

非洲項目與貿易主體：楚格還是日內瓦

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

對於從事非洲業務的瑞士公司而言，州的選擇取決於公司的類型。擁有自己交易員的貿易平台，需要貿易融資、深厚的人才資源以及與法語區大宗商品走廊的聯繫，這些都指向日內瓦。項目、控股、許可或融資主體，需要較低的運營成本、高效的主管機關、適中的稅負以及能夠找到居住在瑞士的董事會成員，這些都指向楚格。

1 貿易平台的選址標準

對於貿易公司而言，關鍵在於貼近貿易融資、勞動力市場的深度，以及與剛果民主共和國、幾內亞、科特迪瓦和馬里等以法語為主的大宗商品走廊的語言聯繫。2024 年瑞士大宗商品貿易創造的 192 億瑞士法郎增加值中，58.4%來自日內瓦，27.0%來自楚格。對於這類公司，日內瓦仍是正確的選擇。

2 項目主體的選址標準

對於項目主體，起決定作用的是其他因素：公司運營成本、主管機關的效率、稅負、能否找到居住在瑞士的董事會成員，以及是否貼近負責記賬、編制賬目和納稅申報的服務提供商。楚格在上述每一項上都處於領先地位。

非洲項目與貿易主體：楚格還是日內瓦

3 比較

標準	對項目主體的權重	日內瓦	楚格
每家公司的日常管理成本	高	較高	較低
受託服務和董事資源的可得性	高	可得	可得且集中
2026 年實際利潤稅率	高	14.70%	11.71%
完成商業登記所需時間	中	20 天	12 天，稅務裁定 3 天內答覆
最低稅框架下的區位扶持	中	無	自 2026 年 1 月 1 日起，每年 2 億瑞士法郎
加密資產、數碼資產與代幣化	中	有限	強，約 715 家公司
貼近貿易融資	對貿易平台而言高	強	中
與法語區走廊的聯繫	對貿易平台而言高	強	弱
金屬與採礦產業集群	中	中	強
作為仲裁地為雙方所接受的程度	低	相同	相同

4 稅務測算

2026 年，楚格的實際利潤稅負為 11.71%，日內瓦為 14.70%，而瑞士平均水平為 14.43%。以 300 萬瑞士法郎的利潤計算，2.99 個百分點的差額每年約合 9 萬瑞士法郎。

對於合併收入達到 7.5 億歐元或以上的集團，全球最低稅框架下的瑞士補充稅會使兩個州的稅率均達到 15%。由於利潤率較低，貿易集團較早達到這一門檻。對於利潤適中的項目主體，楚格的優勢則完全有效。

5 建議

項目、控股、供貨、許可和融資主體最好設在楚格，因為那裡兼具較低的稅負、更快的行政效率以及集中的受託服務和董事資源。擁有自己交易員的運營型貿易平台，一旦其年交易量足以支撐成本，就應設在日內瓦；根據模型測算，這一門檻約為 2.5 億美元。

三大主要商業區位的總體比較，請參閱簡短影片 [蘇黎世、日內瓦還是楚格：哪個州適合您的業務？](#)；各類主體的介紹，請參閱 [非洲項目背後的瑞士主體](#) 一文。

6 Ressos Legal 如何提供幫助

我就集團內每個主體的所在州選擇提供諮詢，申請稅務裁定，並在楚格、日內瓦或蘇黎世設立公司。歡迎[聯繫我](#)進行首次交談。

僅供一般參考。本文不構成法律或稅務意見，不能取代針對個別情況的專業意見，亦不建立律師與客戶關係。本文反映截至 2026 年 9 月的法律狀況。

網上版本：hk.helveticaregister.com/zug-geneva-africa-vehicles