

抢滩印尼市场 南企正当其时

南海经贸交流团走进印尼开展经贸考察、投资推介,深化与当地企业的对接合作

在全球经济版图深刻重构的今天,南海企业加速开启大航海时代,寻找新的增长曲线。东盟作为最具增长潜力的市场之一,南海企业该如何抢抓机遇?

11月28日至12月1日,南海经贸交流团走进印尼,开展经贸考察、投资推介,不仅向印尼客商推介南海商机,还深化与当地企业的对接合作,引导南企“走出去”。此次南海经贸团汇聚了区经促局、区国资局、工商联以及丹灶、大沥、里水等镇街的相关负责人,还有28名企业家代表。

在访问过程中,经贸团成员一致认为,作为东盟最大经济体和世界第四人口大国,印尼不仅拥有庞大的消费潜力,更与处于工业化后期的南海在多个领域高度互补。因此,南海企业应积极“走出去”,依托印尼这一重要据点,进一步开拓东南亚和“一带一路”市场。

印尼市场魅力何在?

印尼市场究竟有何魅力,能如此吸引南海企业的目光?

在印尼考察期间,南海经贸团不仅参加了当地两大展会,还举办了广东(南海)-印度尼西亚经贸合作交流会。此外,经贸团还马不停蹄地拜访了印尼中华总商会,以强化两地商业交流;参观了唐格朗干禧工业园,沟通中企在印尼的投资事宜;走访了高家燕APW公司,洽谈南海企业海外投资及燕窝等产品加工进口事宜;考察了佛山优品(印尼)电商直播线下展厅及仓库,推动南海企业入驻展厅及海外仓;前往印尼长友集团参观交流,助力南海企业进一步开拓印尼市场。

这是继去年南海区区长王勇带队赴东盟、中东进行经贸交流,以及今年9月南海区委书记顾耀辉率队深入中东考察之后,南海区再次发起的一项重大海外考察行动。这一系列活动,不仅展示了南海区政府对于企业拓展海外市场的坚定支持,也彰显了南海企业抢滩印尼市场的决心和行动。

知名咨询机构波士顿咨询集团的研究报告显示,未来十年,东盟地区的累计贸易额预计将增长1.2万亿美元,成为企业采用“中国+1”多元化战略的主要目的地。而印尼作为东盟的重要成员,更是吸引了大量中国

投资。截至2022年底,中国对东盟的直接投资中,近16%流向了印尼,仅次于新加坡。

印尼的人口红利和市场潜力同样不容小觑。作为全球第四人口大国,印尼拥有超过70%的年轻劳动力,并且伴随着快速的城市化进程,为国家的产业发展提供了丰富的人力资源以及广阔的消费市场。2024年的统计数据显示,印尼的人口年龄中位数仅为30岁,这意味着印尼市场在未来很长一段时间内都将保持旺盛的消费活力。

印尼中华总商会副主席陈新指出:“庞大的人口基数、卓越的人口红利、蓬勃兴起的经济体量以及快速稳定增长的经济表现,都让印尼成为近年来世界瞩目的新兴经济体。”他还表示,近年来,“印尼热”在中国快速传播,大量中资企业纷纷来印尼投资、考察,寻求合作机会。

经济的高度互补性也为两地合作提供了广阔的空间。南洋电机负责人表示:“我们的产品已经在印尼代理出口,并且在不少公共工程如雅加达机场上得到了应用。”随着国内房地产市场的疲软,该企业希望进一步推动品牌出海,利用印尼庞大的消费市场和首都迁址的机遇,对接印尼房地产商,拓展更多渠道。

经贸合作 前景广阔

11月30日上午,南海经贸团赴印尼中华总商会拜访。印尼中华总商会是依据印尼法律法规注册成立的非盈利性全国性华裔商业社团组织,在印尼商业社团、华人社团组织中享有良好的社会声誉和广泛社会影响力。

“印尼非常需要广东的制造企业将先进的制造技术、工艺带到印尼来。欢迎大家一起参与印尼的经济社会建设。”陈新表示,将提供商会平台和资源,助力南海企业在印尼市场的拓展。这种开放和合作的态度,无疑为南海企业进军印尼市场增添了信心。

在交流中,南海企业家们积极发言,提出了各自的需求和期望。优凯科技希望将居家清洁产品以自主品牌打入印尼市场,

这体现了南海企业在产品创新和市场拓展方面的雄心壮志;固特家居负责人表达了与当地企业合作设厂的愿望。

南海区工商联党组书记邵凯健介绍了南海区工商联下属的商协会情况。南海区工商联有80个商协会,合计15000多家会员企业,南海区联合社会力量专门成立了集优采购平台公司,希望通过印尼中华总商会等平台,直接链接本地商业资源。

印尼中华总商会的一些会员企业也表达了采购国内水泵和加强旅游产业合作的意愿,希望能够进一步对接。

此次拜访活动得到了印尼媒体的广泛关注和报道,这不仅提升了南海企业在印尼市场的知名度,也为双方未来的合作营造了良好的舆论氛围。



南海经贸团在印尼APW燕窝工厂调研。

参访园区 加强对接

南海经贸团还前往佛山优品(印尼)电商直播线下展厅参观。该展厅位于印尼雅加达南部,不仅为佛山优质产品提供了常态化的线下直播展示服务,还通过印尼本地的直播和短视频平台,对入驻企业进行日常推广,提升产品的知名度和市场影响力。

此外,经贸团还参观了易方集团印尼产业园,深入了解中企在印尼的投资环境和园区设施。易方集团作为一家专注于智能手机、电动自行车及配件组装的公司,其完善的现代化基础设施和一站式解决方案服务,为在印尼投资的中国企业提供了极大的便利和支持。

在印尼政府的大力推动下,一系列战略投资区的建立和发展,为国内外企业提供了更多的投资机遇和发展空间。经贸团通过调研了解到,印尼雅加达地区工业园区的土地大约为80万元/亩,产权70年,



南海经贸团参观易方集团。

生产用水约8元/吨,电费约0.6元/度,普通工人平均工资大约2200元人民币/月。相对较低的土地成本、水电气价格和人工成本,为南海企业在印尼投资建厂提供了有利条件。

此外,经贸团还前往印尼APW燕窝工厂调研,探讨了双方合作的空间。这是一家在燕窝行业耕耘近十年的印尼企业,也是经中国海关认证的溯源燕

窝工厂,拥有完善的全产业链和溯源体系。该工厂与南海区的高雁集团有深度合作,高雁集团每年从印尼进口大量燕窝产品,随着国内市场对高端滋补产品的需求扩大,公司有意与印尼燕窝加工工厂深化合作,通过参股或者控股形式锁定货源,也可通过资本输出,协助本地燕窝工厂进一步扩大规模,增加燕窝进口量。

借船出海 抢先布局

团携手,借助其渠道资源,实现“借船出海”,共同开拓印尼市场。

实际上,印尼市场的崛起已经吸引众多南海企业的目光。南方风机、维尚家具、蒙娜丽莎、坚美铝材等企业早已布局印尼,并取得了不俗的业绩。近年来,随着大型国企在海外建筑市场的扩张和工业制造企业海外建厂的热潮,南海的机械设备企业也纷纷采取“搭车出海”的策略,积极拓展海外市场。

其中,南风股份与湖南三匠人科技有限公司的合作堪称典范。9月24日,双方宣布成功赢得印尼金光集团投资的全球顶尖造纸项目——IKK项目的生产线厂房通风设备订单。这

是南风股份在造纸行业的首次整套设备出海,标志着其“搭车出海”战略的成功落地。

为了更深入地融入印尼市场,南风股份还开发了首家海外商业合作伙伴,通过这一合作,南风股份希望借助对方的本土化资源,进一步拓展在印尼的业务。

除了产品输出,南海企业还通过技术输出、供应链输出、市场模式复制等方式,全方位开拓印尼市场。例如,维尚家具集团早在2019年就与印尼的VI-VERE家居集团展开合作,共同开拓定制化家具市场。通过引入佛山企业的软件技术、市场模式和板材标准,IDEMU品牌迅速在印尼市场崭露头角。

做足功课 稳健前行

对于有意拓展印尼市场的中国企业而言,深入研究和了解当地市场是迈向成功的关键一步。这不仅包括熟悉当地的法律法规、文化背景,还要对基础设施等关键因素有全面的认识。

印尼中华总商会副主席李开国建议,要更近距离地认识印尼,如果希望智能家居能够打开印尼高端智能定制家居市场,需要深耕产品,适应本地的消费商业模式,并精准地找到印尼的合作伙伴。

“建议找准切入点,不能盲从一窝蜂。”朱志伟对此表示赞同,并进一步强调了了解当地市场的重要性。他提醒中国企业,印尼市场具有其特殊性,如群岛分散导致的货源稀缺、电商行业尚处于起步阶段、客单价相对较低以及物流条件相对不便等。因此,企业在进入市场前,必须根据实际情况制定经营策略,并确保后续服务的完善。

此外,外国企业在印尼经营需遵守特定的本地化要求,比如必须雇佣一定比例的印尼籍员工。鉴于印尼是世界上穆斯林人口最多的国家,投资者还应了解并尊重当地的宗教信仰和传统。

通过经贸考察、投资推介、参与展会等多种方式,南海企业加深了对印尼市场的认识。随行的南海企业家纷纷表示,抢滩印尼市场,正当其时。随着两地合作的不断深入,南海企业在印尼市场的表现将更加值得期待。

文/图 佛山市新闻传媒中心记者 李年智
通讯员 傅梦娟 许楚衡



南海经贸团与印尼长友集团互赠礼物。