案例研究

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

以下案例均为假设并经匿名处理。它们综合了实践中反复出现的特征，展示本章所述各项规则如何相互作用。每一个真实案例都需要意大利和瑞士的律师及税务顾问依据迁居时有效的法律提供意见。

1 案例一：计划出售企业的创始人

B 现年五十五岁，在布里安扎创立了一家生产工业自动化零部件的公司。他持有该公司 100%的股份，一家私募股权基金已提出在未来两到三年内以 4,000 万欧元收购这些股份。他的妻子和两个十几岁的孩子愿意迁居卢加诺，孩子们将在那里就读国际学校。B 询问，在出售之前迁居能否免除意大利对该收益的征税——按 26%的税率计算，税额约为 1,000 万欧元。

分析从上文所述的不对称性开始。作为私人股东，B 的股份不适用意大利退出税。如他在出售之前成为协定意义上的瑞士居民，协定第 13 条第 3 款将该收益的征税权保留给瑞士，而瑞士一般对私人资本利得免税。风险同样十分明确。B 必须真正携家人迁居，使其在经修订的《所得税统一法》（TUIR）第 2 条下的住所位于提契诺州，并且每年在意大利停留的天数须少于一半。作为首席执行官，他大多数日子都在工厂，这将使他因停留而构成意大利居民。因此，他必须任命一名总经理，将自己的角色缩减为董事长，

并在卢加诺召开董事会会议。由于意大利税务机关会特别关注迁居后不久即进行的出售，迁居应在谈判开始之前很早便完成，且其家庭在提契诺州生活的相关文件必须完备。

瑞士方面也有其自身的条件。如 B 将股份出售给该基金的收购公司而收购公司随后分配目标公司的储备以支付价款，瑞士关于间接部分清算的规则可能使部分收益转化为应税收入。如他先将股份注入其自有的控股公司，则可能适用转置（transposition）规则。建议在出售之前取得提契诺州税务机关的预先裁定。最后，B 每年须就出售所得缴纳瑞士财富税。如他作为董事长继续领取意大利报酬，其社会保障状况也须加以审查。

2　案例二：科莫纺织公司及其卢加诺销售子公司

C 是科莫的一家家族企业，为时装品牌织造面料。其所有人是兄妹二人，均居住在科莫，并无迁居打算。他们希望在卢加诺设立一家销售和设计公司，从科莫购入面料并转售给欧洲各地的客户，并询问该公司的利润能否在提契诺州纳税。

兄妹二人仍为意大利居民并控制该瑞士公司，因此适用意大利受控外国公司规则。由于该瑞士公司将从其意大利母公司购货并以有限的附加值转售，其收入可能属于向关联方进行低附加值销售的类别。只有在其瑞士税负超过意大利虚拟税负的一半时，该公司才能通过有效税负测试；按约 16%的税率，通常可以满足这一条件。如其经审计的会计有效税率达到 15%，还可适用简化测试。更为严重的是 *esterovestizione*（虚假境外居民身份）的风险。如兄妹二人在科莫作出战略决策，且由科莫的员工处理客户事务，则根据《所得税统一法》第 73 条第 3 款，该瑞士公司属于意大利居民。只有当卢加诺公司拥有居住在提契诺州的本公司总经理、本公司的设计师和销售人员、本公司的办公场所以及本公司缔结合同的

权限时，该架构才能成立。其利润率也必须与其所履行的职能相符。

运营问题随之而来。卢加诺的员工可能包括持 G 许可的意大利通勤者，其税务处理适用新的跨境协定。该公司需要办理瑞士增值税登记，并且就其在意大利的任何存货指定一名意大利税务代表。销售人员不得经常性地以卢加诺公司名义在意大利缔结合同。如满足上述条件，该瑞士公司自身职能所产生的利润在提契诺州纳税。如不满足，该架构只会增加成本，并招致意大利的税务核定及罚款。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至 2026 年 9 月的法律状况。

在线版本：cn.helveticaregister.com/lugano-case-studies