

2026-HG-E010
MEN/NEV/MAC



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026年7月2日

中东新能源汽车绿色合规壁垒与中国 企业出海研究报告

上海外国语大学国际金融贸易学院

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

沙特阿拉伯与阿联酋作为中国新能源汽车出口中东的两大核心市场，正加速构建以碳足迹核算、ESG 信息披露、绿色认证为核心的绿色低碳合规体系。沙特“绿色沙特倡议”（Saudi Green Initiative，属于“2030 愿景”框架的一部分）提出到 2030 年全国每年减少碳排放 2.78 亿吨，并计划首都利雅得车辆电动化比例达 30%；阿联酋则通过《报告实体可持续发展相关信息披露原则》和即将分阶段生效的 ESG 强制披露要求（Scope 1 与 Scope 2 自 2025 年 5 月 30 日起强制披露，Scope 3 预计自 2027 年起纳入强制范围），建立起海湾地区最严格的绿色合规框架。

2025 年，中国汽车出口全球保持高速增长态势，其中新能源汽车出口增长显著。中国对沙特、阿联酋出口汽车数量持续增长，新能源汽车占比不断提升，中国车企在海湾六国市场份额已升至 20% 以上，在沙特和阿联酋等核心市场突破 25%。然而，中国品牌在沙特市场表现有所分化，部分品牌实现逆势增长，亦有部分品牌面临阶段性调整压力。中国企业面临碳足迹核算标准尚待统一、ESG 披露要求持续升级、中沙/中阿绿色认证互认机制有待完善、三电系统准入门槛较高等多重合规挑战。当前，中国国内

碳足迹标准（GB/T 24067）与沙特标准计量与质量组织（SASO）、阿联酋符合性评估方案（ECAS）认证体系之间尚未建立有效互认通道，企业出口需分别通过相关认证程序，面临重复认证成本及合规风险。

报告建议：出海企业建立中东绿色合规专项管理体系，提前布局碳足迹核算能力建设；构建 ESG 合规管理信息系统；部署数字底座，破解供应链碳数据断链困局；加强知识产权风险防控。

目 录

一、市场现状	1
(一) 主要市场新能源汽车发展战略与趋势	1
(二) 中国新能源汽车出口表现	2
二、绿色低碳合规壁垒体系分析	7
(一) 碳足迹核算要求与方法论壁垒	7
(二) ESG 信息披露合规要求	9
(三) 绿色认证互认缺口	11
三、安全合规与知识产权壁垒	15
(一) 产品准入与安全认证体系	15
(二) 知识产权合规风险	17
四、市场环境与非合规性业务风险	21
(一) 主权支付信用评估	21
(二) IPP 项目支付延期风险	22
(三) 沙化率制度动态	23
(四) 天课税制度与特别经济区政策	24

五、中企面临的挑战	27
(一) “二次认证”壁垒	27
(二) 合规成本	28
(三) 供应链 ESG 协同不足与碳数据断链	29
(四) 合规信息获取滞后与跨领域复合型人才短缺 ..	30
(五) 品牌认知同质化与本土化深层运营不足	31
六、对企业出海的建议	33
结 语	37
附表：中英文关键术语对照	39

一、市场现状

(一) 主要市场新能源汽车发展战略与趋势

沙特阿拉伯和阿联酋是中东新能源汽车转型最为积极的两大市场。沙特“2030愿景”将电动汽车产业列为关键战略支柱，计划到2030年使首都利雅得车辆电动化达到30%，并在朱拜勒和延布皇家委员会经济区打造国家级电动汽车制造集群。沙特公共投资基金通过全资拥有沙特电动汽车品牌Ceer、与美国Lucid Motors合资建厂（规划年产能15.5万辆，分阶段达产，2029年满产），以及与韩国现代集团合作建设年产5万辆的整车工厂，构建完整的本土化产业布局。

阿联酋则依托迪拜和阿布扎比两大核心城市，制定了更为激进的电动化目标。迪拜道路管理局计划到2030年将出租车、豪华轿车和公共汽车的电动化率提升至50%，阿布扎比则制定了到2035年停售燃油车的目标。2024年，阿联酋新能源汽车销量约4-5万辆，中国品牌占重要份额。

至2023年，中东和北非地区实施中与预实施的可再生能源项目金额超2144亿美元，沙特Neom未来城（100%零排放）总投资预计达5000亿美元，为新能源汽车充电

网络、绿电制氢及储能配套提供底层基础设施支撑。根据国际能源署与各国顶层规划，沙特计划 2030 年可再生能源发电占比达 50%，阿联酋目标 2050 年 44% 发电量来自可再生能源。

(二) 中国新能源汽车出口表现

中国车企在中东高度依赖头部经销商网络实现市场渗透，如阿联酋 Al-Futtaim 集团、沙特 Abdul Latif Jameel 等。通过与当地排名领先的经销商集团绑定（表 1），中国品牌快速获得渠道覆盖、金融方案对接与车队采购入口，形成“产品+渠道+金融”的初期破局路径。

表 1: 中国车企与当地大多数知名经销商合作情况（以沙特为例）

排名	领先经销商集团	市场份额 [2023]	非中国汽车品牌	中国品牌
1	Abdul Latif Jameel Motors	32%	本田、雷克萨斯	比亚迪
2	Mohammed Yusuf Naghi Motors	17%	现代、尼桑、宝马、捷豹、福特等	MG、奇瑞
3	Majoue Motors	12%	现代、标志、雪铁龙等	长安
4	Wallan Motors	10%	现代等	吉利
5	Haji Husein Alreza	4%	马自达等	—

排名	领先经销商集团	市场份额 [2023]	非中国汽车品牌	中国品牌
Motors				
6	Al Jomaih Auto	4%	GMC、雪佛兰、凯迪拉克 等	广汽
7	Al Jabar Automotive	3%	起亚等	领克

资料来源：Roland Berger.

中国新能源汽车出口中东市场呈现爆发式增长态势（图 1）。根据海关总署及中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会统计数据，2025 年中国对沙特出口汽车 30.2 万辆，同比增长 55%；对阿联酋出口汽车 57.2 万辆，同比增长 73%。2026 年 1-3 月，中国对两国新能源汽车出口继续保持强劲增长，沙特市场同比增长约 62%，阿联酋同比增长约 58%。

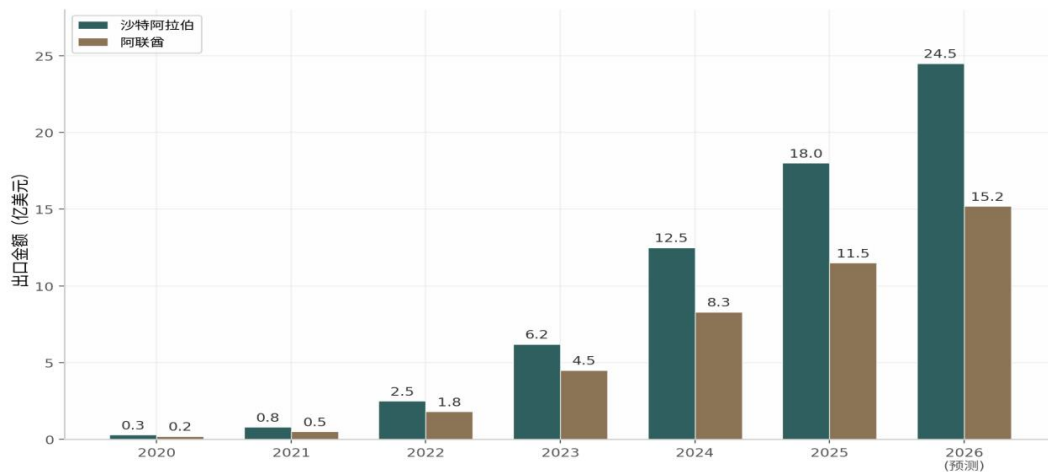


图 1：中国对沙特、阿联酋新能源汽车出口金额变化 (2020-2026)

从产品结构看（表 2），纯电动乘用车（BEV）占比约 28%，插电式混合动力车（PHEV）占比约 13%，混动车型占比约 6%，产品结构持续优化，插混车型成为出口新增长点。欧洲顶尖战略咨询机构 Roland Berger 调研显示，中东海湾轻型车市场规模 2023 年约 110 万辆，中国品牌市占率从 2019 年 2% 跃升至 2023 年 13%。产品结构上，SUV 与皮卡占据绝对主导，中国车企凭借紧凑经济型至高端豪华型 SUV 矩阵精准匹配当地对宽敞空间、越野性能及高配置的需求。

表 2：2025 年中国新能源汽车出口中东主要品类结构

品类	沙特 (亿美元)	阿联酋 (亿美元)	合计 (亿美元)	同比增长
纯电动乘用车	15.4	10.4	25.8	+91%
插电混动乘用车	5.8	4.1	9.9	+87%
纯电动商用车	1.6	0.9	2.5	+79%
动力电池	5.1	3.1	8.2	+95%
驱动电机	2.0	1.3	3.3	+83%
电控系统	0.9	0.7	0.9	+78%

三电系统（动力电池、驱动电机、电控系统）作为新能源汽车的核心零部件，其出口规模与整车出口同步快速增长。2025年，中国向中东地区出口锂电池约35.34亿美元，其中沙特占约32%，阿联酋占约16%。值得注意的是，三电系统的出口合规要求远高于整车，涉及SASO/ECAS认证、UN38.3运输安全认证、IEC 62660/IEC 62620电池标准认证等多重准入门槛。

从出口企业结构看，上海地区企业在中国新能源汽车中东出口中占据重要地位。例如，MG品牌2025年在阿联酋的销量为14,250辆，同比增长10.5%，位列该市场品牌销量第五位。

二、绿色低碳合规壁垒体系分析

（一）碳足迹核算要求与方法论壁垒

碳足迹核算是当前中东市场绿色低碳合规体系中最具技术壁垒的环节（图 2）。沙特标准计量与质量组织（SASO）于 2024 年发布《产品碳足迹核算技术规范（征求意见稿）》，要求所有进口电动汽车提供全生命周期碳足迹报告，涵盖原材料获取、零部件制造、整车组装、运输分销、使用阶段和报废回收六个环节。

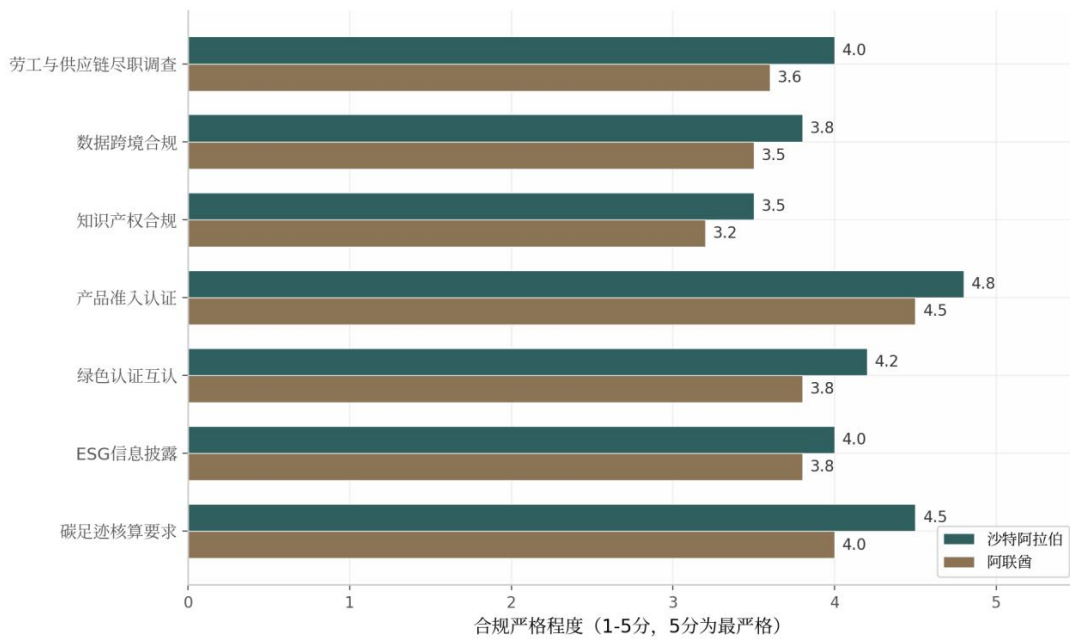


图 2：沙特与阿联酋新能源汽车绿色低碳合规壁垒对比

阿联酋工业与先进技术部（MoIAT，Ministry of Industry and Advanced Technology）通过阿联酋气候变化与

净零排放联邦法律框架（Federal Law No. 160 of 2023）建立了产品级碳足迹申报制度。根据该法律，自 2025 年 7 月 1 日起，所有在阿联酋市场销售的电动汽车须通过阿联酋生态标签计划认证，提交经第三方核查的碳足迹数据。值得注意的是，阿联酋的碳足迹核算体系可能参考国际通行数据库（如 IEA、Ecoinvent 等）中的中国电网排放因子（以部分商业数据平台引用的 $0.682 \text{ kgCO}_2 \text{ e/kWh}$ 作为 2024 年基线参考数据），若中国产电动汽车在进行碳足迹申报时须采用国际数据库的因子而非中国官方权威数据，其核算结果的科学性与准确性值得商榷，建议推动采用中国官方发布的排放因子。

从三电系统碳足迹核算看，动力电池是碳排放最为集中的环节。根据国际清洁交通委员会（ICCT）研究数据，动力电池生产阶段的碳排放约占整车全生命周期碳排放的 15-20%。沙特和阿联酋均要求动力电池单独提供碳足迹报告，涵盖正极材料、负极材料、电解液、隔膜等关键原材料的碳排放数据。当前中国动力电池企业（宁德时代、比亚迪、中创新航等）的碳足迹数据主要基于国内 LCA（生命周期评估）研究，与沙特 SASO、阿联酋 MoIAT 要求的评估边界和数据格式存在不兼容问题，企业需委托

国际认证机构（如 SGS、TUV 莱茵）重新核算，单次认证成本约 10-18 万元人民币。面对阿联酋采用较高中国电网排放因子（0.682 kgCO₂/kWh）的核算压力，部分出海企业已探索在中东本地采购绿电或参与合资光伏/储能项目，以优化 Scope 2 排放数据。毕马威调研指出，中东度电成本优势显著，2030 年可再生能源制氢成本有望降至 1.40-1.60 美元/千克，为三电系统本地化低碳制造提供潜在路径。

（二）ESG 信息披露合规要求

沙特与阿联酋作为中东地区 ESG 法规体系建设最为领先的国家，其信息披露要求正对中国出口企业形成显著的合规压力。沙特方面，沙特资本市场管理局（CMA）虽尚未发布名为《ESG 披露原则》的专门文件，但其近期在可持续金融领域的监管动作值得关注。2025 年 5 月，CMA 批准并实施《绿色、社会、可持续及可持续发展挂钩债务工具发行指南》，这是 CMA 2024—2026 年战略计划的重要组成部分，为发行机构提供了符合国际标准的发行框架。同时，CMA 正推动更具约束力的监管框架，要求发行机构进行强制性外部审查以及持续的合规报告和

披露。根据沙特证券交易所数据，截至 2024 年，沙特主板市场前 100 大公司的可持续发展披露率已从 2023 年的 58% 上升至 65%，企业透明度和可持续发展承诺正逐步增强。尽管目前沙特 ESG 披露仍主要遵循 CMA 2019 年建议和 Tadawul 2021 年框架，整体处于自愿指导阶段，但监管部门正加速向统一国家标准迈进，外国投资者需密切关注监管动态变化。CMA 已建立分阶段 ESG 披露框架，当前强制范围覆盖 Tadawul 重点上市公司及 PIF 核心供应链。在投资许可方面，沙特投资部（MISA）已启动新一轮投资法改革，部分项目可直接在 MISA “一站式”平台注册，无需单独申请投资许可，但新《投资法》已于 2025 年 2 月生效。外国投资者在申请过程中，仍需综合考量项目对当地就业和技术转移的贡献。

阿联酋方面，阿联酋 ESG 合规正经历从自愿指引向强制性法律义务的历史性转变。2024 年 8 月颁布、2025 年 5 月 30 日生效的《联邦气候变化法令(2024 年第 11 号)》是应对气候变化的核心法律框架，标志着可持续发展报告在阿联酋已从自愿最佳实践上升为联邦法定义务。该法令适用于所有公共和私营部门实体，包括在自由贸易区运营的企业，要求在 2026 年 5 月 30 日前全面合规。根据新法

令，企业须测量并报告温室气体排放情况，在 MRV 平台（mrv.ae）上注册，提交减排计划并留存五年记录，不遵守规定的罚款最高可达 200 万迪拉姆（重点排放源/上市公司已强制，中小企业适用过渡期或自愿披露）。在披露框架方面，阿联酋可持续金融工作组于 2024 年推出“报告实体的可持续发展披露原则”，旨在在实体和产品层面提高 ESG 报告的一致性和透明度。阿布扎比证券交易所（ADX）于 2025 年 6 月发布新版 ESG 披露指南，进一步推动信息披露规范。2022 年证券与商品管理局（SCA）发布的 ESG 披露要求则明确规定了上市公司须在财年结束后 90 天内提交年度可持续发展报告，报告须涵盖气候风险、排放范围、劳工标准、董事会多样性等关键议题。需要说明的是，目前公开信息中尚未明确检索到关于年收入门槛（5 亿迪拉姆）以及中小企业 2030 年达标节点的法律条文。中小企业在合规实践中普遍面临基础排放数据缺失、能源消耗记录分散、缺乏专职 ESG 岗位等现实挑战。

（三）绿色认证互认缺口

绿色认证互认机制缺失是中国新能源汽车及零部件出口中东面临的制度性障碍（表 3）。以新能源汽车为例，

中国企业在国内获得的 CCC（中国强制性产品认证）配合 GB/T 18387、GB/T 19755 等新能源汽车专用标准认证，不能替代沙特 SASO 认证或阿联酋 ECAS 认证，企业必须分别通过两套认证体系。除整车 SASO/ECAS 认证外，三电系统需叠加 IEC 62660、UN38.3、UL 2580 等多重测试，认证周期合计约 6-10 个月，费用约 35-55 万元/车型。对于缺乏规模效应的中小零部件供应商，“二次认证”已成为实质性市场准入壁垒，亟需通过行业协会集采或检测数据互认试点摊薄成本。

表 3：中国、沙特、阿联酋新能源汽车认证体系对比

认证维度	中国（GB 标准）	沙特（SASO/GSO）	阿联酋（ECAS）
整车安全	GB/T 18384 系列	GSO IEC 61851 系列 +SASO CoC	ECAS LVE+EMC
电池性能	GB/T 31467	GSO IEC 62660	IEC 62660/IEC 62620
电池安全	GB/T 38031	IEC 62133+SASO 补充要求	IEC 62133+UAE Ecolabel
碳足迹	GB/T 24067(自愿)	SASO 碳足迹规范 (2025 强制的)	UAE Ecolabel 碳足迹 (2025 强制的)
充电系统	GB/T 20234	GSO IEC 61851	IEC 61851+UAE 补

认证维度	中国 (GB 标准)	沙特 (SASO/GSO)	阿联酋 (ECAS)
			充要求
EMC	GB/T 18387	GSO ECE R10	ECAS EMC Directive

沙特方面，所有进口电动汽车须通过 SASO 认证，包括产品符合性评定程序 (SASO CoC) 和技术法规合规认证 (TR Certificate)。SASO 针对电动汽车发布了专门的技术法规 (SASO IEC 61851 系列)，涵盖充电系统安全、电磁兼容 (EMC)、功能安全 (ISO 26262) 等要求。2024 年，沙特进一步将碳足迹标签纳入 SASO 认证体系，要求进口电动汽车在通过传统安全认证的基础上，额外提供碳足迹核查报告。

阿联酋方面，电动汽车准入须通过阿联酋符合性评估体系 (ECAS) 认证，由工业与先进技术部 (MoIAT) 授权的合格评定机构 (CAB) 执行。ECAS 认证涵盖低电压设备指令 (LVE)、电磁兼容指令 (EMC) 和特定技术法规要求。对于动力电池，阿联酋要求提供 UN38.3 运输安全测试报告、IEC 62660/IEC 62620 性能测试报告，以及 UL 2580 或 ECE R100 安全认证。由于中国 GB 标准与 IEC/ISO 标准之间存在技术差异，中国企业的产品检测报

告往往不能直接被 SASO 或 ECAS 接受，需要补充测试或重新送检。建议行业主管部门和行业协会积极推动中外标准互认谈判，降低企业制度性交易成本。

三、安全合规与知识产权壁垒

(一) 产品准入与安全认证体系

沙特阿拉伯和阿联酋建立了海湾地区最严格的新能源汽车产品准入与安全认证体系，其技术标准与国际主流标准基本接轨，但在执行层面存在本地化差异和额外要求。沙特将电动汽车纳入《沙特能效标签计划》，要求所有进口电动汽车加贴能效标签，标签须标明百公里电耗、综合续航里程和能效等级。该计划采用沙特特有的能效评级方法，将电动汽车分为 A++ 至 G 共 10 个等级，中国企业需要重新按照沙特标准进行能耗测试，无法直接使用中国 CLTC 工况或欧洲 WLTP 工况的测试数据。

在安全认证方面，沙特要求电动汽车须通过海湾合作委员会（GCC）统一技术法规认证，涵盖海湾标准化组织（GSO）、电动汽车充电系统（IEC 61851）、汽车安全带固定点（GSO 1002）、汽车外部凸出物（GSO 1004）、汽车转向系统（GSO 1006）等技术法规。2024 年，沙特新增了两项针对电动汽车的专项要求：一是涉水安全测试（模拟沙特地区暴雨洪涝条件下的车辆防水性能），二是高温环境测试（模拟夏季 50 摄氏度以上高温条件下的电

池热管理性能)。这两项测试均非中国强制性认证要求,企业需要额外投入约 50-80 万元人民币进行测试准备。

阿联酋迪拜和阿布扎比各自拥有独立的车辆注册管理机构,形成了“双轨制”准入模式。迪拜道路交通管理局(RTA)负责迪拜地区的车辆注册,阿布扎比市政交通局(DMT)负责阿布扎比地区。两个机构对新能源汽车的技术要求基本一致,但在认证流程、文件语言和审批时限上存在差异。迪拜 RTA 要求所有认证文件须使用英文,而阿布扎比 DMT 部分流程接受阿拉伯语文件。三电系统的安全认证要求更为复杂,以动力电池为例,企业须分别取得 IEC 62660-1/-2/-3 性能认证、IEC 62133 安全认证、UN38.3 运输认证,以及 GSO IEC 62660 海湾地区认证,认证周期合计约 6-10 个月(2025-2026 年加急通道已开通),费用约 35-55 万元人民币(含新增碳足迹核查费用)。

中东消费者购车决策中,更注重车辆性价比与配置体验(Roland Berger 调研)。但长期品牌信任仍依赖售后基础设施、透明维保定价与认证二手车体系。中国车企在重视前端准入认证的同时,亦应关注售后服务体系与品牌价值建设,以实现可持续的市场深耕。

(二) 知识产权合规风险

知识产权合规是中国新能源汽车企业进入中东市场面临的隐性壁垒。沙特和阿联酋均已建立相对完善的知识产权保护法律体系，但执法力度和侵权认定标准与中国存在显著差异（表 4）。沙特知识产权局（SAIP）是知识产权主管机构，负责专利、商标和外观设计的注册与管理。根据沙特《专利法》和《实施细则》，发明专利保护期为 20 年，实用新型为 10 年，外观设计与商标均为 10 年（可续展）。2025 年，沙特 SAIP 处理的涉外专利纠纷中，涉及汽车技术领域的案件同比增长 38%（增速较 2024 年放缓）。

表 4：沙特与阿联酋新能源汽车知识产权保护环境对比

比较维度	沙特阿拉伯	阿联酋
主管机构	沙特知识产权局(SAIP)	阿联酋经济部+迪拜 DED
专利保护期	发明 20 年/实用新型 10 年	发明 20 年/实用新型 10 年
商标制度	先注册原则	先注册原则
PCT 成员	是	是
SEP 许可标准	无明确费率裁判标准	无明确费率裁判标准
海关边境保护	可申请扣押(约 120 起/年)	可申请扣押(约 85 起/年)

阿联酋是中东地区知识产权保护体系较为完善的国家之一，加入《巴黎公约》《伯尔尼公约》和《专利合作条约》（PCT）等国际公约。阿联酋《联邦知识产权法》对专利、商标、著作权、工业设计等提供全面保护。2025年，阿联酋专利局新增汽车技术领域专利申请约 850 件，同比增长 25%，其中来自中国的申请约 140 件（同比增长 47%，反映中国车企加速中东知识产权布局），主要集中在电池管理系统（BMS）、电机控制算法和车载充电技术领域。值得注意的是，阿联酋对软件和商业方法的可专利性审查较为严格，这与美国和中国更为宽松的标准存在差异，部分在中国和美国获得授权的自动驾驶算法专利，因阿联酋审查标准差异，在当地的授权前景存在不确定性。

中国企业在中东市场面临的知识产权风险集中在三个方面。第一，标准必要专利（SEP）许可风险。5G 通信技术在智能网联汽车中的广泛应用，使得华为、中兴、大唐等中国通信企业的 SEP 许可问题延伸至汽车领域。中东地区尚未建立 SEP 费率裁判的明确标准，企业面临被诉风险。

第二，竞争对手专利布局。日韩汽车企业（丰田、日

产、现代)在中东市场深耕多年,建立了广泛的专利布局,中国新能源汽车企业在产品设计上需要规避潜在的侵权风险。

第三,商标抢注风险。沙特和阿联酋均实行“先注册原则”,部分中国新能源汽车品牌的阿拉伯语商标已被当地企业或个人抢注,企业进入前须进行充分的商标检索和布局。从海关执法角度看,沙特海关和迪拜海关均建立了知识产权边境保护制度。根据沙特《海关法》和《知识产权边境保护条例》,知识产权权利人可以向海关申请知识产权备案,海关有权对涉嫌侵权的进出口货物进行查验和扣押对于中国企业而言,需要特别注意出口产品中的零部件来源合法性,避免因上游供应商侵权而导致整车出口受阻。

四、市场环境与非合规性业务风险

前述绿色低碳合规壁垒与安全认证要求,属于企业可直接应对的操作层面挑战。然而,中国新能源汽车出口中东还面临一系列宏观环境风险与非合规性业务风险,包括航运通道安全、油价波动与主权支付信用、IPP 项目履约、沙化率制度调整以及天课税与特别经济区政策变动等。这些风险因素超出企业个体控制范围,却可能直接影响出口业务的可持续性与盈利能力,需纳入整体风险评估框架统筹考量。

(一) 主权支付信用评估

油价波动方面,据美国能源信息署(EIA) 2025 年度报告,2025 年布伦特原油全年均价约为 68 - 69 美元/桶,较此前预期有所回落,全年呈现前高后低走势——年初约 75.77 美元/桶,至年末约 60.40 美元/桶,全年降幅约 20%。进入 2026 年,受波斯湾局势影响,布伦特现货价格曾出现阶段性上行,据市场极端情景测算,短期高点接近 110 美元/桶区间。高盛 2025 年末更新预测显示,2026 年布伦特原油均价中枢约为 85 美元/桶,3 至 4 月均价更达到 110 美元/桶的高位。需说明的是,综合国内机构预测,2026

年布伦特原油均价区间约为 55 – 70 美元/桶，但考虑到霍尔木兹海峡中断延长的风险情景，存在显著的上行压力。

主权信用方面，惠誉评级指出，中东地区 2026 年经济增长中位数为 4%，较 2025 年 3.4% 有所回升，且油价维持在海湾国家财政收支平衡线之上（除巴林、沙特略有压力），信用基本面总体具备韧性。穆迪在 2025 年将中东和北非地区主权信用展望维持在稳定水平。具体来看，标普 2025 年 3 月将沙特主权信用评级从 A 上调至 A+，展望稳定；穆迪 2025 年 2 月维持埃及长期本外币主权信用评级 Caa1，展望积极，埃及依赖多边融资和国际货币基金组织支持，仍面临较大的外部脆弱性。

据阿拉伯投资与出口信贷担保公司公开摘要，2025 年阿拉伯国家的主权、政治和商业风险评级总体有所改善，沙特、阿曼、埃及、摩洛哥、突尼斯等国主权评级提升，海湾合作委员会国家在主要风险指标中保持阿拉伯地区领先地位。

（二）IPP 项目支付延期风险

中国新能源企业出海中东以独立电力生产商项目（IPP）为主要形式，但近年面临投标价格持续走低、承

包利润空间收窄的压力。沙特大型 IPP 项目招标价格总体呈下降趋势，带动上下游利润空间持续承压。

（三）沙化率制度动态

沙特化（Nitaqat）制度将企业按“沙化率”达标情况分为红、低绿、中绿、高绿、白金五档，并与外籍员工签证配额及政府服务优先级相关联。同时，沙特与阿联酋正积极推动女性就业。近期，沙特“沙化率”制度迎来密集政策调整，2026 年二季度进入新阶段，企业面临 Nitaqat 分级调整，直接影响外籍人员签证配额和行政待遇。企业需及时重新评估用人结构与合规路径，并密切关注跨行业经营情况下的分级归属变动。但必须知晓的是，沙特人力资源和社会发展部（MHRSD）按行业高频滚动调整阈值，但实际执行中存在技术岗位豁免、远程办公折算、培训项目抵扣等柔性机制，因此，企业应理性研判政策影响，避免因片面理解而产生不必要的顾虑。

采购行业：据 MHRSD2025 年公告，自 2025 年 11 月起，私营部门采购岗位的沙化率提高至 70%，适用于雇用 3 名及以上员工从事采购经理、采购专员、合同经理、仓库管理员、招标专员等 12 个关键岗位的机构。

工程类专业：涵盖 46 个工程类专业（包括发电工程师、工业工程师、电子工程师等）的沙化率提高至 30%，同时将私营和非营利部门从事这些专业的人员最低工资提高至 8000 沙特里亚尔。该决定自发布 6 个月后开始实施。

市场营销与销售：据商务部驻吉达经商处编译信息，自 2026 年一季度起，营销类岗位沙化率提高至 60%，适用于雇用 3 名及以上营销销售人员的机构。市场营销岗位的沙特员工需满足 5500 沙特里亚尔的最低工资门槛方可计入沙化率指标。

（四）天课税制度与特别经济区政策

沙特实行企业所得税（20%）与天课税（2.5%）并行制，合资企业中非海湾股东利润适用 CIT，海湾股东适用天课税，显著影响税后利润分配结构。此外，中方母公司向沙特合资公司派遣技术人员或提供远程服务，若停留时间或业务实质触发常设机构（PE）认定，将面临额外 CIT 纳税义务。2023 年沙特税改提案进一步收紧 PE 与利息扣除规则，企业需在合资协议（JVA）中预先明确纳税主体与转让定价机制。沙特天课税与企业所得税并行征收的税

收架构持续沿用现行规则：100%沙特或海合会公民全资企业适用 2.5%天课税；100%外资企业适用 20%企业所得税；混合所有制企业按持股比例和股东国籍分别计算天课税和企业所得税。天课税以企业经税收计算的净资产为基础征收，企业所得税则基于经调整后的净利润按 20%的税率计缴。

2026 年 4 月，沙特四大特别经济区的《实施条例》正式全面落地，涵盖阿卜杜拉国王经济城（先进制造与物流）、利雅得云计算与 IT 区（数据中心与云服务）、吉赞经济特区（资源深加工与转口贸易）和拉斯海尔经济特区（海事与海洋工程）。四大特别经济区在税收优惠方面提供 100%外资所有权、零增值税和免征天课税等核心激励措施（5%优惠企业所得税+符合条件 0%增值税+非海合会股东天课税豁免）。据沙特扎卡特、税务和海关管理局（ZATCA）2026 年 1 月指引，外企在涉及对外支付时需及时审视双重征税协定的适用性。

五、中企面临的挑战

当前，中国新能源汽车及零部件企业出口中东（以沙特、阿联酋为核心）正从“规模扩张期”步入“合规深水区”。中国企业在战略认知、体系构建与资源协同层面面临以下挑战。

（一）“二次认证”壁垒

当前，中国 GB 标准与沙特 SASO/GSO、阿联酋 ECAS 标准在技术参数、测试工况及安全边界上存在显著差异，且双边尚未签署绿色产品认证互认协定（MRA）。企业在国内取得的 CCC 认证及相关检测报告无法直接通行中东市场，必须面临长达 6-10 个月、费用约 35-55 万元的“二次认证”流程。以三电系统为例，国内 GB/T 31467/38031 测试数据需按 IEC 62660/GSO 标准重新送检，热扩散、针刺等关键测试条件的差异，甚至倒逼企业调整电芯封装与热管理设计。此种制度性壁垒不仅大幅推高时间与经济成本，更严重干扰产品迭代节奏，对缺乏规模效应的中小零部件供应商构成实质性准入障碍，需通过检测结果采信或互认试点予以破局。

(二) 合规成本

随着中东市场将全生命周期碳足迹核算、ESG 强制披露及知识产权布局纳入准入或强监管范畴，合规支出已从“隐性管理成本”转化为“显性硬性支出”。据测算，单车出口中东的合规总成本（含安全认证、碳足迹第三方核查、ESG 报告编制及 FTO 知识产权排查）已达 4-6 万元人民币。对于出口均价约 18-25 万元的经济型及紧凑型车型而言，合规成本占比高达 12%-20%。在区域价格竞争加剧与航运成本波动的双重背景下，合规溢价直接侵蚀企业毛利率，对依赖成本优势的中国车企形成盈利模型重构压力，倒逼企业从“单一产品出海”向“合规成本精益化管理”转型（表 5）。

表 5：新能源汽车中东市场准入与运营合规成本矩阵

进入模式	认证与碳合规	关税与 税务成本	用工与沙化 率合规	供应链 ESG 与数据要求	战略适用性建 议
CBU 出口 (整车)	高：全车型 SASO/ECAS 二次认证；全生命周期碳足迹第三方核查	高：基础关税；无税收优惠	低：不直接适用企业沙化率，但经销商合作间接传导	低：整车厂承担主要合规责任；无数据本地化压力	市场测试期；小批量、高价值车型；短期盈利导向
CKD/SKD 组装	中：散件认证成本降低；部	中：享受关税阶梯优惠；需	中：适用组装厂沙化率	中：需对本地组装环节进	年销量稳定在 5000-10000

进入模式	认证与碳合规	关税与 税务成本	用工与沙化 率合规	供应链 ESG 与数据要求	战略适用性建 议
JV 合资/ 本土制造	分测试可采信 国内数据 低（长期）： 可参与规则制 定；有望实现 部分测试结果 互认	处理进口关 税与增值 税 低（战略激 励）：适用特 别经济区 （SEZ）零增 值税、免征天 课税、100% 外资所有权 等红利	要求；需满 足特定岗位 本地化雇佣 高：全面适 用 Nitaqat 制度；需构 建本土化人 力资源管理 体系	行碳足迹追 踪；初步接 触数据合规 高：全供应链 ESG 尽调与 数据穿透；满 足沙特 PDPL/阿联 酋 DPA 数据 本地化要求	台；追求成本优 化与市场深耕 长期战略投资； 旨在获取技术 转移红利、政治 资源与区域辐 射中心地位

中国企业应根据自身品牌定位、销量规模与战略周期，动态选择或组合上述模式。纯 CBU 模式在中长期将面临“关税阶梯+沙化率挤压+供应链 ESG 连带审查”三重压力，建议龙头企业提前规划向 CKD 或 JV 模式过渡，将合规成本转化为本土化战略竞争力。

（三）供应链 ESG 协同不足与碳数据断链

沙特与阿联酋的 ESG 尽职调查与碳足迹申报要求正加速向全产业链延伸，但中国新能源汽车供应链的 ESG 基础建设仍显滞后。调研显示，约 70% 的二级供应商尚未建立系统的碳排放数据收集机制，85% 的供应商无法提供

完整的原材料溯源信息。尤其在范围三（Scope 3）排放核算、能源消耗追踪及劳工权益等定量指标上，基础数据缺失、记录分散、缺乏专职岗位等现象普遍。这种供应链端的数据断链导致下游整车企业难以满足中东市场对全生命周期披露的合规要求，形成典型的合规“木桶效应”。破解此困境，亟需从“制度倡导”转向“技术赋能”，通过部署轻量化、可验证的数字化工具，打通供应链碳数据的“最后一公里”。若未来沙特按规划于2026年起建立本土化供应链监管框架，国内企业将面临连带违约与订单流失风险，亟需通过数字化 ESG 系统与供应商赋能机制实现链条协同。

（四）合规信息获取滞后与跨领域复合型人才短缺

中东绿色低碳法规体系处于密集演进期（2024 - 2025 年连续出台多部 ESG、碳足迹及气候法令），但官方文件多以阿拉伯语发布，英语版本更新滞后，导致中国企业面临严重的信息不对称与监测预警缺位。与此同时，中东合规要求高度交叉融合，亟需兼具阿拉伯语商务沟通、国际标准解读、LCA 碳核算、ESG 系统管理及伊斯兰商业文化认知的复合型人才。统计表明，中国头部新能源车企

中设立专职中东合规岗位的比例不足 30%，相关职能多挂靠于法务或国际业务部，缺乏独立预算与闭环管理机制。人才短板与组织缺位相互叠加，严重制约了企业合规管理体系的敏捷响应与有效落地，凸显出搭建公共服务平台与专项人才库的紧迫性。

（五）品牌认知同质化与本土化深层运营不足

尽管中国品牌在中东市场份额快速攀升至 25% 以上，但区域消费者普遍将中国新能源车企视为“高性价比但缺乏差异化”的集合体，频繁推新易导致产品线重叠与品牌认知混乱。更为关键的是，部分企业过度复制国内营销打法，在属地化渠道深耕、跨文化团队管理、售后基础设施共建及二手车残值管理体系构建方面经验不足。中东市场购车决策虽重即时配置与金融方案，但长期品牌信任高度依赖透明的维保定价、合规的残值管理及本地化服务网络。若企业仅聚焦前端准入认证而忽视后端本土化运营与信任三角（经销商+金融机构+车队生态）构建，极易陷入“高销量、低忠诚度”的困境，进而衍生出渠道冲突、消费者投诉及品牌声誉受损等延伸性合规风险，要求企业将合规能力从“产品准入”升维至“全生命周期品牌运营”。

六、对企业出海的建议

第一，建立合规专项管理体系。建议企业将合规提升至战略高度，设立专职的合规管理部门，配备熟悉阿拉伯语法规和国际标准的复合型人才。管理体系应覆盖法规监测、合规评估、认证管理、供应链合规、ESG 报告编制五大职能模块，形成“监测—评估—执行—改进”的闭环管理机制。建议企业采用“战略层-规划层-业务层-运营层-落地层”立体化出海框架：战略层明确中东市场定位与进入模式（绿地/合资/并购）；规划层开展深度客户调研与动态成本管理；业务层强化项目可融资性评估与伙伴尽职调查；运营层搭建全球财务核算与数字化供应链控制塔；落地层推进产品、服务、人力资源与宗教文化的全方位本土化，实现从“走出去”到“走进去”的闭环。

第二，提前布局碳足迹核算能力建设。建议企业主动对接国际主流碳足迹核算标准(ISO 14067、GHG Protocol)，建立产品全生命周期碳排放数据库，覆盖从原材料采购到报废回收的全过程。重点加强供应链碳排放数据收集能力，通过供应商协议要求上游企业提供经核查的碳排放数据。同时，建议企业委托 SGS、TUV 莱茵、BV 等国际认证机

构开展预审核，提前识别与沙特 SASO、阿联酋 MoIAT 碳足迹要求的差距，在法规正式实施前完成整改。

第三，构建 ESG 合规管理信息系统。面对沙特、阿联酋日益严格的 ESG 披露要求，建议企业投资部署 ESG 管理信息系统（如 SAP Sustainability Control Tower、Sphera 等），实现 ESG 数据的自动采集、计算和报告生成。系统应覆盖环境（碳排放、能源消耗、水资源管理）、社会（劳工权益、供应链尽职调查、社区影响）和治理（董事会构成、反腐败、商业道德）三大维度，支持 GRI、ISSB、SASB 等多种报告标准的自动切换，以适应沙特和阿联酋不同的披露要求。

除 ESG 系统外，企业应构建“经销商覆盖+头部银行金融方案+车队管理企业合作”的信任三角。通过绑定当地 TOP 经销商获取渠道与售后网络，与领先银行合作提供低息贷款套餐降低购车门槛，并与 Yelo、PEAX 等车队企业打通 B 端/G 端采购，实现 C 端体验与 B 端规模的双轮驱动。

第四，部署数字底座，破解供应链碳数据断链困局。建议整车及头部零部件企业牵头，针对上游中小供应商推广低成本、标准化的碳数据管理工具集，具体包括以下方

面。

一是区块链溯源模块：对动力电池关键原材料（锂、钴、镍）的采矿、冶炼过程进行不可篡改的溯源存证，满足中东市场对供应链尽职调查的隐含要求。二是 AI-LCA 轻量化 SaaS 平台：针对约 70% 缺乏专业人员的二级供应商，开发基于活动的（Activity-based）简化 LCA 计算工具，内嵌中国本土化排放因子库，并支持一键生成符合 ISO 14067 及沙特/阿联酋碳足迹模板格式的报告。三是跨境数据合规沙盒：依托上海 ESG 数据服务中心，搭建一个适配沙特个人数据保护法（PDPL）和阿联酋联邦数据保护法（DPA）的“合规沙盒”。允许企业在沙盒内模拟跨境传输碳数据，验证其处理活动是否符合本地化存储、数据最小化等要求，实现碳数据“可核算、可验证、可跨境”。

第五，加强知识产权风险防控。建议企业在进入中东市场前开展全面的知识产权自由使用分析（FTO），重点排查标准必要专利（SEP）、竞争对手核心专利和商标抢注风险。对于核心技术和品牌，应尽早通过 PCT 途径或巴黎公约途径在沙特和阿联酋申请专利和商标注册。同时，建议企业建立知识产权监测预警机制，跟踪中东市场专利动态和竞争对手布局，及时应对潜在的侵权纠纷。对于可

能涉及 SEP 许可的技术领域，建议提前与专利权人进行许可谈判，避免产品上市后遭遇禁令风险。

结 语

中东市场（以沙特、阿联酋为核心）是中国新能源汽车出口的蓝海市场，也是中国企业践行绿色低碳理念、展示可持续发展能力的重要舞台。沙特“2030 愿景”和阿联酋净零排放战略为新能源汽车产业提供了广阔的市场空间，但两国快速推进的绿色低碳合规体系建设也对出口企业提出了更高要求。中国企业出口中东的主要挑战包括碳足迹核算标准差异、ESG 信息披露升级、绿色认证互认缺口、安全认证壁垒和知识产权风险，以及航运安全、油价波动、主权支付信用及政策变动等。中国企业需要将合规能力建设从被动应对转向战略引领，通过建立专项合规管理体系、布局碳足迹核算能力、构建 ESG 信息系统、提升供应链合规水平和加强知识产权防控，系统性地提升中东市场合规竞争力。展望未来，随着全球绿色贸易规则加速重构，绿色低碳合规能力将成为中国企业国际竞争力的核心要素。

附表：中英文关键术语对照

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
ADX	Abu Dhabi Securities Exchange	阿布扎比证券交易所
BEV	Battery Electric Vehicle	纯电动乘用车
BIMCO	Baltic and International Maritime Council	波罗的海国际航运公会
BMS	Battery Management System	电池管理系统
BV	Bureau Veritas	必维国际检验集团
CAB	Conformity Assessment Body	合格评定机构
CBAM	Carbon Border Adjustment Mechanism	碳边境调节机制
CBU	Completely Built Unit	整车出口
CCC	China Compulsory Certification	中国强制性产品认证
Ceer	(Saudi electric vehicle brand)	沙特电动汽车品牌 (Ceer)
CIT	Corporate Income Tax	企业所得税
CKD	Complete Knock Down	全散件组装

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
CLTC	China Light-duty Vehicle Test Cycle	中国轻型汽车测试循环
CMA	Capital Market Authority (Saudi)	沙特资本市场管理局
CoC	Certificate of Conformity	符合性证书
CoE	Center of Excellence	卓越中心
cradle-to-grave	cradle-to-grave	从摇篮到坟墓（全生命周期）
DED	Department of Economic Development (Dubai)	迪拜经济发展局
DMT	Department of Municipalities and Transport (Abu Dhabi)	阿布扎比市政交通局
DPA	Data Protection Act (UAE)	阿联酋联邦数据保护法
ECAS	Emirates Conformity Assessment Scheme	阿联酋符合性评估方案
EIA	Energy Information Administration (US)	美国能源信息署
EMC	Electromagnetic Compatibility	电磁兼容

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
ESG	Environmental, Social and Governance	环境、社会和治理
Ecoinvent	Ecoinvent database	Ecoinvent 生命周期评估数据库
FTO	Freedom to Operate	自由使用分析（专利）
GB/T	Guobiao/T (Chinese national standard)	中国国家标准（推荐性）
GCC	Gulf Cooperation Council	海湾合作委员会
GHG	Greenhouse Gas	温室气体
GRI	Global Reporting Initiative	全球报告倡议组织
GSO	GCC Standardization Organization	海湾标准化组织
ICCT	International Council on Clean Transportation	国际清洁交通委员会
IEC	International Electrotechnical Commission	国际电工委员会
IEA	International Energy Agency	国际能源署
IPP	Independent Power Producer	独立电力生产商

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
ISO	International Organization for Standardization	国际标准化组织
ISSB	International Sustainability Standards Board	国际可持续发展准则理事会
JV	Joint Venture	合资企业
KAEC	King Abdullah Economic City	阿卜杜拉国王经济城
LCA	Life Cycle Assessment	生命周期评估
LVE	Low Voltage Equipment	低电压设备
MHRSD	Ministry of Human Resources and Social Development (Saudi)	沙特人力资源和社会发展部
MISA	Ministry of Investment (Saudi)	沙特投资部
MoiAT	Ministry of Industry and Advanced Technology (UAE)	阿联酋工业与先进技术部
MRA	Mutual Recognition Agreement	互认协定
MRV	Measurement, Reporting and Verification	监测、报告与核查

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
Neom	Neom (Saudi mega-city project)	沙特新未来城 (Neom)
Nitaqat	Nitaqat (Saudi localization program)	沙特沙化率制度
PCT	Patent Cooperation Treaty	专利合作条约
PDPL	Personal Data Protection Law (Saudi)	沙特个人数据保护法
PHEV	Plug-in Hybrid Electric Vehicle	插电式混合动力车
PIF	Public Investment Fund (Saudi)	沙特公共投资基金
PPA	Power Purchase Agreement	购电协议
RTA	Roads and Transport Authority (Dubai)	迪拜道路交通管理局
SAIP	Saudi Authority for Intellectual Property	沙特知识产权局
SAMR	State Administration for Market Regulation (China)	国家市场监督管理总局
SAP	SAP SE (software company)	思爱普公司
SASB	Sustainability Accounting	可持续会计准则委员会

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
	Standards Board	
SASO	Saudi Standards, Metrology and Quality Organization	沙特标准、计量与质量组织
SCA	Securities and Commodities Authority (UAE)	阿联酋证券与商品管理局
Scope 2	Scope 2 emissions	范围二排放（间接能源排放）
Scope 3	Scope 3 emissions	范围三排放（其他间接排放）
SEP	Standard Essential Patent	标准必要专利
SEZ	Special Economic Zone	特别经济区
SGS	Société Générale de Surveillance	瑞士通用公证行
SKD	Semi Knock Down	半散件组装
Sphera	Sphera (sustainability software)	Sphera 可持续管理软件
Tadawul	Saudi Stock Exchange (Tadawul)	沙特证券交易所（塔达乌尔）
TÜV	Technischer	德国技术监督协会

英文缩写/术语	英文全称	中文对照
	Überwachungsverein	
UAE	United Arab Emirates	阿拉伯联合酋长国
UL	Underwriters Laboratories	美国保险人实验室
UN38.3	United Nations Manual of Tests and Criteria Section 38.3	联合国《关于危险货物运输的建议书》第 38.3 节（锂电池运输安全测试）
WLTP	Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure	全球轻型车测试规程
ZATCA	Zakat, Tax and Customs Authority (Saudi)	沙特扎卡特、税务和海关管理局

陈淑梅（上海外国语大学国际金融贸易学院）



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。