了两种不同的执行制度: (I) 审查特定投资对加拿大的净惠利益; 和 (II) 国家安全审查。

如果非加拿大投资者在加拿大企业中的某些投资超过规定的门槛, 则会触发 ICA 的暂停性净惠利益条款。这些门槛根据投资者的身份以及加拿大企业是否从事 ICA 中规定的文化活动而有所不同 (在后一种情况下, 适用的门槛要低得多)。

如果合格投资不受暂停净惠利益审查的限制, 投资者将需要提交一份**技术通知**, 该通知适用于加拿大企业控制权的各种直接和间接收购 (以及建立新的加拿大企业)。这一程序要求在交割前或交割后 30 天内提交一份相对较短的信息表格。

ICA 的**国家安全**条款具有最广泛的范围。ICA 赋予加拿大政府以国家安全为由审查非加拿大投资者涉及加拿大实体的任何股权或资产投资 (包括非控股权益) 的权力。政府可以批准 (有条件或无条件)、阻止或解除交易。ICA 的国家

安全规定适用于不构成“加拿大企业”的实体的收购和大多数公司重组（即使最终控制权没有发生变化）。

重要的是，对于被加拿大政府视为外国国有企业（SOE）投资者的投资—以及那些对在加拿大活跃的、在某些更敏感的部门经营的实体的投资—将受到 ICA 及相关政策文件的特别关注。

已向联邦议会提出关于 ICA 国家安全制度的立法修正案，这些修正案将在许多方面改变现行制度。这些修正案将在下文进一步讨论，预计不会在 2024 年第一季度之前公布。

相关法律

ICA 是加拿大唯一通用的联邦外商投资法案。ICA 有两套配套条例：《加拿大投资条例》(SOR/85-611)和《关于投资的国家安全审查条例》(SOR/2009-271)。

除了 ICA 框架外，某些法律条文限制外商对某些行业的投资和所有权，包括金融服务、航空运输、广播和电信部门。同时，对传媒（包括电影）和出版行业的外商投资也予以抑制措施。

另外，《竞争法》（加拿大）也对与加拿大有关联的投资进行监管。《竞争法》的合并条款规定，符合 ICA 规定并不能免除加拿大竞争局进行审查或采取行动。请参阅本指南[\[竞争法\]](#)一章。此外，如果对运输企业的投资引发公众利益问题和超过《竞争法》规定的并购前通报门槛，在交割前也可能需要接受《加拿大运输法》的审查。

保密

除了某些例外情况，依照 ICA 规定呈交的所有信息资料视为机密，不会向公众

披露。此类信息不受《信息获取法》要求的限制。

投资者提供的信息可共享给其他调查部门。然而，一般来说，除了为了管理和执行 ICA 的需要，在投资审查的背景下向部长提供的信息受保护，不向其他政府机构披露。

在国家安全审查的背景下，政府可能会向指定的调查机构通报，这些机构本身可能会为了该机构的调查目的而向他方披露信息。政府还与进行平行国家安全调查的外国机构共享信息。通常情况下，加拿大的亲密盟友（如“五眼联盟”国家）可以进行这种协调。

ICA 的适用范围：非加拿大人

ICA 仅适用于非加拿大人提议或实施的投资。如果投资者的最终控制人是加拿大人，则 ICA 不适用。“加拿大人”的定义是：(i) 加拿大公民或永久居民；(ii) 加拿大政府（包括政府机构和省级或地方政府）；或 (iii) 加拿大控制的实体（基于投资者最终控制人的国籍）。

对加拿大的净惠利益审查

适用范围：收购加拿大企业的控制权

如上文所述，根据净惠利益制度，符合规定门槛的某些投资须接受强制性和暂停性审查。净惠利益制度涵盖了对加拿大企业控制权的收购。

非加拿大人可以以三种形式之一进行**收购**：(a) 收购在加拿大注册的公司的表决股

份；(b) 收购非股本公司、合伙制、信托或合资企业的表决权益，或 (c) 收购用于经营该企业的几乎所有资产。

如果投资者是国有企业，“净惠利益”审查门槛会发生变化。

加拿大企业被界定为在**加拿大经营的企业**，具备以下条件：(a) 在加拿大设有营业场所；(b) 在加拿大雇佣与业务有关的人员；以及(c) 使用在加拿大的资产来开展业务。

非文化企业审查

直接收购非文化（定义见下一小节）加拿大企业的控制权，如果达到某些财务门槛，则须审查该交易是否对加拿大产生净惠利益。对于此类交易，创新、科学和工业部长必须在交割前对投资进行审查和批准。另一方面，对非文化加拿大企业的间接受购只需发出技术通知，该通知可在交割前或交割后 30 天内发出。

对收购非文化加拿大企业进行审查的门槛取决于投资者的身份。“贸易协定投资者”（来自与加拿大订有贸易协定的国家的个人或实体）的门槛高于“WTO 投资者”（来自加拿大以外的世界贸易组织成员国的个人或实体）的门槛。这些门槛是根据最近审计的财务报表的账面价值计算的：

- 如果收购方或目标公司是非国有企业“贸易协定投资者”（例如来自美国或欧盟），则目标公司的企业价值为 19.31 亿加元（2023 年），或
- 如果非国有企业收购方或目标公司在其他 WTO 成员国（如在中国受控制的投资者）受控制，则目标公司的企业价值为 12.87 亿加元（2023 年）。

如果投资者是国有企业，“净惠利益”审查门槛会发生变化。如果加拿大企业资产的账面价值为 5.12 亿加元（2023 年）或以上，则受国有企业最终控制的实体的投资须接受审查。

ICA 对国有企业的定义是宽泛的。国有企业的定义包括由外国政府或政府机构直接或间接控制或影响的实体。除了这一灵活的定义外，创新、科学和工业部长

有权追溯确定某一实体实际上由某一国有企业控制，以及追溯确定某一国有企业实际上是否获得了控制权。

文化企业审查

ICA 为涉及加拿大“文化遗产和国家特征”相关企业的投资提供了一个平行的净惠利益审查制度。这包括图书出版、杂志和报纸出版、电影制作和发行、音乐制作和发行、电视和广播。加拿大政府对这一术语作了广义的解释，包括未列出但类似的其他活动，如电子游戏、在线媒体上的视频内容展示和其他数字活动。

与非文化企业净惠利益审查不同，文化企业的审查范围更广，门槛更低。如果非加拿大人试图直接或间接收购加拿大文化企业的控制权，则需要加拿大遗产部部长的审查和批准，前提是达到以下门槛（使用基于最近经审计的财务报表的账面价值计算）：

- 如果直接收购加拿大文化企业的控制权（即目标交易实体在加拿大注册），则加拿大企业资产的账面价值为 500 万加元或以上。
- 如果间接收购加拿大企业的控制权，则：(i) 加拿大企业的资产价值在 5,000 万加元或以上；或 (ii) 加拿大企业占被收购实体集团资产的 50% 以上，且加拿大企业拥有价值 500 万加元或以上的资产。

对超过适用门槛的文化企业的直接收购在交割前必须进行审查和批准。对于间接收购，交易可以在交割后进行审查和批准。

请注意，即使收购或建立文化企业不会触发审查门槛，联邦内阁仍可在其认为符合公共利益的情况下下令进行审查。

程序和实质性审查

如果投资需要进行净惠利益审查，投资者必须向相关部长提交审查申请（文化企业由加拿大遗产部部长负责，非文化企业由创新、科学和工业部部长负责）。

该申请包含两个基本元素：

- 申请表中所列的基本信息（即投资者、其最终控制人和被收购的加拿大企业的背景）；和
- 合并后加拿大企业的详细商业计划，涵盖与加拿大经济利益相关的主题，包括：就业、加拿大在管理层中的代表、企业在加拿大的存在、对加拿大企业的持续投资以及研发。

通常，商业计划将参考加拿大企业的历史业绩，作为相关部长评估投资者提案的参考点。

通过净惠利益审查需要相关部长确信或视为确信投资“可能对加拿大产生净惠利益”。

在确定“对加拿大的净惠利益”时，相关部长必须考虑：

- 该投资对加拿大经济活动之水平和性质的影响；
- 加拿大企业和该企业所属行业中的加拿大人参与的程度与重要性；
- 该投资对加拿大生产力、工业效率、技术发展、产品革新和种类等方面的影响；
- 该投资对加拿大该行业内竞争方面所产生的影响；
- 该投资同民族工业、经济和文化政策的相容性；以及
- 该投资对加拿大在全球市场竞争力的贡献。

在文化投资审查的背景下，相关部长必须考虑到加拿大遗产部的目标，即通过各种形式的媒介推广加拿大内容。

在触发净惠利益审查的情况下，相关部长必须在收到完整申请后的 45 天内确定投资是否可能对加拿大产生净惠利益。相关部长可以，而且通常会单方面将其审查延长 30 个日历日。在投资者同意的情况下，可以进一步延期，而且经常这样做。

因此，净惠利益审查的时间表可能会延长。2021-2022 年（可获得数据的最近一年），有 8 家非文化企业接受了审查。平均评估时间为 88 天。在 2019-2020 年（可获得数据的最近一年），加拿大遗产部对五项文化投资进行了自动审查。审查申请的平均评估时间为 143 天。

如果相关部长最初认为投资不会给加拿大带来净惠利益，非加拿大人将有机会就投资进行陈述并提交承诺，以便满足这些要求。在大多数净惠利益审查中，投资者将需要向相关部长提供具有约束力的承诺，通常涉及国内经济因素，如加拿大的就业、在加拿大的资本支出、保持加拿大人的领导地位和保留加拿大知识产权。

国有企业投资

加拿大政府颁布了一系列专门针对国有企业的政策声明。有些是针对具体部门的。政府政策声明解释说，国有企业对油砂或关键矿产的投资很

加拿大政府还发布了外国
国有企业投资审查指南。

少会给加拿大带来净惠利益。其他指南与投资者的身份有关。具体而言，关于外国投资审查和乌克兰危机的政策声明指出，俄罗斯国有企业的投资将被认定为“仅在特殊情况下”对加拿大产生净惠利益。

除了这一具体指南外，加拿大政府还发布了审查国有企业投资的一般指导方针。该指导方针阐明了相关部长将审查的具体因素，作为其对上述净惠利益因素评估的一部分。该指导方针反映了相关部长对“国有企业的治理和商业导向”的潜在担忧。相关部长将审查：

- 国有企业的公司治理和报告结构，包括是否遵守加拿大公司治理标准。这包括对透明度和披露、董事会独立成员、独立审计委员会、公平对待股东以及遵守加拿大法律和惯例的承诺。
- 国有企业拟收购的加拿大企业是否继续具备商业运营能力，并明确了若干重要指标。这些因素包括出口去向、加工地点、加拿大人参与经营以及维持加拿大企业的资本支出水平。

因此，国有企业可以预期，为了获得相关部长的批准，它可能需要提供超出非国有企业通常预期的承诺。事实上，加拿大政府希望国有企业投资者在其收购加拿大企业和相关业务的计划中解决其固有问题（特别是其易受国家影响）。

国家安全审查

如果主管部长“有合理的理由相信非加拿大人的投资可能损害国家安全”，加拿大政府有权审查所有涉及非加拿大人的拟议投资（无论规模大小和是否获得控制权）。

对于应申报的投资，加拿大政府有权从其获悉投资的任何时间开始审查拟议的交易，直至收到投资者的完整申报后 45 天。对于不需要强制申报的投资，加拿大政府以国家安全为由审查投资的管辖权在投资实施满五年后到期（除非投资者自愿申报该投资，这会将该期限缩短为 45 天）。

在政府的提议后，国家安全审查可以在交割之前或之后进行。如果在交割前开始审查，则会暂停交易（即在国家安全审查完成之前，投资者不能交割交易）。国家安全审查分几个阶段进行，可能需要长达 200 天（或更长时间，视任何商定的延期而定）。概括地说，审查过程如下：

- **审查通知。**主管部长可以向投资者发出通知，即可以发出国家安全令，以额外获得 45 天时间来决定是否启动国家安全审查。
- **正式国家安全审查。**如果主管部长有合理的理由认为该投资可能损害国家安全，则主管部长可将该事项提交联邦内阁，由其下令启动正式的国家安全审查，并将审查再延长 45 天。该审查期可再延长 45 天，无需征得投资者同意。此后再延长 45 天需要征得投资者的同意（在实践中通常不会被拒绝）。
- **联邦内阁的最终决定。**在审查期结束时，主管部长可以将此事提交联邦内阁，并提出建议。联邦内阁有 20 天的时间来决定是否批准投资（有条件或无条件）或禁止交易（如果在交割前），或要求投资者放弃加拿大业务（如果在交割后）。

何时通报：强制申报备案

如上文所述，加拿大政府以国家安全为由审查投资的管辖权在以下时间到期：(i) 投资实施满五年后（如果投资不需要申报）；或 (ii) 在主管部长获悉交易或因收到完整的“申报”而被视为获悉交易 45 天后。

由于申报既可以在交割前也可以在交割后提交，因此选择何时申报是一项关键的战略决策。国家安全审查程序是暂停性的；在进行审查期间，投资者不能交割交易。通常情况下，在存在国家安全风险的情况下，在交割前提出申报对买方

更有利，因为这将在买方取得目标所有权之前明确介入的可能性。相比之下，卖方通常倾向于在交割后提交申报，以避免参与任何后续的国家安全审查。

尽管如此，加拿大政府目前没有能力对投资者施加临时条件（即在审查结果出来之前，限制投资者按照自己的意愿整合和经营目标企业的能力）。因此，交割后，买方将完全享有该业务，直至就国家安全审查作出最终决定。由于这个原因，在国家安全风险很小或没有国家安全风险的情况下，买方通常更愿意在交割后申报。

是否申报：自愿申报备案

有许多投资不需要根据净惠利益制度进行审查或申报，但却受国家安全制度约束。对于这类投资，投资者必须选择是否进行“自愿申报”。

通过自愿申报，投资者可以避免时间上的不确定性。在不申报的情况下，主管部长在交割后五年内都可以对投资提出质疑。提交自愿申报后，主管部长必须在 45 天内决定是否启动国家安全审查。如果相关交易文件中规定了这一时间表，投资者可以提交自愿申报，并为 45 天的介入期留出足够的时间，以明确加拿大的任何潜在国家安全风险。

国家安全：实质性评估

ICA 下没有定义“危害国家安全”的构成条件。然而，某些行业可能会受到更严格的审查。凡是接触技术、关键基础设施、必需品和服务、关键矿产、国防和/或加拿大人的敏感个人数据的企业都会面临更大的国家安全审查风险。加拿大政府《关于投资的国家安全审查的指导方针》于 2021 年更新，其中包括一份可能与国家安全有关的活动的非详尽清单。尽管这些指导方针提供了一些关于何时进行国家安全审查的说明，但仍存在明显的不足，外国投资者在国家安全

审查过程中获得的透明度往往有限。如果加拿大政府认为某项交易可能损害国家安全，则可以阻止该交易，对其施加条件，或者，如果该交易已经实施，可以对其施加补救措施，其中可能包括资产剥离。

2022 年发布的涵盖 2021-2022 年审查的政府数据显示，该期间的国家安全审查数量是有史以来最高的。虽然主管部长发布的国家安全“通知”（政府用来延长考虑是否有必要进行全面国家安全审查的时间）数量与前一年相同（共 24 份），但他们发布的国家安全审查令数量最多（12 份）。换句话说，50% 的通知导致了延期国家安全审查（可持续 200 天或更长时间）。在这 12 项延期审查中，4 个投资者来自俄罗斯，6 个来自中国。尽管在这些案件中有来自高风险司法管辖区的投资者，但最终 12 宗延期国家安全审查的结果比前几年更加宽松。这 12 宗中有 7 宗被无条件清除；只有 4 宗被放弃（很可能是提前避免禁令或撤资令）。

国有企业的特殊注意事项

与适用于净惠利益制度的国有企业指南一样，国家安全指南专门针对国有企业。一般来说，国有企业的投资在国家安全制度下受到更严格的审查，特别是对来自非盟友管辖区的投资者。

此外，类似于在净惠利益制度下适用的考虑因素，在国家安全制度下，国有企业也适用特定主题和特定投资者的平行考虑因素。国有企业对关键矿产的投资更有可能受到“加强”的国家安全审查，俄罗斯国有企业的投资也是如此。

国家安全审查的预期修正案

2022 年 12 月 7 日，联邦政府提出了一系列修正案，由加拿大下议院进行辩论。这些修正案如果获得通过，将对加拿大的国家安全制度做出一系列重大改

变。目前还没有具体的生效时间表，但在公布后，预计要到 2024 年上半年才会生效。具体来说，将增加：

- **临时条件。**允许主管部长在国家安全审查程序完成之前对投资者施加条件。
- **指定投资的强制性实施前申报备案。**对于在指定行业（该术语尚未定义，但可能包括更敏感的商业部门）的投资，如果投资可能导致投资者获得特定信息，并且收购会使购买者有权获得某些权利，则需要实施之前进行强制申报备案。
- **部长有条件批准。**根据目前的国家安全制度，只能通过联邦内阁的命令对投资者施加有约束力的承诺。新的修正案将允许部长有条件地批准投资，但须遵守具有约束力的承诺。部长在认为缓解措施适合解决已确定的问题时，则不再需要就最终国家安全决定征求内阁的意见。

建议投资者寻求法律顾问的建议，以确保了解加拿大国家安全制度的最新发展。

欲了解更多信息，请联系：

Mike Caldecott

mcaldecott@mccarthy.ca

416-601-7738

Will Rooney

wrooney@mccarthy.ca

416-601-8202

竞争法

合并法规 26

滥用市场主导地位 28

刑事犯罪 29

作者: Kate McNeece 和 Alykhan Rahim



竞争法

加拿大联邦《竞争法》(法案)规定,对任何涉及与竞争对手达成协议来确定价格、限制供应或瓜分客户或市场,或参与串通投标、欺骗性的电话营销、或故意或鲁莽的误导性广告的罪行分子均实施刑事制裁。对于并非十分恶劣的误导性广告则采用民事责任机制进行规范。该法案还包含非刑事条款,允许竞争法庭在竞争事务专员的申请下对某些商业行为进行审查,并在某些情况下,还可以发出行政令来禁止或纠正某些行为,以消除或减少其反竞争影响。列入审查范围的商业行为包括合并、竞争对手之间的协议、滥用市场主导地位以及一系列在供应商和消费者之间的纵向关系问题,如维持价格、捆绑销售、拒绝供应和排他性安排。私营性的当事人也可向竞争法庭递交申请对某些可审查的行为提出质疑,诸如滥用市场主导地位、维持价格、专属经营、捆绑销售和拒绝交易。竞争法庭还有权对滥用市场主导地位 and 误导性广告的行为给予罚款处分。

合并法规

在交割后一年之内,竞争事务专员可以审查和质疑所有合并(意味着取得对某一企业全部或部分业务的重大利益的控制权),无论这些合并是否需要遵守法案规定在合并前发出通知(如下所述)。如果专员认为某项合并很可能会妨碍或大大削弱竞争,而且在竞争事务专员对法庭的合并提出质疑,则此项合并就要受到竞争法庭的审查。如果作出不利裁定情况,竞争法庭可以发出行政令禁止或解除整个或部分合并。法案包括竞争法庭在确定合并是否大大削弱竞争时要考虑标准清单。尽管其应用方法可能有所不同,此类标准通常与美国判例法中的标准

竞争事务专员可以在交割结束一年内审查和质疑所有合并,无论是否需要进行通知。

类似。法案还为反竞争合并提供了独特的加拿大“效率辩护”，适用于（可在加拿大实现并根据案例法量化的）合并效率可能高于并抵消交易的反竞争影响的情况。

超过规定门槛的某些类型的交易需要在合并前事先通知竞争事务专员并向其提交相关信息。一般来说，如果：(i) 交易方（及其关联方）在加拿大的总资产或从加拿大/来自加拿大和进入加拿大的销售总收入合计超过 400 万加元，则需要提前通知此类交易；和 (ii) 目标公司资产（或交易主体在加拿大的资产）或这些资产在加拿大的年度销售总收入超过 9,300 万加元（2023 年数据，此门槛每年更新一次）。如果达到财务门槛且超过适用的股权门槛（即：对于国营公司，为超过 20%；对于私人或非公司实体，为超过 35%；或者在买方已经拥有少数股权的情况下，为收购上市公司 50% 以上的有投票权的股份或私人实体股权），则股权投资也需要进行通知。

通常来说，除了某些例外情况，这些资产和销售额的价值是基于相关公司最近审计过的财务报表的账面价值计算所得出。合并前的通知包括向竞争事务专员提交通知书。在向竞争局发出此类通知且法定等待期到期之前，或者在竞争局提前终止或放弃此类等待期之前，须提交合并前通知的交易可能无法交割。交易双方提交的通知备案通常附有一份有实质内容的白皮书，称为预先签发预裁定证书（简称“ARC”）申请。

双方提交完整的通知书后将触发最初的 30 天暂停等待期。如果竞争事务专员在此最初期限内发出补充信息要求（简称“SIR”）（这一措举类似美国《哈特-斯科特-罗迪诺反垄断改进法案》程序中的第二次要求），则在交易双方向竞争事务专员提供对 SIR 的完整答复后，等待期将会延长至 30 天。与

《加拿大投资法》对相关部长批准拟议中的交易的规定不同，依照《竞争法》，等候期的终止并不排除竞争局在一年之内的任何时候对已经完成的合并提出反对。因此，虽然交易可以在相关的等待期到期后依法完成，但是交易双方一般会等到竞争事务专员表示不会对交易提出质疑之后再完成交易。竞争事务专员审查复杂合并交易所需的时间可能会超过相关的法定等待期。

在某些情况下，为了避免正式的合并通知程序，竞争专业专员可能会预先签发预裁定证书（简称“ARC”）。

在某些情况下，为了避免正式的合并通知程序，竞争专业专员可能会预先签发预裁定证书（简称“ARC”）。如果对拟议交易发出了 ARC，则在交易交割前没有发生实质性变化的情况下，竞争事务专员此后即不能再对交易提出质疑。但是，值得注意的是，ARC 的授予有很大的随意性，一般只是在明确交易不涉及竞争问题时才能签发。竞争事务专员还可以通过另一种“不采取行动信函”的方式通知，以代替交易的正式通知要求而非采用 ARC 方式，表明其没有理由对交易提出质疑，这通常足以确保合并各方放心地进行交易。

凡是需要提交申请合并前通知和/或申请 ARC 的公司，均需缴纳 82,719.12 加元（2023 年）的备案费。备案费需每年根据消费物价指数进行调整。

滥用市场主导地位

滥用市场主导地位的行为会受到审查。如果这类行为大大削弱了竞争，竞争法庭会发布制裁令。制裁令可能包括罚款，最高可达通过反竞争行为中获得的利益价值的三倍（或者，如果无法合理确定这种价值，则为全球年度总收入的 3%）。

在考虑某个企业是否滥用市场主导地位时，首先应考虑该企业是否具有市场主导地位或控制权。垄断不是先决条件，但必须具有相对较高的市场份额，使得



占主导地位的企业在很大程度上可以左右市场条件，将竞争对手排除在市场之外。

还必须要有滥用此类主导地位的反竞争行为，包括任何旨在对竞争对手产生掠夺性、排斥性或惩戒性负面影响或对竞争产生不利影响的行为。此外，在市场上占据主导地位本身无可非议；问题产生于居于主导地位的企业采取掠夺性、排斥性或惩戒性的商业手段。当居主导地位的公司试图排挤潜在的竞争对手、或消除现有的竞争时，竞争法庭就可以要求进行干预。辨别竞争和反竞争行为并非易事。激烈的市场竞争本身没错，即便是占市场主导地位的公司参加竞争也无可厚非。然而，当一家公司的意图是消除竞争，或阻止他方进入市场或扩大市场的占有率时，就有可能滥用其市场主导地位。法案包含一个反竞争行为的清单（未列出所有情形）。这些行为包括为排挤竞争对手而以低于收购成本的价格进行出售；诱使供应商避免供货给竞争对手；或垂直整合的供应商以更有利的价格供货给自己的零售部门；或占有市场主导地位的企业采取不正当手段去“惩戒”和“排除”新进入市场的竞争对手或快速发展中的竞争对手。掠夺性定价也同样构成反竞争行为。

法案规定，如果私营性的当事人受到另一当事方反竞争行为的直接和重大影响，则该当事人可以向竞争法庭提出申请，申请对此类反竞争行为展开调查和制裁。如果此类申请人寻求作为私营企业直接提出此类申请，则其必须事先获得竞争法庭的许可，并且无权获得损害赔偿（即：竞争法庭只能处以行政罚款或下令禁止反竞争行为）。

刑事犯罪

对与竞争对手签订协议或设立安排来固定产品的供应价格、就某种产品的生产和供应瓜分客户或市场、或限制某种产品的生产或供应的行为，依据法案规定是犯罪行为（但可对此进行辩护）。串通投标也是一种犯罪行为。无论此类行为对竞争造成的影响为何，均应予以禁止。

独立雇主之间达成的操纵或控制工资或其他雇佣条款和条件的协议（操纵工资）或者同意不招揽或不雇佣彼此雇员的协议（互不挖墙脚协议）也被定为犯罪行为（截至 2023 年 6 月）。禁止此类行为的禁令并不需要协议双方为彼此的竞争对手，也不需要协议产生反竞争效果。如果此类协议仅为合法的合并、合作、战略联盟或合资企业的配套协议，则不会受到刑事追究；但在这类情况下，竞争局仍可依据法案的民事竞争对手合作条款对此类协议进行审查。

如果某人被认定犯有法案刑事条文中规定的罪行，则对此人的处罚包括最高 14 年的监禁和/或由法院酌情确定的没有法定最高限额的罚款。违反法案的刑事条文还可能会导致因此类违法行为而遭受损失的人提起民事诉讼。

欺骗性营销

以虚假或误导的方式宣传或推销商品和服务属于违法行为。法案的欺骗性营销条文适用于对加拿大消费者进行的所有形式的营销，无论使用何种媒介进行营销。法案中包括针对欺骗性电话营销、故意或鲁莽的误导性广告、传销和多层次营销计划等更恶劣行为的刑事条文。根据严重程度，某些欺骗性营销行为（例如虚假或误导性陈述或水定价）可根据刑事或民事条文追究刑事或民事责任。其他欺骗性营销行为（例如基于不充分测试的担保或保证索赔和履行索赔），以及误导性定价策略（例如误导性普通价格陈述以及诱饵掉包销售）仅受法案民事条文的约束。

根据民事条文，法院可下达命令处以罚款，罚款金额最高可达通过反竞争行为中获得的利益价值的三倍（或者，如果无法合理确定这种价值，则为全球年度总收入的 3%）。刑事条文项下的处罚与上述其他犯罪行为的处罚相同。

欲了解更多信息，请联系：

Alykhan Rahim
arahim@mccarthy.ca
416-601-8203

Kate McNeece
kmcneece@mccarthy.ca
416-601-7836



企业融资、并购和私募股权

| | |
|--------|----|
| 企业融资 | 32 |
| 并购 | 35 |
| 股东积极主义 | 40 |
| 私募股权 | 41 |

作者: Jennifer F. Longhurst 和 Jeremy Pleasant



企业融资、并购和私募股权

企业融资

加拿大拥有发达和成熟的资本市场。资本的主要来源是加拿大特许银行、其他金融机构（包括退休基金、投资基金和保险公司）、公众市场、私募股权和政府相关部门。加拿大和国外上市公司的证券可以在一家或多家证券交易所进行上市交易。加拿大的主要证券交易所是多伦多证券交易所（简称“TSX”）（本土最大的证券交易所）以及多伦多证券交易所创业板块（简称“TSXV”），这两家交易所均有自己的上市要求。加拿大也有一个活跃的场外交易市场，用于进行其他各种证券的交易，特别包括债券交易。加拿大特许银行是循环贷款和定期贷款的主要资金来源。

加拿大的证券立法在很大程度上通过由省级证监会以伞式结构组成的加拿大证券管理者协会（简称“CSA”）采用的国家和多省际法规得以协调。

公开发行和私募

目前，加拿大的证券法属于省管辖制，因此，每个省和地区目前拥有自己独立的证券监管机构，以及各自的证券立法。尽管如此，加拿大的证券立法在很大程度上通过由省级证监会以伞式结构组成的加拿大证券管理者协会（简称“CSA”）采用的国家和多省际法规得以协调。此外，加拿大各省均采用了“主要监管机构”或“护照”体系（作为加拿大最大资本市场的安大略省除外），证券法在大多数领域得以仅被一个参与省份（即相应情形下的“主要监管机构”）实施监管，安大略省除外。这些方面包括招股说明书的审查和签收、持续披露责任的合规及得到对证券法各种规定的免除。

在加拿大，向公众发行债权或股权时，无论是否是首次公开发行（简称“IPO”）、二次发行还是其他发行，都必须向相应的证券监管当局提交招股说明书并获得

证券发行所在省份的证券监管当局批准。招股说明书将会被主要的监管当局依据上述护照体系审查。此外必须向潜在投资者提供招股书。招股说明书内容必须包含发行人和发行事项，要具体、完整、真实和清楚地披露与发行人及发行证券相关的全部重要事实。

在魁北克省发行证券时，招股说明书必须翻译成法文。

如果仅向机构投资者或“有资格的投资方”以私募的方式发行证券，则按照特定豁免条款，发行人可不必编制招股说明书。尽管在这种情况下，按市场惯例则往往还是要求向投资方提供包含信息披露的“发行备忘录”，该发行备忘录基本上等同于招股说明书。此外，还有一些其他若干招股说明书豁免的情况规定，其中包括“私人发行”、发行证券给“内幕人士”或员工、达到评级要求的短期融资券发行及银行债务，一般来说，在此种情况下即可以豁免遵守编制招股说明书的规定，或者使用招股书的简写文本。这种形式发行的证券一般在第二次出售时会受到限制。

加拿大上市公司的股东一般不享有法定或合同约定的股东优先购买权。因此，发行人在发行新股时采用私募或公开发行的方式进行，而不是以对现有股东增发新股的方式进行。

对于某些有证券在加拿大交易所上市的发行人来说可以从加拿大的简式招股说明书发行体系获益，这种体系可以通过编制和公开提交一份较短的招股说明书来迅速的融资，包括通过以参照形式引入发行人的最新财务报表和其他连续披露文件来进行。一般来讲，对于那些有资格可以采用这种方式的发行人来说，可在提交初步招股说明书四个工作日以内获得省证监会的批准。对于那些更资深的发行人来说，一种常见方式是采用加拿大承销集团“包销”的方式来安排进行。这样会形成一个具有强制执行力的包销协议，承销商将在初步招股说明书

提交前即承诺购买全部要发行的证券。该承销集团从签署包销函时起即承担此后股票发行市场上价格波动的风险，直至发行截止。在这种情况下，初步招股说明书必须在签署“包销”函后四个工作日之内提交并且该承销集团可以立刻开始招揽买主。对那些没有资格采用简易系统的发行人来说，招股说明书获得省证监会批准的期限往往需要三至六个星期，甚至更长。

加拿大《证券法》还规定，发行人可以递交含有拟发行证券总金额（证券金额可以是未在债券、股票和其他证券之间分配的）的基础招股说明书，该基础招股说明书在长达 25 个月的期限内有效。当实际发行符合基础招股说明书条件的证券时——并不迟于确定证券价格后的两个工作日——发行人只需递交相对简短的招股说明书的补充文件，该文件含有发行证券的具体条款和递交基础招股说明书时发行人不知悉的额外资料信息。尽管有些例外（诸如有关创新性、结构性或衍生产品的发行情况），基于现有招股说明书的补充文件不需审查，使发行人能迅速采取行动，并充分利用市场融资机会的最佳期限。

持续披露义务

递交招股说明书并获准的发行人或在加拿大证券交易所上市的证券发行人或是通过对股权置换交易收购一家“加拿大有披露义务的发行人”，均使该企业成为“有披露义务的发行人”，从而将负有证券法项下各种持续并及时披露信息的披露义务。这些披露包括按要求准备和递交季度和年度财务报表和相关的管理层讨论和分析，还有那些有关发行人重大事务变更的年度信息报表和报告。发行人的董事、高级管理人员和其他“内幕人士”（其中包括持有 10% 以上的有投票权的已发行证券所附带之投票权的持有人），按规定要递交他们所进行的与任何该发行商证券相关之交易的内幕报告，且如果他们知悉发行人未公开的重要信息，将被禁止交易。在召开股东年会和特别会议前须准备管理层信息通告，该信息通告必须按规定进行综合信息披露，包括在公司召开年会时，高管的薪

酬信息；或在其他会议中，董事选举或涉及管理层薪酬信息的投票表决等事项。

对于那些符合某些条件的外国发行人，如果他们已经成为加拿大有披露义务的发行人，无论通过在加拿大股票交易所上市交易，还是通过收购加拿大有披露义务的发行人而取得这一资质，他们一般可以通过提交其在所属国提交的披露文件去完成在加拿大的持续披露责任。

CSA 已经采纳了以美国萨班斯-奥克斯利法案为蓝本的各种法规。其中包括一个关于审计监督的国家级法规，一个要求首席执行官 (CEO) 和首席财务官 (CFO) 认证文件的国家级法规，以及一个规范审计委员会的国家级法规。此外，还采纳了一个国家级法规和国家级政策对公司治理进行规范，此类法规和政策通常规定一种“遵守或解释”制度。后者规定了董事会和委员会独立性、董事会程序和政策、多元化和董事会监督作用等领域的公司治理最佳实践；前者要求发行人按年度披露公司治理实践。

加拿大和美国的证券管理部门实施了多地区披露系统（简称“MJDS”），该系统使得美国大型发行商的证券可以在加拿大公开发行时采用只由美国证券和交易委员会（简称“SEC”）审查过的美国登记文件。在加拿大证券交易所有证券上市的公司需遵守所在交易所的规则和规定。

并购

加拿大制定了公司法和证券法，对收购加拿大上市公司进行管理，收购可以通过双方协商或主动出价的方式进行。在加拿大收购一家上市公司有两种常用的方法：要约收购和安排计划，但在收购未得到目标公司董事会支持的不利情况下，要约收购通常是收购方实施收购的唯一可行方式。

要约收购

各省和地区证券法协调一致对如何进行要约收购进行规范。公开要约收购是

指一个人在加拿大的某个省或地区发出收购已发行的投票权证券和股本证券的要约，如果要约被接受，就会导致收购方（包括与收购方一行动的人）拥有 20% 或更多此类目标公司的证券。要约收购必须向所有股东提供相同的对价，禁止向任何股东提供添加“附带效益”。要约收购必向股东们开放至少 105 天要约期，但不低于 35 天的初始要约期限以供他们接受，经过目标公司在友好交易中的协议下，或者在已经宣布另一项缩减投标或私人交易的情况下进行。要约收购受强制性投标条件的限制，即，在收购方对收购要约的任何股权证券进行收购前，收购方以及联合参与者以外的其他人拥有或持有的所有已发行的目标证券的至少 50% 以上将被投标且不得撤回。在收购方达到最低额投标条件，包括在要约收购的所有其他条件以得到遵守或被豁免之后，收购方还必须将要约收购至少延长 10 天的宽限期。

收购方必须向目标公司的股东们提供一份通告，该通告载有有关收购的信息。如果收购方的股票构成支付对价的一部分，收购方则需提供与招股说明书的披露程度相若（包括备考财务报表）的通告。目标公司的董事也必须发出通告，通告内容包括董事会是否建议股东接受要约，或者，如果董事会不给任何建议，在通告中解释为何不给建议。如果要约收购发生在魁北克（除非从魁北克省得到免责或其他豁免翻译成法文的情况下），那么收购方的通告和董事会通告必须翻译成法文。

某些要约收购可以豁免遵守上述规定。这些交易包括：涉及收购不超过目标公司 5 个股东的证券，并且所支付的价格不超过现行证券市场价格的 115%；在 12 个月内，在某个交易所以正常方式收购目标公司与其他收购合计不超过发行人已发行证券的 5%；对于那些除现任或前任雇员外股东不超过 50 人的没有披露义务的发行人的，且没有正式市场可以交易的证券的收购；以及外资收购要约中，除了其他条件以外，当加拿大股东实益持有的股份数量可以合理相信

不超过已发行股票的 10%，而且加拿大股东至少有权与其他股东在同等优惠的条件下参与。

加拿大与美国不同，不允许以安排融资为条件进行收购。在投标方进行现金要约收购之前，它必须为其融资做出“充分安排”。通常情况下，投标方要在启动其收购出价之前与银行或其他资金来源机构签署具有法律约束力的承诺函。投标方将会寻求具备银行承诺书中规定的融资条件，尽可能与发送给目标公司股东的收购投标书中的条件类似。法律要求规定投标人必须确定，如果投标条件得到满足，则可采用融资。

一般说来，依照公司法规定，当收购方向所有股东公开出价收购并成功地获得目标公司 90% 投票权股份时（不包括收购前收购方或它的隶属机构所拥有的股份），没有向该要约收购提交股份的那些股东的股份，按照法定强制收购程序，可以按同样的要约收购价格予以强制收购。如果没有越过 90% 的门槛而无法采用此程序，通过在收购中获得至少 66 ⅔% 的发行股份时，一般也可以通过企业合并的方式按同样的要约收购价格获取那些没有提交其股份的剩余股东的股份。

安排计划

加拿大的联邦和省公司法一般规定，公司之间可以进行收购或合并，公司发行的证券可以进行交换、修改或重组，安排计划系一种受到法院监督的法律程序。目前，加拿大上市公司的收购通常是通过安排计划来完成。

这一步是向法院进行初次出庭来签发的临时法令，此等法令指示目标公司寻求股东的批准并确定此类安排所适用的程序要求。目标公司将编制一份管理信息通告，并向股东邮寄载有规定的信息，包括招股说明书层面有关收购方的披露，

如果收购方的证券构成支付对价的一部分，则还应包括招股说明书（包括估价财务报表）。与要约收购通知和董事通告信息不同，此类管理信息通告不需要翻译成法文，但如果有很多魁北克省的股东，则通常会提供法文版本。这种安排计划需要股东表决同意（通常在股东会议上股东所行使的权总数的至少三分之二）；也需要法院批准（取决于对早期法令的遵守和安排计划公平性）。通过安排计划，能够最大程度地提高交易的灵活性，可以实施在要约收购中可能无法实施的各种交易安排方面的考量，并且可以一步完成（而不像要约收购那样需要采用两步，即先发出要约，随后再进行法定强制收购或排斥合并）。通过安排计划，收购方通常还能够向目标公司的美国持有人发行证券，而无需在美国注册这些证券。

如果收购方是一家在多伦多证券交易所上市的公司，并且根据一项收购要约或安排计划发行股票，将导致其股东的稀释幅度超过 25%，则多伦多证券交易所将要求其在完成任何此类交易之前寻求自身股东的批准。

关联方交易

加拿大某些省份的证券法包含复杂的规则来规范上市公司和其达到一定门槛规模的关联方（即大股东、公司董事和高级管理人员）之间的交易：此类交易通常称为重大利益冲突交易。这些规则的制定是为了防止关联方在未经少数股东批准的情况下，从上市公司获得对少数股东有伤害的利益，并消除这些关联方可能拥有（或被视为拥有）的任何信息优势，从而提供一个公平的竞争环境。此类交易通常需要接受相关证券监管当局进行的“实时审查”；如果发现与交易相关的流程或信息披露中存在缺陷，则其拥有广泛的补救权力，可以并将要求加强信息披露和/或对交易进行其他变更，以确保持有少数证券的证券持有人得到保护。

如果要约收购是由目标公司的相关方（即“内幕人士”）提出的，就要按特殊规则来办理，导致与关联方的“企业合并”的其他交易安排也是如此。尤其是，此类交易通常需要目标公司董事会改进审查和批准程序，对导致交易的背景进行更严格的披露，并且（在很多情况下）可能需要由独立估值师在目标公司董事会独立委员会的监督下对目标公司的股份进行正式估值。

在安排计划中，如果收购方是目标公司的关联方，或如果关联方接受一种“附带利益”，一般来说，则须遵守某些特别规则。尤其是，除了按照有关的公司法所要求的股东同意外，一般还要有少数股东（即，同收购方或任何获得附带利益的关联方无关的股东）的多数同意。如果关联方在收购目标公司，或进行某一固定门槛规模的并发“关联交易”，则需要由独立估值师在目标公司董事会或独立董事会的监督下，对目标公司的股份进行正式估值。

在任何情况下，如果要约收购或其他交易会对目标公司的股东或资本市场造成损害，则即使要约收购或其他交易适用法律，加拿大证券监管当局也有权进行干预，以阻止此类交易。其还拥有广泛的干预权力，有权防止目标公司董事会采取旨在阻挠交易的不当“抵御措施”。

报告实益所有权报告/建立利益关系

根据权益变动报告制度，如果股东收购目标上市公司某一类别的证券（包括股东及其共同行为人实益拥有或控制的股份）10% 或以上（如果已提出收购要约，则为 5%）的股权或投票权证券的实益所有权、主导和/或控制权，则股东一般须向市场发出公开通知。投资者必须在下一个交易日开盘前发布新闻稿，向市场发出这一通知，并且必须两个交易日之内以规定的格式提交“权益变动”报告（简称“EWR”）（其中必须披露交易目的，包括投资者可能拥有的与目标

公司相关的或将导致某些（在 EWR 报告中）详细列举的公司行动的计划或未来意图）。此外，还有一个冷静期。在该冷静期内禁止进行进一步的购买，直到提交报告后的一个交易日之后为止，除非收购方已经拥有或控制 20% 以上的该类别的已发行证券。如果之前的 EWR 报告中的重要事实发生变化，或者 2% 或以上的该类别证券的所有权或控制权增加或减少，或者所有权或控制权减少到该类别证券的 10% 以下，则需要再次发布新闻稿并提交新的报告。对于有资格适用替代月度报告制度（代替 EWR 报告）的股东，立即发布新闻稿和 EWR 报告（及暂停交易）的义务有一个例外情况；在这种例外情况下，“合格机构投资者”（通常为金融机构、共同基金、养老基金、对冲基金和某些其他投资基金）可以在其超出 10% 的所有权门槛的那个月结束之后的 10 天内进行报告；但前提是，其不打算进行要约收购或其他控制交易或者征集投票代理权。

股东积极主义

虽然股东与董事会之间越来越倾向于选择幕后谈判而不是正式的代理权争夺，但股东参与和股东积极主义在加拿大仍然很常见。激进主义以各种形式出现，包括：投资者提交股东提案和/或要求召开目标公司股东会议；投资者就薪酬和董事选举进行“薪酬话语权”或“多数投票权”投票，以及与目标公司董事会的私下接触和/或全面的代理权征集或争夺。通常认为，加拿大的公司法和证券法比美国的法律更有利于投资者，因而导致股东积极主义可能更易于在加拿大推行，尽管其中很多激进主义方式方法都受到既定规则和防止滥用此类方式方法的保护措施的限制。当前，与其他国家/地区一样，加拿大的董事会对股东积极主义的认识与日俱增，并越来越倾向于与主要利益相关者接触，以主动避免公开争夺。例如，一些董事会发现，在保密的董事会战略讨论中与积极股东进行

协商更有裨益，这样积极股东便可以私下提出他们的意见或关切，而不是随后公开提出质疑。股东积极主义也经常出现在各种形式的并购交易中，导致收购方和被收购方都需要在任何可能的收购或处置交易中准备应对可能出现的股东积极主义。

私募股权

私募股权基金是加拿大并购交易的积极参与者。以下简要讨论私募股权基金特有的一些法律问题。

对拟其证券分配给位于加拿大人士的私人股本基金，须按照适用的加拿大证券监管要求进行，或按照招股说明书的豁免条款进行分配，诸如私人发行人豁免。私人发行人的豁免可以将私人发行人的证券分配给为自己购买证券指定类别人士。通过此项豁免，私人发行人可以通过任何数量的融资来筹集任何资金，而不需要招股说明书。

在加拿大成立私募股本基金时，应考虑满足交易商进行登记、投资顾问登记及投资基金经理

在加拿大成立私募股本基金时，应考虑满足交易商进行登记、投资顾问登记及投资基金经理登记的规定，以建立及运作基金。

登记的规定，以建立及运作基金。凡是从事交易证券业务的人士，则必须根据加拿大证券法的规定进行登记为交易商。凡是从事投资顾问的业务顾问，则须登记为顾问人士，以便在证券投资或买卖领域向他人提供建议。凡是从事投资基金业务的经理，则须登记为投资基金经理。根据私募股权基金所进行的活动，可以通过一些安排为私募股权免除交易商登记、顾问登记及投资基金经理登记的规定。

加拿大的私募股权投资与传统的并购相似。因此在收购上市公司时，可适用上述对要约收购和安排计划进行的法律分析。由于私人股权投资方的大部分投资都是借债杠杆，因此应特别考虑收购融资（特别是减少或取消那些对重要采购协议中的融资条款）。请参阅本指南[\[银行贷款和其他借贷资本\]](#)一章。

私募股权基金可以获得多数或少数股权，因此股东协议和/或投资者权利协议（或类似的经营协议，如合伙协议）对于治理、控制、出资、分配和流动性权利或限制（如标签权，拖延权，优先购买权，首次报价权和所有权限制）变得越来越重要。如上文所述，根据适用的证券法，收购的多数或少数股权也可能需要进行公开报告。

由于私募股权投资是在规定的时间内进行，因此，税收结构对于确保利用有效的架构非常重要，特别是美国私募股权基金的跨国投资。与美国类似，加拿大的私募股权基金也有许多退出策略。在加拿大，典型的退出策略是通过管理层收购向 (i) 当前管理层出售；(ii) 其他股东通过股东/合伙协议中规定的股份/股权转让权利；(iii) 第三方通过私人出售或受控拍卖的方式；或 (iv) 通过上市方式进行首次公开发行。

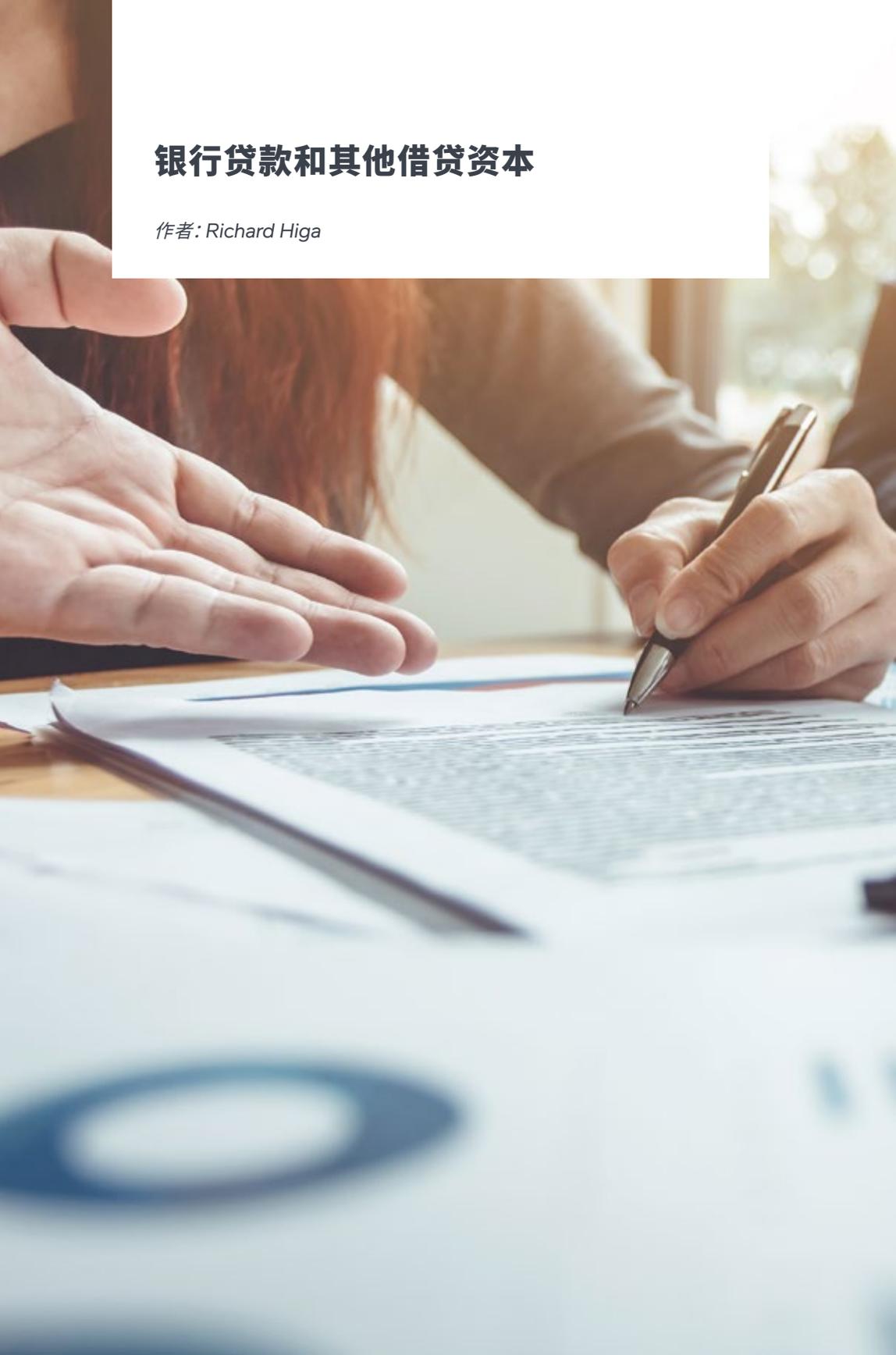
欲了解更多信息，请联系：

Jennifer F. Longhurst
jlonghurst@mccarthy.ca
416-601-7764

Jeremy Pleasant
jpleasant@mccarthy.ca
416-601-7906

银行贷款和其他借贷资本

作者: Richard Higa



银行贷款和其他借贷资本

在加拿大，银行贷款不仅可以随时通过完善的国内银行获得还可以从外国银行在加拿大的子公司和分行处获得。加拿大的银行系统受到严格监管而且资本充足。加拿大还有具竞争力的非银行贷款企业，它们活跃于资产抵押贷款、夹层贷款和项目融资等市场上。同时，联邦政府有两家金融机构提供融资服务：加拿大商业开发银行，旨在为加拿大的中小型企业提供贷款；加拿大出口发展银行，其目的主要是协助加拿大出口商融资。

浮动利率贷款通常与“基础利率”相关，该利率由加拿大银行根据加拿大央行每周宣布的利率周期性地设立。固定利率贷款通常以加拿大长期政府债券利率计价。加拿大同时还提供其他的借贷方式和借贷利率定价（例如 SOFR（美元的隔夜融资利率）、SONIA（英镑的隔夜指数平均利率）、ESTR（欧元短期利率）以及 CORRA（加拿大隔夜回购协议利率）贷款），具体取决于是否可提供相应贷款和货币。借款方通常会在这些交易中产生一些与贷款相关的费用，通常包括法律费、承诺费、处理费及其他费用。

加拿大的短期和长期贷款可以采用担保和无担保两种方式。担保贷款一般是以借款人的动产和/或不动产为担保。贷款方对于无担保贷款可能会坚持由借款方母公司进行担保，或设立“消极担保”，即借款方承诺不在其资产上设立抵押（除去某些例外情况）。所有省份都设有电子登记处以登记动产抵押。各省还设立了土地登记资料信息的制度以记录房地产权益。请参阅本指南[\[房地产\]](#)一章。一般来说，登记个人财产和不动产担保的制度与美国的制度类似。

加拿大对货币并不限制。贷款可以采用多种货币，但最为常见的是加元和美元。由于加拿大贷款市场的竞争性，可比贷款的利率通常低于其他地区，尤其

是美国。加拿大税率高于外国，所以，在加拿大的贷款中扣除利息开支的好处也相对更多些。在加拿大借贷还有其他的税收优势。例如，用以限制利息扣除的资本弱化规则不适用于公平交易的第三方债务。此外，加拿大预扣税并不适用于对公平交易的第三方债务所支付的利息（某些种类的利息除外）。最后，新斯科舍省、阿尔伯达省和不列颠哥伦比亚省都有无限责任公司。对美国的跨境交易来说，这些混合的实体提供了创立税收筹划的机会。请参阅本指南**[税务]**一章。

加拿大企业可以从许多联邦和省级项目及机构中获得赠款或贷款。加拿大企业可否获得政府援助基于很多因素，包括拟投资的地点、创造的就业数量、产品或服务的出口潜力、该投资在没有政府援助的情况下完成的可能性、以及企业所有人对企业作出的股本融资数额。公司的外资所有权通常不排除政府援助计划的可用性。

加拿大企业可以从许多联邦和省级项目及机构中获得赠款或贷款。

加拿大的所有省份和地区都颁布了《证券转让法》（简称“STA 法案”）。这些法案管辖证券和其他投资资产的转让及其他事项，并与动产担保法一道规范并完善在证券及其他投资资产（包括无凭证证券）上设立的担保权益。STA 法案仿照美国《统一商法典》修订后的第 8 章制定。这样不仅在加拿大境内并且在加拿大和美国之间对证券转让和其他投资资产的跨境转让都拥有了一套更为一致的体系。

欲了解更多信息，请联系：

Richard Higa

rhiga@mccarthy.ca

416-601-7858

税务

| | |
|------------|----|
| 所得税 | 47 |
| 通过加拿大子公司经商 | 48 |
| 通过加拿大分公司经商 | 50 |
| 外汇管制和收益汇回 | 51 |

作者: Stephanie Dewey 和 Jeremy Ho



税务

所得税

联邦政府、各个省政府和地区政府征收所得税。加拿大的居民必须根据他们在全世界所获得的收入向联邦政府缴纳所得税；根据有关所得税公约的规定，非加拿大居民需要对其在加拿大的工作收入或通 **联邦政府、各个省政府和地区政府征收所得税。** 过处理某些加拿大财产所得的盈利收入（统称为“应纳税的加拿大资产”）进行纳税。一般来讲，

各省或地区政府也会向在其管辖范围内的居民或开展商业活动的人士征收所得税。某些省和地区还会对非居民在该省或地区赚取的工作收入征税。此外，魁北克省对非居民处置位于魁北克省的某些类型的财产获得的收益征税。

联邦和省政府对公司征收的合并所得税税率波动幅度很大，这取决于公司经营性质、规模、地点和其他因素。在 2023 年，非加拿大控制的民营企业合并所得税率最高约为 31%，而此类公司一般商业利润的最低税率约为 23%。在某些情况下，税收抵免和其他奖励政策也可用于减少实际税率。

个人所得税是累进税率。这些税率取决于收入类型、居住省份和其他因素。在 2023 年，个人应税收入的联邦和省级合并边际税率最高约为 54.8%，而最低的边际联邦和省级合并税率约为 44.5%。

另外，加拿大政府向非居民的某些加拿大来源的收入征收 25% 的预扣税。红利、某些种类的利息、租金、特许权使用费和一些行政管理费用须要缴纳预扣税。在某些情况下，包括在支付款项涉及加拿大企业或某些加拿大财产的情况

下，即使交易双方都是非居民，也须缴纳预扣税。一般来说，加拿大居民支付给非加居民独立公平交易方的利息无需缴纳预扣税（不包括根据加拿大财产的使用或产出，或参照收入、盈利、现金流商品价格或类似标准，或参考公司支付或应付的股息计算得出的利息）。某些所得税协定可能会减少甚至免除有关的预扣税。虽然预扣税是向非居民收款人征收的，付款人有义务从支付给非居民的款额中扣除预扣税并将该等款额提交给政府。

本章在以下几部分专门侧重介绍在加拿大以子公司和分公司方式经营时需要考虑的一些主要税务事项。

通过加拿大子公司经商

在加拿大注册成立的公司通常视为加拿大居民；该公司应就其在全世界的收入缴纳联邦所得税。如上所述，子公司也可能需缴纳省级或地区所得税。

子公司所需缴纳的联邦和省或地区的合并所得税税率取决于该子公司的经商地点和商业活动性质等因素。

子公司的收入计算须遵照《所得税法（加拿大）》的具体规则和相关省或地区税务法规的约束。收入须包括 50% 的资本收益。

在加拿大注册成立的公司
视为加拿大居民；该公司
应就其在全世界的收入缴
纳联邦所得税。

企业运营中产生的支出只能在合理的范围内扣

除。资本成本的折旧只能根据加拿大的“资本成本津贴”规则扣除。在申报联邦或者省或地区的所得税时，在另一级别缴纳的所得税不得从收入中扣除。一般来说，加拿大相关公司之间的红利支付免交所得税。集团公司不能以汇总合并

方式申报所得税。因此，就加拿大的税务而言，子公司的经营损失不能用来抵消关联公司的收入。但在某些情况下可以进行集团内收入平衡交易。

子公司同任何人之间的不公平交易，包括其母公司在内，一般都须按“公平市场价”缴税。根据加拿大的转移定价规则，交易方也可能须要递交某些同期文件。

子公司的债务/股本结构须符合资本弱化规则的要求，当子公司处于“稀释资本化”时不得扣除支付给指定非居民（通常是非居民集团成员）的利息。如果子公司对指定非居民股东的债务是公司留存收益、指定非居民股东的缴付盈余和指定非居民实缴的股本资本之总和的 1.5 倍以上时，则子公司被弱化了。因资本弱化规则规定而不可抵扣的利息支出视为股息支出，须要缴纳预扣税。

对于 2023 年 10 月 1 日或之后开始的纳税年度（受 2024 年 1 月 1 日之前开始的纳税年度的过渡规则的约束），利息扣除通常也将受到加拿大拟议的“过度利息和融资费用限制”（简称“EIFEL”）规则的限制。在适当情况下，这些规则通常会将扣除利息和融资收入后的利息和融资费用的扣除额限制在税息折旧及摊销前利润（即扣除利息、税项、折旧和摊销前的收益，使用税收概念确定并进行某些调整）的 30%。因超出上述限额而不允许扣除的利息可以有效地向后结转三个纳税年度或无限期地向前结转，但存在一定限制。对企业集团可能设有特殊规定，允许集团内不同企业之间分享利息和财务费用的额度空间，或者如果集团的杠杆率（因第三方负债而导致）较高，可能允许企业集团整体扣除利息费用的比例更高。



在某些情况下，子公司可以按照阿尔伯达省、不列颠哥伦比亚省或新斯科舍省的法律设立无限责任公司（简称“ULC”）。这样做有可能让美国母公司同时取得分公司和子公司运营的某些有利之处。其原因是 ULC 虽然在涉及加拿大所得税时被当作公司，在涉及美国税务时它有可能被当作分公司或合伙制。在这点上读者应该寻求美国税务方面的建议，同时还要考虑《加拿大-美国所得税公约》（1980 年）（美国条约）中的某些条例。在某些情况下，与这种混合实体相关的税收优惠政策可能会被取消，甚至有可能在没有适当的税务规划下造成不良的税务后果。

上文简要描述了预扣税制度，该制度适用于子公司向非居民支付的款项，包括利息和股息。当子公司向美国居民母公司支付款项时，美国条约免除了利息收入的预扣税（除某些例外的利息款项，比如按利润、流动资金、或财产价值变化确定的利息）。除特殊情况，美国公约的优点仅适用于《美国公约》“利益限制条款”中定义的“合格人士”。

加拿大是《实施税收协定相关措施以防止税基侵蚀和利润转移的多边公约》（简称“MLI”）的签署国。最重要的更新是在适用的税收协定中增加广泛的反避税规则，称为主要目的测试。在主要目的测试中，如果合理地断定某项安排或交易的主要目的之一是为了受益于税收协定，则不得给予此类利益，除非纳税人能够证明给予此类利益符合税收协定相关条款的宗旨和目的。

通过加拿大分公司经商

根据某些适用的所得税条约的规定，非居民公司通过分公司在加拿大经营获得的利润须缴纳所得税。非居民在加拿大经商还须缴纳分公司税。分公司税基本上等同于在加拿大经营的子公司支付红利时所要上缴的预扣税。由于在支付股

息时须缴纳预扣税，而在赚取利润时又须缴纳分公司税，对外国企业而言在某些情况下建立子公司比采用分公司更加有利。

如果非加拿大居民是 (i) 与加拿大签订所得税公约的司法管辖区的居民；和 (ii) 有权受益于该公约，一般情况下，非居民仅须就其源自于加拿大“常设机构”的商业利润缴税。加拿大的所得税公约可能包含在某些情况下将非居民视为在加拿大拥有常设机构的规则，例如非居民在加拿大有一个附属代理人，该代理人拥有并通常会行使在加拿大签订合同的权力。根据某些加拿大所得税公约条例，非加拿大居民可能在加拿大具有大量商业活动的情况下并不被视为拥有加拿大常设机构。如上所述，在《美国公约》中，一般只有那些“合格人士”才能受益于此公约。当决定在加拿大设立子公司或分公司时，必须对相关的公约进行彻底审查，这一点至关重要。

一般来说，分公司所得收入的计算规定与子公司所得收入的计算规定相同，包括稀释资本化规则和 EIFEL 规则。

如果分公司在加拿大经营初始发生亏损，非居民在计算其国内所得税收入时可能可以将该分公司在加拿大的亏损申报抵税。应在非居民的当地司法管辖区获得税务建议。当加拿大业务在未来某一时期盈利时，非居民又可将该分公司转变成在加拿大新设立的子公司来运作，这种做法在加拿大所得税方面不会有太大不利的影响；但是，应认真考虑这种转变的销售和其他税务后果。

外汇管制和收益汇回

加拿大不存在外汇或流通货币管控，也没有针对从国外借贷、资本回调、或从加拿大汇寄红利、利润、利息、提成或类似的付款换汇的限制。



如上所述，加拿大可能会对包括利息、红利和特许权使用费等在内的收益汇回征收预扣税。

欲了解更多信息，请联系：

Stephanie Dewey

sdewey@mccarthy.ca

416-601-4300

Jeremy Ho

jho@mccarthy.ca

604-643-5968



销售税和其他税项

| | |
|----------|----|
| 联邦商品和服务税 | 54 |
| 合并销售税 | 55 |
| 省级销售税 | 55 |
| 省级工资税 | 56 |
| 其他税项 | 56 |

作者: Simon Douville 和 Cassandra Grenier



销售税和其他税项

联邦政府和大部分省份都设有销售税机制。

联邦商品和服务税

联邦政府对在加拿大制造的应税商品和服务供应（亦即，大多数类型的财产，包括无形财产、房地产和服务）征收一种 5% 多阶段的增值税，称为商品和服务税（简称“GST”）。某些类型的财产和服务（包括大多数金融服务）免征 GST，称为零税率供应（其中包括出口），税率为 0%。

GST 也适用于进口到加拿大的应税商品。加拿大居民可能还须对在加拿大境外购买的应纳税服务和无形资产进行商品和服务税自我评估。

商品和服务税是一种增值税，在整个生产和分销过程中的每个环节中都需要征收。一般来说，在加拿大供应应税商品或服务的企业必须按照标准登记制度登记注册，以便对其在加拿大供应的商品和服务收取及缴纳 GST。尽管 GST 适用于整个分销过程中的所有交易，但其通常由最终的消费者承担。这是因为，在整个供应过程中参与商业活动的企业通常有权通过进项税抵免的方式收回他们为其进项缴纳的 GST。

人们很难判断由非加拿大居民提供或购买的商品和服务是否应该缴纳 GST；因此需要考虑具体的条例规定。例如，在加拿大提供应纳税财产或服务的非居民企业通常只有在“在加拿大开展业务”的情况下才需要进行 GST 登记（以便对其供应品收取 GST）。确定非居民是否“在加拿大开展业务”通常需要对其在加拿大的活动及其是否身在加拿大进行详细分析。

自 2021 年 7 月 1 日起，不在加拿大开展业务的非居民供应商也必须考虑是否需要按照新的简化登记制度进行 GST 登记。简化登记制度是对数字经济征税的全球趋势的一部分。引入新的简化登记制度是为了要求某些非居民供应商和分销平台运营商在简化制度下进行 GST 登记。此类供应商和平台原本在标准

制度下无需进行 GST 登记,但如果其一年对加拿大消费者的销售额超过或经合理预期会超过 30,000 加元,则需要在简化制度下进行 GST 登记。此外,标准 GST 制度下的新登记要求已于 2021 年 1 月 1 日颁布,适用于使用加拿大配送仓库或以其他方式在加拿大向加拿大消费者交付或提供有形财产的非居民有形财产供应商。

合并销售税

目前,有五个省将其省销售税与 GST 合并起来征收,这五个省份是:安大略省、新斯科舍省、新不伦瑞克省、纽芬兰和拉布拉多省和爱德华王子岛。在这些省份,合并销售税(简称“HST”)由联邦 GST 的 5% 和省销售税两部分组成,每个省份 HST 税率从 8% 到 10% 不等。HST 与 GST 的征税基础相同。因此,上述有关 GST 的探讨也适用于 HST。

一旦确定商品和服务供应是在加拿大进行的,则必须确定该项供应是否是在征收合并销售税的省份进行的,以便征收 HST。在审议各种不同类型的商品和服务供应中,有详细的规则来确定其商品和服务供应是否是在征收合并税的省份进行的。

自 2013 年 1 月 1 日起,魁北克省政府将 GST 和魁北克省销售税(简称“QST”)进行了合并;然而,与其他采纳合并税的省份不同,QST 仍以一个独立的省级立法规定进行征收。因此,在魁北克开展业务的企业必须考虑其是否有义务登记、收取及缴纳其在魁北克制造的供应品的相关 QST。自 2023 年 1 月 1 日起,QST 税率为 9.975%。

省级销售税

目前,(除了征收 5% 的 GST 之外)不列颠哥伦比亚省、萨斯喀彻温省和曼尼托巴省还对绝大多数有形动产和某些特别服务向最终使用者征收一次省级销售税(简称“PST”)。因此,在这些省份开展业务的企业必须考虑其是否有义务按照各相应制度登记、收取、自我评估及缴纳相关 PST。一般 PST 的税率从 6%

到 7% 不等。与 GST/HST/QST 不同，PST 是无法收回的，而企业通常可在整个供应过程中收回 GST/HST/QST。虽然存在某些豁免，可免于在整个供应过程中缴纳 PST（例如，购买转售豁免），但企业在上述省份开展业务的过程中可能会缴纳无法收回的 PST。

近年来，每个征收 PST 的省份都颁布了新的法律，对电子商务企业和平台运营商规定了登记和收取义务。在任何上述省份开展业务的企业均必须仔细审查此类广泛适用的新规定，以确定是否适用于自己。

阿尔伯达省是唯一一个不征收 PST 的省份，所以该省只征收 5% 的 GST。

省级工资税

曼尼托巴省、安大略省、纽芬兰和拉布拉多省征收雇主工资税，其税项计算是按所在省份的薪酬百分比来定（受到一定门槛限制）。魁北克省也征收类似的雇主税，此类雇主税以向省医疗服务基金缴款的方式缴纳。

其他税项

联邦政府征收其他税项种类，其中包括关税和消费税。某些省份也征收其他税项，其中包括省资本税（通常仅限于金融机构）、燃油税、碳税、保险费、房地产转让税和未充分利用住房税。大多数市政府按年度对房地产所有人征收房地产税。

欲了解更多信息，请联系：

Simon Douville

sdouville@mccarthy.ca

416-601-4334

Kassandra Grenier

kgrenier@mccarthy.ca

514-397-4201

消费品的制造和销售

消费品监管 58

消费者保护 59

产品责任 60

作者: *Chris Hubbard* 和 *Katherine Booth*



消费品的制造和销售

消费品的制造、进口、分销和销售在加拿大受到严格监管。各种法规通常对制造商、分销商和零售商施加严格的义务，并授予监管机构强制执行合规性的广泛权力，包括通过合规审计，并处以罚款和处罚。凡是不符合法定要求的商品均不得在加拿大合法销售，并可能需要召回。制造商也是与涉嫌有缺陷产品相关的个人和集体诉讼产品责任诉讼的潜在被告。

消费品监管

《加拿大消费产品安全法》（简称“CCPSA”）于 2011 年生效。该法案适用于“各种消费品”，并禁止制造、进口或销售“危害人类健康或安全”的消费品。CCPSA 赋予联邦政府监管、检查、测试和召回消费品的权力，并制定了一系列相关的违法行为和处罚措施。制造商、进口商和零售商需要遵守严格的要求，须对其产品做必要记录，并在短时间内直接向加拿大卫生部报告产品安全“事件”。

根据 CCPSA 规定，受到监管的“消费品”是可以被个人合理得用于非商业目的的所有产品，但 CCPSA 附表 1 中列出的产品除外。一般而言，排除的产品是受到其他特定法规管制的产品，包括食品、化妆品、药品、天然保健产品、医疗器械、害虫防治产品、枪支和车辆。

CCPSA 条例也可能对许多特定类型的产品提出额外的合规要求，包括：蜡烛；碳酸饮料玻璃容器；婴儿提篮和婴儿车；纤维素和纤维隔热装置；木炭；儿童首饰；儿童睡衣；含铅的消费品；

消费化学品和容器；婴儿床和摇篮；有绳窗帘；冰球和曲棍球运动员的面部保护装置；玻璃门和围栏；釉面陶瓷；冰球头盔；婴儿奶瓶奶嘴；水壶；打火机；火柴；

消费品在加拿大受到严格的监管，监管机构拥有广泛的权力来强制执行合规并施加处罚。

床垫；安抚奶嘴；邻苯二甲酸盐；婴儿围栏；住宅探测器；机动车辆的约束系统和加高座椅；帐篷；纺织品（易燃性）；玩具以及电子烟产品。

CCPSA 授予加拿大卫生部广泛的权力，加拿大卫生部有权对企业进行审计，以评估其是否遵守了其法律义务。加拿大卫生部还自行进行产品测试，并参与一项周期性执行计划，在该计划中，对各产品类别的产品进行测试，以确定这些产品是否符合各种 CCPSA 条例。加拿大卫生部还可要求产品制造商或进口商对产品进行测试，以确认是否符合 CCPSA 及条例。

除了 CCPSA 之外，联邦法律如《食品药品法》、《加拿大食品安全法》、《消费者包装和标签法》和《纺织品标签法》（以及根据上述法律制定的法规），以及一系列省级法规都可以直接影响在加拿大销售的消费品制造商的业务经营。例如，食品、药品、化妆品、医疗器械和天然健康产品受其他法律的管制。凡是不符合法定和法规要求的商品均不得在加拿大合法销售。

针对所有产品进行全面的监管审查的法规不在本章的讨论范围，因此制造商应熟悉适用于其销售的特定产品的法规和条例。

消费者保护

如上文所述，加拿大卫生部是 CCPSA 规定的消费品安全的主要监管机构，CCPSA 禁止制造、进口或销售“危害人类健康或安全”的消费品。制造商必须在非常严格的时限内向加拿大卫生部通报安全事故（初次通报为 2 天，后续通报为 10 天）。对于应通报的“事故”的定义十分广泛。即使某一事故没有造成实际伤害，如果该事故确实或“经合理预期可能”会造成严重的健康影响或伤害，则根据 CCPSA 规定，该事故也需通报。制造商、进口商和零售商还必须通报那些在世界任何地方的产品召回或类似措施。加拿大卫生部还可以直接从消费者那里获得报告。

加拿大卫生部有权进行合规检查，以核实制造商和供应商是否熟悉并遵守其事故报告义务。检查员有权检查公司的营业地和文件，以进行合规审计。加拿大卫生部的合规性审计可能由消费者通报或供应链中其他人的报告所引发，政府也可能在没有通报的情况下进行检查。

各省政府也颁布了各项消费者保护法规（例如安大略省 2002 年《消费者保护法》），目的是在消费者与公司和企业交涉时为其提供保护。这些法规针对企业与消费者的交涉对企业规定了各类义务，并为受到欺骗性或不合理商业行为伤害的消费者提供各种法定救济，包括损害赔偿、惩罚性赔偿和解除协议。消费者保护法还可以规定具体的、有利于消费者的合同条款，或者禁止其他合同条款或规定其他合同条款不可执行，例如放弃默示的法定保证或要求将任何争议提交有约束力的仲裁的条款，或者旨在禁止消费者发起或参与集体诉讼的条款。由于每个省份的消费者保护法规存在差异，因此企业应确保其做法符合其商品销售所在省份的法规。

联邦《竞争法》也对消费者保护作出了规定，其中有禁止误导性广告和有关促进商业利益的规定。这些规定禁止向公众作出虚假或有重大误导性的陈述，如果此类陈述是蓄意或肆意作出的，则会被追究巨额罚款，甚至监禁。虚假或误导性陈述也会导致需要承担消费者钱财损失的法律 responsibility。请参阅本指南[\[竞争法\]](#)一章。

若想了解关于消费者权益保护法如何适用于在线销售的信息，请参阅本指南[\[信息技术-消费者权益保护-互联网协议\]](#)一章。

产品责任

如果商品在销售交付时被指称损坏或有缺陷的产品，则可能会引起对产品制造商以及供应链中其他产品的责任方的诉讼索赔。常见的索赔是对违反合同和过

失的索赔，但也可以包括其他索赔，例如对殴打或不当得利提出的索赔。在加拿大，产品责任索赔也是常见的集体诉讼主体。请参阅本指南[\[争议解决—集体诉讼\]](#)一章。

合同索赔属于严格责任索赔，因此不得将没有过失作为辩护理由。所有省和地区都有商品销售法律，此类法律规定，商品买卖双方签订的合同中暗含对用途适用性和适销质量的保证（参见安大略省《商品销售法》(R.S.O. 1990, c. S.1.)等）。除消费者或零售销售的情况外，买卖双方可以签订合同，避免适用法定暗示保证条款。

通常来说，产品制造商与最终买方或用户之间不存在合同关系。在这种情况下，买方通常不能依赖《商品销售法》项下的暗示保证来对制造商提出起诉。因此，如下文所述，许多针对制造商的索赔都是因过失而造成的。然而，如果制造商提供了附带保证并且此类保证经认定是诱导购买的陈述，则买方可就违反保证规定向制造商提出合同索赔。此外，即使消费者仅对卖方而非制造商提出合同违约索赔，卖方仍可就此类索赔寻求制造商与期分担责任并向其给予赔偿。

制造商等还可能因产品缺陷而遭遇过失索赔。为了在过失索赔案中取得成功，原告一般必须证明被告没有负起应有谨慎责任；产品具有缺陷；没有达到适用的注意标准；并且，原告因被告的过失而遭受损害。产品中是否存在“缺陷”是针对事实的特定问题，涉及产品的合理预期和可预见的用途。仅产品中存在缺陷即可证明对设计或制造过程中存在过失所进行的推断是合理的。产品召回通常可用作指控缺陷和提起诉讼的依据。

在确定注意标准时，加拿大法院将根据行业标准评估被告行为的合理性。但是，如果行业标准不够严格，则即使被告遵守了行业标准，其仍可能会被认定为

有过失。虽然符合监管标准可能与评估某个具体案件中的合理行为有关，但仅满足此类标准本身不一定可以免除制造商的责任。

制造商的普通法谨慎义务通常仅限于保持合理的注意，避免造成人身伤害或财产损失。然而，在加拿大，在某些情况下，即使没有造成实际的人身伤害或财产损失，仍然可能产生责任。例如，如果制造商的过失导致产品缺陷，从而真正构成实际人身伤害或财产损失的巨大风险，则消费者可能有权追偿纯经济损失赔偿，以避免因不安全产品而导致的危险。

在某些情况下，制造商等也可能有承担普通法义务，有义务向客户警告产品缺陷或采取补救措施，例如召回。预警责任是一项持续的义务，可能因在使用产品后才获知的信息而须履行此类义务。制造商发出的任何警告或采取补救行动的义务的存在和内容都是针对具体事实的调查，并取决于案件的具体情况。

欲了解更多信息，请联系：

Chris Hubbard

chubbard@mccarthy.ca

416-601-8273

Katherine Booth

kbooth@mccarthy.ca

604-643-7198

特许经营法

概述 64

加拿大特许经营立法 64

作者: Adam Ship



特许经营法

概述

特许经营在加拿大是一种常用的商业模式。过去十年间，加拿大特许经营有了显著的增长。据全国领先的特许经营行业组织加拿大特许经营协会（简称“CFA”）称，约有 1,200 个特许品牌通过 76,000 个特许经营单位在加拿大运营，直接或间接雇用了 190 多万加拿大人，每年带来 1,000 亿加元左右的收入。特许加盟店在加拿大的许多行业都很常见，包括快餐店、酒店、家庭护理、汽车零售、电信零售、教育和美容/化妆品等领域。

外国特许经营方可以扩展到加拿大市场，无论是否设立品牌授权进行经营或设立当地子公司。这些决策在很大程度上取决于对税务的考量。

外国特许经营商通常通过与加拿大公司签订主要特许经营权或地区开发协议来扩展到加拿大市场，这些加拿大公司已成功地把外国品牌带入加拿大市场并拥有良好业绩。这些结构框架要求外国特许人将自己在本国市场中的所担当的角色委托给加拿大主要加盟商或地区开发商。主要加盟商享有区域权，可以向次级加盟商授予次级专营权，而且主要加盟商通常会为当地次级加盟商提供支持。相比之下，区域开发商的权利仅限于直接或通过关联企业开设多个加盟单位。

外国特许经营商也可以在加拿大直接加盟。通常外国特许经营商（或其加拿大子公司）会为某些特定单位而与加拿大加盟商签订特许经营协议。

加拿大法律的一些领域以特定的方式与特许经营商业模式互相影响。我们在下文将把中心放到加拿大特许经营法规的最直接形式：特许经营立法。我们还有一章是关于魁北克的。

加拿大特许经营立法

加拿大各省掌控特许经营的管辖权。到目前为止，已有六个省颁布了特许经营



立法：安大略省、不列颠哥伦比亚省、阿尔伯塔省、马尼托巴省、新不伦瑞克省和爱德华王子岛（简称“法定省份”）。

虽然各个法定省份的特许经营法规之间存在微妙的差异，但它们在很大程度上是一致的，并专注于售前的信息公开披露。当加拿大特许经营商在多个法定省份授予特许经营权的时候，他们通常使用国家特许经营披露文件（简称“FDD”）。另外，许多特许经营商还会自愿向非法定省份的某些潜在的被特许经营商提供其国内 FDD 文件。

特许经营商在任何一个法定省份授予特许经营权时必须为未来的特许经营商提供一份 FDD 文件。特许经营商必须在 (i) 签订特许经营协议；或 (ii) 缴纳某些特许经营费用（以较早的时间为准）之前，至少提前 14 天提供这份文件。

FDD 文件须包含所有重要事实，其中包括适用特许经营法规要求特许经营商提供的事实，以及可以合理预期对特许经营权价值或加盟商购买特许经营权的决定有重大影响的所有其他事实。

例如，依据安大略省特许经营法规通过的条例目前规定在 FDD 文件中必须包括 25 种以上不同类别的信息。其中一些重要领域包括：(i) 关于特许经营商、其董事和高级管理层的详细背景资料；(ii) 加盟商设立专营权的前期费用；(iii) 系统中关于其他加盟商关闭的资料；(iv) 有关特许经营商具体政策和运作的信息，诸如对要出售的商品和服务的实施限制，以及与批量折扣或特许经营商获得的其他财物利益有关的信息资料；(v) 关于加盟商必须提供的任何广告资金的支出的信息；和 (vi) 有关授予加盟商和/或保留给特许经营商的区域权利的信息。

FDD 文件还必须包括与专营权有关的所有协议以及法律未明文要求的所有其他重要事实。

根据一些法院的判决，加拿大的特许经营权法规要求 FDD 文件包括有关加盟商所在地的重要事实和信息资料，例如：(i) 如果特许经营商要求加盟商通过强



制转租对主租约负责，则FDD文件必须包括特许经销商与第三方房东之间签订的任何主租约；和(ii)法院曾经判定没有披露前任加盟商的管理不善的FDD是有缺陷的。

由于这些法院判决和与其类似的法院判决的影响，在加拿大起草FDD文件时，不仅要包括有关特许经营者和特许权制度的重要事实，而且也需提供对每个加盟商来说重要的信息。

此外，除非特许经营者可获得豁免，否则每一份FDD文件都必须包括特许经营者最新的财政年度的审计财务报表，此财务报表可为审计过的形式，也可是审查过的。如果特许经营者经营不到一年，或者自特许经营者第一财政年度结束以来尚未达到180天，则FDD文件可以包括特许经营商的期初资产负债表。

不同的加拿大特许经营法规中目前均包含一项豁免规定。此项规定免除了某些达到规定要求、大型且成熟的特许经营者提供财务报表的义务。

如果在交付FDD文件和签署特许权协议或支付费用之间发生“重大变化”，特许经营者必须向准加盟商提交一份描述这些重大变化的重大变更声明。在发生变化后，特许经营者须在可行的情况下尽快提供此声明。

加拿大的特许经营立法含有一些关于提供FDD文件的豁免特例。不同法定省份的特例并不一样，而且法院通常将豁免做狭义的解释。一般来说，豁免仅限于：(i) 加盟商已经对特许经营体系有了深入的了解；(ii) 加盟商的财务风险和投资额非常小；或(iii) 加盟商在未经特许经营者积极参与的情况下，从第三方获得特许经营权。

法定撤销是对没有获得FDD文件或接到有缺陷的FDD文件的加盟商的主要救济。法定撤销给予加盟商终止与特许经营商的所有特许经营权和附属协议的权利，而毋须受罚或履行进一步的义务，加盟商还可获得实质性的经济补偿以恢复售前状态。



鉴于撤销救济的范围，在法定省份授予专营权的特许经营商有理由去确保他们在每次交付给未来的加盟商的 FDD 文件是完全符合规定且最新的。加盟商可要求撤销的时限取决于 FDD 文件的缺陷的严重程度：(i) 如果不足之处微小，并不严重，有效期则为 60 天；或 (ii) 如果出现重大缺陷或未能提供 FDD 文件，有效期则为两年。

除了售前信息公开披露之外，加拿大特许经营权法还规定了签订特许经营权协议的双方有遵守诚信和公平交易的相互义务，并为加盟商提供了彼此合伙的权利。

诚信义务要求特许经营商在行使合同权之前考虑其加盟商的合法权益，并要求当事人遵守商业合理性的标准。诚信义务的适用高度依赖于事实，许多案例法对不同类型的特许经营纠纷中的责任义务进行了解释。

特许经营商不得以任何方式干涉或限制加盟商间的法定合伙的权利，任何试图限制加盟商之间合伙的特许经营协议条款都是无效的。加拿大法院对这一规定做出了解释，规定加盟商有权对特许经营商联合提起诉讼，例如在集体诉讼中。

所有加拿大特许经营法规都明文禁止特许经营协议的缔约方取消或免除此类法律中规定的任何权利或义务。这意味着，在法定省份授予特许经营权的外国特许经营商不得在特许经营协议中使用法律选择条款或任何其他条款来试图避免这些有关特许经营权的特定法规。

魁北克大陆法

虽然魁北克目前没有具体的特许经营立法，但《魁北克民法典》（简称“CCQ”）可以对特许经营商施加实质性义务。



根据 CCQ，必须在合同前阶段引起潜在加盟商注意“外部条款”（即特许经营协议以外的附属文件中包含的合同条款和条件），以便可以对加盟商强制执行。这可能适用于特许经营商运营手册中的某些条款，其中包含类似于合同条款和条件的内容。

魁北克上诉法院认为，CCQ 规定的诚信义务要求特许经营商提请潜在加盟商注意可能对潜在加盟商签订特许经营协议的意愿有决定性影响的任何信息（9150-0595 *Québec inc. v Franchises Cora inc.*, 2013 QCCA 531）。这构成了 CCQ 诚信义务中的一种售前披露义务。

在签订特许经营协议后，CCQ 还可以在合同的书面条款之外对特许经营商施加实质性的默示义务。在特许经营的背景下，魁北克法院认可特许经营商因特许经营关系的性质而承担相当广泛的默示义务，包括：

- 通知。
- 提供技术和商业援助。
- 配合和协作。
- 忠诚。
- 尊重对方的合理期望和商业利益。
- 始终如一地对待处于类似情况的当事人。
- 尽管有明确的合同条款，但在合作伙伴遇到困难时仍向其提供帮助并减轻其合同损害。
- 采取合理措施保持品牌的地位和相关性。
- 不制造错误的期望。
- 合理行使自己的权利。

特许经营商对每个加盟商和整个加盟商网络负有上述义务。魁北克法院根据这



些默示义务来制裁特许经营商的行为，即使特许经营协议没有明确禁止适用的行为。

例如，在一个关于特许经营合作义务的重要案例中，特许经营商制定了一项市场战略，使其自己的某些企业商店与其加盟商直接竞争。特许经营协议中没有任何内容阻止特许经营商与其加盟商竞争，事实上，特许经营协议在这个问题上明确有利于特许经营商。然而，魁北克上诉法院认为，特许经营商违反了其“构成广义合同计划一部分的默示义务”。法院认为，特许经营商的责任源于未能帮助其加盟商适应制度变化。法院认为，特许经营商受诚信和忠诚于其加盟商的义务的约束，有义务与加盟商合作，以防止经济损害或至少最大限度地减少制度变化的影响 (*Proviso Distribution inc. 诉 Supermarché A.R.G. inc.*, .1997 CanLII 10209 (QC CA))。

2015 年，魁北克上诉法院在特许经营商 Dunkin' Brands 与其部分魁北克加盟商之间的纠纷中适用了其先前在 *Proviso* 案中的判决。根据默示义务和诚信义务理论，法院在解读特许经营协议时认为特许经营商有保护和提升其品牌的默示义务，并认定特许经营商未能做到这一点。法院认定，面对品牌在区域市场的衰落，特许经营商未能对其采取任何行动，因此负有责任。特许经营商没有回应加盟商对其品牌衰落的担忧，而是试图实施一项昂贵的翻新计划，并要求加盟商签署一份免责声明，以防止他们对特许经营商提起任何形式的诉讼。法院认为，特许经营商违反了其对加盟商的默示义务，并判授了巨额损害赔偿金 (*Dunkin' Brands Canada Ltd. 诉 Bertico inc.*, 2015 QCCA 624)。加拿大最高法院于 2019 年认可并引用了魁北克上诉法院的推理 (*Modern Cleaning Concept Inc. 诉 Comité paritaire de l'entretien d'édifices publics de la région de Québec*, 2019 SCC 28)。

欲了解更多信息，请联系：

Adam Ship

aship@mccarthy.ca

416-601-7731

房地产

| | |
|----------------------|----|
| 土地登记系统 | 71 |
| 规划立法 | 71 |
| 产权的意见书和产权保险 | 73 |
| 环境评估 | 74 |
| 非居民所有权 | 74 |
| 犯罪所得立法和地产开发商 | 76 |
| 一些加拿大房地产转让税务规则 | 77 |
| 土地转让税 | 78 |
| 联邦商品和服务税、省级销售税和合并销售税 | 78 |
| QST | 79 |
| 融资 | 79 |
| 土地所有权/权益的常见形式 | 79 |
| 加拿大房地产投资的常见载体 | 80 |
| 共有权安排 | 81 |
| 共管公寓 | 81 |
| 代持人 | 81 |
| 退休基金 | 82 |

作者: Paul Galbraith

房地产

土地登记系统

每个加拿大省份都有自己的土地权益登记系统，宪法规定，加拿大房地产财产权立法属省级权限。以安大略省为例，该省有两套土地登记系统：登记系统和土地产权系统。其中初始使用的是登记系统，该系统仅为公众提供地产记录文件，但不保证注明的土地产权的归属。

然而，安大略省绝大部分地产都是置于土地产权系统中，该系统由省府按《土地产权法》实施。在土地产权系统中注明了土地产权受到省府的保障，每份提交的登记文件需省府予以核证，在核证完成之前，如注册官提出任何疑问，则有可能要对注册内容进行修正。

其他省的登记系统则有所不同。以西部省份为例，土地完全属于省级土地产权制度系统的范围。这些系统类似于安大略省的土地产权系统，它创建了一项“不可撤销的土地产权”，除了有限的例外情况之外，它是一种对世权。从另一方面来看，在加拿大大西洋沿岸的省府，除新不伦瑞克省采用土地产权系统登记大部分土地之外，土地登记系统则占首要地位。魁北克省拥有自己独特的系统来登记土地权益，从效果上看，它更像土地产权登记系统。

加拿大各省一致致力于土地登记系统的现代化，将基于纸张记录的档案转入为自动电子系统。在加拿大大多数省府，房地产的法律文件可进行电子登记和索取。此外，在许多省份，包括安大略省，登记是即时进行的。换言之，在登记某片土地的文件时，该登记文件即时显现在土地产权系统中的该片土地之下。

规划立法

加拿大所有省份都对土地使用有一定的规范，通常来说，这些规范往往是由市

政府规管。市政府控制市区土地使用和开发的主要手段包括正式计划、区划法规、开发许可证、细分规章制度和服务细则。

在省府层面上，加拿大的几个省份对土地的细分都受到法规限制。在安大略省，

《*规划法*》是控制土地细分的主要法令。在不列

颠哥伦比亚省以及许多其他省份，《*土地所有权*

法》是控制土地细分的主要法令。此外，大多数

省份都有立法授权市政府负责规划土地细分并

提供规范土地服务。在大多数情况下，转让、分割计划或所有权的分离等文件会导致不同的权益；租赁、抵押或解押等文件处理某块土地的部分权力，这些都需要细分审批。

除若干例外情况，安大略省的《*规划法*》禁止将土地转让或抵押，或按照其他协议把土地所有权赋予他人达 21 年或更长（这包括租赁和地役权），除非该土地是某个细分规划描述的土地，或已事先获得相关政府部门的批准。如果拟议中的交易不属于《*规划法*》中所列的某一例外情况，那么，进行交易就可能需要获得分离同意。得到此同意的过程通常至少需要 90 天至 120 天。

安大略省近期做出的几项变更将直接影响到如何准备、提交和处理开发许可申请和有关上诉事宜。省府的目的似乎是赋予市政府更大发展审批程序的控制权，而实际上这些改变是要申请人透过市府的申请过程，更加关注最终向安大略省市政委员会（简称“OMB”）所提出的上诉，并从一开始就仔细筹划所要采取的谨慎措施。因此，最好尽早让一个富有经验的法律顾问介入开发流程。

大多数省份都有立法授权
市政府负责规划土地细分
并提供规范土地服务。

很多省份法规（包括安大略省）规定，禁止以违法不正当交易方式创设或转让土地权益。在加拿大对房地产进行土地细分和开发时，需要考虑可能会适用的省和市区政府有关细分控制的法规。

产权的意见书和产权保险

土地权益并不要求登记。虽然如此，为了保护业主对抗后续的登记权益和第三方造成的实际损失，到合适的土地登记处登记至关重要。当土地被收购时，除了要在合适的土地登记注册办公室登记地契以外，律师在交易完成后一般还要向房地产权的收购方出具一份产权意见书。

然而，商业产权保险作为对律师出具的传统的产权意见书的一种替代越来越受欢迎，特别是对贷款方而言（因为对于贷款方来说，它所提供的保护面更广）。由律师出具的传统产权意见书与产权保险不同，产权保险对于潜在的风险，诸如欺诈、伪造和第三方提供的错误信息（例如，政府部门）提供保护。特别是欺诈行为，当它出现时会造成巨大损失，所以该风险由保险公司承担较为妥善（但请注意，商业地产保险一般仅针对保单实施日前的欺诈提供保护）。此外，不同于传统的律师产权意见书，产权保险是一项严格责任合同 - 保单持有人无需证明保险提供方失职就可以获得保单所包括的损失赔偿（最多投保金额，通常是所有权人保单的购买价格和借方保单的抵押贷款额度）。

有两种类型的商业产权保险政策：其一是保护购买方免受由于物业产权纠纷所造成的损失的所有权人保单，而其二是借贷保单，它用以保护借方免受由于承保贷款扣押权的无效或无法实施所造成的损失。



业主保单的益处只有在他拥有物业所有权的情况下存在，而出借方保单的益处则会延续到它的继承方和受让人，从而有助于二级市场的借贷出售。

尽管土地产权保险计划的种类繁多而且保险费也有所不同，但是在加拿大并没有相关产权保险费额的规定。保险政策是通过磋商订出的，支付给产权保险提供方的保险金是保单和任何附件的对价（该金额一般低于美国保单和附件价格的合计额）。

环境评估

在加拿大，省和联邦两级政府都有法律框架，监管土地所有者对与其物业相关的污染物和危险品的贮存、排放和处置责任。违反环保行为的责任不仅与土地相关联，还可以被未来的土地所有者所继承。在某些情况下，物业的“监管人”，如租客，可能也要承担造成污染的法律 responsibility。此外，潜在买方有责任也进行检查并评估其物业是否存在环境危害，因为加拿大的政府官员不能证实物业无环境危害。加拿大的商业放贷方一般会在拨款前要求完成物业的环保评估。

非居民所有权

按照联邦《公民法》，非居民可以向公民一样购买、占有和处置房地产，但须受到《禁止非加拿大人购买住宅法案》中规定的限制。此外，每个省份都有权限制那些非公民和永久居民的购买方及其所掌握的公司和企业收购土地。例如，在魁北克省，作为非居民（个人、公司或任何其他法律实体方式）无权直接或间接收购农地，除非获得魁北克农地保护委员会的授权批准。



对于外国人拥有加国物业的具体规定，每省都有不同的法律。例如，在安大略省，虽然在安省以外注册的公司需要在购买、拥有和处置土地时获得许可证，但非居民作为个人在购屋、拥有和处置物业时享有与加拿大人同样的权利。根据联邦《所得税法》，非居民出售位于加拿大的房地产须缴纳预扣税。

除上述规则外，还有《禁止非加拿大人购买住宅法案》及其相关法规的要求。自 2023 年 1 月 1 日起，直至 2025 年 1 月 1 日，（除非通过进一步立法延长此期限，否则）禁止“非加拿大人”（与非居民不同）在任何人口团集区或人口普查都会区域（例如，大多数（如果不是全部）大中型城市）内购买“住宅物业”。

“非加拿大人”在广义上定义为并包括：(i) 加拿大以外国家/地区的任何公民；(ii) 其 10% 的股本权益或 10% 的投票权由加拿大以外国家的公民持有的任何公司实体；(iii) 并非根据加拿大省法律或加拿大联邦法律注册成立的公司或实体；及 (iv) 受另一“非加拿大”实体控制且未在联邦《所得税法》第 262 条项下指定的证券交易所上市的上市公司或实体。

“住宅物业”的定义包括：(i) 包含不超过三个居住单元的独立式住宅或类似建筑；及 (ii) 半独立式住宅、联排住宅单元或共管公寓单元中拟单独出售且具有单独所有权的建筑物部分。请注意，“住宅物业”最初的定义非常宽泛，并包含“混合用途分区”，导致许多商业或工业物业被视为“住宅物业”。上述法规于 2023 年 3 月 27 日进行了修订，删除了此类物业，因此《禁止非加拿大人购买住宅法案》仅适用于通常被视为住宅物业的物业。

尽管有上述限制,《禁止非加拿大人购买住宅法案》规定,“非加拿大人”为“开发目的”而购买“住宅物业”并不违反该法案。虽然目前还没有适用于或定义“开发目的”一词的判例法、成文法或法规,但人们普遍认为,如果本着善意意图进行开发或重新开发,并在拟议开发过程中与当地的规划或区划监管机构以及其他专业人员(例如建筑师、工程师、律师、规划师)合作,并且/或者拟变更物业用途,则此即构成“开发”。相反,为向租户租赁或出租物业或以其他方式管理一系列出租物业组合而收购物业可能不构成“开发”,对现有住宅物业的维修、翻新或类似改造也不构成“开发”。

虽然《禁止非加拿大人购买住宅法案》一般不适用于商业地产,但必须寻求法律意见以确保遵守该法案,因为违反该法案可能会导致违法的一方(以及引诱、协助、教唆、建议或企图违法该法案的任何一方)犯下《加拿大刑法典》中的罪行。

犯罪所得立法和地产开发商

2008年1月,加拿大修订了联邦《犯罪收益(洗钱)和恐怖融资法》,并制定了新的有关规定,这些修正案和新规定于2009年2月20日开始实施,针对地产开发商以及其他行业所涉及的交易(一般说来,地产开发商被定义为将新开发的地产售于公众的商人,而不是房地产的中间商或销售代表)。修正案规定地产开发商有强制性义务递交报表和保持记录,并有责任举报那些可疑的交易、大笔现金的交易和他们拥有但属于或被恐怖分子控制的任何物业。他们还须记录所收到的现金、大笔的现金交易及客户信息、正式公司记录和可疑交易报告的副本,并确定所有如下人员的身份:(i)进行大笔现金交易的人(采取合理措施,以确定该人是否为某第三方做事);(ii)他们必须为之保持客户信息记

录或资金收据记录的人；和 (iii) 他们必须因之发送可疑交易举报的人。地产开发商还必须制订一套合规制度，其中包括但不限于，任命一个合规事务官、书面合规政策和不间断的培训计划。如果地产商不能遵守这些规定，就可能受到刑事或行政处罚。

一些加拿大房地产转让税务规则

预扣税责任

为了保障加拿大的收税能力，《所得税法》（加拿大）中对非居民处理“应纳税的加拿大资产”（包括但不限于位于加拿大的房地产）有相应的规定。

除非 (i) 在经过适当的询查后，买方没有理由相信卖方不是加拿大非居民；(ii) 在经过适当的询查后，买方断定卖方是同加拿大签有税务条约国家的居民，他所处理的资产为“条约保护资产”，而且买方向加拿大税务局按要求提供通告；或 (iii) 买方收到加拿大税务局发出的关于资产处置的税务证明，否则买方将有责任代表非居民支付不超过位于加拿大的并且属于资本的土地之购买价格 25% 的税款和不超过位于加拿大的库存土地资产、建筑物和其他可折旧固定资产之购买价格 50% 的税款。如果非居民卖方不向买方提供税务证明书（或买方确信第 (i) 或 (ii) 项的条件已得到满足），一般来说，买方会从购买价格中扣除卖方本应承担的税款。对于位于魁北克省的不动产，魁北克的法律也做了类似的规定。值得注意的是，依照加拿大的条约，除了某些例外情况，一般来说，非居民处置加拿大的房地产得到的收益不享受税务豁免，所以就（加拿大）《所得税法》而言，房地产非属“条约保护资产”。因此，在没有获得税务减免证明书的情况下，绝大部分从非居民处购买房地产的买方需从购买价格中扣压相应的预扣款额并提交给税务当局。

土地转让税

在加拿大的所有省份，土地转让税（或在阿尔伯达省称之为“登记费”）通常由获得土地权益（通常包括超过 40 或 50 年以上的土地租约，但不列颠哥伦比亚省的门槛为 30 年）的买方承担；该等土地权益一般以注册方式转让，有时以非注册的方式处置。

各省税率有很大差别。例如，在安大略省，土地转让税的计算方法是按转让权益的约定对价来计算；而在阿尔伯达省，则是依据买方所得的土地价值所估定，不列颠哥伦比亚省的税是以转让土地权的“公平市场价值”来计算。在魁北克省，土地转让税基于在下列选项中所得出的最高额：(i) 约定的转让金额；(ii) 规定的转让金额；及 (iii) 固定资产转让的市场价值。值得提及的是，对于多伦多市内土地产权转让，多伦多市最近规定额外征收税额同安大略省的土地转让税大约相等的土地转让税（结果是多伦多的房地产权转让时，支付的全部土地转让税基本时增加了一倍）。此外，对于税收基数超出 500,000 加元的任何部分，蒙特利尔市政府通过地方规章制度，征收高于省级立法所规定的税率。

联邦商品和服务税、省级销售税和合并销售税

目前，加拿大商品和服务税（简称“GST”）的税率为 5%，通常来说，在供应房地产时（包括出售）征收此税。请参阅本指南[\[联邦商品和服务税、省级销售税和合并销售税\]](#)一章。卖方有责任从房地产的买方那里收缴 GST，除非买方已经按要求在联邦政府登记并有资格依照 GST 税法做自我评估。对购买那种有人居住过的住房产权转让时，无需缴纳 GST（居民住房经过“大规模的整修”的不在此例）。

有些省份，合并销售税（简称“HST”）已经把它们的省销售税及商品和服务税合并征收，一般对出售给任何非居民房地产和任何新的或经过大规模装修的住宅物业的征收税率与 GST 的征收税率基本相同。

GST 的自估规则也同样适用于 HST。

魁北克省销售税

魁北克省销售税（简称“QST”）的征收规则同样适用于在魁北克省内房地产（不动产）的 GST/HST 征收规则。

融资

房地产融资结构，通过商业、工业、零售、多户住宅、混合用途式、公寓住宅、旅店、娱乐场所和其他类型的房地产活动，可以采用多种方式进行，其中包括：

- 传统的按揭贷款；
- 公共和私人资本市场融资；
- 投资组合贷款；
- 收购融资；
- 永久性融资；
- 公共和私人债券融资；
- 企业联合；
- 重组；和
- 证券化。

银行、退休金基金、信用社、信托公司和其他实体都会基于交易本身及所涉风险的不同信用条件来安排其融资。这些产品提供各种利率和期限组合。请参阅本指南[\[银行贷款和其他借贷资本\]](#)一章。在加拿大可以用于发放房地产抵押的方式多种多样，比如按揭或押记、包括基于房地产的固定债券和信托契约的固定抵押债券（凡是涉及多个贷款方时）。其他的抵押方式通常包括租金、租约和其他合同、保证人和一般的担保协议。

土地所有权/权益的常见形式

一般来说，资产收购和股权收购在加拿大都很常见。加拿大房地产交易通常涉

及下列不动产的所有权/权益的常见形式：永久产权、部分共有产权公寓、按揭贷款/抵押、地役权和租赁。在魁北克，虽然房地产制度是以大陆法概念为基础，然而，所有这些房地产的所有权/权益形式各有其对等形式，但还存在其他相关权益类型，主要是基于地上权益或建筑物权益。

原住民土地开发须遵守一套独特的管理所有权权益和保障安排的法律制度。

请参阅本指南[\[原住民法\]](#)一章。

加拿大房地产投资的常见载体

在加拿大，有各种投资房地产的途径，包括公司、合伙制、有限责任合伙制、信托、共有权和共管公寓。请参阅本指南[\[商业组织\]](#)一章。

每种上述提到的手段都有独特微妙之处，所以加拿大房地产的投资商经过精心规划和律师的指导，采用相应的投资结构来充分利用这些手段，以便获得税务或其他方面的益处。房地产投资信托基金（简称“REIT”）是一种特殊类型的投资房地产信托产品，依此形式，受托人同意为信托受人的利益持有房地产财产。受托人（或更为常见名称，公司代持人）将持有信托资产的法定所有权。该组织形式有一不利之处，即按普通法信托受益人可能会负有无限责任。然而，在起草商业文件时一般可以对相关的信托资产和商业交易所造成的此类责任加以限制。同公司股票一样，房地产的信托基金单位证券可以由公众和私人持有。公共房地产信托基金单位证券，同普通股的股票一样，可以在公共股票交易所上市，同时房地产投资信托基金可归类为股权型、抵押型或两者的混合型。

REIT 结构的设计目的是提供一个房地产投资结构，类似于共同基金提供的投资股票的结构。目前，对于分配到单位证券持有者手上的 REIT 收入，他们可以按 REIT 税率而以较低的税率纳税。联邦政府在 2007 年颁布的所得信托税的变更法案基本上将 REIT 排除在外；而法案规定，从 2011 税收年起，对收益

型信托的税收将按对公司的税收方式进行。确定某一 REIT 是否符合上述排除条款和确保该 REIT 一直在排除之列，通常需要咨询律师。

共有权安排

当人们不愿意承担连带责任的时候，共有权安排是一种典型的使用方式。采用共有权安排的好处是：(i) 每个共有人按其份额承担自己的收入和费用支出；(ii) 按（加拿大）《所得税》的规定，每个共同所有人决定他自己的资本消费额；和 (iii) 每个共同所有人可以出售、抵押或以另外方式分别处理产权。

共管公寓

共管公寓是房地产所有权的一种形式。在该形式中，所有人拥有某一单位的所有权和特定共同区域的部分产权。为了确保此类建筑项目符合当地的政策和法规，需做必要的法律咨询：

- 架构项目，即，共有和分享设施、专用区域、商用与居住设施、阶段工程和社区协会；
- 预售单位，按证券和售前规定，准备房地产的公开说明或销售计划书；
- 注册各户有独立权公寓的分契计划书、声明、描述、章程和发展政策；及
- 个体单位的交割和转移所有权。

需要有些注意的问题包括，在出售租赁单位时，从相应省份的证券委员会处取得无需提供证券募集说明书的免除许可等等。

代持人

有限合伙制、REIT、信托，甚至有些企业往往会构建自己的商业安排，从而形成另一独立实体，这种实体一般通过单一用途的公司形式，以房地产实益所有人的“被动受托人”、“代理”或“代持人”的名义代其持有房地产已登记的所有

权。出于税务和会计两方面的目的，房地产归实益所有人所有并列于实益所有人的资产负债表上；其不属于代持人的财产。尽管使用代持协议的原因有多种，但通常是为了在土地登记系统中处理那些具有复杂和重要的所有权结构的房地产；这样做要么允许房地产的实益所有权秘密存在，要么协助公司重组或第三方转让得以在土地转让税延缓交纳的基础上进行。

退休基金

在过去的几年里，通过取得各类投资组合（包括 A 级类办公楼和购物中心产品），加拿大退休基金在加拿大的房地产市场有持续增长的现象。事实上，退休基金资本近期已经取代了公共房地产资本，成为加拿大大型房地产交易的主要动力。投资于房地产的退休基金需要遵守严格的联邦和省的规定，才能保证相关税务豁免。

欲了解更多信息，请联系：

Paul Galbraith

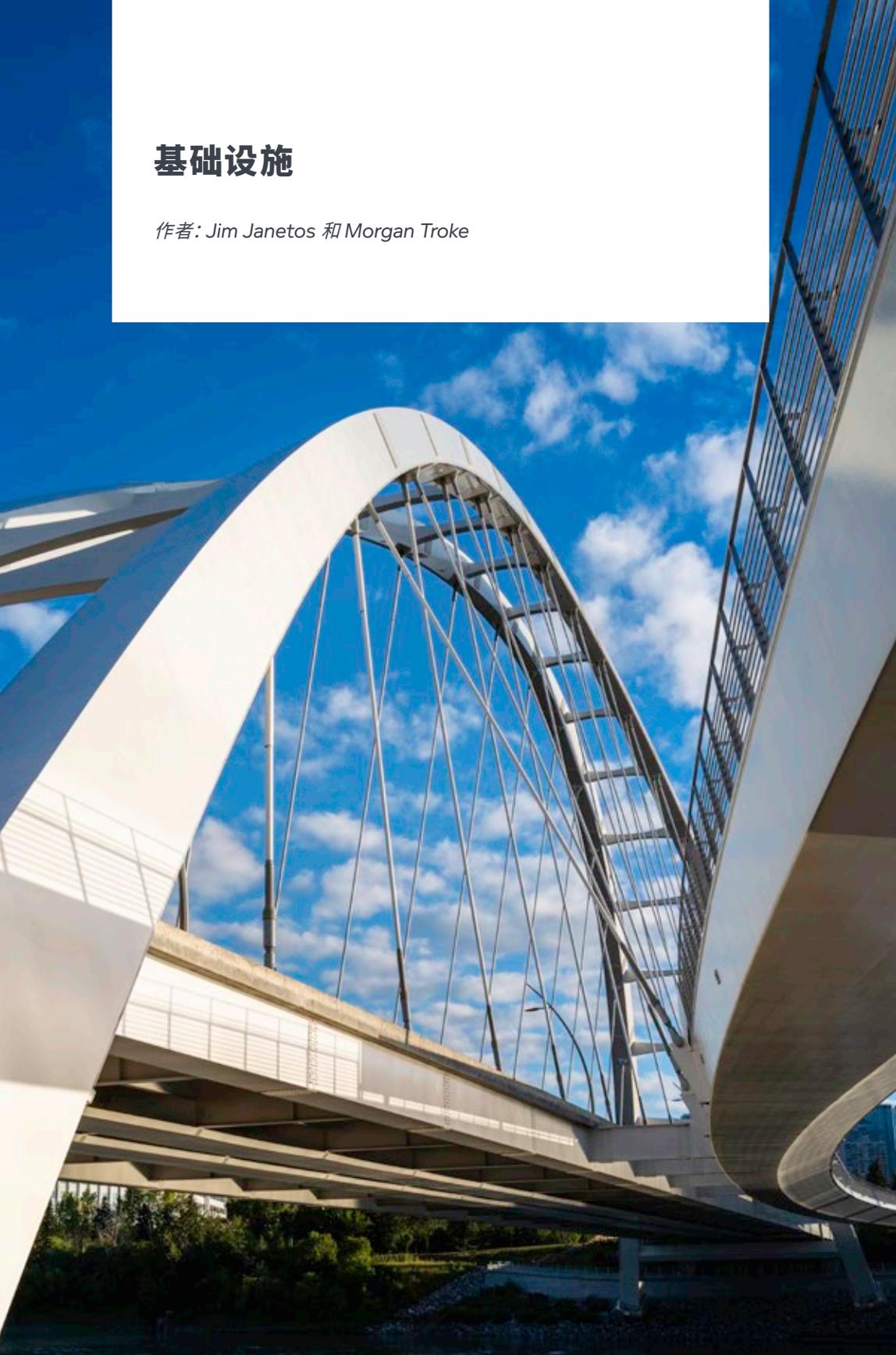
pgalbraith@mccarthy.ca

416-601-8070



基础设施

作者: Jim Janetos 和 Morgan Troke



基础设施

加拿大政府利用各种交付模式来采购和交付基础设施项目和服务，以履行公共服务承诺。此外，大型基础设施项目对加拿大和各省经济刺激组合也极为重要。

加拿大在交付大型基础设施项目方面非常成功的一种交付模式是公私伙伴关系模式（简称“PPP”或“P3”）。

近期大量 PPP 项目获得经验的结果是一个在参与方之间合理分配风险，为公

加拿大现在拥有成熟而稳健的 PPP 市场，加拿大各行业部门都有 PPP 项目，包括轻轨和其他公共交通、道路、桥梁、医院和医疗保健、司法和

众带来物有所值的 PPP 项目采购过程。

惩教、学校、娱乐和文化、水和废水、机场和民用航空、港口、能源、大学、政府服务、物业管理、数据控制中心、国防和通信。过去二十年的历程中，无论是在公共基础设施采购部门，还是在重要的投资实体、建筑公司和构成 PPP 项目参与者的服务提供商，加拿大 PPP 项目的经验、专业知识和能力都出现了急剧增长。

虽然 PPP 交付模式取得了成功，但加拿大公共采购机构目前也在制定其他交付模式，以应对与 P3 模式和其他传统交付模式中的某些风险分配相关的日益增长的市场压力。其中一种新的模式在项目交付时间表中纳入了一个新的阶段：在此期间，公共部门和私营企业合作制定项目的设计、降低（或更准确地识别）建设和交付风险，并最终确定基础设施项目的项目成本/定价。此类模式通常称为渐进式设计-建造模式或渐进式 P3 模式，目前在加拿大复杂的交通项目和医院项目中得到了应用。



近期大量 PPP 项目所取得经验的结果是一个在参与方之间能合理分配风险，为公众带来物有所值的 PPP 项目采购过程。最近的项目大多是在一个明确而有竞争力的过程中进行采购。通过在加拿大各地发展的共同一致的“最佳做法”，这一采购过程已经得到了不断的完善。

如今加拿大基础设施市场竞争激烈，参与方包括国内和国际建筑商、服务提供商、参股方和贷方。在大多数加拿大的项目中，不但没有“当地来源”的规定要求，而且还鼓励国际公司积极参与。然而，因为项目团队必须预先取得资格才能参与 RFP（招标）流程，而且通常只有三个团队才能取得资格，所以较小的国际参与者通常最初是组成一个投标联合体来参与。

在 2008 年之前，国际银行是 PPP 基础设施融资的主要参与者，但是他们那种大规模的参与已经下降，主要是被由加拿大银行与数量不多的国际银行（主要在建设期提供长期债务）的活跃的私募和广泛销售的债券市场这样的组合所取代。

由于当前用于采购和交付项目的方式已被证明可以解决基础设施积压问题，因此联邦和省级政府对加拿大 PPP 项目给予很大的支持（尽管各省份的支持有所不同）。

加拿大的联邦政府、省政府和市政府都已经设立了许多专门机构负责管理 PPP 来完成基础设施项目。这些机构包括安大略省基础设施委员会、不列颠哥伦比亚省基础设施委员会、阿尔伯达省基础设施委员会、魁北克省基础设施委员会、萨斯克彻温省建筑设施委员会、新斯科舍省交通和基础设施更新部以及新不伦瑞克省合营委员会。此外，加拿大政府还成立了加拿大基础设施银行，这是一家由加拿大政府拥有的独立运营的国有企业。加拿大基础设施银行将与省、地区、市政、联邦、原住民和私营部门投资伙伴合作，在加拿大各地建设基础设施项目（重点关注大型转型项目，如区域交通规划、交通网络和电网互连），并为

这些合作伙伴提供联邦支持，以确保其项目的商业可行性。除了项目的公共赞助外，大型养老基金和私募股权投资公司寻找可以采用 PPP 方式采购的大型基础设施项目（假设已经（或将要）明确识别建设和交付风险），然后在政府内部积极推广这些机会，也呈现一个增长的趋势。在这方面的一个案例是 Caisse de dépôt et placement du Québec 的子公司 CDPQ Infra。CDPQ Infra 为大蒙特利尔地区提议了一个 the Réseau express métropolitain project（简称“REM”）项目，这是一项位于蒙特利尔地区的长 67 公里的轻轨高频网络项目。

加拿大有几种不同模式的 PPP，包括建筑-融资、设计-建筑-融资、设计-建筑-融资-维护（简称“DBFM”）和特性经营权。付款方式是里程碑付款（通常在实现实质竣工后）、可用性支付、项目收入或其组合。在一个典型的 DBFM PPP 项目中：

- 私营实体（通常是一个或多个参股方与施工承包商和服务提供商中之一或两者组成的联合体）（项目公司）与政府/公共部门实体签订一份单独的合同，根据该合同，项目公司负责基础设施资产的设计、建造、融资和维护；
- 项目公司与施工承包商签订合同来设计和建造基础设施并与服务提供商签订合同来经营和维护基础设施资产；
- 运行和维护责任一般是长期的（通常为 25 至 35 年），并带有预订的归还条件；
- 设施运行和维护要求基于运营业绩；
- 建设费用主要由债务和股权供资，政府或公共部门实体的款项从建设完成

对于所有或大多数类型的项目来说，每个政府采购部门都倾向利用其自己的 RFP 流程和投标要求。这些 RFP 标准流程和投标要求会基于常见的投标提交文件、相同的项目文件谈判流程，以及既定的交割结算协议。



后开始支付，并延伸到运行和维护期（在许多情况下，在施工期间会支付临时款项）；以及

- 如果服务不满足要求或者业绩不足，政府或公共部门实体可以从付款中扣除相应款项。

新兴的渐进式 DBFM 交付模式引入了开发阶段，因而与典型 DBFM PPP 的特征有所不同。在该开发阶段期间，政府/公共部门实体和私营实体在合同中同意在规定的时期内展开合作以推进基础设施项目的设计，并识别相关的施工和交付风险并对此类风险定价。该开发阶段在签署此类项目的 DBFM 项目协议之前进行。

尽管加拿大的每个省都有自己的监管和立法规定，但大部分的采购过程和文件方面都有很大的相似之处。使用 PPP 的机构都是希望有一个有效的 PPP 采购流程，随后缩短交割期。这项过程是由经验丰富的采购机构实施管理，该机构定期发布 RFP 文件和项目协议以及物有所值的报告。采购将以透明的方式进行，并可能受到“公平监督机构”的监督，所有的采购过程内容要素越来越趋于标准化。

对于所有或大多数类型的项目来说，每个政府采购部门都倾向利用其自己的 RFP 流程和投标要求。这些 RFP 标准流程和投标要求会基于常见的投标提交文件、相同的项目文件谈判流程，以及既定的交割结算协议。P3 的投标提交要求是一个固定价格，并包括承诺或包销的融资。虽然根据结算的文件和提交投标时承诺的融资会有所不同，但从选择中标方投标的文件提交到交割时间总的来说期限短暂。

因为加拿大各级政府都见证了使用 PPP 提供基础设施项目和相关公共服务的益处，我们预计加拿大 PPP 市场将在未来几年会继续保持活跃。

欲了解更多信息，请联系：

有关私营

（包括项目投资方、建设方、服务商和贷方）的查询：

Linda Brown

lbrown@mccarthy.ca

604-643-7191

有关公共部门和采购部门方面的查询：

Godyne Sibay

gsibay@mccarthy.ca

416-601-7748

原住民法

| | |
|---------------|----|
| 概述 | 90 |
| 对原住民族群的管辖权 | 91 |
| 原住民的权益 | 91 |
| 条约 | 92 |
| 协商和妥协 | 93 |
| 与原住民群体达成成功的协议 | 95 |
| 原住民土地项目 | 96 |
| 结论 | 96 |

作者: Bryn Gray

原住民法

加拿大的商业交易和项目可能影响或涉及原住民社区并涉及原住民法方面的问题。原住民法是加拿大的原住民相关的法律体系。虽然许多企业已经成功地与原住民社区进行了合作，然而，这是一个迅速发展的法律和实践领域，在这一领域需要对许多问题进行有效的处理才能确保成功。如果任何一项拟议的交易和项目存在原住民问题，则均必须在现行法律和实践的背景下对其进行考虑，这一点很重要。

概述

在加拿大收购、开发土地和自然资源的项目往往会受到原住民的权利和主张的影响。对从事能源、采矿、林业和运输项目尤其如此。这些项目往往有可能会影响到可能受到原住民权利或条约权利主张的土地和水域。

作为背景论述，加拿大《1982 年宪法章程》确认加拿大有三种不同的原住民族群，即：第一民族、因纽特人族和梅蒂斯人。在这些族群中，有 619 个《印第安人法》部落（代表约五十个不同的第一民族）、四个不同地区的 53 个因纽特人社区，以及六个代表性省份和地区的梅蒂斯群体组织。这些群体之间存在重大的文化和历史上的差异，就其主张或已确立权利的性质和范围都有很大差异。

1982 年，加拿大颁布了《1982 年宪法章程》，并在该宪章的第 35 条对原住民权利和条约权利予以“承认和确认”。虽然该宪章明显加强了对加拿大原住民权利和条约权利的保护，然而加拿大最高法院已经确认这些权利并非是绝对的权利，一旦某种要求需要得到满足，官方可以侵犯这些权利。

关于原住民权利和所有权的法律不断演变，而且与原住民社区有关的商业惯例也经常发生变化，以跟上法律、政府政策和这些社区期望的发展方向，这可能超出法律规定范围。此外，原住民群体作为服务提供方/供应方、平等参与者，

在商业市场上和公私伙伴关系中越来越活跃。如果涉及原住民参与方，则必须了解社区的情况以及订立合同和获得担保相关的问题，这一点很重要。

对原住民族群的管辖权

根据《1867年宪法章程》第91(24)条，加拿大联邦法院对“印第安人和为印第安人保留的土地”拥有专属的立法管辖权。这包括原住民、因纽特人和梅蒂斯人。联邦政府已经制定了一系列的立法，主要是针对第一民族的立法范围，包括《印第安人法》、《第一民族财政管理法》、《第一民族土地管理法》、《第一民族工业和商业开发法》以及《印第安人石油和天然气法》。

虽然联邦政府对加拿大原住民拥有专属管辖权，但一般适用的省和地区法律通常仍然适用于每个司法管辖区的原住民、梅蒂斯和因纽特人。

原住民的权益

加拿大最高法院承认，每当联邦政府、省政府和特区政府在做任何一项决定，而这项决定可能会对所声明或已确立的原住民或条约权利造成不利影响，则政府有义务与原住民群体进行磋商并可能向原住民群体做出妥协。这些责任义务在大多数情况下针对资源开发项目而言，通常会触发官方审批的磋商职责，并在对原住民和条约权利进行一般性概述后再做出进一步讨论。

原住民权利是指因形成原住民社区与外界接触之前的特有文化的习俗、习惯和传统而产生的权利。原住民权利可包括但不限于采伐权，例如捕猎、设陷阱捕捉动物、打渔和采集的权利。如果原住民的产权得到认证的话，其权利还包括对土地本身的权利。

原住民所有权赋予了一系列广泛的权利，类似于完全地产权，包括使用权、管理和获得土地的经济利益的权利。但是，原住民群体与土地的关系连续性有三项重要限制：(i) 土地须由原住民集体持有；(ii) 除官方外不得转移；和 (iii) 它不能以抵押、开发或误用的方式“剥夺子孙后代的土地利益”。



迄今为止，原住民土地所有权才得以确立了一次。2014 年，加拿大最高法院一致裁定，奇尔科延族 (Tsilhqot'in) 原住民拥有不列颠哥伦比亚省中部的一块土地所有权。法院裁定，如果原住民的土地所有权得到证实，则须征得原住民群体的同意，才能使官方或投标方着手开发或使用原住民的产权土地。如果没有得到这种同意，官方将须为任何拟议的占用土地或占入所有权的行为进行辩解，其目的是拥有一个能够符合官方对原住民信托义务相一致的政治目标。

加拿大的绝大多数原住民土地所有权主张都在不列颠哥伦比亚省，这些大多数主张与该省其他原住民群体组织的原住民存在某种程度的重叠。此外，在北部、阿尔伯达省、安大略省、魁北克省和加拿大大西洋地区也存在未解决的原住民土地所有权的索赔，在马尼托巴省和萨斯喀彻温省也有梅蒂斯人的土地所有权索赔有待解决。其中一些索赔还包括原住民对水床或水体的所有权主张。到目前为止，有两项原住民对水床的所有权索赔得到了司法审议，但这两项索赔都被驳回，目前正在上诉中。

虽然加拿大各地都有原住民所有权断言，但原住民所有权已被移交、修改或不再在该国许多地区被断言，例如加拿大政府同各原住民部落签署了 26 项现代条约和 11 项历史性条约。这些条约和其他具有土地移交条款的历史性条约涉及魁北克省北部，大部分是安大略省、马尼托巴省、萨斯喀彻温省、阿尔伯达省、不列颠哥伦比亚省部分地区以及加拿大育空地区和西北地区的大部分地方。由于一些原住民群体质疑土地移交条款的有效性，并对条约的边界提出异议，或认为其不是条约签署方，但原住民所有权主张与某些历史性条约（包括编号条约）是一致的。

条约

许多原住民团体均在历史性条约和现代条约中享有权利。

加拿大承认了大约 70 项历史性条约和 26 项现代条约。这些条约涵盖了该国大部分土地，但其长度、条款和原始用途方面存在显著差异。1975 年以前签订的

历史性条约通常相当短暂，承认各种原住民行使的权利，诸如狩猎、捕鱼、捕捞和贸易等权利。其中有一些条约包括移交土地的规定，而其他条约则不包括。现代条约具有更为详细的协定，赋予更广泛的权利和利益，从专属采伐权到地下权利、自治条款、特定土地的永久地产所有权和大量的资本转移。

协商和妥协

如上所述，当政府决定是否审批某一项目时，政府须考虑该项目是否有可能汇给原住民的权益带来不良影响，政府有责任义务与原住民进行咨询磋商，并在适当的情况下作出通融妥协。这是一项宪法义务，政府赋予的责任义务往往具有重要意义，政府需要与若干不同的原住民族部落群体进行磋商，其中一些群体部落的诉求或者权益可能会重叠。

官方的咨询措施和潜在的妥协范围是根据需要以个案进展程度差异来进行。官方的咨询磋商责任范围的大小是与原住民权益存在理由的强度和官方决定对该权益造成的不良影响的程度成比例。如果索赔范围薄弱且影响较小，则政府可能只须通过发出通知、提供咨询信息和讨论回应中提出的问题进行较低程度的磋商。在其他情况下，如果索赔强烈或有既定权利且具有很大影响，则可能需要进行深入磋商，这可能需要有可能会提交意见并参与决策过程，以便作出安排并提供书面理由。

无论需要何种程度的磋商，都必须本着诚意进行磋商并具有意义。磋商的义务并非只是简单地提供一个交换信息的过程或向原住民群体“发泄”的机会，而需要认真考虑所提出的问题，并且官方必须准备就所收到的意见作出改变。官方或项目提议方没有与原住民群体达成协议的独立义务，但善意磋商可能会达成妥协。在法律上，妥协可以包括减轻、尽量减少或避免对已断言或已确立的原住民权利或条约权利的行动或决定产生不利影响。相当多的官方磋商和通融妥



协是一项逐案的法律分析问题。官方磋商或妥协不足可导致批准或许可被推迟或受到质疑，社区和投资方关系的挑战或者禁令或损害赔偿诉讼，所有这些都对项目进度和成本产生严重影响。

虽然进行咨询磋商最终是政府的责任，但是法院已经阐明，此类磋商的程序可以委托给非政府实体并由该实体来授权进行。通常来说，政府要通过某些要求规定下放给正向政府申请批准的项目提议方进行措施。在许多情形中，项目提议方将是对拟议项目持有最多信息、与原住民群体接触最合适、并采取最有意义的方式解决任何相关问题的一方。

许多原住民群体已经制定了自己的磋商政策和程序，以便于项目提议方和官方进行接洽，许多原住民有筹资要求。目前在磋商程序中流行的做法包括要求项目提议方资助第三方对原住民的传统和环境进行评估、资助和研究，从而确定其权益的范围和拟议项目的潜在影响。可能会要求提供资助以确保磋商是有意义的，但是否需要资助将视具体情况而定，可能会在没有资助的情况下履行磋商义务。

在主要资源项目范围内，官方的咨询磋商程序通常会在正式启动监管审查时进行。然而，许多项目提议方选择从项目规划的最初阶段就与原住民群体接触，以建立与当地社区的关系。及早和有效地与原住民群体进行咨询磋商和接触已成为影响项目可行性和最终成功的最关键因素之一。因此，这一部分应被视为项目规划和开发的组成部分。在咨询和批准的整个过程中，提议方需要有经验丰富的法律专家来进行指导，确保能够正确落实并执行政府方的责任，并可以进行记录以留作证据。

原住民群体群体在项目磋商中越来越多地提出《*联合国土著人民权利宣言*》（简称“UNDRIP”），并声称，如果没有他们的自由、事先和知情同意（简



称“FPIC”)，项目就不能进行。联邦政府和不列颠哥伦比亚省政府均为实施 UNDRIP 而通过了框架性法律并发布了行动计划。这项法律并不赋予 UNDRIP 法律效力，而是旨在为在一定时间内实施《宣言》提供一个制度框架。联邦政府和不列颠哥伦比亚省政府均表示，UNDRIP 没有赋予原住民群体对资源开发的否决权，并且似乎将同意方面的要求解释为在所有情况下的一项客观要求，而不是一项绝对要求。

与原住民群体达成成功的协议

目前，法律既没有要求政府或项目提议方与原住民群体达成协议以履行官方与原住民群体进行磋商或通融的义务，也没有规定要对原住民群体提供经济补偿。然而，联邦政府和省政府通常会促使项目提议方与原住民群体订立协议，例如影响-利益协议或参与协议，并且某些政府越来越期望在批准之前达成协议。在一些个案中，省政府方面会与原住民订立与其分享税收和其他收入的协议。这类协议可以帮助解决原住民群体所关注的问题，建立稳定的框架以推进项目开发，并提供有效的方法来管理与原住民相关的风险，确保建立项目的监管确定性。

各项目和原住民群体之间的利益以及参与协议的范围内容差别很大。在这一领域工作，能够了解原住民群体的具体利益和目标，并熟悉所使用的不同类型的协议十分重要。与原住民群体签订的协议可包括为原住民群体提供的各种福利，包括就业机会、支持教育和培训举措、签订合约并提供商业机会，以及在某些情况下提供经济利益，例如，每年向项目提议方支付特许权使用费或权益，并确保项目具有确定性和促进性的发展。在某些情况下，协议将正式确定项目生命周期的未来参与程序，并包括环境监测和保护承诺。

很多重大项目带给原住民群体越来越多的经济利益，包括为那些受影响的原住民部落提供公平参与的机会，而他们也在为自己的社区争取所有者权益和长期

收入进行参与。凡是涉及有关原住民公平参与的项目通常须 得到更成熟的法律意见,以保证项目在资金来源上没有问题,并设立一项最有效的税务结构。

原住民土地项目

越来越多的投资项目和项目资产发生在原住民群体的保留地上。加拿大有不同类型的原住民保留土地和政治结构以及可能适用的若干不同制度。对适用制度的具体了解是至关重要的,特别是对于储备土地的开发。联邦法律往往没有充分涵盖原住民土地的发展,联邦和省级监管机构在诸如缺乏适用的省级环境保护制度,特别是重大项目方面,往往对这些问题有重大关切。在某些情况下,这些关切是按合同处理的。联邦的《*第一民族工业和商业开发法*》经常地被投资提议方、政府和第一民族所引用,但他们其实是希望有具体的省级法律可依,以适用保留地上的开发工程。否则,联邦政权中就会出现“监管缺口”。

结论

加拿大任何商业项目一旦涉及原住民权益均需要专门的法律知识和经验。加拿大有关原住民权益的监管机制和案例法都在不断地演变之中,因此,对于任何可能会影响到原住民权益的项目来说,能够及时掌握其最新信息非常重要。任何项目成功的关键要素是必须了解原住民群体拥有权益的可能的范围,并通过完成和执行项目与他们建立成功合作的关系和协议。

欲了解更多信息,请联系:

Bryn Gray

begray@mccarthy.ca

416-601-7522



知识产权

| | |
|--------|-----|
| 专利 | 98 |
| 版权 | 102 |
| 商标 | 104 |
| 域名 | 105 |
| 工业外观设计 | 106 |
| 其他知识产权 | 107 |

作者: Dan Glover 和 Vincent Yip



知识产权

加拿大的知识产权主要是受联邦法管辖，包含联邦专利法、版权法和商标法。加拿大是世贸组织（简称“WTO”）《与贸易有关的知识产权协议》（简称“TRIPS”）协议中的成员国，并已同意遵守该协议所规定的最低保护标准和对待遇。2018年1月，加拿大和其他10个成员国签署了《全面和渐进跨太平洋伙伴关系协定》（简称“CPTPP”）。加拿大于2018年12月30日批准并生效。加拿大还与欧洲联盟签署了2016年《加拿大—欧盟全面性经济与贸易协议》（简称“CETA”）。

专利

加拿大是《保护工业产权巴黎公约》（《斯德哥尔摩法》）、专利合作条约（简称“PCT”）和专利条约（简称“PLT”）的成员国。

加拿大《专利法》规定，任何具有新颖性、实用性和创造性而且属于法定范畴资格的发明，即技术、方法、机器、制造物、组合物（或对上述的任何改进），均可获得专利。专利法没有规定发明地点一定要在加拿大。高等生命形式不享有专利

加拿大是《保护工业产权巴黎公约》（《斯德哥尔摩法》）和《专利合作条约》的成员国。

权的保护，但是，被基因改造的遗传物质和含有这种遗传物质的细胞株均可能享有专利权的保护。纯算法本身不能受到专利法保护，但是实现切实解决方案，或产生明显影响或改变的计算机程序此产品或方法通常可以受到专利保护。

2010年10月，加拿大联邦法院作出了一个具有里程碑意义的裁决，推翻了加拿大专利专员和加拿大专利复审委员会对亚马逊（Amazon.com）所提出“一点点击”线上购物方法之专利申请的否决。加拿大专利专员依照《专利法》认为，亚马逊申请专利的发明不属于专利保护范围。联邦法院推翻了专利专员的决定并阐明一项新的法律标准。联邦法院不排除专利范畴包含以计算机方法实施的创

新商业方法，但是这些创新商业方法需要满足《专利法》第 2 条有关什么构成“发明”的标准。2011 年年底，联邦上诉法院允许对联邦法院的裁决提出上诉。上诉法院驳回了初审法院认为只要具有实际体现方式或实际应用方式商业方法便可授予专利。相反，上诉法院认为，确定可授予专利的发明的正确方法是首先“有目的地解释”权利要求，以确定发明的“必要元素”，然后再考虑所确定的必要要素是否可视作为可授予专利的发明。上诉法院同意联邦上诉法院认为具有实际存在事物或表现出可识别的影响或改变事物的计算机方法实施的发明和商业方法可授予专利。上诉法院将专利申请发回专利专员重新审查。专利局在之后很快授予专利。

2020 年，联邦上述法院在 *Chouifaty 诉加拿大*, 2020 FC 837 一案中确认，只要专利权人没有明确地将权利要求元素视为非必要元素，并且在专利公布之日，在相关领域的技术人员看来，权利要求元素无法在不影响发明工作的情况下被替代，则所叙述的权利要求元素就是必要的。对 *Chouifaty* 一案的裁决澄清了有目的地解释权利要求以确定其必要元素的正确方法。作为对该裁决的回应，专利局发布了一份（专利审查）实务通知，以便在起诉期间为专利申请人及专利审查员提供进一步的指导。

2022 年 6 月，联邦上诉法院在 *Benjamin Moore & Co. 诉加拿大*, 2022 FC 923 一案中做出裁决，联邦上述法院通过并指示专利专员采用三步框架来评估计算机实现的发明的可专利性。然而，在 2023 年 7 月，联邦上诉法院允许专利局对初审法院的裁决提出上诉，并删除了专利专员使用三步框架来评估可专利性的要求，取而代之的是指示专利专员应根据最新版本的《专利局实务手册》并参考法院判决理由来确定发明的可专利性。鉴于联邦上诉法院的裁决，专利局将采用什么样的框架仍有待观察。

另一个值得注意的判决是：加拿大最高法院对 *阿斯利康加拿大公司诉 Apotex Inc.* 公司 2017 SCC 36 一案的判决，加拿大最高法院一致驳回了评估专利效



用所谓的“承诺法则”。该理论要求审查整个专利以识别确定与所公开发明相关的“承诺”，然后确定是否满足所识别的承诺。根据这种方法，即使专利未能满足除已确认的承诺之外的所有承诺，专利本应被认为缺乏实用性。加拿大最高法院认为这一原则是“不健全”和“不良法律”，目的是确定是否符合《专利法》第 2 条规定的效用要求。相反，最高法院制定了两步测试，其涉及首选确定该专利中声明的本发明主题，然后询问该主题是否能够具有实际目的。至于满足公用事业要求所需的有用程度，法院重申“一个实用的火花就行了”。

在陶氏化学公司诉 Nova Chemicals 专利侵权案中，专利权人选择追究侵权人的利润而非寻求赔偿。在陶氏化学公司诉 Nova Chemicals, 2022 SCC 43 一案的裁决中，加拿大最高法院维持了下级法院之前的原判，判给陶氏化学公司加拿大历史上最高金额的专利侵权救济，接近 6.45 亿加元。这一数额包括侵权人在专利期限内的利润、法律费用和判决前利息。在确定侵权人的利润时，联邦上诉法院维持下级法院对侵权人在专利期限届满后的一段时间内赚取的“跳板”利润所做的裁决。跳板利润是指侵权者在专利期限届满前制造侵权产品，从而通过提前进入市场而获得的利润。加拿大最高法院在陶氏化学公司诉 Nova Chemical 一案中所确认的救济数额，以及加拿大最高法院的上述裁决，可能会鼓励更多的当事方在加拿大申请和执行专利。

加拿大专利授予其所有人在专利期限内禁止加拿大其他人制造、销售或使用发明的权利。加拿大专利的期限为 20 年，自申请之日开始算起；但前提是及时支付所有专利年费。自 1989 年以来，加拿大采用了“申请在先”制度，即向第一个提出发明申请的发明者授予专利。如要在加拿大获得专利权，申请人必须在发明为世界上任何的公众所知之前提出专利申请。如果发明者直接或间接向公众公布了发明，发明者可以在一年的宽限期内申请专利。一般建议申请人尽早加拿大或《巴黎公约》成员国提出申请，不要依赖宽限期。在申请提交日期之前已向公众公布的信息称为“现有技术”，包括发明的先前使用和先前公开（例



如，对先前提交的专利申请的公开)。在加拿大，会按申请人最早提交申请日算起的 18 个月后公开专利申请。

最近对加拿大专利立法的修订预示着一些重大变化。其中一项重大变化是在专利诉讼中实施“专利审查历史禁止”或“专利申请文件材料禁止反言”。根据该修正案，专利权人在诉讼期间对专利权要求的解释作出的陈述，可以被驳回有关专利权人在诉讼期间提出的专利权利要求的主张或陈述。在最近的 *Canmar Foods 诉 TA Foods*, 2021 FCA 7 一案中，联邦上诉法院解释了新颁布的“专利申请文件材料禁止反言”条款。在该案件中，联邦上诉法院认定，初审法官在该案件的情况下引用专利权人在美国申请专利的过程中的陈述是错误的，但未就在外国专利申请过程中所做的陈述是否可以用于权利要求解释作出裁决。

影响加拿大专利保护范围的另一个值得注意的变化是引入了一项新规定，该规定将“实验用途”例外编入法典，以保护专利发明的某些实验用途免受专利侵权责任的影响。该条款还有助于制定法规关于在评估某一特定用途是否可以从这一例外中受益时应考虑的因素。这一例外的范围还有待观察，因为没有任何制定条款，而且该条款本身未被纳入司法考虑。

根据 CETA，对《专利法》进行了修订，规定签发补充保护证书。补充保护证书有效地将合格专利的期限延长两年，以协助补偿专利权人在加拿大境内申请药物批准时丧失的专利有效期。CETA 还对《专利药品(合规通知)法规》进行了其他更改，这些变更对加拿大制药行业产生了重大变更，包括更换现行的“加拿大合规通知”简要程序将由全面的行动所取代，从而最终确定专利侵权和有效性。CETA 于 2017 年 9 月 21 日实时生效。



作为加拿大政府批准 PLT 的努力的一部分，《专利规则》的修订于 2019 年 10 月 30 日生效。其中一项变更是恢复优先权要求，如果申请人无意中未能满足 12 个月的优先截止日期，则允许申请人享有两个月的宽限期优先权。这一变化使加拿大惯例与 PCT 现有优先机制的恢复保持一致。还根据修订后的《专利规则》放宽了申请要求。例如，即使申请费在申请之日未交付，申请人也可获得申请日。然而，根据新制度，申请人将不再有权获得延长的 42 个月国家阶段入境（即标准的 30 个月期限加上 12 个月的延期并支付滞纳金）。虽然仍然可以进入国家阶段较晚，但申请人将有责任表明未能满足设定的截止日期是无意的。新的《专利规则》也将缩短起诉期限。例如，要求审查专利申请的截止日期将从申请日起的五年减少到四年，并且对审查员报告作出答复的标准截至报告日期将从六个月缩短到四个月。其他变化包括：恢复被放弃的申请的新程序、规定了纠正某些笔误的截止日期的新制度，以及引入“第三方权利”制度，允许第三方在专利未维持在良好状态（例如未及时支付年费）的情况下实施专利发明。

最后，作为加拿大在《美国-墨西哥-加拿大协定》（简称“CUSMA”）项下义务的一部分，《专利法》修正案将在 2025 年 1 月 1 日或之前生效，以便对专利期限调整作出规定，从而解决专利申请处理延迟的问题。与美国不同，专利局不会自动批准专利期限调整。相反，专利权人必须主动申请专利期限调整，并支付规定的费用。

版权

加拿大已经加入了世界知识产权组织的《世界知识产权组织版权条约》（简称“WCT”）和《世界知识产权组织表演和录音制品条约》（简称“WPPT”）。



WCT 和 WPPT 中的许多实质性的条款都在 2012 年 11 月生效的《版权法》重大修订案中得以实施,诸如“分发权”和技术保护措施。除条约下的义务以外,还针对为允许数码侵权的人实施新的次要责任赔偿方法,和一系列新的侵权例外情况,其中包括“为私人目的复制”、“时间转换”、“工艺流程”、为教育、仿拟或讽刺目的合理使用”和“用户原创内容”。该项新法例还包含新的互联网媒介安全港,包括主机和互联网位置工具的供应商;然而,互联网服务供应商应当意识到这些安全港规定受制于新的赔偿方法的“造成条件”性赔偿措施,并且也受制于一套“通知-通知”(简称“Notice and notice”)规则的约束,要求中间供应商将声称收受到侵权的通知转述给他们的客户和保留客户身份的记录。

近年来,加拿大最高法院作出了许多关于版权方面的重要判决。2012 年中期,加拿大最高法院颁发了关于版权的五项新判决。这些判决所表现的最中心思想包括最高法院确认的技术中立原则(即数码与非数码版权使用应按照《版权法》得到类比的对待),以及“用户权利”作为侵权例外情况。但是应该指出的是,这些判决是根据未修订的《版权法案》,预计可能并不适用于 2012 年末通过的新条例。2012 年 11 月,最高法院发出了另一项重要的版权判决,该判决指出,除了加拿大议会以外,禁止任何机构设立与版权类似的权利,该判决涉及的是对加拿大境内广播和电信政策具有管理和监督权的加拿大广播电视电信委员会。在这一案例中,禁止广播监管者对版权编程的转发者征收“信号值”费。在 2013 年末,最高法院颁发了另外一项重要的判决,该判决确定了针对仿造侵犯版权的行为的检验方法。这项检验方法对不同作品间的类似性进行全面化和只量化评估,在某些情况下可通过专家证据予以强化,这包括音乐和软件版权。在 2015 年末,最高法院颁发了一项判决,阐明技术中立原则,作为阐释版权法的指导原则,并应用于集团权利特性费的估值。

加拿大是《伯尔尼公约》和《世界版权公约》的成员国。根据作品性质,作品版权拥有者具有专有复制权、表演权、发表权或传播权。《版权法》规定,版权会



在所有原创文学、艺术、戏剧或音乐作品创作以后自动产生。《版权法》还规定，注册并非是强制性的，但版权拥有者可以对作品申请注册。注册虽然不是必要的，但在诉讼当中，注册对版权拥有者是有益的。在一般情况下，版权保护期为作者终生及其死亡后五十年。自 1993 年以来，根据本法案，计算机软件受到同文学作品一样的保护。

加拿大政府最近还通过了《版权法》、《商标法》和《海关法》的修正案，对侵犯版权现象规定了新的重大防伪赔偿措施。这些修订案允许版权持有人及注册商标的所有人提交到加拿大边境服务署“请求援助”。通过这项新的制度，权利持有人可请求边境官员扣留怀疑含有假冒或盗版商品的商业运输，从而使权利持有人开始进行法院的民事诉讼。加拿大议会还通过《版权法》下集体许可制度的修正案，以鼓励在关税制定方面做出更及时的决定。

商标

加拿大《商标法》保护文字、标志、图形、标语或其他所有区别商品或服务来源的可标志的利益。目前，在加拿大使用商标，即会产生与之相关的利益（或就外国商标持有人而言，在国外使用商标并在国外最终登记的情况下）。在加拿大，可以通过使用商标意图的申请来保留商标使用人的权益。商标注册并非是强制的，但商标使用人可以对商标申请注册。然而，商标注册后，商标注册人独自享有在全加拿大的使用权，并有利于强制执行。如果没有进行商标注册，商标使用人的权益则仅限于其使用过该商标的地域。如果商标使用人有意许可他人（甚至他人的附属公司）使用该商标，许可人需监督被许可人使用其注册商标的商品或服务的质量。只要商标使用人使用其商标来区别其商品或服务，该商标的相关权益就会延续下去，但他人也可以弃用或无效注册为理由来挑战商标的注册。商标注册的有效期为 10 年，每次续展注册的有效期为 10 年（注册人需要缴纳一定的续展费用）。

2019 年 6 月 17 日，《商标法》的各项修正案生效，便使加拿大的商标制度符



合《新加坡条约》、《马德里议定书》和《尼斯协定》规定的国际标准。这些修正案扩展了商标保护范围,包括更广泛的新颖“标志”,即字母、颜色、全息图、声音、气味、味道和质感。这些规定将有效地取消申请人需要在加拿大或其他地方“使用”了商标才能取得注册的规定要求。虽然修正案已取消了将“使用”作为商标注册先决条件的要求,但《商标法》现在包括允许取消申请或删除恶意注册的条款(以商标抢注者为例)。

关于商标申请的起诉,根据经修订的《商标法》,现已提供分案申请。例如,在某些商品或服务遭到审查员反对或遭到第三方反对的情况下,此类反对或遭到反对的商品和服务可以“切割”出来并分配给分案申请。通过这种方式,原始商标申请的剩余商品和服务,不受异议或反对,可以单独进行注册。如果作为先前分割的申请主体的商标进行注册,则可以与来自同一原始申请的商标的其他注册合并,前提是所涉及的商标是相同的并且注册到同一所有者。修正案还在加拿大申请中对商品和服务的描述事实了尼斯分类系统。根据新制度,CIPO收取的商标申请备案费现在按各级类别计算,第一级为330加元,每增加一级加收100加元。CIPO收取的续期费也按各级类别计算,第一级为400加元,每增加一级加收125加元。

根据加拿大通过的CETA,《商标法》现在为农业食品和产品提供了重要的“地理标志”权利。这些权利可能会阻碍在加拿大市场上使用或注册类似命名的产品。

域名

互联网的域名系统和元标记的使用向知识产权系统尤其对商标法提出了一些有趣的挑战。商标注册系统与域名注册之间的冲突在于域名注册是基于“先到先得”的政策,并没有事先审查申请的域名是否是他人的注册商标。同时,在某



些方面，域名的功能比商标更强大，因为每个顶层域名注册只能有一家公司的名称。

为了获得加拿大的“.ca”注册，欲注册方必须符合加拿大的一定规定要求。这些要求对于那些不希望在加拿大注册公司的外国实体带来了一定的挑战。

虽然拥有加拿大注册的商标足以满足上述要求，但是，注册人可能只能保留组成注册商标或注册商标中包括的具体词汇作为域名。

在加拿大，一些商标拥有人已成功运用仿冒法击败了恶意域名抢注人。在其他情况下，他们则依照《商标法》强调他方侵犯商标权。为了获得域名的控制权，商标拥有人也可考虑强调《商标法》第 22 条中的“商誉贬值”以及盗用人格权利的规定。

加拿大互联网注册管理局（简称“CIRA”）的域名争议解决政策（简称“CDRP”）是负责在线管理有关“.ca”域名系统的纠纷调解过程。一至三名成员组成的仲裁小组受理书面论述，并快速做出裁决。在其他方面，CDRP 允许仲裁小组要求反向域名劫持者向投诉方赔偿高达 5,000 加元的费用。

工业外观设计

加拿大《工业设计法》保护物品的形状、配置、图案或装饰特征，或上述任何组合。只要上述任何方面具有《工业设计法》中定义的原创性或新颖性，则均可以受到保护。在加拿大，申请人有 12 个月的时间提交工业品外观设计申请，涵盖自公开披露之日起的特定装饰或视觉特征。一旦申请获得批准，加拿大工业设计注册就赋予了工业品外观设计所有人在加拿大对设计的独家权利。保护期限为自加拿大注册之日起 10 年或自申请之日起 15 年（以两者中较晚者为准），但必须满足按时支付维持费的规定要求。



2018年11月5日，加拿大工业品外观设计立法修正案生效，使加拿大能够加入《工业品外观设计国际注册海牙协定》（海牙体系），并使加拿大的工业品设计外观设计制度实现现代化。海牙体系使申请人能够指定包括加拿大在内的多个国家，通过单一的国际申请对其进行工业品外观设计保护。现代化修订为工业品外观设计注册的申请人提供了更大的灵活性，包括为最初披露的任何设计提交分案申请的选项，以及与申请相关的手续的宽松规则。

其他知识产权

专利、版权、商标和域名代表着一些最常见的知识产权。然而，在当今的经济中，知识产权保护可以有多种表现形式。普通法保护商业秘密不被盗用，此外还防止仿冒行为等。而且，它还可以在在一定程度上保护隐私权和人格权。更加具体的法规，诸如《集成电路布图设计法》、《个人信息保护和电子文档法》、《植物培育者权利法》、《竞争法》、《公务员法》和《艺术家地位法》等均对各个范围的权利和义务由具体的规定。

欲了解更多信息，请联系：

Vincent Kam-Sun Yip

vyip@mccarthy.ca

604-643-7942

Dan Glover

dglover@mccarthy.ca

416-601-8069



信息技术

| | |
|-----------------|-----|
| 技术出口控制 | 109 |
| 消费者权益保护 — 互联网协议 | 109 |
| 证据法 | 111 |
| 电子商务法规 | 111 |
| 反垃圾邮件 | 112 |
| 反间谍软件/Cookie | 113 |
| 网络诽谤 | 113 |
| 司法管辖权 | 114 |
| 刑法和勒索软件 | 114 |
| 人工智能 (AI) | 115 |

作者: Mike Scherman、Jamie Parker、Oksana Migitko、Connor Bildfell 和 Keith Rose



信息技术

技术出口控制

在加拿大，技术出口的控制归属于联邦政府的管辖职权范围。某些硬件、软件 and 技术的出口可以通过《进出口许可证法》（简称“EIPA”）进行管控。这些控制不仅适用于有形物品的转移，而且也适用于通过提供服务或培训、下载或从国外访问、其他电子文件传输、电子邮件、传真、电话交谈、电话会议以及面对面的会谈。此外，《联合国法案》和《特别经济措施法》等制裁法律对某些货物、软件 and 技术的出口或转移也施加了限制。在某些情况下，经济制裁可能与出口管制重叠，但通常适用范围更广，包括未从加拿大出口或转移受限制货物、软件 or 技术的情况。

根据 EIPA 制定的“出口管制清单”（简称“ECL”）列出了在未事先获得出口许可证的情况下不得以有形或无形方式从加拿大出口或转移的货物、软件 and 技术，包括高科技物品，但某些目的地国家享有豁免。ECL 并没有列出具体而产品，而是提供了一套含有功能性描述的技术规范，这些规范的大多数贯彻技术中心原则。目前，ECL 包含与具有加密功能的产品、入侵软件、用于破坏、削弱或绕过信息安全的产品以及执法部门用于监控或分析通信内容或元数据的监视产品相关的控制措施。一般向公众提供的软件通常不受到限制。有加密安全功能的软件和其他产品通常在出口管制之列，除非加密采用非常低的密钥长度。此外，所有输送到美国以外的目的地的美国原产技术均受到出口管制。

消费者权益保护 — 互联网协议

各项立法措施提供了更多在网上做生意的法律确定性。以安大略省为例，2002 年《消费者保护法》（简称“CPA”）列出了与在线商务（大量加拿

大消费者在线商务购销商品和服务) 密切相关的条款, 当然它们通常也适用于电子商务之外的交易。请参阅本指南 **[消费品的制造和销售 — 消费者保护]** 一章。

例如, 一般认为, 这些条款规定供应商须保证依据消费者协议项而提供的服务具有“合理的可接受品质”。CPA 还将《商品销售法》下的隐含担保机制扩展到租赁或买卖的商品。另一项重要的条款规定, 消费者合同中任何强制将争议提交仲裁的要求都是无效的, 而某些供应商正是利用这一点来试图避免集体诉讼。而且, CPA 要求供应商在消费者签订网上协议之前向消费者提供一份内容相当广泛的披露信息单。向消费者披露的信息单应“明确、易懂、突出”, 且能够“方便获得”。此外, 供应商还必须在消费者签订网上协议之前向消费者明确提供接受或拒绝网上协议以及纠正其中错误的机会, 并且必须在消费者签订此类协议后的 15 天内向消费者提供一份此类协议的副本。最后, 随着预付费卡占消费经济的比例不断提高, 尤其是网络消费方面, CPA 还针对预付费卡规定了一些规则。这些规则对发行商做出了一系列的要求和限制, 如礼品卡可否具有有效日期, 或者发行商可否向消费者收取任何费用等事项。在加拿大的大部分省份都通过了类似的关于对互联网协议和预付款的管理的规定。

值得注意的是, 消费者保护法目前处于不断变化之中, 企业应了解加拿大不断变化的消费者保护形势。例如, 安大略省正在考虑大幅修改 CPA, 修改合同披露和同意要求, 并禁止某些合同条款¹; 而魁北克省则于 2023 年 6 月 1 日拟定法律, 修订其消费者保护规则, 禁止销售计划淘汰的商品, 并为某些常用的新产品引入一项法律保证, 即: 须保证此类商品出于良好工作状态。²

1 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/consumer-markets-perspectives/ontario-issues-consultation-paper-consumer-protection-legislation>。

2 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/consumer-markets-perspectives/government-proposes-changes-consumer-protection-act-ban-planned-obsolence>。

证据法

加拿大的大多数管辖区都采用专门处理电子文件的证据规则。这些法规通常要求通过证明记录或保存文件的电子文件系统的完整性来证明电子文件能否满足最佳证据规则。这些规定还允许通过底层电子设备可正常操作来证明电子文件系统的完整性。简而言之，修正案支持电子文件的可接受性，同时仍允许诉讼的一方质疑产生文件的计算机系统或网络的可靠性

在当前的数字时代，如果严格遵守诉讼查证规则，诸如《*民事诉讼程序（安大略省）规则*》第 30 条，那么往往不仅会对诉讼当事人产生非常高昂且难以承受的费用，而且在很大程度上对诉讼当事人毫无帮助。因此，加拿大的法官越来越能够接受诉讼当事人遵循电子查证的指导原则进行诉讼。例如，此类指导原则可能会要求诉讼当事人考虑电子查证问题和其他事宜，并界定电子查证范围以遵循《*民事诉讼程序（安大略省）规则*》第 30 条的规定。请参阅本指南[\[争议解决 — 电子证据开示\]](#)一章。此外，新冠肺炎疫情还加速了加拿大各地法院对新技术的采用和使用。许多加拿大法院继续要求或鼓励以电子方式提交所有诉讼文件，同时附上相关判例/法律依据和证据的超链接。

电子商务法规

加拿大的各省份都制定了电子商务法规来解决电子交易所产生的各种问题，诸如采用电子讯息是否能满足法律文件要通过书面文字表达的要求。例如，《*安大略省电子商务法*》规定，书面的法律文件可以采纳电子形式（例如电子邮件），前提是其能够通过日后查阅获得参考使用。省级电子商务法规还规定，文件上的电子签名符合任何法律要求。“电子签名”的定义非常宽泛，包括任何人为签署文件所创建或采用的，并且存在于该文件内、随附于该文件中或与该文件有关联的任何电子信息。联邦《*个人信息保护和电子文档法*》（简

称“PIPEDA”)所涉及的范围较窄,而且只侧重于“安全电子签名”,目前政府对此的解释是基本上指一个基于公共密钥加密的认证过程。

除了书写和签名规则以外,大多数省份的电子商务法规还规定了要约、要约接受或任何与合同形成或执行有实质意义的事宜均可通过电子信息,或通过意图构成电子交流的行为进行,例如触摸或点击计算机屏幕上的图标或其他地方,甚至是通过讲话的方式进行。这些规则的用途在于确认了网上所订的合同并不因其以电子方式签订而无效。有些加拿大的判例支持“明确点击同意”(express-click consent)协议的有效性。当用户无需点击“我同意”,而只是有条款中提到使用该网站则代表用户同意这些条款时,这些条款的可执行性则不如前者确定。

反垃圾邮件

加拿大的《反垃圾邮件和滥发电子信息法》(简称“CASL”)被公认为是世界上最严格的反垃圾邮件法律之一。该项法律在很广的范围内实施一系列要求以减少垃圾邮件、身份盗窃、网上诱骗和间谍软件。CASL 与美国的 CAN-SPAM 法案不同。只要邮件里面含有有效的取消订阅机制,即使没有得到收件人的事先同意,CAN-SPAM 法案也允许企业向个人发送商业电子信息。CASL 则要求企业在将第一条商业信息发送给收件人之前获得其有效的同意。对 CASL 的违规行为可能会对个人违规者造成高达 100 万加元的罚款,其他违法者可能受到 1,000 万加元的罚款。自生效以来,尽管迄今为止没有很多件的执行决定案,但是负责执法的加拿大广播电视和电信委员会(CRTC)收到了加拿大很多件的投诉案。值得注意的是,至少有一次,CRTC 根据 CASL 追究了个人对公司违法行为的责任。2019 年 4 月,CRTC 对一家公司的董事就发送给加拿大收件人的商业电子邮件处以 100,000 元的行政罚款(AMP)。在做出这一决定

时, CRTC 评估了董事的支付能力、他对电子邮件分发平台的经验以及这种营销方法对其业务的重要性。CRTC 强调, 惩罚的目的是促进对 CASL 的遵守, 并处以 100,000元的罚款, 以确保该名董事今后在后续任何工作中遵守 CASL。

反间谍软件/Cookie

根据 CASL 第 8 条, 如果企业使用会在用户的计算机系统中安装软件或其他程序的计算机程序, 则通常需要获得同意。CASL 规定, 寻求明确同意的请求必须说明寻求同意的目的和计算机程序的功能、寻求同意的实体的名称以及寻求同意的实体的邮寄地址和电话号码或电子邮箱地址。但是, 对于某些类型的计算机程序 (例如 cookie), 如果用户的行为表现出他们同意安装此类程序, 企业就被视为已得到明确同意, 可在未经请求的情况下保存用户的信息。例如, 如果用户在其浏览器中禁用 cookie, 则企业不会被认为已得到在用户的计算机系统中安装 cookie 的同意。³

值得注意的是, 自 2023 年 9 月 22 日起, 根据魁北克修订的隐私法, 收集个人信息并允许识别个人身份、对个人进行定位或分析的技术必须默认停用 (此为默认选项), 并且必须向个人告知此类技术的使用情况以及可用于启用识别个人身份、对个人进行定位或分析的功能的方法。

网络诽谤

网络诽谤是指有意非法通过计算机系统发布伤害他人名誉的信息。最近, 加拿大法院做出了重大赔偿的判决, 这些人因被告发送诽谤电子邮件和其他类似的网上诽谤对原告造成了重大损害。网络诽谤可有多种形式。2021 年 2 月, 安大略省高等法院甚至为“互联网骚扰侵权”颁布了一项新的救济, 是美国境外首个为此创设救济的普通法法院。⁴

3 同上。

4 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/techlex/tort-internet-harassment-new-tort-extraordinary-remedy>。

该案涉及被告在网上散布关于原告的虚假和破坏名誉的指责。由于该法院认为先前确立的诽谤、侵犯隐私和故意造成精神痛苦等侵权行为对该案件的事实不够适用，所以该法院确立了互联网骚扰这一新的侵权行为。⁵

此外，网络诽谤案例法正趋向于尽量减少网上论坛主办方的潜在责任。一般来说，在可能的原告向网上论坛主办方通知其在网上论坛主办方的网站上受到诽谤之前，网上论坛主办方通常将被视为非发布者（被动工具）。但如果网上论坛主办方在收到此类通知后没有删除此类内容，则法院可以判因不作为而承担责任。⁶

司法管辖权

在刑事、准刑事和监管领域，对于源自国外的、同互联网相关而对公共利益有害的行为，只要同法院和监管机构的管辖区有实际和实质的关联，加拿大法院和监管机构就会毫不犹豫地行使管辖权。

机构组织必须对其个人信息处理做法保持透明。这包括告知客户将其个人信息可能发送到另一个司法管辖区进行处理，并且当信息在另一个司法管辖区时，可能由法院、执法机构和国家安全机构查阅。此外，将个人信息传输至魁北克省以外（包括传输至另一个省）需要承担额外的义务，例如在传输之前评估与隐私相关的因素。

刑法和勒索软件

加拿大政府在过去的20年里不断地修订《加拿大刑法典》以应对与计算机有关的罪犯作案伎俩，并在打击计算机犯罪方面取得了一系列有效的进展。然而，网络和其他基于计算机的技术及商业做法对以上修订的法案和《加拿大刑法典》

5 <https://www.canlii.org/en/on/onsc/doc/2021/2021onsc670/2021onsc670.html?resultIndex=1#document> at para 171.

6 Emily B Laidlaw and Hilary Young, 互联网中介在诽谤中的责任, 2019 56-1 《奥斯古德霍尔法律评论》112, 2019 CanLII Docs 3965, 第 122 页, <https://canlii.ca/t/sqlp>.

的原本规定造成了一系列的问题，凸显出在越来越全球化的技术环境中执行国家性刑事法规的难度。随着技术的发展，《加拿大刑法典》对某些有害行为的适用依然是个问题。

加拿大网络安全中心是政府在应对网络安全问题方面的领导，并将勒索软件列为加拿大最常见的网络攻击形式之一。⁷勒索软件是网络犯罪分子使用的一种恶意软件，用于感染设备并保存设备的文件和数据以勒索赎金。一旦计算机或网络感染了勒索软件，此类软件就能够限制对系统的访问或对其中的数据进行加密。

认为使用勒索软件进行的网络攻击只针对“数据企业”的想法是错误的。由于任何企业的系统中都有数据，因此网络犯罪分子也开始针对非数据型企业发起网络攻击。⁸因此，必须确保在事件发生前采取适当预防措施，妥善管理勒索软件的风险，这一点至关重要。企业可以通过建立一个由可以评估和降低网络安全风险（例如勒索软件风险）的组织资源组成的强大的网络安全框架来主动防范网络安全风险。⁹正确的风险管理还包括制定网络安全响应计划，以应对可能发生的勒索软件攻击。此类计划应涉及具体问题（例如决定是否支付赎金），并确定可能需要外部律师和顾问参与的时间点。¹⁰

人工智能 (AI)

人工智能正在改变加拿大乃至全球的商业运作方式。人工智能涵盖各种各样的技术，从聊天机器人和决策工具，到生成整个文档、图片和其他内容的软件，不一而足。尽管加拿大各省政府和联邦政府正在考虑和制定人工智能法规，但只有魁北克省（截至 2023 年 9 月 22 日）有直接针对人工智能的有效法律，并且

7 <https://cyber.gc.ca/en/ransomware-dont-get-locked-out>

8 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/techlex/emerging-developments-ransomware>。

9 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/techlex/ransomware-avoidance-and-response>。

10 同上。

即便如此，此类法律仅要求机构组织对其完全根据对个人信息进行的自动处理所做的决策进行某些披露。

加拿大联邦政府提出了《人工智能和数据法案》（简称“AIDA”），以规范私营企业¹¹对人工智能的设计、开发和使用，该法案预计将于 2025 年生效。¹²AIDA 中的许多细节留待在未来的规章制度中制定，在那之前，如果与利益相关者进行磋商，可能会导致 AIDA 相对于其当前版本发生重大变化。按照当前提案，AIDA 将向主管“具有重大影响力”的人工智能系统（有待定义）的企业规定重大合规义务等义务，并向科技创新部部长赋予广泛的执法权力，对违反 AIDA 的行为进行严厉打击，其中包括最高可达 1,000 万加元或者全球总收入 3% 的罚款。虽然 AIDA 的最终形式和影响很难预测，但人工智能领域将继续作为重要监管目标，并可能在不久的将来对许多机构组织开展业务的方式产生重大影响。

欲了解更多信息，请联系：

Christine Ing

christineing@mccarthy.ca

416-601-7713

Michael Scherman

mscherman@mccarthy.ca

416-601-8861

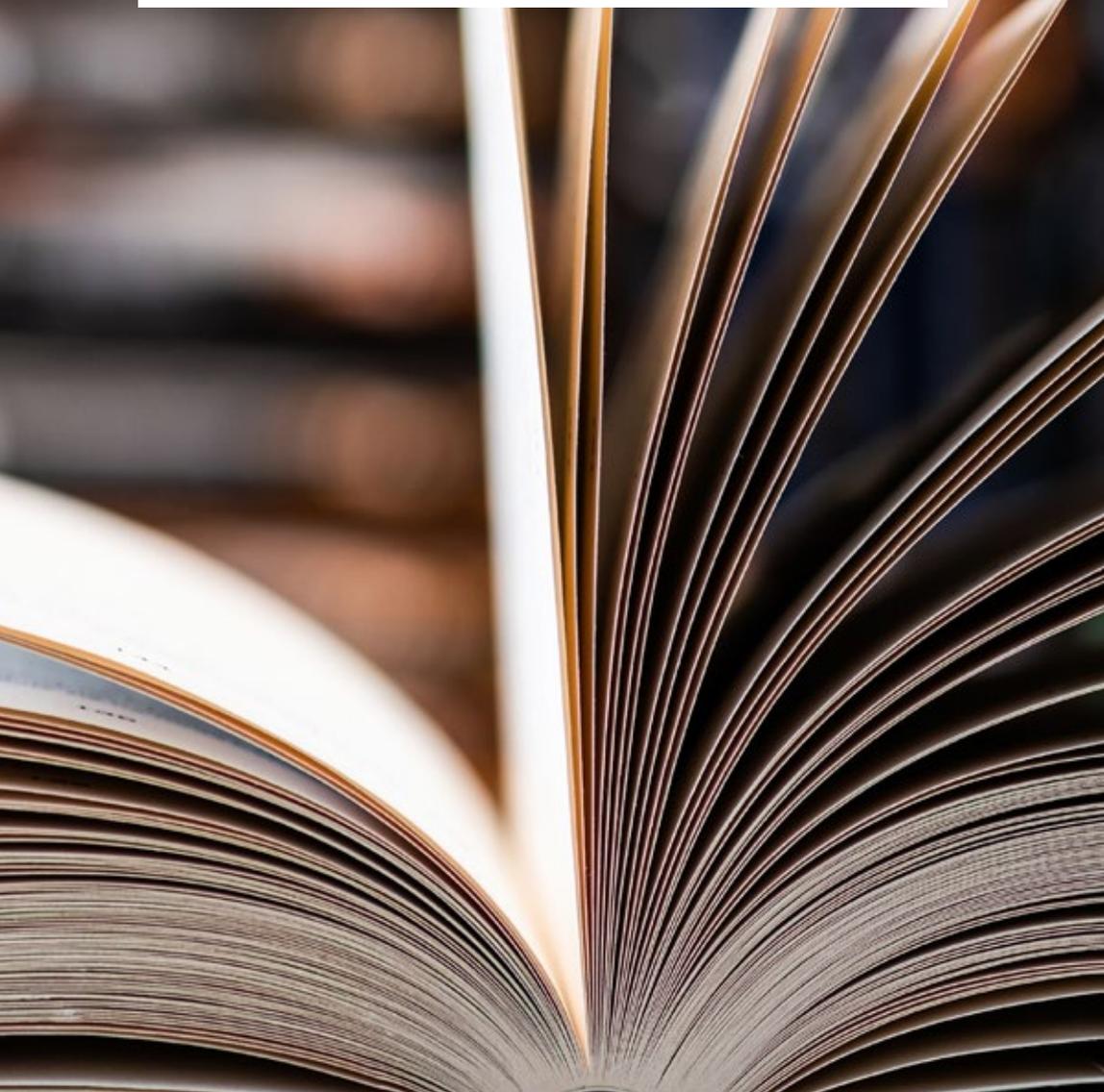
11 <https://www.parl.ca/DocumentViewer/en/44-1/bill/C-27/first-reading>.

12 <https://ised-isde.canada.ca/site/innovation-better-canada/en/artificial-intelligence-and-data-act-aida-companion-document>.

语言

| | |
|---------------|-----|
| 魁北克省以外 | 118 |
| 魁北克省以内 | 118 |
| 以法语接受通知和送达的权利 | 119 |
| 雇主有关语言的义务 | 121 |

作者: *Véronique Wattiez Larose*、*Caroline-Ariane Bernier*
和 *Jessica Cytryn*



语言

加拿大大部分地区的语言规则主要适用于政府机构，而非私营企业。加拿大宪法明确规定英语和法语在加拿大议会和联邦法院享有平等地位。在包括魁北克省在内的加拿大部分省份，每一项法律都必须以英语和法语两种文字公布。通过《加拿大权利和自由宪章》的额外规定，联邦《官方语言法》要求所有联邦机构，在任何有需求的情况下，或当服务旅游公众时，能够以任一官方语言提供服务。公众教育可以在人数较多的情况下选择使用任一官方语言。

加拿大宪法明确规定英语和法语在加拿大议会和联邦法院享有平等地位。

魁北克省以外

在魁北克省以外，消费品包装是公共部门主要关注的例外情况。联邦《消费品包装和标签法》规定了在加拿大出售的预先包装的消费品上必须标明的具体信息。该信息必须以英文和法文标示。例外情况包括宗教、专业市场和测试产品，以及对语言敏感的产品，如书籍和贺卡。不符合法律规定的产品可能会被联邦当局没收并可能被销毁。

虽然加拿大在联邦层级上属于双语制，但在加拿大其他层级政府，可以将自己的语言政策适用于其管辖范围内的具体事务。新不伦瑞克省以及北部三个地区正式采用双语为官方语言。部分省份已通过立法来确保在有需要时提供法语公共服务，但只有魁北克省的语言立法规定了企业经营运作方式。

魁北克省以内

魁北克省的《法语宪章》（《宪章》）确认以法语为该省的官方语言，魁北克民族的唯一语言，以及其身份和独特文化的基础之一。《宪章》赋予魁北克省每个

人讲法语的权利，无论是作为工人还是作为商品和服务的消费者。因此，任何在魁北克省开展活动的人都要遵守关于在该省内如何与公众互动以及如何运作的规则。

2022年6月1日，由第96号法案提出的《宪章》重大修正案在魁北克省生效，该法案尊重魁北克省的官方和通用语言法语。这些修正同时影响公营部门和私营部门。第96号法案旨在澄清和加强《宪章》的规定，引入新的要求和限制，并加强魁北克法语办公室（简称“OQLF”）的作用，该办公室是负责确保遵守《宪章》的政府机构。有些规定会在三年内逐步生效。预计还将对关于商业和企业语言的条例（《条例》）进行一些修正。

以法语接受通知和送达的权利

《宪章》规定，消费者有权以法语接受信息和服务，但这一要求也延伸到非消费者客户和民政管理机构，他们要求企业以法语提供商品和服务。这一义务进一步细分为企业与客户互动过程中的各种具体义务。

在魁北克省，公共场所和私人场所的市场沟通规则有所不同。

产品 容器或包装或随产品提供的文件或物品

（包括使用说明和保修证书）上的所有标识都必须以法语撰写。法语标识可附有一种或多种译文，但均不得以比法语标识更突出的方式或更有利的条件提供。根据该条例，允许某些词语仅以英文出现，如商标。虽然这一例外目前适用于根据加拿大商标法“认可”的商标（包括申请待决的商标和普通法商标，但对这一说法有争议），但第96号法案缩小了这一例外对现有商标的适用范围，从2025年6月1日起，它将仅适用于注册商标，前提是加拿大商标数据库中没

有相应的法语版本。此外，从同一天起，如果商标中包含产品的通用词语或描述，则该词语也需要以法语出现在产品上，或永久附着在商品上的介质上。

就软件产品而言，如果该软件有法语版并已上市，则只有在魁北克省同时提供功能等效的法语版，且条款和条件与适用于非法语版的条款和条件同样有利的情况下，才可在魁北克省销售非法语版。

即使产品可能是在魁北克省以外制造或开发的，但任何人在魁北克省分销、零售、出租、要约销售或出租或以其他方式营销（有偿或免费）或为此目的拥有不合规产品，都可能收到《宪章》规定的不合规命令，并最终被处以罚款。

关于营销文件和通信，目录、小册子、文件夹、商业目录和任何类似出版物必须使用法语，并且如果不能以至少同样有利的条件提供法语版本，则不得以法语以外的语言向公众提供此类文件。这条规则也适用于网站和社交媒体。

公共标识也有具体的语言要求。作为一项规则，公共标志、招贴和商业广告可以包括其他语言，但在条例规定的范围内，法语文本必须占主导地位（大约两倍大）。与适用于产品的例外情况类似，加拿大商标法认可的商标可以仅以法语以外的语言出现在公共标志和海报上，前提是未注册法语版本。第 96 号法案也缩小了这一例外的范围，从 2025 年 6 月 1 日起，将只适用于注册商标。

也就是说，如果商标仅以英语形式出现在建筑物外的公共标志和海报上，则法语必须具有足够的存在感（2025 年 6 月 1 日，这一门槛将提高到法语占主导地位，即法语内容是商标大小的两倍）。这些要求可以通过以下三个法语要素之一来实现：(i) 有关产品或服务的通用词语或描述；(ii) 标语；或 (iii) 以有利于消



费者或经常访问该网站的人的方式显示与产品或服务有关的信息的任何其他词语或指示。这项新要求规定解决了部分法语使用者对英语商标在一些城市的都市商业场所中占主导地位的担忧。

根据通信是在公共场所还是在私人场所，这些规则可能有所不同。从公路、公共交通工具或在公交候车亭看到的广告牌和标识必须使用法语。

最后，现在必须首先以法文向守约方提供标准格式合同（包括网站使用条款和隐私政策），然后该方才能同意签署英文版本的合同。这一规则不适用于缔约方之间商定的合同，也不适用于魁北克省以外的关系中使用的合同。

雇主有关语言的义务¹

雇主必须确保尊重工人以法语开展活动的权利，工作环境不存在与使用法语有关的歧视或骚扰，也不得剥夺根据《宪章》赋予的权利。如果雇主未能履行其义务，雇员可以向劳工标准、公平、健康与安全工作委员会（简称“CNESST”）提出申诉。

就业机会、就业协议和晋升信必须首先以法语提供，候选人或雇员只有在查看了法语版本后，才可以选择受英语版本的约束。与雇用条件有关的所有其他文件，包括与团体福利和雇主政策有关的文件以及培训文件，必须以法语起草，或者，如果以另一种语言起草，则必须提供条件至少同样有利的法语版本。以法语以外的语言发布招聘广告的雇主必须确保使用相同性质的传播手段同时发布非法语的招聘广告，并确保此类招聘广告有比例相当的目标受众。此外，雇主必须首先采取一切合理措施避免强制要求使用法语以外的语言，并且必须

1 <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/canadian-employer-advisor/Québecs-bill-96-impacts-employers>; <https://www.mccarthy.ca/en/insights/blogs/consumer-markets-perspectives/Québecs-bill-96-amending-french-language-legislation-how-will-your-business-be-affected>.

在工作机会中说明要求使用法语以外的语言的理由，然后才能使用法语以外的语言。

第 96 号法案还提出了一项要求，即雇主与雇员的书面通信（即自上而下的通信，而不是对等通信）必须使用法语，除非雇员要求使用英语。虽然《宪章》没有明确涉及口头交流，但建议雇主特别注意确保讲法语的雇员感到他们使用法语工作的权利得到尊重，并且不会相比口头交流只使用英语的其他雇员处于不利地位。

法语化

当魁北克省的企业员工人数超过 50 名（这一门槛将于 2025 年 6 月 1 日降至 25 名员工）的时间达到六个月，则必须向 OQLF（魁北克法语办公室）登记注册。他们还必须在收到注册证书后的三个月内，向 OQLF 提交一份关于其语言状况的分析。如果 OQLF 在对企业的语言状况进行分析后认为，根据《宪章》的指标，法语的使用在企业的各个层面都得到了推广，OQLF 就会颁发法语化证书；否则，企业必须通过法语化计划来实现这一目标。法语化方面的义务取决于魁北克省企业的雇员人数，可能需要设立一个法语化委员会来监督法语在工作场所的使用情况。第 96 号法案还设立了一个名为“魁北克法语化”的行政单位，负责为不能使用法语交流的人和雇员少于 5 人的企业的雇员提供法语学习服务。

与魁北克政府互动

除一些例外情况外，魁北克省企业经营者与民政管理部门的书面通信必须使用法语。此外，魁北克省民政局签署的所有文件，如合同，以及在合同范围内或就合同的缔结而发送的文件，必须全部以法语起草。与已经适用的规则类



似，根据企业是否在魁北克省内经营可以存在例外，例外情况下允许以另一种语言起草文件。

不合规

不遵守《宪章》要求可能导致罚款，在多次违反《宪章》的情况下，可能暂停或撤销法语化证书（在公共采购背景下法语化证书通常是一项要求）。

此外，根据第 96 号法案，如果个人认为《宪章》规定的权利受到侵犯，可以提起民事诉讼。最后，对于因违反《宪章》规定而造成损害的合同条款、决定或其他行为，受到损害的人可申请予以废除。

对于违反《宪章》的企业，可以处以 3,000 加元到 30,000 加元不等的罚款。根据规定，第二次犯罪的罚款加倍，此后再犯罚款增至三倍，并且持续犯罪的每一天将视为一项单独的犯罪。最后，第 96 号法案规定，OQLF 有权申请强制令，强制遵守《宪章》的要求，或申请法院命令，拆除或销毁违反《宪章》的海报、标志或广告，费用由违规企业承担。

欲了解更多信息，请联系：

Véronique Wattiez Larose

vwlarose@mccarthy.ca

514-397-4249

Caroline-Ariane Bernier

cabernier@mccarthy.ca

514-397-7858



商业移民

| | |
|------------|-----|
| 导言 | 125 |
| 在加拿大工作 | 125 |
| 豁免工作许可证的工作 | 126 |
| 需要工作许可证的工作 | 128 |
| TFWP | 128 |
| IMP | 131 |
| 申请工作许可证 | 133 |
| 其他注意事项 | 134 |
| 国际流动劳工部门 | 134 |
| 留学生 | 134 |
| 专项计划 | 136 |
| 针对特定国家的计划 | 137 |
| 雇主对外国人士的义务 | 137 |
| 永久居民 | 139 |
| 禁止入境 | 139 |
| 结论 | 140 |

作者: *Stéphane Duval* 和 *Shefali Tanna*



商业移民

导言

随着联邦政府宣布了其雄心勃勃的计划，即：将在 2025 年接纳超过 500,000 移民，并在未来三年内每年稳步增加 50,000 移民，商业移民和全球性人口流动已成为加拿大和加拿大经济增长的重要因素。在这一背景下，加之公认的国内技能储备短缺，越来越多的公司转向依靠外国临时工来解决劳动力和/或技能短缺问题。

加拿大移民法由联邦和省级法律、相关法规和和部长指示所组成。总体而言，它规定了既不是加拿大公民也不是永久居民的个人合法进入加拿大访问、学习、工作或永久定居的资格。

《移民和难民保护条例》（《条例》）制定了严格的遵守制度，要求确保加拿大雇主始终尊重外国人士的工资和工作条件，并对违规行为的雇主进行严厉处罚（包括雇佣那些没有资格聘用外国人士和罚款指控的那段时间）。不遵守任何规定义务都可能给公司、其董事和高级职员带来严重后果。

《移民和难民保护法》（保护法）对以下方面做出了规定：作为移民进入加拿大、难民保护、强制执行和上诉权。

在加拿大上班工作

作为一般原则，任何非加拿大公民和非加拿大永久居民的外籍人，除非拥有授权外，禁止在加拿大上班工作。就加拿大移民而言，工作被定义为支付工资或赚取佣金的活动，或与加拿大公民或永久居民在加拿大劳动力市场上的活动直接竞争的活动。¹

1 《移民和难民保护条例》(SOR /2002-227) 第 1(1) 条。

在加拿大，确定是否支付工资或佣金通常是一个简单的事情。然而，不支付工资本身并不意味着不适用工作许可要求。第二项标准更难判断，即确定与加拿大公民或永久居民在加拿大劳动力市场的活动是否存在直接竞争。为了确定这一点，移民官员将分析该外国公民是否将从事加拿大公民或永久居民（“加拿大人”）可以从事的活动，或者该外国人士的职位是否将与加拿大工作竞争。如果是这样，该外国公民将被视为寻求在加拿大工作，该官员随后将确定：(i) 是否需要工作许可证；或 (ii) 相关工作是否属于不需要工作许可证（工作许可证豁免）的工作类别之一。

豁免工作许可证的工作

一般来说，进行商务访问的外国人士不需要工作许可证。根据加拿大移民法，“商务考察者”的定义是寻求在加拿大从事跨国商业活动而不直接进入加拿大劳动力市场的外国人士。²

为了使外国人士以商务考察者身份进入加拿大并享有任何适用豁免工作许可的条件，他们必须符合以下条件：

— 无意进入加拿大劳务市场；

在下列情况下，外国人士不直接进入加拿大劳动力市场：

- 商务活动的主要薪酬来源在加拿大境外；
- 主要营业地点仍主要在加拿大境外；和
- 利润的实际产生地仍然主要在加拿大境外。³

2 《移民和难民保护条例》(SOR /2002-227) 第 187 条。

3 《移民和难民保护条例》(SOR /2002-227) 第 187(3) 条。



— 外籍工人的活动必须具有国际性覆盖范围。

加拿大移民、难民和公民部（简称“IRCC”）提供了以下“商务考察者”的扩展定义，并提供了一些示例：⁴

- 商务考察者是来加拿大进行跨国商务活动而不直接进入加拿大劳动力市场的人。
- 相应的例子包括：某人来加拿大是为了会见与其所在国家/地区做生意的公司的人；是为了观察现场访问；是因为一家加拿大公司邀请他们参加产品使用、销售或其他商业交易职能方面的培训。
- 他们来加拿大不需要工作许可证。商务考察者必须证明其主要收入来源和主要营业地点在加拿大境外。

此外，加拿大移民局⁵概述了对在加拿大完成工作会获得豁免工作许可的具体情况。这些情况包括但不限于外国人士前往加拿大：

— **提供售后服务/租赁服务：**来维修和保养在加拿大境外购买或租赁的专业设备的外国人士，只要所提供的服务是作为原始或延期销售协议、租赁协议、保修或服务合同的一部分被协商，就有资格作为商务考察者入境。可接受的活动包括在商业或工业设备（包括计算机软件）上完成的维修、保养、安装、测试和监督工作。安装服务通常不包括由施工或建筑行业技工进行的手工安装。

这一类别包括寻求进入加拿大监督在加拿大境外购买或租赁的专用机械的安装，或监督在加拿大购买的设备或机械的拆卸，以便将其搬迁到加拿大境外的外国人士。

4 <https://www.cic.gc.ca/english/helpcentre/answer.asp?qnum=434&top=16>.

5 加拿大移民、难民和公民部：操作说明和指南。



- **作为培训讲师和学员：**在加拿大境外购买或租赁的专门设备安装完成后，进入加拿大向潜在用户或机构维修人员提供熟悉或培训服务的外国人士被视为商务考察者。
- **提供公司内部培训和安装活动：**前来为其外国雇主的分公司或子公司提供培训或进行设备安装的外国人士被视为商务考察者。适用于售后服务的禁止手工建筑和施工工作的规定在此同样适用。
- **参加董事会会议：**作为董事会成员参加会议的外国人士可以以商务考察者的身份进入。
- **作为高技能工人从事短期工作：**具有高技能且其职业属于国家职业分类（简称“NOC”）中的培训、教育、经验和责任（简称“TEER”）类别 0 或 1 的外国人士，可以在没有工作许可证的情况下，每 6 个月在加拿大工作 15 天或每 12 个月工作 30 天。
- **作为研究人员：**应公立、授予学位的加拿大高等教育机构或附属研究机构的邀请前来从事研究的外国人士，可以在没有工作许可证的情况下，每年一次来加拿大从事该项目 120 天/4 个月。

需要工作许可证的工作

作为一般规则，非工作许可证豁免的工作需要在加拿大获取两个计划之一的工作许可证：临时外籍工人计划（简称“TFWP”）或国际流动计划（简称“IMP”）。

临时外籍工人计划

正常计划

TFWP允许加拿大雇主通过雇佣外籍劳工来填补临时劳动力和技能短缺问题，以解决雇主无法在加拿大聘找到合适的加拿大公民或永久居民问题。该计划由



加拿大就业和社会发展部（简称“ESDC”）和 IRCC 共同管理。根据该计划，雇主必须证明他们无法招聘加拿大公民或永久居民的雇员。

根据TFWP，雇主必须首先取得积极的劳动力市场影响评估（简称“LMIA”），以便外国人士能够申请工作许可。LMIA 是 ESDC 在对加拿大劳动力市场进行全面评估后发布的文件，目的是确定加拿大公民或永久居民是否可以从事相关工作。在大多数情况下，雇主必须通过各种列举的方法，公开发布至少四周的招聘广告，以证明雇用外籍工人是否可能填补劳动力短缺。

申请 LMIA 还必须证明：

- 向外籍工人提供的工资与将雇用该工人的职业和地区的现行工资水平一致，向外籍工人提供的工作条件符合普遍接受的加拿大标准；
- 雇用外籍工人可能会直接为加拿大公民或永久居民创造或保留就业机会；
- 雇用外籍工人可能会创造或转让技能和知识，使加拿大公民或永久居民受益；
- 雇主已做出或同意做出合理努力来雇用或培训加拿大公民或永久居民；和
- 外籍工人的雇用不会对正在进行的任何劳动争议的解决或争议所涉及的任何人员的雇用产生不利影响。⁶

如果满足所有条件，将签发正式的LMIA，然后外国人士将能够在抵达入境口岸（如果他/她来自免签证国家）或在他/她的国籍国或合法居住国的加拿大签证处申请工作许可证（见下文，**申请工作许可证**）。

6 《移民和难民保护条例》(SOR/2002-227) 第 187 条。



全球人才流

加拿大政府认识到吸引能够对加拿大经济作出贡献的高技能人才的重要性，特别是在某些领域缺乏国内人才的情况下。

政府致力于吸引最优秀人才的一种方式是在设立和启动全球人才计划（简称“GTS”）。GTS 提供以客户为中心的及时、迅速和可预测的服务，帮助雇主获得高技能的全球人才，扩充其在加拿大的劳动力，并在全球范围内保持竞争力。

GTS 分为两类：

- A 类面向指定的推荐合作伙伴推荐的雇主，他们寻求在某一专业领域雇用独特的专业人才，以便扩大规模和发展；
- B 类面向寻求雇用全球人才职业清单所列职位的高技能工人的雇主，全球人才职业清单是加拿大政府确定的有需求且国内劳动力供应不足的职业清单。

为了获得 GTS 资格，除了满足类别要求外，雇主还必须与 ESDC 合作制定劳动力市场福利计划，以证明其致力于对加拿大劳动力市场产生持久正面影响的活动（例如，创造就业、技能和培训投资、收入增长等）。GTS 没有最低招聘要求，但雇主需要描述其招聘加拿大人和永久居民的任何努力。

如果符合任何一类 GTS 计划，雇主的 LMIA 申请通常会得到迅速处理（即平均在两周内）。

魁北克省从事某些职业的简化流程

对于寻求雇用外国人士在魁北克省工作的雇主，某些职业适用简化的 LMIA 流程，该流程免除了雇主进行招聘和证明其招聘工作的要求，与 GTS 类似。职业



清单按地区编制，每年更新一次。这种简化的流程允许雇主快速获得 LMIA，前提是潜在的外籍员工满足相关职业的要求。

IMP

IMP 允许雇主雇用外国人士，并为在没有事先获得 LMIA 的情况下申请工作许可证提供支持。IMP 有各种类别，分别依据：公共政策、国际协定或安排（如《美国-墨西哥-加拿大协定》（简称“CUSMA”，以前称为 NAFTA）、全面经济和贸易协定（简称“CETA”）、加拿大 - 英国贸易连续性协定（简称“Canada-U.K.TCA”）、服务贸易总协定（简称“GATS”）等）、加拿大利益、加拿大永久居民申请人等。

IMP 计划的工作许可证类别包括：

- **公司内部调动人员：**这一类别允许在加拿大开展业务的跨国公司或寻求在加拿大开展业务的跨国公司将合格的雇员临时调动到加拿大，以提高管理效率，扩展加拿大的活动，并提高加拿大实体的竞争力。符合条件的外国人士必须在过去三年中在加拿大境外（为相关企业）工作至少 12 个月，并寻求在外国企业的加拿大母公司、子公司、分公司或关联方担任行政、高级管理或专业知识职位。⁷
- **专业人才：**这一类别有助于向从事各种国际自由贸易协定（如 CUSMA、CETA、CPTPP 和 Canada-U.K.TCA 等）具体规定的某些职业的外国人士发放工作许可证。外国人士只要能够证明自己符合该职业的规定要求，并证明该职业在加拿大有工作机会，即可申请加拿大工作许可证。

7 <https://www.canada.ca/en/immigration-refugees-citizenship/corporate/publications-manuals/operational-bulletins-manuals/temporary-residents/foreign-workers/exemption-codes/intra-company-transferees/canadian-interests-significant-benefit-general-requirements-r205-exemption-code-c12.html>



- **法语人才流动：**讲法语的外国人士，如果其习惯使用的语言是法语，并且被招聘在魁北克省以外的任何技能水平的任何职位上工作，都可以申请并获得工作许可证。
- **技术工作许可证持有者的配偶：**持有加拿大签发的六个月以上的工作许可证且经授权从事高技能职业（TEER 0、1、2 或 3）的外国人士的配偶/普通法同居伴侣可以获得开放式（即不限定雇主的）工作许可证，其有效期与其配偶的许可证相同。
- **保修期外设备的紧急维修人员：**在必须紧急完成维修以防止加拿大公民或永久居民的就业中断的情况下，无论设备是否在保修期内，如果需要专业知识，并且制造待维修设备的公司在加拿大没有商业存在，都可以获得短期工作许可（通常为 30 天或更短）。
- **毕业后工作许可证：**在加拿大的外国人士根据有效的学习许可证在加拿大连续进行全日制学习，并在指定的学习机构完成了至少八个月的学习计划，在某些条件下有资格获得开放式工作许可证。
- **互惠就业：**当加拿大公民和永久居民在国外获得类似的互惠机会时，外籍工人可以在加拿大就业。根据互惠条款入境的劳动力市场影响为中性。
- **加拿大国际经验计划：**加拿大政府已与 36 个国家和地区及民族签订双边互惠协定并作出安排，以促进青年之间的跨国文化交流。这些协议允许 18 岁至 30 岁或 35 岁（视国家/地区而定）的外国人士在有限的时间内获得工作许可证，以便在加拿大任何地方旅行或工作（工作假期计划），或为特定雇主工作（国际合作计划和青年专业人员计划）。



- **过渡性开放工作许可证：**目前在加拿大（但在魁北克省以外）的外国人士，如果其有效工人身份将在四个月内到期，并已提交永久居民身份申请，他们可能有资格获得过渡性开放工作许可证，以便他们可以继续在加拿大工作和生活，等待对其申请的裁决。
- **目前在魁北克省的魁北克省选择证书持有人：**目前在魁北克省拥有有效工人身份的外国人士，可以根据其通过魁北克省永久技术工人计划获得的魁北克省选择证书，从魁北克省的雇主那里获得有效期长达两年的工作许可证。
- **博士后、博士和获奖者：**外国人士被任命担任有时限职位，并附带津贴或薪金，以补偿教学、进修和/或研究期间的费用，可以获发临时工作许可证。申请人必须已经完成或即将完成博士学位，并在其获得或即将获得博士学位的领域的领域相关工作。学术研究奖获得者如果得到本国或本国机构的支持，并受加拿大机构邀请在加拿大进行研究活动，也有资格获得这一类别的工作许可证。

申请工作许可证

如果获发 LMIA（如果需要），或者如果加拿大雇主向外籍工人提供在雇主门户网站下提交工作邀请的证明和支付雇主合规费用的证明，则可以申请工作许可证。

如果有了这两份文件中的任何一份，外籍工人可以在入境加拿大时申请工作许可证（如果符合条件），也可以在国外的签证处申请，这取决于他们的国籍国。

免签证的外国人士

作为免签证国家公民的外国人士可以在入境口岸（加拿大陆地边境或任何主要国际机场）申请工作许可证。所有免签证申请人（包括美国公民在内的某些人士除外）仍需要电子旅行授权许可（简称“eTA”）才能乘飞机前往加拿大。



2023年6月6日,13个国家/地区加入了eTA计划。这些国家/地区的旅客如果在过去10年中持有加拿大签证或目前持有有效的美国非移民签证,现在可以在乘飞机前往加拿大时申请eTA,而无需签证。

办签证的外国人士

外国人士需要签证才能进入加拿大,他/她必须在国外的签证处申请工作许可证。在某些情况下,其申请方式可以通过电子方式或纸质方式完成。虽然签证处提供了一份支持工作许可申请的一般文件清单,但每个当地签证办公室都有自己的具体要求,所以在提交申请之前审查这些要求非常重要。在特殊情况下,还可能需要进行面谈。申请必须在与外国人士的国籍国或其目前的合法居住国对应的签证处提交。

其他注意事项

在申请日期前12个月内在某些国家居住6个月或以上的外国人士,或寻求从事必须保护公众健康的工作(如医疗保健、儿童等)的外国人士,在进入加拿大之前需要进行体检。体检必须由IRCC授权的专科医生完成。

国际流动劳工部门

寻求雇用IMP类别下的免签证外国人士的雇主可寻求由国际流动劳工部门对其申请进行预先裁定,这是一项为目前不在加拿大的免签证人士提供的国内服务。

留学生

国际留学生如符合以下条件,可获准在校外工作:

- 他们的工作许可证上有明确的说明:“如果符合R186(F)、(V)或(W)的资格标准,可以接受校内或校外就业。如果不再符合这些标准,必须停止工作。”



- 他们是指定学习机构（简称“DLI”）的全日制学生；
- 他们参加了中学后学术、职业或专业培训计划（或者，如果在魁北克：中等职业培训计划）；
- 他们的学习计划至少为期六个月，最终可获得学位、文凭或证书；
- 他们已经开始学习了；并且
- 他们有一个社会保险号码（简称“SIN”）。

对于兼职学生，只有在以下情况下才可以在校外工作：他们目前是兼职学生，因为他们处于学习计划的最后一个学期，并且不需要满负荷的课程来完成他们的学习计划，并且在加拿大的学习计划中，除了最后一个学期之外，他们一直是全日制学生。

一般来说，在学期期间，学生有权在校外工作，每周时间不超过 20 小时，而在常规假期期间则可以全职工作。

然而，2023 年 7 月，加拿大政府扩展了这项工作授权。因此，如果留学生有权在校外工作，并且在 2022 年 10 月 7 日或之前申请了学习许可证（或学习许可证延期），则如果他们目前持有有效的学习许可证，或者如果他们的学习许可证已经过期，但他们保留了自己的身份，且目前在 DLI 参加全日制学习（如果是最后一个学期，则为非全日制学习），或者如果他们已获得学习许可证，但尚未抵达加拿大，他们有权在学期期间在校外全职工作，直到 2023 年 12 月 31 日为止。他们保留在常规假期期间在校外全职工作的权利。

还有其他情况需要逐一考虑。

这一政策允许留学生在继续全职学习的同时，通过扩展工作机会获得更多本地工作经验，填补劳动力市场的关键空白。



专项计划

科技人才战略

加拿大政府制定了旨在支持下一代创新工业活动的政策，使移民工具与支持加拿大未来繁荣所必需的工业优先事项保持一致。

国际流动计划的创新流

IRCC 将在 IMP 下设立一项新的 LMIA 豁免，以在 2023 年底之前帮助高增长雇主和有才华的工人支持加拿大的创新优先事项和高科技产业。

将设立两个类别：

- 限定雇主的工作许可证，有效期长达五年，适用于为加拿大政府认定的对该国工业创新目标有贡献的公司工作的工人；
- 开放式工作许可证，有效期长达五年，适用于特定的有需求的职业的高技能工人。

这项新计划是开创性的，因为目前工作许可证的最长有效期为三年。这种期限更长的工作许可证为雇主和外国人士提供了更大的确定性和稳定性。

面向 H-1B 签证持有者的开放式工作许可证

第二项计划是美国的 H-1B 专业职业签证持有者及其随行家庭成员申请加拿大开放式工作许可的简化程序。该计划旨在提供一种灵活且适应性强的选择，以解决美国的 H-1B 签证持有者在 6 年后继续停留在美国以及获得永久居留权所需的漫长等待时间（有时超过 10 年）方面的困难。该计划有诸多好处：使加拿大雇主有机会获得更大的人才库，且高技能职位的外国人士有机会获得有竞争力的加拿大工作经验。

获得批准的申请人将获得有效期长达三年的开放式工作许可证，其配偶和家属也将有资格申请所需的相同有效期的文件。



这是一项试验性计划，于 2023 年 7 月 16 日开放，并于 2023 年 7 月 17 日关闭，因为达到了 10,000 份申请的上限。并且只有主申请人被计入申请上限，而未计入他们的陪同家庭成员，显示了该计划的受欢迎程度。因此，日后可能再次推出类似的计划。

针对特定国家的计划

加拿大经常对居住在受自然灾害或政治不稳定和/或变化影响的国家的外国人士表示支持。为支持逃离塔利班的阿富汗公民而发起的计划、为香港居民和受苏丹内乱影响的个人而发起的计划等都证明了这一点。

这些计划通常为向外国人士发放加拿大工作许可证提供便利，允许他们暂时在加拿大定居并继续生活，直到其国籍国的情况正常化，或者他们申请稳定其在加拿大的身份。

对雇主来说，这意味着在加拿大可能发展得不那么好或人员配备不那么好的那些行业，具有独特专业知识的外国人士会不断进入加拿大劳动力市场，这对所有人都有好处。

雇主对外国人士的义务

加拿大的外国人士雇主应该满足并遵守其雇用外籍工人的严格要求。加拿大雇主必须做到：

- 一 **雇用具有必要授权的外籍工人：**法律禁止任何雇主雇用不具备工作授权许可的外国人士。它还规定雇主必须核实其雇用的每个外国人士的地位。换言之，如果雇主未能在决定是否授权雇用时进行尽职调查，那么，雇主将被视为知道其未获授权。在提供就业机会之前，核实任何外籍工人的身份至关重要。



- **确保始终遵守向外国人士公布的雇用条款：**在雇用外籍工人时，加拿大雇主同时向外籍工人和加拿大政府公布雇用条件。这些条件必须以与加拿大员工完全相同的方式尊重。但是，对于外籍工人而言，一旦在发生变化之前，可能需要向加拿大当局报告就业条款的任何变化-包括工资增加或工作小时数变化等细微变化-取决于工作许可类别和变化的幅度)。目前已雇佣或已经雇佣的雇主(审计可追溯前六年之久)在其雇佣的外籍工人的审计是例行公事。
- **避免任何形式的虚假陈述：**加拿大法律禁止任何人(包括雇主)直接或间接地传达虚假或误导性信息，或作出任何可能导致加拿大移民法或法规管理不当的错误陈述。因此，雇主提供的任何陈述、表格或文件必须准确真实，包括但不限于提供就业，任何其他形式或与官员交流的信息内容。
- **确保合同条款正确：**在雇主门户网站提交就业机会(IMP)之前，或在外国人士工作的第一天或之前(如果工作许可证是根据 LMIA 获得的，必须在工作许可证对应的工作期限内)与外国人士签订就业合同，明确就业条款。
- **熟悉省和联邦法律：**遵守适用于在外国人士工作的省份雇用或招聘雇员(包括外国人士)的所有联邦或省级法律。各省的招聘和许可证要求各不相同，必须分别进行评估。

加拿大雇主以任何形式违规的后果可能会很严重。被发现违规的雇主会受到：

- 警告；
- 行政罚款，每次违规罚款 500 加元至 100,000 加元不等，每名雇主一年内最高罚款 100 万加元；



- 一年、两年、五年或十年的禁令, 或对最严重的违规行为处以永久禁令, 不得参与任何形式的外籍工人计划;
- 在公共网站上公布雇主的姓名和地址, 详细说明违规行为和/或后果; 和/或
- 暂停或撤销先前发放 LMIA。

此外, 根据违规行为的性质、公司、董事和高级职员还可被判处最高 50,000 加元或 100,000 加元的罚款, 以及最多两年或五年的监禁。

永久居民

目前存在许多计划方案, 会使外籍个人在加拿大永久定居。其中一种是基于积分的系统, 除了作为外籍工人在加拿大度过的任何时间外, 还考虑到个人、专业和其他品质, 而其他方案会以家庭团聚为基础进行。此外, 由于移民是由联邦政府、省和地区共同管理的, 加拿大各个省级还有其他计划方案, 均可根据各省的需要而进行量身定制。

永久居民可以像任何加拿大公民一样在加拿大工作和生活, 但须遵守强加给他们的某些义务, 包括居住义务。根据现行法律, 永久居民居住义务要求他们在加拿大境内的任何五年期间至少居住 730 天, 否则他们可能失去永久居民身份。然而, 这一要求规定存在一些例外情况。

禁止入境

外籍人士在加拿大境内或境外被判定犯有加拿大法律所规定的罪行, 禁止入境。被加拿大禁止入境的个人, 无论其旅行目的是什么, 均不得入境。在某些情况下, 个人可以通过申请临时居留证来解决这种不可受理的问题, 一旦确定其事项有迫切需要前往加拿大的情况, 则可以酌情批准发放临时居留许可。

在某些情况下, 对不允许进入加拿大的个人可能有资格进行刑事改造, 从而对其采取永久性罪行不予受理。



结论

在雇用外国人士之前，无论是临时还是永久雇用，雇主都应确保他们了解自己的权利和义务。雇主的行为从招聘过程开始就受到监管，并且在整个雇用过程中始终受监管，直到合同终止。此外，雇主必须保存与招聘、雇用、录用和终止雇用外籍工人有关的所有文件的记录，保存期限为自工作许可证对应的雇用期限的第一天起六年。违反任何适用的联邦和省级法律的后果都可能严重影响雇主及其业务。

加拿大永久和临时入境的规则和条例复杂且不断变化。因此，对于任何在加拿大拥有或希望建立商业存在的公司来说，谨慎的做法是熟悉加拿大移民法。

欲了解更多信息，请联系：

Stéphane Duval

sduval@mtiplus.ca

416-601-7801

514-397-4284



国际贸易和投资

| | |
|-------------------|-----|
| 世界贸易组织 | 142 |
| 《美国-墨西哥-加拿大协定》 | 143 |
| 《加拿大欧盟全面性经济和贸易协定》 | 144 |
| 《全面和渐进跨太平洋伙伴关系协定》 | 145 |
| 其他自由贸易协定 | 146 |
| 双边投资条约 | 146 |
| 加拿大自由贸易协定 | 147 |
| 经济制裁 | 148 |
| 商品和技术的进出口管制 | 149 |
| 《国防生产法》—受控商品计划 | 150 |
| 反贪腐立法 | 151 |
| 商品进口关税及税项 | 153 |
| 进口商品的其他要求 | 154 |
| 贸易救济 | 155 |
| 政府采购商品和服务 | 156 |

作者: John Boscariol 和 Gajan Sathananthan

国际贸易和投资

加拿大是世界贸易组织（简称“WTO”）、《美国-墨西哥-加拿大协定》（简称“CUSMA”）、与欧盟的《全面经济贸易协议》（简称“CETA”）、《全面和渐进跨太平洋伙伴关系》（简称“CPTPP”）以及许多其他区域贸易和投资保护协定的缔约成员国。通过这些协定，加拿大供应商可以优先进入环太平洋地区、英国、欧盟和美国的市場。

这些贸易和投资协定涉及的范围广泛，并且建立了具有约束力的争端解决机制，在加拿大设立企业的外国投资方应该知晓加拿大作为签约国的义务和它们可以使用的救济，特别是在它们面临带有歧视性或其他政府有害措施时。

世界贸易组织

作为 WTO 的一员，加拿大在很宽泛的领域内承担一系列影响本国所有经济行业的义务。这些义务规范加拿大对下述情形采取的措施：外国商品和服务的市場进入、外国投资、政府采购商品和服务、知识产权保护、卫生与植物卫生检验方法和技术标准的实施（包括环境措施）、海关程序以及贸易救济的使用，例如反倾销反补贴税和行业补贴。

这些 WTO 项下的义务适用于加拿大政府的政策、行政和立法措施以至于司法裁判。它们不仅适用于联邦政府，在许多情况下，也适用于省政府及其他联邦政府以下的机构。

无论作为起诉方还是应诉方，加拿大是 WTO 争端解决机制的积极参与者。由于其他 WTO 成员国起诉加拿大的案宗，加拿大不得不终止或修定许多行业中的违反其在 WTO 项下义务的做法，其中涉及到汽车产品行业、杂志出版业、医药业、奶制品、绿色能源和航空业。另一方面，加拿大在 WTO 争端解决机制下的胜讼案例增加了加拿大公司进入世界市场的机会。

《美国-墨西哥-加拿大协定》

CUSMA 于 2020 年 7 月 1 日生效并取代之前的《北美自由贸易协定》(简称“NAFTA”)。NAFTA 最初于 1994 年 1 月 1 日生效,规定要消除加拿大、美国和墨西哥三国之间的贸易壁垒。在美国和加拿大两国之间,1989 年 1 月 1 日生效的《加美自由贸易协定》启动的关税免除进程在 NAFTA 框架中继续发展。1998 年 1 月 1 日起,凡进口到加拿大的美国产品得以完全免除了关税,仅有某些供应管理的商品除外,其中包括奶制品和禽类制品。自 2003 年 1 月 1 日起,在加拿大和墨西哥之间,几乎所有产自两国的商品贸易均得以免除关税。CUSMA 延续了两国之间的这一关税免除进程。

虽然 CUSMA 解除了加美墨三国的关税壁垒,但是,各国依然保留着它同其他非 CUSMA 国家之间的关税体制。就此而言,CUSMA 不同于欧盟的成员国对外采取同一关税的关税同盟安排。CUSMA 采用了一套原产地规则来确定哪些商品应享受优惠关税。完全在加拿大、墨西哥或美国或所有三个国家生产或获得的商品将有资格享受优惠关税待遇,包含非 CUSMA 成分的商品,在经过关税细则规定的改变之后,并在一些情况下满足规定的增值规则,也可享受优惠关税。某些特定物品,如汽车,对原产地有进一步的限制,要求为制造原产材料所使用的劳动力支付一定水平的工资。在符合 CUSMA 原产地规定的情况下,来自非 CUSMA 国家的投资商可以在加拿大设立制造工厂,并由此进一步加工非 CUSMA 的产品和成分,从而有可能将其产品免税出口到美国或墨西哥。

由于为期三年的既有投资的过渡期已到期,CUSMA 取消了 NAFTA 第 11 章中加拿大对其他 NAFTA 成员国的投资者所负有的义务。同时,其还取消了投资者与其他 NAFTA 国家争端解决机制(简称“ISDS”),该机制允许 NAFTA

国家的私人投资者对由于其他 NAFTA 国家政府违背其对加拿大和其他方负有的投资义务所造成的损失提出诉讼。然而，加拿大为墨西哥保留了 CPTPP（两国均为该协定的缔约成员国）项下对该国的类似保护措施和 ISDS 机制。

虽然 CUSMA 含有许多类似于 WTO 的责任，但其有时被称作“WTO 加强版”，因为在某些领域里其提供更多的保证，包括外国投资、知识产权保护、能源商品（如石油和天然气）、金融服务、远程通信和原产地规则。CUSMA 对汽车贸易、纺织品贸易和服装商品行业及农业方面也作了特殊的安排。

《加拿大欧盟全面性经济和贸易协定》

2017 年 9 月 21 日，加拿大和欧盟临时实施了欧盟-加拿大 CETA 协议。除少数具体条款外，该协议现已全面执行，其中最引人注目的是 ISDS 保护的执行条款，对侵犯版权的行为实施刑事制裁，以及某些市场准入投资组合金融服务的保护。

迄今为止，作为加拿大最广泛和最重要的贸易协定之一，CETA 大大放宽了适用于两地经济关系的贸易和投资规则。CETA 涉及服务贸易（包括金融服务）、专业人员流动、政府采购（包括省和市级政府部门）、贸易技术壁垒、投资保护和 ISDS 以及知识产权保护（包括地理标识和药品）。

在 CETA 生效之日，欧盟和加拿大之间的关税种类已经减少了约 98%。而且，加拿大出口商将受益于明确的原产地规则，考虑到加拿大的供应链，以确定哪些货物被视为是“加拿大制造”并符合优惠关税待遇的规则。与 NAFTA 类似，CETA 也致力于促进加拿大和欧盟当局的统一监管、通力合作和信息共享，以实现更好的监管制度兼容性。这包括在食品安全、动植物生命和健康卫

生方面的动植物检疫措施的合作。而且，CETA 还包括一些具体行业针对性条款来确认与葡萄酒和烈酒、生物技术、林业、原材料、科学、技术和创新相关的特殊利益。CETA 强调其加强合作目标，承诺在政府对其各自行业提供补贴和贸易救济方面实现更大透明度和信息共享机制。

虽然 CETA 尚未生效，但是它包含了一个新的 ISDS 仲裁机制。如果发生 CETA 项下的争议，则双方同意通过设立常设的 ISDS 仲裁庭进行仲裁。仲裁庭由 15 名成员组成：其中 5 名加拿大国籍、5 名欧洲国国籍，以及 5 名来自第三国/地区的国国籍人士。每一成员必须在其本国司法管辖区内具备法律背景。仲裁案将由三名仲裁庭成员组成的小组进行听审（每一国应选出一人，第三名则视为中立人士）。CETA 还设立了一个上诉机制，并基于法律错误、实际失误或超出其管辖范围方面，维持、推翻或修改仲裁庭的裁决。

《全面和渐进跨太平洋伙伴关系协定》

CPTPP 是 11 个环太平洋国家之间的贸易协定，在全球经济中占主要部分。该协议为加拿大企业提供了进入太平洋市场的机会。

该协议已最终定稿并由澳大利亚、文莱、加拿大、智利、日本、马来西亚、墨西哥、新西兰、秘鲁、新加坡和越南的部长正式签署。该协议于 2018 年 12 月正式生效，并已经在墨西哥、日本、新加坡、新西兰、加拿大、澳大利亚和越南贯彻实施。2023 年 7 月，英国签署了加入 CPTPP 的加入议定书，该协议将在英国和 CPTPP 各缔约方批准后生效，英国预计将在 2024 年下半年批准生效。

CPTPP，以 CETA 的模式，是一个广泛而全面的协议。CPTPP 减少了一系列商品和服务的贸易壁垒，从而为企业和消费者创造新的机会。CPTPP 解决新的贸易问题和其他当代难题，如劳工和环境问题。它反映了贸易和投资的关税和非

关税壁垒，其目的是促进人员、货物、服务、资本和数据跨境流动。该协议还包括解决当事人与投资者之间争议的 ISDS 条款。

其他自由贸易协定

加拿大不仅有 CETA、NAFTA 和 WTO 协定，而且还同哥伦比亚、智利、哥斯达黎加、洪都拉斯、约旦、韩国、以色列、巴拿马、秘鲁、乌克兰和欧洲自由贸易协会（冰岛、列支敦士登、挪威和瑞典）洽谈了自由贸易协定。

英国脱欧后，英国不再受 CETA 条款的约束。然而，加拿大已与英国展开了一项 *贸易连续性协定* 的谈判，该协议保留了对英国的类似待遇，如同英国继续受 CETA 约束一样，同时加拿大与英国就一项永久性替代方案展开了谈判。加拿大与英国之间的贸易也将受到 CPTPP 的约束，因为英国即将批准加入该协定。

目前，加拿大正与多米尼加共和国、印度、印度尼西亚、日本、摩洛哥、新加坡、东南亚国家联盟（东盟）、加勒比共同体（加共体）等国家就自由贸易协定进行正式谈判。

双边投资条约

加拿大与 38 个国家之间缔结了双边投资协定（简称“BIT”）并正在有效实施。这些 BIT 制约一系列外国投资问题，包括任何外国投资者的待遇和它们的投资、履行要求、征收征用和补偿，以及政府对政府的争端解决机制。

对于投资者来说，也许这些 BIT 最重要的特点是，它们含有私人投资者与政府的争端解决机制，该机制使外国投资者对包括加拿大在内的东道国政府因违反投资条约责任而造成的损失提出诉讼。意欲在加拿大经商的外国投资方应事先确定其所在国同加拿大是否签有双边投资条约，如果有条约，他们就会享有更多的权利。加拿大的企业，在对发展中国家直接投资中，也会受益于BIT的保护。

加拿大近期还发布了 2021 年 BIT 范本，将用于未来的谈判。2021 年 BIT 范本中的条文大量借鉴了 CPTPP 和 CETA 中的 ISDS 机制和保护措施。其更加注重保持监管的灵活性、提高透明度，并为任何仲裁小组建立一个准法院结构。

加拿大自由贸易协定

加拿大联邦政府分别与各省和地区政府就《加拿大自由贸易协定》（简称“CFTA”）进行了谈判，该协议取代了原来的省际贸易协定，即《国内贸易协定》（简称“AIT”）。CFTA 包含以下方面相关的责任义务：商品、服务和投资跨省流动的限制或防止；某省投资商；政府采购商品和服务；有关消费者的措施和标准；劳务流动；农业和食物商品；酒精饮料；自然资源加工；通讯；运输；和环境保护。CFTA 还对政府与政府和个人与政府间的争议解决办法也做出了规定。

自从 CFTA 于 2017 年生效以后，该协定取代了 1995 年生效的 AIT 协定。自那时以来，共有 14 项修订议定书进行了更新。

强迫劳动和童工

自 2020 年 7 月 1 日起，加拿大政府禁止进口和分销全部或部分使用强迫劳动开采、制造或生产的任何商品。然而，与美国不同，加拿大在执行方面迄今普遍较为缓慢。某些民间组织寻求联邦法院作出命令，要求政府以强迫劳动为由预设禁止从中华人民共和国新疆地区进口商品，除非有与之相反的证据。联邦法院认为，加拿大边境服务局没有颁布此类一般性预设禁令的法律权力，而必须视具体情况作出决定。到 2024 年 1 月 1 日，上述禁止强迫劳动的范围将扩大到包括全部或部分使用童工开采、制造或生产的商品。

2024 年 1 月 1 日，《打击供应链中的强迫劳动和童工法案》也将生效。该法案将实施要求报告供应链中存在强迫劳动和童工的报告规定。该法案广泛适用

于在加拿大或其他地方生产、销售或分销商品的大多数实体，以及向加拿大进口在加拿大境外生产的商品的实体。其还适用于对从事此类生产、销售、分销或进口的实体具有控制权的另一实体。该法案项下的主要义务是每年公布一份报告，对受一项禁止强迫劳动或童工的法律约束的各实体实施的尽职调查程序进行报告。所述法律旨在“[防止和减少]实体在加拿大或其他地方生产商品或者实体进口到加拿大的商品的任何环节中使用强迫劳动或童工的风险”。鉴于上述新措施涵盖的实体范围广泛，各企业应仔细审查上述新措施，以确定上述义务是否适用于它们，如果适用，则应采取行动准在 2024 年 5 月前编制好初步报告。

经济制裁

根据《联合国法》、《特别经济措施法》、《外国腐败官员的受害者伸张正义法》（《谢尔盖·马格尼茨基法》）、《冻结腐败外国官员资产法》和

基于国内政策和国际条约承诺，加拿大对某些商品和技术的进口、出口和转移实施经济制裁和管制。

《加拿大刑法典》，加拿大对许多国家、组织和个人实施了贸易禁止或限制。加拿大在不同程度上对涉及以下国家或地区的活动进行制裁：阿富汗、缅甸、白俄罗斯、中非共和国、刚果民主共和国、海地、伊朗、伊拉克、黎巴嫩、利比亚、马里、摩尔多瓦、尼加拉瓜、朝鲜、中华人民共和国、俄罗斯、索马里、南苏丹、斯里兰卡、苏丹、叙利亚、乌克兰（一般针对克里米亚地区和乌克兰境内其他俄罗斯占领区）、委内瑞拉、也门和津巴布韦。同时，加拿大还严令禁止与出现在“被指定人员名单”上的恐怖组织和同这些组织有关的个人进行交易。

由于俄罗斯于 2022 年 2 月入侵乌克兰，因此自 2022 年 2 月以来，加拿大对俄罗斯、白俄罗斯和乌克兰被占领地区实施了多轮制裁措施。加拿大对 1,000 多名个人和 250 个实体进行了制裁，包括多家俄罗斯银行、寡头以及在俄罗斯

和全球经济中的各种重要政府行为者和私人行为者。此外，2022年6月，加拿大成为七国集团中第一个规定没收和重新分配在制裁名单上的任何人的资产的国家。

自俄罗斯入侵以来，加拿大实施了70多轮经济制裁措施，这在现代历史上是前所未有的。其中大部分措施主要针对俄罗斯和乌克兰被占领地区，但最近的措施还针对伊朗、海地、斯里兰卡和摩尔多瓦等国家/地区。经济制裁的急剧升级给管理加拿大制裁制度的政府当局带来了压力，加拿大参议院外交事务和国际贸易常设委员会于2023年5月提出了19项建议，以提高加拿大制裁制度的效力，包括支持设立加拿大政府先前宣布的专门制裁局。

在某些领域，加拿大的此类经济制裁措施比美国、英国和欧洲联盟实施的制裁更加严厉。因此，必须按国家/地区考虑与制裁相关的合规情况，并相应地调整合规计划。

与美国不同，加拿大没有对古巴实施全面贸易禁运。事实上，根据《*外国治外措施法*》发布的一项命令将遵守美国对古巴的贸易禁运定为刑事犯罪，并要求向加拿大总检察长告知所收到的与此类美国禁运措施相关的通信。

商品和技术的进出口管制

基于国内政策和国际条约承诺，加拿大对某些商品和技术的进口、出口和转移，就出口而言对出口目的地国，实施管制。《*联邦出口和进口许可法*》（简称“EIPA”）通过制定四个清单进行管制：进口产品管制清单（简称“ICL”），出口产品管制清单（简称“ECL”）、地区管制清单（简称“ACL”）以及中介管制清单（简称“BCL”）凡是ICL中列出的商品，均需有进口许可证，有些商品

可以得到豁免（包括来自某些商品原产国的货物）。表中所列出商品包括钢铁产品、武器和军火、农产品和食品如火鸡、牛肉和小牛肉产品、小麦和大麦产品、乳制品和鸡蛋等。

除了某些目的地国以外，凡在 ECL 中列出的产品和技术，在未曾获得出口许可的情况下，不可以从加拿大出口或转移。控制商品和技术按以下几组分类：双用途物品、军火、核不扩散物品、与核能相关的双用商品、其他商品（包括所有来自美国的产品和技术、以及医疗产品、林业项目、农产品和食品、违禁武器，核相关和战略物品）、导弹设备和技术、化学和生物武器及相关技术以及《*联合国武器贸易条约*》项下受管制的物品。

加拿大还对武器和武器相关技术的“经纪业务”实施了某些控制措施。这些控制措施对加拿大公民以及在加拿大的人员施加限制，使之无法安排或协商在外国之间转移国防物品和技术。

出口或转移任何商品或技术到 ACL 中所列的国家，无论其属于何种性质，均必需办理出口许可。目前朝鲜是唯一列于 ACL 中的国家/地区。

除了 EIPA，也有其他的加拿大法律对进出口活动实施管控，包括对钻坯、文化财产、野生动物、食品和药品、危险品和环境敏感物品的进出口的管控。

《国防生产法》—受控商品计划

加拿大政府依照《国防生产法》，制定了管制商品计划。该计划是针对某些具有军事用途的商品和技术所制定的国内工业安全机制，包括但不限于受制于《*美国国际武器贸易条例*》的商品和技术。管制商品计划为国防贸易提供措施来管控对管制商品和技术在加拿大的检验、占有和转让。

在加拿大，任何从事管制商品和技术交易的人士均须在管制商品管理局注册，并遵守众多安全和其他要求。

反贪腐立法

联邦的《外国公务官员贪腐法》（简称“CFPOA”）规定，任何向外国公务官员提供或支付贿赂的人均构成刑事犯罪。CFPOA 禁止加拿大人，为了在经商过程中获得或保持某种好处，而直接或间接地向外国公务官员给予、提供、或者同意给予或提供贷款、酬金和任何形式的好处。加拿大的公司必须谨慎审视他们在国外的活动，包括它们在其他国家/地区的代理人和其他商务合作伙伴的行为，以确保遵守 CFPOA。

随着加拿大皇家骑警（简称“RCMP”）和政府检察官近年来加大了对 CFPOA 的执行力度，加拿大的企业文化已经发生了重大的变化。2011 年对尼科资源公司和 2013 年对格里菲思能源公司的刑事处罚广为人知，与此同时，RCMP 正在对另外多家加拿大公司进行调查，这些都明显警示不合规的代价极为高昂。鉴于此，许多加拿大公司正在迅速制定和实施反腐败政策和程序以及交易风险缓解策略。加拿大最近还成功起诉了三名违反 CFPOA 的个人。最值得注意的是，2020 年，一名前 SNC-拉瓦林公司的高管因其公司向利比亚政府官员提供逾 1 亿加拿大元以获得合同而被判刑 8 年半 他还被处以 2,400 多万加元的罚款，并要求放弃他用犯罪所得获得的财产。根据一项认罪协议，SNC-Lavalin 公司还因上述款项被指控违反《加拿大刑法典》，因而被处以 2.8 亿加元的罚款。

此外，加拿大针对特定行业立法以提高透明度，并遏制加拿大境外公司的腐败行为。例如，《采掘业透明度实施法案》（简称“ESTMA”）于 2015 年 6 月 1 日生效实施。ESTMA 要求在加拿大经营业务的采掘类企业须每年公开披露其向加拿大和国外各级政府进行的具体支付。

同样，联邦政府也制定了一系列诚信政策（统称为“诚信制度”），以确保政府本身能够在加拿大本土和国外与遵守商业伦理的供应商进行交易。该诚信制度位居全球最为强势的取消资格项目之列，该制度会取消某些公司与联邦政府交易的资格。其旨在促进和实施政府商业行为遵守商业伦理，保证政府供应商和服务提供者取得交易机会的正当程序，以及维护对公共采购过程的信任。

根据《加拿大刑法典》，加拿大还禁止贿赂那些国内政府官员和非政府方（诸如秘密委员会）的相关活动。

美国拥有一套完备的程序，允许遭到反腐败指控的公司自愿披露违反《反海外腐败法》的行为，并与美国当局谈判达成延期或非起诉协议，在这些协议中会规定缴纳罚款和派员监督修正行为，所有这一切都可以在不对公司进行刑事定罪的情况下完成。英国也采用了类似的程序。

2018 年，加拿大采用了类似的程序，即称为“补救协议”。SNC-Lavalin 公司试图利用补救协议程序处理与涉嫌向利比亚政府官员行贿有关的未决指控。加拿大检察署阻止了这一企图，随后进行了起诉。应注意的是，加拿大的补救协议框架是法定性质的（而不是像美国那样是由起诉自由裁量权产生的政策问题），这极大地限制了加拿大检察署在决定是否允许继续执行补救协议时的灵活性。

最终，SNC-Lavalin 公司签署了一份认罪协议，协议中一家子公司承认犯有欺诈相关罪行，并且要求 SNC-Lavalin 公司接受严格的补救措施和监督。其还须在五年内支付 2.8 亿加元的罚款。这一结果实际上大体是重复了本应按照补救协议采取的措施。

魁北克高等法院于 2023 年 5 月批准了第二份补救协议。这是加拿大第一个涉及《加拿大外国公职人员反腐败法案》项下罪行的补救协议，其起因是对 Ultra

Electronics Forensic Technology Inc. 行贿菲律宾官员以获得政府合同所提出的指控。法院决定批准该协议的一个重要原因是，法院认为补救协议应受到高度尊重。

商品进口关税及税项

商品进入加拿大时，进口商需向加拿大海关的主管部门加拿大边境服务局（简称“CBSA”）做出申报，并交纳关税和有关的消费税。取决于商品的种类和出产国，商品的关税税率有所不同。作为 NAFTA 的一员，加拿大对产自美国和墨西哥的商品从关税上予以优惠；在大多数情况下，此类商品有可能是免关税进口的。加拿大的其他贸易协定也为商品提供了优惠关税待遇。

在加拿大，“登记进口商”是指进口文件（包括用于进口登记的“B3”加拿大海关编码表）中列出的人。但是，此人不一定是实际有义务缴纳关税的“真正的进口商”。加拿大国际贸易法庭最近的一项裁决裁定，担当登记进口商的报关行不是真正的进口商，因为其只是提供货运代理服务，从未购买商品、取得商品的所有权或占有权，也没有参与商品的销售。因此，报关行无需承担加拿大边境服务局征收的额外关税。在起草可能涉及向加拿大进口商品的合同协议时，应考虑到这一区别。

海关关税支付额数取决于关税税率（关税税率的确定取决于关税类别和商品原产地，详见加拿大的《海关关税表》所示）和应付关税的商品价值。加拿大同所有加拿大的主要贸易合作伙伴一样，采纳了世界海关组织的合成关税分类制。

依照加拿大在 WTO 协议项下有关海关估价的责任义务，凡进口到加拿大货物的价值，如可能的话，必须基于已支付或应支付的进口商品价格并可能须进行某些法定调整。这种估价的主要基础称作“交易价值方法”：

- 调整导致关税增加的例子：如果商品出口到加拿大销售的条件是买方需支付进口商品的特许使用金，则需调整价格以提高进口商品的关税价值。
- 调整导致关税减少的例子：如果运费包含在进口商已付或应支付的价格之中，则从已付或应付价格中扣除将商品送运到加拿大的运费。

如果由于这样或那样的原因（如商品并未售出），商品的交易价值可能不会用作基本申报的关税价值，依照加拿大的法律去采用可替代的估价方法，这些方法必须按顺序进行。除关税外，进口商品时还需支付 5% 的商品和服务税。商品和服务税的税率依照付过关税的商品价值征收。如果所购买的商品用于商业活动，则按《消费税法》登记的进口商能够通过申报进项税抵免索回进口时所支付的商品服务税款。请参阅本指南[\[联邦商品和服务税、省级销售税和合并销售税\]](#)一章。

进口商品的其他要求

某些进口商品须标明原产国。这些商品一般归于下列产品种类：供个人或家庭使用的商品、五金器具、新奇物品、运动器材、纸制品、穿戴服装、以及园艺产品。某些类型的商品，或一些按特定条件方可进口的商品，可免除标明原产国的要求。

按照联邦《消费者包装和标签法》，经过包装的货物（即在容器内经过包装的产品，当消费者使用或购买时无须进行再次包装）进口到加拿大需符合一些规定。提供给消费者的纺织品须符合联邦《纺织品标签法》的要求。

对于进口食品、农产品、水产品和和农业生产原料均具有一些重要的法律规定。它们均须按照加拿大食品检验局（简称“CFIA”）的检验程序接受检验。

在加拿大，伪冒商标或盗版商品进口到加拿大会遭到扣留。依据《版权法》和《商标法》规定，凡是在加拿大知识产权局（简称“CIPO”）备案注册的加拿大版权或加拿大商标所有人，有资格向 CBSA 提出申请协助（简称“RFA”），该 RFA 为知识产权提供了重要的执法措施。该 RFA 为知识产权提供了重要的执法措施。CBSA 可以凭借 RFA 对进口到加拿大的涉嫌伪冒商标或盗版的商品进行检查和扣留。如果 CBSA 发现此类商品，则其可以通过 RFA 中所含的信息与权利持有人取得联系。权利持有人可能会在必要时提起法院诉讼。RCMP 负责对涉及商业规模的假冒伪劣和盗版活动进行任何刑事调查。

除了上文中禁止使用强迫劳动或童工生产的商品之外，还有一些商品也被禁止进口到加拿大。这些商品包括：依照《加拿大刑法典》规定，凡被视为淫秽的资料；劣币或伪造硬币；某些用过的或二手飞机；完全或部分由狱中犯人生产的商品；用过的床垫；任何同在实质上虚报地理原产地的产品相关的商品；某些用过的汽车；某些野鸟的肢体；某些危险品；白磷火柴；某些动物和鸟类；构成仇恨宣传的资料；某些受禁武器和枪支。

贸易救济

加拿大维持了贸易救济制度，对已经或可能对加拿大生产的同类商品造成损害的进口商品征收额外关税和/或采用配额管理。

联邦《特别进口措施法》规定对“倾销”产品（即，进口到加拿大的产品价格低于在出口国的相应销售价格）征收额外关税，前提是此类产品实际或可能会对加拿大相关行业造成损害。CBSA 和加拿大国际贸易法庭（简称“CITT”）分别负责确定是否应对被指控倾销的产品征收关税，由 CBSA 调查所涉产品是否构成倾销，由 CITT 确定此类倾销是否会对加拿大相关行业造成损害。要对倾销

产品征收非临时关税，两个机构均必须作出肯定性的调查和认定结果。

如果出口国政府为其出口产品提供可征收反补贴税的补贴，并且此类补贴产品实际或可能会对加拿大相关行业造成损害，也可征收关税。此外，如果确定加拿大生产商因进口到加拿大的商品增多而实际或可能受到严重损害，则加拿大可对进口商品征收保障附加税或实施数量限制。无论商品是否存在倾销或补贴，均可适用上述措施。

政府采购商品和服务

加拿大是多项对政府采购施加限制和要求的贸易协定的缔约国。这些协定主要对各国政府在采购过程中对本国商品和服务的优惠程度加以限制。

《世界贸易组织政府采购协议》、CETA（第 19 章）、CPTPP（第 15 章）以及 CFTA（第 5 章）都对商品和服务的采购做出了一系列规定，包括加拿大在内的协议各缔约方必须满足这些协议的规定要求。这些要求包括涉及以下各项的条文：技术规范；供应商的资质；起草和发布招标书；选择性招标程序；投标文件；招标过程中可能进行的谈判；提交、接收投标书和开标以及授予合同的过程；限制性招标程序以及对招标提出异议。上述规定适用于联邦政府部门和实体，也适用于各种政府企业和国有企业。在某些情况下，它们也适用于省政府的实体、包括市府、市府组织、教育委员会、和公众支助的学术机构、医疗和社会服务实体。

根据所承担的义务，加拿大处理联邦采购投标异议的主管部门是加拿大国际贸易法庭（简称“CITT”）。如果 CITT 发现对采购的投诉有效成立，则会建议发出重新招标、对投标重新做出评估、终止现有合同、将合同判给投诉人签订或

者向投诉人赔偿失去合同的损失。CITT 也可能判决补偿投诉方因准备投标所支出的费用。

如上所述, CETA 包含的重大政府采购义务不仅适用于联邦政府, 而且也适用于各省、市各级政府。请参阅本指南[\[政府采购\]](#)一章。

欲了解更多信息, 请联系:

John Boscariol

jboscariol@mccarthy.ca

416-601-7835

Gajan Sathananthan

gsathananthan@mccarthy.ca

416-601-7682

雇佣

| | |
|-----------|-----|
| 雇佣标准 | 159 |
| 劳资关系 | 162 |
| 人权 | 162 |
| 职业健康与安全 | 163 |
| 工作场所暴力和骚扰 | 164 |
| 无障碍标准 | 164 |
| 隐私 | 166 |
| 就业福利 | 166 |

作者: Ben Aberant 和 Pat Pengelly



雇佣

在加拿大，无论是受联邦级或省级立法的管辖，雇佣关系都是一个受到严格监管的领域。大多数雇主均受到所在省份的法律管辖，但是，“联邦的工作或企业”例外，其中包括涉及银行、航运、铁路、管道、航空公司和机场、跨省运输、广播和电信业务的企业。

在加拿大从业的雇主应该熟悉的各类与雇佣有关的法律包括：

- 雇佣标准；
- 劳资关系；
- 人权；
- 职业健康和安全；
- 无障碍标准；
- 联邦和省级隐私权规则；和
- 雇佣福利，包括养老保险、失业保险和劳工赔偿。

在加拿大，雇佣关系受到一系列广泛的法律、法规和普通法的原则规范。雇主需要了解各种法律考量因素，以避免在工作场所中招致不必要的法律责任。

雇佣标准

加拿大的所有司法管辖区都已制定了法律，规管最低劳动雇佣标准。一般来说，雇佣标准法例（简称“ESA”）所涉及的内容广泛并且适用于口头或书面形式的雇佣合同。ESA 所定的标准仅为最低标准，雇主签定合同时不可背离或规避所定出的最低标准。上述法律明确阐明哪类雇员可以享受哪项最低标准，以及哪类员工无需标准保护。虽然每个司法管辖区的标准有所不同，但是所有 ESA 涉及的许多事项是共同的，包括最低工资、最高工时、加班工时和工资、休息和用餐时间、法定假日、放假日期和假期工资、解雇、终止及遣散费和因

故休假。对于因故休假，各个省份的 ESA 均有不同的保护规定，但可能包括病假、丧亲假、产假/陪产假/领养假、预备役军人休假、关爱/家庭医疗休假、器官捐赠假、个人紧急事假、家庭照顾休假和犯罪有关的死亡和失踪情况休假。

不像美国雇主，加拿大的雇主不得“随意”解雇员工。一般来说，在终止雇佣时，雇主必须向雇员提供终止雇佣通知，除非雇主拥有恰当和足够的理由（原因）解雇雇员，可不另行通知。所需要给予的通知期的长短则取决

不像美国雇主，加拿大的雇主不得“随意”解雇员工。

于所在的司法管辖区，但一般随着雇员的工龄期限而增加。以阿尔伯达省为例，一旦雇员为公司服务了至少 3 个月的期限，雇员一般有权得到至少提前一个星期的法定终止雇佣通知，而对于工龄长达 10 年或超过 10 年以上的雇员，该通知期最多可达 8 个星期。按规定，雇主必须向雇员发出“终止工作的通知”，或者代替通知提供薪酬。

除少数例外情况外，当雇主具有解雇雇员的理由时，可以免于发出终止工作的通知或以支薪代替通知。解雇理由的标准很高，包括诸如蓄意不当行为或严重不服从行为。

某些类别的雇员，包括建筑工人、临时解雇的员工、罢工或停工期间解雇员工，按照所在的司法管辖区的相关法律规定，在一定的条件下均可以免于发出终止工作的通知。

在大多数地区，大批员工在一个特定期间内被解雇将触发特别规定的适用。这些规定包括，至少要提前以书面形式通知劳动标准署署长或等同的政府机构。

某些司法管辖区规定将遣散费作为额外收入发给员工。例如，根据联邦条例，凡已连续受聘 12 个月的雇员均可享有数额为五天的正常工资或每满一年为两天基本工资（以较高者为准）的遣散费。

在安大略省，如果由于雇主终止了其全部或部分业务，并在 6 个月内解雇了 50 名以上的员工，或者雇主的工资支付额达到 250 万加元以上，工龄在 5 年或以上的员工可能有资格从雇主处收取遣散费。遣散费的计算方法基于雇员的工龄来定，最多可能领取长达 26 周的正常工资。同有关以薪酬代替终止工作的通知规定相同，如果雇员有蓄意不当行为或有意不服从，或如果他们在法律规范的例外之列，则无资格领取遣散费。

除了获取最低法定解雇和遣散金的权利外，已被解雇的非工会会员的雇员，可依据普通法来（或者，魁北克省的大陆法）争取额外的解雇通知金或薪金替代。这种权利可在法院得到强制执行。通知替代金额的数目将取决于员工个人的具体情况，包括工龄、年龄、所担职务、以及今后的就业前景。在大多数司法管辖区，雇主可以在雇佣合同中将其责任限制在最低法定责任。欲规避或限制承担普通法上的替代通知金义务，应在书面合同中就此做出明确规定。雇主解雇雇员时所采用的方式也很重要，因为雇主有可能要对因其侵权做法对员工造成的任何实际损害承担赔偿责任。

按照《加拿大劳动法》规定，受联邦管辖的雇主不得无故解雇员工（不包括雇佣期少于 12 个月的员工、管理层员工和因为工作量不足或职位销减而解雇的员工）。因此，如果联邦雇主无故解雇适用该规定的员工，则可能面临《加拿大劳动法》下的不公平解雇投诉。如果仲裁人判定该雇员的投诉合理成立，则救济方式可以包括工资和福利的损失金额，或者恢复原职。

同样，在魁北克省，如果雇员曾为雇主提供了至少有两年不间断的服务，即可以根据《劳动标准法》就没有合理而充分的原因而遭到解雇而作出投诉。在核实该投诉合理成立的情况下，仲裁人也可下令恢复原职、支付工资损失以及考虑到该事项的所有情形之后下达其他仲裁人认为公平和合理的命令。

在魁北克，ESA 特别规定，任何雇员，无论是否工会会员，均有权在没有精神骚扰的环境中工作，并向那些认为受此骚扰的受害人提供一种特殊的求助方式。雇主被要求采取合理的措施防止精神骚扰，如果这样的骚扰已经发生，那么，雇主要采取合理的措施消除这种骚扰。

劳资关系

联邦政府和各省级政府均已制定了法律来规范工会的组建、选举和集体谈判等程序。在一般情况下，如果一个谈判单元的大多数员工支持其工会，该工会将得到认证成为这些员工的代表。雇主必须诚信地与经过认证的工会进行谈判，达成集体协议。否则就可能会导致处罚。如果工会同雇主的劳工谈判不能达成协议的话，那么大多数工会会员则有权罢工，但罢工不可在集体协议有效期内进行。

人权

《加拿大权利和自由宪章》（简称《宪章》）为规范立法内容和其他政府行为提供了宪法依据。它包括可以由法院强制执行的诸项反歧视规定。此外，加拿大各司法管辖区已经制定了人权准则或法规，明确禁止各种就业歧视，包括骚扰。

《宪章》仅适用于政府行为，而人权立法则适用于几乎所有各类个人和企业，包括几乎每种类型的雇主的行为。

人权法赋予任何人享有被平等对待并且在工作场所中不得以法律禁止的理由被歧视的权利。

人权法赋予任何人享有被平等对待并且在工作场所中不得以法律禁止的理由被歧视的权利。法律

禁止的理由虽然在各个司法管辖区略有不同，但一般来说包括种族、血统、出生地、肤色、民族、宗教、性别（包括怀孕）、性取向、性别认同、性别表达、年龄、婚姻状况、家庭状况、身体或精神残疾（其中可能包括确诊的依赖症）等因素。

在某些司法管辖区，基于与个人胜任工作的能力或适合性无关的犯罪记录的歧视也被禁止。法律禁止基于上述理由的直接歧视，同时也禁止表面上中立，但是对某一特定保护群体的成员的构成性或系统性的歧视。然而，雇主可按善意原则根据具体情况保持其职位资格要求。

就业歧视分析的第一步是需要雇员证明歧视已经发生，或者他或她基于法律列明的原因而在雇佣条件上受到不同对待。一旦雇员或前雇员可以证明基于法律列明的原因有可能发生了歧视，那么，雇主有举证责任并说明所涉及就业条件是否符合善意职业要求（简称“BFOR”）。当考虑工作场所的要求或规则是否符合 BFOR 时，雇主的配合责任也相继而出。雇主必须表明其在工作场所采纳的规则按诚实信用为基础是合理而且必要的，同时还要表明为何不承受过度重负就无法满足个人要求。“过度重负”是一项高标准：它需要直接、客观证据来证明可量化的较高成本、员工队伍和设备的相对可替换性、对其他雇员权利的影响，或健康和安全风险。雇主必须对每个员工分别做出评估以确定满足他或她的具体需要是否构成过度重负。

职业健康与安全

联邦政府和所有省级政府的司法管辖区均制定了法律以确保工人的健康和安
全，并在发生工业事故或疾病时能够得到补偿。雇主必须设立并监测适当的健康和安
全计划。诸如阿尔伯达省、萨斯喀彻温省、曼尼托巴和安大略省的职业安全及健康法例要求制定反工作场所暴力和/或骚扰政策。职业卫生和安全立法的目的是为了保护员工以及进入工作场所的非员工人士的安全、健康和福利。

联邦政府和所有省级政府的司法管辖区均制定了法律以确保工人的健康和安
全，并在发生工业事故或疾病时能够得到补偿。

职业健康和安省政府官员有权检查工作场所。如果他们发现工作的方式不安全或工作场所不安全，则有权责令予以纠正，如有必要，发出“停止工作”命令。那些违法、违规或违章的行为都会受到认真对待，并可能会导致罚款或监禁。最近更改的《加拿大刑法典》也加重了未能保障工作场所安全的雇主的潜在责任。

工作场所暴力和骚扰

作为维护安全工作场所的一部分，加拿大多数司法管辖区都有立法，规定雇主在预防工作场所暴力和骚扰方面的责任义务，包括客户或公众的暴力或骚扰。在若干司法管辖区，这些义务延伸到预防和处理性骚扰事件的责任义务。在魁北克省，就业标准立法对工作场所的心理骚扰问题做出了规定。工作场所暴力和骚扰立法的要求因司法管辖区而异，但雇主需要确保他们意识到自己的责任义务并保持完全合规。立法的一些主要特点要求雇主：

- 根据若干规定的因素评估工作场所的风险；
- 制定与工作场所暴力和骚扰有关的政策和程序；
- 提供员工培训；和
- 制定调查工作场所暴力或骚扰事件的程序。

无障碍标准

在安大略省，《2005 年安大略省残疾人士无障碍实施法》（简称“AODA”）对安大略省各类组织机构提供了具体无障碍实施标准要求。AODA 的目标是为所有残疾人提供无障碍服务。自 2012 年以来，雇主和企业的责任义务一

直在缓慢推进。2016 年和 2017 年，最后一项重要的雇佣义务对所有雇主生效。AODA 对雇主规定了若干与就业有关的责任义务。AODA 规定的义务包括雇主必须：

- 制定、采用和维持无障碍就业政策声明；
- 提供残疾意识培训（针对雇员人数超过五名的雇主），自标准生效之日起三至五年内完成；
- 制定、采用和维持招聘、评估、选拔和雇佣阶段的无障碍程序；
- 提供内部和外部对残障人士的政策通知，并向有无障碍要求的求职者咨询可能的实施情况；
- 为员工制定和维护与残障人士沟通和返岗计划；
- 维护有关支持残疾员工的政策和程序的材料以及如何提出无障碍需求方面的信息；和
- 按要求向检查员提供 AODA 规定的政策和/或材料。

除了与就业有关的责任义务外，AODA 还对公司在客户服务、实际场所以及信息和通信方面规定了无障碍责任义务。

AODA 这种类型的法案在加拿大是首次出现。此后，马尼托巴省和新斯科舍省通过了类似的立法。2019 年 6 月 21 日，加拿大联邦政府通过了类似的立法，即《加拿大无障碍法案》，该法既适用于联邦监管实体，也包括私营部门雇主。

隐私

在加拿大，雇主必须意识到加拿大有隐私法规管收集、使用、披露、储存和保留雇员的个人信息，以及雇员获取这些信息的权利。在魁北克省、阿尔伯达省和不列颠哥伦比亚省尤为重要，因为这些省份有独立于联邦法的隐私法立法。请参阅本指南[\[隐私法\]](#)一章。

就业福利

加拿大退休金计划是一项联邦政府创建的计划，该计划为员工提供养老金，并为寡妇和鳏夫以及已故雇员的子女提供遗属津贴。除了魁北克省以外，所有雇员和雇主必须向加拿大退休金计划供款。雇主在计算所得税时可以将自己的此项供款扣减。魁北克省也有类似的要求雇主和雇员供款的类似退休金计划。

除了加拿大退休金计划，雇员和雇主都必须向联邦政府就业保险计划供款，该计划为供款的雇员在失业、休产假或育儿假时以及在某些其他情况下提供福利。雇主的供款可用于抵扣所得税。魁北克也有自己的育儿假保险计划，该计划规定在参保雇员怀孕或休育儿假时向他们提供福利。魁北克参保的雇主和雇员都需向此计划供款。所有省份都提供全面的医疗保险计划。这些计划提供必要的医疗费，包括医生和住院费用。它们不取代私人的残疾或人寿保险计划。

每个省份的公共医疗保险资金收取方式有所不同。在某些省份，雇主必须支付保险费或医疗保险税。在其他省份，由个人支付保险费。还有的省份全部医疗保险费出自税收。

雇主一般还通过私人保险公司提供公共医疗保险计划之外的补助健康保险福利。

雇主可能需要向那些生病或受伤的工人提供福利，这种福利包括工人补偿金和为了保护雇主和员工免受与工作相关的伤害所造成的影响而存在的赔偿与

残疾保险制度。该福利对受伤的工人所承受的收入损失、医疗保健和其他与受伤相关的支出作出补偿。工人补偿金也保护雇主免受由工作中受伤的工人对之起诉。

在加拿大，其他法律规范额外的福利计划，诸如私人养老金和私人福利计划。例如，大多数加拿大司法管辖区有关于退休金标准的立法，建立了私人养老金计划的最低要求。

欲了解更多信息，请联系：

Ben Aberant

baberant@mccarthy.ca

403-260-3641

Pat Pengelly

ppengelly@mccarthy.ca

416-601-8292



隐私法

| | |
|-------------------|-----|
| 摘要 | 169 |
| 联邦私营部门隐私法— PIPEDA | 170 |
| 省级隐私法 | 171 |
| 魁北克 | 171 |
| 加拿大隐私法律的主要趋势 | 173 |
| 企业指南 | 175 |
| 不合规 | 177 |
| 加拿大隐私制度即将和正在发生的变化 | 178 |

作者: Eugen Miscoi、Jon Adessky 和 Pierre Dushime



隐私法

摘要

加拿大所有的企业在从事商业活动的过程中以及（在某些司法管辖区）在管理员工时收集、使用和披露个人信息时均受法规的制约。“个人信息”通常是指可识别个人的信息。不列颠哥伦比亚省、阿尔伯达省和魁北克省的私营部门组织对个人信息的收集、使用和披露均受这些省份各自颁布的法规的制约，而加拿大其他地区对个人信息的收集和处理受联邦私营部门隐私法的制约。

加拿大所有的企业在从事商业活动的过程中收集、使用和披露个人信息时均受法规的制约。

一般来说，这些法律基于以下 10 项关于收集、使用和披露个人信息的原则而制定：

- 问责制；
- 确定身份的目的；
- 同意；
- 限制收集；
- 限制使用、披露和保存；
- 准确性；
- 安全保护；
- 开放性；
- 个人获取权；和
- 质疑合规。

除了一般的私营部门隐私法之外，也有保护个人健康信息的具体健康隐私立法。

除了一般的私营部门的隐私法，阿尔伯达省、马尼托巴省、新斯科舍省、新不伦

瑞克省、纽芬兰以及拉布拉多省、安大略省、魁北克省和萨斯喀彻温省也提供了个人医疗信息的隐私法律，以保护个人医疗信息。例如，2004 年《安大略省个人医疗信息保护法》规定了安大略省医疗信息保管人收集、使用和披露个人医疗信息的规则。

联邦私营部门隐私法— PIPEDA

在联邦一级，《个人信息保护和电子文档法案》（简称“PIPEDA”）在尚未采用本质上与 PIPEDA 相似法规的省份和地区内有效，包括跨省以及国际性商业活动过程中，对个人信息的收集、使用和披露的要求。PIPEDA 还适用于所有联邦管制的工程、事业或企业，无论所在地设立在哪个省份。这包括在联邦管辖下运营的实体，例如银行、航空公司、电信服务提供商和其他组织。如果《消费者隐私保护法》（简称“CPPA”）（通过颁布《消费者隐私保护法》、《个人信息和数据保护法庭法》及《人工智能和数据法案》并对其他法案进行相应和相关修订的法案（第 C-27 号法案）提出）得以通过，则 PIPEDA 中规定的个人信息保护制度将实现现代化改革，从而与魁北克省的个人信息保护相关法律现代化法案（第 25 号法律，以前称为第 64 号法案）保持一致，详见下文所述。

除非在某些例外情况下，凡是收集、使用或披露个人信息时，当事人必须知晓并同意。收集、使用或披露更加敏感的信息（如医疗或金融信息）时，则可能需要获得明确同意；对非敏感性个人信息（例如：邮寄地址），获得隐含性同意可能就足够了。根据 2015 年通过的 PIPEDA 修正法案规定，当事人的同意只有在该组织面对的当事人可以被合理期待能够理解收集、使用或披露个人信息的性质、目的和后果时才有效。要求当事人“同意”的规定存在例外情况，其中包括依据法律规定在某些商业交易背景下要求披露的个人信息。



加拿大隐私专员办公室（简称“OPC”）的《知情同意收集指南》（指南）明确规定，在未能获得知情同意的情况下收集信息，可能导致企业失去受理经营业务所需个人信息的能力。为了获得知情的同意，我们鼓励企业：(i) 确保其隐私政策以简明的语言撰写；(ii) 在其网站上使用即时隐私声明以作为长期隐私政策的补充；(iii) 摘录隐私政策的重点，放在隐私政策开头；和 (iv) 使用互动工具来展示其隐私信息。

省级隐私法

阿尔伯达省、不列颠哥伦比亚省和魁北克省已通过了各自的私营部门隐私法，这些法律可代替 PIPEDA 适用于这些省份内的机构组织的消费者和员工个人信息惯例。这些法律被认为与 PIPEDA 基本类似。因此，以下章节对魁北克省的隐私制度做了全面概述，由于该省制定了适用于加拿大的一些最严格的要求，因此仅重点针对该省展开论述。换言之，遵守魁北克的隐私制度，即可保证在加拿大全国范围内遵守其他隐私制度。

魁北克

有关私营部门个人信息保护的法案（《魁北克省法案》）适用于“任何经营企业的人”在该省内对个人信息的收集、使用或披露（称为“通信”）。这一隐私制度已经接受—并将继续接受—通过第 25 号法律提出的修订。下表 1 汇总了第 25 号法律规定的主要的新义务，按此类义务的生效日期排列。



表 1: 修订汇总和生效日期时间表

| 2022 年 9 月 22 日: | 2023 年 9 月 22 日: | 2024 年 9 月 22 日: |
|---|----------------------------|------------------|
| 新的义务 | 新的义务 | 新的义务 |
| — 私隐官的任命 | — 隐私政策框架 | — 数据迁移权 |
| — 强制性违规行为报告 | — 新增透明性要求 | |
| — 以下各项的同意豁免 (无需获得同意): | — 隐私影响评估 | |
| — 商业交易; 和 | — 设计和默认隐私政策 | |
| — 学习、研究或统计 | — (从搜索引擎中) 取消 索引权利 | |
| — 向魁北克信息获取委员会 (简称“CAI”) 披露用 于身份认证的生物识别 数据库 | — 新增同意要求 | |
| | — 个人信息的跨境传输 | |
| | — 个人信息二次使用的 新制度 | |
| | — 严格的保留和销毁义务 | |
| | — 使用个人的个人信息进行 自动决策时的新义务 | |
| | — 业务联系信息的新制度 | |
| | — 对违规行为的新制裁 | |

第 25 号法律导致的一个重大进展是, 违反《魁北克省法案》可能导致罚款。自 2023 年 9 月 22 日起, CAI 可对违规行为处以最高 1,000 万加元或上一财年全球营业额 2% 的行政罚款, 以两者中较高者为准。或者, CAI 可以向法院提起诉讼, 最高罚款可能高达 2,500 万加元或上一财政年度全球营业额的 4%, 以两者中较高者为准。如有再犯, 罚款可能会加倍。CAI 的 [《行政经济处罚总体实施框架》](#) 规定了对不同程度的违规行为进行的基础罚款, 用于将违规行为的严重程度分为四类: 轻度、中度、严重和非常严重。



基础罚款取决于此分类。随后, CAI 根据违规行为的性质、潜在危害和数据敏感性等因素调整基础罚款金额。因此, 基础罚款金额不是最低金额, 如果存在可以减轻处罚的因素, 则实际罚款可能会低于基础罚款。反之, 实际罚款会随着加重处罚的因素不断增多而大幅增加, 最高可达 1,000 万加元或机构组织上一年全球营业额的 2%, 以两者中较高者为准。

加拿大隐私法律的主要趋势

隐私违规通知和记录保存

阿尔伯达省的《个人信息保护法》(简称阿尔伯达 PIPA) 多年以来一直是加拿大唯一的一般私营部门隐私法, 规定私营部门组织有汇报隐私违规情况的法定义务。根据阿尔伯达 PIPA 规定, 私营机构必须只(向阿尔伯达省的信息和隐私专员) 通报可能会给“个人造成重大损害”的隐私违规情况。阿尔伯达省的信息和隐私专员接下来会确定该机构是否需要通知此情形影响到的个人。

自 2018 年 11 月 1 日, 由于根据《数字隐私法案》对 PIPEDA 进行了修订, 加拿大各地的组织机构必须遵守新的强制性违规通知规则。受 PIPEDA 约束的组织机构对任何违反安全保护措施的行为都有通报、通知和记录保留义务。违反安全保护措施的行为广泛定义为: “由于违反组织机构的安全保护措施而导致了个人信息的丢失, 未经授权的访问或未经授权的披露。” 当存在对个人造成重大损害的实际风险(简称“RROSH”) 时, 将引发通报和通知义务。RROSH 也有广泛的定义, 包括“身体伤害、羞辱、对声誉或人际关系的损害、失业、商业或专业机会、经济损失、身份盗窃、对信用记录的负面影响以及财产损失或损失”。与确定违规行为是否产生 RROSH 相关的因素包括违反安全保护措施所涉及的个人信息的敏感性, 以及个人信息过去或现在可能会被滥用的可能性。

一旦“在组织机构确定发生违规行为后”, 要必须尽快向 OPC 通报违反行为。除非法律另有规定, 否则同样的标准也适用于通知个人涉及其个人信息的违规行为。



其通知内容必须醒目并包含足够的信息，以帮助受影响的个人减轻伤害风险。有关哪些信息应包括在 OPC 的书面报告和个人通知中的信息可参阅《违反安全保障措施条例》。此外，无论是否存在 RROSH，组织机构必须在违反安全保护措施的行为发生后的 24 个月内保留安全漏洞日志。在此期间，组织机构必须遵守 OPC 的要求，以便随时参考记录。此外，如果遇到违规行为的组织机构认为其他组织机构可能能够降低其受到的伤害风险，则此类机构应对其他组织机构和政府机构负有额外的通报义务。

受 PIPEDA 约束的组织机构因故意违反通知要求而承担机构义务责任。组织机构可能会因违规行为而被处以罚款，每次违规行为最高为 100,000 加元。此外，PIPEDA 还规定联邦隐私专员有权公开在履行其职责时引起其注意的任何信息，以及公开向 OPC 提交的安全违规通知报告中的信息，即使他或她认为这样做是为了公共利益。总体而言，这些规定条款引入了更严格的隐私、同意和违规通知义务。

在魁北克省，第 25 号法律对成为隐私违规（在第 25 号法律中称为“保密事件”）之目标的私营部门公司规定了新的通知要求。保密事件是指未经授权访问、使用或传播个人信息、个人信息丢失或者违反此类信息的保护措施的行为。如果发生构成“严重伤害风险”的保密事件，则公司有义务采取合理措施降低风险并防止类似事件发生。确定某一特定事件是否构成“严重伤害风险”取决于几个因素，包括所涉及的信息的敏感性、使用此类信息可能产生的潜在后果以及此类信息被用于有害目的的可能性。如果发生“严重伤害风险”，组织机构有义务及时通知 CAI 和受影响的个人。

跨境数据传输。

当个人信息被传递到加拿大境外的服务提供者时，联邦隐私监管部门认为 PIPEDA “公开性”原则要求受影响的个人有权收到此类个人信息传递的通知。



阿尔伯达 PIPA 要求, 如果组织机构需要将个人的个人信息传输至加拿大境外的服务提供商, 则其必须向此类个人发出通知。在魁北克省, 自 2023 年 9 月 22 日起生效的第 25 号法律为参与个人信息跨境传输的企业规定了新的义务。在收集信息时, 如果个人有要求, 企业必须向个人告知, 所收集的信息可能会传输至魁北克省以外。在将个人信息传输至魁北克省以外之前, 必须进行跨境隐私影响评估, 以确定所传输的信息是否会在作为传输目标的司法管辖区得到充分保护。评估应考虑诸如信息的敏感性、预期目的、保护措施以及接收信息的司法辖区的法律框架等因素。跨境转移还必须受书面协议(其中应考虑评估的结果)以及为减轻风险而商定的条款的约束。注意, 上述要求同样适用于个人信息的跨省和国际传输。

企业指南

无论 PIPEDA 或类似的省级立法是否适用隐私制度, 对于大多数组织机构来说, 在加拿大建立企业的当务之急应包括:

- 采用一项隐私合规策略使企业与适用的监管制度合规;
- 采取内部和外部隐私政策及个人信息管理方案, 以与适用的隐私法合规;
- 任命一名员工负责管理和监督该机构的个人信息管理方案, 以及实施任何适用法律要求的修改;

对于大多数组织来说, 在加拿大建立企业的当务之急应包括任命一名负责管理和监督其个人信息管理方案的个人。



- 审查当前该机构在加拿大境外的个人信息实践和拟议的加拿大境内的信息管理方案，包括确定收集哪些个人信息、从何处收集、收集个人信息需要获得何种同意、收集个人信息的目的、个人信息存储地点、个人信息是如何使用的、个人信息是在何时向谁披露，以及该组织机构目前对个人信息的收集、使用和披露方式应该如何改变以便在加拿大收集、使用和披露个人信息；
- 审查该组织机构的数据管理基础设施，确保基础设施足够强大而灵活，从而促进贯彻该组织的隐私政策和数据管理措施；
- 贯彻实施收集个人（包括客户和员工）信息时在合同、表格（包括网上表格）和其他文件中使用的获取同意的用语；
- 审查协议，以确保：当向有合同关系的第三方披露个人信息（或第三方被授予访问个人信息的权限）时，要求第三方同意适当的合同条款，例如：明确数据的所有权并确保第三方将提供足够的信息安全保障措施；确保个人信息将只用于其被披露给第三方的目的；确保第三方一经要求即停止使用（并归还或销毁）此类个人信息；以及第三方违反这些条款时进行赔偿；
- 编制隐私影响评估，以充分评估新项目和跨境数据传输对个人信息构成的风险；和
- 贯彻实施隐私违规事件响应计划，以便在发生违规事件时，明确规定对事件进行内部和外部联系人和外部顾问方式，从而进行紧急通报以获得即时支持。组织机构必须能够快速识别隐私违规事件，立即执行其行动计划，隔离受影响的系统，确定损害并进行修复。

这种初步步骤的实施可能需要几个月，具体情况取决于组织的规模和成熟度。



不合规

在任何涉及个人信息披露或传递的交易中，诸如购买或销售企业、外包交易和证券交易，都要考虑隐私法合规。例如，当考虑在加拿大收购企业时，对目标企业的隐私政策及其贯彻实施进行审查是尽职调查的一个关键组成部分。如果在尽职调查过程中企业员工或客户的个人信息被披露给买方，建立适当的保密制度也是必不可少的。建议只有在个人信息必然或极有可能会对进行交易或者交易条款（包括价格）的决定发生影响时，方可予以披露。

违背隐私法的行为可能会导致向相关隐私专员提出的检举投诉、判决和罚款。隐私法实践有缺欠的组织机构可能面对因未能遵守隐私法而导致负面公众效应的风险。

对于在魁北克开展业务的企业的不合规行为，第 25 号法律为之规定了新的后果。请参阅本指南[\[魁北克\]](#)一章。

鉴于隐私法律的复杂性，和适用于某一机构或特定业务部门的各项法律的差异，要在组织内部的所有部门确保隐私法合规可能是一项挑战，对于全球范围内经营的机构来说尤其如此。

需要注意的是，紧急情况下的上述免除同意的豁免可能因加拿大隐私法规而异，并可能包含某些条件。一般来说，如有可能，应在披露前或披露后及时向个人发出披露通知。此外，上述免除同意的法律授权并不总是适用于“常规”商业运营。因此，鼓励各组织机构在申请上述豁免的法律授权，以免于为收集、使用和披露个人信息征得同意的要求之前考虑适用的法律。最后，新冠肺炎疫情还导致了与信息安全的担忧，特别是在远程工作安排方面对信息安全的担忧。为了履行组织机构的隐私义务，组织机构必须采取所有合理的措施，确保数据得到适当的保护，防止数据被盗、丢失、遭到未经授权的披露和其他危害。



加拿大隐私制度即将和正在发生的变化

加拿大联邦和省政府一直在推进法案并通过立法，以便对其各自司法管辖范围内的隐私环境进行现代化改革。

- 在联邦一级，第 C-27 号法案寻求对联邦隐私制度进行现代化改革。因此，通过第 C-27 号法案制定了三项新的法案：(i) CPPA，其取代了现行联邦私营部门隐私法 PIPEDA 中的隐私条文；(ii) 《个人信息和数据保护法庭法》（简称“PIDPTA”），该法案将根据 CPPA 设立一个隐私决策上诉法庭；和 (iii) 《人工智能和数据法案》（简称“AIDA”），这将是加拿大第一部直接规管人工智能的法律。目前第 C-27 法案的联邦立法程序正在进行当中，在通过该法案制定的三项新法案生效成为法律之前，该法案仍有可能进行修订（如果这三项新法案最终真的生效的话）。
- 在省一级，通过第 25 号法律对《魁北克省法案》进行了全面修订。第 25 号法律于 2021 年 9 月 22 日获得皇室御准，并通过于其分三个阶段生效的其欧洲式框架法律（分别于 2022 年 9 月 22 日、2023 年和 2024 年生效）显著改变了魁北克省的隐私制度。

上述现代化改革工作是在广泛的全球范围的趋势背景下展开的，即：向在运营中收集和處理个人数据的组织机构施加越来越多的隐私义务的趋势。请联系我们多专业网络/数据小组，以获得有关如何有效掌握加拿大所有适用要求的实用建议。

欲了解更多信息，请联系：

Charles S. Morgan

cmorgan@mccarthy.ca

514-397-4230

Dan Glover

dglover@mccarthy.ca

416-601-8069



环境法规

作者: Una Radoja



环境法规

加拿大环境监管由联邦政府和省政府共同承担。同时，这些政府又委托地方政府部门负责某些事务。

联邦和省政府制定了一系列立法、法规、政策和指导方针来针对解决环境问题，诸如空气污染、水污染、有毒物质、危险废物、泄漏和危险品运输等。此外，在有关政府企业和私营部门的许多领域，都设有关于审批的要求和环境影响评估机制。

环境监管机构部门具有广泛的监督和检查权，并采用一系列范围广泛的法律实施机制。此类权力和机制不仅适用于相关企业，如果相关企业的公司董事、高级职员、员工和代理人批准或默许非法行为或者未能采取合理措施确保合规，则这些权力和机制还适用于此类公司董事、高级职员、员工和代理人，即使相关公司本身并未受到起诉。例如，《加拿大环境保护法》（简称“CEPA”）和联邦《渔业法》中的规定包括警告、重罚、监禁、禁令和合规令。加拿大法院现在还追究控股公司以及他们的高层管理官员、董事和雇员对环境犯罪行为的责任。

关于污染场地的法律责任在加拿大是一个重要问题。这方面的法律要求造成污染的当事人承担责任（“污染者自付”原则），视具体情况，也会要求污染场地的拥有人、占用、管理或控制场地的人员、或在过去拥有或占居该场地的人员承担责任。因此，买方通常更加小心谨慎，这使商业和房地产交易中，买方或贷款方对与具体企业或物业相关的所有过去和潜在的环境问题的了解至关重要。在加拿大的某些省份，受污染土地的现任和前任所有者和经营者及其董事和高级职员可能面临土地未来所有者或受影响的邻近产权所有者为追讨所承担的补救



费用而对其提起的民事诉讼。这些人还可能会面临省级监管机构发出的污染预防、调查和整治命令。如果污染影响到鱼类经常出没的水域，则可能会根据联邦《渔业法》提出指控。

加拿大已颁布了法律，包括 CEPA、《渔业法》和《加拿大水法》，以防止今后发生场地污染以及保护水资源。这套法律框架与省级法规结合实施，可有助于加拿大企业确定其使用的物质是否属于有害物质，而（如果此类物质属于有害物质，则）可有助于加拿大企业确定不会导致处罚的此类物质的允许排放量。大多数加拿大司法管辖区的高级职员和董事都有义务主动采取合理措施以确保合规并报告某些物质的排放情况。任何排放可能进入水道的物质的企业必须遵守法律和相关法规，否则企业可能面临重大处罚。

空气污染是加拿大面临的另一个重大问题。CEPA 规定，如果列入相关名单的有毒物质排放到或可能排放到环境中，并有可能威胁到人类的健康、安全和福祉，则企业应承担相关义务。此类义务包括向相关部门和公众报告或通知此类排放，以及采取预防措施以减少对环境的破坏。此类义务还适用于可能造成国际影响的污染。

由于严谨的环境法律条文和监管机构对调查和起诉环境问题的积极态度，企业就环境问题进行尽职调查和咨询不失为谨慎之举。

联邦政府和省政府已经制定并开始实施对减少温室气体排放的立法。联邦政府已经开始就所有未建立符合自己碳税定价系统的省份或地区实施碳税定价系统。联邦系统包括适用于各行业设定其定价系统，以及适用于该省或地区消费的化石燃料的燃油税。气候变化法是加拿大的一个发展中领域，因此，企业应确保它们能够了解其经营所在省份的当前动态和发展要求。

加拿大于 2019 年颁布了《影响评估法》(原《加拿大环境评估法》), 以期大力减少加拿大重大项目的环境、经济、健康和社会影响, 以及对加拿大原住民群体和原住民权利造成的影响。《影响评估法》适用于相关项目清单中所述的重大项目或部长指定的项目。在指定了某个项目之后, 该法案可作为支持工具, 为与其他司法管辖区进行合作和协调提供支持。

满足项目清单中规定的阈值或部长指定的项目将经过一个规划阶段, 以确定是否需要进行影响评估。相关机构或审查小组将对需要进行影响评估的项目进行审查, 并就项目的影响以及所需的任何修正或修改作出决定。如果任何企业的某个重大项目需要进行影响评估, 且该企业申请对该项目给予批准, 则该企业应了解与此类批准相关的要求和时间表。

加拿大正在努力按照“一个项目, 一次评估”的原则简化项目审批流程, 即重大项目只需进行一次联邦影响评估或一次省级影响评估即可。简化项目审批流程将有助于吸引对加拿大重要项目的投资, 以便这些项目能够更快地完成, 同时仍然符合加拿大的可持续发展目标。

欲了解更多信息, 请联系:

Una Radoja

uradoja@mccarthy.ca

604-643-7187

争议解决

| | |
|---------|-----|
| 加拿大法院体系 | 184 |
| 集体诉讼 | 185 |
| 替代性争议解决 | 186 |
| 电子证据开示 | 187 |

作者: Kosta Kalogiros



争议解决

加拿大法院体系

根据 1867 年《宪法》，加拿大司法体系完全独立于政府行政和立法部门之外。司法独立是加拿大司法制度的基石。法官完全是根据案件事实和法律作出裁决而不受任何因素影响。加拿大有省级审判法院、省高级法院、省上诉法院、加拿大联邦法院和加拿大最高法院。基于法院的级别，这些法院的法官均由联邦政府或省级政府和特区政府任命。

每个省和特区（除了努纳武特地区）都有省级法院。这些法院主要受理刑事犯罪、家庭法律事项（离婚除外）、交通违规和违反省级或特区法规的事项。涉及款项有限的私人纠纷均因省而异并在其省级法院的小额索赔法庭受理。涉及款项有限的私人纠纷均因省而异并在其省级法院的小额索赔法庭受理。例如，在不列颠哥伦比亚省的小额索赔限额不得超过 35,000 加元；在阿尔伯达省不得超过 50,000 加元；在安大略省不得超过 35,000 加元。

每个省份和特区的高级法院受理最严重的刑事案件，还受理那些超过省级法院的小额索赔限额的私人纠纷案。虽然省高级法院由各省和特区管理，然而，联邦政府任命并支付这些法院法官的薪金。

在安大略省多伦多地区，高级法院还有一个商业法庭。自 1991 年成立以来，该商业法庭听审在多伦多地区涉及各种商业纠纷方面的某些提诉和动议。这个专门的商业法庭审理的案件涉及到股东纠纷、证券诉讼、企业重组、破产接管和其他商业纠纷。商业法庭上的案件均按照特别的案件管理程序和旨在加快聆讯及裁定这些复杂商业诉讼的其他程序进行。此外，商业法庭上的法官们在商业和破产领域方面具有丰富的经验。



每个省和特区有一个上诉法院，该上诉法院审理对高级法院、省级和特区法院的裁判提出的上诉。安大略省还有一个分区法院作为行政案件的初审法院。同时，它还审理来自省级行政法庭所提出的上诉、高级法院的中间裁决、以及高级法院提出的上诉案件涉及有限款项（目前为 50,000 加元或以下）的法官裁决。

加拿大联邦法院司法管辖权有限。其管辖权范围包括跨省、联邦与省之间的纠纷、知识产权诉讼、公民申诉、《竞争法》案件以及涉及国有企业或部门或加拿大政府方面的案宗。联邦法院审判司是初审法院。联邦上诉法院审理上诉案件。

加拿大最高法院是加拿大所有其他法院的终审上诉法院。加拿大最高法院受理来自各省上诉法院和联邦上诉法院所提出的上诉案宗。加拿大最高法院对法律个方面的争议拥有司法管辖权，包括宪法、行政法、刑法、民事诉讼法。虽然在某些刑事诉讼中有上诉权一说，但在大多数情况下上诉必须先获得许可。加拿大最高法院的上诉许可，在关乎重大公众意义的议题或重要法律问题的情形下才可能获得。

集体诉讼

集体诉讼是旨在促进和规范集体索赔主张的程序机制。几乎加拿大所有省份都有集体诉讼的立法。在没有集体诉讼立法的省份，代表性的诉讼案可以通过普通法展开。

加拿大集体诉讼法以《美国联邦法院民事诉讼规则》第 23 条为蓝本，在美国，集体诉讼依照该联邦规则与各州的同类法律进行。集体诉讼与普通诉讼程序不同，代表一个集体提起的诉讼程序，只有获得司法批准或“认证”时，才能按照集体诉讼进行。一般而言，加拿大的认证门槛要低于美国。

在加拿大，集体诉讼的常见被告包括产品制造商、保险公司、雇主、投资和金融



行业的公司以及政府部门。集体诉讼可能涉及产品责任、虚伪陈述、违反消费者和就业的法律、违反竞争法（即反垄断）、证券欺诈和对公法的违反。

在加拿大，集体诉讼正在成为一项日益突出的商务诉讼。在加拿大，个人损害赔偿往往要比美国低，企业可能从中受益。此外，在加拿大适用惩罚性赔偿的情形有限。

替代性争议解决

替代性争议解决（简称“ADR”）是指在法庭之外解决争议的各种机制。这种机制包括调解（一个独立第三方参与调解争议）和仲裁（将争议提交给中立第三方并作出有约束力的决定）。

在安大略省，《民事诉讼规则》要求凡是在多伦多市、温莎市和渥太华市提起的民事案件均需进行调解，并对之进行规范。调解现象在安大略省的其他地区仍然普遍，而且，争端当事方往往会通过双方选择的调解员方式同意那些不具约束力的调解。仲裁可以由专设、临时的仲裁庭依据地方司法管辖区或地方成文法提供的架构进行

另外，仲裁可以在巴黎的国际商会的国际仲裁法院、伦敦国际仲裁法院或美国仲裁协会等公认的国际仲裁机构的管理及监督下进行。这些机构不能自己决定仲裁裁决，但它们提供中立性的措施和国际公认的程序规则制度。

仲裁与国内法院诉讼程序相比的优点之一是仲裁程序的保密性。仲裁程序通常是私密的；听证会并不公开，而且一般来说仲裁的书面文件不向公众提供。此外，仲裁程序可能会比法院系统更快，一般不存在对仲裁裁决的上诉权。纠纷因之可能得以更迅速地解决。



电子证据开示

开示和产生以电子化形式储存的信息，通常称为电子证据开示。电子证据开示现已成为加拿大几乎所有案件的诉讼当事人采用的标准程序。2008年，加拿大的一个全国委员会首先制定了针对电子证据开示的《Sedona 加拿大原则》并制定了一套电子证据开示的全国性指导准则。这些准则与每个加拿大省份或特区的程序规则并不冲突。针对电子证据开示的普遍应用以及新技术和数据类型的激增，2022年颁布了最新第三版的《Sedona 加拿大原则》。

自2010年以来，在安大略省，各方当事人必须制定和贯彻一个证据开示方案，以便解决所有证据开示过程中出现的各个方面的问题，包括电子文件交换。各方当事人均需要参照《Sedona 加拿大原则》编制他们的证据开示方案。以下是《Sedona 加拿大原则》的最重要的建议：

- **保存。**一旦诉讼具有合理预期的可能性，各方当事人必须遵循诚信原则，采取合理和诚意的措施来保存可能相关的电子信息。
- **合作。**各方当事人应合作制定联合证据开示方案，以解决证据开示所有方面的问题，并应在整个证据开示过程中持续合作，包括电子存储信息的识别、保存、收集、处理、审查和制作。
- **相称。**在任何诉讼程序中，各方应确保在电子证据开示过程中采取的措施要与案件性质和案件中电子证据的重要性相称。

欲了解更多信息，请联系：

Kosta Kalogiros

kkalogiros@mccarthy.ca

416-601-7861

破产和重组

| | |
|--------------------|-----|
| 导言 | 189 |
| 《破产和无力偿债法》(BIA) | 189 |
| BIA 动议 | 192 |
| 《公司债权人权益处置法》(CCAA) | 193 |

作者: Jamey Gage



破产和重组

导言

加拿大的破产程序可能采用各种不同的形式。但是，当公司破产时，通常有两种选择方案：(i) 通过就公司负债达成和解或以经营中企业形式出售来重组公司的业务；或 (ii) 以公司债权人为受益人，清算公司的资产。

当公司破产时，通常有两种选择方案：(I) 以经营中企业形式出售或以公司债权人为受益人清算公司的资产；或 (II) 重组公司的事务和债务。

按照加拿大宪法规定，联邦政府对破产和破产事项有专属的立法控制权，并且可采用几种不同的法律规定进行公司重组或清算。所采用的最常见的是《破产和无力偿债法》（简称“BIA”）和《公司债权人权益处置法》（简称“CCAA”）两项联邦法法令。BIA 可分别作用于重组（通过 BIA 提案）和破产企业的清算（经破产途径），CCAA 主要用于更复杂的企业业务重组，尽管它也可被用来进行清算。

《破产和无力偿债法》(BIA)

破产

“破产”一词是指 BIA 项下的一种正式程序，有执照的破产受托人可通过此程序对债务人的资产进行清算、确定债权人的债权，并将清算收益分配给债权人。破产可以是自愿或非自愿的，可以对任何在加拿大设有办事机构、资产或经营业务的破产人提起诉讼，但银行、保险公司和信托或贷款公司除外，因为它们受其他联邦破产法律（《清盘和重组法案》）约束。

自愿破产

根据 BIA, 当债务人向破产总监办公室递交破产转让书时, 即自愿宣告破产。

非自愿破产

根据 BIA, 当债权人的债务超过 1,000 加元并向法院提出申请破产令时, 即启动非自愿破产程序。该法律程序代表全部债权人提出, 但不一定需要有多名债权人加入申请。为了获得破产令, 债权人必须在权衡各种可能性的基础上, 证明债务人对其欠下至少 1,000 加元的无担保债务, 并且债务人在提交申请前六个月内进行了“破产行为”。最常见的“破产行为”一般是债务人在债务到期时没有支付债务。

除了由债权人向法院提出申请获得法令并置债务人于破产, 当债务人按照 BIA 所提出的动议书(见下文)被无担保债权人所拒绝, 或没获得法院的批准时, 债务人也将依然处于破产境地。如果债务人不履行动议书的条款或未能履行其在 BIA 项下的义务, 动议书也可能无法获得法院的批准并导致债务人破产。

破产受托人及其作用

无论是自愿还是非自愿破产, 破产的实际效果都是相同的: 债务人的资产自动归属于破产受托人, 但受有担保债权人、信托债权人以及 30 天供应商(在破产前 30 天内向债务人供货的供应商)的权利的约束。破产受托人必须是有执照的破产受托人(简称“LIT”), 即由 OSB(加拿大破产监督官办公室)授予执照的破产专业人员或公司。

受托人有很多责任, 其中最重要的是以债权人为受益人来清算债务人的资产。此外, 受托人还负责根据 BIA 的相关规定管理对破产财产主张的债权。在适当的情况下, 受托人还可以调查债务人的财务或经营状况, 以确定债务人是否在破产前进行了任何欺诈性转让、偏向某些债权人的偿债、低价转让或不当分红。

债权人通常会在债务人破产后不久召开会议，并有权任命一个最多由五人组成的小组（称为“监察人”），与受托人合作并对监督受托人。经监察人批准，受托人可以出售债务人的资产。

除非对公司的所有可证明债权都已得到清偿，否则不得解除公司破产，清偿可通过全额支付或成功获批的 BIA 动议中规定的方式进行。

中止诉讼程序

如果债务人的无担保债权人启动债务人的破产程序，则可自动中止此类破产程序，以防止无担保债权人对债务人或其财产行使其权利。但是，此类中止并不会影响有担保债权人，其通常可以在破产程序之外自由执行其担保，除非法院另有命令（这种情况极为罕见）。

重组：BIA 动议和以经营中企业形式出售

BIA 项下的重组规定多用于较小规模和不太复杂的企业。这就意味着，中小型企业倾向于采用 BIA 程序而不是 CCAA 程序（见下文所述）以寻求重组其对债权人的债务或以经营中企业形式出售。BIA 项下的重组通常由债务人提交动议书（即，其重组计划）或提交意向通知书（简称“NOI”）而开始。

当完成提交 NOI 或提交动议后，BIA 规定，债权人对债务人财产行使救济的程序会中止，不得继续采取法律程序追回破产中证明的债权。BIA 中规定了具体的程序中止条款。担保合同中关于债务人无权使用或处理抵押品的条款，无论是在破产或者是按 BIA 提交的意向通知书后，不具任何效力或作用。BIA 还规定，债务人提交 NOI 或计划书后，任何人均不得仅仅因为债务人无力偿债，或提出起 NOI 或建议，而终止或修改同他的任何协议，或基于任何协议要求加速支付。如果债权人能够证明基于 BIA 重组的中止是导致“重大不公平”或基于其他公平理由，法院可以解除以上中止。

破产程序通过债务人提交一份 NOI 而不会马上提交动议的方式开始更为常见。如果债务人提交一份 NOI, 那么提交 NOI 时必须附带一份有执照的破产受托人的同意书, 说明其同意在执行重组计划的过程中担任破产受托人。如果提交 NOI, 债务人必须在 10 天内提交其业务的现金流量账目表, 必须在 30 天之内提交动议 (除非此期限被延长)。尽管法院一次只能延长最多 45 天的时间, 然而, 法院可以将提交动议的时间延长至最多达五个月。

在动议受托人的监控和法院的指导下, 债务人通常可以正常营业。

BIA 动议

在 BIA 动议过程中, 债务人可以向其债权人提交动议书。BIA 要求动议中含有某些条款, 包括: (i) 先于普通债权人支付优先债权 (如某些类型的雇员索赔); (ii) 支付动议受托人用于程序和同程序有关事宜的合理费用和支出; (iii) 支付建议批准后六个月内的若干税务款项, 如从雇员收入中扣除的该类款项; 和 (iv) 向动议受托人支付计划建议中所有考虑到要支付的款项, 用以分配给债权人。

无论将无抵押债权人置为一种类型或对之分门别类, 针对他们所有人必须制定相应的动议。而且, 针对所提出的某种类型或多种类型的有抵押赔偿也必须向债权人提出计划动议。提供权益索赔的动议不能得到法院的批准, 除非规定所有不是权利要求的索赔要全额支付。

如果所有类别的无担保债权人以“双重多数”方式投票接受该动议, 债权人中的大多数 (至少持有每个类别债权 (股权债权除外) 价值的三分之二) 表决接受动议 (但股本索赔除外), 即可视为动议书被接受。债务人的关联方不得表决赞同该动议。在实际情况中, 动议书通常只是针对一类债权人, 即无担保债权人。

在处理有担保债务时，要同债权人分别进行谈判。因为有多担保的债权人之间很难存在共同利益，所以，很少能把他们划为某一类。因此，在动议书中一般不会找到实际有效的担保债权的解决方案。

如果债权人批准了破产动议，该动议必须随后得到法院的批准。在判断是否批准该动议时，必须向法院证明该动议是合理的、能够为债权人清算利益，并且能够达到 BIA 的技术要求等等。如果 BIA 的动议书没有为必要的“双多数”无抵押债权人的通过，债务人则自动宣告破产。

最后，如果法院批准某项动议，债务人却不予履行债务，法院可废止该项动议并导致债务人自动宣告破产。

BIA 以经营中企业形式出售

作为提交动议并寻求债权人同意就其债权达成和解的替代方案，债务人可寻求以经营中企业形式出售。出售过程可与重组过程同时进行，互不影响，其目的是将利益最大化，为利益相关者创造最大价值。在这种情况下，必须在通知受影响的有担保债权人后，按照类似于法院接管出售的程序，向法院申请批准此类出售。

《公司债权人权益处置法》（简称“CCAA”）

CCAA 最常用于对规模较大且较为复杂的企业进行重组。因此，CCAA 通常是寻求重组或以经营中企业形式出售的大型公司的首选法规。

为了有资格获得 CCAA 项下的救济，债务人必须是一家公司（定义见 CCAA），并且有 500 万加元或以上的未偿债务，且无力偿债、破产或已实施 BIA 项下的破产行为。

初步申请

CCAA 程序通常由债务人公司启动，债务人公司向法院提出初步申请，要求法院下达命令（称为初步命令），中止为债权人执行的程序（即中止债务的偿付）并授权债务人公司制定安排计划，以与其部分或全部债权人达成债务和解。初次申请时向法院提交的材料包括：(i) 债务人的现金流量预测；(ii) 债务人最近的财务报表；(iii) 初步命令的拟议形式；及 (iv) 公司编制的宣誓书，说明其背景、财务困难以及寻求根据 CCAA 作出的法院命令保护的原因。

经过审查这些材料和听取一些律师意见之后，主审法官将行使裁量权决定权是否做出初始延缓令以及（如果做出初始延缓令的话）初始延缓令的条款。由于 CCAA 中对此类条款的特定措辞没有规定，因此在初步延缓令中具有重大的司法自由裁量权，并在诉讼程序中止期限和其他条款的范围具有灵活性。通常，初始延缓令是按照该公司要求的形式进行，很少或没有来自债权人和其他利益相关人要求。在大多数司法管辖区，有一种形式或法令被采纳为该司法管辖区的初始延缓令，以便在 CCAA 程序中建立更强的一致性。然而，某些特定救济并需在通知那些可能因此受到影响（例如，临时融资）的有担保债权人后，才可以做出。

通常来说，一个初始延缓令可以执行以下内容：

- 授权负债公司向债权人制定重组计划；
- 授权该公司以其资产和业务的保存方式持有其资产和经营业务；
- 禁止该公司支付有关以往的债务（法院允许的特定例外情况除外，诸如拖欠员工应付款），并规定中止诉讼程序，以 (i) 防止债权人和供应商就申请之

日已有的债务和应付款采取行动，和 (ii) 禁止合同对方终止大多数类型的合同；

- 任命一位监督人（必须是取得执照的破产受托人）协助法院，以便在执行程序期间对业务和财务进行监督；作为法院的官员，该监督人必须考虑到所有利益相关人的利益，并不时报告债务人的重组进展情况；
- 在必要的情况下授权该公司，获得过度期融资以确保在破产程序过程中有资金进行运营，包括设定限制融资总额并确立因该融资而设定担保的优先性（通常称为“DIP 融资”）；及
- 除了少数例外情况，可授权该公司终止不利的合同、租约及其他协议。

CCAA 规定初始延缓令中止程序的期限不可超过 10 天。在此期间，法院根据初始延缓令提供救济的管辖权也仅限于“债务人公司在正常经营过程中继续经营所合理需要的”。一旦获取了一个初始延缓令后，该公司可申请下一个或多个法院命令以延长中止法律程序的期间。这样做本意在使中止期间持续至债权人和法院批准破产公司提出的计划安排或进行出售。在申请延期时，申请人必须向法院证明：(i) 其以诚信和尽职的方式行事；和 (ii) 情况仍然适合继续进行 CCAA 诉讼。

一般来说，CCAA 项下程序的持续时间通常从破产程序开始直到重组计划得到批准为期在六个月至十八个月之间。然而，如果重组计划在提出初始延缓令之前已经成形，那么 CCAA 程序也会加快。法院可终止 CCAA 程序，当有相关方提出申请时，如果法院认为几乎没有达成各方满意的重组计划的可能性，或延续程序的持续并不妥当。然而，这样的法令至少在重组的初始阶段是罕见的。

CCAA 于 2019 年 11 月 1 日经修订以纳入在 CCAA 程序中对任何“利害关系人”负有的明确诚信义务。如果法院认定利害关系人未能以诚信的方式行事，则法院拥有广泛的酌处权，可酌情作出其认为适当的任何命令。

安排计划

和解和安排计划是指公司向其债权人提出的重组计划。在制定 CCAA 程序的计划安排时，通常会对债权人进行分门别类并对每种类别的（破产前）申报债权提出不同的处理方案。在按照计划召开任何债权人会议之前，债权人的分类必需获得法院的批准通过。在这方面，CCAA 中阐明，并且也被法院适用的法律指导原则是在各类别中，债权人之间是否具有一种利益的共性。

重组计划需要受其影响的债权人批准。必须要每一类债权人中代表三分之二的债权请求权（股权主张除外）并且占债权人人数大多数的债权人在债权人会议上投赞同票表决（无论是亲自表决，还是委派代表表决皆可）。负债公司的关联方不得表决赞同该计划。如果债权人批准了安排计划，该安排计划必须随后得到法院的批准。为此，法院必须确定，该计划是一项“公平合理”的重组计划。如果在债权人和法院批准安排计划之后执行该计划，则安排计划对受之影响的每一类别的所有债权人均具有约束力。一般来说，安排计划将规定解除债务人公司对受影响的债权人债权请求权。

在制定 CCAA 程序的计划安排时，通常会对债权人进行分门别类并对每种类别提出不同的处理方案。

如果一项安排计划不会完全支付某些官方债务、某些员工和退休金负债、或不能实质上将债权人债务优先于股权主张，则法院不能批准该项计划。在某些情况下，计划可能会包括有利于非债务人第三方的豁免。

此外，如果一项债务重组涉及一家公司的股权资本的重组，那么有可能会通过批准计划的 CCAA 法院批准令来进行股权资本重组而无需股东投票表决。近年来，这种机制被用来实质上抵消现有的股本以及向债权人发行新股清偿其债权或发行新股给新的股权投资者（其投资将用于清偿债务）。

如果 CCAA 计划没有为必要的债权人的“双多数”所通过，债务人的公司不会自动宣告破产。通常情况下，可能导致债务人破产是法院拒绝延长，或反而终止诉讼中止期，以便这些债权人可以对债务人行使其合法的救济。如果在未提出 CCAA 项下安排计划的情况下出售资产，法院会考虑进行重组谈判（假定，分配出售的收益），而不会终止 CCAA 程序，例如，开始破产清算程序。

资产的出售

在 CCAA 程序期间，债务人公司通常会继续照常营业。债务人有权在没有法院命令的情况下继续在正常经营过程中出售资产。然而，债务人正常经营过程以外的重大交易通常需要法院批准。

CCAA 程序可用于出售公司的特定资产或者（作为通过安排计划进行重组的替代方式）以经营中企业形式出售其全部业务。出售过程可与重组过程同时进行，互不影响，其目的是将利益最大化，为利益相关者创造最大价值。在这种情况下，必须在通知受影响的有担保债权人后，按照类似于法院接管出售的程序，向法院申请批准此类出售。

欲了解更多信息，请联系：

Jamey Gage

jgage@mccarthy.ca

416-601-7539



政府关系

作者: Awi Sinha、Adam Goldenberg 和 Amanda Iarusso



政府关系

在加拿大，立法权由国会（联邦立法机构）和省议会共享。这些政府机关皆采用英式议会制，由在议会里持有最多议席的政党组成执政政府。请参阅本指南**[加拿大]**一章。

通常来说，组成联邦或省政府的执政党在议会里持有多数议席，并通过提名“部长”组成内阁执政。通常这样会降低议员的个人影响力，因为执政党议员很少会对政府支持的议案投反对票。然而，联邦政府从 2004 至 2011 年期间有了一系列“少数政府”：虽然执政党持有的议席比任何其他政党多，它的议席总数没有过半。因此，在这期间国会议员的个人影响力相对有所增加。在 2011 年至 2019 年选出一系列“多数政府”后，最近两次联邦选举（2019 年和 2021 年）的结果都是少数政府当选。

迄今为止，加拿大还未曾有由多个政党组成的联合政府，尽管近年来联邦政党之间对这一策略进行了更广泛的讨论。2022 年 3 月，在联邦议会中占少数席位的执政党自由党与反对党新民主党达成“信任供给”协议。两党同意在关键优先事项上合作，并确保自由党政府执政至 2025 年 6 月，但是这一协议没有法律约束力，无法强制执行；新民主党可以随时退出这个协议，也可以支持对自由党政府的不信任投票，而如果信任投票获得通过，会迫使自由党政府下台辞职，并提前举行大选。在最近几十年的不同时期，部分省份一直由两党通过类似的政党协议执政。

联邦和省政府在加拿大经济中起重要作用，所以每个在加拿大经营的企业都应该有一个政府关系策略。企业也可以通过参加行业协会与政府沟通。这对于某些企业来说可能是不可避免的，其中包括：政府严格监管的行业（如电信、

医药、交通运输和能源)；可能受政策影响较大的行业(如制造业和农业)；或与政府有买卖关系的行业(如国防和 IT 企业等)。

政府关系方面的工作，包括游说，一般侧重于政府工作人员、省和联邦枢密院的部长(内阁)及其幕僚以及其他执政党议员。根据事宜不同，企业也可以游说反对党成员，以便在议会或立法委员会中提出议题。在少数政府执政时，这可能尤为重要。

如果某个企业想发起、支持或反对某些法案，或者想改变法规或政策，则必须进行政府关系方面的工作。任何一个提议都会涉及一系列政府部门和区域或政治性利益，因此企业会试图与所有相关高级政府职员和部长沟通。例如，经营跨省卡

车运输企业的监管环境包括联邦和省交通运

输部、工商部和劳动部。同样，私人开发水力发电项目通常需要与省能源部、国土资源和环境部以及联邦海洋渔业部和环境部取得联系。根据情况不同，可能还需要与某一区域“政治上负责”的执政党议员取得联系，因为任何提议都可能

有不同程度的地方影响。政府关系的两个显著领域是原住民关系和重大项目均须通过的加拿大环境评估体制(简称“EA”)。

在策划重大项目时，如涉及原住民民族中的第一民族(另外两个民族是因纽特人和梅蒂斯人)，通常需要征求这些第一民族的意见，因为他们涉及可能留有原住民所有权或祖传原住民土地权益。这些权益在加拿大各地区随着不同历史和法律发展而有所不同。凡涉及第一民族利益的项目也同样需要通知并咨询联邦和省政府。请参阅本指南[\[原住民法\]](#)一章。

如果某个企业想发起、支持或反对某些法案，或者想改变法规或政策，则必须进行政府关系方面的工作。

在 EA 领域，当涉及土地使用权的项目投资资本达到一定临界值或涉及某些项目类型时，加拿大政府会要求进行综合环境评估。如果某项目在联邦管辖内（如跨省管道），则环境评估属于《影响评估法》（简称“IAA”）的管辖范围。IAA 于 2019 年颁布，制定了一个全面的流程，用于评估联邦政府指定须接受评估的项目的影响，并确定此类指定的项目是否符合公众利益。IAA 中规定，在进行评估时必须包括考虑环境、社会、健康和经济因素，这是该法案规定的目标之一。如果某项目仅在省境内而不牵涉到联邦管辖范围，一般仅适用省 EA 体制。某些情况下联邦和省 EA 体制均适用。在阿尔伯达省的领导下，部分省份对 IAA 的合宪性提出了质疑，这一质疑目前正由加拿大最高法院审理。最高法院预计将在 2023 年底或 2024 年初做出裁决。

由某个省政府规定的 EA 流程和由联邦政府规定的 EA 流程在复杂程度和时间安排方面可能存在显著差异。因此，对大多数计划投资超过 EA 临界值的企业来说，应当尽早与适当级别的政府部门建立并发展良好关系，以便以后 EA 申请不会出乎意料或引发争议。请参阅本指南[\[环境法规\]](#)一章。

加拿大的投资商应了解，与美国相比，加拿大联邦和各省政府更支持某些服务，例如：医疗、公用事业、基础设施和传媒。投资商们应提前咨询相关人士以便了解政府对这些以及其他行业的态度，因为有了与政府协调合作的关系，相关决策会既有效又高效。最近监管环境发生显著变化的行业也是如此。其中包括：住宅房地产，其中外国投资日益受到限制和监管，以稳定加拿大的住房市场（请参阅本指南[\[房地产\]](#)一章）；大麻，于 2018 年 10 月在联邦一级合法化，并在联邦和省一级受到严格管制（请参阅本指南[\[大麻\]](#)一章）；以及重要矿产的勘探、开采和加工，外国企业在此方面可能面临更严格的监管审查（请参阅本指南[\[外国投资法和国家安全\]](#)一章）。

游说在加拿大所有管辖区内都是合法的，但受到严格汇报和登记法律的监管。近年来，游说活动的监查在加拿大成了一个颇敏感的政治问题。企业需格外注意，应规定从事游说人员须达到高标准要求。

政府官员行为准则总体而言仅涉及政府官员，而不涉及与他们交涉的人。此类行为准则约束政府官员可以参加的活动以及他或她可以接受的招待（如有）。例如，企业应避免无意把政府官员置于利益冲突之中，从而阻碍官员参与某个议题，并给企业的政府关系工作带来负面影响。

还有单独的行为准则涉及游说者及其与政府官员的互动。在 2023 年 7 月 1 日，一部经修订的游说者行为准则生效。其制定了新的披露要求，并修订了与礼品和招待相关的限制。新版的准则使用范围更广泛的条款，对经登记的说客游说政府官员的情况加以限制，禁止对可能“感到自己有义务帮助”说客的官员进行游说。新版准则还明确规定其所有禁令和要求都适用于基层沟通。

对私人企业与加拿大政府官员的沟通进行监管一般均属游说法管辖范围。此类法律规定企业和其员工可能需要在中央登记系统登记政府关系方面的活动。这个中央登记系统对公众开放（通常通过互联网公布）。联邦和各省游说法体系对机构（包括企业及其他组织）内部说客和外部顾问说客有所区分。企业和组织必须在其付费雇员集体投入大量时间与政府官员进行受监管的沟通时，就其内部游说活动进行登记。准确的登记门槛因司法管辖区不同而不同，并可能随着法律的修订而发生变化。

说客登记在加拿大几乎每个管辖区都受到越来越多的关注。加拿大国会和各省立法机构都制定了游说法。有些城市，如多伦多和渥太华，有地方性法规要求游

说政客和公务员的人士登记。其他城市，如纽芬兰和拉布拉多省的圣约翰以及魁北克省的蒙特利尔和魁北克市的游说活动受省级游说法管辖。

各管辖区可能对不同沟通种类有不同登记要求。总体来说，它们包括，与政府官员（包括政客及多数政府职员）进行以下方面的沟通：议案进程；法案的发起、通过、撤销或修订过程；任何法律的制定和修改；任何何政策或项目的制定/开发或修订过程；任何拨款、捐款或其他经济利益的审批；以及（在某些情况下）合同审批以及政府官员会议安排。

与美国和澳大利亚等司法管辖区不同，加拿大没有外国代理人登记制度。但是，联邦政府于 2023 年 3 月启动了关于这一概念的公众咨询，预计将推进建立这种制度的工作。这种登记制度可能会要求代表外国行事的个人或实体申报任何旨在影响加拿大政府政策、官员或民主进程的活动。

一项精心策划的政府关系战略可以令企业与政府决策负责人建立富有成效的专业关系。企业和政府官员都可受益于这种关系，因为这种关系可以确保所有与决策相关的事实都得以陈述、理解，并得以考虑。加拿大政府一般会尽量迅速、透明、有效得满足企业需求。但是，与政府人员打交道时，企业必须理解并遵守相关规则。

欲了解更多信息，请联系：

Awanish Sinha

asinha@mccarthy.ca

416-601-8030

Adam Goldenberg

agoldenberg@mccarthy.ca

416-601-8357

Amanda Iarusso

aiarusso@mccarthy.ca

416-601-7772

政府采购

| | |
|--------------------|-----|
| 联邦采购 | 205 |
| 省和地区采购 | 205 |
| 市政采购 | 206 |
| 综合性经济贸易协定和跨太平洋伙伴关系 | 207 |
| 国防采购和受控商品计划 | 208 |
| 招标方式 | 209 |
| 诚信制度 | 210 |
| 招标纠纷与投诉 | 212 |

作者: John Boscaroli 和 Ljiljana Stanic



政府采购

加拿大联邦、省、市以及地区政府每年在商品和服务上的采购经费超过 1,500 亿加元。

联邦采购

联邦政府的采购须遵守《世界贸易组织政府采购协议》（简称“WTO-AGP”）、《加拿大自由贸易协定》（简称“CFTA”）第 5 章、加拿大与欧盟签订的《全面性经济和贸易协定》（简称“CETA”）第 19 章、加拿大与英国签订的临时《贸易连续性协定》（简称“TCA”）第 19 章以及《全面和渐进跨太平洋伙伴关系协定》（简称“CPTPP”）第 15 章（统称为“贸易协定”）中的要求。适用于联邦商品和服务合同的主要法律和政策包括：《财务管理法》、《政府合同条例》、《采购管理指令》、《公共工程和政府服务法》以及《标准收购条款和条件（简称“SACC”）手册》。加拿大公共服务和采购部（简称“PSPC”）负责绝大部分政府部门采购的具体实施完成。

加拿大在上述贸易协定中的承诺约束所有联邦政府部门和国有企业。虽然并非每项贸易协议都适用于每个政府采购政策，但如果存在重叠，则适合采用最严格的承诺。加拿大供应商受到适用于具体采购的每项贸易协议的保护。

值得注意的是，取代《北美自由贸易协定》的《美国-墨西哥-加拿大协定》（简称“CUSMA”）并不包含对加拿大政府或任何次联邦政府具有约束力的采购义务（对在美国或墨西哥经营的加拿大实体也没有任何好处）。虽然美国和墨西哥的供应商不再享有原《北美自由贸易协定》中采购章节项下的额外好处，也不再受之约束，但它们仍然受到 WTO-AGP 的保护。墨西哥供应商还受 CPTPP 项下采购义务的约束。

省和地区采购

省和地区政府的招标活动和合同授予（包括省国有企业的招标，以及市政当局、学校董事会、公共学术、社会服务和医疗实体（简称“MASH”实体）受到

部分（不是所有）贸易协定中多项义务的约束。值得注意的是，这些政府受到 CFTA、CETA 和 CPTPP 项下广泛义务的约束。这些政府还受到 WTO-AGP 项下义务的约束，尽管 WTO-AGP 的范围受到更严格的限制，仅适用于少数国有企业 and MASH 实体。各省还受《加拿大美国政府采购协议》的约束，该协议既确认了省级实体在 WTO-AGP 项下的义务，也为根据《恢复法案》竞标美国政府合同的加拿大实体提供了某些豁免和保护。

每个省和地区都有自己独立的立法，并伴有不同程度的复杂性和形式。譬如，在安大略省，当采购内容与公共工程的建筑、改造或修理项目有关时，《政府服务部法案》要求省政府遵守内阁管理委员会制定的政策和指令。在安大略省，政府服务部负责制定安大略省政府的采购政策的框架和准则。安大略省最近通过名为“安大略省供应链”的平台建立了省级采购的单一窗口，统一了采购业务。

安大略省的采购政策包括一个电子投标服务体系，该体系不偏向本地供应商而且不存在政策上的利益冲突。安大略省通过了新的法律，即《2022 年安大略省企业建设倡议法》，该法案一旦生效（日期待定），将要求安大略省的公营采购方在采购符合法规规定的特定门槛的商品和服务时，优先考虑安大略企业（定义见法规）。目前正在就该法案的拟议条例进行磋商。此外，在安大略省，教育局和医院以及较为广泛的各个公共部门实体的采购受《安大略公共部门指令》制约，其中包括《供应商行为准则》和 25 项强制性规定。其中一项要求是要遵守安大略省根据贸易协定所作的承诺。

市政采购

市区级承包程序一般受普通法的管辖，并被编入市区政府采购章程、承包政策

和采购程序。一些省级立法，譬如《安大略市区法案》，要求各个城市保持其与商品和服务采购相关的政策。

此外，根据各种贸易协定（特别是 CETA 和 CFTA）作出的承诺对许多市政采购具有约束力。

综合性经济贸易协定和跨太平洋伙伴关系

加拿大实施了 CETA，该协定大大地向欧洲供应商开放了省级、公用事业和市政采购政策。这种改善后的模式还适用于所有加拿大的供应商，包括作为外国实体子公司或附属公司的加拿大供应商。CETA 对投标过程的实施和有关联邦、省级、和市区级采购合同授予规定了一些严格的标准。在所有贸易协定中，常见的首要采购责任义务条款包括：采购机构不得有歧视原产地（国家和/或省）的行为；要遵循公开透明、公平竞争和公正的采购程序原则。

加拿大近期还实施了 CPTPP，该项协定对采购过程的实施提出了进一步的标准。CPTPP 的核心目标是防止采购实体对 11 个太平洋沿岸会员国的供应商有歧视性的区别对待。除其他事项以外，CPTPP 将要求加拿大政府、省政府和地区政府使用电子采购措施，确保关于预期采购的通知可以被广泛使用，并要求供应商在最短的时间内对此类通知作出回应。供应商应注意，当合同低于某些规定的金额限度时，或当合同的标的不受这些程序的限制时，加拿大政府不需要遵循标准化的采购程序。每种贸易协议的金額限度不尽相同，并且每年的数额都可能会有波动。

在所有贸易协定中常见的首要采购责任义务条款包括：采购机构不得有歧视原产地（国家和/或省）的行为；要遵循公开透明、公平竞争和公正的采购程序原则。

英国脱欧后，英国不再受 CETA 中采购义务的约束。然而，加拿大已与英国签订了一项临时 *贸易连续性协定*，在加拿大与英国结束新的全面贸易协定的谈判（预计于 2024 年结束）以及此类协定生效之前，继续维持 CETA 中的条款，包括有关政府采购的条款。2023 年 3 月 21 日，英国宣布结束加入 CPTPP 的谈判。加入将在在英国和 CPTPP 各缔约方批准后生效，预计将在 2024 年下半年批准生效。

国防采购和受控商品计划

就加拿大的国防采购而言，《国防生产法案》（简称“DPA”）授予 PSPC 部长来负责管理 DPA 并承担独家授权的购买责任，或根据国防部要求对国防物质和国防建设项目进行收购。该项法案对个人、设施、受控商品和技术都有安全要求。在给予政府承包商保护政府机密信息和财产的使命责任之前，会通过工业安全计划对政府承包商进行安全检查。受控商品计划是一项加拿大国内工业安全计划，此计划防止本国的战略战术和资产的扩散，其中包括导弹技术、军事装备和相关的知识产权。按照本项控制商品计划，麦启泰律师事务所是经过注册的受控商品和技术的接受方。联合认证计划可以防止非机密军事重要资料落入常见对手的手中，但也能在有正当需求的情况下，允许将此类信息传输到美国和加拿大民营实体。

关于国防采购，有两个要点需要注意。首先，除 CFTA 外，此类采购通常不受任何贸易协定的约束。据相关法律规定，只有作为加拿大实体直接参与竞标，才能从 CFTA 的条款中获益：加拿大公司不能仅作为分包商参与竞标，甚至即便最终签署正式合同的实体是加拿大公司，也是不允许的。

其次，很多高价值国防采购受到国家安全豁免的约束。此类豁免令采购免受贸易协定中义务的约束，同时也不受加拿大国际贸易法庭的管辖。如果对此类采购有异议，则不能向贸易法庭提出申诉，而应通过向联邦法院或相关省级法院提出行政复核，以政府违反公法或私法义务为由提出索賠。

招标方式

联邦政府采购程序多种多样，其中包括正式招标方式和各种协商的采购方式。实际上，最主要的程序为：招标书、持续要约和供应安排。在更复杂的、高价值的招标中，可以通过征求资格声明进行筛选，制定竞标者的最终名单。在起草技术规范时，应尽量扩大竞争，除非为满足政府的合法运作需要而必须提出限制性要求。采购法律通常规定，投标书必须符合招标书中的所有强制性要求，才能被纳入授予合同的考虑范围之内。一般来说，决标合同会被授予于合格的投标人，其投标文件应当对招标书中的条款或招标条款中提出的要求和条件作出实质性响应，而且投标文件需要以价格和其他因素做比较以提供对政府最有利的方案。决标合同不会被授予于那些被取消资格、暂停资格、或宣布为不合格的投标人。

一些省份（包括艾伯塔省和安大略省）已经制定了相关框架，以接受和处理主动提出的建议书（简称“USP”）。这些框架针对大型基础设施项目，允许供应商向这些省份主动提出有关潜在项目的建议书，无需政府事先发布招标书。这些框架中规定了严格的要求，以确保采购方为纳税人获得物有所值的服务，并遵守所有贸易协定和其他公共采购义务。这些省份可以直接接受 USP，可以与供应商进行谈判，可以拒绝 USP，也可以使用 USP 来进行全面的竞争，视具体情况而定。

一些国有企业和其他省级实体已开始在其 P3 项目中试验更加开放和灵活的采购方式。这些都是为了促进业主与签约合作伙伴之间的合作，从而有助于确定项目要求以及竞标选择过程之后的开发阶段的设计和价格。

诚信制度

为了能够获得与联邦政府开展业务的资格，投标人必须遵守 PSPC 的诚信制度。按照诚信制度，如果供应商或其董事会成员在过去三年之内犯过以下加拿大法律项下的罪行，则没有资格参加合同竞标：

- 向适用《游说法》的人员支付成功酬金；
- 参与《竞争法》中列出的与官商的腐败、勾结竞标或任何其他反竞争行为；
- 洗钱；
- 参与犯罪组织；
- 收入和消费税逃税；
- 贿赂外国公职人员；
- 犯下与贩毒有关的罪行；
- 敲诈勒索；
- 贿赂司法人员；
- 贿赂官员；
- 秘密佣金；
- 刑事违法毁约；
- 欺诈性操纵证券交易；
- 禁止内幕交易；
- 伪造和其他类似伪造的罪行；和
- 伪造书籍和文件。

所有供应商必须提供该公司及公司董事，其关联公司及其关联公司董事在过去三年内没有被指控、定罪或绝对/有条件地解除任何上述所列出罪行或类似的



外国罪行的公证书。在该公证书中，所有供应商均须披露该公司、其关联公司及其董事在任何外国司法管辖区被定罪的与上述罪行类似的所有外国罪行。这种披露要求需要严格的调查及监督制度，以便在投标时能够迅速进行披露。提供虚假或具误导性的公证书会导致供应商被禁止投标。

被禁止参与投标的供应商在作出禁止决定之日之后的 10 年内不得投标。然而，如果被禁止投标的供应商解决了犯罪的根本原因，或者与政府当局进行充分合作，则可减少这一禁令的持续时间。该禁令的持续时间最多可被减少五年，但还需要一项允许执法部门监督供应商的持续行为的行政协议。

曾因违反《加拿大刑法典》或《财务管理法》中规定而被判定对联邦政府犯有欺诈行为的供应商被永久禁止投标。除非犯罪记录被勾销，否则所有此类供应商将被永久禁止投标。

如果供应商被指控或承认任何上述列出的罪行或类似的外国罪行，联邦政府有权立即吊销供应商 18 个月以下的投标资格。诚信制度没有就此权利对供应商关联公司的违规行为进行明确规定。

诚信制度禁止供应商与被停用的实体签订分包合同。如果供应商故意签订这种分包合同，将会使其被停用五年。这项禁令有可能是以严格的法律责任原则进行评估，因此所有承包商都应实施尽职调查程序，以确保潜在分包商遵守诚信制度的合规性。

如果供应商的关联公司已犯有上述列出的罪行或类似的外国罪行，那么 PSPC 则有权禁止供应商参加投标。诚信制度要求由供应商聘用的独立第三方对该关联公司进行评估，以确定供应商是否参与了相关罪行。如果供应商可以证明它



没有参与其中,它则不会被禁止投标。当一个实体控制另一个实体,当两个实体被同一个第三方控制,或当实体之间存在一定的控制关系,它们会被视为关联公司。

联邦政府保留因公共利益而对诚信制度的要求进行特别豁免的权力。此特例只适用于必须聘用被禁止投标的供应商且不存在其他合理供应商选项的情况。影响公共利益豁免权的因素包括:其他供应商无法履行合同、紧急情况、国家安全或对政府财务利益的潜在伤害。被永久禁止投标的供应商不可得到此特例。

如果在履行供应合同期间,供应商被判定犯有上述罪行之一或类似的外国罪行,联邦政府有权终止合同。联邦政府有权不终止合同,供应商有权提供论据来说明合同不应该被终止。如果联邦政府选择不终止合同,则必须制定并签署行政协议以确保合同受到独立第三方监督。

2018年末,加拿大政府开始就诚信制度的广泛改革进行磋商。计划中的改革将提高制度的灵活性,但取决于不法分子能够自愿坦白承认错误,并采取措施进行补救。这些变化还会大大扩大禁止犯罪的范围,其中包括违反制裁立法、被判有最导致供应商被列入环境罪犯登记处的罪行,或参与“使联邦采购名声狼藉或以其他方式违反加拿大公共政策”的行为。截至公布之日,这些修改尚未纳入加拿大法律。

招标挑战与投诉

加拿大国际贸易法庭(简称“CITT”)处理关于联邦政府采购的纠纷。CITT有权调查联邦采购机构是否遵守贸易协定中的规定。CITT要求原告在发现(或应该发现)应被投诉的问题后,在10个工作日以内提出投诉。

如果 CITT 裁决某一询价、拟议的合同授予或合同授予不符合法规或国际贸易协定的要求，CITT 可以向承包实体（通常为 PSPC）建议实施以下补救措施：终止合同；发出一份新的询价招标；授予合同；或判令赔偿损失。CITT 也可建议承包机构支付投诉人准备标书和建议书的费用以及与备案投诉和进行投诉相关的所有费用。

省市级有关政府有自己的招标投标机制。不列颠哥伦比亚省、阿尔伯达省、萨斯喀彻温省和马尼托巴省有专门的招标投标机制（简称“BPM”），管辖这些省份的任何采购。声称政府当局违反 CETA、CFTA 或其他适用贸易协定的供应商可以通过 BPM 寻求追索权。

其他省份没有专门的投诉机制，投诉人很可能须通过司法审查寻求救济。这一点最近在安大略省得到了证明，当时一家欧洲供应商向安大略省供应链部长投诉称，运输采购部侵犯了其在 CETA 项下的权利。在该部长驳回投诉之后，分区法院受理了本案的行政复核申请并做出裁决，驳回了该部长的决定并取消了相关采购活动，因为这违反了安大略省在 CETA 项下的承诺。

一旦发生在向供货商询价中违反普通法合同权利或有侵权行为时，联邦和省级高等法院也可受理索赔起诉状。所有联邦、省级和市区级机构的采购合同都受其法庭的管辖，并以普通法中“合同 A”和“合同 B”的概念为准。这些法庭规定当一个合规的投标人答复一份招标邀请书时，一份被命名为“合同 A”的合同就形成了。“合同 A”的条款之一是：投标人如果中标，则要求签署“合同 B”来遵守其投标的条款，“合同 B”是履行投标内容的合同。然而，在投标过程中，各方都要履行标书文件中的明确规定。政府采购机构也对“合同 A”投标人有默



认义务，其中包括：进行公平竞争；提供适当信息公开；拒绝不合格的投标人；按照标书授予合同；将合同授予中标人。

近年来，采购实体越来越多地试图通过起草“非合同 A”招标要求来避免形成“合同 A”。如果没有形成“合同 A”，采购实体则不承担责任，也不会有关于损害赔偿的合同索赔。除此之外，这个过程给投标人和采购方提供了更多的自由去参与标书谈判流程。虽然这样的过程看上去可以用来避免承担责任，但投标人应该意识到两点。首先，在某些情况下，即使“合同 A”在招标询价中被明确拒绝，法院依旧可以认定“合同 A”的形成。第二，如果没有形成“合同 A”，采购内容则可能会受行政司法程序的审查。

欲了解更多信息，请联系：

John Boscariol

jboscariol@mccarthy.ca

416-601-7835

Ljiljana Stanic

lstanic@mccarthy.ca

416-601-7802

大麻

| | |
|----------|-----|
| 许可 | 216 |
| 注入大麻的产品 | 216 |
| 品牌、包装和标签 | 216 |
| 促销 | 217 |
| 合并和收购 | 219 |
| 证券监管 | 220 |
| 年度回顾与展望 | 221 |

作者: *Ranjeev Dhillon、Rami Chalabi 和 Matthew Saunders*



大麻

随着 2018 年加拿大颁布《大麻法》，加拿大成为第一个将成人使用休闲大麻合法化的 G7 国家，允许其生产、分销和销售。自那时以来，监管制度不断发展，大麻产业在国内和国际上继续快速增长。

许可

联邦、省和地区政府和市政当局共同负责监督大麻的种植、生产和销售。加拿大卫生部通过各种许可证为种植和生产大麻提供许可和法律框架。为了开展各种与大麻有关的活动，其个人或企业必须获得加拿大卫生部颁发的许可证，包括种植大麻、以医疗目的出售用大麻、分析测试和研究项目，并根据活动的性质和规模提供各种级别的许可证。许可证持有者必须遵守《大麻法》及其规则，并遵守其他适用的联邦、省和地区立法以及市政的法律。

与分销有关的许可证均由省和地区一级层面颁发。加拿大大麻的分布因省和地区不同而不同，销售方式可以通过私人销售、政府销售或两者混合销售行为。

注入大麻的产品

由于严格的监管环境，合法化时注射产品主要限于干大麻花和大麻油。后来，联邦政府推出了新的法规，允许更广泛的注入大麻的产品，包括食品、适用于蒸发产品的提取物和局部用药产品。该法规针对这些产品引入了严格的生产参数和指南，包括对 THC 和某些成分和添加剂的限制，以及对使用维生素、矿物质营养素、肉类产品、咖啡因和酒精的限制。

品牌、包装和标签

销售大麻和大麻配件时禁止采用以下包装或标签：(i) 如果合理预期会吸引未成年人（即 18 岁以下的人）；(ii) 附带推荐或背书；(iii) 描绘人物、角色或动



物；(iv) 与任何特定生活方式挂钩；或 (v) 包含任何虚假、误导、欺骗性或可能会让人对其特征产生错误印象的信息。

同时，出售大麻时禁止使用不符合适用法律要求的包装和标签。上述包装和标签要求因大麻类别而异，涉及对包装或容器本身（如容量、表面颜色和显示、气味、条形码等）以及所贴标签（如产品特性、生产商信息、品牌要素、有效期、成分表、健康警告等）的要求。

促销

《大麻法》对大麻、大麻配件和大麻相关服务的促销规定了广泛而严格的限制，但有少量例外。除了《大麻法》及其条例规定的限制外，许多省和地区的法规和政策还规定了其他促销限制。目的是为了保护加拿大公民的健康和安全，特别是未成年人。

《大麻法》对“促销”一词的定义是，为了销售某一种物品或服务，以任何直接或间接的方式，对该物品或服务作出可能影响人们对该物品或服务的态度、信念和行为的表述（包装或标签除外）。

某些活动不属于促销限制的范围，并被明确排除在促销限制的适用范围之外：(i) 描述或涉及大麻、大麻配件和/或大麻相关服务的某些创意作品、评论和意见，但没有任何报酬；和 (ii) 授权生产、销售或分销大麻的人和销售大麻配件和/或大麻相关服务的人针对授权生产、销售或分销大麻的人（而不是消费者）进行的企业对企业促销。



从根本上说，除非《大麻法》另有授权，否则禁止推销大麻、大麻配件和任何与大麻有关的服务。《大麻法》还确认，不能有任何关于价格或可获得性的信息、推荐或背书、对人或角色或动物的描述、对特定情感或生活方式的暗示，或任何其他可能吸引未成年人的表述。

除核心限制外，《大麻法》及其条例还规定了其他支持性限制，包括但不限于禁止：(i) 虚假、欺骗性或错误地宣传大麻、大麻配件或大麻相关服务或其特性（加拿大卫生部认为包括关于消费预期效果的任何声明）；(ii) 利用外国媒体渠道以不合规的方式在加拿大进行宣传；(iii) 以特定方式赞助个人或活动；(iv) 以特定方式命名设施；和 (v) 大麻和/或大麻配件销售商为销售大麻或大麻配件实施或提供任何引诱条件（例如，“买一送一”促销、竞赛、忠诚计划等），但不包括企业对企业的某些吸引条件（例如，批发折扣）。

尽管有这些限制，《大麻法》也规定了少量允许促销的特例，即：

- **信息宣传。**向消费者传达有关大麻、大麻配件、大麻相关服务或物品或服务特性（包括价格或可获得性）的事实信息的宣传活动，但须遵守某些交付参数；
- **品牌偏好推广。**通过品牌特征促销大麻、大麻配件或大麻相关服务，但需遵守某些交付参数；
- **销售点促销**大麻、大麻配件或大麻相关服务的相关销售商在销售点进行的促销，其仅传达其可获得性和/或价格；和
- **非大麻产品的品牌元素。**通过在不属于大麻或非大麻配件的物品上设置品牌元素来推广大麻、大麻配件或大麻相关服务；但相应的物品不得：(i) 与



未成年人挂钩；(ii) 合理视为对未成年人有吸引力；(iii) 与特定的生活方式挂钩；或 (iv) 超过《大麻法》规定的某些数量、位置和尺寸参数。

任何人都可以对大麻配件和大麻相关服务进行信息宣传和品牌偏好推广，但只有被授权生产、销售或分销大麻的人才能对大麻进行信息宣传和品牌偏好推广。除其他限制外，任何此类信息和品牌偏好推广：(i) 只能传达给年满 18 岁或以上的人，并标明其名称；(ii) 必须放置在未成年人依法不得进入的地方；或 (iii) 在已采取合理步骤确保未成年人无法获取的情况下，通过电信手段进行传达。

除了所述的联邦限制和授权外，许多省和地区还设立了其他限制，加剧了从业者的推广困难。显然，促销行为在加拿大受到严重限制，在尝试实施推广计划时需要仔细了解。

合并和收购

与其他监管严格的行业类似，涉及大麻从业者的交易需要了解某些特点。除了在任何公司交易中均应考虑的所有传统考虑因素外，大麻从业者还必须评估该产业特有的某些因素的影响，这些因素在交易完成后有可能对其业务前景产生重大影响。

对于涉及大麻从业者的合并、收购和证券交易（如筹资），必须考虑以下主要因素：

- **许可证转让性。**根据联邦、省和地区法规向大麻从业者发放的许可证不得单独转让给他人。这一事实影响了任何特定交易的结构，因为只有通过购买和出售持有许可证的实体（即股份购买交易）才能有效转让许可证。资产收



购交易如果涉及作为许可证主体的设施，所涉许可证不会自动随所购资产的所有权流动。实际上，如果需要的话，设施的买方必须重新申请卖方持有的与所购设施有关的许可证。

- **监管机构同意权和通知权。**与大麻相关的监管机构以多种方式介入交易过程。适用的法律、监管机构规定的政策和/或从业者与监管机构之间的商业协议（例如，与省和地区批发商的供应协议）通常规定监管机构享有同意权和通知权，在交易中必须遵守这两项权利。这些权利可以作为交割前必须满足的条件或交割后的义务。在任何一种情况下，这些规定都赋予了监管机构在从业者未履行义务的情况下行使的某些执法权力。
- **安全许可和信息披露。**在收购许可证持有实体的重大所有权权益时，（对于特许生产商）收购人可能有义务根据联邦法规获得安全许可，或（对于特许零售商）向相应的省和/或地区监管机构披露重要的个人信息，类似于他们各自的许可程序。如上所述，在上述两个环节需要公开的个人详情的等级非常高，并且收购人的关联人可能会认为是不可接受的。
- **所有权限制。**某些省份禁止特许生产商收购特许零售商的重大所有权权益。在从业者希望实现一定程度的垂直整合时，必须谨慎对待这些限制。

证券监管

如前所述，加拿大联邦一级的大麻合法化与美国的监管框架形成了鲜明对比。尽管美国的一些州已经以某种形式将大麻合法化，但根据联邦法律，它仍然是一种受管制的物质。加拿大证券管理局（简称“CSA”）公布了对在美国从事大麻活动的公司的指导意见，多伦多证券交易所（简称“TSX”）对在美国开展业



务的大麻公司进行上市审查，并坚持认为发行人不得在美国参与与大麻有关的活动。与 TSX 相比，加拿大证券交易所采取了更为宽松的做法，只要求对这些活动进行充分披露（与 CSA 的立场一致）。

年度回顾与展望

2022年期间，加拿大大麻产业取得了几项重大进展：

- 2022 年 12 月，加拿大卫生部宣布对《大麻法》和相关条例进行修订，其中包括：(i) 将公众拥有（和购买）大麻饮料的限制从 2.1 升（5 罐，每罐 355 毫升）提高到 17.1 升（48 罐，每罐 355 毫升）；和 (ii) 更新对涉及人类参与者的非治疗研究的监管，以便更容易地开展涉及人类参与者的大麻研究。
- 从 2021 年开始，某些持牌生产商将“可食用提取物”产品引入娱乐市场，旨在利用相对于可食用产品更高的提取物 THC 配额获益。大约在 2022 年末，出于对违规的担忧，加拿大卫生部开始要求一些持牌生产商停止销售其产品。
- 加拿大卫生部开始对《大麻法》进行立法审议（本应在前一年开始审议，当时合法化已满三年），行业利益相关者希望该法案能推动行业进步变革。
- 2022 年 7 月，加拿大卫生部含大麻保健品科学咨询委员会发布了一份关于其迄今为止的研究结果的报告，该报告可能会为制定任何使含大麻保健品合法化并对其进行监管或更新 CBD 监管框架的法规提供指导资源。
- 对于允许在特许生产商和特许零售商之间存在的企业对企业吸引条件，安大略省酒精与博彩委员会提供了明确的指导。这包括明确声明允许特许零售商与特许生产商签约生产零售商品品牌产品。



虽然最近几个月加拿大的大麻产业出现了各种重大变化，但由于该产业固有的波动性，未来是不可预测的。鉴于行业利益相关者在过去几年中所面临的财务状况相对困难，大多数利益相关者希望在消费税征收方面看到进展，或适用于食品、提取物和外用药的 THC 浓度限值的进一步更新。

加拿大政府有望在短期内为大麻产业的利益相关者提供援助。加拿大总理贾斯汀·特鲁多表示：“现在我们已经解决了公共卫生和安全问题，或者说正在解决，我认为你是绝对正确的，我们绝对应该仔细研究一下‘我们该怎么做才能确保这是一个有益的产业？’”在 2022 年加拿大联邦预算中，联邦政府指出，随着加拿大合法大麻产业的增长，联邦政府有条件“精简、加强和调整大麻消费税框架，并相应调整 2001 年《消费税法》规定的其他消费税制度。”这项工作部分是由加拿大创新、科学和经济发展部承担的，该部是一个联邦机构，致力于增加加拿大在全球贸易中的份额。鉴于该行业目前的黯淡经济前景，可能会继续导致更多战略性融资交易、破产程序和利益相关方的整合，因此需要政府的援助。

欲了解更多信息，请联系：

Ranjeev Dhillon

rdhillon@mccarthy.ca

416-601-8327

Rami Chalabi

rchalabi@mccarthy.ca

416-601-8125

Matthew Sanders

msanders@mccarthy.ca

416-601-4306



麦启泰律师事务所概况

联系麦启泰律师事务所

225



麦启泰律师事务所概况

麦启泰律师事务所是加拿大一家领先的律师事务所，无论客户的业务在何处开展，都能为客户提供法律和商业方面的战略性和创新性解决方案。我们为加拿大和国际利益方面的复杂和重大案件提供咨询，为客户提供专业法律人才、实践经验以及对推动加拿大和全球经济的行业的深入了解。

我们在加拿大、美国纽约和英国伦敦各个主要商业中心均设有办公室，竭诚提供商业法、诉讼法、税法、房地产法以及劳工就业法领域方面的咨询服务。麦启泰律师事务所可在各个业务领域和地区无缝协作，在一个完全一体化的平台中为加拿大和国际大客户提供代理服务。我们与各级政府合作制定法律法规，这些法律法规已经并将继续塑造加拿大市场。

我们专注于提供创新的客户服务和解决方案，率先重新打造了我们的服务模式，通过定制的项目管理为客户创造价值，并提供其他替代性收费安排、创造性的人员配置解决方案和再造流程方式的设计，从而引领法律界的进步，并有效地适应不断变化的客户需求。我们设有各“MT>”部门，这是一系列相辅相成的业务部门，利用业务、数据、技术等资源支持我们快速扩展并为客户启动创新性解决方案。

麦启泰律师事务所联系人

国际和美国市场领导者

国际部门

Shea Small
ssmall@mccarthy.ca
416-601-8425

Karl Tabbakh
ktabbakh@mccarthy.ca
514-397-2326

非洲

Pierre Boivin
piboivin@mccarthy.ca
418-521-3012

澳大利亚

Shea Small
ssmall@mccarthy.ca
416-601-8425

印度

David Lever
dlever@mccarthy.ca
416-601-7655

中东

Karl Tabbakh
ktabbakh@mccarthy.ca
514-397-2326

美国

Matthew Cumming
mcumming@mccarthy.ca
646-940-8966

Patrick Shea
pshea@mccarthy.ca
514-397-4246

亚洲

Joyce Lee
jlee@mccarthy.ca
604-643-7128

欧洲

Clemens Mayr
cmayr@mccarthy.ca
514-397-4258

拉丁美洲

Shawn Doyle
sdoyle@mccarthy.ca
604-643-7170

英国

Robert Brant
rbrant@mccarthy.ca
+44 (0)20 7786 5701

各个执业领域负责人

商务法

Éric Gosselin
egosselin@mccarthy.ca
514-397-4271

诉讼

Sunil Kapur
skapur@mccarthy.ca
416-601-8339

房地产和规划

John Currie
jcurrie@mccarthy.ca
416-601-8154

劳动和雇佣

Tim Lawson
timlawson@mccarthy.ca
416-601-8172

税务

Brett Anderson
banderson@mccarthy.ca
403-260-3549

Raj Juneja

rjuneja@mccarthy.ca
416-601-7628

各个行业领域负责人

银行和金融服务**Marc MacMullin**mmacmullin@mccarthy.ca

416-601-7558

全球金属和矿业**Eva Bellissimo**ebellissimo@mccarthy.ca

416-601-8968

Shea Smallssmall@mccarthy.ca

416-601-8425

Roger Taplinrtaplin@mccarthy.ca

604-643-5922

基础设施和项目**David Lever**dlever@mccarthy.ca

416-601-7655

并购**Cam Belsher**cbelsher@mccarthy.ca

604-643-7985

Jonathan Seejsee@mccarthy.ca

416-601-7560

Shea Smallssmall@mccarthy.ca

416-601-8425

石油和天然气**Brian Bidyk**bbidyk@mccarthy.ca

403-260-3610

Kerri Howardkerrihoward@mccarthy.ca

403-260-3720

电力**Seán O'Neill**sonNeill@mccarthy.ca

416-601-7699

私募股权投资**Mathieu Laflamme**mlaflamme@mccarthy.ca

418-521-3018

Shevaun McGrathshm McGrath@mccarthy.ca

416-601-7970

Patrick Sheapshea@mccarthy.ca

514-397-4246

零售和消费市场**Chrystelle Chevalier-Gagnon**cchevaliergagnon@mccarthy.ca

514-397-4159

Carmen Franciscfrancis@mccarthy.ca

416-601-8854

科技**Christine Ing**christineing@mccarthy.ca

416-601-7713

近期获奖情况



温哥华

Suite 2400, 745 Thurlow Street
Vancouver, BC V6E 0C5

卡尔加里

Suite 4000, 421 7th Avenue SW
Calgary, AB T2P 4K9

多伦多

Suite 5300, TD Bank Tower
Box 48, 66 Wellington Street West
Toronto, ON M5K 1E6

蒙特利尔

Suite MZ400
1000 De La Gauchetière Street West
Montréal, QC H3B 0A2

魁北克市

500, Grande Allée Est, 9e étage
Québec, QC G1R 2J7

纽约

55 West 46th Street, Suite 2804
New York, NY 10036
UNITED STATES

伦敦

1 Angel Court, 18th Floor
London EC2R 7HJ
UNITED KINGDOM