KOTRA자료 20-077

2020 국별 진출전략

모로코

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Ⅰ. 시장 평가 및 주요 이슈 ····· 3

1. 개요 ····· 3
가. 시장 전망 ····· 3
나. 주요 경제지표 ····· 3
2. 2020년 주요 이슈 및 전망 ····· 4
가. 사회 안정, 계층·지역 간 격차 해소를 위한 개혁 추진 ····· 4
나. 무역적자 확대에 따른 수입규제 가능성 ····· 4
다. 제조업 육성, 에너지 자립 노력 지속 ····· 5
라. 아프리카 지역경제 통합 및 진출 확대 ····· 5

Ⅱ. 비즈니스 환경 분석 ····· 6

1. 정치·경제·산업·정책 환경 ····· 6
가. 정치 환경 ····· 6
나. 경제 환경 ····· 6
다. 산업 환경 ····· 7
라. 정책·규제 환경 ····· 8
2. 시장 분석 ····· 10
가. 시장 특성 및 전략적 가치 ····· 10
나. 교역 ····· 11
다. 투자진출 ····· 13
라. 프로젝트 ····· 14
3. 한국과의 경제 교류 및 주요 경협 의제 ····· 16
가. 교역 ····· 16
나. 투자 ····· 17
다. 주요 경제협력 의제 ····· 18

Ⅲ. 진출전략 ····· 19

1. SWOT 분석 및 전략도출 ····· 19
2. 주요 이슈·산업별 진출전략 ····· 20
3. 한-모로코 경제협력을 통한 진출전략 ····· 23
4. 진출시 유의사항 ····· 26

첨 부

1. 수출유망품목(상품) ····· 27
2. 수출유망품목(서비스) ····· 28
3. 2020년도 KOTRA 주요 사업(잠정) ····· 29
4. 2020년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더 ····· 30

부 록

對모로코 K패키지 ····· 31

Ⅰ. 시장 평가 및 주요 이슈

1 개요

가. 시장 전망

2020년 대내외 시장 전망이 엇갈림(3.4% VS 2.6%, 2019년은 2.7~2.8% 예상)

○ (모로코 경제기획원) 농업, 내수 회복 등에 힘입어 2019년을 상회하는 3.4% 성장 예측

– 가뭄으로 2018~2019년, 전년 대비 49% 감소한 곡물생산 회복 기대

– 자동차 등 제조 분야의 외국인 투자, 생산 확대 등 견실한 성장세 지속

– 임금 인상 등으로 2020년 내수증가율은 2019년 2.7% 대비 상승한 3.2% 예상

○ (EIU) 주요 교역파트너인 EU 국가의 성장둔화로 인해 2.6% 성장에 그칠 전망

– 스페인(1위), 프랑스(2위), 이탈리아(4위), 독일(6위) 등 EU가 주요 수출대상

나. 주요 경제지표

주 요 지 표	단 위	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년
인 구	백만 명	34.2	34.7	35.1	35.6	36.0	36.5	36.9
명목 GDP	억 불	1,101	1,012	1,033	1,097	1,179	1,143	1,224
1인당 명목GDP	불	3,219	2,916	2,943	3,081	3,275	3,131	3,317
실질성장률	%	2.7	4.5	1.1	4.2	3.0	2.8	2.6
실 업 률	%	9.7	9.7	9.3	10.3	9.8	9.7	10.2
소비자물가상승률	%	0.4	1.6	1.6	0.8	1.8	0.9	0.5
재정수지(GDP대비)	%	-4.9	-4.2	-4.1	-3.6	-3.7	-3.6	-3.7
총수출	백만 불	19,977	18,619	19,054	21,506	24,588	26,064	26,585
(對韓 수출)	〃	237	154	159	187	182	N/A	N/A
총수입	〃	41,032	33,307	36,684	39,571	44,804	43,935	44,728
(對韓 수입)	〃	308	349	544	275	332	N/A	N/A
무 역 수 지	백만 불	-21,055	-14,688	-17,630	-18,065	-20,215	-17,872	-18,144
경 상 수 지	〃	-6,597	-2,161	-4,180	-3,677	-6,445	-4,709	-5,326
환율(연평균)	현지국/US$	8.40	9.76	9.81	9.69	9.39	9.82	9.49
해외직접투자	억 불	4.4	6.5	5.8	10.2	6.7	N/A	N/A
외국인직접투자	억 불	35.6	32.5	21.6	26.9	36.4	N/A	N/A

주 : 2019년은 추정치, 2020년은 전망치

자료 : EIU, 무역협회(대한(對韓) 수출, 대한(對韓) 수입), UNCTAD(투자)

2 2020년 주요 이슈 및 전망

- (정치) : 사회 안정, 계층·지역간 불균형 해소를 위한 다양한 개혁 추진
- (경제) : 무역적자 지속 확대에 따라 일부 품목의 수입 절차 강화 가능
- (산업) : 제2기 산업 가속화 계획수립 등 제조업 육성 및 에너지 자립노력 지속
- (지역) : 아프리카 자유무역지대 출범 가시화로 지역 내 무역·투자 활성화

가. 사회 안정, 계층·지역 간 격차 해소를 위한 개혁 추진

○ 실업·양극화 등 사회 불안 요인 해소를 우선 고려 2020년 예산안 마련

– 실업이 사회문제로 크게 부각됨에 따라 실제적인 취업에 도움이 될 수 있게 학교 교육 및 직업 훈련 시스템 개선 추진

* 청년층 실업률은 30%에 육박하는 것으로 추정되나 숙련 노동자는 부족한 실정임

– 중산층 확대, 다수 빈곤층 지원을 통해 사회 안정망 마련

– 의료서비스 확충, 물 부족 적극 대처를 통해 기초적인 삶의 질 개선

– 지방행정 분권화로 지역별 발전을 강화하고 도시와 지방간 불균형 해소

나. 무역적자 확대에 따른 수입규제 가능성

○ 2020년, 정부의 3.4% 경제성장 예측에도 불구, 다양한 우려 요인 존재

– 기후 등 통제가 불가능한 농업부문이 GDP에 미치는 영향이 매우 큼

* 과거 통계 분석 시, 농업부분과 GDP 간 유사패턴을 보이며 높은 양의 상관관계 존재

– 스페인, 프랑스 등 주요 교역 대상국인 유로존의 성장둔화 예상

– 지속적인 오일 가격 상승, 금융 변동성 확대로 경제 전반 악영향 우려

○ 경제 활력 제고를 위해 세제개편, 외투기업 유치 확대 노력

– 전 세계적인 법인세 인하 움직임*을 반영, 기업경쟁력 제고를 위해 법인세를 기존 31%에서 28%로 하향 추진

* (프랑스) 33.3% → 25% (독일) 30% → 25% (인도) 30% → 22% 등 단계적 추진

– 현금 지원(cash grant) 등 글로벌 제조기업 진출 시 다양한 인센티브 제공을 통해 정체된 국내 일자리 창출 확대 집중 노력

○ 수출확대 노력에도 불구, 제조기반 미비 등으로 대외 수입액 지속 증가

– 2018년, 무역적자가 200억 불(수출 246억 불)을 넘어섰으며 당분간 확대 예상

○ 모로코 생산품목의 수입 관련, 등록 및 절차가 까다로워질 수 있음

– 화장품 등 현지 대체품 존재 시 엄격한 심사로 인해 장시간 소요 가능

다. 제조업 육성, 에너지 자립 노력 지속

○ 2기 산업 가속화 계획(Industrial Acceleration Plan, 2021~2025) 수립

– 1기 계획(2014~2020년)이 '20년 종료됨에 따라 새로운 경제 및 산업 비전을 담은 국가발전 계획을 준비 중임

* 2기 계획은 분야별 통합, 혁신 및 연구를 위한 경제 생태계 조성에 초점을 맞추고 있으며 인공위성, 모로코 자본 통합 등 다양한 주제가 포함될 전망

– 1기 계획수립 당시, 약 14% 수준인 제조업의 GDP 기여율을 2020년까지 23%로 높이고자 하였는데 현재 약 29% 수준으로 목표를 초과 달성

○ 자동차·항공 등 중점 육성 분야를 중심으로 외국인 투자유치 확대 노력

– 특히 글로벌 제조기업의 생산기지를 유치, 산업 발전·일자리 창출 추진

* 2025년까지 자동차 100만 대 생산을 목표로 Renault, PSA 외 제3의 글로벌 완성차 유치 집중

○ 태양광, 풍력 등 신재생에너지 비율 확대 및 가스·석유 개발 노력 병행

– 전력 등 에너지 소비가 증가하나 전체 에너지원의 90% 이상을 수입에 의존

라. 아프리카 지역경제 통합 및 진출 확대

○ 아프리카자유무역지대(AfCFTA) 출범에 따른 지역 내 교역·투자 활성화 예상

– 2019년 7월 기준, 회원국 55개국 중 54개국 서명이 완료되어 공식 출범 가시화

○ ICT, 에너지·자원, 은행 등 정부 및 금융기관 중심으로 진출기반 구축 강화

– 다양한 분야별 투자를 통해 아프리카 진출의 교두보 역할 기대

모로코 분야별 주요 기업 아프리카 진출 현황

* 자료 : 모로코 투자청(AMDIE)

Ⅱ. 비즈니스 환경 분석

1 정치·경제·산업·정책 환경

○ (정치) : 국왕을 중심으로 다른 중동지역 대비 안정적 국정 운영
○ (경제) : 외국인 투자유치를 통한 산업발전, 수출확대를 도모하고 있으며, 최근 3~4%의 완만한 경제성장 실현. 무역적자 및 실업은 해결과제임
○ (산업) : 1차 산업(농업·광업) 중심에서 자동차, 항공 등 제조업 육성 적극 추진
○ (정책) : 전 세계 55개국과의 FTA 체결을 통해 유럽, 중동, 아프리카를 잇는 지리적 장점을 최대한 활용

가. 정치 환경

○ (정치체제) 입헌군주제이나 국왕은 3권을 초월
– 국가원수 겸 최고 종교지도자로 국가기관 간 관계의 최고 조정자임
– 2011년 개헌*으로 국왕의 절대적인 권력이 다소 축소되고 의회 권한 강화
* 하원선거에서 최대의석을 차지한 정당에서 정부수반(총리)을 임명하고 정부 수반의 제청에 따라 장관 임명

○ (의회) 하원(395석) 및 상원(120석)으로 구성된 양원제
– 2016년 10월 총선 결과, 12개 정당이 하원에 진출하였으며 온건 이슬람주의 성향의 정의개발당(PJD)이 전체 395석 중 125석(31.6%)으로 제1당을 유지
* PJD 당수인 엘 오트마니가 2017년 4월 새로운 총리로 임명(여타 5개 정당과 연정구성)

○ (현황) 일부 사회적 갈등에도 불구, 다른 중동국가 대비 정치적 안정
– 2011년, 아랍권 민주화 운동인 '아랍의 봄'에서 자유로웠고 2017년 모로코 리프(Rif) 지역 시위도 국왕의 장관 경질 등을 통해 조기 소요 확산 차단
– 지역·계층간 격차, 높은 실업률 및 물가 등 다양한 사회적 갈등요인이 존재하며 이로 인한 개혁 목소리가 높아지고 있음

나. 경제 환경

○ (경제성장률) 최근 3~4%대 안정적인 경제성장 유지
– 농업, 광업 등 1차 산업 중심에서 자동차, 항공 등 제조업 육성을 통한 산업고도화를 추진하고 있으며 2017년 4.2%, 2018년 3.0%의 경제성장 기록

– 2030년, 신재생에너지 비율 52% 달성을 목표로 태양광, 풍력 등 친환경 프로젝트를 적극 추진하고 있으며 자국 내 천연가스, 석유 개발도 병행

– 공식 실업률은 8~9%대이나 젊은 층의 실업률은 30%에 이르는 것으로 추정되며 사회안정 및 내수진작을 위해 일자리 창출이 주요 과제

* 2019년 2분기 일자리 창출은 약 7천 개로 전년 동기 117천 개 대비 대폭 감소(경제기획원)

ㅇ (교역) 만성적인 무역적자는 경제에 큰 부담

– EIU 자료 기준, 2018년, 약 200억 불(수출 246억 불, 수입 448억 불)의 무역적자를 기록하며 적자 폭이 지속 확대

– 이는 제조기반이 취약하여 기계·부품 등 산업재뿐만 아니라 과일 등 일부 자연 생산물을 제외한 대부분 소비재를 수입에 의존하기 때문

– 또한, 에너지 자원 부재, 밀(Wheat) 등 곡물 수입 등으로 무역적자 심화

– 이에 관광수입, 외국인 투자유치, 해외 거주 교민송금을 통해 무역적자로 인한 외환 부족을 상쇄코자 노력

ㅇ (외국인 투자) 제조업 발전, 고용창출 등을 목표로 투자유치 적극 노력

– 2018년, 전년(29억 불) 대비 35% 증가한 36억 불 외자 유치로 아프리카 4위 기록

– 지리적 장점*, 전 세계 대상 FTA 체결(55개국), 저렴한 인건비 등을 앞세워 유럽, 아프리카 등 시장공략을 위한 생산기지로 발돋움 추진

* 아프리카 북서부에 위치, 스페인과는 지브롤터 해협을 사이에 두고 마주함

– 과거 식민지 지배국인 프랑스*를 중심으로 유럽, 중동계 외국기업의 현지 진출이 활발하며 외국인 100% 지분 보유 허용

* Renault, PSA(자동차), Carrefour, Decathlon(유통), SGMB, BMCI, AXA (금융) 등

다. 산업 환경

ㅇ (자동차) 르노, PSA 생산공장을 유치, 모로코 수출 1위 품목으로 급성장

– 2018년, 총 40.2만 대를 생산, 약 90%인 35.9만 대를 유럽, 중동지역에 수출하고 있으며, 2025년까지 자동차 100만 대 생산을 목표로 함

* 2017년 약 37만 대를 생산, 남아프리카 공화국을 제치고 아프리카 최대 생산국으로 자리매김

– 기존 르노 이외에 2019년부터 PSA가 생산을 시작하였고, 부품 로컬소싱 우선 정책을 추진함에 따라 많은 외국계 Tier1, 2업체들이 동반 진출

* PSA는 향후 로컬 조달 비율 80%를 목표로 하는 등 수출을 통한 부품공급에 제약 존재

– 국내 자동차 부품 3개사*가 유럽 및 현지시장 공략을 위해 모로코에 진출 중이며 일부 업체 추가 진출 문의

* 유라코퍼레이션(와이어링 하네스), 핸즈코퍼레이션(차량용 휠), 대동시스템(제어케이블)

○ (에너지) 소비증가로 신재생에너지 생산 확대 및 전력현대화 추진

– 경제성장, 도시화 등으로 에너지 소비가 꾸준히 증가하고 있으나 가스, 석유 등 자원 부재로 에너지원의 약 90% 이상을 수입에 의존

– 이에 2030년 신재생에너지 비율 52% 달성을 목표로 태양광, 풍력 등 신규 프로젝트 지속 추진

* 사하라 사막 등 일조량이 풍부하고 긴 해안선을 따라 바람이 강해 신재생에너지 발전에 유리

– 또한, 석탄발전소 건립*을 통해 생산능력을 꾸준히 확충하고 있으며 카사블랑카 등 도시지역의 전력망(변환소, 전력선 등) 강화 추진

* 대우건설, 2010년 조르프라스파 발전소(약 10억 불), 2013년 사피 발전소(약 17억 불) 공사 수주

○ (농·수산업) 인구의 약 40%가 농업에 종사하는 국가 기초산업

– (농업) 비가 적어 연중 강수량에 따라 작황이 크게 좌우되며 과일·채소 등을 주로 수출하고 주식인 밀, 보리 등 곡물을 수입

– (수산업) 대서양 및 지중해에 접해 있어 어류자원이 풍부하고 어획량 대부분을 유럽, 아시아 등 해외에 수출

* 아가디르 등 남부지역 중심으로 발달. 선박용 소형엔진, 어망 등 한국으로부터 일부 수입

○ (광업) 모로코는 세계적인 인광석 생산 국가(매장량 1위, 생산량 3위)

– 인광석은 통상 비료원료로 많이 사용되며 과거에는 인광석 자체를 수출하였으나 최근에는 부가가치를 높이고자 비료 수출 비중이 높아지는 추세

– 모로코 인광석 담당 기관인 OCP에서 통상 프로젝트를 발주하며 과거 포스코건설, 삼성물산 등이 관련 프로젝트에 참여

○ (관광) 유럽 등 외국 관광객 증가로 인해 외화획득에 큰 도움

– 연중 따뜻한 기후(겨울철 15도 이상), 긴 해안선(3,500km), 이국적 풍경(사하라 사막, 전통시장) 등을 찾아 외국 관광객 꾸준히 증가 추세

– '19년 상반기 관광객 수는 5.4백만*으로 전년 동기 대비 6.6% 증가하였으며 '18년 관광 수입은 약 74.5억 불에 이르는 것으로 추정

* 이탈리아(12%↑), 프랑스(9%↑), 스페인(8%↑), 독일(8%↑) 등 유럽 관광객 위주 증가

라. 정책·규제 환경

○ (제조업육성) 2014~2020년 산업 가속화 계획(Industrial Acceleration Plan) 추진

– 2020년까지 각 산업 분야*에 대한 성장플랜을 제시하고 특히 전제 GDP 대비 제조업 비율을 23%까지 확대코자 함

* 자동차/항공/섬유/가죽/화학/제약/오프쇼어링 등

– 글로벌기업 유치* 및 중소기업의 경쟁력 향상**을 최우선으로 함

* 국가 전역에 특별경제구역(SEZs)을 설치, 각종 세제 혜택 제공을 통해 외국 제조기업 유치
** 대기업과 중소기업 간 시너지를 강화하여 효율적 산업생태계 구축에 노력

○ (무역협정) 전 세계 55개국과 FTA 체결로 우호적 교역환경 구축

– 모로코는 유럽, 중동 및 아프리카를 잇는 지리적 요충지로서의 장점을 최대한 활용하기 위해 전 세계 주요 국가를 대상으로 FTA 적극 추진

– EU('96년) 미국('04년), 터키('04년) 등과 오래전부터 교역 장벽 완화

주요 무역협정 체결 현황

협정명	체결국가	체결일자	발효일자
Morocco-European Union Association Agreement	EU	1996.2.26	2000.3.01
Morocco-USA Free Trade Agreement	미국	2004.6.15	2006.1.01
Morocco-Turkey Free Trade Agreement	터키	2004.4.07	2006.1.01
Morocco-EFTA Free Trade Agreement	스위스, 노르웨이, 아일랜드	1997.6.19	2000.3.01
Agadir Agreement	이집트, 튀니지, 요르단	2004.2.25	2007.3.27

* 자료 : Ministry of Industry, Trade, Investment and Digital Economy of Foreign Trade

2 시장 분석

○ (시장 특성) : 유럽, 아프리카 및 중동시장을 잇는 전략적 요충지로 장점 보유.
다만, 비즈니스 속도가 느리고 빈부격차가 크며 가격 중시 시장
○ (수출입) : EU가 수출입 1위 대상 지역으로 승용차 등 수출 증가에도 불구하고 에너지, 기계부품, 곡물 등 수입으로 무역적자 심화
○ (투자진출) : 프랑스 등 EU 국가 중심 투자진출 확대(2018년, 전년 대비 35%↑)
○ (프로젝트) : 태양광, 풍력 등을 중심으로 신재생에너지 발전 적극 추진

가. 시장 특성 및 전략적 가치

○ (위치) 유럽, 아프리카 및 중동시장을 잇는 전략적 요충지
– 북서 아프리카에 위치, 지브롤터 해협을 넘어 스페인과 인접
* 아랍·베르베르인이 전체 인구의 약 99%로 이슬람이 국교
– 모로코 이외 유럽, 아프리카 등 시장공략을 위한 생산 및 물류거점 활용 가능
* EU가 제1위 수출입 교역대상국임 / '17.1월, 아프리카연합(AU) 재가입

○ (규모/구매력) 꾸준히 성장하는 시장이나 구매력은 상류층에 집중
– 모로코 2018년 명목 GDP는 1,143억 불로 한국의 약 7% 수준이나 지하경제 규모가 GDP의 약 20~40%로 추정되는 등 통계상 규모보다는 큰 것으로 예측
* 인구는 약 3,600만으로 10~24세 인구 비율이 28%를 차지하는 등 소비인구가 젊고 지속 증가
– 2018년, 1인당 명목 GDP는 약 3,300불이나 구매력지수 기준 국민소득(PPP)은 약 8,700불에 달하며 일부 상류층과 대부분 서민층 간의 빈부격차 뚜렷

○ (비즈니스 관행) 현지 의사소통 및 상거래 시 인내심 요구
– (교신) 전반적으로 사회속도가 느리며 메일을 통해 카탈로그, 견적서 등을 보낸 경우에도 피드백, 구매의사 결정 등에 통상 오랜 시간 소요
* 수직적 의사결정 구조로 빠른 진행을 위해 최고경영자와 직접 협상을 하는 것이 바람직
– (언어) 프랑스 식민지배의 영향으로 대부분 비즈니스에서 불어가 사용됨
* 최근 영어사용이 늘고 있으나 불어/아랍어 빈도가 높아, 실제 미팅언어 사전확인 필요
– (가격) 바이어 구매력이 제한적이고 유럽/미국/중동 등 FTA 체결을 통해 낮은 관세(또는 무관세)로 제품이 수입되기에 경쟁력 있는 가격제시가 필수
* 가격협상 여지가 없다고 판단될 경우, 통상 바이어 회신이 없는 경우가 대다수
– (계약) 현지 제조기반 미흡으로 해외의 다양한 공급선 확보가 중요하기에 최초 미팅 시에도 독점권 요구 등 공격적으로 나오는 경우가 많음
* 이후 협상 과정에서 가격, 거래조건 등에 따라 갑작스럽게 태도가 바뀔 수 있음

– (거래조건) 모로코는 물품 수취 이전의 외화 송금에 제약이 존재하여 TT, L/C보다는 D/A를 일반적으로 선호

* 안전한 대금 회수에 대한 주의를 요하며, 추가 오더 시에도 건별로 대금 결재 마무리 필요

나. 교역

수입규제 : 현재 반덤핑, 상계관세, 세이프가드 등 한국 관련 특별이슈 없음

최근 수출입 동향

○ (전반) 수출대비 높은 수입증가로 무역적자 지속 확대

– 2018년 수출은 전년 대비 36.2억 불 늘어난(14%↑) 293.0억 불로 꾸준한 증가세

– 다만, 2018년 수입 또한 전년 대비 60.1억 불 늘어난 512.3억 불로 무역적자 폭 확대

2016~2018년 모로코 수출입액

구분	2016년	2017년	2018년
수출액(억 불)	230.0	256.8	293.0
수입액(억 불)	418.5	452.1	512.3
무역수지(억 불)	-188.5	-195.3	-219.3

* 자료 : Office de exchange

○ (수출) 스페인(1위), 프랑스(2위), 이탈리아(4위), 독일(6위) 등 EU가 수출 1위 지역

– 수출 1위 품목은 승용차로 케이블, 비료, 의류, 인광석, 수산물 등이 뒤를 이음

– 2018년 한국의 대(對)모로코 수입액은 1.8억 불로 모로코 전체 수출의 약 0.6% 차지

2016~2018년 모로코 10대 수출국

(단위 : 억불, %)

순위	국가	수출액(비율)		
		2016년	2017년	2018년
1	스페인	53.95(23.5)	60.76(23.7)	69.19(23.6)
2	프랑스	49.08(21.3)	58.68(22.9)	63.66(21.7)
3	미국	7.94(3.5)	10.08(3.9)	13.79(4.7)
4	이탈리아	10.57(4.6)	11.81(4.6)	12.53(4.3)
5	인도	7.57(3.3)	6.63(2.6)	11.01(3.8)
6	독일	6.29(2.7)	7.23(2.8)	9.27(3.2)
7	영국	6.70(2.9)	6.14(2.4)	8.29(2.8)
8	브라질	5.89(2.6)	7.57(2.9)	7.67(2.6)
9	네덜란드	5.03(2.2)	5.57(2.2)	6.58(2.2)
10	터키	7.57(3.3)	7.10(2.8)	5.89(2.0)
모로코 전체 수출액		230.02(100.0)	256.80(100.0)	293.03(100.0)

* 자료 : Office de exchange

2018년 모로코 10대 수출품목

순위	품목명	억 MAD	억 불 **
1	Passenger Cars(승용차)	335.33	35.71
2	Wires and Cables(와이어 및 케이블)	301.97	32.16
3	Natural and Chemical Fertilizers(비료)	298.28	31.77
4	Apparel for Clothing(의류)	237.74	25.32
5	Phosphoric(인산)	138.63	14.76
6	Crusteceans, Molluscs and Seashells (갑각류, 연체동물 및 조개)	86.91	9.26
7	Phosphates(인산염)	82.98	8.84
8	Knitted Items(직물)	77.98	8.30
9	Canned Fish and Seafood(수산물)	74.52	7.94
10	Aircraft Parts(항공 부품)	74.44	7.92
수출 전체 총계		2,751.56	293.03

* 자료 : Office de exchange
** 1 US$ = 9.39 MAD 적용(2018년 평균환율)

ㅇ (수입) 스페인(1위), 프랑스(2위), 이탈리아(5위), 독일(6위) 등 EU가 수입 1위 지역
- 비(非) EU권으로는 중국(3위)을 비롯, 미국(4위), 터키(7위) 등이 주요 수입국
- 2018년 한국의 대(對)모로코 수출액은 3.3억 불로 모로코 전체 수입의 약 0.6% 차지
  * 현재 한국 관련 진행되는 수입규제 사항 없음
- 수입 1위 품목은 에너지용 오일이며, 기타 승용차, 자동차 부품, 석유가스, 플라스틱, 화학제품, 기계류 등을 주로 수입

2016~2018년 모로코 10대 수입국

(단위 : 억불, %)

순위	국가	수출액(비율)		
		2016년	2017년	2018년
1	스페인	65.48(15.6)	76.14(16.8)	81.02(15.8)
2	프랑스	55.51(13.3)	54.15(12.0)	60.87(11.9)
3	중국	38.04(9.1)	40.82(9.0)	50.34(9.8)
4	미국	26.51(6.3)	31.07(6.9)	40.68(7.9)
5	이탈리아	22.72(5.4)	26.20(5.8)	28.62(5.6)
6	독일	25.48(6.1)	27.28(6.0)	24.95(4.9)
7	터키	18.49(4.4)	19.87(4.4)	22.92(4.5)
8	러시아	10.19(2.4)	9.58(2.1)	17.61(3.4)
9	포르투갈	12.25(2.9)	13.90(3.1)	13.25(2.6)
10	사우디아라비아	7.98(1.9)	8.76(1.9)	11.73(2.3)
모로코 전체 수출액		418.53(100.0)	256.80(100.0)	293.03(100.0)

* 자료 : Office de exchange

2018년 모로코 10대 수입품목

순위	품목명	억 MAD	억불**
1	Gas-Oils and Fuel-Oils(에너지용 오일)	413.93	44.08
2	Passenger Cars(승용차)	219.59	23.38
3	Parts for Passenger Cars(자동차부품)	175.91	18.73
4	Petroleum Gas and other Hydrocarbons(석유가스 및 탄화수소)	156.01	16.61
5	Plastic Materials(플라스틱 원료)	137.63	14.66
6	Chemical Products(화학 제품)	102.16	10.88
7	Machines and Miscellaneous Devices(기계류)	101.75	10.84
8	Apparatus for Cutting or Connecting Electrical Circuits and Resistors (절단기기, 전기회로 및 저항기)	92.75	9.88
9	Wheat(밀)	91.24	9.72
10	Wire and Cables for Electricity(와이어 및 케이블)	90.61	9.65
수입 전체 총계		4,810.35	512.28

자료 : Office de exchange

** 1 US$ = 9.39 MAD 적용(2018년 평균환율)

다. 투자진출

최근 투자진출 동향

ㅇ (전반) 2018년, 전년 대비 35% 증가한 36억 불 유치로 외국인 투자 대폭 증가

– (위상) 이집트, 남아프리카공화국, 콩고에 이어 아프리카 투자유치 4위 기록

– (투자국) 모로코 최대 보험사인 Saham Finances 인수로 아일랜드가 1위를 이며 프랑스, 스페인, UAE 등 전통적 교역 파트너 국가가 상위권 차지

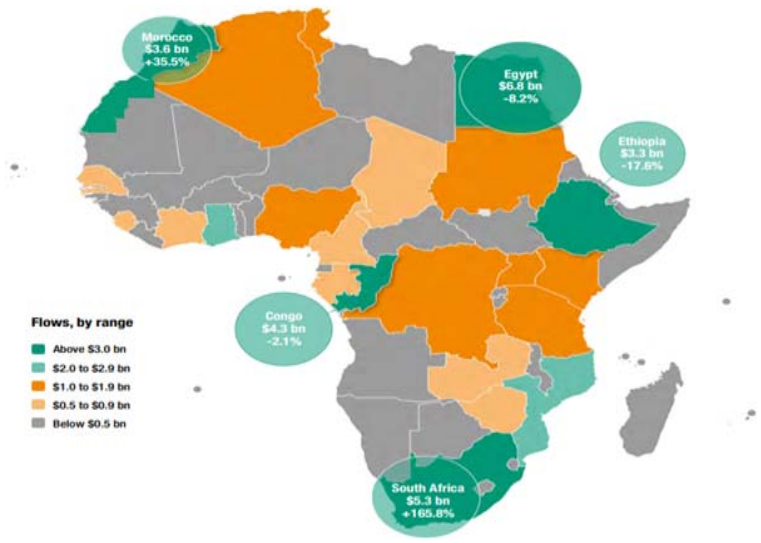
– (분야) 금융부문이 1위인 가운데 부동산, 제조업, 에너지 및 광업 등 순서

2015~2018년 모로코 외국인 직접투자금액

	2015년	2016년	2017년	2018년
외국인 직접투자(억불)	32.5	21.6	26.9	36.4

자료 : UNCTAD

2018년 아프리카 지역 외국인 직접투자금액



자료 : UNCTAD

○ (우리기업) 국내 자동차 부품기업 등 제조업 중심 현지진출 확대

– 최근 핸즈코퍼레이션 등 3개 자동차 부품사 현지 공장설립 (세부 15page 참조)

* 유럽시장 공략 및 현지 Renault, PSA 공급 관련 진출

투자진출 진입장벽

○ (행정절차) 정보공개가 제한적이고 진행이 느리며 주로 인적관계에 의존

○ (노동력) 월 최저임금은 약 280불 수준으로 낮으나 제조 분야의 숙련공 부족

○ (인프라) 제조기반 미비로 원재료·부품·기계 등 현지 소싱이 어렵고 대부분 수입

라. 프로젝트

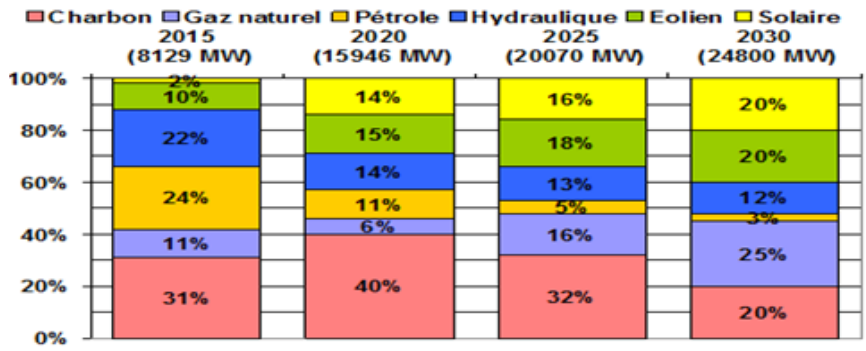
신재생에너지 프로젝트

○ (개관) 2030년, 신재생에너지 비율 52%를 목표로 신규 프로젝트 활발

– 알제리, 사우디 등 인근 중동국가와 달리 석유, 가스 등 자원부재로 에너지원의 90% 이상을 수입에 의존하며 이에 따른 무역적자 심화

– 현 신재생에너지 비율은 약 35%로 2020년 42%, 2030년 52% 등 단계적 상향 추진

에너지 분야별 중장기 발전 비율 목표



주 : Charbon(석탄), Hydraulique(수력), Eolien(풍력), Solaire(태양광) 등
자료 : 모로코 경제기획원(HCP)

○ (태양광) 남부 사하라 지역 등 연간 햇볕이 강하고 일정하여 발전에 유리

– 2016년부터 세계에서 가장 큰 규모의 태양광 프로젝트 중 하나인 'Noor Quarzazate'*를 운영하고 있으며 이후 다양한 프로젝트 추진 중

* 사하라 인근 3,000헥타르의 부지에 50만 개 반사판을 사용, 580MW 전력 생산

현재 추진 중인 주요 태양광 프로젝트

연번	프로젝트명	설비용량(MW)	시기
1	Noor Tafilalet	120	2019년 예정
2	Noor Atlas	200	2019년 예정
3	Noor PV 2	800	2019년 예정
4	Noor Argana	200	2019년 예정
5	Noor Midelt Phase 1	800	2020년 예정

자료 : 모로코 에너지부, 태양에너지청(MASEN)

○ (풍력) 3,500km의 긴 해안선을 따라 풍속 6.5~10.0m/s로 발전에 적합

– 특히 생산 kw당 생산비용이 낮아 경제적이며 2018년 기준, 약 1,015MW를 생산, 전체 모로코 발전의 약 11.5%를 차지

현재 추진 중인 주요 풍력 프로젝트

연번	발주처	프로젝트명	설비용량(MW)
1	ONEE	Midelt	150~180
2	ONEE	Boujdour	100
3	ONEE	Jbel Lahdid	200
4	ONEE	Tiskrad	300
5	ONEE	Tanger 2	100
6	ONEE	Eolien Taza	150

자료 : 모로코 에너지부, 수도전력청(ONEE)

3 한국과의 경제 교류 및 주요 경협 의제

가. 교역

한-모로코 교역 동향(2016~2019년 6월)

○ (전반) 대(對)모로코 수출은 다시 증가세, 수입은 점차 뒷걸음

– (수출) 2018년, 전년 대비 20% 증가에 이어 올해도(1~6월) 16.7%로 상승세 지속

* 2017년은 한국 대기업의 건설프로젝트 종료에 따른 관련 기자재 수입 감소로 49% 하락

– (수입) 2018년, 전년 대비 4.1% 감소에 이어 올해도(1~6월) 9.7% 감소 중

(단위 : 백만 불, %)

구분		2016년	2017년	2018년	2019년(1~6월)
한국수출	금액	543	274	331	175
	증감률	55.5	-49.4	20.6	16.7
한국수입	금액	158	186	182	82
	증감률	2.8	17.9	-4.1	-9.7
수지		385	88	149	93

자료 : 무역협회

○ 한국의 대(對)모로코 10대 수출품목(2018~2019년 6월)

– 승용차 수출이 2018년, 1위를 차지했으나 올해는 53% 감소하며 부진

– 항만·도로 등 인프라 확충으로 하역기계·건설 중장비 등 산업재 수출 호조

(단위 : 백만 불, %)

순위	코드 (MTI 4단위)	품목명	2018년		2019년 1~6월	
			금액	증가율	금액	증가율
1	7121	운반하역기계	18	197,716.8	35	1,992.1
2	7411	승용차	63	39.3	16	-53.5
3	4342	폴리에스터직물	9	122.7	11	176.2
4	7251	건설 중장비	20	14.2	9	-0.3
5	7901	기타 기계류	18	988.7	8	442.4
6	2190	기타 석유화학 제품	13	-3.2	7	1.1
7	2140	합성수지	9	7.6	6	1.2
8	7412	화물자동차	25	62.9	6	-36.1
9	3203	타이어	15	44.3	5	-27.0
10	2289	기타 정밀화학 원료	10	-12.5	5	26.9

자료 : 무역협회

○ 한국의 대(對)모로코 10대 수입품목(2018~2019년 6월)

– 광물(동괴 및 스크랩 등), 수산물(갈치·뱀장어) 등 수입이 주종을 이룸

– 기타 직물제의류, 반도체(외국계 공장생산)가 일부 수입

(단위 : 백만 불, %)

순위	코드 (MTI 4단위)	품목명	2018년		2019년 1~6월	
			금액	증가율	금액	증가율
1	6221	동괴 및 스크랩	42	-21.0	19	-25.0
2	1290	기타 비금속광물	21	5.4	15	180.9
3	4412	직물제의류	27	5.6	14	2.4
4	8311	집적회로반도체	23	-7.9	9	-23.0
5	4411	편직제의류	8	12.2	5	20.6
6	0413	갈치	4	-75.1	4	53.5
7	1190	기타 금속광물	13	1,156.2	3	-52.5
8	0451	어육	18	38.4	3	-27.8
9	0418	뱀장어	3	23.3	1	-59.8
10	8313	개별소자반도체	2	-11.6	1	15.3

자료 : 무역협회

나. 투자

우리기업 투자진출 동향

○ 대(對)모로코 투자는 아직 미미하나, 최근 자동차 부품 중심 진출 활발

– 2010년대 초반, 전력·인광석 프로젝트 관련 대우건설/삼성물산/포스코엔지니어링 등 대기업 건설사 진출이 두드러졌으나 현재는 모두 종료되고 철수

– 모로코 정부는 탕제, 케니트라 등 유럽인접 북부지역에 경제자유지대(Free Zone)를 집중 조성하고 투자 인센티브, 세제혜택 등을 제공

– 유럽시장 공급확대를 목표로 2016~2017년 국내 자동차 부품 3개사가 모로코에 생산공장 설립을 위해 현지 투자진출

* ('16년) 유라코퍼레이션 ('17년) 핸즈코퍼레이션, 대동시스템

우리기업 투자진출 동향

(단위 : 건, 개, 천불)

연도	업종대분류	신고건수	신규 법인 수	신고금액	송금횟수	투자금액
2016	광업	0	0	0	7	113
	제조업	4	1	5,052	4	5,055
	건설업	3	0	2,000	1	1,300
	도매 및 소매업	2	1	10	2	10
2017	광업	0	0	0	1	1
	제조업	2	2	61,704	3	29,774
	도매 및 소매업	1	1	74	1	73
2018	제조업	4	1	5,316	12	30,749
	전문, 과학기술 서비스업	1	1	93	1	93
2019 (1~6월)	제조업	1	0	337	3	82

자료 : 한국수출입은행

주요 진출기업 현황

기업명	업종/분야	진출형태	진출년도	진출지역
삼성전자	IT 전자/휴대폰, 가전	판매법인	1995년	카사블랑카
LG전자	IT 전자/휴대폰, 가전	판매법인	1998년	카사블랑카
유라코퍼레이션	자동차 부품/와이어링 하네스	생산법인	2016년	매크네스
대동시스템	자동차 부품/제어케이블	생산법인	2016년	탕제
핸즈코퍼레이션	자동차 부품/차량용 휠	생산법인	2017년	탕제
포스코인터내셔널	무역업/철강 등	지사	2019년	카사블랑카

다. 주요 경제협력 의제

한-모로코 FTA 체결

○ 한-모로코 간 FTA 부재로 관세혜택 미적용 및 가격경쟁 불리

– 모로코는 전 세계 55개국과 FTA를 체결하였고, 철저한 가격 우선 시장(price first market)으로 한국상품의 포지셔닝에 애로 존재

한-모로코 EDCF(대외경제협력기금) 협정 체결

○ EDCF 협정 미체결로 장기, 저리의 양허성 차관 활용 불가

– 향후 체결 시, 한국 EPC의 현지 건설·에너지 등 프로젝트 수주 확대 기대

한국 제조업체 모로코 투자진출 확대

○ 유럽과 아프리카 시장을 잇는 전략적 요충지로서 제조업 진출 유망

– 특히, 모로코가 전 세계 55개국과 FTA를 체결, 약 10억 명의 소비시장 연결

– 현재 국내 자동차 부품업체 3개사가 기 진출하였으며, 추가적으로 신규 진출을 고려하는 업체가 있어 현지 진출은 지속 확대 추세

– 자동차 이외에 유럽에 고객사를 보유한 화학 등 기타 산업 분야도 고려 가능

Ⅲ. 진출전략

○ 자동차 등 현지 제조업 육성정책을 활용, 유럽시장 공략을 위한 생산기지로 자동차 부품 등 국내 제조업 투자 진출 지원
○ 한류 등을 활용, 한국산 소비재의 고급 브랜드 이미지 구축 및 가격경쟁 약점 극복
○ 현지 에너지, 자원 개발 붐과 연계, 프로젝트 수주 및 관련 기자재 수출 지원

1 SWOT 분석 및 전략도출

<모로코 시장 SWOT 분석>

S 강점 (Strength)
- 지리적으로 유럽과 아프리카를 잇는 교두보
- 전 세계 55개국과 FTA 체결, 생산기지 가능
- 안정적 정치 및 경제성장, 낮은 인건비 매력적

W 약점 (Weakness)
- 한국과의 먼 거리, 언어 및 문화상이
- 한-모로코 FTA 미체결로 가격경쟁 불리
- 전반적인 사회 신용이 낮고 가격 중심 시장

O 기회 (Opportunity)
- 자동차, 항공 등 현지 제조업 육성정책
- 에너지, 자원 등 신규 프로젝트 활발
- 한류 확산 등 한국제품 선호도 제고

T 위협 (Threat)
- 유럽산 고급 브랜드 이미지 및 시장 지배력
- 최근 중국업체 및 제품 진출 활발
- 현지 조달 비율 확대에 따른 수입수요 감소

전략방향	세부전략	진출전략
SO 전략 (역량 확대)	• 자동차 부품 업체 등 국내 제조업의 현지 투자진출 적극 지원 • 신재생에너지, 건설 등 신규 프로젝트 발굴에 따른 발주처 미팅 및 기자재 수출 지원	유럽시장 공략의 배후 생산기지로 제조업 진출 지원
ST 전략 (강점 활용)	• 한국에 우호적인 젊은 소비층 타깃, 화장품 등 소비재 시장 공략 • 프랑스 등 유럽 기진출 국내업체 대상 우선 추진	한류를 활용한 소비재 시장 공략
WO 전략 (기회 포착)	• Free Zone 등 대외수출 시 관세 및 세제혜택을 집중 지원하는 지역 중심 국내기업 진출지원	현지 프로젝트 참여 확대 지원
WT 전략 (위협 대응)	• SNS 등 다양한 디지털 마케팅, 화상상담, 대리 상담 등을 통해 국내기업 진출기회 확대	온라인 활용한 진출기회 확대

2 주요 이슈·산업별 진출전략

2020년 진출전략

분야	주요 이슈·산업별 진출전략
2-1) 자동차	○ (이슈) 2025년, 100만 대 생산을 목표로 자동차 산업 육성 ○ (진출전략) 자체 생산이 미진한 품목 중심, 틈새시장 공략
2-2) 한류소비재	○ (이슈) 소득수준 향상, 도시화 등으로 뷰티 산업 등 호황 ○ (진출전략) 한류 활용, 젊은 소비층 타깃, 한국산 인지도 제고
2-3) 건설기계	○ (이슈) 로컬소싱 비율 확대로 제조부품 수출에 제약 존재 ○ (진출전략) 현지 생산능력 확대 움직임에 따른 제조설비 시장 공략
전략목표	○ 정부 정책, 시장환경 등 반영, 현지 유망 틈새시장 진출 확대를 위한 맞춤형 국내기업 지원 ○ 한국의 발전 경험을 토대로 양국 간 win-win 가능한 협력체계 구축

2-1. 현지 자동차 생산 및 수출 확대에 따른 유망부품 중심 공략

시장여건 및 전략적 가치

○ 자동차는 모로코 제1위 수출품목으로 '25년 자동차 100만 대 생산을 목표로 산업규모 확대
  * 르노에 이어 2019년 6월, PSA가 모로코에 생산공장을 설립하였고 글로벌 완성차업체 추가 유치 중

○ 완성차와 함께 외국계 Tier1, 2업체들이 동반 진출하였으나 현지 제조기반 미비로 일부 수입 의존
  * 2018년, 자동차 부품 수입액은 1,873억 불로 전체 모로코 수입품목 중 3위 차지

주요 이슈 및 트렌드

○ 글로벌 완성차의 로컬 조달 비율 지속 확대
  – PSA의 경우, 현재 로컬 조달 비율은 60% 수준이나 향후 80% 달성을 목표로 함
    * 로컬 조달 비율 확대 시, 단순 수출을 통한 현지진출은 더욱 어려워질 전망

진출전략 및 유망품목

○ 기존, 르노 또는 PSA 본사에 공급한 경력 및 네트워크 최대한 활용
  – 현지 생산에도 불구, 아직은 완성차 본사에서 주요 구매결정권 보유

○ 현지 생산 미비 또는 경쟁력이 떨어지는 고사양 부품위주 우선적 추진
  – 전장부품(ECU, Screens 등), Braking system, Molds, Tyre 등 틈새시장 존재

○ 자동차 생산능력 확대에 따른 제조설비 분야도 유망
  – 생산라인 증설, 생산성 제고 등 신규투자 확대 움직임에 신속한 대처 필요

2-2. 소득수준 향상에 따른 화장품, 의료기기 등 생활소비재 시장 타깃

시장여건 및 전략적 가치

○ 안정적 경제성장, 젊은 경제성장 기록 및 10~24대 인구 비율이 전체 인구의 약 28% 차지

○ 시장규모는 아직 제한적이나 소비층 확대 등에 힘입어 소비재 시장 활기
  * '17년 4.2%, '18년 3.0% 뷰티 소비계층 지속 확대
  * 과거 유럽 등 고급 뷰티 제품 위주로 상류층 중심 소비가 되었으나 경제성장과 더불어 뷰티 산업 대중화

주요 이슈 및 트렌드

○ 과거, 먼 거리, 높은 가격, 다른 언어, 인지도 부족 등으로 한국소비재 진출 미흡
  – 제품 인도 기간이 길고 FTA 미체결로 다른 수입제품 대비 경쟁 불리
  – 상류층 중심, 프랑스 등 유럽 브랜드 제품에 대한 높은 충성도 보임

○ 한류에 대한 관심 및 이미지 개선이 한국산 소비재 구매로 연결
- 10~20대 젊은 여성층을 중심으로 K-Pop, 드라마 등 한류 열기 지속
  * '한국문화 동호회(K-Pop 중심, 회원 수 1.4만 명)'를 비롯, 현지 주요 대학에 한국 동호회 존재
- 2018년, 한국산 의약품(90%), 문구(41%)의 모로코 수출이 전년 대비 크게 증가
- 2019년 들어, 카사블랑카 등 주요 도시에 한국화장품 전문판매 교민 업체 등장

진출전략 및 유망품목

○ (전략) 제품 홍보를 위해, 현지 전시회 참가, 유럽 등 타시장 진출경력 활용
- 뷰티산업의 경우, 관련 전시회가 활성화되고 수입·유통업체 참여 확대
  * Beauty 엑스포(1월), CBH 엑스포(6월), Cosmetica(10월) 등 카사블랑카에서 개최
- 불어, 아랍어 패키징 준비를 요하며 유럽 인증 또는 진출 경력이 큰 도움

○ (화장품) 젊은 여성층 타깃, 마스크팩·기능성 제품(화이트닝, 주름방지 등) 유망
- '가격=품질'에 대한 고정관념이 존재하여 고급브랜드 이미지 형성을 위해 고가 가격전략도 필요

○ (의료기기) 병원 현대화에 따라 디지털 진단 장비, 치과용 기기 등 유망
- 유럽, 미국 제품이 다양하게 수입되나 상대적으로 고가여서 가격경쟁력 있음

○ (문구) 학생층 인구 증가로 필기구, 노트 등 학용품·팬시류 수요 증가
- 현지 제조기반 미비로 대부분 수입에 의존하나 가격대비 품질 낮음

2-3. 산업 인프라, 민간주택 확충에 따라 건설기계 등 진출 유망

시장여건 및 전략적 가치

○ (산업인프라) 외자 유치, 수출확대를 위해 정부 차원의 산업단지 조성, 항만·도로 건설 지속
  * 특히 유럽과 가까운 모로코 북부 탕제 지역을 중심으로 건설 프로젝트 집중

○ (민간분야) 경제 중심지인 카사블랑카로의 인구 유입으로 주택, 상가, 사무실 등 신축활동 활발
  * 현대중공업, 두산중공업 등 기진출에 따라 건설 중장비 분야 한국산 제품에 대한 인지도 높음

주요 이슈 및 트렌드

○ 중국산 건설기계의 저가 공세 심화
- 성능 차이가 크지 않은 소형 건설 중장비 중심으로 현지시장 점유율 확대

진출전략 및 유망품목

○ 물류 및 항만·도로 인프라 확대로 하역기계·건설 중장비 수출 호조
- (운반하역기계) 2019년 상반기, 한국의 모로코 수출 1위 품목으로 전년 대비 1,992% 증가
- (건설광산기계) 2018년, 수출 2위 품목으로 중국산 대비 고가이나 차별화된 성능 인정

3 한-모로코 경제협력을 통한 진출전략

2020년 진출전략

분야	경제협력을 통한 진출전략
3-1) 제조업 육성 (자동차, 항공)	○ (이슈) 'Industrial Acceleration Plan('14~'20년)'을 통해 제조업 활성화 추진 * 자동차, 항공, 전자, 섬유 등 6대 중점 육성 분야 선정 ○ (진출전략) 직업훈련원 사업 등을 통해 현지 청년층에게 기술 습득 기회를 제공하고 국내 진출기업의 생산성 제고
3-2) 아프리카 진출 (플랜트 등)	○ (이슈) 아프리카 자유무역지대 출범 등 경제 발전 및 교역 활성화 예상 * 2019년 7월 기준 회원국 55개국 중 54개사 비준 완료 ○ (진출전략) 한국의 발전 경험과 모로코의 현지 네트워크를 결합, 플랜트 등 아프리카 유망시장 공동 진출
전략목표	○ 정부 정책, 시장환경 등 반영, 현지 유망 틈새시장 진출 확대를 위한 맞춤형 국내기업 지원 ○ 한국의 발전 경험을 토대로 양국 간 win-win 가능한 협력체계 구축

3-1. 직업훈련원 등 인적 자원 육성확대를 통해 국내 진출기업 안착 지원

산업여건 및 전략적 가치

○ (모로코) 자동차·항공 산업 등 제조업 육성을 위해 'Industrial Acceleration Plan('14~20년)' 추진
* 목표 : 2020년까지 50만 개 일자리 창출, 제조업 GDP 기여율 9% 증가(14→23%), 무역수지 균형

○ (국내진출기업) 3개 자동차 부품회사가 현지 공장 운영 중으로 이외에도 일부 기업 추가 진출 고려
* 공장 근로자의 인건비는 낮은 편이나 숙련공이 부족하여 초기교육 실시 및 생산성 향상에 애로 존재

주요 이슈 및 트렌드

○ (모로코) 정부는 자동차를 핵심 육성 분야로 선정, 제조업 발전 우선 추진
- 2018년, 약 40만 대를 생산(수출 1위 품목)하였고 2025년까지 100만 대를 목표로 함
  * 르노(1966년), PSA(2019년)에 이어 글로벌 완성차 추가 유치에 총력
- 8대 핵심분야* 선정, 110 Ha 부지조성, 1.9억 유로 투자보조금 등 총력 지원
  * Wire Harness, Metal Stamping, Power Train, Interior and Seat, Batteries, Exterior System 등
- 숙련공 부족에 따른 생산성 저하는 외투기업 유치에 커다란 걸림돌
  * 통상 공장보유 외투기업의 경우, 채용 이후 자체교육으로 해결하는 경우가 일반적

○ (국내부품업계) 유럽 완성차 공급을 위한 생산기지로 모로코에 대한 관심 고조
- 유럽과의 지리적 인접성, FTA 체결, 저렴한 인건비 등 매력적인 입지 조건 보유
- 현재 3개 자동차 부품업체*가 진출 중이며 기타 현지진출 문의 꾸준히 증가
  * 유라코퍼레이션(와이어링 하네스), 핸즈코퍼레이션(차량용 휠), 대동시스템(제어케이블)

진출전략 및 유망품목

○ 직업훈련원 사업 확대를 통해 현지 기술인력 양성 및 실업 해소 지원
- KOICA에서 카사블랑카에 자동차 직업훈련원 등 인력양성 사업 수행
  * 2013년부터 시작되었으며 2년 전문 기술자 양성코스임
  * 공장 실습이 과정에 포함되어 있고 과정 이수 후 취업연계로 인해 현지에서 반응이 좋음
- 실업이 커다란 사회문제로 교육·훈련시스템 개선이 정부 최우선 관심사임
  * 공식 실업률은 8~9%대이나 청년실업률은 30%에 이르는 것으로 추정되는 등 매우 심각

○ 국내 진출기업의 구인과 연계, 근로자 사전교육 및 우수인재 선발기회 제공
- 현지 기 진출 또는 진출희망기업의 수요를 파악, KOICA와 협력 추진
- 공장실습을 통해 우수 교육생 중 채용기회를 제공, 국내기업 생산성 향상 지원

○ 무역관 협업을 통한 바이어 추가발굴로 현지진출기업의 성공적 안착 지원
- 모로코 이외 스페인, 프랑스 등 인근 글로벌 완성차 및 부품업체 연결 지원

3-2. 아프리카 공동진출 : 첨부 K패키지 참조

4 진출 시 유의사항

대금결제 의무 불이행

■ **(현황)**

- 바이어 구매력 제한, 현지 관행상 L/C 개설보다는 외상거래 선호
  * 제품주문에 따라 농기계를 생산하였으나 대금결제를 불이행하고 할인가격 제시에도 무대응
- 현지 외화송금 제한 규정을 악용, 일부 선금 지급 후 제품 미인수
  * 선금 20% 수취 후 섬유제품을 선적하였으나 제품 미인수로 창고 장기보관 및 처분 애로

■ **(대응전략)**

☞ 현지 송금규정*을 숙지, 선적 전 대금회수 또는 선금 최대 확보 등 협상력 제고
  * 건당 20만 MAD(약 2만 불)까지 사전송금 및 기준금액 초과 시 최대 30% 선금지급 가능(2019년 개정)

☞ 바이어 평판·신용도 확인이 가능한 에이전트 발굴을 통해 사전 검증

바이어 교신 두절 및 회신 지연

■ **(현황)**

- 수직적 의사결정 구조로 인해 담당자 교신 시 거래 진행에 장시간 소요
  * 최초 미팅 시 독점권 요구 등 적극적인 반응에도 불구, 메일 등 연락 시 회신 지연
- 전반적으로 사회속도가 매우 느려 한국업체 입장에서 답답함을 느낌
  * 특히, 라마단, 양 희생제 등 종교 관련 시즌 또는 하계 휴가기간 전후에는 지연 심화

■ **(대응전략)**

☞ 대표 등 최고경영자와 관계를 구축, 직접 교신하는 것이 시간 단축에 도움
  * 사회적 체면을 매우 중시하며, 인간적 친분 관계가 비즈니스 진행에 큰 영향

☞ 현지 사회속도를 감안, 시간적 여유를 가지고 수출전략 수립
  * 잦은 재촉 시 연락두절 또는 바이어와의 협상력이 떨어질 수 있음

영어사용에 한계

■ **(현황)**

- 프랑스 식민지배 영향으로 대부분의 비즈니스에서 불어를 주로 사용
  * 아랍어가 모국어이나 불어를 자유롭게 구사하며 제품 표기 시에도 통상 불어/아랍어 병기
- 영어사용이 확대되나 아직은 제한적
  * 영어로 메일 송부 시 미회신 확률이 높아짐

■ **(대응전략)**

☞ 실제 사용언어를 사전에 파악, 필요 시 미팅에 통역원 준비
  * 메일에도 가급적 불어사용 또는 병기 요망

가격에 매우 민감

■ **(현황)**

- 전 세계 55개국과 FTA를 체결, 무관세(또는 낮은 관세)로 수입 선택 폭이 넓음
  * 유럽/미국/중동지역 등과 오래전부터 FTA가 적용되나 한국과는 미체결로 가격경쟁 불리
- 1인당 GDP가 3,500불 미만으로 대다수 소비자의 경우 가격이 선택기준
  * 단, 일부 유럽산 제품은 고가에도 점유율 높음

■ **(대응전략)**

☞ 현지 전시회, 출장 등을 통해 제품시연, 브랜드 홍보 등 인지도 구축 필요
  * 한류 등으로 전반적으로 대한(對韓) 고급이미지 존재

첨부 1 수출유망품목(상품)

품목명1	HS Code	8428	수입관세율(%)	2.5
운반하역 장비	수입액('18/천불)	30,163	대한수입액('18/천불)	17,758
	선정사유	올해 1~6월, 대한(對韓) 수입이 1,992% 증가하는 등 호조		
	시장동향	제조생산 확대, 물동량 증가 등으로 시장수요 많음		
	경쟁동향	고가(유럽산) 및 저가(중국산) 시장으로 양분		
	진출방안	유럽, 중동지역 전시회 참가 및 장비 렌탈업체 공략		
품목명2	HS Code	8708	수입관세율(%)	2.5
자동차 부품 및 액세서리	수입액('18/천불)	1,821,921	대한수입액('18/천불)	5,060
	선정사유	자동차 산업은 6대 중점 육성 분야 중 하나로 현지진출 글로벌 완성차의 생산이 확대되고 유럽시장 진출을 위한 산업단지, 항구 등 인프라 개선		
	시장동향	르노에 이어 PSA가 현지공장을 설립('19.6월)하였고 모로코 정부는 '20년에 자동차 100만 대 생산을 목표		
	경쟁동향	완성차와 함께 주요 글로벌 Tier 1, 2가 동반진출		
	진출방안	로컬소싱이 제한적인 전장부품 등 고기술 사양 중심		
품목명3	HS Code	9018	수입관세율(%)	2.5
의료기기	수입액('18/천불)	170,498	대한수입액('18/천불)	4,671
	선정사유	소득수준 향상으로 보건·건강에 대한 관심이 높아지고 있어 의료용품·기기에 대한 수요 또한 증가		
	시장동향	대부분 수입(90%가량)에 의존하고 있음		
	경쟁동향	독일/프랑스/미국/중국 등이 상위권 수출국가로 한국은 7위 차지		
	진출방안	IT 융합, 디지털 진단 장비 및 치과용 기기 유망		
품목명4	HS Code	3304	수입관세율(%)	2.5
화장품	수입액('18/천불)	127,070	대한수입액('18/천불)	187
	선정사유	유행 및 외모 관리에 관심이 많은 편으로 젊은 소비층 확대 및 도시화로 뷰티 산업이 대중화		
	시장동향	한류 확산 등 한국산 제품에 대한 고급이미지 형성		
	경쟁동향	프랑스산이 수입의 절반을 차지하는 등 인기가 높고 그 외 스페인/독일/이탈리아/중국 제품이 주로 수입		
	진출방안	현지 전시회 참가 등을 통해 제품 인지도 제고 필요		

첨부 2 수출유망품목(서비스)

품목명 1		
의료	선정사유	소득수준 향상, 지역 균형개발 등으로 관련 수요 확대
	시장동향	현대식 병원 도입, 의료서비스 개선에 대한 관심 증가
	경쟁동향	유럽, 미국, 중국기업과 경쟁
	진출방안	스마트 헬스케어 시티 등 정부 프로젝트 적극 참가
품목명 2		
IT	선정사유	한국 IT 기술에 대한 인지도가 있고 높이 평가
	시장동향	핸드폰 보급, 인터넷 속도개선 등으로 사회 디지털화 심화
	경쟁동향	프랑스, 독일, 스페인 등 유럽업체가 시장 선점
	진출방안	정부(전자정부) 또는 NGO(의료) 관련 프로젝트 참가
품목명 3		
건설 (에너지/자원)	선정사유	전력 소비 증가에 따른 발전소 건설, 전력망 확충
	시장동향	화력발전, 전력망 현대화, 비료공장 지속 추진
	경쟁동향	유럽, 일본, 중국기업과 경쟁
	진출방안	글로벌 컨소시엄을 구성, 정부 프로젝트 수주

첨부 3 2020년도 KOTRA 주요 사업(잠정)

한-모로코 자동차 부품 파트너십 사업

- 일시/장소 : 2020년 4분기/탕제
- 협업 : AMICA(자동차협회), AMDIE(투자청), 알제무역관
- 내용 : 1:1 파트너링 상담회, 투자진출 설명회
- 참가규모
  - 국내업체 : 자동차 설비 및 부품업체 10개사
  - 현지업체 : 르노, PSA 등 글로벌 완성차 및 부품업체 10개사

한-모로코 자동차 부품 파트너십 사업

- 일시/장소 : 2020년 4분기/탕제
- 협업 : AMICA(자동차협회), AMDIE(투자청), 알제무역관
- 내용 : 1:1 파트너링 상담회, 투자진출 설명회
- 참가규모
  - 국내업체 : 자동차 설비 및 부품업체 10개사
  - 현지업체 : 르노, PSA 등 글로벌 완성차 및 부품업체 10개사

첨부 4 2020년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더

주요 정치 일정 : 해당 사항 없음(다음 총선은 2021년)

주요 행사	일시(잠정)	비고

주요 경제·통상 일정 : 미정

주요 행사	일시(잠정)	비고

유망 전시회 캘린더

– 행사 : 대형 전시회, 포럼 등

주요 행사	일시(잠정)	비교(개최도시)
2020 모로코 뷰티 엑스포	2020.1.15 ~ 19	카사블랑카
2020 모로코 태양열에너지 전시회	2020.2.25 ~ 28	카사블랑카
2020 모로코 패션섬유 전시회	2020.3.25 ~ 28	카사블랑카
2020 모로코 국제산업 안전장비 전시회	2020.4월(미확정)	카사블랑카
2020 모로코 의료기기 전시회	2020.6.25 ~ 28	카사블랑카
2020 모로코 북아프리카 건설산업 전시회	2020.6월(미확정)	카사블랑카
2020 모로코 CBH 엑스포(분야 : 미용, 뷰티)	2020.6월(미확정)	카사블랑카

부록 對모로코 K패키지(양국 간 상생협력방안)

Ⅰ. 한-모로코 상생협력 필요성과 미래비전

가. 모로코의 협력 잠재력과 주요국 협력 현황

한-모로코 협력 현황 및 기본관계

○ 양국 간 주요 경제협력 현황

- 1962년 7월 : 외교 관계 수립
- 1962년 9월 : 주모로코 한국대사관 개설
  * 아프리카 대륙에 최초로 개설
- 1975년 4월 : KOTRA 무역관 개설
- 1976년 5월 : 경제기술협력협정 체결
- 1976년 7월 : 무역협정 체결
- 2000년 6월 : 이중과세방지협정 체결
- 2001년 5월 : 투자보장협정 체결
- 2002년 : KOICA 사무소 개설
- 2015년 4월 : Benkiran 총리 방한(제7차 세계물포럼)
- 2018년 12월 : 이낙연 국무총리 방문

○ 기본 관계

- 1962년 수교 이래 양국 간에 돈독한 우호 협력 관계를 유지해 옴
- 모로코는 UN 등 국제무대에서 우리 입장을 지지하고 국제기구 선거에서 상호 적극 협력해 온 전통적인 우방국임

모로코 및 주요국 협력 현황

○ 프랑스

- 식민지배에도 불구, 정치·외교·경제·사회·문화 전반에서 우호적 관계 유지
  * 프랑스 및 스페인 보호령(1912~1956년)
- 모로코에 대한 최대투자국*이자 제2의 교역국이고 최대의 개발원조 공여를 하는 등 모로코 제1위 협력대상 국가임
  * Renault, PSA(자동차), Carrefour, Decathlon(유통), SGMB, BMCI, AXA (금융) 등

- 또한, 해외 거주 모로코 교민의 33%, 해외 취업자 송금의 31%를 점유
- 고속철도 건설, 에너지 등 프로젝트를 비롯, 환경협력, 아프리카 공동진출 등 다방면에서 특별한 협력 관계를 유지

○ 스페인

- 모로코 1위 교역국으로 경제·통상 분야에서 협력 관계를 유지하나 농업, 어업 등 상호 이해관계가 대립하기도 하는 등 프랑스만큼 긴밀하지는 않음
- 스페인이 지배하고 있는 모로코 북부 도시, 이슬람 불법이주 등 현안 존재

○ 미국

- 중동 평화 협상에서 모로코가 중재자 역할을 수행하는 등 미국의 대중동 외교정책에 있어 중요한 동반자 위치를 굳히고 있음
- 1991년 투자보장협정 체결, 2004년 FTA 체결 등 경제적으로도 우호 관계 유지

○ 아랍권

- 아랍, 무슬림 세계의 일원으로 GCC 회원국들과 긴밀한 협력 관계 유지
- 사우디·UAE 등 GCC 펀드를 포함, 금융기관, 민간분야 등을 통해 부동산/에너지/관광 등 대규모 인프라 사업, 사회개발 사업에 필요한 투자 유치

○ 중국

- 현 모하메드 6세 국왕의 중국 공식방문(2016년 5월) 계기로 전략적 동반자 관계 수립
  * 경제·금융 등 15개 협정을 체결, 산업/에너지/관광부문 등을 중심으로 대규모 투자유치 추진
- 특히, 2017년 11월, 중국의 일대일로 구상에 참여하는 MOU 체결
  * 중국의 서아프리카지역 해상 실크로드 연장계획 관련, 투자유치 및 교역 확대, 산업화 촉진 기대

나. 한-모로코 상생협력 미래비전 도출

제조업·프로젝트 분야의 양국 간 경제협력 강화

○ (제조업) 투자유치(모로코) 및 유럽진출(한국) 확대의 공통 이해관계 존재

- (모로코) 특히 자동차 산업의 생태계 구축을 위해 외투기업 적극 유치 희망
- (한국) 유럽 글로벌 완성차 공급을 위한 배후 생산기지 확보 필요

○ (프로젝트) 신재생에너지·스마트그리드·환경 등 미래 유망분야 전문성 공유

- 한국의 앞선 기술·노하우·설비와 모로코의 입지·기회를 결합

아프리카 시장진출을 위한 파트너 관계 구축

ㅇ 아프리카는 가장 빠르게 성장하는 시장으로 양국 협력을 통한 시장선점 중요

– 모로코는 아프리카 투자 2위 국으로 ICT, 자원, 금융 등 협력 네트워크 보유

* '17년, AU(아프리카연합) 재가입, '19년, AfCFTA(아프리카 자유무역지대) 서명 등

– 향후 시장규모, 자원보유량 등을 고려 시 한국이 간과할 수 없는 시장임

Ⅱ. 주체별 상생협력 과제와 실행방안

가. [G2G] 제조업 진출 협력

1 한국 제조·부품업체 산업단지 조성

추진 배경

○ (모로코) 자동차·항공 등 제조업 육성을 위해 외국기업 유치 희망

– 탕제, 케니트라 등 유럽 인접 북부지방을 중심으로 산업단지 조성 중

* 모로코 정부에서 수출업체 대상으로 투자보조금 지원, 법인세 면제 등 다양한 인센티브 제공

* 중국은 탕제메드에 자동차·항공산업 중심 200여 기업진출을 위한 산업단지 조성 추진

○ (한국) 유럽시장 공략 확대를 위해 전략적인 배후 생산기지 발굴 필요

– 국내 생산단가 인상에 따른 출구책으로 물류·관세·생산단가 등 다방면에 있어 경쟁력 있는 입지 조건을 갖춘 지역 개발 요구

* 모로코는 유럽과 인접하고 FTA가 체결되어 있으며 월 인건비 약 300불 수준

추진 내용

○ 탕제 등 북부지역에 산업·물류·주거 복합단지 조성

– 자동차, 화학 등 국내 관심 분야를 중심으로 국내기업 수요를 발굴하고 도로, 상하수도, 전기 등 산업 인프라 구축

* 안정적인 전력, 수도공급 등 원활한 제조·생산을 위한 비즈니스 환경 구축

– 이외에 물류, 학교, 마트 등 인프라를 구축, 우리기업의 진출여건 마련

○ 직업훈련원 등 기술인력 양성사업을 통한 숙련공 확보

– 낮은 인건비에도 불구, 제조 숙련공 부족으로 높은 생산성 유지에 어려움

* 채용 이후 근로자 교육을 위한 별도의 노력 및 시간 투입으로 초기 정착에 애로

– 카사블랑카에 운영 중인 KOICA 자동차 직업훈련원 등 인력 양성사업을 북부 산업단지로 확대 시행

* 국내 진출기업 대상, 훈련생 공장실습 등을 통해 근로자 채용과 연계하고 우수인재 선발

기대 효과

○ 유럽시장 진출확대 및 모로코, 아프리카 등 성장 잠재력 높은 시장 선점

– 글로벌 밸류 체인 변화에 따른 발 빠른 대응으로 핵심 및 미래시장 동시 공략

○ 현지 정부정책과 연계, 모범사례 창출

– 모로코는 청년층 실업 해결을 위한 교육, 훈련시스템 개선에 최우선 관심

나. [G2G, B2G] 아프리카 프로젝트 진출

1 아프리카 비료공장 프로젝트 공동 진출

추진 배경

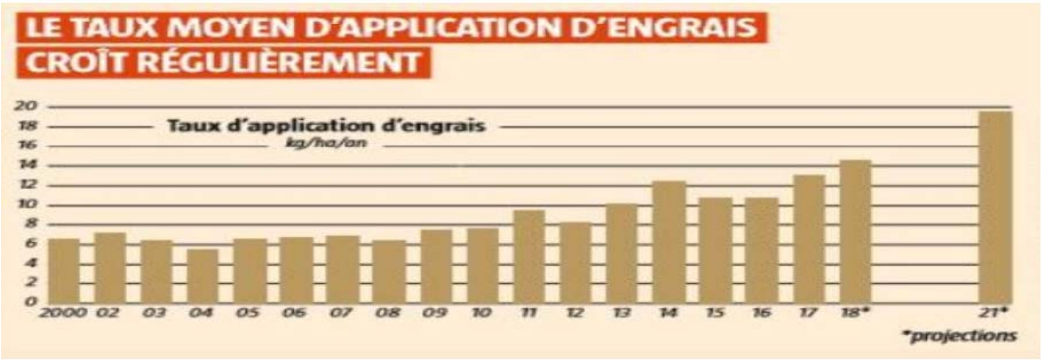
○ (아프리카) 인구증가, 식량 부족으로 최근 비료사용 적극 권장

– 농업 생산성 개선을 위해 상대적으로 낮은 비료사용이 크게 증가 예상

* '16년 아프리카 국가에서 사용된 비료의 양은 아시아 및 중남미 지역의 1/20에 불과

아프리카 내 비료 사용량 증가 추이

(단위 : kg/ha)



자료 : 세계비료협회

○ (모로코) 자국을 넘어 최근 아프리카 지역 진출 적극 추진

– 비료의 원료인 인광석의 세계적인 생산국가(매장량 1위, 생산량 3위)

– OCP(모로코 인광석공사)는 아프리카 16개국에 진출, 농부 대상 교육훈련을 제공하고 있으며 나이지리아, 에티오피아, 가나 등에 비료공장 계획

○ (한국) 대형건설사들이 과거 모로코 비료공장 설립 프로젝트에 지속 참여

– 대우건설('16년), 삼성물산('17년), 포스코('16년) 등 비료공장 설립 등 성공적 수행

추진 내용

○ OCP–한국건설사 간 협력을 통해 아프리카 비료공장 공동 추진

– (OCP) 아프리카 국가 네트워크 활용, 해당 프로젝트 수요파악 및 계획수립

* '19년 9월에도 OCP–AU(아프리카연합) 간 농업 발전을 위한 MOU 체결

– (한국건설사) 모로코 경험을 활용, 인광석 이송장치 설치, 비료공장 건설 참여

○ 프로젝트 추진 시 EDCF 차관 등 적극 활용

– 아프리카 프로젝트의 경우, 재원 조달이 관건으로 EDCF 수혜 가능 여부 확인

* 모로코와는 동 협정이 체결되어 있지 않으나 많은 아프리카 국가에 적용 가능

기대 효과

○ 모로코의 현지 위상, 네트워크와 우리기업의 기술 연계를 통한 성공 사례 창출

– 비료공장 이외 가스 파이프라인, 발전 등 다른 프로젝트 분야로 확대 가능

○ 건설 프로젝트와 연계, 기자재 수출 확대

– 건설 중장비, 설비, 부품 등 공장설립 관련 기자재 수출 병행

Ⅲ. 향후 對모로코 K패키지 실행체계(안)

1 한-모로코 경제협력 기본방향 수립, 체계 마련 등을 위한 창구 필요

○ 먼 거리, 언어·문화 상이 등으로 아직은 경제적으로 공동협력 경험이 많지 않음

- 양국 간 상호 윈-윈할 수 있는 의제발굴, 시장여건 조사, 기업수요 확인 등 전반적인 계획 수립 및 논의를 위한 공동협의체 요구
- 또한, 실질적인 추진을 위해 관계자 참석, 모임 정례화 등 세부적인 진행 과정에 대한 상호 공감대 필요

○ 양국 경제협력을 총괄할 창구 지정(신설) 및 민간 참여 확대

- 현재 모로코에는 대한민국 대사관, KOICA, KOTRA 등 진출 공공기관이 3곳에 불과, 대상 수요 발굴, 의견 수렴 등에 한계 존재
- 경제협력 창구를 신설하고 주제별로 관련 협회 및 민간기업도 적극 참여하여 의견을 개진할 수 있도록 기반 조성 필요

2 국내 관계부처 수요 반영, 정부 차원의 K패키지 수립

○ 경제·무역·산업·프로젝트·문화 등 체계적인 협력 수요 반영한 K패키지 마련

- 양국 정부 간 협의 채널을 공식화하고 각 분야 실현 가능 전략 수립 필요

작성자

연번	작성자	직책	소속	Tel	Email
1	**나범근**	관장	카사블랑카무역관	(+212) 522 989 627	sra88@kotra.or.kr

KOTRA자료 20-077

2020 국별 진출전략 모로코

발 행 인 권평오
발 행 처 KOTRA
발 행 일 2020년 1월
주 소 서울시 서초구 헌릉로 13 (06792)
전 화 02) 1600-7119(대표)
홈페이지 www.kotra.or.kr
문 의 처 경제협력총괄팀 (02-3460-7689)
I S B N 979-11-6490-223-1(95320)

Copyright © 2020 by KOTRA. All rights reserved.
이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

OPEN 출처표시 상업용금지 변경금지 공공누리 공공저작물 자유이용허락