

貨運代理商為何沒有成為貿易商

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

從貨運代理到貿易，這一步在理論上很短，在實踐中卻很長。貨運代理人為他人帳戶行事，賺取費用；貿易商為自身帳戶行事，賺取差價，這需要資本、承擔價格風險的意願，以及接觸遙遠市場中生產商和買家的渠道。二十世紀上半葉基亞索的貨運代理人與實體邊境緊密相連：他們的價值在於為真正跨越邊境的貨物辦理清關。1950 年以後瑞士與意大利之間的貿易增長時，他們的業務也隨之增長。《歷史辭典》指出，在始於 1950 年代的第三產業化之後，基亞索成為其所在區的金融中心和經濟首府，而自 1980 年代和 1990 年代起，人口和服務業就業逐漸轉向鄰近市鎮。¹貨運代理行業至今仍是基亞索經濟的重要組成部分。2024 年 3 月，一名市議員質詢市政府該行業代表多少員工和多少稅收，因為他擔心聯邦海關程序改革會導致航運和物流領域的就業崗位流失。²自 1970 年代起落戶盧加諾的貿易公司，通常並非由基亞索的貨運代理人發展而來。其創始人來自意大利鋼鐵業、來自瑞士其他地區和歐洲的貿易公司，以及 1991 年以後來自前蘇聯經濟體。索托切內里（Sottoceneri）為他們提供的是一種環境：熟悉外幣業務和跟單信用證的銀行、能夠設立和管理公司的受託服務機構、懂得海關和運輸的意大利語員工，以及毗鄰米蘭和佈雷西亞、貝加莫鋼鐵區的地理位置。貨運代理傳統提供了這一環境的一部分，而門德里西奧托（Mendrisiotto）的一些物流公司如今既服務進口商，也服務貿易商。第 F.III 章將詳細論述該地區的物流經濟。

1 從紙面過境到轉口貿易

描述這一變化的一個有用方法，是區分三種過境。第一種是實物過境：貨物穿越該地域，本地經濟通過運輸、儲存和徵稅獲利。這是聖哥達道路和鐵路的經濟。第二種是單據過境：貨物跨越邊境，本地企業通過為其清關和為其通行融資獲利。這是基亞索的經濟。第三種是轉口貿易（merchanting）：貨物根本不觸及該地域，本地企業通過在買入和賣出之間擁有貨物而獲利。這是盧加諾貿易公司的經濟。三者共享一套關於提單、倉單、保險憑證和信用證的詞彙。第 A.IV 章追溯了舊制度下的行紀代理人 and 貨運代理人，第 G.I 章則將國際商會（ICC）《跟單信用證統一慣例》（UCP 600）下的跟單信用證描述為其現代繼承者。每種過境使用單據的方式各不相同，而在轉口貿易中，單據成為該貿易在瑞士留下的唯一實物痕跡。

常見誤解。有時有人說，盧加諾的大宗商品貿易延續了中世紀聖哥達的過境貿易。兩者的詞彙相同，瑞士統計甚至使用同一個詞 *Transithandel*。但經濟實質不同。舊的過境貿易從實際翻越阿爾卑斯山並經由基亞索跨越邊境的貨物中賺錢。現代盧加諾貿易商則從其擁有但從未進入瑞士的貨物中賺錢，例如銷往意大利的烏克蘭鋼材或銷往土耳其的俄羅斯煤炭。連續性在於技能、語言和機構，其中包括銀行、受託服務機構和跟單實務。幾乎沒有哪家企業將這兩個時期連接起來。

2 註釋

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

2. La Regione, 關於基亞索貨運代理和海關改革的質詢，2024 年 3 月，<https://laregione.ch/1740530>（該行業為基亞索 “una parte significativa delle attività economiche”；該議員擔心失去 “migliaia di posti di lavoro”）。

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