

2026-GB-E032
OMN/MEP/IRR



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026年8月3日

阿曼营商环境研究报告

上海外国语大学中阿改革发展研究中心

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

摘 要

阿曼营商环境的核心特征可以概括为政治稳定、区位优势突出、政策转型明确与本土市场有限并存。一方面，国内秩序长期保持相对平稳，政府通过“阿曼 2040 愿景”、自由区和经济特区建设、外资准入改革等政策持续改善投资环境。同时，因毗邻霍尔木兹海峡并连接海湾、印度洋、东非和南亚市场，阿曼适合发展港口物流、转口贸易、加工制造、能源装备、矿产深加工和绿色能源等区域型业务。另一方面，阿曼市场准入门槛、经营成本不低。油气产业对政府财政收入、公共投资和内需形成明显影响；“阿曼化”用工政策与本地价值考核政策提高了外资企业长期运营和招投标成本；政府审批、劳工许可、专业资质、进口认证和跨部门协调可能实际拉长落地周期。此外，霍尔木兹海峡、红海航运安全、也门局势及国际油价波动，也会通过物流、保险、财政和市场信心等渠道传导至企业经营层面。本报告从政治稳定、地缘区位、社会文化、财政金融、产业政策、市场准入和企业经营策略等维度，评估阿曼营商环境的主要机遇与约束。总体判断是，阿曼更适合长周期、重资产、出口导向和区域布局型投资者。中国企业进入阿曼，应以区域节点定位为基础，提前设计本地化

用工、ICV、供应链和合规方案，采用渐进式进入路径。

目 录

一、政治与地缘环境	1
（一）政治稳定	1
（二）地缘区位突出	1
二、社会文化环境	5
三、经济环境	7
（一）财政金融现状	7
（二）产业政策	8
（三）激励政策	9
（四）市场准入限制	10
（五）市场规模	11
四、企业投资阿曼的机遇、挑战与关键提示	13
（一）企业投资阿曼的主要机遇	13
（二）落地阿曼经营的主要风险	13
（三）关键提示	14
结 语	17

一、政治与地缘环境

（一）政治稳定

从外商投资视角来看，阿曼的社会环境和政策体系长期保持稳定。自 1970 年以来，阿曼国内秩序保持稳定；2020 年王位继承程序依法有序完成。同时，政府持续推进经济多元化改革、扩大外资市场开放，跨国企业遭遇政策大幅转向、突发调整的风险较低。但需要注意的是，当地政务治理的短板主要体现在行政运行效率与政策落地执行环节。近年来，阿曼依托投资服务中心、自由区及经济特区一站式办事窗口，持续优化企业设立与审批流程，但外资企业在办理劳工许可、签证、专业咨询资质登记、参与政府招投标以及跨部门联合审批业务时，普遍面临审批周期冗长、政策执行标准弹性较大、业务流程透明度不足等问题。

（二）地缘区位突出

霍尔木兹海峡地处阿曼与伊朗交界地带，连通波斯湾、阿曼湾及阿拉伯海，是全球能源运输核心战略通道。2024 年，霍尔木兹海峡日均石油运输量约 2000 万桶，对应全

球液态石油总消费量的 20%；2024 至 2025 年一季度，经该海峡外运的石油总量占全球海运石油贸易总量的四分之一以上，全球约五分之一液化天然气贸易取道该海峡。

①阿曼紧邻这一关键航道，同时布局塞拉莱、苏哈尔、杜库姆三座主要港口，在区域能源安全、跨境转运物流、全球供应链布局领域具备独特区位优势。

阿曼长期奉行独立平衡的外交策略，在积极参与海合会框架合作的同时，与伊朗、中美印等全球主要经济体均保持稳定外交沟通机制，有效降低外资企业因区域地缘对立承受直接政治风险。但阿曼无法完全隔绝地区冲突带来的负面影响，若霍尔木兹海峡通航、中东局势、红海航运安全发生重大波动，国际能源价格、海运保险费率、跨境物流成本及市场投资信心均会同步受影响。

值得关注的是，国际局势的变动或对阿曼的财政、经济带来影响，不宜简单判定阿曼为无地缘风险国家。国际货币基金组织分析指出，2025 年阿曼财政仅小幅盈余，截至 2025 年 9 月，政府债务规模降至国内生产总值（GDP）的 36.1%。外部市场需求萎缩、国际油价下行、地缘局势紧张均会拖累阿曼的经济增长、财政收支、旅游产业及外来投资规模。因此，相较于中东其它国家，阿曼本土直接

① <https://www.cia.gov/todayinenergy/detail.php?id=65504>

安全风险偏低,但国家财政与外贸发展高度依赖国际原油价格、区域航运稳定。^①

^①<https://www.imf.org/en/news/articles/2026/01/14/pr-2604-oman-imf-executive-board-concludes-2025-article-iv-consult>

二、社会文化环境

人口与社会结构方面，阿曼具有典型海湾国家劳动力二元结构，即本国公民多数集中在公共部门或较稳定岗位，外籍劳工则广泛分布在私营部门、建筑、服务、制造和低端劳动力市场。澳大利亚外交贸易部国家简报也指出，阿曼青年人口占比偏高，约 45% 民众年龄低于 24 岁，青年就业压力是政府持续推行“阿曼化”政策的重要社会因素。

①

教育和技能方面，阿曼基础教育水平较高。世界银行数据显示，阿曼成人识字率最近可得年份为 2022 年，约为 97.34%。但识字率提升、高等教育普及，并未解决技术岗位本地人才供给与市场需求不匹配的问题。工程技术、信息技术、专业技工和高端制造岗位仍可能依赖外籍人才；企业在制定本地化用工计划时，需要将招聘周期、培训成本、岗位适配和留才机制纳入长期规划。②

商业文化方面，阿曼商业交往强调信任、礼节和长期关系。商务会谈前适度寒暄、尊重合作方身份资历、避免公开令对方陷入尴尬。在阿曼开展商务时，个人接触、礼

① <https://www.ncsi.gov.om/>；<https://www.dfat.gov.au/geo/oman/oman-country-brief>

② <https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS?locations=OM>

貌待人、尊重礼拜时间和宗教习惯至关重要。对外资企业而言，与本地伙伴、政府部门、商协会和社区建立稳定关系，比短期报价优势更有助于推动项目落地。^①

宗教文化方面，伊斯兰教深刻影响日常生活和工作节奏。斋月期间，穆斯林员工日出至日落禁食，工作时长通常缩短；阿曼私营部门斋月工作时间一般压缩至每日 6 小时，每周 30 小时，政府机关和银行也会调整办公时间。企业应避免在斋月和开斋节、宰牲节等宗教假期安排关键谈判、交付节点或高强度商务活动，并在工作制度、会议安排和客户接待中体现必要尊重。^②

社会心理和对外态度方面，阿曼对外资和外来文化较为务实开放，但这种开放以尊重本地宗教、家庭、社区和公共道德为前提。广告宣传、员工管理、餐饮娱乐、金融产品、公共活动和企业社会责任都需与本地价值体系保持协调。对投资者而言，合规不仅限于工商、税务和劳工手续，也包括文化合规和社会接受度建设。

① <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-business-travel>

② <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-business-travel>

三、经济环境

(一) 财政金融现状

从宏观经济看，较新冠疫情和低油价时期，阿曼经济基本面明显趋好，但油气依赖仍是结构性约束。国际货币基金组织估算，阿曼 2025 年上半年实际 GDP 同比增长 2.3%，其中非油部门同比增长 3.5%；2025 年 1-10 月，阿曼通胀率为 0.9%，整体物价压力温和可控；财政总体余额预计为 GDP 的 0.7%，政府债务截至 2025 年 9 月为 GDP 的 36.1%。^①

油气产业仍是财政和经济的支柱。截至 2024 年底，阿曼原油及凝析油储量约 48.25 亿桶，天然气储量约 23 万亿立方英尺；油气收入约占政府年度预算收入的 70%，油气产业约占 GDP 的 30%。^②

货币和金融稳定方面，阿曼里亚尔与美元实行固定汇率安排，1 阿曼里亚尔约合 2.60 美元。国际货币基金组织认为，汇率钉住制度仍是适合阿曼的可信政策锚。固定汇率制度叠加宽松的资本流动规则，能够有效降低企业汇兑

^①<https://www.imf.org/en/news/articles/2026/01/14/pr-2604-oman-imf-executive-board-concludes-2025-article-iv-consult>

^②<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-oil-gas>

风险；但外资企业仍需密切关注美元利率走势、本地融资成本、资产抵押相关规定，以及本地银行对中小企业的信贷风控标准。^①

税制方面，阿曼已实施 5% 增值税和 15% 左右企业所得税的一般框架。现阶段，阿曼未实施普遍个人所得税，但已于 2025 年发布第 56/2025 号皇家法令，引入个人所得税制度，自 2028 年 1 月 1 日起，对年收入超过 4.2 万阿曼里亚尔的自然人征收 5% 个人所得税。^②

（二）产业政策

外资企业开展阿曼项目投资前，需重点评估两项核心政策约束，即“阿曼化”用工政策（Omanization）与本地价值考核政策（In-Country Value，简称 ICV）。“阿曼化”政策针对不同行业设置差异化本地公民雇佣配额，配额标准随政策更新动态调整。外资企业普遍反映，该政策显著抬高人员招聘、岗位培训、人事调配及员工解聘等管理成本，技术类岗位本土专业人才供给不足时，成本压力将进

^①<https://www.imf.org/en/news/articles/2026/01/14/pr-2604-oman-imf-executive-board-concludes-2025-article-iv-consult>; <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-business-travel>

^②https://www.cy.com/en_gl/technical/tax-alerts/oman-to-introduce-personal-income-tax-from-january-2028

一步放大。^①

ICV 政策最早落地于油气行业，要求企业通过本地采购、阿曼员工技能培训、扶持本土中小企业、本地分包合作等方式，提升项目本土经济贡献度。阿曼石油开发公司等油气行业龙头持续落地 ICV 配套举措，以此创造本土就业岗位、培育本地中小企业。对于初入阿曼市场的外资企业，若尚未搭建成熟本地供应链、配齐专业合规团队，在政府、国企采购及大型工程项目招投标环节，竞争力将弱于深耕本地多年的本土企业与区域同业机构。^②

（三）激励政策

阿曼通过工业区、自由区和经济特区向外资提供土地、税费、海关和一站式审批便利。苏哈尔自由区提供企业所得税减免期、无最低注册资本要求、“阿曼化”配额放宽和一站式注册许可等激励；杜库姆经济特区则围绕港口、干船坞、炼厂、机场、工业综合体、居住商业区、旅游区和物流服务区等板块进行综合开发。^③

2025 年实施的《经济特区和自由区法》进一步整合了

① <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-market-challenges>

② <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-oil-gas>

③ <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-distribution-and-sales-channels>

经济特区和自由区的管理框架，强调统一监管、便利化服务、税收和海关激励，以及与“阿曼 2040 愿景”相关的经济多元化目标。该法相关说明文件还明确，经济区内经营者、项目和开发商的资本可以由非阿曼人全资拥有，并可在特定条件下免除最低注册资本要求。^①

金融支持方面，外资企业可通过本地银行、开发金融机构、自由区政策和项目融资工具获得资金支持，但中小外资企业申请贷款时，通常需要提供本地资产抵押或稳定现金流证明材料。对比阿联酋、沙特等规模更大的金融市场，阿曼金融市场体量有限，初创制造、科技服务及轻资产企业普遍存在融资难问题。

（四）市场准入限制

阿曼外资准入的核心法律基础是 2019 年颁布、2020 年生效的《外资投资法》（第 50/2019 号皇家法令）。该法及后续配套改革政策取消了此前较严格的本地股东和最低注册资本要求，在多数允许行业中放宽外资持股比例，通过投资服务中心简化外资企业设立手续，并废除了外资最低股本门槛，同时取消了对外资持股比例的硬性限制。

^①https://www.opaz.gov.om/upload/files/decisions/Explanatory_Memorandum_Provisions_Special_Economic_Zones_Free_Zones_Law_English.pdf

但阿曼并非所有领域均完全开放。土地所有权、部分政府采购、专业服务、媒体、战略资源和特定受监管行业仍可能受到负面清单、许可审批、外资比例、资质认证或本地代理网络的限制。外资企业需重点留意外资土地所有权约束、政府招投标透明度不足、本地制造与采购相关要求等经营难点。因此，正式投资决策中不宜仅依据“多数行业允许 100% 外资持股”作判断，还需逐项核对最新负面清单、主管部门许可和自贸区规则。

进口和合规方面，阿曼多数商品和服务适用 5% 增值税，部分酒类、烟草、能量饮料、碳酸饮料等征收较高消费税。同时，食品、肉类、动植物产品、化妆品、医疗和部分工业产品需要满足海合会或阿曼本地标准、SPS 证书、清真证书、符合性证书、检测报告或进口许可要求。企业进入阿曼市场，认证周期和合规成本需要提前纳入预算。

① ②

（五）市场规模

阿曼本土人口规模有限，本国消费市场规模远不及沙

①<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-import-requirements-and-documentation>；<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-standards-trade>

②<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-import-tariffs>

特、阿联酋等区域核心经济体。阿曼国内消费需求高度依托政府公共开支、国企投资、油气产业收入与外籍劳工消费；一旦财政收缩或国际油价走低，工程、建材、服务、零售行业将面临显著经营压力。

阿曼突出的商业价值在于区域门户功能。塞拉莱港位于印度洋航线要冲，已发展为重要集装箱转运中心；苏哈尔港靠近霍尔木兹海峡和海湾航运干线，服务金属、物流、石化和食品等产业；杜库姆港和杜库姆经济特区则被定位为综合性物流、制造和产业基地。对中国企业来说，阿曼适宜布局面向海合会、东非、南亚及印度洋市场的加工制造、仓储分拨、转口贸易、能源装备、矿产深加工与港口物流业务；但并不适合仅依靠本土消费市场、追求短期回报的轻资产经营模式。^①

^① <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/oman-distribution-and-sales-channels>

四、企业投资阿曼的机遇、挑战与关键提示

（一）企业投资阿曼的主要机遇

综合来看，阿曼的营商环境优势主要体现在四个方面：第一，政治秩序稳定，政策连续性较强，形成了相对可预期的国家治理环境。第二，区位优势突出，毗邻霍尔木兹海峡，拥有塞拉莱、苏哈尔和杜库姆等港口资源，适合发展转口贸易、物流分拨和面向区域市场的制造基地。第三，外资准入较为开放，多数行业已允许较高比例乃至 100% 外资持股，自由区和经济特区提供税费、土地和通关便利。第四，国家战略方向清晰，“阿曼 2040 愿景”推动制造业、物流、旅游、矿业、数字经济、绿氢和清洁能源发展，为长期产业投资提供政策锚点。

（二）落地阿曼经营的主要风险

对赴阿曼布局的企业而言，当地市场存在四个难点：第一，产业结构油气属性突出，财政、投资和内需均高度受制于国际油价走势。第二，“阿曼化”用工配额、本地价值考核增加长期运营成本，企业需提前规划本地人才培养与供应链配套。第三，政务审批流程虽在优化，但部门

衔接、基层执行、招投标透明度和政策裁量空间等问题仍会造成办事耗时。第四，本土消费市场体量较小，仅服务本地居民的业务增长潜力有限，企业应同步布局出口、区域分销或产业链配套业务。

（三）关键提示

在阿曼市场实现稳健布局，企业应避免将其简单理解为单一消费市场，而应从区域节点、产业配套和长期本地化经营三个层面制定进入方案。以下五项提示可作为重点参考。

1.立足区域节点。阿曼人口和消费市场规模有限，单纯依赖本地终端需求的轻资产经营模式容易面临增长天花板。中国企业更适合将阿曼置于海湾、印度洋、东非和南亚交汇的区域网络中评估，围绕港口物流、区域仓储、加工制造、矿产深加工、能源装备和转口贸易设计商业模式。

2.提前设计阿曼化与 ICV 合规方案。阿曼化用工政策和 ICV 会直接影响政府采购、国企项目和大型工程招标投标竞争力。企业在投资前应测算本地员工招聘、培训、岗位替代、供应商培育和本地分包比例，避免项目落地后因

人员结构或供应链不符合要求而被动增加成本。

3.优先评估自由区和经济特区平台。苏哈尔自由区、杜库姆经济特区等平台在土地、通关、税费、外资持股和一站式服务方面具有相对优势。对于制造、物流、能源装备和资源加工类企业，先在自由区或经济特区建立区域运营节点，通常比直接进入普通本地市场更有利于控制合规成本和行政不确定性。

4.采用渐进式市场进入路径。面对阿曼市场容量有限、审批流程较慢和本地关系培育周期较长等现实条件，企业不宜一开始即投入过重资产。更稳妥的路径是先通过代理、分销或项目合作测试市场需求，再设立本地公司或区域办公室，待订单、合作伙伴和政策条件较为清晰后，再推进工厂、仓储或综合基地建设。

5.建立跨部门合规和风险监测机制。阿曼整体政治安全风险相对较低，但其财政收入、物流成本和市场信心仍受国际油价、霍尔木兹海峡通航、红海航运安全和也门局势等外部因素影响。企业应建立覆盖地缘风险、税务、劳工、进口认证、宗教假期安排和文化合规的综合监测机制，尤其要在重大交付节点、融资安排和供应链调度中预留安全边际。

结 语

总体而言，阿曼不是一个适合短期经营和单纯贸易冲量的市场，而是更适合作为区域供应链节点、港口物流枢纽和长期产业布局的平台。若企业具备长期资金安排、本地化经营能力、区域供应链整合能力和合规管理能力，阿曼可以成为进入海湾、印度洋、东非和南亚市场的稳健支点；若企业缺少本地合作方、缺乏长期人才培养方案和风险缓冲机制，可考虑放缓进入节奏，控制初始投资规模。

王广大（上海外国语大学中阿改革发展研究中心）



联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室

联系电话：021-33165460

联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。