

投资沙特： 机遇与挑战并存的“2030 愿景”

引言

沙特阿拉伯，作为中东经济引擎，正借“2030 愿景”推动经济转型，以空前开放姿态吸引全球投资者。但机遇背后，市场开放伴随监管体系快速迭代，商业环境日趋复杂，给习惯特定商业逻辑的国际企业带来新挑战。本文将聚焦沙特投资运营核心领域，结合最新趋势与真实案例，为企业提供实用的策略建议。

我们的目标不是预测风险，而是帮助您在变幻莫测的环境中，建立穿越周期的商业韧性，让您的沙特之旅稳致远。

PART 1

税务风险：

预提税与增值税两把悬顶之剑

沙特的税收体系看似简单，实则暗藏杀机。2025 年，沙特税务机关（ZATCA）的稽查力度空前加强，仅 7 月单月就进行了 1.5 万次现场稽查。这场监管风暴已不再是预警，而是正在发生的现实。

税种	标准税率	说明
企业所得税	20%	沙特公民和海合会 (GCC) 国民及其控制的企业缴纳 2.5%宗教税
预提所得税	5-20%	中沙税收协定约定特许权使用费和技术服务费为 10%
增值税	15%	进项发票 XML 文件缺失将无法抵扣

预提税黑洞：20%全额扣税的噩梦

沙特预提税采用服务发生地原则，所有向非居民支付的款项都可能触发 5%–20%的代扣义务。技术服务费若未备案税收协定，将被按 20%全额扣税，而非协定优惠的 10%。

增值税陷阱：15%税率下的隐形地雷

2025 年新规要求进项发票必须含 ZATCA 认证的 XML 文件，否则视为无效。从小型供应商采购的 Excel 发票将直接导致 15%成本无法抵扣。

1.1 典型案例

某中国光伏企业向沙特子公司提供技术服务，因未提前完成中沙税收协定备案，被 ZATCA 按 20%税率扣缴预提税，多缴税款达 450 万里亚尔。关键失误在于合同签署后才想起申请协定优惠，而此时税务义务已触发。

1.2 避坑锦囊+实操提醒

预提税防火墙

在合同签署前至少 30 天，完成所有必要的税收协定备案，确保技术服务费等项目能锁定 10%的优惠税率，避免 20%的全额扣税风险。

增值税陷阱规避

强制要求所有供应商提供带有 ZATCA 认证的 XML 发票。同时，建立专门的增值税（VAT）准备金账户，并坚持每月进行对账，以有效防范因发票问题导致的抵扣失效。

转让定价防御

提前准备转让定价文档，并采用可比非受控价格（CUP）法进行定价，将关联交易的定价偏差严格控制在 5% 以内，以应对潜在的税务审查。

PART 2

行业准入：

隐形壁垒与认证雷区

尽管沙特新《投资法》大幅开放了市场，但部分行业（如石油勘探、军事等）仍完全或部分禁止外资进入。另外，虽大多数行业允许外资持股比例达 100%，但外商投资公司从事特定行业可能存在额外准入要求，比如外商独资贸易公司最低投资额为 3000 万里亚尔。同时，政府项目和特定行业（如工程、零售）有极高的本地化采购要求。

2.1 典型案例

2025 年初，某中国医疗设备公司拟向沙特公立医院供应无创呼吸机，却因不满足技术转移要求及沙特标准化组织（SASO）认证，错失约 1500 万美元的年度公立医院采购订单。

2.2 避坑锦囊+实操提醒

善用特区优势

投资前通过沙特投资部（MISA）官网查询最新《负面清单》。考虑在阿卜杜拉国王经济城（KAEC）、NEOM 等自由区或经济特区注册，这些区域通常允许外资 100%控股并享有税收优惠。

将合规前置

将沙特当地强制性认证（如 SASO 产品认证）和本地化比例要求（如《政府采购本地化目录》要求）融入商业计划。在投标或投资前，即着手办理认证并开发本地合格供应商，避免事后损失。

灵活设计投资架构

对于有外资持股比例或资本要求的行业，可主动与沙特本地合伙人成立合资公司。例如，设立合资贸易公司（沙特方持股至少 25%）的最低资本要求为 2666 万里亚尔，低于独资贸易公司的 3000 万里亚尔，服务业公司则无最低资本要求，能有效降低资金压力。

PART 3

商业代理：

黄金枷锁的破解之道

沙特《商业代理法》及实施条例对商业代理人与外国委托人的法律关系作出专门规定，对中国企业**直接开展**批发、零售业务构成限制性约束，这一制度虽有助于企业快速打开市场，但也带

来了合同长期性、终止困难、成本高昂及实质上的“独家代理”等多重枷锁。

3.1 典型案例

上海某汽车企业与沙特代理签订独家分销协议后，因代理人未达标欲终止合作，被对方以《商业代理法》为由索赔巨额补偿，且因协议未明确终止条款，纠纷持续3年未决，市场拓展停滞。

3.2 避坑锦囊+实操提醒

完善协议合规条款

协议中明确约定固定期限（如3年）及可终止情形（如代理销售额未达约定30%），限定赔偿上限不超过年度佣金总额，并同步在沙特商务部完成协议备案。

争取直接经营资质

依据沙特外资开放政策申请商业许可证，通过设立独资或合资公司**直接开展经营**，绕开强制代理要求，自主掌控销售渠道与定价权，从根本上破解“黄金枷锁”。

优化代理模式与争议解决

采用分区域代理模式替代全国独家代理，嵌入业绩考核与“代理资质年度复核”条款；争议解决优先选择 DIFC 仲裁，降低合作终止的法律成本与流程复杂度。

PART 4

劳工政策：

沙特化评级的生死线

沙特以“**沙特化**”（Nitaqat）制度为核心，建立了强制性本地化用工体系，按企业规模与沙特籍员工占比划定**铂金、高绿、中绿、低绿、红色**五个评级等级，该评级直接决定外籍员工签证申请、续签及政府项目参与资格。同时，沙特用工规范还包含性别隔离、斋月工时调整等特殊要求，违规将面临签证冻结、高额罚金等惩戒。

4.1 典型案例

2024年某建筑企业因未达到沙特化率要求被评定为“**红色评级**”，不仅丧失政府项目投标资格，且新签证申请权限被暂停长达6个月，显著影响项目推进与人员调配。

4.2 避坑锦囊+实操提醒

构建跨文化合规管理体系

对管理层和员工开展伊斯兰宗教习俗、本地商务礼仪培训，明确禁止宗教冒犯性语言与行为，制定符合本地文化的员工管理规范。

分层雇佣与灵活用工

核心技术岗位保留中方人员，销售、行政优先雇佣本地人员。可以利用“**Hafiz**”计划申请招聘补贴，并与本地劳务派遣公司合作，或通过成立合资公司来满足持股比例要求。

文化适配改造

办公区设置独立女性空间、祈祷室，斋月缩短工时至 6 小时并保留全额工资，并聘请本地人力资源顾问审核招聘流程，避免性别歧视争议。

PART 5

经济风险：

油价波动下的生存法则

沙特经济对石油出口依赖度较高，国际油价波动直接关联政府财政收支平衡及项目支付履约能力；尽管美元与里亚尔汇率保持固定，但人民币兑美元的汇率波动可能侵蚀企业跨境业务利润，增加财务不确定性。

5.1 典型案例

2022 年国际油价下跌 15%，导致沙特 12 个基建项目因财政拨款延迟而暂停；某中企因未对冲汇率风险，在美联储加息周期中因人民币升值导致汇兑损失超 500 万美元。

5.2 避坑锦囊+实操提醒

建立“本地结算+外汇对冲”双重保障

与业主协商部分工程款以里亚尔结算，通过远期结售汇、货币互换等金融工具锁定汇率，对冲波动风险。

优化本地资金结算流程

依托沙特本地银行（如沙特国家银行）建立结算账户，提前 3 个月梳理资金汇出所需文件（审计报告、完税证明等），利用 MISA 一站式服务中心加速审批流程。

对接本地金融支持政策

参与沙特政府支持的产业基金项目，通过合资模式获取本地融资额度，适用沙特央行的低息贷款政策，降低跨境融资汇率风险与财务成本。

沙特的 2030 愿景，不仅是一场国家层面的经济转型，更是对中国企业全球化能力的终极考验。这片市场就像沙漠中的绿洲——看似平静，实则暗流涌动。真正的成功之道，在于将风险意识深度融入商业基因，构建一套与当地规则和文化高度契合的运营体系，方能在这片充满机遇的热土上稳步前行。

来源：TC GROUP 原创