

货运代理商为何没有成为贸易商

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

从货运代理到贸易，这一步在理论上很短，在实践中却很长。货运代理人为他人账户行事，赚取费用；贸易商为自身账户行事，赚取差价，这需要资本、承担价格风险的意愿，以及接触遥远市场中生产商和买家的渠道。二十世纪上半叶基亚索的货运代理人与实体边境紧密相连：他们的价值在于为真正跨越边境的货物办理清关。1950 年以后瑞士与意大利之间的贸易增长时，他们的业务也随之增长。《历史辞典》指出，在始于 1950 年代的第三产业化之后，基亚索成为其所在区的金融中心和经济首府，而自 1980 年代和 1990 年代起，人口和服务业就业逐渐转向邻近市镇。¹ 货运代理行业至今仍是基亚索经济的重要组成部分。2024 年 3 月，一名市议员质询市政府该行业代表多少员工和多少税收，因为他担心联邦海关程序改革会导致航运和物流领域的就业岗位流失。² 自 1970 年代起落户卢加诺的贸易公司，通常并非由基亚索的货运代理人发展而来。其创始人来自意大利钢铁业、来自瑞士其他地区和欧洲的贸易公司，以及 1991 年以后来自前苏联经济体。索托切内里（Sottoceneri）为他们提供的是一种环境：熟悉外币业务和跟单信用证的银行、能够设立和管理公司的受托服务机构、懂得海关和运输的意大利语员工，以及毗邻米兰和布雷西亚、贝加莫钢铁区的地理位置。货运代理传统提供了这一环境的一部分，而门德里西奥托（Mendrisiotto）的一些物流公司如今既服务进口商，也服务贸易商。第 F.III 章将详细论述该地区的物流经济。

1 从纸面过境到转口贸易

描述这一变化的一个有用方法，是区分三种过境。第一种是实物过境：货物穿越该地域，本地经济通过运输、储存和征税获利。这是圣哥达道路和铁路的经济。第二种是单据过境：货物跨越边境，本地企业通过为其清关和为其通行融资获利。这是基亚索的经济。第三种是转口贸易（merchanting）：货物根本不触及该地域，本地企业通过在买入和卖出之间拥有货物而获利。这是卢加诺贸易公司的经济。三者共享一套关于提单、仓单、保险凭证和信用证的词汇。第 A.IV 章追溯了旧制度下的行纪代理人和货运代理人，第 G.I 章则将国际商会（ICC）《跟单信用证统一惯例》（UCP 600）下的跟单信用证描述为其现代继承者。每种过境使用单据的方式各不相同，而在转口贸易中，单据成为该贸易在瑞士留下的唯一实物痕迹。

常见误解。有时有人说，卢加诺的大宗商品贸易延续了中世纪圣哥达的过境贸易。两者的词汇相同，瑞士统计甚至使用同一个词 *Transithandel*。但经济实质不同。旧的过境贸易从实际翻越阿尔卑斯山并经由基亚索跨越边境的货物中赚钱。现代卢加诺贸易商则从其拥有但从未进入瑞士的货物中赚钱，例如销往意大利的乌克兰钢材或销往土耳其的俄罗斯煤炭。连续性在于技能、语言和机构，其中包括银行、受托服务机构和跟单实务。几乎没有哪家企业将这两个时期连接起来。

2 注释

1. Bianchi, “Chiasso”（见上文）（“piazza finanziaria e capoluogo economico del distr.”）。

2. La Regione, 关于基亚索货运代理和海关改革的质询, 2024 年 3 月, <https://laregione.ch/1740530> (该行业为基亚索 “una parte significativa delle attività economiche”; 该议员担心失去 “migliaia di posti di lavoro”)。

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-why-the-forwarders-did-not-become-traders