

「摩洛哥市場」報告

2021 年 9 月 1 日

阿爾及爾台灣貿易中心報導

Nadjla TAIBI 電子郵件：algiers2@taiitra.org.tw

Sofiane Amine BELHARRANE 電子郵件：algiers3@taiitra.org.tw

Mehdi Lamine TAYEB 電子郵件：algiers4@taiitra.org.tw



目錄

壹、 摘要與重點.....	3
貳、 摩洛哥政經人口基本資料.....	4
參、 市場概況.....	6
一、 商業環境.....	6
二、 文化概況.....	13
三、 主要進出口產品.....	16
四、 主要產業與特殊成長潛力產業.....	19
五、 業者對台灣產品與品牌之認識.....	26
六、 台灣業者可銷售當地之產品與建議事項.....	27
肆、 當地廠商清單.....	28
一、 機械.....	28
二、 資通信/遊戲.....	29
三、 再生能源設備.....	30
四、 汽車零件.....	31
五、 醫療.....	32
六、 銀行和物流.....	33
伍、 廠商訪談大綱與邀請向臺灣採購之回應.....	34
一、 MOROC DIABETE PLUS 醫材.....	34
二、 CNC MAROC 機械.....	36
三、 ULTRA PC 資通訊.....	38
四、 Gear Up Pro 資通訊.....	40
五、 MESKI HOLDING 機械.....	42
六、 OCP Group S.A. 磷酸鹽.....	44
陸、 結論與建議.....	46

壹、摘要與重點

摩洛哥由於政治穩定，在國際上得到所有政治和經濟夥伴的認可，在區域與區域外許多方面都是特例，原因如下：

- ◆ 摩洛哥很早就展開民主化過程，1961 年通過了支持多黨制和經濟自由主義之憲法。
- ◆ 摩洛哥原油儲量沒有最新發現，經濟則依靠優勢產業包含農業、旅遊業、紡織業和磷酸鹽，最近還開放了再生能源和航空產業。
- ◆ 摩洛哥在幾年前即達到經濟自由化，投資程序更加靈活，特別考量了外國投資者的需求，建立了適當的法律架構，例如：
 - ✓ 外國投資者可自由擁有房地產。
 - ✓ 外國公司在摩洛哥建立分公司上無任何阻礙，也就是說，外國投資者可全資投資建立分公司。
 - ✓ 外國投資者有完全的自由，外國投資人可佔其投資摩洛哥分公司資本的 100%。
 - ✓ 外國投資者能自由選擇將其投資的收入或清算、或將轉投資的收益，轉回原始投資國。
 - ✓ 與超過 100 個國家，簽訂所得稅和投資保護的不重複課稅協議。

貳、摩洛哥政經人口基本資料

一、 地理位置：

摩洛哥王國是一個阿拉伯穆斯林國家，位於北非最西部，首都為拉巴特，最大的城市卡薩布蘭卡為經濟重鎮，面積 446,550 平方公里，摩洛哥北面是地中海，西面是大西洋，中間是直布羅陀海峽，東與阿爾及利亞接壤，南接西撒哈拉。

摩洛哥地圖



二、 政體：採君主立憲世襲制

三、 人口：2020 年摩洛哥的總人口為 3,691 萬¹，國民生產毛額(GDP)達到 1,128 億美元。

四、 宗教：伊斯蘭教

五、 語言：阿拉伯語、法語和柏柏爾語

¹ <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=MA>

- 六、 **教育**：2020 年，摩洛哥的學生人數達到 900 萬，大學生人數超過 100 萬。摩洛哥教育是免費的，私立學校可提供更好條件，2020/2021 學年度，教育部將學生分發給 179 個新教育機構，包括社區和寄宿學校，並動員了大約 31 萬名教師和行政人員，包括來自地區教育和訓練學院的 1.5 萬名新教授。此外，摩洛哥有 12 所大學和 21 所國家應用科學和商業學校，幾乎分佈在整個摩洛哥(不包括私立大學)。
- 七、 **人才培訓**：政府努力發展其人力資源的能力與技能，因為政府採用現代組織和體制，以協調人才訓練領域的工作，並取得現代化利益。為達到人力資本最佳投資，持續培訓成為公務員的一項權利，以及成為每個從事工作的人一項義務。
- 八、 **工資**：自 2020 年 1 月 1 日起，包括工業、商業和自由職業在內的每月最低工資為 302 美元/月，而公部門每月最低工資為 370 美元/月。在農業方面，SMAG（農業最低保障工資）為 8.20 美元/天，或 205 美元/月。在 2019 年 4 月 25 日簽署社會對話協議後，這項工資升級是為改善私人企業勞工的生活條件。
- (1) <https://lakome2.com/education/199413/>
- (2) <https://www.mmsp.gov.ma/ar/decline.aspx?m=8&r=51>

參、市場概況

一、商業環境

1. 商業城市

人口的大幅增加是摩洛哥幾個城市近來的特點之一，包括卡薩布蘭卡、菲斯、丹吉爾、馬拉喀什和貝尼邁拉勒。這些城市人口都超過一百萬大關。其中，卡薩布蘭卡已成為人口最多城市，人口超過 420 萬，也是摩洛哥經濟首都，擁有大量產業，如漁業、家具製造、玻璃製造、電子、香煙等等。也是摩洛哥大多數商業組織的總部所在地。菲斯也在吸引著來自世界各地的大量遊客。旅遊局努力改善現有服務，如增加飯店床位，皆取得良好效果。丹吉爾甚至正在成為一個具有巨大經濟影響力之城市，在航空及航太工業方面皆有新的重大投資。

2. 貿易融資

包括支付方式和提供資訊、銀行系統、外匯管制以及美國和代理銀行，為支付進口到摩洛哥的貨物和服務，當地進口商不需要經由外匯管理局（Office des Changes）取得授權。

1) 外匯

負責監督外匯交易的監管機構是外匯管理局。摩洛哥的外匯法規可在其網站上查閱。

摩洛哥政府依據國際貨幣基金組織章程第八條經常性交易可兌換性，並依據 1993 年實施的摩洛哥自由化措施，訂定外匯管理當局授權摩洛哥授權銀行能自由進行與進口、出口、國際運輸、保險和再保險、外國技術援助、旅遊、學校教育、醫療、收入儲蓄有關的結算，以及所有其他被視為經常性的業務。

根據外匯管理條例，進口到摩洛哥的貨物的款項，只有在貨物實際運抵後才會處理。買方可預付貨物發票金額的 30%。雖然外匯局網站上提到額度

為 40%，但依據 2013 年 12 月頒佈的《外匯業務指令》將限額修改為 30%，特定行業（航空和航太）的公司限額則為 50%。

銀行可開立信用狀和/或接受匯票。信用狀必須包括特殊條款，規定「運往摩洛哥貨物付款需有直接和專門的原因，且其進口價值需超過 200,000 迪拉姆（21,000 美元）」。證明裝運的運輸單需包括貨運單、空運單、提單、聯合運輸文件或郵局的郵件包裹收據。

對於進口價值不超過 200,000 迪拉姆（21,000 美元）的離岸價貨物，可以預付貨款。對於資本設備和暫時獲准用於積極改善措施的貨物（臨時進口許可，ATPA），對價值不超過 200,000 迪拉姆（21,000 美元）的貨物進口能完全預付款項。摩洛哥銀行也可以在收到顯示商品在運輸途中的文件後准予全額預付。

銀行被授權簽發銀行擔保，以向外國供應商付款。進口商通常給予當地買家最多 90 天的信用。

2) 付款方式

信用狀(L/C) - 台灣公司的最佳付款方式

- ❖ 與進口商（委託人）啟動交易，並設定您與供應商（受益人）協商的單據條款、付款條款（即期或到期）和交貨條款。
- ❖ 與出口商（跟單信用狀受益人）根據跟單信用狀條款向押匯銀行保證在裝運和出示單據時付款。

如果賣方和買方已就合約條款和付款條件達成一致，付款將更加容易。一旦締結商業合約，進口商指示他的銀行向出口商的銀行簽發有利於出口商的跟單信用狀。然後，該信用狀由出口商的銀行（通知銀行）通知出口商。

第二步是兌現信用狀，包括受益人，一旦貨物被執行，向通知銀行繳交跟單信用狀條款所要求的文件。

在根據跟單信用狀的條款和 UCP（統一慣例）的規定對這些文件進行審查後，如果文件符合要求，銀行將會兌現付款。如果單據不符合規定，則付

款須經委託人同意。之後，客戶會被告知保留意見，並同意取消或不取消。

❖ 對於進口商優勢：

- ✓ 進口商在面對外國供應商時，透過使用跟單信用狀可加強信用度。此外，由於這是更安全及更快速的付款方式，進口商也能從降低的價格中取得利益。
- ✓ 信用狀在簽發時所要求的文件可確保與你的進口文件完全對應（如：金額、運輸時間、文件、貨物明細和數量等）。
- ✓ 當信用狀簽發後，如果文件不符合要求，銀行會要求你接受或不接受文件並授權付款。只有當所有的條件都達到後，你才可取得貨物並支付款項。

❖ 對出口商優勢：

- ✓ 信用狀是能安全完成出口付款的最好方式。它是銀行對你的一種不可撤銷的承諾。透過你的銀行對跟單信用狀的確認，你可以獲得最大的付款保障。
- ✓ 一旦你的貨物的單據被保兌銀行（或被指定的押匯的銀行）認可，你將收到你的出口款項（見票即付或到期支付）。保兌是保證你向新客戶或被認為有風險的國家出口的一種方式。
- ✓ 信用狀可以用來為你的出口融資。

3) 國外開票的稅務問題

在摩洛哥境外提供專業服務的發票會產生 10% 的預扣稅款。所以要與摩洛哥的商業夥伴確認帳款是否包含 10% 的稅。

4) 替代付款方式

對於向外國供應商的小額付款，許多摩洛哥企業現在會使用信用卡，但一年內於國外的消費是有限制的。如果一個人經常在摩洛哥做生意，開一個當地銀行帳戶可能是比較合適的，這樣交易方就可以直接進行支付。然而，據了解，有摩洛哥銀行開戶需求的外國人經常遭遇了拖延和官僚主義。

5) 銀行系統

摩洛哥持續對銀行制度進行現代化改造，銀行系統最初是以法國的制度為模型。摩洛哥的銀行在非洲是屬於較大規模的銀行，有幾家已經成為非洲大陸的重要銀行，並繼續在非洲擴張業務。

摩洛哥銀行產業具有一個合理的競爭格局，有些具有國際業務的本土金融機構，以及外國銀行的分行。中央銀行（Al-Maghrib 銀行）於 2018 年 7 月公佈的銀行監管年度報告顯示，摩洛哥銀行業包括了 19 家傳統銀行、5 家參與性銀行（Umnia 銀行、Assafa 銀行、BTI 銀行、Al Yousr 銀行、Al Akhdar 銀行）、32 家融資公司、13 家小額信貸機構、7 家離岸銀行和 9 家匯款公司。以本地銀行為主，占總產業資產的 82.3%。信貸採自由分配，中央銀行使用間接方法來控制利率和信貸數量。

銀行服務的滲透率約為 60%，並為追求農村發展機會和不太富足的企業提供服務機會，企業必須在摩洛哥註冊才能開立帳戶。

卡薩布蘭卡證券交易所是非洲最大和最重要的交易所之一。卡薩布蘭卡證券交易所於 1996 年私有化，由 13 家證券經紀公司管理，並由一個獨立的監督委員會管理。

6) 外匯管制

摩洛哥有一套外匯管制系統，由外匯管理局（Office des Changes）管理。摩洛哥迪拉姆在參考匯率的 2.5% 範圍內交易，目前對歐元和美元的權重比率分別為 60% 和 40%。由於此參考匯率對歐元的權重較大，美元-歐元匯率的變化通常反映在美元-迪拉姆匯率上。

政府當局已將買賣外匯的權力下放給了銀行系統。銀行和金融機構會於適當文件出示後進行交易，像是支付進口的發票。資本交易需要外匯管理局的授權，並且通常是在與商業有關的交易中獲得授權。根據摩洛哥投資法，政府會為外國投資人保證投資資本回本和利潤，只要最初的資本投資有備案和登記。

7) 外國銀行和當地代理銀行

- ❖ Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE) – 非洲銀行
- ❖ Banque Centrale Populaire (BCP)
- ❖ Attijariwafa 銀行
- ❖ Banque Marocaine du Commerce et de l' Industrie (BMCI)
- ❖ Crédit du Maroc (CDM)
- ❖ Société Générale (SGM)
- ❖ 花旗銀行馬格里布分行（花旗集團）

3. 物流

摩洛哥是通往歐洲的門戶，對西班牙的運輸時間為 1 天，對歐洲其他地區的運輸時間為 2 天。摩洛哥在丹吉爾港建立了一個世界級的物流中心。丹吉爾港位於直布羅陀海峽，在「聯合國貿易發展會議-海運運輸連接指數」排名第 31。它與 74 個國家和 174 個全球海港相連，可處理 900 萬個貨櫃、70 萬輛卡車和 100 萬輛汽車。丹吉爾地中海平台，包括丹吉爾自由區、丹吉爾汽車城、得土安公園、得土安海岸、物流自由區和雷諾丹吉爾地中海園區。Al Boraq 是 2018 年 11 月推出的一條新的高鐵線，連接摩洛哥汽車之都丹吉爾與卡薩布蘭卡，只需 2 小時 10 分鐘。（來源：trade commissioner.gc.ca）

4. 物流基礎設施

近年來，運輸和物流基礎設施升級，一直是推動摩洛哥經濟成長的關鍵。隨著國家的發展和城市的擴增，經濟中心的相互聯繫，和世界其他地區的有效連結，是支持產業成長關鍵，包含農業、製造業和旅遊業。在過去的二十年裡，在運輸和物流方面平均花費約 42 億美元，占全國總投資的 10%，占國家投資預算 20-25%。截至 2020 年 1 月，運輸物流業約占 GDP 的 6%。（來源：Oxfordbusinessgroup.com）

1) 港口

Tanger Med 是非洲最大的港口，其他港口包含：Nador、Kenitra、Casablanca、Jorf Lasfar、Safi、Agadir、Tan Tan、Laayoune 與 Dakhla。

2) 鐵路

- ❖ 馬拉喀什-傑迪代
- ❖ 穆罕默迪耶-拉巴特-丹吉爾
- ❖ 梅克內斯-菲斯-塔沙-烏季達/納祖爾
- ❖ 烏季達-丹吉爾-卡薩布蘭卡
- ❖ 卡薩布蘭卡、丹吉爾、菲斯、梅克內斯和拉巴特
- ❖ 高鐵：丹吉爾-卡薩布蘭卡

❖ 高鐵：蓋尼特拉-丹吉爾

3) 機場

- ❖ 穆罕默德五世國際機場
- ❖ 拉巴特-Salé 國際機場
- ❖ Menara 國際機場 (馬拉喀什)
- ❖ Agadir-Al Massira 機場
- ❖ Fez-Saïss 機場
- ❖ Ibn Batuta 國際機場 (丹吉爾)

4) 公路

- ❖ A1 公路：拉巴特-丹吉爾(223 公里)
- ❖ A2 公路：拉巴特-菲斯(190 公里)
- ❖ A2：菲斯-烏季達(306 公里)
- ❖ A3 公路：卡薩布蘭卡-拉巴特(80 公里)
- ❖ A4 公路：丹吉爾-丹吉爾地中海區(54 公里)
- ❖ A5 公路：卡薩布蘭卡-結迪代-薩菲 (256 公里)
- ❖ A6 公路：得土安-費尼迪克(28 公里)
- ❖ A7 公路：卡薩布蘭卡-馬拉喀什(239 公里)-阿加迪爾(508 公里)
- ❖ A8 公路：拜賴希德-貝尼邁拉勒 (172 公里)
- ❖ 公路：馬拉喀什-希沙瓦-索維拉

二、文化概況

阿拉伯、穆斯林、柏柏爾和法國文化的混合，使摩洛哥擁有複雜的商業禮儀。由於大多數摩洛哥人是穆斯林，伊斯蘭價值觀對商業文化有一定的影響。然而，摩洛哥也曾是法國的保護國，其許多商業慣例是依據法國的制度。與地中海周圍的大多數其他國家一樣，強大的等級制度和緊密的個人關係是摩洛哥商業文化的特色。

摩洛哥公司的決策大多是自上而下的，員工的參與相當有限。初級員工也許會被徵求意見；但是，他們的意見不一定會影響決策。因此，老闆們通常對內部決策負全責。決策不會很快達成，需要進行幾輪談判。

個人關係在與摩洛哥商業夥伴達成交易方面有著重要作用。大多數人喜歡在與外國同行做生意之前先了解他們。

1. 第一次接觸

由於摩洛哥人可能不願意與他們不認識的人做生意，所以在第一次與摩洛哥商業夥伴見面時，給他們留下一個好印象是很重要的。在第一次見面時，摩洛哥合作夥伴可能會問一些在西方社會可能被認為是較私人或不相關的問題。來自較高社會經濟階層的摩洛哥人可能比較拘謹，不一定欣賞人們在第一次見面時過於熟悉。**建議攜帶一名翻譯，因為大多數談判是用法語進行的。並避免齋月期間見面。**因為此時段工作時間減少。

2. 時間管理

與大多數西方國家相比，摩洛哥人的時間觀念較為鬆散。守時不一定被認為是一種美德。然而，準時參加會議是很重要的，即使你可能會需要等待。談判的議程很少是事先安排好的，會議的開始和結束可能比最初安排的時間晚得多。

3. 問候語和頭銜

對摩洛哥商業接觸時的問候因其性別而異。當遇到同性的人時，通常是握手，也就是隨意的握手。女性也可以用親吻對方的臉頰來迎接，通常交替進行三次。當見到異性時，最好讓對方伸出手來。虔誠的穆斯林最有可能

不與異性握手。在這種情況下，一個點頭和微笑就足夠了。**建議你用先生、夫人或小姐來稱呼你的商業夥伴**，除非你們已是直呼其名的關係。

4. 禮物政策

在第一次商務會談後交換禮物並不太常見。然而，摩洛哥的商業夥伴在了解你之後可能會邀請你去他們家，在這種情況下，強烈建議你帶一份禮物。攜帶水果、糕點和/或鮮花是合適的。**除非你確定你的當地夥伴有飲酒習慣，否則應避免送酒。**

5. 穿著規範

無論男女，需著正式商務服裝，並趨於保守。男性應穿深色商務西裝，而建議女性穿著保守（深色褲裝、長裙和覆蓋大部分手臂和腿部的裙子）。男女都應保持良好的修養。

6. 名片

在交換名片部份，沒有正式的規範。**建議名片至少有一面須是法語和/或阿拉伯語。**此外**建議以右手交換名片**，因為在大多數穆斯林國家，左手被認為是不乾淨的。

7. 會議管理

商務會議往往時間較長，所以在時間安排相當難以預料。建議帶一名翻譯，因為大多數談判是用法語進行的（也有阿拉伯語，英語較少）。大多數會議都是從閒談開始的。**適當的話題包括：家庭、體育、天氣。避免談及性別、宗教和摩洛哥王室。**

摩洛哥人通常不會進行直接溝通，特別是在負面的情形。摩洛哥人很看重面子，他們非常有可能淡化任何分歧，但也會淡化他們自己未能履行承諾的情況。建議要反覆檢查並尋找對分歧和否定答案的微妙暗示。因此，強硬推銷和對質不會使人輕易接受。

進行外國商業接觸時，應注意誰是會議裡最高等級的人，並密切關注他們的觀點，直接對此人提出報價。在討論價格時，談判可能需要花一些時

間，因為摩洛哥人總是希望能有最後的話語權，並覺得自己處於上風。因此，重要的是，一開始提出的價格水準要能讓你有降價的空間，讓人覺得他們在談判中獲勝。打斷別人的話是很平常的事，而且不被認為是無禮的。由於摩洛哥人傾向於在同一時間說話，建議稍後再將話題帶回，這樣能確保每個人都明白你在說什麼。

摩洛哥的商業夥伴可能會邀請你至他們家或在餐廳裡吃飯。在這兩種情況下，重要的是要穿著得體，並確保你的配偶實際上也被邀請參加晚宴。如果被邀請至家裡吃飯，你應該脫掉鞋子並向每個人問好。避免用左手吃飯，因為在摩洛哥/穆斯林文化中左手被認為是不乾淨的。方式可能是圍繞在一個公用的盤子用餐。如果是這樣的方式，就用離你最近的那份盤子用餐。

三、主要進出口產品

(一) 出口

摩洛哥前三大出口產品是肥料、電線/電纜、汽車；主要進口產品是石油產品、汽車和小麥。

由於摩洛哥與歐洲的貿易一直非常重要，因此摩洛哥的最大交易夥伴是歐盟。最新的交易國別資料顯示，從摩洛哥出口的產品被以下國家的進口商購買。西班牙（占全球總量的 23.9%）、法國（21.9%）、義大利（4.4%）、印度（4.3%）、巴西（4.1%）、美國（3.5%）、德國（3.3%）、荷蘭（3.1%）、土耳其（2.2%）、英國（2%）、比利時（1.4%）和葡萄牙（1.3%）。

以下出口產品組代表了摩洛哥 2020 年全球貨運中的金額排名。並顯示各出口類別在摩洛哥總出口中所占的百分比：

1. 電氣機械、設備：47 億美元（占出口總額的 16.9%）
2. 車輛：36 億美元（13.1%）
3. 化肥：34 億美元（12.2%）
4. 服裝、飾品（非針織或編織品）：19 億美元（6.9%）
5. 水果、堅果：15 億美元（5.4%）
6. 蔬菜：13.2 億美元（4.7%）
7. 魚類：12.6 億美元（4.5%）
8. 無機化學品：12 億美元（4.4%）
9. 飛機、航空器：9.513 億美元（3.4%）
10. 鹽、硫磺、石頭、水泥：9.305 億美元（3.3%）

摩洛哥的前 10 大出口產品，約占其全球貨物總價值的四分之三（74.9%）。

化肥是十大出口類別中成長最快的產品，從 2019 年到 2020 年成長了 16.1%。其他兩個提高出口銷售額的產品類別是水果和堅果（成長 10.5%）和魚類（成長 3.6%）。

<https://www.worldstopexports.com/moroccos-top-10-exports/>

(二) 進口

摩洛哥進口原油、紡織布料、電信設備、小麥、天然氣和電力、電晶體、塑膠。它的主要進口夥伴是法國、西班牙、中國、義大利、德國、美國和沙烏地阿拉伯。

1. 2020 年摩洛哥的主要交易夥伴

- 西班牙占 15.5% (79.4 億美元)
- 法國占 12.2% (62.4 億美元)
- 中國占 10.1% (51.8 億美元)
- 美國占 7.4% (37.8 億美元)
- 義大利占 5.36% (27.3 億美元)
- 土耳其占 5.21% (26.6 億美元)
- 德國占 4.94% (25.2 億美元)
- 葡萄牙占 2.76% (14 億美元)
- 俄羅斯占 2.67% (13.6 億美元)
- 沙烏地阿拉伯占 2.39% (12.2 億美元)

2. 2020 年，摩洛哥的主要進口貨物商品組合 (2 碼)：

- 15.5% (79.3 億美元)：27 礦物燃料、礦物油及其蒸餾產品；瀝青物質；礦物蠟
- 11.1% (56.8 億美元)：84 核反應爐、鍋爐、機械和機械裝置；相關零組件
- 10% (51.2 億美元)：87 除鐵路或電車車輛外的其他車輛及相關零件和配件
- 9.57% (48.9 億美元)：85 電機和設備及其零組件；錄音設備和揚聲器、電視影像和錄音設備和揚聲器以及相關零件和配件
- 4.32% (22.1 億美元)：39 塑膠及其製品
- 3.29% (16.8 億美元)：88 飛機、航空器及相關零組件
- 3.15% (16 億美元)：10 穀物
- 2.97% (15.1 億美元)：72 鐵和鋼
- 1.8% (9.23 億美元)：73 鐵或鋼的製品
- 1.6% (8.17 億美元)：48 紙和紙板；紙漿、紙或紙板製品。

3. 2020 年摩洛哥的主要進口商品(4 碼)：

- 10.4% (53.4 億美元)：2710 石油和從瀝青礦物中獲得的油，不包括原油；未在其他地方標明或包含的製品，按重量計含有 70%或以上的石油或從瀝青礦物中獲得的油，這些油是該製品的基本成分；廢油。
- 4.29% (21.9 億美元)：8703 汽車和其他主要用於運送人員的機動車輛（不包括標題 87.02 的車輛），包括旅行車和賽車。
- 2.86% (14.6 億美元)：2711 石油天然氣和其他氣態碳氫化合物。
- 2.52% (12.8 億美元)：8544 絕緣（包括陶瓷或陽極氧化）電線、電纜（包括同軸電纜）和其他絕緣電導體，無論是否裝有連接器；由單獨護套組成的光纖，無論是否為電導體組裝或裝有連接器。
- 31% (11.8 億美元)：8708 標題為 87.01 至 87.05 的機動車輛的零組件。
- 1.87% (9.59 億美元)：1001 小麥和穀物。
- 1.66% (8.48 億美元)：8803 標題 88.01 或 88.02 的貨物的零件。
- 1.62% (8.31 億美元)：8802 其他飛機（例如，直升機、飛機）；航空器（包括衛星）和軌道及航空器發射器。
- 1.58% (8.07 億美元)：2701 煤；煤磚、煤球和類似的煤製固體燃料。
- 1.51% (7.75 億美元)：8707 標題 87.01 至 87.05.*的機動車輛的車身（包括駕駛室）。

<https://trendeconomy.com/data/h2/Morocco/TOTAL>

四、主要產業與特殊成長潛力產業

在商業環境方面，法律改革和基礎設施投資使企業能够在過去十年中利用在摩洛哥的機會。鑒於此，在世界銀行 2019 年《經商環境報告》中，該國在全球排名第 60 名—中東和北非國家排名第二，僅次於阿拉伯聯合大公國（第 11 名）

摩洛哥在未來幾年將繼續發展成為一個製造業出口中心。融入歐盟的供應鏈，使摩洛哥王國從傳統的低技能紡織品出口向更高技術產業的價值鏈上移。在過去的十年裡，紡織品在總出口中的比例已經下降，而汽車、電子和航空航天零件都有強勁的成長。在未來五年中，最令人印象深刻的投資機會將出現在後幾個行業。

- 航空航太業是一個成長特別快、附加值高的出口部門，儘管與汽車和電子相比仍然很小。政府數據顯示，該產業已從 1999 年的 3 家企業發展到 2019 年的 140 家。知名企業包括波音公司、Stelia Aerospace 和 Figeac Aero。產業的目標是在未來兩年內再吸引 120 家公司。
- 對摩洛哥再生能源能力的主要投資將在風能、太陽能和輸配電方面創造機會。政府有一個偉大的目標，就是到 2020 年以再生資源生產 42% 的電力，到 2030 年將達到 52%。
- 太陽能和風能項目將在未來五年的發電量中占主導地位。正在開發的旗艦專案之一是 800 兆瓦的 Noor Midelt 1 太陽能發電廠，此專案相當於 2018 年該國再生能源總容量的三分之二。由法國 EDF 再生能源公司領導的集團贏得了標案，預計將在今年稍晚會開始施工。僅這一專案就將涉及了約 8 億美元的投資，這顯示國際社會對摩洛哥再生能源領域的興趣程度。

<https://castlereagh.net/morocco-identifying-industry-bright-spots/>

（一）再生能源

摩洛哥作為中東和北非地區最大的能源進口國之一，正努力減少對進口燃油的依賴。再生能源則是一個極有吸引力的方法，因為摩洛哥幾乎完全依

賴進口能源為主。再生能源的發展是摩洛哥能源政策的核心，此政策要求到 2020 年要能達到能源的多樣化，綠色能源占總電力安裝量的 42%。

摩洛哥替代能源的主要來源是太陽能 and 風能。在北部和南部地區的廣大地區來說，風能具有良好的發展潛力，在海拔 40 公尺的地方，年平均風速超過 9 公尺/秒。就太陽能而言，該國每年有 3,000 小時的日照，相當於 5.3 千瓦時/平方公尺/天。在摩洛哥，截至 2015 年底，再生能源總裝機容量（不包括水電）約為 787MW。摩洛哥政府制定了一個雄心勃勃的目標，到 2021 年利用可再生資源（2GW 太陽能和 2GW 風能）滿足其 42% 的能源需求。摩洛哥投資了超過 130 億美元用於發展再生能源產業，這將大幅減少對進口能源的依賴。



1. 太陽能

摩洛哥已經啟動了世界上最大的太陽能計畫之一，投資額高達 90 億美元。摩洛哥太陽能計畫被認為是該國實現乾淨、綠色和可負擔的安全和永續能源供應道路上的一個里程碑。此計畫的目的是透過在五個地區-- Laayoune（撒哈拉）、Boujdour（西撒哈拉）、Tarfaya（阿加迪爾南部）、Ain Beni Mathar（中部）和 Ouarzazate--建設超大規模的太陽能發電項目，在 2020 年之前產生 2 千兆瓦的太陽能發電，並採用現代太陽能熱、光伏和集中式太陽能發電機制。摩洛哥是唯一與歐洲有電力電纜連線的非洲國家，也是地中海太陽能計畫和德國 Desertec 工業提議的主要參與者。

2. 風力發電

摩洛哥擁有巨大的風能潛力，因為它有 3,500 公里的海岸線，平均風速在 6 到 11 公尺/秒之間。靠近大西洋海岸的地區，如 Essaouira, Tangier 及 Tetouan（40 公尺處的年平均風速在 9.5 至 11 公尺/秒之間）以及 Tarfaya, Laayoune, Dakhla, 及 Taza（40 公尺處的年平均風速在 7.5 至 9.5 公尺/秒之間）具有很好的風能潛力。根據 CDER 和 GTZ 的研究，摩洛哥的風力發電總潛力估計約為每年 7,936 TWh，這相當於約 2,600 GW。截至 2016 年底，摩洛哥的風力發電總裝機容量為 787MW，令人印象深刻。

摩洛哥有一個強大的風力發電計畫，以達到至 2020 年 2GW 風力發電的目標。非洲最大的風電場位於摩洛哥西南部的 Tarfaya，裝機容量為 300 兆瓦，已於 2015 年開始使用。Tarfaya 風電場耗資約 7 億美元，有 131 台渦輪機，將滿足幾十萬人的電力需求，每年將減少 90 萬噸二氧化碳排放。*



<https://www.ecomena.org/renewable-energy-in-morocco/>

<https://www.mcinet.gov.ma/en/content/renewable-energy>

(二)航太工業

摩洛哥在世界上最具發展航空航太產業潛力國家中排名第五，在非洲排名第一。

摩洛哥無疑已經成為航空航太業最受歡迎的重鎮之一。今天，摩洛哥已經取得世界級運營商的信任，摩洛哥航太產業由 142 家公司領導，總營業額接近 17 億美元（150 億迪拉姆），整合率為 38%。這一數字每年有超過 22% 的成長率，是全球平均水準的 4 倍，是 GDP 成長率的 5 倍。



(三)汽車零組件

摩洛哥最強大的產業之一是汽車工業，眾所周知，摩洛哥為非洲最大的汽車生產國，每年有超過 80 萬輛汽車出廠。

研究顯示摩洛哥汽車市場在 2020 年的產值為 80 億美元，預計到 2026 年將達到 220 億美元，在預測期間內的年複合成長率超過 15%。

由於 COVID-19 蔓延的緣故，摩洛哥的汽車市場出現大幅下滑。各類汽車製造商被迫暫時停止生產，因為政府在全國範圍內實施的封鎖擾亂了供應鏈，此措施也限制了市場的成長。

非洲地區汽車製造商不斷增加投資和政府提供的獎勵措施下，也就是前五年內取消某些稅收，是推動摩洛哥汽車市場的主要因素。摩洛哥政府鼓勵外國投資。汽車行業的出口從 15 億美元到 2019 年底的近 75 億美元，每年增加 14.5%。

此外，摩洛哥與歐盟和美國簽署了許多汽車自由貿易協議，這促使摩洛哥融入了全球經濟體內。摩洛哥與超過 25 個汽車工業簽署了協議，價值達 15 億美元，因摩洛哥積極將自己定位為一個國際汽車生產中心。這些貿易協議為摩洛哥汽車出口表現有著了極大的貢獻。



(四) 機械產業

機械和冶金行業是摩洛哥製造業的支柱，這些產業受益於大規模策略帶來的這些市場的發展。此產業的成長能幫助所有相關產業生態系統的附加價值提高到 2.37 億美元，這個目標將靠約 2.16 億美元的預計投資來達成。

(五) 農業和漁業

農產品目前被認為是摩洛哥經濟的主要支柱之一，事實上，該國有超過 2,300 家企業在 2018 年從事農產品相關行業，2018 年的營業額為 115 億美元。

農產品產業提供了重要的發展機會，以應對當地和非洲市場 10 億消費者日益增加的需求。從這個角度來看，摩洛哥的目標是野心勃勃的，像是創建了 300 個新的企業，及 13 億美元的額外附加價值，創造 41 億美元的額外營業額和超過 12 億美元的出口額，以及升級目前實施的生產基地。



摩洛哥被認為具有巨大的農業潛力，因為它有大量的可耕地，近 33,000 平方英里，而且是溫帶地中海氣候。由於摩洛哥有利的農業條件，專家們認為，摩洛哥可以種植足夠的糧食來養活其人口。摩洛哥政府的資料顯示，該國近 40% 的勞動力在農業相關領域工作。摩洛哥最重要的一些農作物是小麥、橄欖和番茄。雖然該國西北部地區的降雨量足以支援農業，但摩洛哥大部分的農作物依然採用灌溉生長。西北地方種植的一些作物包括穀物，如小麥和大麥。摩洛哥農民以灌溉方式，種植大量的柑橘類水果、橄欖和葡萄。

漁業是摩洛哥最重要的產業之一，這個產業為該國賺取了大量外匯。漁業對摩洛哥的經濟也至關重要，因為近 40 萬人從事漁業方面工作。資料顯示，在 2020 年前 9 個月，摩洛哥的漁獲和海洋產品的出口總量為 57 萬噸，價值達到 153 億迪拉姆（16.6 億美元）。農業和漁業部 11 月 2 日宣佈，這項記錄與 2019 年同期相比成長了 7%。這使其獲得了非洲最大的魚類市場的殊榮。

摩洛哥的大部分捕魚活動都是大規模進行的，因為小規模捕魚並不發達。摩洛哥的大部分海洋資源位於大西洋的西海岸，那有加那利洋流。在該地區捕獲的一些常見魚類包括沙丁魚、金槍魚和鰹魚。由於船舶和加工設施等現代設備數量不足，摩洛哥無法充分利用其海洋資源。



（六）紡織業

摩洛哥的紡織業是該國最重要的產業之一，紡織業為政府賺取外匯，並雇用了大量的摩洛哥工人。紡織和服裝業是摩洛哥的國家產業龍頭之一，產業發展是「摩洛哥製造」推廣計畫的一部分，從生產到經銷的一條龍經營模式實行。

優異的商業表現達成了這項願景，使得摩洛哥賺取 369 億迪拉姆（約 38 億美元）的出口營業額和 7% 的附加價值。

除了每年生產超過 10 億件物品，價值 450 億迪拉姆（約 46 億美元），以及發展紡織品上游的宏偉目標之外，摩洛哥還計畫為採購商降低供應物流成本，以便在出口層面進一步鞏固產業的發展。

(七) 製粉業

在摩洛哥，製粉業有數百個家企業經營，從農村地區的簡單石磨到城市地區的現代滾筒磨，範圍很廣。小麥生產和磨粉是重要的經濟活動，因為人口的平均消費量很大，每年每人平均超過 200 公斤。到目前為止，小麥是摩洛哥飲食中的主要糧食。

<https://morocconow.com/en>

五、業者對台灣產品與品牌之認識

摩洛哥市場知道台灣提供的優質產品，但台灣並不是他們做生意的首選國家，因為有很多因素，包含運輸和摩洛哥與台灣之間的距離，中國產品以低廉的價格進入了非洲市場，但也有公司關心品質和他們的形象，所以他們與法國和德國等歐洲國家，以及韓國、美國等國進行交易：

摩洛哥的對外貿易非常開放，占其國內生產總值的 87%（世界銀行，2019 年）。絕緣或陽極處理電線、汽車和化肥是 2019 年的主要出口產品；而石油產品占進口的最大宗，其次是汽車、天然氣、電纜和電線、拖曳機零件、運輸和旅遊。根據 Office des Changes 的資料，就產品類別而言，出口由汽車行業主導，領先於農業食品和磷酸鹽行業。另一方面，設備產品占進口的 25.9%，領先於消費產品（23%）和半成品（21.3%）。然而，在 2020 年，摩洛哥的國際貿易受到了 COVID-19 危機的嚴重影響，該危機在今年上半年造成了 18.3% 的出口萎縮。依據國際貨幣基金組織的預估，2020 年商品和服務的出口總量應收縮了 43%，然後在 2021 年反彈為正成長 33%；進口的波動較小（-13.8%，然後增加 17.9%）。

摩洛哥的主要交易夥伴是西班牙（24.1%）和法國（21.6%），其次是義大利（4.7%）、美國（4%）和德國（3.2%）。西班牙也是主要供應國（15.6%），領先於法國（12.2%）、中國（10.1%）、美國（7.4%）和義大利（5.4%）。雖然歐洲國家是主要的交易夥伴（占貿易總額的 65.8%），但摩洛哥也一直在加強與非洲其他國家的商業合作，也就是核准了《非洲大陸自由貿易區協定》。

摩洛哥的結構性貿易逆差，將繼續耗損外匯準備。2019 年，世界銀行估計總體貿易赤字占國內生產總值的 9.1%（一年前為 10.5%）。根據世貿組織的資料，2019 年，摩洛哥出口了價值 291 億美元的貨物，有 1.8% 的成長；而其進口價值為 507 億美元，比前一年減少 0.6%。能源產品類別是取得最高貿易逆差的類別，其次是設備產品（Office des Changes）。摩洛哥是一個服務淨出口國，出口額為 187 億美元，進口額為 92 億美元。

六、台灣業者可銷售當地之產品與建議事項

摩洛哥是一個很好的投資目的地，因為他們正在進行許多與投資有關的強制性法律改革，以及根據國際標準對許多產業領域進行免稅，摩洛哥是一個政局相對穩定國家，在過去十年政治上普遍安全，相較一些阿拉伯國家，如突尼西亞，在過去十年中深受革命之苦，不願意接受外國投資。

摩洛哥法律有幾種方式，台灣公司可依其專案的規模、股東的數量和性質來選擇，以及他們想要的管理/行政模式，因為每一種方式都有不同的稅收、義務和責任。因此，他們可以選擇 EURL、SARL、SPA 或 SNC。

(一) 100%全資投資，或與當地人的合資企業

1. 100%全資投資是台灣人在摩洛哥做生意的最佳方式
2. 公司稅：對於 100%全資投資摩洛哥，於前 5 年，公司稅較少，而且有許多優惠政策。

(二) 為什麼選擇在摩洛哥投資

1. 良好的商業環境，2018 年摩洛哥在中東和北非地區的最佳商業目的地中排名第二。
2. 完整的產業策略
3. 具有國際標準的基礎設施
4. 成本競爭力
5. 一個擁有超過 10 億消費者的市場
6. 合格和高效的人力資本。

肆、當地廠商清單

一、機械

公司名稱	類別	官網	電話
FS MAROC	超級龍頭	https://www.fs-maroc.com/fr/actualites	+212522985460
IMB	進口商	https://www.international-machines-bois.com/reprise-machines-bois.html	+212619615598
CNC FRAISEUSE	線上商店、進口商	https://www.cnc-fraiseuse-maroc.com/machines-cnc/	+212637744320
MECLAVA	龍頭	http://www.mecalva.com/	+212522451053
MAROC TRADING	龍頭	https://maroctrading.ma/	+212522348300
KLK INDUSTRY	進口商和出口商	http://klk-industry.com/	+212522609473
FMCD	製造廠家	http://fmcd.ma/	+212522519091
SOUPLAST	進口商	https://www.soudureplastique.ma/produits/	+212523281708
N2A INDUSTRY	進口商、製造商	http://n2a.ma/	+212618297293
MACHITEX	紡織機械貿易展	https://www.showsbee.com/fairs/Morocco-Machitex.html	NA

二、資通信/遊戲

公司名稱	類別 (龍頭、目標進口商、零售商、製造商等)	官網	電話
GEAR UP PRO	龍頭	https://gearup.ma/	+212638951120
ITHMAR SUPPLY AND FOURNITURES	目標進口商	無	r.masstour@gmail.com +212 537 70 13 91
Maseri.ma	目標進口商	https://www.maseri.ma	+212 660-808879 service.client@maseri.ma
HM. SOLUTIONS	目標進口商和經銷商	無	+212 649-309861 rachid0611@yahoo.fr
CONSOMATIQUE	目標進口商和經銷商	無	+212 539 34 10 70
AXRO	目標進口商和經銷商	https://www.axro.ma/	contact@axro.ma +(212) 660315032
NEGOCE5HORIZONCE	目標進口商	無	00390712116846
ULTRA PC	目標買家	https://www.ultrapc.ma/	ultrapcmaroc@gmail.com +212661656994
DISTIMA	龍頭	https://distima.com/	+212665406768

三、再生能源設備

公司名稱	類別（龍頭、目標進口商、零售商、製造商等）	官網	電話
ACD TECHNOLOGIE	目標買家	http://www.acd-technologie.com	+212 522 47 20 39
COMPAGNIE MAROCAINE DES ENERGIES EOLIENNE, SOLAIRE ET BIOMASSE	龍頭	http://www.cmenergie.ma	+212 537 57 16 66
AGE AFRICA GREEN ENERGY	目標買家	http://www.africa-green-energy.com	+212 633 041 431 +212 670 38 03 78
ATOUT SOLAIRE	目標買家	https://atoutsolaire.wordpress.com/	+212 052 334 3993
SOLUVERTES	目標買家	https://dz.kompass.com/c/soluvertes/ma3330551p/	+212 052 22 42 175
CLEAN ENERGIES SOLUTIONS	目標買家	http://www.cleanenergies.ma	+212 052 822 5838

四、 汽車零件

公司名稱	類別 (系統整合商、製造商等)	官網	電話
Ste d'importation Et Distribution de Pieces de Rechanges Auto	進口商和製造商	https://ma.kompass.com/c/ste-d-importation-et-distributions-de-pieces-de-rechanges-auto/ma2169817/	+2125223-15259
AMICA	Autopart 協會	https://www.naciha.com/fr/amica-association-marocaine-pour-l-industrie-et/A-9482.html	+212522 242 882
SCAPIR	進口商	https://scapir.com/	+212 661-210524
RIAPA MA	進口商和分銷商	https://web.facebook.com/riapa.ainborja/	+2125226-51414
GROUPE AUTODISTRIBUTION MAROC	進口商	http://www.fidelium.ma/	+212522 339 200
MISTER AUTO	進口商	https://www.mister-auto.ma/	+212522984343

五、 醫療

公司名稱	類別（龍頭、目標進口商、零售商、製造商等）	官網	電話
Sterifil	生產商	http://sterifil.com/	+212 522974433
Lamatem	製造商	https://www.linkedin.com/company/lamatem/	+212522327200
Dispoma	龍頭/進口商/分銷商/網上銷售商	https://www.dispoma.com/	NA
Cmbf	龍頭	https://www.cmbf-atlas.com/	+212535621693
Medicalex	進口商	https://www.medicalex.ma/	+212522824415
United trade company	進口商	https://www.utracmedical.com/	+212523422293
Médimed	進口商	http://www.medimed.ma/	+212522296802
Medical	龍頭	https://www.topmedical.ma/	+212661100158
AMPDM	摩洛哥專業醫療設備協會	http://www.ampdm.ma/	+212537710 070

六、 銀行和物流

銀行名稱	類型	官網	電話
Attijariwafa 銀行	銀行	https://www.attijariwafa.com/fr	+216522529285
BMCI CASA IFRIQUIA	銀行	https://www.bmci.ma/nos-agences/casa-ifriquia/	+212522559880
AL MAGHRIB 銀行	銀行	https://www.bkam.ma/	+212537574383
CREDIT DU MAROC	銀行	https://www.creditdumaroc.ma/	
SOCIETE GENERALE MAROC	銀行	https://www.sgmaroc.com/	+212522439700
非洲銀行 MAROC	銀行	https://www.銀行ofafrica.ma/	+212523363002
SociétéGénéral de Surveillance Maroc	物流	mohamed.bergui@sgcm.com	+212-(0)522307491
EDCO INTERNATIONAL	物流	contact@edco-logistics.com	(+212)528321257
Ag logistics	物流	infos@logiplus.ma	(212)52246830

伍、廠商訪談大綱與邀請向臺灣採購之回應

一、MOROC DIABETE PLUS 醫材

編號：（僅限官方使用）		日期	15 / 07 / 2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	Miss Nadjla TAIBI Email : algiers2@taitra.org.tw	
公司名稱	MOROC DIABETE PLUS		公司設立於：	06/01/2011
電子郵件	Marocdiabete@menara.ma		電話	+212522237676 +212522237524
網站	http://www.marocdiabetepius.ma/		傳真	+212522984589
地址	Centre de diabétique94, Rue Abou AssaltAlandaloussi Quartier Mâarif – Casablanca		員工人數	10
年銷售額	8百萬美元 年度：2020	年進口金額：7百萬美元	年度：2020	
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商 <input type="checkbox"/> 出口商 <input type="checkbox"/> 製造商 <input type="checkbox"/> 經銷商 <input checked="" type="checkbox"/> 批發商			
	<input type="checkbox"/> 零售業 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
<p>※買方是否曾到台灣採購？</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>從未（請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄）</p> <p><input type="checkbox"/>是（如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商）</p>				
主要進口產品（請具體說明，以獲得更好的匹配結果）		規格/備註	去年的進口額（美元）	目前在台灣的供應商
-氧氣濃縮機 -外科手術設備 -身障者專用家具 -放射設備 -消耗性醫材(如口罩..)		高品質 售後服務 保固	美元	MICROLIFE BIONIME
聯繫人	職稱及部門	手機號碼 (僅緊急時撥打)	電子郵件	
Berrada Amine	總經理	n/a	Marocdiabete@menara.ma	
類型	買家資格和獎勵條款			
公司概況/獲取獎勵認定之理由：公司簡報/獎勵決定的理由 <ul style="list-style-type: none"> ❖ 該公司在市場上銷售和經銷什麼產品？Maroc diabete Plus是一家摩洛哥公司，進口和經銷醫療設備、耗材、身障者專用家具、高血壓和糖尿病用儀器（血糖儀）、放射科設備、血液透析設備。 ❖ 該公司在阿爾及利亞和其他國家的主要銷售管道為何：Maroc diabete Plus經營範圍覆蓋並經銷產品至整個摩洛哥（Marakesh、Tanger、Fes、Ghaba...）。 ❖ 這家公司什麼時候開始進口？2011年開始進口。 				

- ❖ 這家公司去年的進口額是多少？ Maroc Diabete Plus在2020年進口額為7百萬美元。
- ❖ 該公司主要從哪裡進口？該公司主要從台灣、法國、美國和中國進口。
- ❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎？
該公司最注重的是交給客戶的產品品質和合理的價格，該公司從多個國家，如台灣進口，他們知道什麼是高品質。
- ❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？
Maroc Diabete Plus是一個在醫療設備領域有25年經驗的專業團隊，他們自2011年展開進口業務，並與台灣的兩家知名公司合作，目前每年進口金額超過700萬美元，該公司被認為是該領域的龍頭企業，Berrada先生非常有興趣與台灣的新供應商會面。

MOROCCO DIABETE PLUS是一家年銷售額達700萬美元的摩洛哥公司，自2011年由創辦人Amin BERRADA先生創建以來，一直在不斷發展，這要歸功於其在提供專業技術和專業知識的同時取得摩洛哥市場的野心。經過這麼多年的豐富和富有成效的活動，MAROC DIABETE PLUS公司，在醫生、工程師、技術人員、銷售人員等一群年輕具活力的管理層的整合下，已成為摩洛哥醫療領域的領先公司，取得重要的市場地位及市佔率，特別是在公共衛生領域居於領先，同時確保產品能全面於全國地區銷售。這要歸功於他們在這些年的經驗中所取得的專業知識和技能。

MAROC MEDICAL PLUS，已從台灣進口產品（Microlife和Bionime），他們對台灣公司所提供的高品質產品感到滿意，並宣稱公司願意與其他台灣公司進一步合作。根據Amine先生所說，摩洛哥醫療設備行業的主要城市或區域在：Ghaba、Marakech、Tanger、Fass以及Casablanca。Amine先生稱，摩洛哥不是一個生產醫療設備的國家，因為這個產業的工業化水準很低，所以該國需從其他國家進口各種醫療設備。 MAROC DIABETE PLUS對台灣產品和品牌的認識是眾所周知的，因為摩洛哥市場上有一些知名的產品，如Bionime和Microlife，都由MAROC DIABETE PLUS代理。

今天，MAROC DIABETE PLUS在摩洛哥醫療設備市場的居於領先地位，阿爾及爾台灣貿易中心認為MAROC DIABETE PLUS是台灣醫療設備產業合作的好企業，並已將MAROC DIABETE PLUS註冊為Taiwantrade.com會員。

二、CNC MAROC 機械

編號：（僅限官方使用）		日期：	03/06/2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	Miss Nadjla TAIBI Email : algiers2@taitra.org.tw	
公司名稱	CNC MAROC		公司設立於：	2011
電子郵件	Bencomasar@gmail.com		電話	+212644757956 +212606526812 +212662749156
網址	https://www.cncmaroc.tk/		傳真	
地址	Av Med Zerktouni(La Rue De Cunny) Atlas Fes, Maroc		員工人數	10
年銷售額	1百萬美元 年度：2020	年進口額：	年度：2020	US\$ 1 MILION
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商 <input type="checkbox"/> 出口商 <input type="checkbox"/> 製造商 <input type="checkbox"/> 經銷商 <input type="checkbox"/> 批發商			
	<input type="checkbox"/> 零售商 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
<p>※買方是否曾到台灣採購？</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>從未（請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄）</p> <p><input type="checkbox"/>是（如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商）</p>				
主要進口產品（請具體說明，以獲得更好的匹配結果）		規格/備註	去年的進口額（美元）	目前在台灣的供應商
-雷射機 -電腦數位控制機 -雕刻機		保固	美元	無
聯繫人	職稱及部門	手機號碼 (僅緊急時撥打)	電子郵件	
Halla SATAZI	業務經理	n/a	bencomasar@gmail.com	
類型	買家資格和獎勵條款			
<p>公司概況/獲取獎勵認定之理由：公司簡報/獎勵決定的理由：</p> <p>❖ 該公司在市場上銷售和經銷什麼產品？鐳射機、電腦數位控制機及雕刻機。 該公司在摩洛哥和其他國家的主要銷售管道為何？ULTRA PC公司在摩洛哥全國（如 Marrakech、Casablanca、Rabat、Sale、Fez、Tangier、Tetouan、Oujda、Dakhla、Agadir、El-Jadida、Essaouira等地）銷售其產品。</p> <p>❖ 這家公司什麼時候開始進口？從2011年開始</p>				

❖ 該公司去年的進口金額是多少？ 100萬美元。

❖ 該公司主要從哪裡進口？ 中國、義大利、土耳其

❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎？

是的，公司有興趣從台灣採購智慧型機器，並與台灣的供應商會面，因為他們進口優質的機器。

❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？

MAROC CNC是機械產業的目標買家，也是摩洛哥機械市場的重要角色，阿爾及爾台灣貿易中心認為CNC MAROC是台灣機械公司合作的良好商業夥伴。

CNC MOROCO是一家摩洛哥機械公司的專業製造商，18年來致力於在摩洛哥開發、生產、銷售電腦數位控制機，CNC-MAROC在摩洛哥市場的數位控制機產業有超過18年的經驗。他們的工程師能為海外買家所購買的機器提供服務。他們提供3年的保固期，並提供售後服務。他們經驗豐富的技術人員可以回答客戶的技術問題，並在許多情況下有效地透過電話解決他們的問題。

CNC MAROC全年無休為客戶提供最好的品質和經驗，這是他們成為電腦數位控制機市場上居領先地位的原因之一，同時提供技術和專業知識，經過數年的努力成為業界的翹楚。CNC MAROC從未自台灣進口商品過，他們主要從中國、土耳其和義大利進口，但他們對台灣的進口商品很感興趣。

■ 摩洛哥機械產業的主要城市及地區：Ghaba、Marakech、Tanger、Fass、Casablanca、Kenitra

■ 摩洛哥的主要進口和出口機械：數位控制機械、紡織機械、包裝機械

■ 市場對台灣機器和品牌有很廣泛的理解，因為在摩洛哥市場上台灣機器一直都有良好的信譽。

三、ULTRA PC 資通訊

Ref. 編號：（僅限官方使用）		日期：	29/04/2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	Miss Nadjla TAIBI Email : algiers2@taitra.org.tw	
公司名稱	ULTRA PC		公司設立於：	2017
電子郵件	contact@ultrapc.ma		電話	+212661656994
網址	https://www.ultrapc.ma/		傳真	NA
地址	MARRAKECH BOULEVARD ALLAL FASSI HAY CHARAF OPP HOUDA GH1 STORE 9		員工人數	5
年銷售額	US\$ 1.5 Million Year : 2020	Annual Import : US\$ 1 Million	Year : 2020	
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商 <input type="checkbox"/> 出口商 <input type="checkbox"/> 製造商 <input checked="" type="checkbox"/> 經銷商 <input checked="" type="checkbox"/> 批發商 <input type="checkbox"/> 零售商 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
※買方是否曾到台灣採購? <input checked="" type="checkbox"/> 從未（請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄） <input type="checkbox"/> 是（如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商）				
主要進口產品（請具體說明，以獲得更好的匹配結果）		規格/備註	去年的進口額（美元）	目前台灣的供應商
主機板 顯示卡 筆電		一年保固	美元	1. 華碩 2. 精英電腦 3. Computer Systems CO., LTD 4. Emdore 5. Dlink
聯繫人	職稱及部門	電子郵件		
Mr.Wael ELMOURABIT	總經理	ultrapcmaroc@gmail.com mr.hammoud@gearuppro.ma		
類型	買家資格和獎勵條款			
公司概況/獲取獎勵認定之理由： 公司簡報/獎勵決定的理由： ❖ 這家公司在市場上銷售和經銷什麼產品？ ULTRAPC是一家摩洛哥公司，專門從事電腦設備的銷售和購買，無論是桌上型電腦還是筆記型電腦或遊戲機（高級和標準PC遊戲機）、PC、元件或週邊設備（遊戲週邊設備、攝影鏡頭、滑鼠、滑鼠墊、鍵盤.....）都有。他們也做組裝遊戲用家具。 ❖ 該公司在阿爾及利亞和其他國家的主要銷售管道是什麼？ ULTRA PC公司在摩洛哥全國（如Marrakech、Casablanca、Rabat、Sale、Fez、Tangier、Tetouan、Oujda、Dakhla、Agadir、El-Jadida、Essaouira等地）銷售其產品。 ❖ 這家公司什麼時候開始進口？ULTRA PC自2019年起開始進口業務				

- ❖ 這家公司去年的進口額是多少？ULTRA PC在2020年的進口總額為100萬美元。
- ❖ 該公司主要從哪裡進口？(進口國家)ULTRA PC主要從歐洲和中國進口

- ❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎？

因品質及價格因素，ULTRA PC主要從歐洲和中國進口。Ultra PC為他們的客戶提供1年的保固和許多高品質的服務，如安心及安全的運送服務，以及維護和售後服務，Ultra PC表示他們有興趣從台灣採購並與台灣的新供應商會面。

- ❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？

ULTRA PRO是一家線上商店，被認為是一個目標買家，每年進口100萬美元，年銷售額150萬美元，他們以高品質的服務覆蓋摩洛哥全國。

他們為客戶提供多種選擇，說明他們找到適合他們需求的電腦，因此，他們的客戶可以在ULTRA電腦類別中找到：

- 用於建模、模擬3D渲染、程式設計和科學計算工作的專業電腦。-標準、先進和超便宜的遊戲PC與他們的預算一致。
- 市場上最有名的品牌的辦公、專業或遊戲機筆記型電腦。
- 他們對許多產品進行促銷，價格確實很低。
- 準時交貨 他們能可以大量的客戶提供優良的服務，並在摩洛哥市場建立良好的聲譽，對於他們的未來計畫，他們希望從馬格里布區域國家（阿爾及利亞、突尼西亞等）開始滲透到非洲市場，從而進一步增加他們的銷售額。

阿爾及爾台灣貿易中心採訪了ULTRA PC，認為ULTRA PC 有潛力能成為台灣公司的目標買家。

四、Gear Up Pro 資通訊

Ref. 編號：(僅限官方使用)		日期：	29 / 04 / 2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	Miss Nadjla TAIBI algiers2@taitra.org.tw	
公司名稱	Gear Up Pro		公司設立於：	2019
電子郵件	contact@gearup.ma		電話	+212638951120
網址	https://gearup.ma/		傳真	無
地址	Casablanca, Harhoura Morocco		員工人數	14
年銷售額	1千4百萬美元 年度：2020	年進口金額：1千2百萬美元	年度：2020	
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商 <input type="checkbox"/> 出口商 <input type="checkbox"/> 製造商 <input type="checkbox"/> 經銷商 <input type="checkbox"/> 批發商			
	<input type="checkbox"/> 零售商 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
<p>※買方是否曾到台灣採購？</p> <p><input type="checkbox"/>從未 (請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>是 (如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商)</p>				
主要進口產品 (請具體說明，以獲得更好的匹配結果)		規格/備註	去年的進口額 (美元)	目前台灣的供應商
顯示卡 遊戲類產品		一年保固	美元	微星 華碩
聯繫人	職稱及部門	手機號碼 (僅緊急時撥打)	電子郵件信箱	
Mr. HAMMOUD Mohamed Reda	總經理	n/a	mr.hammoud@gearuppro.ma	
類型	買家資格和獎勵條款			
<p>公司概況/獲取獎勵認定之理由：</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 這家公司在市場上銷售和經銷的產品是什麼？ GearUp是一家摩洛哥線上商店，專門銷售與遊戲相關電腦設備，包括：個人電腦、筆記型電腦、零組件、週邊設備、顯示器、耗材、玩家關鍵字、顯示卡、電競筆電、記憶體、主機板、遊戲配件、專業筆記型電腦、電腦電源、電腦主機殼、電腦散熱、電腦螢幕、Playstation、Xbox、遊戲裝飾、遊戲沙發、玩家座椅、玩家扶手椅。 ❖ 此公司在阿爾及利亞和其他國家的主要銷售管道是什麼？ Gear Up Pro是一家線上商店，在整個摩洛哥境內銷售。 ❖ 這家公司什麼時候開始進口？ 此公司在2019年開始進口。 ❖ 這家公司去年的進口額是多少？ 此公司在2020年進口了1,200萬美元 ❖ 這家公司主要從哪裡進口？(進口的國家) 他們主要從台灣進口，他們有許多供應商，如MSI和ASUS... ❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品 				

質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎？

自2019年以來，Gear Up Pro在很短的時間內就在摩洛哥市場建立了聲譽，他們與許多台灣的遊戲公司往來，因為他們提供了高品質及合理的價格和1年的保固。是的，Gear up pro已經註冊了Computex和Innovex，與台灣的新供應商見面。

- ❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？

Gearup是摩洛哥一家領先的線上商店，專門銷售電腦設備，主要是遊戲裝置。他們有個目錄提供給客戶，使客戶依據自己的喜好建立自己的遊戲電腦。Gearup是摩洛哥第一個被幾個專業品牌認可的經銷商，例如。MSI、Aerocool、Gamdias、Intel、AMD、PNY、Asus... Gearup有3個主要優勢：

- 目錄產品有存貨：所有展示在他們商店的產品有會有庫存，且會盡快出貨給客戶。不會有超過18天的交貨期或需要更長的等待時間。
- 保證：所銷售的所有產品都有製造商的保固。與其他經銷商的區別是，GearUp的保固是有保證的。
- 授權經銷商：他們對客戶保證直接交貨，以最好的價格提供最好的品質。2020年，Gear up pro的年銷售額達到1,400萬美元，年進口額也達到1,200萬美元，他們正計畫擴展到非洲市場，將由開始出口到馬格里布地區的國家（阿爾及利亞、突尼西亞等）進行。

Gear up pro被認為是Ict行業的龍頭企業，我們非常推薦Gear up pro給在這個行業的台灣企業。

五、MESKI HOLDING 機械

Ref. 編號：（僅限官方使用）		日期：	11/08/2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	BENZEKRI GHITA Maroc@taitra.org.tw	
公司名稱	MESKI Holding		公司設立於：	1980
電子郵件	contact@Fink.ma		電話	++212 522 47 07 53
網址	https://fink.ma/entreprise/MESKI-HOLDING?id=5fcf7e5d9480796bd3e07879		傳真	++212 522 24 89 45
地址	Résidence Marina Center 1, Angle Boulevard Zerktoni et boulevard de la Corniche		員工人數	3,000
年銷售額	30億美元	年進口金額 2019： 年進口金額 2020 (受新冠疫情影響)：		15億美元 10億美元
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商/出口商 <input checked="" type="checkbox"/> 製造商 <input checked="" type="checkbox"/> 經銷商 <input checked="" type="checkbox"/> 批發商 <input type="checkbox"/> 零售商 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
※買方是否曾到台灣採購？ <input checked="" type="checkbox"/> 從未（請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄） <input type="checkbox"/> 是（如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商）				
主要進口產品（請具體說明，以獲得更好的匹配結果）		規格/備註	採購進口價值（美元）	目前台灣的供應商
鋼製工具			2.5 億	無
切割機			5 億	無
報廢舊金屬機械			2.5 億	
印刷機			5 億	無
聯繫人	職稱及部門	手機號碼 (僅緊急時撥打)	電子郵件信箱	
Mouad Meliani	採購主管	n/a	mouadmeliiani@gmail.com	
類型	買家資格和獎勵條款			
公司概況/獲取獎勵認定之理由： ❖ 這家公司在市場上銷售和經銷的產品是什麼？ Meski集團是一家摩洛哥的跨領域經營的集團，有多元化的商業策略，並介入了摩洛哥經濟的關鍵產業，如：經銷建築材料、售鋼鐵材料、鋼筋及木材。 Meski被認為是該產業和經銷領域的領導者。Meski透過其專業的子公司覆蓋了不同的領域和				

市場，並於這些市場中取得第一的領先地位。集團則繼續承擔經營和投資任務。集團的所有收益都用於重新投資於發展。Meski集團致力於經濟和永續發展，並以專業知識和員工向心力為傲。

❖ 此公司在阿爾及利亞和其他國家的主要銷售管道是什麼？

Casablanca- Rabat- Agadir- Marrakech- Dar Bouazza

❖ 這家公司什麼時候開始進口？自1980年起

❖ 這家公司去年的進口額是多少？150億

❖ 這家公司主要從哪裡進口？(進口的國家)義大利、中國、葡萄牙

❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎

高性價比--尤其是快速有效率的售後服務。並提供長期保固。

❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？

Meski在摩洛哥市場有良好的聲譽，集團與高品質的品牌合作，需要新的合作夥伴來擴大業務範圍。他們希望投資的項目有切割機、印刷機和報廢舊金屬機。

六、OCP Group S.A. 磷酸鹽

Ref. 編號：（僅限官方使用）		日期：	12/08/2021	
辦公室	阿爾及爾台灣貿易中心	訪談人	BENZEKRI GHITA Email：Maroc@taitra.org.tw	
公司名稱	OCP Group S.A. (Office chérifien du phosphate)		公司設立於：	1920
電子郵件	contact@ocpgroup.ma		電話	+212-522 23 20 25
網址	https://www.ocpgroup.ma/		傳真	+212-522 92 40 00
地址	2-4 Rue al Abtal, Hay Erraha 20200 Casablanca-maroc		員工人數	25,000
年銷售額	80億美元	2019年進口金額： 2020年進口金額(受新冠疫情 影響)：		25億美元 20億美元
業務性質	<input checked="" type="checkbox"/> 進口商 <input checked="" type="checkbox"/> 出口商 <input checked="" type="checkbox"/> 製造商 <input type="checkbox"/> 經銷商 <input checked="" type="checkbox"/> 批發商 <input type="checkbox"/> 零售商 <input type="checkbox"/> 服務業 <input type="checkbox"/> 協會 <input checked="" type="checkbox"/> 政府機構 <input type="checkbox"/> 其他			
	※買方是否曾到台灣採購？ <input checked="" type="checkbox"/> 從未（請同時填寫下表，但跳過當前供應商一欄） <input type="checkbox"/> 是（如果為是，請填寫下面的欄目，並只說明目前的供應商）			
主要進口產品(請具體說明，以獲得更好的匹配結果)		規格/備註	採購進口價值(美元)	目前台灣的供應商
熱機(熱引擎)/電動馬達/數位控制採礦機		CTX310 V3、 DMC 1035 ECO、CTX Beta 1250TC、CTX 510 V3、DMU 50 ECO	150萬美元	無
聯繫人	職稱及部門	手機號碼 (僅緊急時撥打)	電子郵件信箱：	
Ahmed Lahrach	採購主管	n/a	a.lahrach@ocp.com	
公司概況/獲取獎勵認定之理由： ❖ 這家公司在市場上銷售和經銷的產品是什麼？ OCP於1920年在摩洛哥成立，當時名為「Chérifien des Phosphates」辦公室。我們從Khouribga的一個礦場開始展開業務。現在我們的業務橫跨五大洲，從採礦和製造到教育和社區發展，跨越整個產業價值鏈。 OCP於1921年3月在Khouribga開始生產磷酸鹽，同年下半年則透過卡薩布蘭卡港口出口。1931年在Youssofia開設了第二個礦場，1976年在Benguerir開設了第三個礦場。該公司還涉足磷酸鹽加工，在Safi（1965年）和Jorflasar（1984年）建立了化學生產設施。				

2008年，公司成為OCP集團有限公司，由摩洛哥政府和摩洛哥人民銀行擁有。我們經銷磷酸鹽、磷酸、標準肥料、可溶性肥料、濃縮肥料及磷酸鹽。

- ❖ 此公司在阿爾及利亞和其他國家的主要銷售管道是什麼？遍及全球；歐洲、亞洲、非洲、美國等地。
- ❖ 這家公司什麼時候開始進口？自1925年起
- ❖ 這家公司去年的進口額是多少？去年的進口額為200萬迪拉姆
- ❖ 該公司主要從哪裡進口？(進口國家)歐洲為主：法國、德國、義大利、瑞士、德國、奧地利、英國、加拿大、澳洲、美國、中國、日本、韓國
- ❖ 這家公司為什麼決定從他們那裡進口？是對價格有什麼特別的興趣或特殊的地方嗎？關稅？品質？維修和售後服務？公信力？對從台灣採購有興趣嗎？
性價比高；良好的付款條件及售後服務，提供售後服務，本公司選擇具有良好信譽的合作夥伴，特別是與具有社會責任（永續發展價值觀）和對環境友善的「綠色能源」合作夥伴。
- ❖ 這個進口商在銷售收入/分銷管道/市場定位/未來擴張策略、信譽等方面有多大價值，能使他們成為台灣企業的潛在商業夥伴？
OCP是永續磷酸鹽生產的世界領導者，居摩洛哥市場的領先地位。OCP集團持續關心農業生產的創新，同時也關注環境的永續性。OCP在摩洛哥市場上有很好的聲譽。

陸、結論與建議

摩洛哥是一個具有日漸成長且極具潛力、可供探索與來往交易的非洲國家。在摩洛哥投資的原因包括：相對較低的勞工成本、其位於歐洲和撒哈拉以南非洲之間的戰略位置、良好的基礎設施以及該國貨幣和政治的穩定性。另一方面，摩洛哥仍然有顯著的社會和區域差異，生產力薄弱、競爭力低、經濟嚴重依賴碳氫化合物的價格決定和農業相關產業。

在 2014-2020 年所推行的工業加速計畫是一個能吸引更多外國直接投資的經濟現代化計畫，在取得積極成果後，政府推出了 2021-2025 年第二階段計畫，主要注重於鞏固在此計畫第一階段所取得的成就（除其他成果外，此計畫與各部門的 32 個專業協會和大學合作創建了 54 個工業系統），並透過整合中小型企業和將產業置於技術轉型的核心，向所有地區推廣。

在世界銀行發佈的《2020 年經商環境報告》中，摩洛哥在 190 個經濟體中排名第 53 名，與 2019 年相比上升了 7 名，比 2012 年上升了 40 名。此一進步是得益於電力供應改善（推廣新連接的線上應用和擴大預建變壓器的使用）。透過改善專用線上平台，建築許可證的處理也得到了緩解。

由於文化差異的關係，台灣出口商如果想打入摩洛哥市場並獲得利潤，就應該對摩洛哥進行更多的個人訪問，並且要格外小心，以避免可能的欺詐或不履行協議。

- 馬格里布地區存在行政腐敗和缺乏透明度的問題。對於行政部門的拖延，耐心是必要的。
- 馬格里布地區國家正在努力改善投資者的條件，但仍然受到行政官僚主義和法律執行不力的影響。
- 行政管理的緩慢和公部門的肥大。
- 為獲得優惠和擔保而針對投資所實施的大量繁瑣的程序。
- 法律和經濟方面不穩定。
- 年輕人的高失業率。

- 信用狀是對雙方（進口商和出口商）來說最好及最安全的付款方式，雙方應協商使用信用狀來付款。如果信用狀不可行，也建議採用憑單付款（P/D）加貿易保險的方式。

<http://www.invest.gov.ma/?lang=fr&Id=3>
