



“一帶一路”
非洲 埃塞俄比亚
电机及电动车零部件制造
投资指南
(律所视角)

info@klam.com



27 Newmark Estate, Pretoria, South Africa



www.klam.co.za





摘要

本指南从律师事务所的专业视角，为拟在埃塞俄比亚投资电机及电动汽车零部件制造的中国企业提供最新政策解读、市场机遇分析与合规建议。内容涵盖埃塞政府激励政策、外国投资法律框架、电动车产业关键政策、制造业市场机遇，以及投资中的法律风险防范要点。文中引用埃塞现行法规和官方信息，帮助投资者全面了解在埃塞开展电动车相关制造业务所需的重要资讯。



目录



1

**埃塞政府对电动车及制造业的
激励政策**

2

外国投资者的法律框架与程序

3

电动车产业关键政策概览

4

**电机与电动车零部件制造的市场
机遇**

5

投资法律风险与合规建议

6

结语

●●● 埃塞政府对电动车及制造业的激励政策

埃塞俄比亚政府高度重视制造业发展，尤其鼓励电动汽车相关产业投资，出台了一系列财政和非财政激励措施：

豁免企业所得税

对于新设制造业投资项目，政府提供长期企业所得税免税期。根据埃塞工业园区政策，入驻园区的制造企业可享受平均长达 10 年的企业所得税免税期。若企业位于指定欠发达地区，还可在免税期结束后额外获得连续三年30% 所得税减免。此外，出口型企业可在基本免税期基础上，再

获得 2 年 的一次性所得税额外豁免（出口额占产出 60% 以上者适用；工业园区内出口80% 以上者同样适用）。

关税和增值税优惠

埃塞投资激励法规允许制造业投资者免缴项目所需的资本货物和建筑材料的进口关税。电动车相关制造企业可免税进口生产设备、机器、零部件等用于项目建设的物资。对于生产出口产品所需的原材料，企业可享受进口关税先征后退或直接免除。一般情况下，传统制造业进口原料需缴纳15%的增值税(VAT)等税费；但在电动车产业，政府实施了更优的税收安排：纯电动车整车进口仅需缴纳 15% 的关税，无需缴纳增值税、消费税和附加税。这意味着与燃油车进口需承担高达100%消费税等重税相比，电动车相关物资的进口税负大大降低。



●●● 埃塞政府对电动车及制造业的激励政策

工业园区优惠

政府建立了多处工业园区，为入驻企业提供“拎包入住”式基础设施和一站式服务。入园企业除上述 10 年免税等财政优惠外，还享受快捷办理手续、优惠土地租赁价格、完善的水电通信配套等便利条件。工业园区开发商本身亦享有 10-15 年企业所得税免税，以确保园区基础设施长期低成本运营。这些园区政策降低了企业初期投资成本，加快工厂建设投产进度。

出口鼓励措施

埃塞实行出口信贷担保制度和出口收益保障。政府确保出口企业在海外买方违约时能够获得赔付，以降低出口收款风险。此外，出口产品不受官方定价管制，企业可根据市场自主定价。对于电动车零部件等符合出口导向的制造项目，上述措施有助于企业顺利开拓国际市场。



其他支援

埃塞已签署多项国际投资保障协定，并加入世界银行多边投资担保机制，为投资者提供政治风险保险。投资法明确规定非经法律程序并为公共利益，政府不得征收或征用私人投资财产。总体而言，埃塞政府的激励政策体现了吸引外资、促进本国工业化的决心，电动车及其零部件制造被视为新的重点支持领域。



外国投资者的 法律框架与程序

外国（尤其是中国）投资者在埃塞俄比亚开展业务需遵循当地投资法律框架，并办理相应手续。主要要点如下：

投资准入与许可

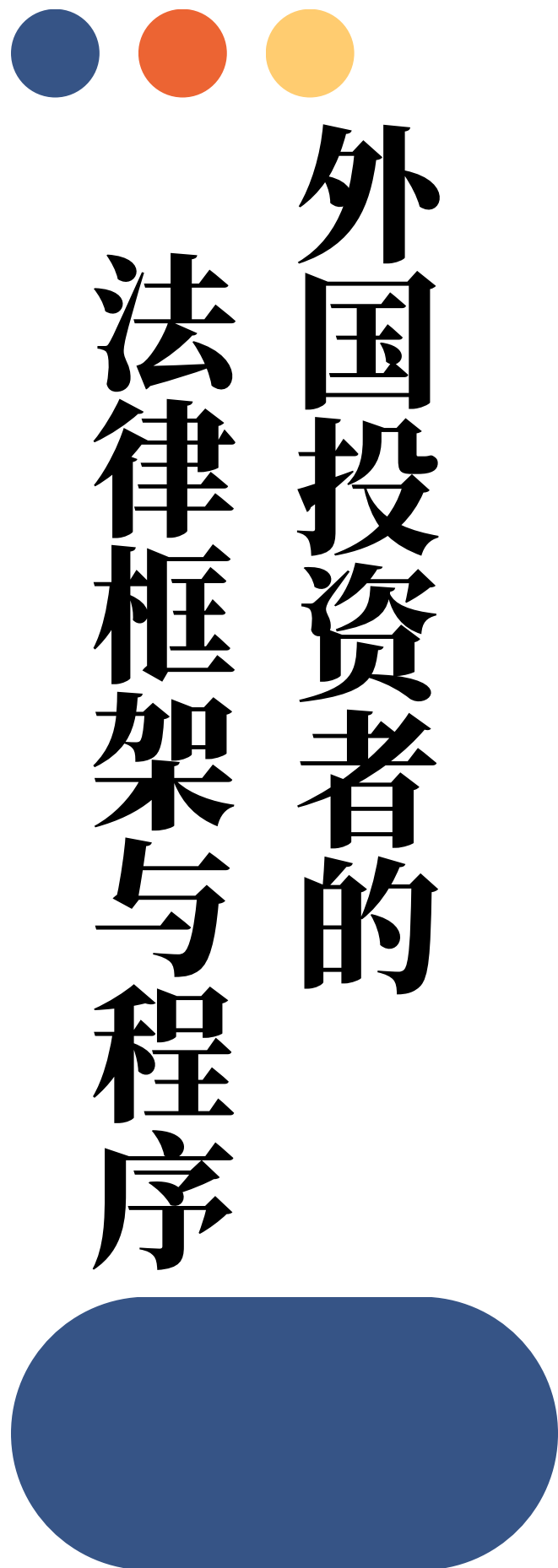
按照 2020 年《埃塞俄比亚投资法》，除少数战略或特殊领域外，制造业等几乎所有行业均对外资 100% 开放。电机及电动车零部件制造也不在限制名单之列，允许外商独资经营。外国投资者需向埃塞投资委员会申请投资许可证，提交商业计划、资信证明等材料并满足最低投资资本要求。独立外国投资者须投入不低于 20 万美元资金（与本地合资则为 15 万美元）。获得投资许可后，投资者应向商业登记机关注册公司并办理营业执照，随后进行税务登记和海关进出口备案等手续，以便合法开展经营活动。

公司结构与合资

外商可选择多种形式开展投资，包括独资有限责任公司、与中方/当地伙伴合资企业等。埃塞法律允许外资设立独资公司，同时对于自愿选择与埃塞本地企业合资的项目，并无强制股比要求（除特定少数行业需本地占股 25%）。中国企业可根据战略需要决定是否引入当地合作伙伴。无论形式如何，均须遵守《商事公司法》等规定，签署清晰的股东协议约定各方权利义务。

税收与海关

埃塞企业所得税税率为 30%（若享受免税期则在免税期内无需缴纳）。增值税标准税率为 15%。



外国投资者的 法律框架与程序

针对制造业投入品的进口，符合条件者可免缴关税和增值税，如前述工业园区企业的进口设备、原材料免税等。外国投资企业需在埃塞税务机关登记税号，按月申报增值税，按年度汇算清缴所得税。海关方面，企业若进口机器设备或零部件，可依据投资许可证申请关税减免。电动车相关零部件进口在政策鼓励下相对便利，部分关键零件可能享受低关税待遇。但企业仍需严格遵守海关程序，如准确申报货物价值、遵循外汇管制规定付汇等。

知识产权保护

埃塞俄比亚法律体系包括商标法、专利法和版权法，保护在埃塞注册的知识产权。尽管埃塞尚未加入一些主要国际知识产权公约（如《巴黎公约》），但其国内法律允许外国企业注册商标和专利。一旦拟在埃塞生产电机或零部件，建议及时在当地申请商标注册，必要时申请专利或实用新型保护，以防止仿冒侵权。此外，中国与埃塞于1998年签署了双边投资保护协定，该协定为中国投资者在埃塞的资产提供法律保护，并允许在发生争议时诉诸国际仲裁。这为中国企业的技术和商誉提供了额外保障。

投资保障与外汇

埃塞法律承诺保障外商投资者的合法权益，包括允许外资企业将利润、股息以可自由兑换货币汇回国外。在实务中，由于埃塞外汇短缺，外汇汇出可能需要国家银行审核和排队等待。投资者应根据埃塞外汇管理规例办理资金汇出手续，遵循当地规定的资本金入资账户制度和利润汇回审批流程。同时充分考虑通过出口创汇等方式获取外汇，以降低未来利润汇出的难度。

电动车产业

关键政策概览

近年来，埃塞俄比亚政府为推动交通电气化，连续出台了突破性的电动车相关政策，显示出政策环境对电动车领域投资日益友好：

燃油车进口禁令

自 2024 年 1 月起，埃塞成为全球首个全面禁止内燃机（燃油）汽车进口的国家。该禁令目前主要针对私人乘用车辆，任何汽油或柴油汽车均不再允许进口。这一举措旨在减少对进口燃油的依赖、节省外汇并推动国内车辆电动化。官方数据显示，自禁令实施后，每月有超过10万辆电动汽车被进口到埃塞市场。埃塞政府计划到2030年将这一数字提高到每月 50 万辆，以快速替换国内燃油车保有量。燃油车禁令为电动车生产和销售创造了巨大空间，国内市场将完全由电动车主导。



电动车产业

关键政策概览

电动车税收改革

配合燃油车禁令，政府对电动车进口税费结构进行了大幅改革。相比燃油车进口需缴纳15%增值税、最高100%消费税、10%附加税等高额税赋，纯电动汽车整车进口现在仅征收15%的关税。政府取消了电动车进口的增值税、消费税和附加税等，使电动车价格大幅下降。此外，对以散件形式进口在本地组装的电动车，关税税率进一步降至5%，以鼓励本地组装生产。这一系列税收激励措施极大地改善了电动车的经济性，提升了消费者购买电动车的意愿，也为投资者进行本地生产组装提供了成本优势。

公共交通电动化

公共部门在引领电动化转型方面发挥积极作用。早在2022年，首都亚的斯亚贝巴市政府就采购了110辆电动公交车用于城市公交运营，投资金额约1500万美元。这是非洲国家中较早的大规模电动公交部署之一，体现了政府对清洁交通的重视。未来政府预计进一步推动公交车、出租车等领域电动化，相关采购和政策支持将带动商用电动车和大型电机设备的市场需求。

充电基础设施建设

为缓解电动车推广初期“里程焦虑”，埃塞政府制定了全国充电网络建设规划。根据2025年1月官方发布的方案，计划每隔50至120公里就建设一座电动车充电站。政府已批准了相应的充电基础设施监管框架文件，对充电桩运营的许可、电价收费标准、电力供应和安全规范等作出指引。目前埃塞多数车主依赖家用充电或私人充电点，新政策的出台将大幅改善长途出行充电难的问题。充电网络的铺开与完善，将进一步巩固电动车产业发展的基础设施支撑。



电动车产业

关键政策概览



电力保障与可再生能源

埃塞积极发展清洁能源以支撑电动化浪潮。2010年代开工建设的复兴大坝（GERD）已接近完工，预计将提供超过5000兆瓦的发电能力。政府高层表示，大坝满负荷发电后，将为全国电动车提供充足电力。同时，埃塞正在逐步取消燃油价格补贴并上调燃油价格（2023年曾一次性上涨8%），通过能源价格杠杆，引导公众转向电动车使用。这些配套政策确保了电动车推广所需的能源供应和价格优势。

综上，埃塞俄比亚在政策层面已构建起涵盖限制燃油车、税收激励、电动公交、充电网络等全方位的支持体系。这不仅表明政府推动绿色交通的坚定决心，也为电动车及相关零部件生产企业营造了有利的发展环境。



电机与电动车零部件制造的市场机遇



电动车产业在埃塞快速兴起，为电机及零部件制造企业带来了前所未有的机遇。中国企业可从以下几方面加以考虑：

本地庞大且增长迅速的市场

埃塞俄比亚拥有逾 1.2 亿人口，汽车千人保有量目前仅约 10 辆（远低于全球平均），潜在汽车消费市场巨大。随着燃油车进口禁令生效，未来新增汽车市场将被电动车独占。官方目标是在未来十年内使电动车保有量增加到 50 万辆。本地消费者对经济型电动车的需求旺盛，而商用车队、电动公交的需求也在启动。对于电机、电池、控制器等核心部件制造商而言，这意味着一个增长迅猛的新兴市场，有望在本地建立稳定的客户群体。

政策友好和政府支持

埃塞政府主动邀请包括中国企业在内的外商来埃投资电动

车生产组装。政府高官多次表态已制定有利政策和市场条件，鼓励外国公司参与电动车生产。例如，提供用地、税收、许可证审批等方面的便利，加速项目落地。对于充电桩、换电设施等配套产品，政府也创造了有利的本地生产条件。目前已有多家埃塞本土企业与中国电动车厂商合作，以进口散件本地组装方式投产电动车。例如，Belayneh Kindie 金属工程公司与中国金龙公司合作装配电动小巴，以满足市场需求。这些成功案例表明中国技术和埃塞市场的结合前景广阔。

区域及全球出口优势

埃塞作为最不发达国家（LDC），享有欧盟“除武器外一切产品”优惠贸易待遇（EBA）。埃塞生产的制成品可零关税、零配额进入欧盟市场。这对电动车零部件企业是重大利好，意味着在埃塞生产的电机、电控等若符合欧盟原产地规则，可免关税出口欧盟。此外，埃塞已批准加入非洲大陆自由贸易区（AfCFTA）。非洲自贸区覆

电机与电动车零部件制造的市场机遇



盖 14亿 人口、3.4万亿美元GDP的巨大市场。随着非洲各国电动化趋势萌芽，埃塞制造的零部件和车辆将有机会更便利地出口邻国乃至整个非洲大陆而无需高额关税。对于中国企业而言，以埃塞为生产基地，既可辐射欧洲市场，又可服务非洲区域市场，形成“立足非洲、链接欧美”的战略格局。

要素成本和供应链

埃塞人工成本较低，工业用电在非洲亦相对廉价稳定（有了GERD大坝供电后更是如此）。虽然目前埃塞本地汽车零部件配套产业链尚处起步阶段，许多零件需要进口，但这恰恰为零部件制造商提供了进入空间。中国企业可在埃塞建立生产设施，利用当地低成本劳动力进行劳动密集型部件生产，同时逐步培育本地供应商网络。埃塞政府也在努力完善上下游配套，如通过工业园区吸引塑料、橡胶、电子元件等配套行业投资，以形成产业集群。长期来看，在埃塞生产不仅能

满足本地市场，还可通过全球采购、本地组装，实现一定规模效应，从而降低单位成本，提升竞争力。

绿色发展与品牌形象

埃塞推进电动车产业的同时强调环境可持续，这与中国企业“走出去”寻求绿色合作的方向一致。中国电动车及零部件企业若在埃塞投资，将被视为支持非洲清洁能源交通的积极举措，有助于树立良好的企业社会责任形象。这种软性价值对于企业在当地的长期发展、与政府关系以及品牌国际化都有正面作用。

总的来看，埃塞俄比亚电动车及零部件制造领域集中了政策红利和市场潜力。对于具有技术和产能优势的中国企业来说，此刻进入可抢占先发优势，在当地建立生产基地，不仅服务埃塞，更可借助其贸易优惠触达更广阔的海外市场。

劳工法规合规

埃塞劳动法对雇佣关系有明确规定，包括劳动合同形式、工作时间（每周通常不超过48小时）、最低工资标准（目前无全国统一最低工资，但需支付合理报酬）、加班支付、工伤保险等。投资企业应依法与本地员工签订书面劳动合同，遵守法定节假日和休假制度，确保工作环境安全，防范劳资纠纷。特别注意埃塞法律鼓励本地就业，限制外籍员工数量比例，企业若需聘请中国派遣员工，应按照移民局规定办理工作签证和许可，并计划逐步对本地员工展开技能培训，以符合当地“能力转移”的要求。

外汇与资金管制

埃塞实行严格的外汇管制政策。埃塞比尔（ETB）不可自由兑换，企业在利润汇回、股息分配时须经中

投资法律风险 与合规建议

尽管机遇巨大，投资者仍需谨慎应对在埃塞经营可能遇到的法律风险。律所建议重点关注以下合规事项：

央银行审批。由于外汇短缺，利润汇出可能面临延迟。建议：

1. 提前规划资金：尽量通过扩大出口创汇或本地循环再投资来平衡外汇收支；
2. 遵守登记制度：按规定将外商投资资本金汇入指定账户并在国家银行登记，以便日后汇出本金和收益；
3. 必要时考虑运用第三方离岸结算中心或人民币结算（如政策许可）降低汇兑风险。遵循埃塞《外汇管理指令》的要求，避免非法外汇交易。

土地租赁与不动产

埃塞宪法规定土地归国家所有，外国投资者不可直接购买土地，只能通过长期租赁获得土地使用权。投资建厂通常需与政府或工业园管委会签订土地租赁合同，期限可长达30-99年不等。企业应确保租赁合同明确约定土地用途、租期、租金、续约和提前终止条件。由于土地政策关系民众利益，建议尊重当地社区权益，妥善处理征地拆迁补偿（若涉及）。同时，埃塞法律允许外商拥有与投资相关的不动产，如厂房和办公用房。企业应及时办理产权登记或使用权备案，以保护自身财产权益。

合作伙伴与合资风险

若选择与当地企业合资或合作经营，需开展严格的背景调查和法律尽职调查。建议审核潜在伙伴的资



投资法律风险 与合规建议

信、业绩、合同履行史以及与政府关系。合资企业应签订详细的股东协议，明确各方出资额、股权比例、董事会构成、利润分配政策，以及发生争议时的解决机制和退出条款。鉴于司法效率和国际执行力考虑，股东协议中可约定仲裁条款，在出现纠纷时通过国际仲裁解决。自 2020 年埃塞正式加入《承认与执行外国仲裁裁决公约》（纽约公约），在埃塞境内执行外国仲裁裁决成为可能，这为投资者提供了可靠的争议解决途径。



法律环境及合规运营

埃塞法律体系正在逐步与国际接轨，但在实际执行上可能存在程序缓慢和执法不均的问题。外国投资企业应保持高标准的合规运营，避免卷入贪腐或不当行为。例如，在办理许可和招投标过程中遵守《反腐败法》相关要求，不向公务人员提供不当利益。税务方面，按时报税缴税，保留完整财务记录，以备税务稽查。海关进出口遵循诚实申报原则，防止因申报不实而被罚没。环保方面，如投资项目涉及电镀、电池生产等可能产生污染的工序，务必遵守埃塞环保法规，获取环境影响评估（EIA）审批并落实环保措施。合规运营不仅降低法律风险，也有助于企业赢得政府和社区信任，确保业务长期稳定。

政治与安全风险

埃塞政局近年总体稳定，但曾经历地区冲突（如北部提格雷冲突，现已停火）。投资者需关注当地安全形势和政策变动风险。建议在投资合同中考虑政治风险条款，如出现不可抗力事件（政变、战乱）时的应对。购买政治险或投保多边投资担保也值得考虑。与此同时，企业应与当地政府和社区保持良好沟通，支持当地社会发展，以提升公司安全经营的软环境。

投资法律风险与合规建议

合规建议汇总

提前咨询专业律师和财务顾问，设计最佳投资架构，确保符合法律要求。

任命合规经理，建立内部合规制度，定期培训员工遵守当地法律和公司纪律。

发生争议时，冷静应对，优先通过协商或调解解决，必要时依合同诉诸仲裁或法律途径保障自身权益。

严格尽职调查本地合作方，签署健全合同文件，防范商业纠纷和法律真空。

及时关注埃塞政策变化，与驻埃塞使馆经济商务处等机构保持联系获取权威信息。



结语

总体而言，埃塞俄比亚在电动车及相关制造领域展现出的政策支持力度和市场成长空间，为中国企业“走出去”提供了难得契机。本指南所述各项政策、法律和实务建议，旨在帮助投资者做好充分准备，在把握机遇的同时有效管控风险。作为一家具有国际经验的律师事务所，我们建议中国企业在决策前仔细研读上述信息，并在需要时寻求专业法律咨询。从选址考察到合规运营，每一步的稳健推进都将有助于企业在埃塞俄比亚取得长期成功，为中埃经贸合作及非洲绿色发展做出贡献。

免责声明

本手册所载资料仅用于提供一般性的参考信息，不能替代对具体项目的专业法律或财务建议。由于埃塞俄比亚当地法律法规及政策存在持续更新的可能性，请投资者在做出任何决定前咨询专业顾问。本律师事务所对因使用本手册内容而导致的任何损失或责任不承担法律责任。



感谢您阅读本投资指南。希望通过本手册，您能对埃塞俄比亚电动车及相关制造业的前景、政策要点与合规要求，以及我们事务所提供的综合法律服务有更深入了解。如您需要进一步的专项咨询或定制化支持，我们的专业团队将竭诚为您服务，助力您的跨国业务持续稳健发展。

服务范围包括：

- 法律与投资架构设计
- 税务合规与海关咨询
- 尽职调查与合规审查
- 合同起草与商业谈判
- 知识产权保护
- 遗嘱与遗产事务
- 不动产过户与房产交易
- 公证与认证
- 争议解决与诉讼仲裁

办公室分布

总所 (Head Office): 比勒陀利亚 (Pretoria), 南非

其他办公室: 安哥拉 (Angola)、喀麦隆 (Cameroon)、刚果民主共和国 (DRC)、埃塞俄比亚 (Ethiopia)、莫桑比克 (Mozambique)、坦桑尼亚 (Tanzania)、乌干达 (Uganda)

✉ info@klam.co.za

📍 27 Newmark Estate, Pretoria, South Africa

🌐 www.klam.co.za

