

两座城，一群人

当前，跨境电商正从外贸新业态转变为外贸新常态。宁波是一座“外贸万亿之城”，而杭州正打造“新电商之都”。杭甬双城“手牵手”，如何在跨境电商领域优势互补？

7月16日，记者在博洋前洋26创业园见到往返于杭甬两地的宁波外贸人李辰。

他在这里拜访了一位从事化妆品出口的宁波贸易商，希望依托杭州总部的境外收汇服务，推动宁波制造、浙江制造的优质产品“出海”。



李辰（左）和合作伙伴陈煜凯（右）在博洋前洋26创业园合影。

1 当杭州服务遇上宁波制造

李辰是一位阳光开朗的“85后”。2012年，他从浙江财经大学英语专业毕业后回到家乡宁波，曾在一家浙江省属国企负责越南项目。

今年，他加入朋友在杭州创立的跨境电商服务商——杭州孚遥咨询服务服务有限公司（以下称为孚遥跨境），负责宁波市场的开拓和越南本地化服务。

“我们提供的核心服务，是跨境电商的财税合规。中国的跨境电商卖家在亚马逊、eBay等国外平台开网店，需通过银行或第三方收款平台再把钱收入囊中。同时，企业还需进行报关、退税、备案等流程，确保交易合规。这些专业的事，都可以交给专业的人做。”李辰说。

李辰提到的服务，正是杭州的“强项”。

目前，杭州已集聚连连支付、Ping-Pong等全国第三方跨境支付收款机构，占据全国四成的跨境支付结算额。

背靠杭州的数字贸易和金融服务优势，孚遥跨境成为美国派安盈（Payoneer）跨境支付平台大中华区直接授权服务商之一，并以此赋能更多中小外贸企业，做好跨境支付结算。

在李辰看来，杭州的跨境支付等金融服务就好比“阳光雨露”，有了它和“土壤”，“种子”才能“开花结果”。而宁波，既有制造业拔节生长的“种子”，又有千军万马做外贸的“土壤”，“结合杭甬双城优势，能产生1+1>2的成效”。

陈煜凯是李辰的合作伙伴，在慈溪经营一家化妆品出口公司，也给国内大型超市的自有品牌做代工。

近期，他在非洲和东南亚推出自主品牌“Ey&VII”的磨砂膏、精华油等产品，还想“试水”欧洲市场。通过孚遥跨境，陈煜凯成功解决跨境收汇的难题，以实惠的价格将产品卖到法国、德国、俄罗斯等国家。

“我们宁波的制造企业，很多都一门心思做产品。就拿我自己来说，以前为欧美品牌做贴牌代工，现在有了技术沉淀，想做自主品牌，需要花3年时间调研市场，不断给客户寄样、测评，再反复打磨外观、包装、功能。而杭州在跨境支付、电商孵化、抖音运营等方面更有经验，我们可以取长补短。”陈煜凯告诉记者。

企业出海  
当杭州服务遇上宁波制造



陈煜凯的工厂推出的美妆产品借双城优势“出海”。



越南采购团“打卡”宁波跨博会。

2 借助双城优势走向世界

作为一位外贸人，李辰着眼于全球市场。他会邀请越南等地的合作伙伴来宁波、杭州参观，把杭甬两地跨境电商生态圈的不同资源禀赋“安利”给更多想来中国寻找商机的外籍人士。

“今年，我带着越南TikTok官方负责人来杭州考察。他们看到杭州有电商企业推出服装定制服务，消费者下订单后几天内就能提货，纷纷感叹‘中国速度令人大开眼界’。同样，我们也会邀请宁波外贸企业来杭州交流，一起开展‘头脑风暴’。”李辰说。

最近，李辰几乎每半个月就跑一趟杭州，有时是组织宁波企业到杭州参加沙龙，有时会参加专业展会和论坛……他觉得宁波和杭州的跨境电商圈早已是“你中有我，我中有你”，越来越多从业者都将跨城资源对接视为“家常便饭”。

同时，李辰还热情地为宁波“打call”，让更多海外平台商、采购商了解宁波的供应链优势。2024中国（宁波）出口跨境电商博览会（简称宁波跨博会）期间，李辰特地邀请100多位越南买家组成的采购团，让他们感受“华东跨境第一展”的氛围。

“这些越南采购商来宁波后都觉得很值。他们说，以前只知道中国有‘北上广深’，却对宁波了解甚少。没想到，这里不仅有完善的产业链，美妆、母婴、宠物等用品一应俱全，产品的质量也都‘在线’，还是一座美丽而宜居的城市。”李辰对此感到十分欣慰。

在宁波跨博会结束后，李辰还带着越南“买手团”，到宁波的工厂下订单。在他牵线下，一位越南客户来到陈煜凯所在的工厂，现场试用一款洗面奶，觉得很好用，直接询问“能不能成为越南总代理”，让陈煜凯感到很惊喜。

“未来，我希望能向更多国家擦亮宁波制造的名片，也希望发挥公司的优势，为更多在越南布局‘地瓜经济’的浙江企业，提供公司注册、境外收汇、供应链对接等本地化服务。”李辰道出今后的愿景。

记者 严瑾 文/摄