

摩洛哥(Morocco)經貿檔

2026.04.21

一、基本經貿資料

人口	3,683萬人(2024)
面積	44 萬6,550平方公里
國內生產毛額	1,553.5 億美元(2024)
平均國民所得	4,325 美元(2025 第 1 季)
經濟成長率	4.8%(2025 第 1 季)
失業率	13.3%(2024)
幣制	摩洛哥迪拉姆(MDH)，1 迪拉姆= 0.1094 美元(2025.7.22)
貿易總額	1,073 億美元(2024↑6.3%)
進口值	671 億美元(2024↑6.4%)
出口值	402 億美元(2024↑5.4%)
主要進口項目	能源與潤滑油、半成品、工業設備、食品、飲料與菸草、民生消費品、動植物原料、礦物原料(2024 第 4 季)
主要出口項目	食品、飲料與菸草、半成品、工業設備、動植物原料、礦物原料、能源與潤滑油(2024 第 4 季)
主要進口來源	西班牙、中國大陸、法國、美國、土耳其、德國、義大利、沙烏地阿拉伯、葡萄牙、巴西
主要出口市場	西班牙、法國、義大利、英國、德國、美國、印度、巴西、土耳其、荷蘭

二、主要經貿情勢

經濟現況及展望	<p>1.對外貿易關係：</p> <p>根據摩洛哥統計署報告，與 2023 年同期相比，2024 年雖然進出口總量維持穩定，進口價格指數較 2023 年同期下降 6.1%，出口價格指數也下滑 5.3%。</p> <p>摩洛哥的對外貿易面臨價格與國際市場波動的雙重挑戰，主要源自國際能源價格下調、半成品與農產品價格疲軟，進一步影響了摩洛哥的貿易收入。能源與潤滑油價格下跌 18%，食品飲料類下跌 6.2%，農產品類下跌 6.5%。不過，礦產類原物料如磷酸鹽的出口則逆勢上升，部分抵銷價格下跌帶來的影響。</p> <p>出口方面，汽車產業為重要出口產業，2024 年出口額成長 27%，達到約 14 億美元，顯示出汽車零組件與整車製造的國際競爭力。摩洛哥對高附加價值製造業的持續投資與產能提升，反</p>
---------	--

映航空與電子產業之發展動能。

傳統的磷酸鹽出口穩定，占出口結構重要比重；食品加工與紡織皮革等中型產業則維持穩健發展。整體而言，摩洛哥的出口正逐步由天然資源導向工業製成品轉型，對其經濟結構升級具有正面意義。

進口方面，摩洛哥高度仰賴外來消費品與工業設備，2024 年進口消費性產品，如汽車、藥品與高端電器，顯示內需市場穩健。同時，工業用設備與化學品、機械零件等進口也增加，以支撐本地產業升級所需。

能源產品方面雖因國際油價下滑而降低進口總值，但數量層面仍維持高水平。從進出口結構觀察，摩洛哥仍具明顯的貿易逆差，2024 年貿易逆差約達 25 億美元，儘管匯款與外資投資帶來一定支撐，貿易結構失衡仍是中長期發展的一項挑戰。

地緣政治與國際合作亦深刻影響摩洛哥的對外貿易，歐盟為摩洛哥最重要的經貿伙伴，根據歐盟貿易總署統計資料，歐盟和摩洛哥之間的貿易和投資關係密切，西班牙與法國仍為摩洛哥最大貿易夥伴的地位，尤其是與法國的經貿往來密切，此外，中國大陸近年加速進軍摩洛哥市場，在電池、基礎建設與科技園區方面進行投資，摩洛哥將進一步推動出口市場多元化政策，減少對歐洲市場過度依賴，加強非洲內部經濟聯繫，以建立更具韌性的貿易體系。

2.經濟發展展望：

2025 年初，摩洛哥經濟展現復甦態勢，第 1 季經濟成長率為 4.8%，遠高於 2024 年底的 3.7%，反映服務業、礦產開採業與建築業的成長，以及農業活動的溫和復甦。在內需方面，家庭消費持續成為主要成長動能，尤其在薪資調整與所得稅減免政策帶動下，家庭支出成長 4.5%。投資支出亦維持穩健。

2025 年第 1 季通膨率為 2.2%，高於前一季的 0.7%，主要來自食品價格上漲（+3.7%），如肉類、魚類與蔬菜。

貨幣政策方面，摩洛哥中央銀行（Bank Al-Maghrib）自 2024 年 6 月起已連續三季降息，至 2025 年 3 月將政策利率調降至 2.25%，支撐信貸成長帶動股市表現。MASI 股價指數年增達 36.5%，交易活絡。

展望未來，儘管預期 2025 年經濟將持續好轉，但外部風險上

升，包括美國貿易政策不確定性、全球金融市場波動與原物料價格波動等因素。政府維持財政與貨幣雙重寬鬆政策，以穩定經濟動能。

另外，在國王穆罕默德六世的領導下，摩洛哥透過災後重建、財政改革、基礎設施建設和能源轉型等多方面措施，致力於實現經濟復甦和社會進步。這些措施可望為摩洛哥帶來長遠的發展利益，提升國家的整體競爭力。

在外人投資方面，摩洛哥過去因受全球金融風暴衝擊，導致外人投資減少，為鼓勵外人投資，政府提供 HassanII 基金吸引國外企業至摩國。外人投資摩國主要在三個地區，摩國第一大景點都市 Marrakech、北部靠近西班牙的坦吉爾(Tangier)港都及首都 Rabat 到卡薩布蘭加的海岸線。國外投資業者以杜拜、西班牙及法國投資業者為主，投資項目主要是五星級旅館、度假中心、辦公大樓及住宅公寓等，這也間接帶動摩洛哥的建築業的蓬勃發展。政府將加強港口與新市鎮等基礎建設，例如東部省份 OujdaUrbaPôle 現代化計畫，規劃 30 公頃，計劃分四個階段經建計畫。

摩國位於非洲西北部重要戰略地理位置，為步入歐盟國家之重要跳板，也是法國企業至海外投資最理想國度之一。摩國北部坦吉爾自由港第二期開發計畫已完工，不僅已提升坦市自由加工出口區之規模，吸引外資廠商陸續進駐工業區，未來自由港內興建貨櫃轉運設備完工之後，亞洲貨櫃至西非國家可藉由坦市便捷火車運送至摩國南部邊境之後，再藉由陸運交通將貨品輸送至西非國家進口商，大幅縮短經由海運運送貨櫃時間。

為利用坦吉爾市作為提供國外旅客快速海空聯運服務，政府招商引資努力打造成為南歐與北非地區最大貨櫃轉運港。坦市自由加工出口區不僅嘉惠紡織、電子與五金業、食品加工業與皮革業來此地設立加工出口，奠定坦吉爾市具有重要轉運港口與工商業營運中心。

重要經貿政策

1.與美國及歐盟等國簽訂自由貿易協定

摩洛哥為在北非國家之政經領域扮演重要角色，對外採取積極性外交政策，建立良好經貿關係。摩洛哥接受來自歐洲開發銀行及歐盟國家的補助，與許多國家簽訂有自由貿易協定或互減免關稅協議。

(1) 與歐盟於 1997 年簽訂的自由貿易協定及 2005 年與美國簽訂的自由貿易協定，加強摩國與歐美國家的政治與經貿交流。

(2) 於 1989 年與北非阿爾及利亞、突尼西亞、利比亞及茅利尼亞共組馬格里布聯盟 (UnionoftheArabMaghreb)。

(3) 2018 年包簽署非洲大陸自由貿易區協定(African Continental Free Trade Area; afCFTA)，將努力實現非洲大陸商品及服務貿易自由化，仿效歐盟，創建非洲大陸經濟共同體(AEC)，於未來成立非洲自由貿易區(FTAs)及對外關稅同盟。

(4) 其他：與約旦、埃及等也簽訂自由貿易協定。

有關摩洛哥與美國於 2005 年簽訂自由貿易協定，重要協定內容包括確保勞工在司法上享有與雇主同等權力、公平與公開對待，尤其對待童工也須符合國際的要求；美國公司將可以在摩國設立分支機構或合資公司(如保險分支機構，摩國限制外資上限為 51%)。摩國政府承諾給美國通訊業者可以無差別關稅的方式加入壟斷的摩國網路市場；農產品方面，家禽與牛肉每年配額且將逐年增加；玉米與玉米製品、蜀黍、大豆與大豆粉等關稅將漸減或立即取消，大部份農產品的進口關稅將在 15 年後完全免除。紡織產品方面，在符合原產地證明的原則下，摩國紡織品出口至美國將可免除關稅，本協議所指之紡織品包括兩國生產的棉紗、纖維製品及織布等；該協定也同意兩國每年可相互進口 3,000 萬平方公尺布料，而其所需特殊布料可容許自其他第三地區國家進口。

2.興建國民住宅與新市鎮計畫

摩洛哥自現任國王穆罕默德六世於 1999 年繼任以來，推動幾項重大建設方案，其中最重要就是興建平價國民住宅，至目前超過 50 萬戶。根據摩洛哥政府的興建計畫，平價國民住宅包括在各大城市周圍興建新市鎮計畫、建立無貧民窟的新社區計畫，災區重建計畫、老舊社區重建計畫等等，建設的範圍包括各主要城市

及南部撒哈拉沙漠。為吸引私人建商配合政府政策，摩洛哥政府也推出包括提供建地、稅負優惠等措施，於 2016 年推動興建坦吉爾科技城 10 年期計畫，由中國大陸集團及摩洛哥 BMCE 銀行共同發起，總投資額 10 億美元，占地 2,000 公頃，後因集團於 2018 年退出合作案，計畫被迫暫停，隨後由中國交通建設公司及其子公司接手，與摩洛哥政府簽署合作備忘錄。建案完成後，預計將有 200 家中國大陸企業前來投資設廠，吸引約 100 億美元投資，創造 10 萬個就業機會。

3. 再生能源開發產業

摩洛哥擁有大量風能及太陽能天然資源，且為全球推動再生能源之領先國家，刻積極推進綠色能源轉型，計劃 2030 年將可再生能源在總裝機容量中的比例提高至 52%，於 2050 年達到 100%。政府致力於發展太陽能及風能項目，以減少對化石燃料的依賴，實現永續發展目標。

摩洛哥擁有全球最大的太陽能電廠 Noor Concentrated Solar Power (CSP) Plant，位於 Ouarzazate，占地超過 6,000 公頃，可供應全國 6% 的電力。

4. 興建高速公路、高速鐵路及自由貿易區

摩洛哥啟動高速鐵路興建計畫、坦吉爾市新港口及自由貿易區，以提升國內交通運輸效率，促進旅遊業和地區經濟發展，提高國家經濟競爭力，成為非洲之商業中心及樞紐。

卡薩布蘭加(Casablanca)－馬拉喀什(Marrakech)段高速公路全長約 250 公里，於 2007 年完工通車，行車時間約 2 至 3 小時；馬拉喀什到阿加迪爾(Agadir)高速公路，亦於 2010 年完工啟用。

馬拉喀什到阿加迪爾之高速鐵路預計 2026 年啟動施工，與既有坦吉爾－卡薩布蘭加線串聯，形成貫通南北的高速鐵路主幹網。另摩洛哥鐵路局(ONCF)已與法國鐵路局(SNCF)簽約，投資 23 億美元，興建聯結卡薩布蘭加至坦吉爾(Casablanca—Tangier)的高速鐵路(TGV)"Al Boraq"，此為非洲第一個大規模的高速鐵路項目，已於 2018 年 11 月完工，使卡薩布蘭加至丹吉爾的行駛時間將由 4.45 小時縮短至 2 個小時，而且坦吉爾市港口裝卸貨櫃，可藉鐵路運送快速至南部邊境之後，以陸運方式運送貨品至西非國家，④串連拉巴特(Rabat)、卡薩布蘭加、馬拉喀什及阿加

迪爾。

5.重要經貿措施：

摩洛哥國王穆罕默德六世近年來積極推動經濟重建計劃，旨在應對自然災害和全球經濟挑戰，促進國內經濟復甦與社會發展。2023年9月，摩洛哥遭遇強烈地震，造成重大人員傷亡和基礎設施損毀。為此，國王宣布啟動為期五年的重建計劃，投入117億美元，涵蓋住房重建、基礎設施升級以及受災地區的社會和經濟發展。針對婦女和婚姻平等進行改革，建立健康家庭，計劃2025年前實現社會保險制度。外界肯定穆罕默德六世提出的新政，消除貧困和促進社會穩定，未來將帶動穩定的經濟發展，吸引外資提升產業發展水平。

摩洛哥提出2025年財政路線圖，旨在推動經濟增長和社會進步，四大優先事項為促進社會凝聚力、增強經濟主權、建立公平的社會保障體系，以及推動綠色能源轉型。另根據2025年4月由摩洛哥統計署發布之經濟情勢報告，財政政策重點包含「推動綠色金融」、「數位化中小企業」與「強化糧食與能源安全」，將擴大與沙烏地、阿聯、歐盟的戰略投資合作。

在外人投資方面，摩洛哥過去因受全球金融風暴衝擊，導致外人投資減少，為鼓勵外人投資，政府提供HassanII基金吸引國外企業至摩國。外人投資摩國主要在三個地區，摩國第一大景點都市Marrakech、北部靠近西班牙的坦吉爾港都及首都Rabat到卡薩布蘭加的海岸線。國外投資者以杜拜、西班牙及法國投資者為主，投資項目主要是五星級旅館、度假中心、辦公大樓及住宅公寓等，這也間接帶動摩洛哥的建築業的蓬勃發展。政府將加強港口與新市鎮等基礎建設，例如東部省份OujdaUrbaPôle現代化計畫，規劃30公頃，計劃分四個階段經建計畫。

摩國位於非洲西北部重要戰略地理位置，為步入歐盟國家之重要跳板，也是法國企業至海外投資最理想國度之一。摩國北部坦吉爾自由港第二期開發計畫已完工，不僅已提升坦市自由加工出口區之規模，吸引外資廠商陸續進駐工業區，未來自由港內興建貨櫃轉運設備完工之後，亞洲貨櫃至西非國家可藉由坦市便捷火車運送至摩國南部邊境之後，再藉由陸運交通將貨品輸送至西非國家進口商，大幅縮短經由海運運送貨櫃時間。

為利用坦吉爾市作為提供國外旅客快速海空聯運服務，政府招商

引資努力打造成為南歐與北非地區最大貨櫃轉運港。坦市自由加工出口區不僅嘉惠紡織、電子與五金業、食品加工業與皮革業來此地設立加工出口，奠定坦吉爾市具有重要轉運港口與工商業營運中心。

6. 貿易救濟措施

摩洛哥曾於 2022.01.01 對對進口之冷軋鋼(Cold-rolled sheets)及鍍或塗層鋼(Plated or coated sheets)防衛措施延長課徵 3 年防衛稅，經查詢 WTO 秘書處 G/SG/N/10/MAR/4/Suppl.5 及 G/SG/N/11/MAR/4/Suppl.6 通知文件，該措施 2024.12.31 終止。

7. 加強新創產業發展：

近年來，摩洛哥政府積極推動新創政策，旨在打造多元且具競爭力的創業生態系統，促進經濟多元化與數位轉型。2024 年，摩洛哥啟動了「數位摩洛哥 2030」(Digital Morocco 2030)戰略，該計劃聚焦於數位化公共服務和激發數位經濟活力，為科技創業提供有力支持。此戰略的實施標誌著摩洛哥在推動創新和創業方面邁出了堅實的步伐。

為了支持新創企業的發展，摩洛哥政府於 2024 年設立了一支價值 2.4 億迪拉姆的創投基金，專門用於投資本地新創企業。此外，政府還提供稅收減免、法規簡化以及與公共部門合作的機會，以降低創業門檻，鼓勵更多創業者進入市場。這些措施有助於創造一個更有利於創業的環境，吸引更多的創新人才和資本。

在國際合作方面，摩洛哥與多個國際組織和企業建立了合作關係，共同推動創業生態系統的發展。2024 年 7 月推出「Impact Beyond Borders」計劃，旨在支持早期階段的摩洛哥新創企業，舉辦多場線上創業活動，為創業者提供學習和交流的機會。

穆罕默德六世理工大學 (UM6P)，近年來推動科學技術、農業、採礦和醫療領域的發展，與其他非洲國家合作培訓和孵化創業家，在國際間與美國麻省理工學院、哈佛大學、哥倫比亞大學、加拿大麥基爾大學等建立合作關係，近期在法國巴黎設立辦事處吸引科技新創投資。UM6P 擁有非洲唯一超級電腦進行模擬運算，目前積極推動科技和創新領域的國際合作，吸引外資，藉由產學合作，提供提供孵化器及加速器等研發補助，成為非洲的創新和科技未來的中心，透過國際合作成為非洲的科技中心，

	<p>吸引世界各地的人才和創新，以推動摩洛哥科技發展。</p> <p>7.摩洛哥財經部重要執掌：</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 制定工業、商業、新技術、郵政等領域的發展策略，將其落實為業務方案； (2) 發展投資和提高中小企業競爭力的策略，將其轉化為營運計劃； (3) 管理和實施工業、商業、新技術、郵政發展策略； (4) 管理與工業、商業和新技術領域的國際和國家機構和組織的關係； (5) 負責工業、商業和新技術領域的統計和研究； (6) 確保對工業、商業和新技術領域的策略進行策略性監測、監測和評估； (7) 促進和發展產業和新技術領域的創新； (8) 發展協調工業、商業、科技接待區和競爭力集群。 (9) 協助制定工業、商業和新技術領域的培訓計劃，參與監督其實施； (10) 確定工業、商業和新技術部門的立法和組織架構； (11) 提出工業、商業和新技術領域的監管建議； (12) 規範郵政部門； (13) 發展夥伴關係，協調和實施合作計劃； (14) 促進工業、商業和新技術領域的品質和安全； (15) 確保計量、認證、品質、商業安全、市場監督和消費者保護領域的控制； (16) 確保工業、商業和新技術領域的交流。
<p>主要產業概況及未來發展策略</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 紡織及成衣業 <p>歐盟服飾業製造成本提高，不利於傳統服飾在歐盟國家境內製造，前段設計除留在歐盟之外，後段製程部分大都移至鄰近地中海摩國等北非國家。紡織及成衣業對於摩洛哥工業發展具有戰略地位，國內約有 1,200 家公司，雇用 16 萬 5,000 名員工，占全國就業人數 27%，除時裝以外，還包括提供汽車業及航空業使用之針織品、牛仔布及紡織品。摩洛哥推動 2025 年經濟成長計畫，持續擴展紡織及成衣業市場，提高產量及品質，以及提高就業及出口。</p> 2. 製鞋業 <p>製鞋業是摩洛哥的重要出口產業之一，根據摩國工會資料統計，</p>

每年鞋類產量介於 1,500 萬至 2,000 萬雙，其中約有 75% 數量出口外銷，出口金額約為 3 億 6,100 萬美元。製鞋相關上下游廠商有 300 餘家，從業人員約 1 萬 5,000 人，占工業總就業人口數 7%，多屬於中小型企业。

3. 農、漁業加工產品

摩洛哥擁有約 3 萬 3,000 平方英里（8 萬 5,000 平方公里）可耕地，屬於溫帶地中海氣候，適於蔬果生產地區，產量在阿拉伯國家中已能實現自給自足的糧食生產的國家。摩國三分之二的農作穀物，主要為小麥，大麥與玉米等，產量可供應國內消費之外，還可以輸銷至阿爾及利、亞突尼西亞等鄰國。該國出口柑橘類水果和蔬菜產品輸銷至歐盟市場。此外，柑橘為摩洛哥主要出口農產品之一，全國柑橘種植面積為 8 萬公頃，年產量約 130 萬噸，出口量為 55 萬噸。

摩洛哥海岸線長達 3,500 公里，北臨地中海，西靠大西洋，是非洲及阿拉伯世界最大的漁產國家，也是全球第 21 大漁產國。農漁業為摩國出口主要產業之一，產值占國民生產總額 15%，聘僱員工占全國勞工比重 30%。摩洛哥政府成立漁業發展專用基金，用於提升遠洋及傳統漁隊的現代化，能增加數千人的就業機會。根據摩洛哥漁業部統計資料，其漁撈業年產量達 1,027 噸，總值達 10 億美元以上，占出口總額比重超過 5%，為摩國重要出口產品之一。漁獲量主要來自大西洋海岸，占總漁獲量產量比重 95%，而最主要的漁港為 Tan Tan 及 Laayoune 等 2 座漁港。魚罐頭為最大漁類出口產品，尤其是沙丁魚與鮪魚罐頭。

4. 電信產業

摩洛哥近年來推動國家數位計畫，帶動電信商投資，建立全國網路基礎建設，已發展為非洲最先進之電信市場之一，擁有全非洲最快之寬頻網路速度。

5. 礦業

摩國礦產工業公司是摩國最大的創匯部門，占對外貿易額 35%，約占國內生產總值 10%。摩洛哥磷酸鹽礦產業是世界第 3 大生產國，僅次於美國和中國大陸。其它礦物包括，生產木炭、錒、重晶石、鈷、銅、螢石、鐵礦石、鉛、錳、鹽、銀與鋅礦。摩洛哥擁有豐富磷酸鹽藏量，獨占全球 73%。磷酸鹽為摩洛哥最主要的出口礦產品，開採生產係由國營公司主導，為全球最大

	<p>之磷酸鹽出口商，占全球 49%，出口至美洲及歐洲，市占率分別為 35% 及 33%。由摩洛哥礦業衍生出之磷酸鹽肥料產業亦相當興旺，為非洲地區肥料供應大國。摩洛哥另與奈及利亞進行合作建廠，結合前者之磷酸鹽及後者之天然氣等資源，於 2025 年起年產 75 萬噸氨及 100 萬噸磷酸鹽肥料。</p> <p>6. 汽車產業</p> <p>摩洛哥汽車產業蓬勃發展，以坦吉爾、Kenitra、拉巴特及卡薩布蘭加等地為主要產業整合及培訓中心。因汽車產業蓬勃發展，吸引包括雷諾-日產、標緻雪鐵龍、及中國大陸比亞迪等重要汽車品牌進駐設廠，成為北非重要汽車產業群聚。2020 年至 2025 年之汽車產業成長率可達 17.5%，僅次於南非之非洲第 2 大汽車製造國及第 1 大小客車製造國，共有 80% 汽車出口至歐洲，主要為法國、西班牙、德國及義大利，歐洲以外國家包括土耳其及阿拉伯國家。</p> <p>7. 觀光業</p> <p>摩洛哥為非洲觀光客最多的國家之一，政府為進一步刺激旅遊人次，提升現有觀光景點與本業服務人員品質等軟硬體設施，包括提振摩洛哥東南部馬拉喀什與北部 Fes 文化古城等度假古城與西南部沙漠具海邊 AGADIR 市觀光勝地。此外，為鼓勵中東阿拉伯貴族至摩國興建度假勝地，政府給予外資免稅優惠，在卡薩布蘭加商業城市瀕臨於大西洋岸 Essaouira 度假勝地投資旅館與健康檢查醫院暨休閒中心。此外，位於摩國東部重要城市 Oujda 與阿爾及利亞西部鄰界，是摩國重要觀光與一般日用產品轉口市場。</p>
洽簽自由貿易協定概況	<p>摩洛哥財經部https://www.mcinet.gov.ma/</p> <p>摩洛哥統計署https://www.hcp.ma/</p> <p>摩洛哥海關：http://www.douane.gov.ma/</p> <p>摩洛哥卡薩布蘭加商工會：http://www.cciscs.ma/</p> <p>KOMPASS 摩洛哥廠商名錄：http://www.kompass.ma/</p> <p>TELECONTACT 摩洛哥黃頁電話簿：http://www.telecontact.ma/</p> <p>摩洛哥政府採購官方網站：http://www.marchespublics.gov.ma/</p>

三、臺摩洛哥雙邊經貿關係

我國出口值	<p>2,620 萬美元 (2026 年 1-3 月 ↑53.49%)</p> <p>8,978 萬美元 (2025 年 ↑0.98%)</p> <p>8,890 萬美元 (2024 年 ↑5.64%)</p>
-------	---

	8,416 萬美元 (2023 年↓4.46%) 8,808 萬美元 (2022 年↑21.20%)
我國進口值	581 萬美元 (2026 年 1-3 月↓25.78%) 4,126 萬美元 (2025 年↓29.92%) 5,861 萬美元 (2024 年↓20.76%) 7,397 萬美元 (2023 年↓14.21%) 8,621 萬美元 (2022 年↑14.86%)
雙邊貿易總值	3,201 萬美元 (2026 年 1-3 月↑28.58%) 1 億 3,126 萬美元 (2025 年↓11.17%) 1 億 4,752 萬美元 (2024 年↓6.71%) 1 億 5,812 萬美元 (2023 年↓9.28%) 1 億 7,430 萬美元 (2022 年↑17.98%)
主要出口項目	小客車(8703)、半導體裝置(8541)、電話機(8517)、積體電路(8542)、汽車零件及附件(8708)、醫藥試劑(3822)、車用照明信號設備(8512)、窄幅梭織物(5806)、聚縮醛(3907)、苯乙烯(3903)等
主要進口項目	鈷製品(8105)、磷酸鈣(2510)、女用西裝套裝(6204)、積體電路(8542)、精煉銅及銅合金(7403)、手提袋(4202)、女用上衣(6206)、魚渣粉(2301)、男用西裝套裝(6203)、絕緣電線電纜(8544)等
我國對摩國投資	4 件，6,042.8 萬美元 (經濟部投資審議司)
摩國對我國投資	9 件，26.5 萬美元 (經濟部投資審議司)
重要官方會議	無
重要民間會議	無
雙邊經貿協定	無
與摩國經貿往來注意事項	<p>摩洛哥市場充滿潛力及商機，但在進入該市場之前，建議詳加準備及蒐集資訊，提供下列重點提供參考：</p> <p>(1) 文化和語言：摩洛哥擁有獨特文化和語言，在地經商需瞭解當地文化習俗、宗教信仰以及商業禮儀，以利與當地企業建立關係。儘管法語是商業上的主要語言，如能通曉阿拉伯語將對拓展業務加分。</p> <p>(2) 法律和法規：法律及金融體系係由法國、西班牙及伊斯蘭法律融合而成，較為複雜。商業合約可接受國內或國際仲裁，在摩洛哥開展業務需要遵守當地的法律和法規。在進入市場之前，請詳加透過當地律師、會計師瞭解相關的商業法律及稅收規定</p>

	<p>等。</p> <p>(3) 市場研究：在進入摩洛哥市場之前，進行市場研究至關重要。了解市場需求、競爭情況、消費者行為以及產品定位等將有助於制定有效的市場行銷策略。</p> <p>(4) 銷售管道：選擇合適的銷售管道對於成功進入摩洛哥市場至關重要。應詳細針對當地代理商、分銷商或合作夥伴進行徵信及建立長期合作關係，以便推廣產品及提供售後服務。</p> <p>(5) 跨文化溝通：有效的跨文化溝通是成功拓展摩洛哥市場的關鍵。建立良好的業務關係需要理解當地的文化背景，建議聘請當地人士進行市場拓展，以提升效率。</p> <p>(6) 行銷策略：制定針對摩洛哥市場的有效行銷策略。考慮使用當地媒體、參加展會以及併購當地企業等合作方式來提升品牌知名度和市場佔有率。</p> <p>(7) 品質和可靠性：摩洛哥消費者對產品的品質性價比有較高的要求。因此，提供高質量的產品、優質的客戶服務及競爭的價格是贏得摩洛哥市場的關鍵。</p> <p>(8) 前往摩洛哥經商，可以參考國際貿易中心網站及國際貿易商會網站瞭解市場進入策略、進出口流程、稅務與公司等實務資訊，網址參考： http://intracen.org https://tradecouncil.org/country-guides/doing-business-with-morocco/</p>
<p>重要官方或民間會議/往來</p>	<p>2021年6月外貿協會辦理「汽車零配件、五金及醫材西北非暨南部非洲線上拓銷團」，及同年11月舉辦「非洲商機日」採購洽談會，均有摩洛哥買主應邀參加。</p> <p>國經協會2015年籌組「赴非洲經貿投資團」至摩洛哥最大工商城市卡薩布蘭加市舉行貿易洽談會，與摩國企業家協會簽署雙邊協會合作協議協定。</p>

資料來源：駐法國代表處經濟組、國際貿易署貿易統計、摩洛哥統計署