

深圳撐內銷「十條」 最高補助2500萬元

配合國家「以舊換新」政策 助商貿企業應對關稅衝擊

為了幫助大灣區的深圳企業更好地應對美國無理發起的高關稅衝擊，深圳市商務局27日發布「2025年深圳服務企業拓展國內市場支持政策要點十條」（下稱「十條」），支持企業參加消費品以舊換新補貼活動、投保國內貿易信用保險、數字化升級、組團參展、打造國貨潮品新品牌和支持網絡零售擴容提質等，最高補貼達2,500萬元（人民幣，下同）。有專家表示，深圳發布十大舉措非常及時，對一些出口受到影響企業是一場及時雨，通過推動出口轉內銷可以減少庫存壓力。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

美國最近對華出口貨物推出高關稅，中國企業出口要交納145%關稅，大量企業只得暫停出口和觀望。許多出口企業因而面臨許多庫存壓力，為了幫助企業應對這一困境和挑戰，此次深圳市商務局出台「十條」，包括以舊換新、參展、貿易信用保險等十條。

個人購家電最多補貼2000元

深圳市支持企業參加消費品以舊換新補貼活動，落實國家2025年以舊換新政策支持符合條件的企業參與消費品以舊換新補貼活動，對個人消費者購買家電、數碼產品按照售價給予最高2,000元補貼；支持企業投保國內貿易信用保險，企業拓展國內市場、降低交易風險，對投保國內貿易信用保險且符合條件的企業按其實際繳納保險費用給予25%資金補助，單家企業每年累計資助金額最高50萬元；支持企業參加系列促消費活動，支持商團、行業協會、企業舉辦系列促消費活動，籌劃舉辦好「深圳購物季」、「深圳新型消費季」、「深圳之夏消費季」、「跨年新春消費季」等促消費活動，推動「線上+線下」或商文旅體展消費融合，對納入深圳購物季市級重點活動項目，按實際投入50%給予最高200萬元資助。

商貿企業按零售額予以獎勵

為了幫助企業拓展內銷，十條提出支持商貿企業開拓國內市場，幫助企業開拓國內消費市場，實施零售額增長獎勵，對零售額每增長1億元給予50萬元獎勵，最高獎勵1,000萬元；支持商貿企業數字化升級，進行數字化改造，對商貿企業消費場景數字化和信息化投入，按實際投入的20%給予最高300萬元資助；支持電商平台企業發展壯大，實施電商平台營收增長獎勵項目，對年營業收入達到一定規模電子商務平台主體按照營業收入增長額的0.5%給予獎勵，每家企業最高獎勵300萬元；對首次納入「四上」企業庫並於入庫次年實現營業收入、零售額正增長的批發零售企業給予支持；支持網絡零售擴容提質，助力企業觸網上線開店，對首次納入限額以上網絡零售統計且達到相關條件的企業給予一次性最高50萬元獎勵，對年度限額以上網絡零售額增長達到一定規模的，按網絡零售增長額0.5%給予最高2,500萬元獎勵。

最高80萬資助企業內地參展

展覽是企業拓展內銷重要平台，十條提出支持企業組團參加展會，支持深圳市企業開拓國內市場，對深圳企業組團參加符合條件的市外國內展會的展位費、裝修費配套經貿活動費、承辦費等給予最高80萬元資助；支持企業打造國貨潮品新品牌，進行外引內培，在消費電子、時尚服飾、黃金珠寶、鐘錶眼鏡美顏美妝、食品餐飲等細分領域引進和培育一批瞪羚品牌，打造國貨「潮品」，支持品牌跨領域、跨行業合作推出聯名商品，打造一批深圳「城市限定」「城市聯名」商品，持續組織推選一批新潮個性的深圳手信。

緩企業壓力為談判爭取時間

前海開源基金首席經濟學家楊德龍表示，十條舉措有利於減輕外貿企業經營壓力，為未來中美展開貿易談判打下堅實的基礎，可以為內地爭取更多時間。但是國內市場競爭將更加激烈，出口企業一方面要拓展銷售渠道，還要提高產品的競爭力，才能在激烈競爭中取勝。

內地知名財經人士李大霄表示，對於外貿企業，十條是很好的趨勢應對舉措和策略，通過出口和內銷兩條腿走路，可以緩解銷售的壓力。不過，企業在內銷服務的對象上要做一些調整，包括產品的適應性、款式等需要作一些變化。而京東、阿里也推出幫助外貿企業轉內銷，也是非常重要的幫扶渠道。



●深圳出台十條新政助力企業拓展內銷。圖為早前深圳禮品家居展深圳聯創展示的產品。



▲歐洛德鍋具產品最近在微信小店創下單日銷售額破百萬的業績，上圖為直播銷售場景。

香港文匯報深圳傳真

微信小店幫扶 鍋具店單日銷售額超百萬

帶頭
扶弱

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）美國對華商品發起的關稅戰令許多企業出口受到影響，為此，騰訊推出幫扶外貿企業轉內銷的一些支持措施。最近，義烏市歐洛德日用品有限公司首次在微信小店創下單日銷售額破百萬的業績，這不僅為籠罩在關稅陰影下的外貿企業平添幾分暖意，更體現出企業依託國家政策與數字平台突破困境的韌性。為出口企業轉內銷之路提供了良好的啟示。

微信小店推十項措施幫扶

歐洛德公司負責人黎雄飛表示，「訂單取消、庫存積壓、利潤空間被壓縮……美國加徵關稅後，我們的海外客戶都在觀望。」曾以出口北美、歐洲和中東市場為主，年出口鍋具逾50萬口，出口額逾

2,000萬元（人民幣，下同）。然而，隨着國際貿易摩擦加劇，企業一度陷入「進退兩難」的境地。

4月中旬，騰訊推出「外貿新徵程助跑計劃」，通過開店綠色通道、零保證金入駐、流量扶持、費率優惠等十項舉措，為外貿企業搭建數字化橋樑。由於歐洛德此前就已入駐騰訊微信小店，小店對接人第一時間就把幫扶舉措傳遞了過來。

早在2023年便試水微信小店，歐洛德此前投入較少，又受限於運營經驗，收效平平。而隨着騰訊相關計劃的推出，效果逐漸顯現：行業運營人員「一對一」指導直播策劃、活動設計，甚至細化到如何用「送禮物」賦予產品更多意義、如何利用觀眾的人群特徵提升轉化率等。「比如直播中，我們重點展示鍋具的輕便、易清潔特性，直接解決用戶痛點，觀看量從幾百

躍升至數萬。」

每日直播8小時 生意逾10萬

「等到之後技術服務費減免、流量激勵落地等舉措落地，相信運營成本還將進一步緩解。」黎雄飛說。騰訊「外貿新徵程助跑計劃」提出，對符合條件的外貿企業，減免前100萬元自營交易額的技術服務費，提供最高15,000元的直播帶貨流量激勵等，讓企業輕裝上陣。

歐洛德依託微信生態，企業每天開展8小時以上直播，日均銷售額超10萬元。在4月17日騰訊發布助跑計劃的當天，日銷售額更是首次突破百萬，創下新高。「直播間不僅是賣貨，更是傳遞廚房美學的窗口。」黎雄飛透露，通過展示產品解決「難清洗」「鍋具重」等痛點的場景化內容，用戶粘性顯著提升。

夥全球電商平台 助深圳賣家拓新市場

高效
出海

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）為幫助深圳大量出口企業降低美國高關稅帶來的影響，深圳市商務局最近打造了跨境電商賣家和專業服務企業聚集、跨境電商平台雲集、海陸空鐵匯集的跨境電商產業生態。全球20大跨境電商平台中，已有16家落子深圳，憑借自身全球資源網絡，與深圳完善產業生態融合，為深圳賣家提供涵蓋物流配送、支付結算、營銷推廣、本地服務等一站式、全方位的服務支持，助力賣家解決跨境運營難題，實現高效出海，持續開拓全球市場

版圖。

俄電商平台啟動「星辰計劃」

深圳市商務局聯合全球各大頭部電商平台，啟動東南亞、南亞、中亞、南美、歐洲、非洲、中東、日韓等新興市場拓展行動。「深圳經驗+全球平台」的協同模式，將加速釋放「中國質造」、「中國智造」出海勢能，助力企業開拓「新藍海」。4月中旬，俄羅斯頭部電商平台Wildberries2025首屆中國官宣大會在深圳啟動，深圳商家服務中心正式設立，架起本土企業出海「直達橋」，逾2,000名跨境

從業者參加。Wildberries啟動「星辰計劃」，以「減免佣金+流量傾斜+創新跨境物流方案」等降本政策，助力深圳青年創業者破圈，更有聯合高校打造「中俄跨境電商實訓基地」，為行業蓄勢人才活水。

深圳市商務局有關人士表示，將大力支持阿里巴巴國際站、亞馬遜、全球速賣通、來贊達（Lazada）、抖音小店（TikTokShop）、eMAG、Ozon等平台，積極深入深圳產業帶、對接工貿企業、開拓新興站點、培育全球品牌，推動「深圳優品」加速全球化，推進深圳企業提質升級。

香港授權展開幕 聚600 IP 覓商機

香港文匯報訊（記者 曾業俊）由香港貿發局主辦的第22屆香港國際授權展及第14屆亞洲授權業會議昨日（28日）起一連三日在灣仔會展舉行。授權展吸引來自全球逾330家參展商，展示逾600個品牌及知識產權（IP）項目。貿發局總裁方舜文於開幕禮致辭時表示，兩大旗艦活動反映全球授權業富有活力並持續增長，香港擁有世界級的人才與經驗，加上穩健的法律系統，以及鄰近增長強勁的市場及新一代消費者，是區內的知識產權和授權交易中心。

2家埃及博物館參展

今屆授權展吸引逾30個以熊貓為主題的IP、逾30家



●第六屆「香港設計、授權支援計劃」（DLAB）於今屆授權展設立「DLAB香港館」，展示43間本港設計企業的原創品牌。

記者曾業俊 攝

內地文博單位、2家埃及博物館參展，以及15個來自本港大學的創新授權項目參展。同期舉行的亞洲授權業會議匯聚近20位國際授權業專家，探討業界議題。方舜文指，授權展為嶄露頭角的創意人才提供一個充滿生氣的平台，讓他們開發新的知識產權。參展商涵蓋藝術和文化、動畫、遊戲、生活時尚及體育等，林林總總的授權機會和訪客具有很大合作潛力。

另外，由特區政府「文創產業發展處」贊助的「香港設計、授權支援計劃（DLAB）」亦於今屆授權展設立「DLAB香港館」，展示43間本港設計企業的原創品牌。特區政府署理文化體育及旅遊局局長劉震致辭指，DLAB積極推動香港設計師融入國家發展大局，自去年首次組成粵港澳大灣區考察團，幫助DLAB設計師了解大灣區內市場潛力及加強交流合作外，亦幫助參與企業發掘更多商機。

港文創企業再組團考察灣區

劉震表示，今年DLAB將再度舉辦大灣區考察團，協助香港設計師及企業加快拓展大灣區及內地市場。自2018年第一屆DLAB啟動至今，累計支援近250家香港設計企業，參與項目的香港設計師及企業共收到逾3,000個業務查詢，可見各地對香港的原創設計IP都有非常濃厚的興趣。

創意創業會會長莊詠琳表示，DLAB計劃不僅是設計企業的展銷平台，更是他們進軍國際的跳板。今年43間本地設計企業亦獲資助參加已於2月20至21日舉行的粵港澳大灣區考察團，成功深化與內地企業的聯繫和交流。

第二期GenA.I.沙盒助銀行以AI對抗AI

香港文匯報訊（記者 殷考玲）金管局與數碼港昨日宣布推出第二期生成式人工智能（GenA.I.）沙盒計劃，旨在為銀行提供一個風險可控的環境，以支持開發和測試使用人工智能（AI）的創新解決方案，進一步推動金融業採用AI技術。業界對今年1月開展第一期沙盒積極響應，而第二期GenA.I.沙盒計劃將繼續注重進一步加強風險管理、反詐騙措施和客戶體驗的用例。

鼓勵AI技術助風險管理

為進一步推動創新，第二期計劃將加入一項主要優化措施「GenA.I.沙盒協創實驗室」（協創實驗室），透過一系列實務工作坊，促進銀行與科技供應商之間早期對接，推動將問



●GenA.I.沙盒首批參與者在專題討論中分享經驗和實務見解。

題陳述轉化為實際用例，並於GenA.I.沙盒中進行測試。針對深度偽造詐騙的威脅日益增長，金管局將於未來數周舉辦協創實驗室工作坊，專題探討如何利用AI對抗深度偽造。屆時將邀請來自科技公司、數字銀行及中小型銀行的專家，分享具體應對方案和創新偵測工具。

金管局副總裁阮國恒表示，此輪計劃除了繼續驗證試行用例之外，更將集中探索「以AI對抗AI」可能性。金管局鼓勵銀行嘗試將AI技術整合至其風險管理的第二及第三道防線，在獲得AI發展帶來裨益同時，妥善應對其衍生的風險和挑戰。

Fast Track計劃接受報名

另外，投資推廣署昨公布第八屆全球Fast Track計劃2025現已接受報名，截止日期為9月21日。該計劃年內將擴展至金融科技以外的其他垂直領域，為更多香港及全球的科技公司帶來商機。整年計劃將透過線上及線下形式為參加者提供一對一會議、現場展示機會、行業專家指導，以及與企業客戶、投資者和服務供應商進行度身訂做的商業配對。

七大全球Fast Track計劃垂直領域，囊括七大範疇，分別為金融科技、人工智能、綠色科技、區塊鏈與數字資產、保險科技與健康科技、創新與科技、以及內地賽道（以普通話進行）。