

非洲项目与贸易主体：楚格还是日内瓦

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

对于从事非洲业务的瑞士公司而言，州的选择取决于公司的类型。拥有自己交易员的贸易平台，需要贸易融资、深厚的人才资源以及法语区大宗商品走廊的联系，这些都指向日内瓦。项目、控股、许可或融资主体，需要较低的运营成本、高效的主管机关、适中的税负以及能够找到居住在瑞士的董事会成员，这些都指向楚格。

1 贸易平台的选址标准

对于贸易公司而言，关键在于贴近贸易融资、劳动力市场的深度，以及与刚果民主共和国、几内亚、科特迪瓦和马里等以法语为主的大宗商品走廊的语言联系。2024 年瑞士大宗商品贸易创造的 192 亿瑞士法郎增加值中，58.4%来自日内瓦，27.0%来自楚格。对于这类公司，日内瓦仍是正确的选择。

2 项目主体的选址标准

对于项目主体，起决定作用的是其他因素：公司运营成本、主管机关的效率、税负、能否找到居住在瑞士的董事会成员，以及是否贴近负责记账、编制账目和纳税申报的服务提供商。楚格在上述每一项上都处于领先地位。

非洲项目与贸易主体：楚格还是日内瓦

3 比较

标准	对项目主体的权重	日内瓦	楚格
每家公司的日常管理成本	高	较高	较低
受托服务和董事资源的可得性	高	可得	可得且集中
2026 年实际利润率	高	14.70%	11.71%
完成商业登记所需时间	中	20 天	12 天，税务裁定 3 天内答复
最低税框架下的区位优势扶持	中	无	自 2026 年 1 月 1 日起，每年 2 亿瑞士法郎
加密资产、数字资产与代币化	中	有限	强，约 715 家公司
贴近贸易融资	对贸易平台而言高	强	中
与法语区走廊的联系	对贸易平台而言高	强	弱
金属与采矿产业集群	中	中	强
作为仲裁地为双方所接受的程度	低	相同	相同

4 税务测算

2026 年，楚格的实际利润税负为 11.71%，日内瓦为 14.70%，而瑞士平均水平为 14.43%。以 300 万瑞士法郎的利润计算，2.99 个百分点的差额每年约合 9 万瑞士法郎。

对于合并收入达到 7.5 亿欧元或以上的集团，全球最低税框架下的瑞士补充税会使两个州的税率均达到 15%。由于利润率较低，贸易集团较早达到这一门槛。对于利润适中的项目主体，楚格的优势则完全有效。

5 建议

项目、控股、供货、许可和融资主体最好设在楚格，因为那里兼具较低的税负、更快的行政效率以及集中的受托服务和董事资源。拥有自己交易员的运营型贸易平台，一旦其年交易量足以支撑成本，就应设在日内瓦；根据模型测算，这一门槛约为 2.5 亿美元。

三大主要商业区位的总体比较，请参阅短视频 [苏黎世、日内瓦还是楚格：哪个州适合您的业务？](#)；各类主体的介绍，请参阅[非洲项目背后的瑞士主体](#)一文。

6 Ressos Legal 如何提供帮助

我就集团内每个主体的所在州选择提供咨询，申请税务裁定，并在楚格、日内瓦或苏黎世设立公司。欢迎[联系我](#)进行首次交谈。

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/zug-geneva-africa-vehicles