Максим Степаненко



Регистрация бизнеса в Канаде: от идеи до первого контракта

Федеральный и провинциальный уровень, CRA, GST/HST и банковский счёт

Максим Степаненко · 2026

Регистрация бизнеса в Канаде: от идеи до первого контракта

Федеральный и провинциальный уровень, CRA, GST/HST и банковский счёт

Максим Степаненко

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Страница книги, свежая версия и другие гайды серии: guides.mmix.biz/canada-biz

Помощь специалистов по теме «Регистрация компании в Канаде: федеральная и Онтарио»: Crystal Tax — crystal.tax

ГЛАВА 1

Бизнес-климат Канады: что нужно знать с первого дня

Канада входит в G7, занимает 23-е место в мире по простоте ведения бизнеса и имеет один из наиболее привлекательных налоговых режимов для малых корпораций в развитых странах. Но система регистрации и налогового администрирования имеет уникальные особенности которые новичков часто застают врасплох.

Двухуровневая система: каждый бизнес в Канаде работает одновременно на двух уровнях — федеральном и провинциальном. Это означает две регистрации, два набора правил, иногда два набора налогов. Для иностранного предпринимателя привыкшего к единой системе (как в большинстве европейских стран) это требует адаптации.

Провинции как «государства в государстве»: Канада — федерация 10 провинций и 3 территорий. Каждая провинция имеет собственное законодательство о компаниях, собственную налоговую систему (кроме провинций которые делегировали администрирование CRA), собственные требования к регистрации. Что работает в Онтарио, может не работать в Квебеке.

Ключевые регуляторы: Canada Revenue Agency (CRA) — федеральная налоговая служба. Аналог IRS в США. Регистрирует бизнес-номера (BN), администрирует GST/HST и корпоративный налог. Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED) — федеральная регистрация корпораций. Corporations Canada — подразделение ISED для федеральных корпораций. Провинциальные реестры (ServiceOntario для Онтарио, Registraire des entreprises для Квебека и т.д.).

Почему иммигранты выбирают Канаду для бизнеса: налоговая ставка для Canadian Controlled Private Corporation (CCPC) на первые $500,000 активного дохода — всего 9–12% (Small Business Deduction). Это одна из самых низких ставок в G7. Двойные налоговые соглашения с 90+ странами. Программы господдержки малого бизнеса: BDC (банк развития), EDC (экспортный банк), SR&ED налоговый кредит на НИОКР.

Особенности для иностранных граждан: нерезидент Канады может зарегистрировать корпорацию, но: федеральная корпорация требует чтобы 25% директоров были резидентами Канады (для большинства провинций). Банковский счёт без SIN (Social Insurance Number) открыть сложнее, но возможно. Для работающей компании нужна лицензия на работу или статус позволяющий вести бизнес (PR, Work Permit категории).

Первые решения перед регистрацией: какая структура (глава 2). В какой провинции регистрировать. Федеральная или провинциальная регистрация. Нужен ли GST/HST номер сразу.

ГЛАВА 2

Sole Proprietorship, Partnership, Corporation: что выбрать

Выбор структуры — первое и самое важное решение. Оно влияет на налоги, личную ответственность, возможность привлечения инвесторов и сложность администрирования. Для большинства серьёзных бизнесов с планами роста ответ однозначен: Corporation. Но есть нюансы.

Sole Proprietorship (Единоличное предпринимательство): самая простая структура. Регистрация — имя плюс «бизнес-имя» (trade name) через провинциальный реестр, $60–$80. Налоги: весь доход бизнеса = ваш личный доход. Личная ответственность: неограниченная — кредиторы могут забрать личное имущество. Минусы: высокий личный налог при росте дохода (в Онтарио до 53.53% маржинальная ставка). Нет разделения личной и бизнес-ответственности. Плюсы: простота, дешевизна. Когда подходит: тестирование идеи, фриланс с доходом до $50,000/год, временный проект.

General Partnership: два и более лица ведут бизнес вместе. Партнёрское соглашение (не обязательно, но критически важно). Налоги распределяются между партнёрами пропорционально долям — каждый платит как физлицо. Личная ответственность: каждый партнёр несёт полную ответственность по долгам (включая долги другого партнёра). Limited Partnership (LP): есть General Partner (управляет, несёт полную ответственность) и Limited Partners (только инвесторы, ответственность ограничена вкладом). Популярна для инвестиционных фондов и недвижимости.

Corporation (Корпорация): отдельное юридическое лицо. Владельцы — акционеры, управляют директора. Ограниченная ответственность: личные активы акционеров защищены (с исключениями — fraud, личные гарантии). Налоги: корпорация платит свой налог (9–12% на первые $500K для CCPC).

Дивиденды из корпорации облагаются отдельно (но с налоговыми льготами). Плюсы: налоговая эффективность, защита активов, возможность привлечь инвесторов, профессиональный имидж. Минусы: дороже регистрация ($200–$500), обязательная годовая отчётность, более сложная администрация.

Почему Corporation — лучший выбор для большинства: при доходе $50,000+ Corporation начинает экономить налоги. Разница между 53% (личный налог) и 12% (корпоративный) на $50,000 = $20,500 экономии в год. Эти деньги остаются в корпорации для реинвестирования. Кроме того: Lifetime Capital Gains Exemption ($1M+ на продажу акций CCPC) недоступна для sole proprietors. Возможность выплачивать зарплату супругу/детям (income splitting). Доступ к SR&ED кредиту.

Профессиональные корпорации (PC): для лицензированных специалистов (врачи, адвокаты, бухгалтеры) — особые правила. PC позволяет получать доход через корпорацию, но есть ограничения на акционеров.

Федеральная vs провинциальная корпорация: Federal Corporation (Canada Business Corporations Act, CBCA) — работает во всех провинциях без регистрации в каждой (но Extra-Provincial Registration нужна в некоторых). Provincial Corporation (например, Ontario Business Corporations Act, OBCA) — проще и дешевле, работает только в этой провинции. Совет: для бизнеса в одной провинции — провинциальная корпорация. Для мультипровинционального — федеральная.

ГЛАВА 3

Canada Revenue Agency: Business Number, GST/HST, Payroll

Business Number (BN) — это 9-значный номер который CRA присваивает каждому бизнесу. Это ваш главный идентификатор в федеральной налоговой системе. К BN добавляются «program accounts» — суффиксы для разных налоговых программ: GST/HST (RT), Payroll (RP), Import/Export (RM), Corporate Tax (RC).

Получение BN: регистрируетесь в CRA онлайн через canada.ca/en/revenue-agency. Или по телефону 1-800-959-5525. Или при регистрации Corporation через ISED — CRA уведомляется автоматически. BN вы получаете в момент первой регистрации в CRA, program accounts добавляются по мере необходимости.

GST/HST: когда обязательна регистрация: если годовая выручка превысила $30,000 — обязаны зарегистрироваться в течение 29 дней. До $30,000 регистрация добровольная (но рекомендуется если работаете с другими бизнесами). Зарегистрировавшись: взимаете GST/HST с покупателей (5–15% в зависимости от провинции). Платите GST/HST поставщикам — но возвращаете его через Input Tax Credits (ITC). Разницу перечисляете в CRA.

GST vs HST: HST (Harmonized Sales Tax) используется в провинциях которые объединили федеральный GST (5%) с провинциальным PST. Ontario: HST 13% (5% федеральный + 8% провинциальный). British Columbia, Saskatchewan, Manitoba: GST 5% + отдельный PST. Квебек: GST 5% + QST 9.975% (отдельная система). Alberta: только GST 5% (нет провинциального налога).

Quick Method для малого бизнеса: если выручка до $400,000 — можете использовать упрощённый метод. Вместо точного

расчёта платите фиксированный % от выручки (зависит от провинции и типа бизнеса). Часто это выгоднее стандартного метода — проверьте с бухгалтером.

Payroll (RP account): если нанимаете хотя бы одного сотрудника — нужен Payroll Program Account. CRA регулирует: отчисления в CPP (Canada Pension Plan), EI (Employment Insurance), удержание подоходного налога с зарплат. Payroll remittances (переводы в CRA) — ежемесячно или чаще. T4 формы для сотрудников — ежегодно в феврале. PD7A — ежемесячная форма перевода удержаний.

Корпоративный налог (T2): каждая канадская корпорация подаёт T2 Return в течение 6 месяцев после окончания фискального года. Налог уплачивается в течение 2 месяцев (для CCPC) или 3 месяцев после окончания года. Small Business Deduction (SBD): первые $500,000 «активного дохода» CCPC облагаются по льготной ставке (в Онтарио: 9% федеральный + 3.2% провинциальный = ~12.2%). Доходы свыше $500,000 — общая ставка 26.5%.

My Business Account: онлайн-кабинет на CRA website. Через него можно смотреть налоговые обязательства, подавать формы, отслеживать возвраты, общаться с CRA. Рекомендую настроить в первую очередь — это сэкономит время на протяжении всей работы бизнеса.

ГЛАВА 4

Ontario Business Registry: регистрация в Онтарио

Онтарио — крупнейшая провинция Канады, здесь сосредоточено 40% ВВП страны, находится Торонто (финансовая столица), Ottawa (столица государства), Mississauga и Hamilton. Онтарио — самый очевидный выбор для большинства иммигрантов и международных предпринимателей.

Ontario Business Registry (OBR): ontario.ca/page/ontario-business-registry — это онлайн-портал для регистрации и управления бизнесом в Онтарио. Большинство регистрационных действий можно выполнить онлайн без посещения офиса.

Регистрация Business Name (для Sole Proprietorship и Partnership): стоимость $60. Действует 5 лет, потом обновляется. Регистрирует ваше торговое имя в провинциальном реестре. Не создаёт юридическое лицо — это просто официальное «имя» под которым вы ведёте бизнес.

Регистрация Ontario Corporation (Inc.): стоимость $300 (онлайн). Name Search (NUANS report) — $13.80 (обязательно для корпораций с именем, не нужно для «numbered company»). Numbered Company (123456 Ontario Inc.) — без предварительной проверки имени. Именная корпорация (Acme Corp. Inc.) — нужна предварительная проверка. Articles of Incorporation: структура акций (Authorized Capital), директора, юридический адрес. После подачи — Certificate of Incorporation выдаётся онлайн сразу (обычно в течение часа).

После регистрации — обязательные шаги: Зарегистрироваться в CRA (получить BN). Открыть корпоративный банковский счёт (нельзя смешивать с личным). Подготовить Organization Minute Book: Shareholder Registry,

Director Registry, Corporate By-Laws, первые Resolution'ы. Юрист делает это за $500–$1,000 или используйте сервис типа Company Formations. Зарегистрировать на HST (если выручка $30,000+). Получить Business License если требуется для вашего вида деятельности.

Extra-Provincial Registration: если ваша корпорация зарегистрирована в другой провинции (или в другой стране) и хочет официально вести бизнес в Онтарио — нужна регистрация как Extra-Provincial Corporation в Ontario. Стоимость $300.

Ежегодные обязательства: Annual Return в OBR — $25/год. Подаётся онлайн в течение 60 дней после даты основания. Если пропустить — штраф и eventual dissolution (принудительная ликвидация). T2 в CRA — ежегодно. Annual General Meeting (AGM) — не обязательно для частных корпораций с единственным акционером, но протокол должен вестись. Director и Officer resolutions — документируйте все ключевые решения.

ServiceOntario vs Ontario Business Registry: ServiceOntario — физические офисы, но большинство услуг перенесено в OBR онлайн. Некоторые документы (Apostille, нотариально заверенные копии) всё ещё нужно получать лично.

Профессиональные ресурсы: BDC (Business Development Bank of Canada) — государственный банк для малого бизнеса. Предлагает кредиты, обучение, консалтинг. Futurpreneur Canada — для предпринимателей до 39 лет, кредиты до $60,000. Ontario Centre for Workforce Innovation. Chambers of Commerce — Toronto Board of Trade, Ottawa Chamber.

ГЛАВА 5

Банковский счёт в Канаде: как открыть и что выбрать

Банковский счёт — обязательный шаг для любого канадского бизнеса. Личный счёт для бизнес-операций — грубейшая ошибка: нарушает корпоративный статус («piercing the corporate veil»), усложняет налоговый учёт, нарушает условия большинства банков.

Big Five канадские банки: Royal Bank of Canada (RBC), TD Bank, Scotiabank, BMO (Bank of Montreal), CIBC. Это самые надёжные и распространённые. Для нового бизнеса — лучший выбор несмотря на более высокие комиссии.

Какие документы нужны для открытия корпоративного счёта: Certificate of Incorporation (или Articles of Incorporation). Corporate Resolution разрешающий открытие счёта (подписывают директора). Список директоров и акционеров. Два удостоверения личности директора который подписывает счёт (паспорт + водительское удостоверение). SIN или подтверждение налогового статуса. Адрес бизнеса. Описание деятельности.

Проблемы для нерезидентов: без SIN открыть счёт сложнее — банк может отказать или запросить дополнительные документы. Решения: приехать в Канаду лично (банки охотнее открывают счета при личном посещении). Использовать кредитный союз (Credit Union) — они гибче в требованиях. Открыть персональный счёт сначала (с ITIN или другим документом) и потом добавить бизнес. Использовать финтех: Stripe Atlas, Mercury (для канадского бизнеса с американским счётом), Wise Business Account.

Комиссии и продукты: базовые бизнес-счета в Big Five: $15–$40/мес + комиссии за транзакции ($0.25–$1.25 каждая). Для малых транзакционных объёмов часто выгоднее кредитные

союзы. Альтернативы: Tangerine Business (онлайн, без комиссий), Wealthsimple Cash Business (для стартапов), Wise Multi-Currency Account (для международных платежей).

Merchant Services (приём платежей): для приёма карт: Square (самый простой), Stripe (для онлайн), Moneris (крупнейший канадский процессор), TD Merchant Services. Interac e-Transfer для бизнеса: большинство канадских банков поддерживают, лимиты от $3,000 до $50,000 за транзакцию.

Кредитные карты для бизнеса: TD Business Travel Visa Infinite ($149/год) — лучшая для путешествий. American Express Business Gold ($199/год) — отличные travel rewards. BMO AIR MILES Business Mastercard — без годовой платы. CIBC Aerogold Business Visa — для авиамиль.

Финансовое разделение с первого дня: все бизнес-доходы — только на корпоративный счёт. Все бизнес-расходы — только с корпоративного счёта или корпоративной карты. Зарплата себе — через официальную payroll (или дивиденды, по решению бухгалтера). Никогда не использовать корпоративные деньги для личных нужд без формального документирования. Это «piercing the corporate veil» — риск потери защиты ограниченной ответственности.

ГЛАВА 6

SR&ED: налоговый кредит на науку и разработки

Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) — самый щедрый налоговый инструмент для технологических компаний в Канаде. Правительство возвращает до 65% расходов на НИОКР. В 2024 году около 24,000 компаний заявили SR&ED кредиты на сумму $4 миллиарда ежегодно. Большинство из них — малые компании.

Что засчитывается как SR&ED: экспериментальное развитие — создание нового программного обеспечения, процессов, продуктов. Прикладные исследования — получение нового знания с конкретной практической целью. Базовые исследования — получение нового знания без конкретной цели (редко для бизнеса). Ключевой критерий: была ли «технологическая неопределённость» (technological uncertainty) которую вы разрешали? Если вы не знали заранее что получится — это, вероятно, SR&ED.

Что НЕ считается SR&ED: стандартная разработка по готовой спецификации. Тестирование без исследовательской составляющей. Маркетинг, продажи, администрация. Рутинное обновление существующих продуктов.

Размер кредита: для CCPC (Canadian Controlled Private Corporation): 35% refundable credit на первые $3M расходов на SR&ED. Это живые деньги даже если нет налогооблагаемого дохода. 15% non-refundable credit на суммы свыше $3M. Провинциальные кредиты: Онтарио даёт ещё 8–10% (Ontario Innovation Tax Credit, Ontario Research and Development Tax Credit). Итого для онтарийской CCPC: до 43–48% от первых $3M расходов.

Расходы которые считаются: зарплата сотрудников занятых SR&ED (до 65% оклада для overhead). Материалы и

компоненты использованные в SR&ED. Контрактные работы (80% от суммы). Аренда оборудования специально для SR&ED. Прокси-метод overhead: 55% от зарплат SR&ED как overhead расходы.

Процесс подачи: SR&ED заявка подаётся вместе с T2 (корпоративной налоговой декларацией). Форма T661 — Technical Narrative: описание каждого SR&ED проекта. Обязательно: гипотеза, методология, результаты, как разрешена технологическая неопределённость. CRA проводит «audit» крупных заявок — нужно документировать работу в реальном времени (git commits, notebooks, meeting minutes, timesheets).

Документация — ключ к успеху SR&ED: ведите лабораторные журналы, git history с осмысленными commit messages. Записывайте гипотезы, эксперименты, неудачи (неудачи — это proof of uncertainty). Таймшиты: кто сколько часов потратил на что. CRA смотрит документы до 18 месяцев после подачи.

SR&ED консультанты: большинство малых компаний работают с SR&ED специалистами на contingency (20–30% от полученного кредита). Это оправдано — правильно составленная заявка стоит в разы больше гонорара консультанта. Некоторые компании делают SR&ED самостоятельно для контрактов до $50,000 — вполне реально при хорошей документации.

ГЛАВА 7

Программы поддержки: BDC, EDC, IRAP, Ontario Grants

Канада активно поддерживает малый бизнес через комплекс государственных программ. Совокупно канадский предприниматель имеет доступ к десяткам программ финансирования, кредитования, менторства и экспортной поддержки — большинство из которых значительно менее известны чем SR&ED.

BDC (Business Development Bank of Canada): государственный банк специально для малого и среднего бизнеса. Не конкурирует с коммерческими банками — помогает там где они не дают деньги. Кредиты от $10,000 до нескольких миллионов. Особенности: принимает стартапы с 2+ лет в бизнесе. Финансирует технологии, оборудование, недвижимость. Консультационные услуги по ценам ниже рыночных. BDC Venture Capital — для технологических стартапов. BDC Advisory Services — менеджмент, маркетинг, финансы по льготным ценам.

EDC (Export Development Canada): помогает канадским компаниям экспортировать. Страхование экспортной дебиторки (если иностранный клиент не заплатит — EDC возмещает). Гарантии банковских кредитов под экспортные контракты. Performance Security Guarantee — для тендеров которые требуют Performance Bond. EDC Account Performance Security Guarantee: для компаний выполняющих зарубежные контракты.

IRAP (Industrial Research Assistance Program): управляется NRC (National Research Council). Финансирует инновационные НИОКР проекты малых и средних компаний. Нефинансируемая техническая помощь через ITAs (Industrial Technology Advisors). Гранты на НИОКР — обычно $50,000–$500,000. Подход: ITA оценивает ваш проект, рекомендует

финансирование. Процесс занимает 2–6 месяцев. IRAP + SR&ED: эти программы совместимы — можно получать IRAP грант И SR&ED кредит на те же расходы.

Ontario Centres of Excellence (OCE): финансирует коллаборации бизнеса с университетами Онтарио. Market Readiness Program (до $50,000 50/50 matching). SmartStart Fund — для студентов-предпринимателей. Voucher for Innovation and Productivity (VIP) — до $30,000 на услуги университетских исследователей.

Futurpreneur Canada: для предпринимателей от 18 до 39 лет. Кредиты до $60,000 (через BDC) с менторством. 2-летний ментор от профессиональных бизнес-сообществ. Не требует обеспечения. Очень доступная программа для молодых предпринимателей.

CanExport: для выхода на международные рынки. Гранты до $75,000 (50% sofunding). Покрывает: рыночные исследования, участие в выставках, сертификацию продуктов, юридические расходы в целевой стране. Подаётся онлайн на tradecommissioner.gc.ca.

Women Entrepreneurship Strategy: $2.2B на поддержку женщин-предпринимателей. Women Entrepreneurship Loan Fund — кредиты до $100,000 с льготными условиями. Women Entrepreneurship Fund — гранты до $100,000 для инновационных бизнесов под управлением женщин.

Провинциальные программы Онтарио: Ontario Small Business Support Grant (исторически — для пострадавших от COVID). Ontario Innovation Tax Credit — SR&ED дополнение. Ontario Business Supports — портал всех провинциальных программ.

ГЛАВА 8

Налоговое планирование для канадской корпорации

Налоговое планирование — законная минимизация налоговой нагрузки через использование предусмотренных законом инструментов. В Канаде для частной корпорации существует широкий арсенал таких инструментов.

Зарплата vs Дивиденды — вечный вопрос: у владельца CCPC два основных способа получить деньги из корпорации. Зарплата: засчитывается в RRSP contribution room, создаёт CPP contributions, вычитается из корпоративного дохода, облагается как обычный доход у физлица. Дивиденды: платятся из after-tax корпоративной прибыли, получают Dividend Tax Credit (делает их частично «льготными»), не создают RRSP room, не платят CPP. Оптимальный ответ: комбинация. Точное соотношение зависит от дохода и провинции — расчёт делает бухгалтер.

Small Business Deduction (SBD): первые $500,000 «active business income» CCPC платят пониженную ставку. Деньги оставшиеся в корпорации (не выплаченные как зарплата/дивиденды) накапливаются по низкой ставке — это называется «tax deferral». Эти деньги можно реинвестировать в бизнес или инвестировать внутри корпорации.

Lifetime Capital Gains Exemption (LCGE): при продаже акций CCPC владелец освобождается от налога на прирост стоимости до $1,016,602 (индексируется ежегодно). Это один из мощнейших налоговых инструментов Канады. Требования: акции должны быть «Qualified Small Business Corporation Shares» — конкретные технические требования. Планирование начинайте за несколько лет до продажи.

Income Splitting (Разделение дохода): выплата зарплаты или дивидендов супругу/детям. TOSI rules (Tax on Split Income) с

2018 года существенно ограничили income splitting — теперь работает только при активном участии члена семьи в бизнесе. Обязательно проконсультируйтесь с бухгалтером.

RRSP и Corporate Pension: взносы в RRSP (Registered Retirement Savings Plan) вычитаются из личного дохода. Лимит — 18% от предыдущего года дохода, максимум $31,560 в 2024. Зарплата создаёт RRSP room, дивиденды — нет. Individual Pension Plan (IPP): корпоративная пенсионная программа для владельца-сотрудника старше 40 лет. Позволяет делать бóльшие взносы чем RRSP.

Holding Company структура: создание Holdco (холдинговой компании) которая владеет акциями операционной Opco. Дивиденды из Opco в Holdco — tax-free (inter-corporate dividend). В Holdco деньги накапливаются и инвестируются. Защита активов: кредиторы Opco не могут достать деньги в Holdco. Lifetime Capital Gains Exemption сохраняется при правильной структуре.

Ошибки которые стоят денег: смешивание личных и бизнес-расходов. Невовремя зарегистрироваться на HST и получить пени. Не вести документацию SR&ED в реальном времени. Забыть подать Annual Return — штраф $500. Не проводить минимальные зарплатные выплаты и получить «deemed dividend» при налоговой проверке. Решение: профессиональный бухгалтер с первого года. Стоимость $2,000–$5,000/год. Экономия — многократно больше.

ГЛАВА 9

Международные клиенты и экспорт из Канады

Одно из главных преимуществ канадской корпорации — удобная точка для международного бизнеса. Канада имеет соглашения об избежании двойного налогообложения с 90+ странами, CETA с ЕС, CUSMA (USMCA) с США и Мексикой, CPTPP с 10 тихоокеанскими странами.

Продажа услуг иностранным клиентам: услуги («нематериальный» экспорт) облагаются GST/HST по нулевой ставке. То есть Canadian IT компания выставляет американскому клиенту счёт без HST — это не ошибка, это «zero-rated supply». Нулевая ставка означает что вы можете возвращать Input Tax Credits на расходы даже при нулевой HST на доходы.

Трансфертное ценообразование: если у вас связанные компании в разных странах (например, канадская Holdco и американская LLC), сделки между ними должны проводиться по рыночным ценам (arm's length). Нарушение — штрафы CRA. Для серьёзных международных структур — обязательна Transfer Pricing документация.

Payroll для иностранных сотрудников: если нанимаете канадских резидентов — стандартный payroll. Если нанимаете нерезидентов удалённо — другие правила. Нерезидент предоставляющий услуги из-за рубежа: обычно Independent Contractor, без Canadian payroll. Нерезидент работающий в Канаде физически — сложнее, нужна консультация.

Stripe Atlas и международная платёжная инфраструктура: многие канадские предприниматели используют американскую LLC (через Stripe Atlas, $500) параллельно с канадской корпорацией. Американская LLC упрощает приём платежей от американских клиентов. Канадская корпорация —

для SR&ED и Small Business Deduction. Легально и распространено — но требует правильной Transfer Pricing документации.

Двойное налогообложение и tax treaties: Канада→США: дивиденды из канадской корпорации гражданину США — удерживается 15% withholding tax в Канаде. В США засчитывается как foreign tax credit. Зарплата нерезиденту из Канады: 25% withholding, снижается до 15% по treaty. Консультируйтесь с профессионалами при любых трансграничных выплатах.

Экспортное финансирование через EDC: если ваш иностранный клиент задерживает оплату или вам нужна финансовая гарантия перед крупным контрактом — EDC страхует экспортную дебиторку и даёт гарантии банкам. Для B2B сервисных компаний с крупными клиентами это valuable safety net.

Реальная история успеха типовой схемы: Canadian SaaS компания, основана иммигрантом из Украины. Онтарийская CCPC. Клиенты — американские и европейские компании (zero-rated HST). SR&ED кредиты: $200,000/год возврат от CRA. BDC кредит $100,000 на масштабирование. После 3 лет — продажа акций по LCGE, первый $1M прибыли — без налога. Это не гипотетика — тысячи компаний работают именно так.

Что дальше

Спасибо, что прочитали «Регистрация бизнеса в Канаде: от идеи до первого контракта».

Обновления этой книги, файлы EPUB и PDF и все гайды серии — на странице книги: guides.mmix.biz/canada-biz

Если нужна помощь специалистов по теме «Регистрация компании в Канаде: федеральная и Онтарио»: Crystal Tax — crystal.tax.

Максим Степаненко, Innova Publishing.