



還有25天 2025.5.22-26 深圳國際會展中心(寶安)

碼上看 中共中央政治局第二十次集體學習 推動人工智能健康有序發展 「五一」長假將至 穗莞上榜熱門目的地



美消費者恐慌式囤購「Made in China」

帶旺中國 B2B 跨境電商



特朗普政府近期濫施關稅擾亂全球貿易秩序，引發美國消費者與商家的「囤貨式」恐慌，也意外帶火中國 B2B 跨境電商平台如敦煌網等。TikTok 上的「中國製造揭秘潮」更讓海外消費者意識到中國產品質量與性價比優勢，紛紛探索源頭採購。

同時，美國將於5月起取消800美元以下小額包裹免稅政策，直接影響中國跨境賣家發貨策略和成本結構。面對政策波動與物流挑戰，業內預計海外倉布局或轉向東南亞、中東等新興市場，將會成為跨境電商新趨勢。中國 B2B 跨境貿易支付平台 XTransfer 和跨境支付服務平台 CoGoLinks 也在用本地化結算、風控支持等服務，協助企業降低出海門檻、靈活應對貿易政策變局。 香港商報記者 楊琪



XTransfer 創始人兼首席執行官鄧國標 受訪者供圖



CoGoLinks 結行國際市場總監王貴達 受訪者供圖

中國 B2B 平台下載量暴漲

在關稅暴漲後，連接中國工廠與全球中小批發商的 B2B 跨境電商 APP 敦煌網 (DHgate) 因價格優勢和豐富貨源意外成爲「救命稻草」，迅速在美國 App Store 排行榜攀升，下載量一度位列第二。

同時，一場 TikTok 上的「中國製造揭秘潮」讓海外用戶意識到許多歐美品牌商品其實源自中國工廠，又讓更多美國消費者轉向敦煌網等平台尋找好貨源頭。

據統計，敦煌網官方的 TikTok 帳號粉絲達 9.4 萬。敦煌網的 iOS 下載量增至 11.75 萬次，比其 30 天平均值增長了 732%。其中，美國市場貢獻了 6.51 萬次下載，增長幅度達到 940%。此消息一度帶動跨境電商概念股集體上漲。

高關稅令日用品價格飆升

關稅的不確定性不僅削弱了美國本土市場的信心，也對美國長期以來依賴的全球供應鏈構成直接衝擊。華爾街日報援引美國服裝與鞋類協會的報告指出，美國市場上約 97% 的服裝與鞋類依賴進口，並且主要來自亞洲國家。瑞銀分析師認爲，爲應對美國加徵關稅，美國零售商可能將價格提高 10% 至 12%。這一成本最終將通過價格傳導至消費者，尤其對低收入家庭形成沉重負擔。

華爾街日報還稱，特朗普政府近日召集包括 Target、Walmart、Home Depot 等零售巨頭高層會面，了解一線市場的真實反饋。據報道，這些零售巨頭會強烈表態，高關稅將導致供應鏈混亂與商品價格持續上揚，進而打擊美國本土零售生態與消費者信心。

不少美國消費者和商家的投機性購買，在短期內推高了需求，進一步推高了價格。跨境支付服務平台 CoGoLinks 結行國際市場總監王貴達在接受本報記者採訪時表示，美國本土消費者的這種恐慌式採購短期內可能會帶動銷量增長，但從長期看，終端售價

上漲仍會對產品銷量產生負面影響。

賣家預計轉向海外倉備貨

而據了解，面對特朗普難以預測的對華關稅政策，大部分對美市場的跨境電商賣家正謹慎判斷事態發展。王貴達亦稱，目前不少準備入局外貿業務的中國賣家開始保持觀望態度。

中國 B2B 跨境貿易支付平台 XTransfer 創始人兼首席執行官鄧國標向本報記者透露，近日出口歐美的鞋服類企業在收款數據上有所回落。他又指，中小微外貿企業經營方式靈活，能夠迅速適應市場變化。

除了對華徵收高關稅，美方還將於 5 月 2 日起取消小額包裹免稅政策。業內人士認爲，受政策變動影響，小包直郵模式受挫，跨境電商賣家預計會轉向海外倉備貨。王貴達認爲，可以預見政策生效後，自中國發往美國市場的跨境小包單量將會大幅縮減，商家將傾向於海外倉、整櫃、B2B 等形式向美國發貨，或者將出口重心向其他區域市場轉移。

鄧國標則認爲，取消小額包裹免稅政策，800 美元以下訂單關稅成本佔比將提升 8% 到 15%，令賣家成本激增，可能會導致部分低毛利賣家利潤空間歸零。他還透露，除了轉向海外倉，目前部分商家也在選品上進行轉型，高單價、低頻次商品（如智能家居設備）預計替代「9.9 美元包郵」商品成爲新主力。

跨境電商力拓新興市場

近年來，東南亞等新興市場國家的消費力不斷釋放，不少跨境電商平台也在相關市場迅速發展。許多中國賣家在數年前便已開始布局東南亞、中東、南美等新興市場，王貴達認爲，本次美國對華關稅政策波動勢必加大這一趨勢。

XTransfer 平台的數據也顯示，該公司

客戶中很多中小微外貿企業已經把生意轉移到了亞非拉、中東等新興市場。

鄧國標表示，XTransfer 面向全球市場，但爲應對市場需求，該公司過去一年在亞非拉新興市場國家的業務發展最爲迅猛。今年第一季度，XTransfer 平台出口目的地爲亞非拉、中東等新興市場國家的客戶佔比近 70%。而其香港地區客戶今年第一季度於東盟、非洲及拉丁美洲地區的收款總額較去年同期激增 300%，其中以尼日利亞市場增幅最爲顯著。值得關注的是，今年首三個月，來自上述三個新興市場的收款金額已佔香港客戶總收款金額近 50%。

跨境支付平台加碼服務鏈

在關稅政策頻繁變動、國際物流與市場信心受壓的背景下，中小微外貿企業正面臨更加複雜的跨境運營挑戰。爲了協助企業在不確定中尋找穩定落點，跨境電商服務平台也早在多年前布局新興市場的數字經濟基礎設施，並逐步擴展服務邊界，從單一收付款功能向更綜合的服務鏈延伸。

以 XTransfer 和 CoGoLinks 結行國際爲例，兩家公司近年來持續加碼對新興市場的布局與本地化服務能力。XTransfer 目前支持開設 30 多個幣種的本地帳戶，幫助客戶在亞非拉等市場以本幣形式直接收款，從而降低美元波動帶來的成本壓力。同時，其在合規風控方面提供輔助識別工具，並針對中小企業推出 AI 建站等數字服務，降低外貿建站與獲客門檻。

CoGoLinks 深耕歐洲、東南亞、拉美、中東等地的跨境收款結算通道，並通過搭建跨境貿易綜合服務平台，聯合上下游服務商提供全球開店、企業融資、陽光退稅、物流倉儲等多維增值服務。

凌晨 5 點排隊 6 小時搶購 深圳產全景相機賣爆紐約

【香港商報訊】綜合消息，日前美國紐約科技愛好者凌晨 5 時在紐約中央車站排長隊搶購中國產全景相機，引發網上熱議，網友直呼「這太瘋狂了」。讓衆多美國消費者翹首以盼的，是中國深圳產的智能影像品牌影石 Insta360 新品 8K 全景相機 X5。這場原定於上午 9 時開始的活動，因粉絲熱情遠超預期，成爲社交媒體熱議的「現象級搶購」。

據亞馬遜平台數據，X5 在發售首日即「霸榜」亞馬遜八大站點運動相機品類銷量榜，包攬美國、加拿大、德國、英國、法國、意大利、西班牙、日本等市場榜首。專業機構弗若斯特沙利文報告顯示，影石 2024 年全球全景相機市佔率預計達 81.7%。這意味着，全球每售出 10 台全景相機，就有 8 台來自這家中國深圳品牌。

有跨境電商業內人士表示，影石在海外的熱銷說明：「儘管近期『對等關稅』事件後續發展尚不明朗，但中國產全景相機的性能已經捲到美國人非買不可的地步。」

X5 的「現象級」表現，是其 X 系列「爆款製造機」基因的延續。前代產品 X4 曾創下上市 24 小時

登頂全球多平台運動相機領域單品銷量第一的紀錄，並入選《時代》雜誌「2024 年最佳發明」。而 X5 無懼晝夜的 8K 超高清全景畫面、史上最堅固全景鏡頭、裸機 15 米防水、185 分鐘長續航等諸多硬核性能，被用戶們視作全景影像技術的里程碑式突破。美國專業科技媒體 The Verge 稱「Insta360 X5 在目前的全景相機領域獨樹一幟，幾乎沒有對手」。

影石在海外市場的持續「破圈」，不僅源於其硬件層面的持續創新，更在於其構建的「用戶共創生態」。據介紹，影石在海外社交媒體的品牌官方帳號累計粉絲數超 500 萬，Insta360 相關話題下聚集着超百萬條用戶原創內容。

快速的迭代創新，也助力這家中國深圳企業逐漸蠶食掉了原本屬於傳統運動相機美國巨頭 GoPro 的市場。據公開報道，2017 年時影石的營收只有 GoPro 的四分之一，2024 年上半年已成功反超。



掃碼睇片



影石相機在紐約中央車站舉辦的快閃活動現場。影石用戶供圖

用戶舉起全景相機，就能自動記錄下 360° 的高質量畫面。 影石官網