

**THƯƠNG VỤ ĐẠI SỨ QUÁN VIỆT NAM
TẠI VƯƠNG QUỐC MA-RỐC**

Chủ biên: Đỗ Việt Phương

**CẨM NANG GIỚI THIỆU
THỊ TRƯỜNG MA-RỐC**

Tháng 8/2020

XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN NHỮNG GÓP Ý QUÝ BÁU CỦA:

- Vụ thị trường châu Á - châu Phi, Bộ Công Thương
- Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-rốc
- Các đồng chí nguyên cán bộ Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc
- Các cá nhân tâm huyết góp ý hoàn thiện cẩm nang

Sách xuất bản chào mừng kỷ niệm 60 năm thiết lập quan hệ ngoại giao hợp tác Việt Nam - Vương quốc Ma-rốc (27/3/1961 - 27/3/2021).

Cuốn cẩm nang có giá trị tham khảo và hỗ trợ thông tin doanh nghiệp, không có giá trị pháp lý để làm căn cứ cho hoạt động kinh doanh.

Bảo lưu các quyền về sở hữu trí tuệ, thông tin và các quyền khác theo Luật định cho Bộ Công Thương (Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc) đối với tài liệu này

MỤC LỤC

	Trang
LỜI NÓI ĐẦU	10
CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG MA-RỐC	12
1. Giới thiệu chung	12
2. Tình hình chính trị, thể chế	14
3. Khái quát tình hình kinh tế, văn hóa - xã hội	16
CHƯƠNG II. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ MA-RỐC	19
1. Khái quát nền kinh tế Ma-rốc	19
2. Cơ cấu kinh tế theo lĩnh vực	21
2.1. Một số ngành kinh tế mũi nhọn	22
a. Lĩnh vực sản xuất phốt phát	22
b. Ngành hóa chất	25
c. Sản xuất và lắp ráp ô tô	25
d. Công nghiệp hàng không	26
e. Ngành chế biến nông sản	26
2.2. Một số ngành kinh tế quan trọng khác	28
a. Ngành công nghiệp dệt may	28
b. Ngành công nghiệp dược phẩm	30
c. Đánh bắt và chế biến thủy sản	31
d. Ngành bột cá và dầu cá	32

e. Ngành khai thác mỏ biển	33
f. Công nghiệp điện tử	33
g. Ngành da	34
h. Công nghiệp vật liệu và phụ trợ	34
i. Năng lượng tái tạo	35
j. Lĩnh vực bao bì đóng gói	36
3. Quan hệ kinh tế - ngoại thương	37
a. Khái quát chung	37
b. Trao đổi ngoại thương và đối tác	38
CHƯƠNG III. MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH TẠI MA-RỐC	41
1. Tình hình hội nhập	41
1.1. Khái quát chung	41
1.2. Văn kiện, hiệp định và thỏa thuận hợp tác	43
2. Lĩnh vực đầu tư	55
a. Môi trường đầu tư	55
b. Khái quát tiềm năng và định hướng thu hút đầu tư tại Ma-rốc	57
3. Các phương thức thanh toán hàng hóa xuất khẩu	58
4. Một số loại hình doanh nghiệp	59
5. Hệ thống ngân hàng	66

6. Người tiêu dùng và thị trường lương thực, thực phẩm	67
7. Hệ thống phân phối	68
CHƯƠNG IV. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ	70
1. Chính sách đầu tư	70
a. Khái quát chung	70
b. Chính sách ưu đãi cụ thể	72
2. Chính sách thương mại	74
a. Khái quát chung	74
b. Chính sách và một số loại thuế cơ bản	75
c. Hiệp định tránh đánh thuế hai lần	84
d. Định giá hải quan	84
e. Thông quan hàng hóa	85
f. Đăng ký nhà nhập khẩu	86
g. Giấy phép nhập khẩu	86
h. Chứng từ phải nộp để thông quan hàng hóa nhập khẩu	87
i. Kiểm dịch động thực vật	88
j. Nhãn mác và tiêu chuẩn	89
k. Quy định đối với hàng hóa xuất nhập cảnh	89
l. Quy định tiền tệ xuất nhập cảnh	92

m. Khái quát quy định hàng xuất khẩu	92
n. Cách tính giá trị giao dịch	93
o. Quy định thủ tục kiểm dịch, vệ sinh an toàn thực phẩm	95
p. Quy định phòng vệ thương mại	97
3. Rào cản kỹ thuật đối với hàng hóa	119
4. Văn phòng chi nhánh giao dịch	121
5. Chính sách hối đoái	123
6. Kiểm tra chất lượng hàng công nghiệp nhập khẩu	126
7. Nhượng quyền thương hiệu	127
8. Tòa án và tranh chấp thương mại	131
9. Chính sách đối với hàng phế liệu	138
CHƯƠNG V. QUAN HỆ KINH TẾ VIỆT NAM - MA-RỐC	140
1. Nền tảng quan hệ chính trị - ngoại giao	140
2. Quan hệ kinh tế thương mại	141
a. Khái quát chung	141
b. Tình hình trao đổi thương mại	142
3. Quan hệ hợp tác	146
4. Tiềm năng thị trường	147
a. Đánh giá tiềm năng, cơ hội	147
b. Thách thức	149

c. Triển vọng và dự báo	152
5. Định hướng thị trường	155
a. Hàng nông lâm thủy sản	155
b. Mặt hàng chè	157
c. Mặt hàng gạo	158
d. Mặt hàng gia vị	160
e. Vật liệu xây dựng	162
f. Mặt hàng đá Ma-rốc	163
g. Các mặt hàng tiêu dùng	164
CHƯƠNG VI. MỘT SỐ LƯU Ý TRONG ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH TẠI MA-RỐC	165
1. Tập quán và văn hóa kinh doanh	165
a. Khái quát chung	165
b. Khuyến nghị các bước tiếp cận thị trường	166
c. Gặp gỡ, đàm phán	167
d. Giao tiếp	169
e. Trang phục	170
2. Biện pháp giảm thiểu rủi ro	170
3. Các lưu ý khác	172
a. Vấn đề đáng chú ý của thị trường Ma-rốc trong thời gian qua	172
b. Phong tục tập quán	172

c. Tháng Thánh lễ Ramadan	173
d. Ngôn ngữ kinh doanh	177
e. Giao dịch bằng thư điện tử	178
f. Kiên trì và linh hoạt	178
g. Điều cấm kỵ	178
h. Lưu ý đối với nữ giới	178
i. Chào hỏi, làm quen	179
j. Ẩm thực	181
k. Chuyến bay	183
l. Hộ chiếu, visa	183
m. Khí hậu	184
PHỤ LỤC	185
Phụ lục I. Khuyến nghị chính sách	185
Phụ lục II. Kho ngoại quan và khu công nghiệp	187
Phụ lục III. Một số địa chỉ hữu ích	191
Phụ lục IV. Một số hình ảnh quan hệ hợp tác Việt Nam - Ma-rốc	196
Phụ lục V. Nghị định số 2-01-1016 về tiêu chuẩn nhãn mác sản phẩm.	206

**Tình yêu thương con người là tài sản quý giá nhất* -
Tục ngữ Ả-rập.*

LỜI MỞ ĐẦU

Vương quốc Ma-rốc là một trong những quốc gia có nền an ninh chính trị và xã hội ổn định vào bậc nhất của khu vực châu Phi. Việt Nam và Ma-rốc có mối quan hệ từ lâu và đang ngày càng được củng cố và phát triển. Hiện hai nước đang tích cực chuẩn bị để có những hoạt động thiết thực kỷ niệm 60 năm thiết lập quan hệ ngoại giao vào năm 2021.

Tiềm năng trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Ma-rốc là rất lớn do hai bên có điểm tương đồng về độ “mở” của thị trường và đều đang tích cực đẩy mạnh hợp tác, hội nhập quốc tế, có nhiều mặt hàng có thể bổ sung cho nhau trong cơ cấu xuất nhập khẩu.

Về nền tảng pháp lý, hai nước đã ký kết Hiệp định Thương mại, Hiệp định Khuyến khích và Bảo hộ đầu tư, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần và nhiều Hiệp định, thỏa thuận khác.

Ma-rốc có vị trí địa lý thuận lợi, gần châu Âu và nằm trên tuyến giao thương nối Ấn Độ Dương với Đại Tây Dương, có khả năng trở thành cửa ngõ để hàng hóa Việt Nam tiếp cận với thị trường các nước châu Phi, Trung Đông và châu Âu. Đặc biệt, ngày 30/5/2019 Hiệp định Thương mại tự do châu Phi (AfCFTA) với sự tham gia của 54 quốc gia đã có hiệu lực, sẽ đưa châu Phi trở thành khu vực mậu dịch tự do lớn nhất về số nước tham gia kể từ khi Tổ chức Thương mại Thế giới được thành lập. Đây sẽ là yếu tố thuận lợi để hàng Việt Nam thâm nhập vào thị trường Ma-rốc và từ Ma-rốc tới các nước khác ở châu Phi.

Bên cạnh tiềm năng về xuất khẩu hàng hóa, doanh nghiệp Việt Nam có thể hợp tác đầu tư tại chỗ để khai thác nguồn nguyên liệu và nhân công dồi dào tại Ma-rốc và phát triển hàng xuất khẩu sang các nước thứ 3. Với những điều kiện thuận lợi đó, trao đổi thương mại giữa hai nước đã tăng nhanh về tỷ lệ trong những năm gần đây nhưng giá trị tuyệt đối còn khiêm tốn, hiện mới đạt ở mức trên dưới 200 triệu USD/năm, do vậy còn nhiều dư địa để phát triển.

Một trong những nguyên nhân quan trọng của sự hạn chế này đó là doanh nghiệp hai nước chưa hiểu rõ về thị trường của nhau. Chính vì vậy cuốn Cẩm nang Thương mại Ma-rốc được xuất bản nhằm giải quyết phần nào sự bất cập này. Đây là cuốn sách được nghiên cứu và viết rất công phu với các thông tin chi tiết, cụ thể, không chỉ về thị trường Ma-rốc mà cả về chính trị, địa lý, các phong tục tập quán, văn hóa, những vấn đề cần lưu ý... cho người đến làm ăn, du lịch hay sinh sống ở nước sở tại.

Chúng tôi hy vọng cuốn sách sẽ giúp ích cho các doanh nghiệp Việt Nam cũng như người quan tâm hiểu thêm nhiều hơn về đất nước Ma-rốc và từ đó đưa doanh nghiệp và người dân Việt Nam ngày một đến gần hơn với quốc gia châu Phi tươi đẹp và giàu tiềm năng này.

Xin hoan nghênh bộ phận Thương vụ đã hết sức nỗ lực để xuất bản ấn phẩm hữu ích này./.

Trân trọng.

**Đại sứ Đặc mệnh Toàn quyền nước Cộng hòa
Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam tại Vương Quốc Ma-rốc**

ĐẶNG THỊ THU HÀ

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG MA-RỐC



1. Giới thiệu chung:

Ma-rốc là quốc gia Bắc Phi nằm bên bờ Đại Tây Dương, giáp biển Địa Trung Hải phía Bắc, giáp An-giê-ri phía Đông, phía Nam giáp vùng Tây Xa-ha-ra. Đây là vương quốc rộng lớn với tổng diện tích 446.550 km², dân số 37,2 triệu (7/2020), trong đó 99% là người Ả-rập Beber, Amazig.

Thủ đô hành chính của Ma-rốc là thành phố Rabat, trong khi đó thành phố Casablanca cách Rabat khoảng 100 km được coi là thủ phủ kinh tế. Ma-rốc còn có các thành phố lớn khác trên khắp lãnh thổ như Marrakech, Tanger, Fès, Agadir, Oujida..., được coi là trung tâm của các vùng.

Ngôn ngữ chính thức gồm có tiếng thổ Bec-be, Ả-rập và tiếng Pháp. Tại các tỉnh phía Bắc, tiếng Tây Ban Nha được sử dụng phổ biến (hơn cả tiếng Pháp).

Trong giao dịch, tiếng Anh cũng có thể hữu dụng. Tại các vùng quanh dãy Atlas, người dân địa phương dùng tiếng Bec-be.

Đạo Hồi là tôn giáo chính thức chiếm 99%, các tôn giáo khác như đạo Thiên Chúa, đạo Do Thái... chiếm khoảng 1%.

Tết độc lập của Ma-rốc dưới triều đại Vua Hassan II là ngày mừng 2/3 (1956). Tuy nhiên, ngày độc lập thực sự của Ma-rốc khi chấm dứt sự bảo hộ của Pháp là ngày 18/11/1934, là năm Quốc Vương Mohamed V (ông nội của Vua Mohamed VI) lên ngôi. Sau 2 năm lưu đày do quyết tâm bảo vệ người do thái tại Ma-rốc, được các tín đồ và nhân dân Ma-rốc đấu tranh bảo vệ chống lại nhà cầm quyền Pháp, Đức Vua Mohamed V đã trở về tiếp tục lãnh đạo nhân dân giành độc lập cho Ma-rốc, chấm dứt thời kỳ đô hộ của Mẫu quốc. Hiện nay, Ma-rốc lấy ngày Quốc vương Mohamed VI lên ngôi 30/07/1999 làm ngày Quốc khánh.

Đồng nội tệ là đồng Dirham (DH). Tỷ giá 1 USD xấp xỉ 8,8973 DH (tỷ giá ngày soạn Cẩm nang 1/8/2020).

Ma-rốc có vị trí địa lý, chính trị quan trọng là điểm trung chuyển ở khu vực Bắc Phi, nối giữa châu Âu và Tây Phi với khoảng 2500 km đường bờ biển.

Lãnh thổ và đất đai Ma-rốc khá đa dạng, có đủ loại địa hình từ đồng bằng phì nhiêu màu mỡ, tới cao nguyên đồi núi khắc nghiệt và sa mạc hoang vu nhiều bão cát nhưng cũng mang lại giá trị kinh tế du lịch to lớn.

Cũng bởi địa hình như vậy nên khí hậu của Ma-rốc cũng rất đa dạng: nhiệt đới, ôn đới và khí hậu sa mạc. Chênh lệch nhiệt độ trong ngày theo vùng rất cao, nhất là tại vùng sa mạc phía bên kia dãy Atlas, giáp biên giới An-giê-ri. Vào mùa đông, nhiệt độ tại Ma-rốc có thể xuống tới 4-6 độ C, trong khi mùa hè nắng nóng có thể đạt 40-42 độ C.

Tài nguyên thiên nhiên chủ yếu là khoáng sản, nhiều nhất là phốt-phát, than đá, cobalt, sắt, chì, mangan, dầu mỏ, đá hoa cương...

Đất đai tại một số tỉnh trọng điểm nông nghiệp rất phì nhiêu, là cơ sở cho một nền nông nghiệp phát triển.

2. Tình hình chính trị, thể chế:

Vương quốc Ma-rốc có nền quân chủ lập hiến, có Vua đứng đầu. Đức Vua hiện nay có vương hiệu là Mohamed VI, lên ngôi từ tháng 7/1999, sau khi Vua cha băng hà.

Vua Mohamed VI là Quốc vương có tư tưởng trị quốc tiến bộ, cầu thị, cởi mở, được đại đa số dân chúng yêu mến. Sau 20 năm cầm quyền, Vua Mohamed VI đã trải qua mùa xuân Ả-rập êm đềm, đạt được nhiều thành tựu phát triển kinh tế xã hội cho vương quốc Ma-rốc.

Nhà vua là chỉ huy cao nhất của quân đội. Vua chọn Thủ tướng và bổ nhiệm các vị trí theo đề xuất của Thủ tướng. Nhà Vua còn nắm vị trí cao nhất trong tôn giáo, giữ vai trò chỉ huy các tín đồ và được coi là hậu duệ của nhà tiên tri. Bởi vậy, Quốc vương Ma-rốc

rất thực quyền, không chỉ mang ý nghĩa lịch sử hay lễ tân như ở nhiều vương quốc khác trên thế giới.

Ma-rốc tuân thủ theo Hiến pháp 1996.

Nghị viện bao gồm Hạ viện và Thượng viện. Hạ viện có 395 thành viên, được bầu theo phổ thông đầu phiếu, nhiệm kỳ 5 năm. Thượng viện có 120 thành viên nhiệm kỳ 6 năm, được bầu trong số các thành viên Hội đồng vùng, tỉnh, Liên đoàn giới chủ...

Ma-rốc theo chế độ đa đảng với tổng số hơn 30 đảng phái tham chính. Hiện nay, Đảng Công lý và Phát triển (PJD) đang nắm quyền lãnh đạo Chính phủ dựa trên hiệp thương liên minh.

Về hành chính, Ma-rốc gồm 12 khu vực, 75 vùng và tỉnh (trong đó có 13 vùng và 62 tỉnh). Vấn đề phát triển địa phương được Hoàng Gia và Chính phủ rất quan tâm, trong đó có phát triển cơ sở hạ tầng, sản xuất nhằm nâng cao đời sống nhân dân.

Hoàng Gia và Chính phủ luôn quan tâm và có nhiều sáng kiến, chương trình xã hội nhằm xóa đói, hỗ trợ người nghèo, người nhập cư, lang thang cơ nhỡ, nên về cơ bản, có thể nói xã hội Ma-rốc khá ổn định.

Đâu đó vẫn có ca thán về Chính phủ, nhưng sống tại đây mới hiểu những nỗ lực mà Hoàng Gia và Chính phủ Ma-rốc đã và đang làm cho người dân. Người Ma-rốc có nhiều cơ hội phát triển, có dân trí cao, được hưởng nhiều cơ hội nâng cao năng lực bản thân thông qua các chương trình hợp tác với châu Âu và các nước.

Giá cả hàng hóa tiêu dùng, nhất là lương thực, thực phẩm ổn định. Chỉ số giá tiêu dùng có giao động rất nhỏ. Nhiều mặt hàng được nhà nước bảo hộ, trong đó có các mặt hàng nhu yếu phẩm theo danh mục khuyến khích bảo hộ của WTO.

Về đối nội, giai đoạn 2018-2020, Hoàng Gia chỉ đạo Chính phủ tiếp tục các mục tiêu cải cách cần thiết, trong đó có cải tổ nội các Chính phủ, cơ cấu lại còn 22 Bộ, bỏ và thay thế nhiều vị trí Quốc vụ khanh phụ trách lĩnh vực chưa hiệu quả. Ngoài cải cách thể chế, Chính phủ Ma-rôc duy trì điều chỉnh chính sách thuế, bám sát mục tiêu đưa nợ công về mức tối đa 60% GDP vào năm 2021.

Tóm lại, tình hình chính trị, văn hóa, xã hội Ma-rôc khá ổn định, có thể nói là rất thuận lợi cho việc phát triển kinh tế và các hoạt động hợp tác, đầu tư kinh doanh trên nhiều lĩnh vực.

3. Khái quát tình hình kinh tế, văn hóa-xã hội

Nhìn chung, Ma-rôc có nền văn hóa - xã hội đa dạng.

Về văn hóa, đó là sự giao thoa giữa văn hóa châu Âu với văn hóa Ả-rập, hồi giáo, giữa các yếu tố hiện đại, xen lẫn các giá trị truyền thống. Đến đây, ta như lạc vào thế giới những câu chuyện cổ bên cạnh những xu hướng thời thượng thịnh hành tại châu Âu và các quốc gia phát triển.

Xã hội Ma-rôc khá tiên bộ và ổn định, sở hữu nền giáo dục tốt. Đa số dân chúng có trình độ văn hóa cao

và được đào tạo bài bản. Các giá trị đạo đức, truyền thống và tôn giáo được quan tâm gìn giữ.

Đào tạo thế hệ trẻ và xử lý nạn chảy máu chất xám là vấn đề Chính phủ quan tâm trong nhiều năm nay.

Nhìn chung, nền kinh tế Ma-rốc có điều kiện tốt để phát triển do quốc gia có vị trí địa lý thuận lợi, nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào, dân trí cao, có nguồn nhân lực mạnh, nhiều lao động được đào tạo tại các nước phát triển, trong đó có các nước châu Âu. Đặc biệt, Hoàng Gia và Chính phủ khá năng động và cởi mở với các chủ chương và chính sách nhằm thu hút đầu tư, tận dụng nội và ngoại lực để phát triển kinh tế xã hội.

Riêng 6 tháng đầu năm 2020, tình hình kinh tế xã hội Ma-rốc có nhiều khó khăn do dịch bệnh Covid 19. Việc phong tỏa, giãn cách xã hội bắt buộc làm cho kinh tế nói chung giảm tăng trưởng và gặp nhiều khó khăn, nhất là khối các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp tư nhân.

Hoàng Gia đã lập Quỹ chống Covid, kêu gọi các mạnh thường quân đóng góp để cùng với ngân sách hỗ trợ các hộ dân trên cả nước một khoản tiền nhỏ nhằm vượt qua giai đoạn khó khăn cách ly. Chính phủ cũng áp dụng khẩn một số chính sách y tế và xã hội nhằm ổn định tinh thần và cuộc sống của người dân trong giai đoạn khó khăn.

Các đảng phái vẫn chỉ trích Chính phủ chậm chân trong việc xử lý dịch. Tuy nhiên, nhìn khách quan so

với các nước châu Phi khác, Ma-rốc đã làm khá tốt, cơ bản kiểm soát được dịch bệnh.

Với lực lượng lao động dồi dào (hơn 12 triệu), giá nhân công được nhận định là rẻ so với các nước trong khu vực, nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và đặc biệt với những chính sách thu hút đầu tư ngày càng cởi mở, nền kinh tế Ma-rốc có những điều kiện tốt để phát triển và hội nhập sâu rộng hơn nữa trong thời gian tới.

CHƯƠNG II

TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ MA-RỐC

1. Khái quát nền kinh tế Ma-rốc

Nền kinh tế Ma-rốc khá cởi mở và theo hướng hội nhập cao. Chính phủ tập trung chính sách thu hút đầu tư từ các tập đoàn lớn trên thế giới và châu Âu để phát triển cơ sở hạ tầng sản xuất tại các địa phương trọng điểm với mục tiêu phát triển kinh tế, đồng thời tạo công ăn việc làm và giải quyết các vấn đề an sinh, xã hội.

Thu nhập quốc dân dựa trên nhiều lĩnh vực đa dạng, nhưng Chính phủ cũng tập trung đầu tư khai thác các lĩnh vực trọng điểm mà Ma-rốc có thế mạnh như khai khoáng, năng lượng tái tạo, công nghiệp ô tô, công nghiệp hàng không, công nghiệp gia công, chế tạo, sản xuất và chế biến nông sản...

Ma-rốc có điều kiện tốt để phát triển kinh tế do có vị trí địa lý thuận lợi, gần châu Âu và nằm trên tuyến giao thương nối Ấn Độ Dương với Đại Tây Dương, cũng như có điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng thích hợp cho phát triển nhiều lĩnh vực sản xuất, trong đó có sản xuất nông nghiệp.

Trong quá khứ, kinh tế Ma-rốc đã trải qua nhiều thời kỳ, trong đó có những giai đoạn khó khăn, nợ công tăng cao. Tuy nhiên, kể từ khi Nhà Vua Mohammed VI lên ngôi, với những định hướng và chính sách tích cực, nền kinh tế Ma-rốc đã chuyển sang giai đoạn mới, đạt nhiều thành tựu nổi bật.

Kinh tế Ma-rốc trong những năm gần đây đã tăng trưởng ổn định, tình hình lạm phát cơ bản được kiểm soát tốt, tỷ lệ thất nghiệp giảm dần, thâm hụt ngân sách được duy trì trong ngưỡng cho phép và tình trạng nợ công được cải thiện rõ rệt.

Năm 2018, kinh tế Ma-rốc đạt tăng trưởng 3%, năm 2019 đạt 2,1%, được coi là khá tích cực trước bối cảnh thị trường tại Ma-rốc có nhiều biến động những năm gần đây.

Về cơ cấu GDP, dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (56%), tiếp theo là công nghiệp (29,1%) và nông nghiệp chiếm 14,9% (năm 2019).

GDP theo đầu người của quốc gia này đạt xấp xỉ 3300 USD (năm 2019).

Tăng trưởng GDP bình quân kinh tế Ma-rốc trong 5 năm gần đây đạt 3,1%. Năm 2019, GDP đạt 122,8 tỷ USD, tăng trưởng 2,1% so với cùng kỳ.

Tổng GDP và tỷ lệ tăng trưởng giai đoạn 2015-2019:

Năm (tỷ USD)	2015	2016	2017	2018	2019
GDP	100,59	101,45	110,2	115	122,8
Tăng trưởng	4,6%	1,2%	4,8 %	3%	2,1%

Tăng trưởng công nghiệp: 2,6% (2019).

Tỷ lệ thất nghiệp: 11%(2019),10%(2018),9,3%(2017).

Thâm hụt ngân sách: 3,5% PIB (2019) 3,3% PIB (2018) 3,7% (2017).

Tỷ lệ lạm phát:

Năm	2015	2016	2017	2018	2019
Lạm phát (theo giá thị trường)	1,6%	1,6%	0,9%	2,1%	0,2%

Tái thiết và đầu tư xây dựng các công trình công cộng, phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, xã hội được quan tâm thúc đẩy. Ma-rốc tiếp tục đẩy mạnh đầu tư vào các lĩnh vực trọng điểm, cải thiện chính sách và cơ chế để thu hút đầu tư nước ngoài vào các khu công nghiệp, khu ngoại quan nhằm thúc đẩy phát triển cơ sở hạ tầng đồng bộ, đồng thời tập trung vào những lĩnh vực sản xuất có tiềm năng xuất khẩu, trong đó có nông nghiệp, chế biến thực phẩm, khai thác và chế biến khoáng sản...

Cán cân thương mại hàng hóa của Ma-rốc thường thâm hụt. Kim ngạch xuất khẩu nhìn chung chỉ bằng 40% - 45% kim ngạch nhập khẩu. Nguyên nhân do hàng năm quốc gia này phải nhập khẩu nhiều sản phẩm nhiên liệu và máy móc thiết bị, sản phẩm hóa chất, chất dẻo nhân tạo, xe con và phụ kiện, dược phẩm, hàng điện tử, lúa mì, đường, sữa, cà phê, chè, thuốc lá... cũng như một số nguyên liệu phục vụ các ngành sản xuất. Ngoài ra, Ma-rốc phải nhập nhiều dầu mỏ và khí đốt để phục vụ nhu cầu trong nước. Ma-rốc xuất khẩu chủ yếu là nông sản, thực phẩm, đồ uống, hàng tiêu dùng, phốt phát, xe ô tô và phụ tùng, thiết bị hàng không...

2. Cơ cấu kinh tế theo lĩnh vực:

Kể từ khi giành độc lập năm 1957, Ma-rốc tập trung triển khai các dự án đầu tư lớn nhằm phát triển và trang

bị cơ sở hạ tầng cơ bản. Trong đó, lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ luôn được Chính phủ quan tâm, nhất là các ngành Ma-rốc có điều kiện phát triển.

Về cơ cấu ngành kinh tế của Ma-rốc khá đa dạng. Đã từ lâu, các ngành như chế biến nông sản, dệt may và thuộc da giữ vai trò chủ đạo trong nền kinh tế.

Hiện nay, với chính sách mở cửa và đa dạng hoá, nhiều ngành và lĩnh vực sản xuất ngày càng có cơ hội đón nhận đầu tư và phát triển, không chỉ ở trung ương và còn được phân bố đồng đều tới cả các địa phương, giúp giải quyết khó khăn, ổn định tình hình kinh tế xã hội địa phương. Trong đó, các ngành như hoá chất và hoá mỹ phẩm, giấy, trang thiết bị ô tô và lắp ráp xe hơi, tin học, điện tử, công nghiệp hàng không, ngành thủ công mỹ nghệ truyền thống và các ngành dịch vụ hỗ trợ khác...

Xin giới thiệu chi tiết một số ngành sản xuất chính trong cơ cấu kinh tế theo lĩnh vực tại Ma-rốc như sau:

2.1. Một số ngành kinh tế mũi nhọn:

a. Lĩnh vực sản xuất phốt phát :

Ma-rốc là cường quốc về phốt phát các loại với trữ lượng số 1 thế giới, ước khoảng 55 tỷ tấn và sản sản lượng sản xuất đứng thứ 2 thế giới. Ma-rốc xuất phốt phát dưới dạng quặng thô (xấp xỉ 28 triệu tấn/năm), axit phosphoric (5 triệu tấn/năm), phân bón (5 triệu tấn/ năm). Chủ yếu xuất khẩu quặng sang Tây Á (33,8%), Nga (13,5%), Trung Quốc 2,5%, Bắc Phi 5,4%, Nam Phi 4,1%, Ai Cập 10,4%, bán trong nước 36,7% sản lượng.

Trong 5 năm qua, tăng trưởng xuất khẩu bình quân phốt phát Ma-rốc đạt 7,8%, tương đương xấp xỉ 30% tổng xuất khẩu, thu về cho ngân sách khoảng 6 tỷ USD/năm, đóng góp 4,3% GDP.

Việc phát triển hợp tác trong lĩnh vực phốt phát với Ma-rốc khá khó khăn do Ma-rốc đã có các đối tác truyền thống rất lâu đời, là các tập đoàn tầm cỡ trên thế giới về công nghệ và kỹ thuật khai thác chế biến.

Có những giai đoạn, Việt Nam nhập khẩu khối lượng nhất định phốt phát từ Ma-rốc để sản xuất phân bón trong nước. Một số doanh nghiệp Việt Nam cũng muốn liên doanh sản xuất phân bón DAP với đối tác Ma-rốc nhưng sau nghiên cứu tiền khả thi thấy cần nghiên cứu kỹ hơn hiệu quả của dự án nên chưa thể triển khai.

Ma-rốc có những mỏ phốt phát lớn nhất thế giới, nằm ở Khouribga, Benguerir và Bucra phía Tây Hara chiếm 3/4 trữ lượng thế giới (37 tỷ m³).

Ma-rốc là nước xuất khẩu hàng đầu thế giới sản phẩm này với khối lượng khoảng 30 triệu tấn, doanh thu xuất khẩu trung bình đạt trên 900 triệu USD/năm, chiếm 35% thị phần quốc tế.

Tập đoàn phốt phát Ma-rốc (Office Chérichien des Phosphates-CPP) là công ty xuất khẩu phốt phát đứng đầu thế giới (35% thị phần).

Ban đầu việc khai thác phốt phát của Ma-rốc thuộc độc quyền quản lý của Nhà nước, giao cho một cơ quan là Cục quản lý phốt phát (OCP) thành lập tháng 3/1921. OCP đã trở thành tập đoàn vào năm 1975. Ngày 1/3/1921, hoạt động khai thác và chế biến phốt phát đã bắt đầu tại Boujniba, thuộc vùng Khouribga.

Các mỏ phốt phát canxi của Ma-rốc nằm ở Khouribga, Benguerir và Bu Cra phía Tây Xahara.

Năm 1965, với việc đưa vào sử dụng nhà máy hoá chất Ma-rốc Chimie tại Thành phố Safi, tập đoàn OCP lại trở thành nhà xuất khẩu các sản phẩm sản xuất từ phốt phát (chất dẫn xuất). Năm 1998, tập đoàn này đã bước qua một giai đoạn mới khi tiến hành sản xuất và xuất khẩu axit photphoric đã tinh lọc. Song song với đó, OCP thiết lập quan hệ với nhiều đối tác trong và ngoài nước như Trung Quốc, Mỹ, Ấn Độ, Bra-xin và Pa-kis-tan.

Tập đoàn OCP khai thác phốt phát thô dưới lòng đất từ những mỏ lộ thiên hoặc mỏ ngầm. Sau đó quặng được tách đá và sàng rồi đem sấy hoặc nung khô. Đôi khi, người ta đem rửa hoặc tuyển nổi để tăng hàm lượng phốt pho.

Một nửa số quặng được xuất khẩu dưới dạng nguyên liệu sang khoảng 40 nước trên thế giới. Nửa còn lại được giao cho các khu liên hợp hoá chất thuộc tập đoàn để chế biến thành các sản phẩm dẫn xuất cũng như dùng để bán như axit photphoric cơ bản, axit photphoric đã lọc, phân bón ở thể rắn. Phần lớn các loại phân bón này trong đó chủ yếu là DAP lại được đem xuất khẩu. Phần còn lại bán cho các khách hàng địa phương đáp ứng toàn bộ nhu cầu thị trường trong nước. Hoạt động sản xuất này được thực hiện tại hai nơi là Safi và Jorf Lasfar.

Hiện nay, hầu hết các đơn vị sản xuất axit photphoric thuộc tập đoàn OCP đang được nâng cấp nhằm tăng năng lực sản xuất.

b. Ngành hoá chất:

Ngành hoá chất của Ma-rốc được đánh giá là một trong những ngành tốt nhất châu Phi chỉ sau Nam Phi. Lĩnh vực này chủ yếu dựa vào việc khai thác và chế biến phốt phát. Trên cơ sở nguyên liệu này, sản xuất và xuất khẩu axit photphoric là thế mạnh của quốc gia Bắc Phi này.

Các cảng Safi và Jorf Lasfar có một nhà máy công nghiệp hoá dầu cực kỳ phát triển. Ngành công nghiệp hoá chất cũng phát triển tại Tanger và Nador (với ngành luyện gang thép).

Đây cũng được coi là ngành công nghiệp cơ bản quan trọng cung cấp nguyên liệu cơ sở cho nhiều ngành sản xuất khác của Ma-rốc.

c. Sản xuất và lắp ráp ô tô

Ngành công nghiệp ô tô tại Ma-rốc bắt đầu có cơ hội phát triển kể từ thập niên 90 của thế kỷ trước với chính sách kiểm soát chặt chẽ xe cũ nhập khẩu đã tạo môi trường thuận lợi cho việc đổi mới và đầu tư đổi mới với lĩnh vực này.

Đây là ngành phát triển mạnh tại Ma-rốc với sự hiện diện của hầu hết các hãng xe ô tô trên thế giới. Ma-rốc chủ trương thu hút các dự án đầu tư của các hãng ô tô để thành lập các nhà máy gia công lắp ráp ô tô. Thực tế Ma-rốc đã đáp ứng được nhu cầu về ô tô cho thị trường trong nước và xuất khẩu.

Mỗi năm, Ma-rốc sản xuất từ 200 đến 250 ngàn xe ô tô với các loại mẫu mã và chủng loại khác nhau.

Mặt khác, các lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm và tín dụng cũng có những bước tiến đáng kể để hỗ trợ ngành sản xuất, xuất nhập khẩu xe hơi. Ước tính có tới 95% lượng ô tô bán ra có dịch vụ hỗ trợ tài chính kèm theo.

d. Công nghiệp hàng không

Công nghiệp hàng không Ma-rốc phát triển rất mạnh cùng với chính sách hướng ngoại cụ thể là tăng cường hợp tác với các quốc gia châu Âu.

Ở Ma-rốc hiện có khoảng 20 doanh nghiệp đại diện cho một số tập đoàn lớn như EADS SOGERMA, SNECMA, DAHER, SOURIAU với các hợp tác đa dạng như sản xuất dây cáp chuyên dụng, linh kiện kết nối, vật liệu tổng hợp composite, xử lý bề mặt, sản xuất nồi hơi, bảo dưỡng, thiết bị cơ khí chính xác và nghiên cứu - phát triển...

Ma-rốc có chứng chỉ ISO trong lĩnh vực bảo dưỡng và sửa chữa động cơ máy bay, nhất là động cơ phản lực các loại (Boeing, Airbus, Jets, máy bay trực thăng).

Ngoài ra, Ma-rốc còn sản xuất các thành phần đặc biệt cho máy bay như dây cáp và những bộ phận khác... phục vụ xuất khẩu. Các đối tác là Snecma, Boeing và các hãng quốc tế khác.

e. Ngành chế biến nông sản

Với doanh thu trên 90 tỷ dirham (9.7 tỷ USD) lĩnh vực chế biến nông sản tại Ma-rốc là một trong những trụ cột của nền kinh tế nước này. Tuy nhiên, tỷ trọng ngành trong GDP vẫn còn thấp so với các nước tiên tiến, chỉ chiếm khoảng 6% so với mức bình quân 15% trong lĩnh vực nông nghiệp.

Mặc dù Ma-rốc là một nước nông nghiệp nhưng ngành chế biến nông sản chưa phát triển tương xứng với sản lượng nông sản làm ra. Nếu như giá trị sản xuất nông nghiệp 11 tỷ USD thì đóng góp của lĩnh vực chế biến nông sản chỉ 7 tỷ USD. Có thể nói, Ma-rốc chưa khai thác hết tiềm năng của lĩnh vực chế biến, nhất là chế biến rau củ quả.

Nguyên nhân chưa khai thác hết tiềm năng lĩnh vực trước hết là do tập quán thích dùng những sản phẩm tươi, giá rẻ, sẵn có hầu như quanh năm, được phân phối chủ yếu tại thị trường trong nước, chủ yếu là các chợ truyền thống với hàng hóa bán theo kiểu hàng rời không bao gói.

Với sự gia tăng về sản lượng không tiêu thụ hết được trên tại địa phương, củ quả Ma-rốc dần được thay đổi chuyển sang chế biến đóng hộp hướng tới thị trường xuất khẩu.

Vấn đề chính của các lĩnh vực chế biến nông sản vẫn là cung ứng. Sự phối hợp giữa người nông dân và cơ sở chế biến còn nhiều bất cập. Quan hệ giữa hai khâu này thường xung đột trong đó việc đảm bảo tính liên tục của hợp đồng trồng trọt cung ứng nguyên liệu cho nhà chế biến luôn gặp trục trặc. Người canh tác và cơ sở chế biến thường lấy giá cả hàng ngày là thước đo nên những hợp đồng trồng trọt, thường là nói mò hay đổ bể khi giá cả trên thị trường biến động.

Do gặp khó khăn trong việc ký hợp đồng trồng trọt và cung ứng với người nông dân, các cơ sở chế biến tìm mua sản phẩm trên thị trường sản xuất với nguồn hàng không đảm bảo và chí phí trung gian cao. Điều

này gây nên tình trạng dù có cơ hội xuất khẩu nhưng lại không đủ hàng để xuất khẩu và gặp khó khăn trong việc đảm bảo các hợp đồng xuất khẩu.

Để đáp ứng được nhu cầu và làm cho khách hàng yên tâm, các doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến hàng nông sản Ma-rốc một mặt phải chuẩn bị đối phó với sự thâm nhập mạnh mẽ của những sản phẩm nước ngoài do phải mở cửa thị trường trong khuôn khổ các Hiệp định tự do mậu dịch mà Ma-rốc đã ký. Mặt khác, Ma-rốc phải đáp ứng những đòi hỏi về vệ sinh công nghiệp ngày càng tăng nhất là thị trường lớn châu Âu.

Với những hiệp định tự do mậu dịch và sự xuất hiện ngày càng nhiều của hệ thống phân phối lớn, các nhà công nghiệp Ma-rốc ngày càng cố gắng đáp ứng các yêu cầu về chất lượng để sản phẩm của mình có thể thâm nhập vào các hệ thống này. Họ nỗ lực thoả mãn những điều kiện ngày càng cao về mặt vệ sinh, tôn trọng thời hạn, chất lượng và bao bì.

2.2. Một số ngành kinh tế quan trọng khác:

a. Ngành công nghiệp dệt may:

Ngành dệt may là một lĩnh vực chiến lược đối với nền kinh tế Ma-rốc.

Theo thống kê, ngành dệt may của Ma-rốc đã đóng góp 45% trong lĩnh vực tạo việc làm và 40% vào kim ngạch xuất khẩu trong lĩnh vực công nghiệp. Ma-rốc có khoảng 2000 cơ sở sản xuất trong đó có 700 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dệt và số còn lại hoạt động trong lĩnh vực may, chiếm khoảng 20% tổng số các đơn vị sản xuất công nghiệp.

Trong tổng các ngành công nghiệp, lĩnh vực dệt may chiếm 15% lượng hàng sản xuất, 18% giá trị gia tăng và 15% vốn đầu tư.

Sản xuất dệt may của Ma-rốc chủ yếu phục vụ xuất khẩu. Xu hướng này càng trở nên rõ rệt từ giữa thập niên 80 của thế kỷ trước. Hiện nay, Ma-rốc xuất khẩu khoảng 80% tổng sản phẩm dệt may. Mức tăng trưởng ngành bình quân trong giai đoạn 10 năm qua đạt 9%. Đây là lĩnh vực tạo ra khoảng 20 nghìn việc làm mỗi năm.

Với việc loại bỏ quota cung cấp hàng dệt may cho các nước phát triển, sản phẩm dệt may của Ma-rốc đã phải đối mặt với cuộc cạnh tranh trực tiếp từ những nhà sản xuất của các nước đang phát triển đặc biệt là Trung Quốc, Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ. Hiện nay, hơn 90% xuất khẩu dệt may của Ma-rốc hướng tới thị trường các nước châu Âu.

Do phải nhập khẩu nguyên liệu đầu vào nên giá trị thặng dư của lĩnh vực dệt may Ma-rốc không cao. Theo ước tính, giá nguyên liệu và chi phí sản xuất tương đương xấp xỉ 65% tổng giá bán.

Tuy vậy, do đây là ngành giải quyết công ăn việc làm tốt, đảm bảo ngoài yếu tố kinh tế thương mại còn giúp ổn định an sinh xã hội nên Chính phủ Ma-rốc vẫn rất quan tâm phát triển, mặc dù cạnh tranh của sản phẩm dệt may trên thị trường thế giới rất khó khăn.

Là nước gia công xuất khẩu hàng dệt may lớn song Ma-rốc cũng là nước nhập khẩu vải, sợi và quần áo may sẵn.

b. Ngành công nghiệp dược phẩm:

Ngành công nghiệp dược của Ma-rốc đứng thứ hai về quy mô và doanh thu tại khu vực châu Phi, mang lại doanh thu hơn 1 tỷ Euro mỗi năm. Ma-rốc đảm bảo cung cấp từ 80- 90% nhu cầu về thuốc trong nước, số còn lại nhập khẩu từ châu Âu, chủ yếu từ Thụy Sĩ và Pháp. Ma-rốc xuất khẩu thuốc sang nhiều nước châu Âu và châu Phi.

Ngành công nghiệp dược phẩm Ma-rốc được xem là một trong những ngành hoạt động hiệu quả nhất trong khu vực. Tại lục địa châu Phi, Ma-rốc và Nam Phi là hai nước duy nhất đã phát triển được ngành công nghiệp dược mạnh và có trình độ cao.

Giai đoạn những năm 1995-2000, ngành công nghiệp này đã được đầu tư lớn và thường xuyên với tổng số tiền khoảng 1,2 tỷ diham (133 triệu USD) và được giao cho các dược sĩ trình độ cao đảm nhiệm.

Bên cạnh hệ thống phòng thí nghiệm dược và cơ sở ngành được nhà nước đầu tư, Ma-rốc còn có hệ thống lớn các phòng thí nghiệm, nghiên cứu tư nhân, được đầu tư và hoạt động bài bản, do những nhân lực được đào tạo ở nước ngoài có trình độ cao đảm nhiệm.

Tuy nhiên sự phát triển của khu vực này vẫn còn gặp phải những trở ngại, nhất là qui mô thị trường còn nhỏ bé, cầu tăng trưởng thấp, những khó khăn về tài chính mà phần lớn doanh nghiệp gặp phải khi thực hiện những khoản đầu tư mở rộng và hiện đại hoá, những khó khăn về kỹ thuật công nghệ, và cả về đối thủ cạnh tranh mới xuất hiện trên thị trường...

c. Đánh bắt và chế biến thủy sản:

Với bờ biển dài 2500 km, nổi tiếng là một trong những bờ biển có nhiều cá nhất trên thế giới và diện tích mặt biển khoảng 1,2 triệu km², Ma-rốc có tiềm năng đánh bắt cá được FAO ước tính khoảng 2 triệu tấn và hàng năm có thể tái tạo được. Ma-rốc vẫn là nhà sản xuất hàng đầu về cá ở châu Phi chiếm 1,5% sản lượng cá thế giới và đứng thứ 25 trên thế giới trong lĩnh vực này. Cá Trích đóng góp lớn vào sản lượng đánh bắt chung của cả nước.

Lĩnh vực đánh bắt đóng góp hơn 2% GDP quốc gia và 56% giá trị kim ngạch xuất khẩu thực phẩm, sử dụng khoảng 400 nghìn lao động, trong đó thủy thủ khoảng 150 nghìn. Sản lượng đánh bắt cá bình quân trong năm gần đây khoảng 1,5-1,6 triệu tấn/năm.

Ma-rốc có 12 cảng đánh bắt và thương mại, 35 điểm neo đậu được quy hoạch và 9 làng chài. Ngành đánh bắt thủ công có khoảng 20 nghìn tàu, trong đó hơn 1/3 tập trung tại vùng Dakhla, phía Tây Nam Ma-rốc.

Về chế biến, thủy sản đóng hộp tại Ma-rốc khá phát triển. Cá các loại được làm sạch, chế biến đúng quy trình, đóng gói theo chuẩn phục vụ xuất khẩu.

Mặc dù giàu tiềm năng về cá, Ma-rốc vẫn là một trong những nước có mức tiêu thụ thấp nhất, không quá 9,5 kg cá/đầu người/năm trong khi mức trung bình trên thế giới là 16 kg. Sản lượng đánh bắt hàng năm đạt khoảng 1,5 triệu tấn với tổng giá trị xấp xỉ 1 tỷ USD.

Trong quá khứ, sản lượng đánh bắt cá vẫn chủ yếu phụ thuộc vào ngành đánh bắt ven biển, đánh bắt xa bờ chỉ đóng góp trên 3% tổng sản lượng. Việc đánh bắt chủ yếu thực hiện ở Đại Tây Dương và 97% lượng cá đánh bắt được chuyển vào bờ, nhất là tại các cảng Laâyoune, Tan Tan và Agadir. Bờ biển Địa Trung Hải chỉ đóng vai trò không đáng kể với lượng đánh bắt chủ yếu đổ tại các cảng Nador và Al Hoceima chiếm chưa đến 3% tổng số.

Cơ cấu xuất nhập khẩu cho thấy ưu thế nổi trội của ngành đồ hộp, chiếm tới 50% xuất khẩu ra nước ngoài về khối lượng và 45% về giá trị. Tây Ban Nha vẫn là thị trường quan trọng nhất về cá tươi thu hút tới 60% xuất khẩu của Ma-rốc. Điều này chứng tỏ việc thiếu đa dạng về thị trường về lâu dài có thể là một bất lợi lớn đối với ngành đánh bắt thủy sản của Ma-rốc.

Những nước nhập khẩu hải sản chính của Ma-rốc là Tây Ban Nha, Pháp, Na Uy và Italia.

Hạn chế trong lĩnh vực đánh bắt thủy sản là đội tàu đánh bắt được quản lý chưa chặt chẽ, và đa số đã cũ với tuổi đời từ 20-30 năm, công suất tàu thấp và sự thiếu thốn các hệ thống bảo quản trên tàu, cũng như các thiết bị an toàn hàng hải.

d. Ngành bột cá và dầu cá

Có mặt tại Ma-rốc từ những năm 40, lĩnh vực này đã có bước phát triển từ hơn 20 năm nay.

Hoạt động này do khoảng 30 đơn vị, cơ sở sản xuất thực hiện, chủ yếu đặt tại các cảng cá Agadir, Safi, Tan Tan, Essaouira và Laâyoune.

e. Ngành khai thác tảo biển

Xuất hiện tại Ma-rốc từ hơn 50 năm trước. Trong hơn nửa thế kỷ tồn tại và phát triển, ngành đã tập trung nghiên cứu, phát triển tối đa hóa giá trị loại nguyên liệu tự nhiên vùng ven biển để xuất khẩu.

Có 2 cơ sở chế biến lớn đặt tại Casablanca và El Jadida, xử lý gần 15 nghìn tấn nguyên liệu/năm để triết suất khoảng 1500 tấn tinh chất tảo biển cho xuất khẩu.

f. Công nghiệp điện tử

Sản xuất linh kiện điện tử là ngành quan trọng nhất trong lĩnh vực công nghiệp điện tử Ma-rốc. Những biến động trên thế giới về công nghệ mới làm cho nhu cầu ngày càng tăng về linh kiện điện tử đã đem lại cho ngành này tiềm năng phát triển to lớn có thể khai thác nhờ sự hiện diện của các hãng nổi tiếng thế giới tại Ma-rốc.

Ma-rốc có nguồn lao động phong phú có tay nghề cao và mạng lưới các nhà máy gia công lắp ráp điện tử rộng khắp.

Hơn nữa, ngành điện tử ở Ma-rốc rất có điều kiện để phát triển do vị trí địa lý sát châu Âu. Các nước châu Âu hiện nay có xu hướng chuyển dịch các nhà máy gia công các sản phẩm điện tử nhỏ lẻ tại các nước có chi phí lao động thấp nhất và Ma-rốc đã và đang là sự lựa chọn phù hợp.

g. Ngành da

Lĩnh vực thuộc da giày là một trong những ngành sản xuất truyền thống quan trọng của Ma-rốc. Ngành này còn mang đậm nét văn hóa gắn với đời sống tín ngưỡng của Ma - rốc.

Ngành thuộc và chế tác da có nguồn nguyên liệu 100% Ma-rốc do nguồn cung da cừu dồi dào. Ma-rốc có khoảng 10 triệu đầu cừu thương phẩm sẵn sàng cung cấp cho thị trường, gắn với Lễ hội tôn giáo hiến sinh Aid Adhaa. Mỗi năm, lượng da cừu mới chỉ được tận dụng một phần.

Da thuộc chủ yếu được sử dụng để làm áo da, ghế ngồi, túi xách các loại, dây lưng, mũ... phục vụ thương mại, du lịch và xuất khẩu sang một số nước châu Âu.

h. Công nghiệp vật liệu và phụ trợ

Công nghiệp vật liệu là một khái niệm rộng, có liên quan đến nhiều lĩnh vực và hoạt động sản xuất tại Ma-rốc.

Cũng như các quốc gia đang phát triển khác, Ma-rốc có mong muốn phát triển ngành công nghiệp vật liệu cho sản xuất, nhất là các mặt hàng tiêu dùng nhằm tận dụng nguồn nguyên liệu trong nước và giảm nhập khẩu.

Cho đến nay, phát triển vật liệu chủ yếu được thúc đẩy thông qua các chính sách theo từng ngành, lĩnh vực cụ thể.

Đa số các ngành sản xuất; nhất là những ngành công nghiệp cơ bản vẫn chủ yếu dựa vào nhập khẩu,

như: hóa chất, luyện kim,... hay công nghiệp nhẹ như ngành nhựa...

Ngành công nghiệp thực phẩm của Ma-rốc có hàm lượng nguyên liệu nội địa cao nhất, trong đó có ngành chế biến nông sản, thực phẩm, đồ uống...

Ngành công nghiệp vật liệu xây dựng tận dụng nhiều nguyên vật liệu trong nước và chỉ nhập khẩu một phần.

Tóm lại, mặc dù Chính phủ có nhiều chính sách theo hướng khuyến khích phát triển nguồn nguyên vật liệu, công nghiệp phụ trợ thông qua đẩy mạnh quy hoạch vùng nguyên liệu, đầu tư trang thiết bị cho hoạt động sản xuất nguyên liệu, nhưng Ma-rốc vẫn chỉ đáp ứng được nguyên liệu cho một số ngành sản xuất chính, chủ yếu là ngành hàng truyền thống, hàng tiêu dùng và thực phẩm.

i. Năng lượng tái tạo:

Xuất phát từ thực tế khó khăn về các nguồn năng lượng hóa thạch, Ma-rốc chủ trương phát triển năng lượng tái tạo như điện gió, điện mặt trời, lấy đó làm trọng tâm trong chính sách phát triển và đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia.

Mục tiêu của Ma-rốc là đa dạng hóa nguồn cung ứng năng lượng, với cơ cấu năng lượng xanh đạt 42% đến cuối năm 2020.

Vấn đề hiệu quả sản xuất và tiêu thụ năng lượng được Chính phủ đặt ra là chính sách ưu tiên trong chiến

lược phát triển với tham vọng tiết kiệm tới 12% tổng lượng tiêu thụ vào năm 2020 và 15% đến năm 2030.

Việc tiết kiệm năng lượng được thúc đẩy trong tất cả các lĩnh vực, nhất là vận tải, công nghiệp và xây dựng. Mục tiêu này đảm bảo cho Ma-rốc đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng, giảm phụ thuộc vào bên ngoài và nhất là gìn giữ môi trường sống trong lành với các chương trình phát triển các tổ hợp năng lượng tái tạo trên cả nước với các dự án đạt tổng công suất 4 nghìn MW cho tới năm 2020. Trong đó, có nhiều tổ hợp năng lượng điện gió và điện mặt trời.

Phát triển năng lượng xanh cũng là cách để nền kinh tế Ma-rốc phát triển bền vững trong tương lai, nên được Hoàng Gia và Chính phủ rất quan tâm.

j. Lĩnh vực bao bì đóng gói:

Do được bảo hộ cao, ngành bao bì đóng gói có nhiều điều kiện phát triển, nhưng cũng có những hạn chế nhất định. Hạn chế thể hiện ở sự thiếu linh hoạt trong hoạt động sản xuất.

Một số loại bao bì có chi phí sản xuất cao do phải nhập khẩu nguyên liệu cơ bản. Ngoài ra, xu hướng độc quyền của các nhà sản xuất cũng ảnh hưởng nhất định đến vấn đề phân phối và giá cả.

Tuy nhiên, đây là lĩnh vực có liên quan đến nhiều ngành sản xuất, nên Chính phủ Ma-rốc có chủ trương phát triển để cung ứng đủ nhu cầu bao bì và đóng gói trên cả nước. Đây cũng được coi là vấn đề quan trọng để phát triển các lĩnh vực xuất khẩu khác tại Ma-rốc

vì mặt hàng nào muốn xuất khẩu cũng cần được đóng gói đúng quy cách.

Xu hướng Ma-rốc tập trung sản xuất và sử dụng các loại bao bì thân thiện với môi trường, hạn chế bao bì nhựa, nilon.

3. Quan hệ kinh tế - ngoại thương

a. Khái quát chung

Cùng với sự hội nhập, quan hệ kinh tế ngoại thương của Ma-rốc ngày càng đa dạng, đan xen.

Về trao đổi ngoại thương, nếu như năm 2013, tổng kim ngạch xuất khẩu của Ma-rốc chỉ đạt 21 tỷ USD, thì năm 2019 con số đó là 28 tỷ USD, tăng 3,7% so với cùng kỳ. Nhập khẩu 2013 là 44 tỷ USD, thì 2019 là 48,5 tỷ USD, tăng 3,19%.

Các mặt hàng xuất khẩu chính gồm có phốt phát và phân bón, hàng dệt may, thực phẩm và đồ uống, khoáng sản, thành phần điện tử, bán dẫn, sản phẩm dầu lửa, trái cây có múi, cá. Các bạn hàng chính là Pháp, Tây Ban Nha, Ấn Độ, Bra-xin, Mỹ.

Mặt hàng nhập khẩu chính gồm dầu thô, hàng sơ chế, trang thiết bị viễn thông, thực phẩm và đồ uống, hàng tiêu dùng, nhiên liệu, điện. Các bạn hàng chính là Pháp, Tây Ban Nha, Mỹ, Ả-rập-Xê-út, Trung Quốc, Ý và Nga.

Nợ công tương đương 65% GDP, trong đó nợ nước ngoài hơn 30 tỷ USD.

Cán cân thương mại năm 2019 cho thấy kinh tế Ma-rốc vẫn tiếp tục nhập siêu, là xu thế chung của nền kinh tế.

b. Trao đổi ngoại thương và đối tác

Theo Cao ủy phụ trách về kế hoạch kinh tế xã hội, đa số các nhóm hàng xuất khẩu chính của Ma-rốc năm 2019 đạt tăng trưởng, như: Phốt phát và các sản phẩm từ phốt phát, nhóm nông sản thực phẩm, ô tô và phụ tùng thiết bị, nhóm hàng điện tử, nhóm công nghiệp hàng không, công nghiệp dược. Kim ngạch nhập khẩu của hầu hết các nhóm hàng chủ yếu đều có kim ngạch tăng dù không nhiều so với cùng kỳ, như: Năng lượng tăng 5%, nhóm hàng thiết bị tăng 6,6%, nhóm sản phẩm thô tăng 14,5%, nhóm thực phẩm tăng 5,1%, nhóm hàng tiêu dùng tăng 4,6 %...

Theo số liệu thống kê, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Ma-rốc trong 5 tháng đầu năm 2020 đạt 95,2 tỷ Dh (khoảng 10,3 tỷ USD) giảm 8 % so với cùng kỳ 2019 (118,2 tỷ Dh); kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đạt 180,6 tỷ DH (xấp xỉ 19,63 tỷ USD), giảm 9,06% so với cùng kỳ 2019 (199,3 tỷ Dh). Như vậy, cán cân thương mại 5 tháng 2020 cho thấy kinh tế Ma-rốc cũng vẫn nhập siêu.

Đa số các nhóm hàng xuất khẩu chính của Ma-rốc trong 5 tháng đầu năm đều giảm tăng trưởng, như: Phốt phát và các sản phẩm từ phốt phát, ô tô và phụ tùng thiết bị, nhóm hàng điện tử, nhóm công nghiệp hàng không, công nghiệp dược. Riêng nhóm hàng nông sản tăng 5%, trong đó chủ yếu là hoa quả các loại.

Kim ngạch nhập khẩu của hầu hết các nhóm hàng chủ yếu đều có kim ngạch giảm, ngoại trừ nhóm vật liệu và thiết bị y tế.

Theo đánh giá, nếu Ma-rốc duy trì tốc độ tăng trưởng như hiện nay trong nửa cuối năm, dự kiến kinh tế Ma-rốc cả năm 2020 sẽ tăng trưởng âm 2,1%.

Lý do tăng trưởng âm là bởi hậu quả của dịch cúm Covid hoành hành, gây khó khăn cho nền kinh tế, nhiều doanh nghiệp đình trệ, thậm chí phá sản.

Xuất nhập khẩu Ma-rốc giai đoạn 2015 - 5/2020 và chênh lệch cán cân thương mại như sau :

Năm	2015 (tỷ USD)	2016 (tỷ USD)	2017 (tỷ USD)	2018	2019	5/2020
Xuất khẩu	19,1	20,6	21,8	27	28	10,3
Nhập khẩu	33,4	37,7	39,5	40,5	48,5	19,63
Cán cân thương mại	-14,3	-17,1	-17,7	-13,5	-20,5	-9,33

Đối tác chính: Tây Ban Nha 23,4%, Pháp 21,1%, Ý 4,6%... Ngoài ra còn có các đối tác khác như: Ấn Độ, Anh, Nhật, Đức, Bra-xin, Tiểu Vương Quốc Ả-rập Thống Nhất, Ả-rập-Xê-út, Sê-nê-gal, An-giê-ri, Thụy sỹ...

Hàng nhập khẩu chính: Xăng dầu, sợi, vải, thiết bị viễn thông, khí gas, sản phẩm nhựa, hoa quả đóng hộp, lương thực thực phẩm, dầu mỡ, quần áo may sẵn, thiết bị viễn thông, điện thoại di động, máy móc, thiết bị điện, máy tính điện tử, lúa mì, gạo, khí đốt, mạch điện tử, bán dẫn, chất dẻo, hời, quế, hạt tiêu, cà phê, ô tô, xe

máy nguyên chiếc các loại 4 kỳ, cá tra, các sản phẩm chế biến từ gạo như bánh trắng, bánh phở, quạt điện, điều hòa không khí, sơn xây dựng, đồ gỗ gia dụng....

Đối tác chính : Tây Ban Nha 15,7%, Pháp 13,2%, Trung Quốc 9,1%, Mỹ 6,4%, Đức 5,9%, Ý 5,4% , Thổ Nhĩ Kỳ 4,4%... Ngoài ra, còn có các đối tác như: Ấn Độ, Trung Quốc, Việt Nam, Nhật Bản, Bỉ, Thụy Sĩ, Hà Lan, Thụy Điển, Đài Loan...

CHƯƠNG III

MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH

1. Tình hình hội nhập

1.1. Khái quát chung

Kể từ khi gia nhập GATT, Ma-rốc đã dần dần xóa bỏ các hạn chế đối với hàng nhập khẩu có nguồn gốc từ các nước thành viên khác. Theo luật ngày 0/10/1993 đề cập đến các doanh nghiệp nước ngoài, tất cả các hàng hoá và dịch vụ có thể được nhập khẩu mà không cần bất kỳ giấy phép nào. Tuy nhiên, trong trường hợp mà các hàng hoá nhập khẩu có tác động tiêu cực đến sản xuất của quốc gia thì bắt buộc phải có giấy phép nhập khẩu.

Về hợp tác quốc tế và mở cửa thị trường, Ma-rốc chủ yếu hướng về các nước EU. Hai bên đã ký Hiệp định hợp tác Ma-rốc - EU, có hiệu lực từ 1/3/2000. Hiệp định này nằm trong khuôn khổ chương trình hợp tác châu Âu - Địa Trung Hải, triển khai tự do hóa từng bước quan hệ thương mại song phương trong giai đoạn 12 năm. Theo một hiệp định ký năm 1976, tất cả các sản phẩm công nghiệp của Ma-rốc đã hoàn toàn được tự do vào EU. Với hiệp định mới này, các mặt hàng thuỷ sản của Ma-rốc cũng được tự do vào EU không chịu thuế và hạn ngạch. Còn các mặt hàng nông sản vẫn chịu khống chế bằng hạn ngạch. Tuy nhiên, theo thời gian các mặt hàng cụ thể được xem xét bỏ hạn ngạch.

Ma-rốc và Mỹ có quan hệ song phương khá phát triển. Ma-rốc chú trọng thu hút các công ty Mỹ vào đầu tư kinh doanh. Hiệp định thương mại và đầu tư ký năm 1995 giữa Mỹ và Ma-rốc quy định các bên sẽ áp dụng những biện pháp khuyến khích thương mại hàng hóa và dịch vụ, và thiết lập các điều kiện thuận lợi cho việc phát triển quan hệ thương mại và đầu tư dài hạn. Các nhóm công tác hỗn hợp gồm các quan chức Mỹ, Ma-rốc và các đại diện khu vực tư nhân đã được lập để xác định các giải pháp cụ thể và triển khai các mục tiêu phát triển quan hệ.

Ma-rốc có vai trò tích cực trong các sáng kiến hội nhập khu vực. Tháng 5/2001, Ma-rốc đã ký Tuyên bố Agadir cùng với Tuy-ni-di, Ai Cập và Gioóc-đa-ni hướng tới mục tiêu thành lập một khu thương mại tự do giữa các nước phía Nam Địa Trung Hải đã ký Hiệp định hợp tác với EU.

Ma-rốc cũng là thành viên tích cực trong Liên minh Ả-rập Maghreb (UMA).

Ma-rốc ngày càng quan tâm phát triển quan hệ kinh tế thương mại với các nước châu Á. Với Trung Quốc, Ma-rốc đã ký nhiều hiệp định và thỏa thuận về thương mại, khuyến khích và bảo hộ đầu tư, hợp tác kinh tế kỹ thuật, vận tải hàng không, vận tải đường biển, thanh toán... Với Nhật Bản, Ma-rốc cố gắng tranh thủ vốn vay và đầu tư. Hai nước đã ký nhiều thỏa thuận qua đó Nhật Bản cho Ma-rốc vay vốn để phát triển kinh tế - xã hội.

1.2. Văn kiện, hiệp định và thỏa thuận hợp tác

Ngoài các thỏa thuận hợp tác cụ thể, đến nay Ma-rốc đã ký với các đối tác và tổ chức quốc tế FTA, trong đó có 5 Hiệp định đa phương và 6 Hiệp định song phương với các nội dung chính như sau:

➤ Các hiệp định đa phương

+ ***Hiệp định với các nước Á-rập***

Hiệp định khu vực tự do mậu dịch Á-rập (GAFTA) ký ngày 16/03/1997, có hiệu lực ngày 26/02/1998, 22 thành viên của Liên đoàn Á-rập tham gia.

Phạm vi áp dụng: Các sản phẩm xuất xứ từ các nước Á-rập.

Điều khoản thỏa thuận cơ bản: Dỡ bỏ thuế quan trong thời gian 10 năm với tỷ lệ 10%/năm. Xóa bỏ hàng rào phi thuế quan, nhưng vẫn duy trì giấy phép.

Quy định xuất xứ: RVC: 40%. Lĩnh vực liên quan: Nông nghiệp

+ ***Hiệp định Agadir (gồm Ai Cập, Gioóc-đa-ni, Ma-rốc và Tuy-ni-di)***

Ký ngày 25/04/2004, có hiệu lực ngày 27/03/2007.

Phạm vi áp dụng: Sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp và công nông nghiệp có xuất xứ từ những nước ký kết, ngoại trừ:

- Những sản phẩm bị cấm vì lý do sức khỏe, đạo đức, an ninh công cộng và bảo vệ môi trường;

- Những sản phẩm nông nghiệp liên quan đến điều khoản được nêu tại mục II 2.3 đoạn (b) của thông tư hướng dẫn số 4977/222 ngày 30/12/2005 đã sửa đổi.

Điều khoản thoả thuận: Hiệp định nêu rõ loại bỏ việc hưởng ưu đãi xuất xứ với EU, Thổ Nhĩ Kỳ và Khu vực tự do mậu dịch châu Âu đối với các sản phẩm nông nghiệp và nông-công nghiệp được tự do hoá trong khuôn khổ các hiệp định tự do mậu dịch giữa các nước ký kết và những nước nêu trên.

Những sản phẩm nông nghiệp tự do nhập khẩu vào Ma-rốc hưởng ưu đãi quy tắc xuất xứ theo quy định của các hiệp định đã ký với EU và Thổ Nhĩ Kỳ được ghi trong danh sách số 4 phụ lục II của thông tư số 5047/223 ngày 27/03/2007. Hiệp định cũng chỉ rõ Hiệp định ký với Khu vực tự do mậu dịch châu Âu chỉ liên quan đến những sản phẩm công nghiệp.

Miễn toàn bộ thuế nhập khẩu và phí tương ứng;

Vấn tính thuế VAT và cơ sở tính VAT là trên giá trị tính thuế nhập khẩu.

+ ***Hiệp định với Liên minh châu Âu (EU)***

Hiệp định ký ngày 26/02/1996, có hiệu lực ngày 01/03/2000.

Phạm vi áp dụng: Thương mại hàng hoá và dịch vụ. Hợp tác trong lĩnh vực tài chính, kinh tế, xã hội và văn hoá. Thương mại dịch vụ, đầu tư, giải quyết các tranh chấp.

Điều khoản thoả thuận: Để đổi lại việc các sản phẩm công nghiệp Ma-rốc được tự do thâm nhập thị

trường EU, Hiệp định quy định dỡ bỏ dần dần trong thời gian 12 năm đối với các sản phẩm có xuất xứ từ EU theo 3 danh sách sau:

A. Danh sách các sản phẩm được miễn thuế ngay khi Hiệp định có hiệu lực (trang thiết bị);

B. Danh sách các sản phẩm mà thuế quan được dỡ bỏ trong thời gian 3 năm với tỷ lệ 25%/năm và được miễn thuế từ ngày 01/03/2003 (nguyên liệu, phụ tùng thay thế, hàng hoá không sản xuất tại địa phương) ;

C. Danh sách các sản phẩm dỡ bỏ thuế trong thời gian dài đã được hưởng thời gian ân hạn là 3 năm và được giảm thuế 10% mỗi năm kể từ tháng 3/2003. Danh sách chủ yếu liên quan đến những mặt hàng sản xuất tại địa phương.

a. *Đối với những sản phẩm nông nghiệp - công nghiệp*: Tách yếu tố nông nghiệp ra khỏi yếu tố công nghiệp và loại bỏ dần yếu tố công nghiệp.

b. *Đối với những sản phẩm nông nghiệp*: Liên quan đến xuất khẩu của Ma-rốc, Hiệp định quy định miễn thuế quan có hoặc không hạn chế hạn ngạch hoặc với số lượng tham khảo. Về những sản phẩm nông nghiệp của EU, Ma-rốc cam kết giảm thuế quan trong khuôn khổ hạn ngạch.

c. *Những quy tắc xuất xứ*: Nghị định thư IV về khu vực châu Âu Địa Trung Hải quy định những điều khoản ưu đãi về quy tắc xuất xứ nhất là việc mở rộng hệ thống lũy kế xuất xứ khu vực châu Âu. Các nước khu vực châu Âu Địa Trung Hải có liên quan đến áp dụng việc lũy kế xuất xứ này là các thành viên EU

(25), 4 nước thành viên của Khu vực tự do mậu dịch châu Âu, Bun-ga-ri, Ru-ma-ni, Thổ Nhĩ Kỳ và 9 nước bờ Nam Địa Trung Hải như Ma-rốc, An-giê-ri, Ai Cập, Tuy-ni-di, Xi-ri, Pa-le-xtin, Gioóc-đa-ni, I-xra-en và Li-băng.

+ Hiệp định với Khu vực tự do mậu dịch châu Âu (ZELE)

Hiệp định được ký ngày 19/06/1997, có hiệu lực ngày 01/03/2000.

Phạm vi áp dụng: Thương mại hàng hoá. Một điều khoản của Hiệp định xác định việc tự do hoá dần dần các trao đổi trong lĩnh vực nông nghiệp trong khuôn khổ song phương với mỗi quốc gia thành viên của Khu vực tự do mậu dịch châu Âu và cải thiện Nghị định thư về các sản phẩm nông nghiệp - công nghiệp ở cấp đa phương. Hiệp định cũng đề ra việc tự do hoá thương mại dịch vụ và quyền thành lập công ty.

Điều khoản thỏa thuận:

- Để đổi lại việc tự do thâm nhập của các sản phẩm công nghiệp Ma-rốc, Hiệp định quy định loại bỏ dần dần trong thời gian 12 năm giống như mô hình của Liên minh châu Âu;

- Trái với EU, Khu vực tự do mậu dịch châu Âu không có một chính sách nông nghiệp chung, do vậy những nhượng bộ được trao đổi với từng nước thành viên;

- Nghị định thư B về quy tắc xuất xứ đính kèm Hiệp định đưa ra những điều khoản ưu đãi về quy tắc xuất

xứ nhất là việc mở rộng hệ thống lũy kế xuất xứ khu vực châu Âu. Các nước khu vực châu Âu Địa Trung Hải có liên quan đến áp dụng việc lũy kế xuất xứ này là các thành viên EU (25), 4 thành viên của Khu vực tự do mậu dịch châu Âu, Bun-ga-ri, Ru-ma-ni, Thổ Nhĩ Kỳ và 9 nước bờ Nam Địa Trung Hải như Ma-rốc, An-giê-ri, Ai Cập, Tuy-ni-di, Xi-ri, Pa-le-xtin, Gioóc-đa-ni, I-xra-en và Li-băng.

+ ***Hiệp định Thương mại tự do Châu Phi (AFCFTA)***

Hiệp định được ký kết ngày 21/3/2018 tại Rwanda. Thành viên: 53 quốc gia thuộc Liên minh châu Phi.

Điều khoản thỏa thuận: Ký và thông qua Văn bản khung Hiệp định. Các nước tiếp tục đàm phán các phụ lục theo hướng ưu đãi, cắt giảm tối đa thuế quan và rào cản thương mại.

Hiệp định AFCFTA có quy mô lớn, tạo ra khu vực thương mại tự do lớn nhất từ trước đến nay. Quá trình đàm phán kéo dài 3 năm với tổng số 10 phiên đàm phán. Phạm vi đàm phán của Hiệp định AFCFTA khá rộng, đề cập tới nhiều nội dung như: tiếp cận thị trường hàng hóa, dịch vụ, giải quyết tranh chấp, hợp tác hải quan, thuận lợi hóa thương mại, quy tắc xuất xứ, sở hữu trí tuệ, vệ sinh kiểm dịch, đầu tư, thương mại điện tử...

Quá trình đàm phán được chia làm 2 giai đoạn (hoặc có thể sẽ nhiều hơn), trong đó giai đoạn 1 chủ yếu tập trung vào đàm phán mở cửa hàng hóa và dịch vụ, cùng một số nội dung có liên quan. Trong giai đoạn 2, các nước sẽ đề cập đến các nội dung còn lại.

Về dạng hiệp định, AFCFTA là một hiệp định tự do thương mại nhằm tạo ra một khu vực thương mại tự do giữa các nước thành viên AU. Mục tiêu ban đầu là cắt giảm các rào cản thương mại giữa các khu vực tự do thương mại hiện có để tăng cường lưu thông hàng hóa nội khối. Về lâu dài, AFCFTA có mục tiêu thống nhất các khu vực tự do thương mại và liên minh hải quan trở thành khu vực tự do thương mại và liên minh hải quan toàn châu Phi.

Việc ký kết Hiệp định AFCFTA là biểu tượng quan trọng thể hiện sự gắn kết ngày càng chặt chẽ giữa các quốc gia thành viên Liên minh châu Phi, giúp tăng cường tình đoàn kết nội khối, đồng thời thể hiện mong muốn thúc đẩy phát triển kinh tế của Chính phủ các nước thành viên. Đây là bước tiến tích cực trong quan điểm lập trường, khác biệt với tư tưởng cục bộ, riêng lẻ đã tồn tại từ lâu tại các nước châu Phi.

Tuy vậy, Ma-rốc và các nước thành viên cần tiếp tục đàm phán và hi vọng về một tương lai tốt đẹp trong việc triển khai Hiệp định này.

➤ **Các Hiệp định tự do mậu dịch song phương**

+ ***Hiệp định Ma-rốc- Ai Cập***

Hiệp định được ký ngày 27/05/1998, có hiệu lực ngày 29/04/1999.

Phạm vi áp dụng: Thành lập một khu vực tự do mậu dịch trong giai đoạn 12 năm.

Điều khoản thỏa thuận: Danh sách ưu đãi loại bỏ thuế ngay lập tức; loại bỏ dần trong vòng 5 năm nếu

thuế thấp hơn 25%; ấn định mức thuế 25% nếu hiện nay thuế suất cao hơn 25%; sau đó loại bỏ thuế trong thời gian 7 năm.

Miễn toàn bộ thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm có trong danh mục 1 của Ai Cập và danh mục 2 của Ma-rốc.

- Xóa bỏ trong 5 năm theo danh mục 3 của Ai Cập và danh mục 4 của Ma-rốc, cụ thể như sau:

+ Về 0% đối với các dòng thấp hơn 25%.

+ Về 25% đối với các dòng cao hơn 25%.

+ Xóa bỏ trong 7 năm tính từ năm thứ 6 Hiệp định có hiệu lực đối với 25% thuế nhập khẩu còn lại.

+ Các dòng thuộc danh mục (5) của Ai Cập và (6) của Ma-rốc không được miễn thuế.

- Các dòng nông sản sẽ xem xét sau. Quy định xuất xứ: RVC, 40%

+ *Hiệp định Ma-rốc - Gioóc-đa-ni*

Hiệp định được ký ngày 16/06/1998, có hiệu lực ngày 21/10/1999. Phạm vi áp dụng: Thiết lập một FTA giai đoạn 12 năm.

Nội dung: Danh sách ưu đãi loại bỏ thuế ngay lập tức; loại bỏ dần trong vòng 5 năm nếu thuế thấp hơn 25%; ở mức 25% nếu hiện nay thuế suất cao hơn 25%; sau đó loại bỏ thuế trong thời gian 7 năm.

Điều khoản thoả thuận:

Miễn toàn bộ thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm có trong danh sách chung số 1.

- Loại bỏ dần dần trong thời gian 5 năm theo các bảng của Gioóc-đa-ni (2) và Ma-rốc (3) để sau năm thứ 5 còn:

+ 0% đối với các sản phẩm mà thuế nhập khẩu thấp hơn 25%;

+ 25% đối với các sản phẩm mà thuế nhập khẩu cao hơn 25%;

+ Loại bỏ trong thời gian 7 năm kể từ năm thứ 6 Hiệp định có hiệu lực đối với 25% tỷ suất thuế nhập khẩu còn lại;

+ Những sản phẩm có trong danh sách (4) của Ma-rốc và (5) của Gioóc-đa-ni không được miễn thuế.

- Việc kinh doanh các sản phẩm nông nghiệp sẽ được xem xét sau.

- Quy định xuất xứ: RVC 40%

+ ***Hiệp định Ma-rốc - Tuy-ni-di***

Hiệp định được ký ngày 16/03/1999, có hiệu lực ngày 16/03/1999.

Nội dung: Cắt giảm thuế quan theo 4 danh mục đối với Ma-rốc và 3 danh mục đối với Tuy-ni-di. Các danh mục bao gồm các mức cắt giảm: thuế suất bằng 0%; 17,5%; xóa bỏ trong thời gian 8 năm.

Điều khoản thoả thuận:

- Danh sách T1 và M1 gồm các sản phẩm có thể tự do trao đổi được miễn thuế nhập khẩu và phí tương đương.

- Thuế VAT vẫn được áp dụng (cơ sở đánh thuế VAT dựa trên giá trị tính thuế nhập khẩu).

- Danh sách MT: gồm những sản phẩm tự do trao đổi với việc thanh toán 1 loại thuế duy nhất là 17,5%.

- Danh sách M2, T2, T3: Loại bỏ thuế quan theo lộ trình thỏa thuận.

- Quy định xuất xứ: RVC, 40%

+ ***Hiệp định Ma-rốc - Các tiểu vương quốc Ả-rập thống nhất (UEA)***

Hiệp định được ký ngày 25/06/2001, có hiệu lực ngày 09/07/2003. Nội dung: Thiết lập một FTA.

Điều khoản thỏa thuận:

- Xóa bỏ tất cả những hàng rào phi thuế và không áp dụng những biện pháp phi thuế quan mới.

- Xóa bỏ việc giảm thuế đối với các sản phẩm đến từ các khu chế xuất của hai nước trong khi chờ đợi kết quả nghiên cứu mà Hội đồng Kinh tế và Xã hội của Liên đoàn Ả-rập thực hiện.

- Áp dụng những quy tắc xuất xứ chung trong khi chờ đợi Hội đồng Kinh tế và Xã hội thông qua những quy tắc xuất xứ riêng.

- Áp dụng các biện pháp tự vệ theo quy định của WTO.

- Quy định xuất xứ: RVC 40%

+ ***Hiệp định Ma-rốc - Hoa Kỳ***

Hiệp định được ký ngày 15/06/2004, có hiệu lực ngày 01/01/2006.

Phạm vi: Tập trung vào các lĩnh vực thương mại hàng hoá (nông sản, sản phẩm đánh bắt, sản phẩm công nghiệp trong đó có dệt may và quần áo), dịch vụ (trong đó có dịch vụ tài chính và viễn thông) và các hợp tác giao thầu công, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, môi trường và lao động...

Điều khoản thoả thuận:

Xuất khẩu từ Hoa Kỳ:

- Ma-rốc xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với các mặt hàng có xuất xứ từ Mỹ thuộc loại giảm thuế A nằm trong phụ lục I.

- Những sản phẩm dệt và quần áo được miễn thuế nhập khẩu có hoặc không hạn chế về số lượng, hoặc được xóa bỏ thuế này theo các lộ trình nêu ở phụ lục II ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

- Một số sản phẩm được miễn thuế phải chịu các hạn ngạch hàng năm trong 5 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực. Khi những mặt hàng này được nhập khẩu vượt quá hạn ngạch sẽ được giảm thuế theo các lộ trình quy định tại phụ lục II.

- Kể từ năm hiệu lực thứ 6, những sản phẩm của phụ lục III sẽ được miễn thuế nhập khẩu, không hạn chế về số lượng.

- Một số sản phẩm nông nghiệp (lúa mì cứng, lúa mì mềm và táo tươi) chịu hạn ngạch được hưởng ưu đãi thuế theo lộ trình riêng đối với mỗi sản phẩm.

- Những mặt hàng nhập khẩu vượt quá hạn ngạch sẽ được xóa bỏ thuế quan tùy theo từng sản phẩm liên

quan hoặc duy trì thuế cơ bản (thuế nhập khẩu) theo những chỉ dẫn trong phụ lục IV.

- Hiệp định cũng quy định việc Ma-rốc có thể áp dụng những biện pháp tự vệ tự động đối với việc nhập khẩu các nông sản khi khối lượng hàng nhập khẩu liên quan vượt quá ngưỡng cho phép đối với các sản phẩm này.

Xuất khẩu từ Ma-rốc

- Những sản phẩm xuất xứ Ma-rốc xuất khẩu sang Hoa Kỳ được hưởng hoặc miễn thuế hoặc được cắt giảm theo lộ trình thuế quan tùy theo các loại đã nêu tại phụ lục I kèm theo Hiệp định.

- Ngoài các lộ trình trong phụ lục I, Hiệp định còn quy định các loại sản phẩm được dỡ bỏ thuế U, V và W nhằm cấp quy chế đối xử đặc biệt cho một số mặt hàng đã nêu trong phần chú thích chung về lộ trình cắt giảm thuế quan của Mỹ tại phụ lục IV của Hiệp định.

- Nông sản có xuất xứ từ Ma-rốc phải chịu hạn ngạch khi xuất khẩu vào Hoa Kỳ được xác định tại phần chú thích chung của phụ lục I của Hiệp định.

- Hiệp định này quy định những biện pháp tự vệ về các sản phẩm có xuất xứ từ Ma-rốc khi nhập khẩu vào Mỹ với giá thấp hơn ngưỡng cho phép theo phụ lục VIII.

- Hiệp định cũng quy định những điều khoản thuế quan mới liên quan đến: Tạm nhập sản phẩm; các mặt hàng tái nhập khẩu sau khi tạm xuất để hoàn thiện một cách thụ động; nhập khẩu miễn thuế đối với hàng mẫu thương mại hoặc ấn phẩm quảng cáo có giá trị

không đáng kể; chế độ thuế đối với những sản phẩm kỹ thuật số...

+ **Hiệp định Ma-rốc - Thổ Nhĩ Kỳ**

Hiệp định được ký ngày 07/04/2004, có hiệu lực ngày 01/01/2006.

Phạm vi áp dụng: Thương mại hàng hoá. Một điều khoản của Hiệp định xác định việc tự do hoá dần dần các trao đổi trong lĩnh vực nông nghiệp cũng như tự do hoá thương mại dịch vụ và quyền thành lập công ty.

Điều khoản thỏa thuận:

- Đối với các sản phẩm công nghiệp :

Đề đổi lại việc tự do thâm nhập của các sản phẩm công nghiệp Ma-rốc, Ma-rốc sẽ loại bỏ tất cả thuế quan và phí tương ứng không có trong các danh sách kèm theo Nghị định thư I ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Đối với những sản phẩm còn lại, Hiệp định quy định như sau:

A - Danh sách 1: Xóa bỏ mỗi năm 10% thuế trong thời gian 10 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực;

B - Danh sách 2: Xóa bỏ hàng năm trong giai đoạn 10 năm với tỷ lệ 3% trong 4 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực và 15% trong 6 năm tiếp theo;

C - Danh sách 3: Liên quan đến các sản phẩm đã qua sử dụng, các quy định cụ thể sẽ được xem xét lại trong cuộc họp của Ủy ban quản lý Hiệp định.

- Đối với các sản phẩm nông nghiệp: Trao đổi những nhượng bộ ghi trong danh mục đính kèm Nghị định thư II.

- Quy tắc xuất xứ: Nghị định thư III về quy tắc xuất xứ đính kèm Hiệp định đưa ra những điều khoản ưu đãi về quy tắc xuất xứ nhất là việc mở rộng hệ thống luỹ kế xuất xứ khu vực châu Âu. Các nước khu vực châu Âu, Địa Trung Hải có liên quan đến áp dụng cộng gộp xuất xứ này là các thành viên EU, 4 thành viên của Khu vực tự do mậu dịch châu Âu, Bun-ga-ri, Ru-ma-ni, Thổ Nhĩ Kỳ và 9 nước bờ Nam Địa Trung Hải như Ma-rốc, An-giê-ri, Ai Cập, Tuy-ni-di, Xi-ri, Pa-le-xtin, Gioóc-đa-ni, I-xra-en và Li-băng.

2. Lĩnh vực đầu tư:

a. Môi trường đầu tư

Ngoài thực hiện chính sách tự do hoá thương mại, Chính phủ Ma-rốc đồng thời tích cực tiến hành cải cách khuôn khổ pháp lý liên quan đến các hoạt động đầu tư, đặc biệt là cải cách về mặt cơ cấu và lĩnh vực ưu tiên đầu tư, cụ thể như sau:

- Đảm bảo quyền kinh doanh cho nhà đầu tư: Chính phủ đặc biệt quan tâm đến việc cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư nói chung, không phân biệt đối xử và tăng cường tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước trên các mặt pháp lý, thể chế, khả năng cạnh tranh, lợi thế so sánh...

- Thành lập 16 Trung tâm xúc tiến đầu tư tại các địa phương: Mục tiêu nhằm giảm bớt thủ tục hành chính phiền hà, đơn giản hoá qui trình cấp phép đầu tư và phân cấp quản lý cho các địa phương.

- Cải cách tư pháp: Chính phủ thực hiện cải cách tư pháp theo hướng hiện đại, chuyên nghiệp và hiệu quả,

đảm bảo cho 1 môi trường kinh doanh và đầu tư an toàn tại Ma-rốc.

- Cải cách tài chính: cải cách trong lĩnh vực tài chính được thể hiện thông qua các chính sách về tự do hoá lãi suất, cho phép cạnh tranh tự do giữa các tổ chức tài chính và tăng cường thị trường vốn ngoại tệ.

- Chế độ ngoại tệ chuyển đổi tối đa: Áp dụng cả đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

- Hạ tầng về đầu tư: Bên cạnh việc cải cách về môi trường đầu tư nói trên, Ma-rốc còn có tiềm năng quan trọng về hạ tầng cơ sở hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư gồm: 18 sân bay, 29 cảng, gần 65.000 km đường bộ, hệ thống thông tin liên lạc hiện đại và các khu công nghiệp được xây dựng tại hầu hết các vùng và lãnh thổ quốc gia.

Chính phủ Ma-rốc đang quyết tâm theo đuổi chương trình tư nhân hoá nền kinh tế, chống độc quyền và mở cửa đầu tư đối với các lĩnh vực áp dụng công nghệ mới, nhất là các ngành: thông tin liên lạc (viễn thông), sản xuất và phân phối điện, hàng không, vận tải biển...

Chính nhờ những cố gắng trong việc thực hiện công cuộc hiện đại hoá và cải cách môi trường đầu tư kinh doanh, ngày nay nhiều tập đoàn kinh doanh và đầu tư quốc tế có tên tuổi đã có mặt tại thị trường Ma-rốc.

Các hoạt động đầu tư có hiệu quả đã có tác dụng hỗ trợ trao đổi thương mại trên cơ sở các thoả thuận về tự do hoá thương mại do các bên đã ký kết, qua đó cho

phép Ma-rốc tiếp cận được với các thị trường tiềm năng ở châu Âu, châu Mỹ và các quốc gia Ả-Rập khác.

b. Khái quát tiềm năng và định hướng thu hút đầu tư tại Ma-rốc

Ma-rốc mong muốn trở thành điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài và điều này đã và đang trở thành hiện thực. Các doanh nghiệp nước ngoài đến đầu tư tại Ma-rốc ngày càng đông, đứng đầu là các doanh nghiệp châu Âu, trong đó có Pháp. Với nguồn nhân công rẻ, tỷ giá hối đoái ổn định, tỷ lệ lạm phát được giữ vững, Ma-rốc đang có tất cả những thế mạnh để thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài của Ma-rốc đã mang lại những kết quả khả quan, phản ánh chính sách hiện nay của Ma-rốc là tạo môi trường hấp dẫn đối với các nhà đầu tư và đặt việc thu hút nguồn vốn nước ngoài vào trọng tâm chiến lược phát triển kinh tế, biến các nhà đầu tư nước ngoài thành các đối tác ưu tiên thực sự phục vụ phát triển kinh tế đất nước.

Trong hai thập niên qua, Ma-rốc đã tiến hành một loạt các cuộc cải cách nhằm tạo điều kiện cho việc mở cửa ra thị trường quốc tế. Ngành chế biến lương thực thực phẩm, ngành hàng không vũ trụ, điện tử, du lịch là những lĩnh vực mà các công ty nước ngoài quan tâm nhiều nhất.

Ma-rốc đang có được môi trường kinh tế thuận lợi với những tiến bộ về kinh tế, tài chính. Tốc độ cải cách cơ cấu đã được đẩy nhanh, những bước tiến quan trọng đã được thực hiện nhằm ổn định kinh tế vĩ

mô trong đó thành tựu kiềm chế lạm phát vẫn là yếu tố cơ bản.

Nếu như thập niên 90, lạm phát thường xuyên ở mức 5-7%, thì hiện nay tối đa lạm phát chỉ khoảng 1,8-2%. Việc kiểm soát lạm phát cho phép nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân, duy trì sự ổn định về giá trị đồng nội tệ so với các ngoại tệ khác. Đây là yếu tố quan trọng thu hút các nhà đầu tư.

Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) đã đánh giá môi trường kinh tế xã hội hiện nay của Ma-rốc rất thuận lợi cho việc Ma-rốc hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới. Pháp cũng nhấn mạnh Ma-rốc có những lợi thế rất lớn, với những chính sách cải cách thường xuyên đang ngày càng thu hút sự quan tâm của những nhà đầu tư nước ngoài.

Bên cạnh đó, sự gắn gũi về chính trị, kinh tế và tài chính với châu Âu cũng góp phần làm cho nền kinh tế Ma-rốc ngày càng thêm năng động. Do vậy những rủi ro về đầu tư sẽ được hạn chế.

Cơ quan xúc tiến đầu tư Ma-rốc khẳng định: Phát triển đầu tư nước ngoài đang là chính sách ưu tiên hàng đầu tại Ma-rốc.

3. Các phương thức thanh toán hàng hoá xuất khẩu:

Mặc dù không phải điển hình, nhưng việc chậm lấy hàng, chậm thanh toán có xu hướng ngày càng phổ biến ở Ma-rốc, nhất là trong thời gian gần đây, nên các doanh nghiệp cần phòng ngừa mọi rủi ro bằng cách tìm hiểu kỹ về khách hàng của mình.

Phương thức thanh toán tại Ma-rốc có những đặc thù riêng không theo thông lệ. Tần suất sử dụng và mức độ đảm bảo của các phương thức thanh toán được Thương vụ liệt kê trong bảng sau đây để các quý độc giả và doanh nghiệp tham khảo:

	Tần suất sử dụng	Chi phí	Rủi ro thiệt hại, mất cắp	Rủi ro không thanh toán
Séc ngoại tệ	Thấp	Thấp	Có	Có + chậm chễ trong thanh toán
Hối phiếu	Sử dụng hạn chế	Thấp	Có	Có + bảo đảm gắn với việc chấp nhận của người bị ký phát hối phiếu
Swift	Cao	Tương quan chất lượng/giá cả tốt nhất	Giảm nếu tôn trọng các thủ tục, quy trình	Thanh toán nhanh
Tín dụng thư	Cao, nhất là trong thanh toán quốc tế	Phát sinh phí ngân hàng	Gần như không còn rủi ro vì có sự tham gia của hai ngân hàng trung gian cam kết chịu trách nhiệm	
Giao bộ chứng từ	Cao	Thấp hơn tín dụng thư	Rủi ro không bốc được hàng khi đến	
Tín dụng thư dự phòng (gần giống với tín dụng thư)	Thấp	Thấp hơn tín dụng thư	An toàn đối với nhà xuất khẩu nếu có giao dịch thường xuyên và lặp lại	Ngân hàng đơn giản có thể ra lệnh không cần đến chứng từ để thanh toán ngay hoặc chấp nhận một thương phiếu

4. Một số loại hình doanh nghiệp

Doanh nghiệp là một thực thể kinh tế hay xã hội để sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ nhằm thỏa mãn

một nhu cầu nào đó thông qua sử dụng nguồn nhân lực và vật tư. Mỗi loại hình doanh nghiệp đều phải xem xét đến mối quan hệ của nó với các đối tác như: Nhà cung cấp, ngân hàng, khách hàng ...

Căn cứ về tính pháp lý, tại Ma-rốc có hai loại hình doanh nghiệp:

+ Doanh nghiệp dân sự: Được thành lập trên sự thỏa thuận của 2 người, không có ý định thành lập tư cách pháp nhân. Loại hình doanh nghiệp này không bị ràng buộc bởi các thủ tục về thuế, báo cáo, cũng như đăng ký kinh doanh.

+ Doanh nghiệp thương mại: Hoạt động của nó phải tuân thủ các quy định của Luật Thương mại. Doanh nghiệp thương mại Ma-rốc có các loại hình doanh nghiệp chủ yếu sau:

Căn cứ theo vốn hoặc cổ phần

+ Công ty SA:

Là doanh nghiệp mà các hội viên liên kết, các cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ xã hội theo phần góp vốn của họ. Loại hình Công ty này có một số đặc tính sau:

+ Vốn điều lệ tối thiểu là 300 nghìn Dirham. Đối với Công ty huy động vốn nhân rồi của công chúng thì vốn tối thiểu là 3 triệu Dirham;

+ 25% tổng vốn góp bằng tiền mặt phải được nộp ngay khi thành lập; số còn lại góp dần trong thời hạn là 3 năm ;

+ Số thành viên ít nhất là 5 người, có thể là thể nhân hoặc pháp nhân.

- Có 3 loại hình công ty SA:

- Công ty SA công khai huy động vốn nhân rồi của công chúng, có trên 100 cổ đông; cổ phiếu của công ty được niêm yết trên sàn chứng khoán.

- Công ty SA giản đơn được thành lập bởi hai hoặc nhiều doanh nghiệp. Mỗi công ty tham gia sáng lập SA loại này đóng góp ít nhất là 2 triệu Dirham.

Công ty SA thông thường: Có thể chia làm 2 loại:
(i) Vốn dưới 1,5 triệu DH; do một người điều hành gọi là giám đốc duy nhất. (ii) Vốn trên 1,5 triệu DH; việc điều hành do Hội đồng quản trị thực hiện.

+ Công ty góp vốn bằng cổ phần (SCA)

SCA bao gồm người vốn và người điều hành quản lý công ty. Các điểm đặc trưng của loại hình như sau :

+ Nhà quản lý chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh và các nghĩa vụ của Công ty.

+ Số người góp vốn không ít hơn 3 người.

+ Người góp vốn với tư cách là cổ đông, chỉ chịu thiệt hại trong phạm vi phần vốn góp của mình (nếu thuê lỗ).

+ Không có yêu cầu về vốn tối thiểu.

+ Những người điều hành của công ty được Điều lệ quy định.

+ Cổ đông tham gia góp vốn không được tiến hành bất kỳ hoạt động nào dưới danh nghĩa công ty đối với

các bên thứ ba, ngoại trừ có quy định khác ghi trong Điều lệ.

+ Người điều hành do Đại hội cổ đông thường kỳ chỉ định, với sự nhất trí của tất cả các thành viên góp vốn.

Phân loại theo người sáng lập hoặc theo quyền lợi.

+ Công ty hợp danh (SNC):

Thành viên liên kết gồm 2 hoặc nhiều hơn 2, đều có tư cách thương nhân. Loại hình này có đặc điểm khái quát như sau:

+ Các thành viên cùng chung trách nhiệm về các nghĩa vụ;

+ Phần vốn góp đều ghi danh nên chỉ được chuyển nhượng khi có sự đồng ý của tất cả các hội viên liên kết;

+ Việc chuyển nhượng vốn góp được thực hiện bằng văn bản và thông báo cơ quan đăng ký kinh doanh;

+ Không có yêu cầu về vốn tối thiểu;

+ Tên gọi do các thành viên thỏa thuận, có thể bắt đầu hoặc kết thúc bằng tên Công ty hợp danh;

+ Thành viên chấp nhận lấy tên của mình đưa vào tên của công ty hợp danh sẽ phải chịu trách nhiệm đối với tất cả các cam kết của công ty, ngoài phần trách nhiệm với tư cách thành viên;

+ Nhà quản lý công ty có thể là thành viên hoặc không do Điều lệ quy định. Trong trường hợp không có nhà quản lý bổ nhiệm thì các thành viên đều được coi là nhà quản lý;

+ Trong trường hợp pháp nhân được chỉ định quản lý công ty hợp danh thì những lãnh đạo pháp nhân đó có chung trách nhiệm;

+ Giám nhà quản lý công ty hợp danh tiến hành hoạt động tương tự của công ty, ngoại trừ được các thành viên đồng ý bằng văn bản;

+ Cuối năm tài khóa, nhà quản lý công ty hợp danh phải chuẩn bị các báo cáo tài chính, kiểm kê và các báo cáo khác. Các báo cáo này phải được trình và thông qua Hội đồng thành viên trong thời hạn 6 tháng kể từ khi kết thúc năm tài khóa;

+ Những quyết định của thành viên phải được ghi biên bản cụ thể và có chữ ký của tất cả các thành viên dự họp;

+ Công ty hợp danh đạt doanh thu sau thuế vượt 50 triệu Dirham phải chỉ định kế toán trưởng.

+ Công ty góp vốn giản đơn - SCS:

Sơ lược đặc điểm của SCS như sau:

+ Có thể góp vốn bằng tiền hoặc hiện vật, ngoại trừ công nghệ;

+ Nhà quản lý có thể góp vốn bằng tiền, hiện vật hoặc công nghệ;

+ Tên gọi SCS do các thành viên thỏa thuận, luôn có cụm công ty góp với giản đơn (SCS);

+ Không yêu cầu về vốn tối thiểu;

+ Thành viên góp vốn không tham gia quản lý, không tiến hành cam kết dưới danh nghĩa công ty đối với bên thứ 3;

+ Người quản lý được nêu trong Điều lệ.

+ Trong trường hợp pháp nhân được chỉ định quản lý công ty hợp danh thì những lãnh đạo pháp nhân đó có chung trách nhiệm;

+ Hợp của Hội đồng Thành viên được triệu tập theo đề nghị của nhà quản lý hoặc bởi 25% tổng thành viên và hoặc tương đương 25% tổng vốn góp;

+ Ý kiến và quyết định cuộc họp phải ghi biên bản cụ thể và các thành viên tham dự ký tên đầy đủ.

+ Công ty hợp SCS đạt doanh thu sau thuế vượt 50 triệu Dirham phải chỉ định kế toán trưởng.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn (SARL)

SARL có thể bao gồm một hay nhiều thành viên với các đặc điểm chính như sau:

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên không thể thành lập công ty khác.

+ Thành viên của SARL không vượt quá 50 thành viên. Nếu vượt thì hoặc điều chỉnh về 50 hoặc chuyển đổi loại hình trong vòng 2 năm trở thành công ty SA.

+ Tên gọi của SARL do các thành viên thỏa thuận, nhưng phải đặt trước cụm công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc chữ SARL.

+ Báo cáo về vốn, trụ sở công ty, sổ đăng ký kinh doanh phải được xuất hiện trên các văn bản, thư từ, hóa đơn, các quảng cáo hoặc trên tất cả các tài liệu do công ty phát hành gửi cho bên thứ 3.

+ Vốn điều lệ tối thiểu SARL 10 nghìn Dirham.

+ Công ty hợp tác CEC

CEC tồn tại dưới một loại hợp đồng qua đó một hay nhiều người cùng góp tài sản hoặc lao động hoặc cả hai nhằm cùng kinh doanh và phân chia lợi nhuận, theo đó:

+ Không có tư cách pháp nhân, chỉ thể hiện quan hệ giữa các thành viên;

+ Không phải đăng ký kinh doanh; không phải tiến hành các thủ tục bố cáo;

+ Thành viên tham gia tự do thỏa thuận về mục đích, quyền lợi, nghĩa vụ, điều kiện hoạt động của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp làm thương mại thì quan hệ giữa các thành viên được điều chỉnh theo luật lệ áp dụng cho đối với công ty hợp danh;

+ Đối với bên thứ 3, các thành viên có thể giao dịch với tư cách cá nhân.

Phân loại theo vốn nước ngoài

Tại Ma-rốc cũng có các công ty liên doanh và công ty 100% vốn nước ngoài.

Việc thành lập các công ty này phải tuân thủ các quy định chung về đầu tư tại Ma-rốc, cũng như những quy định cụ thể của từng dự án dựa trên đàm phán giữa các bên.

Mỗi ngành và lĩnh vực cũng có những quy định cụ thể riêng.

Đối với công ty liên doanh, tỷ lệ cổ phần nắm giữ của đối tác nước ngoài và đối tác Ma-rốc được

đàm phán kỹ tùy thuộc vào mức vốn góp, cũng như các điều kiện vật chất và phi vật chất khác góp vào liên doanh.

Đối với công ty 100% vốn, phải là các dự án được Chính phủ quan tâm, chấp thuận do thuộc các lĩnh vực Ma-rốc chưa có điều kiện phát triển trong khi nhu cầu lớn và hoặc có đóng góp lớn cho sự phát triển của địa phương, cơ sở hạ tầng và an sinh xã hội. Hơn nữa, phải tuân thủ đầy đủ các nghĩa vụ về thuế, chi phí, an sinh, đảm bảo an toàn xã hội, thân thiện với môi trường...

Ma-rốc có các quy định riêng đối với các dự án có yếu tố nước ngoài tham gia.

5. Hệ thống ngân hàng

Nhìn chung, hệ thống ngân hàng và tài chính Ma-rốc phát triển mạnh mẽ với sự tham gia của các ngân hàng trong và ngoài nước.

Các ngân hàng tư nhân cũng phát triển rất mạnh. Ngân hàng tư nhân lớn thường có cổ phần của các ngân hàng quốc tế.

Xu hướng tập trung hóa trong lĩnh vực ngân hàng được thể hiện rõ trong thập niên 2000 với việc thắt chặt mở mới, tăng cường sáp nhập nhằm mục tiêu quản lý tốt hơn. Thành phố Casablanca là trung tâm tài chính ngân hàng của cả nước, nơi tập trung đến 50% giao dịch trong lĩnh vực.

Theo đánh giá của giới doanh nghiệp, Ma-rốc quản lý hệ thống ngân hàng rất chặt chẽ. Các dịch vụ tài chính cũng được giám sát chặt. Đôi lúc các giao

dịch trở nên khó khăn cũng bởi những quy định nhằm đảm bảo an ninh giao dịch tài chính.

Mặt khác, do đặc thù tại địa bàn, các phương thức thanh toán đảm bảo ít được sử dụng nên hệ thống ngân hàng chủ yếu tham gia vào kinh doanh và cung ứng các dịch vụ tài chính thông thường, dịch vụ và tiện ích hỗ trợ khách hàng ít.

Lĩnh vực sinh lợi ưa chuộng của các ngân hàng tại Ma-rốc là dịch vụ gửi tiết kiệm, cho vay và chuyển tiền dịch vụ chiết khấu % hoa hồng.

Một số ngân hàng của Ma-rốc mở rộng chi nhánh ra các quốc gia châu Phi và Trung Đông.

Một số ngân hàng thương mại có uy tín hơn cả tại Ma-rốc hiện nay là: BMCE, BMCI, Societe Generale, Credit Agricole, Attijariwafa...

6. Người tiêu dùng và thị trường lương thực, thực phẩm

Ma-rốc có khoảng 37,2 triệu dân, tỷ lệ tăng trưởng khoảng 2%/năm. Đây được đánh giá là thị trường có dung lượng tiêu thụ hàng hóa khá tốt.

Mặc dù ngày càng mở cửa đối với văn hoá phương Tây nhưng Ma-rốc vẫn là nước đang phát triển. Phần lớn người tiêu dùng vẫn mua sản phẩm tại các chợ truyền thống địa phương là chủ yếu. Chỉ một số người có điều kiện tiêu dùng thường xuyên sản phẩm nhập khẩu, thường được phân phối tại các siêu thị, nhất là lương thực, thực phẩm.

Những thực phẩm đóng gói ngày càng được người tiêu dùng Ma-rốc trong các khu đô thị chấp nhận.

Nhu cầu về thực phẩm tiện ích cao hơn trong những thành phố lớn của Ma-rốc như Casablanca, Rabat, Marrakech, Fès, Agadir và Tanger... là những nơi đông dân và ngành du lịch phát triển.

Người dân tại các vùng nông thôn chiếm 45% dân số có khả năng tài chính hạn chế hơn nên thường ưa chuộng các sản phẩm địa phương, mua rời, không đóng gói và rẻ hơn nhiều so với sản phẩm nhập khẩu.

7. Hệ thống phân phối

Ma-rốc có hệ thống phân phối hàng hóa đa dạng, trong đó có các hệ thống siêu thị lớn, vừa và nhỏ, tồn tại song song với hệ thống các chợ truyền thống địa phương đan xen trong các khu đô thị và dân cư. Bên cạnh đó, với sự mở cửa cho lĩnh vực tư nhân phát triển kinh doanh, ngày càng nhiều các siêu thị tư nhân, cửa hàng gia đình, các trang web bán hàng với tiện ích giao nhận mọc lên ở mọi nơi.

Lĩnh vực bán lẻ hàng thực phẩm đã phát triển nhanh chóng với nhiều đại siêu thị tại các thành phố lớn, đang làm thay đổi dần thói quen của đại bộ phận người tiêu thụ thành phố.

Các siêu thị ngày càng được mở rộng tại các khu đô thị nhưng không thể thâm nhập vào các vùng nông thôn do thu nhập của người dân ở đây thấp. Do vậy, các cửa hàng bán đồ tạp hóa tư nhân rất phát triển tại những khu vực này.

Hiện tại Ma-rốc có nhiều chuỗi siêu thị với hàng nghìn chi nhánh nhỏ trên cả nước. Một số đại siêu thị chỉ mở đến cấp thành phố, một số khác tới cấp quận và một số tiếp cận tới từng khu dân cư, như hệ thống siêu thị BIM là một điển hình.

Những trung tâm mua sắm và siêu thị lớn ngày càng phát triển tại Ma-rốc, chiếm khoảng 25-30% lượng hàng hoá bán lẻ tại Ma-rốc. Không chỉ giải quyết nhu cầu mua sắm hàng hóa, đây còn là những địa điểm giải trí, tham quan vui chơi ưa chuộng cho người dân, nhất là vào các dịp lễ tết, ngày nghỉ...

Một số hệ thống siêu thị cung cấp sản phẩm lương thực, thực phẩm như: Marjane, Metro, Acima, Labelvie, Chaabi, BIM... Bên cạnh đó, có nhiều các siêu thị hàng chuyên dụng chỉ bán riêng một nhóm sản phẩm cụ thể như, nội thất, đồ gỗ, thiết bị văn phòng, thiết bị điện tử, đồ điện gia dụng, đồ làm bếp...

CHƯƠNG IV

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

1. Chính sách về đầu tư

a. Khái quát chung

Trong thời gian qua Ma-rốc có chủ trương cân đối giữa tập trung vào thị trường nội địa và thúc đẩy xuất khẩu theo hướng hài hòa. Một mặt, Chính phủ đề ra mục tiêu thúc đẩy sản xuất để đảm bảo nhu cầu trong nước, nhất là vấn đề đảm bảo an ninh lương thực được đặt làm trọng tâm. Tuy nhiên, vấn đề thúc đẩy xuất khẩu nhằm tăng thu ngân sách cũng được Ma-rốc chú trọng thực hiện, trong đó vấn đề thu hút vốn đầu tư nước ngoài để phát triển sản xuất trong nước và tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu là mục tiêu chiến lược của quốc gia này.

Các kiều bào nước ngoài cư trú hoặc không cư trú đều có quyền đầu tư tự do vào Ma-rốc, không có hoạt động đầu tư nào tại Ma-rốc yêu cầu trước bất kỳ giấy phép nào từ Cơ quan kiểm soát ngoại hối quốc gia (The Control Exchange Office). Trước năm 1996, Ma-rốc tạo cơ hội cho các nhà đầu tư nước ngoài các ưu đãi đầu tư trọn gói bao gồm các hạng mục đầu tư khác nhau ở các lĩnh vực kinh doanh khác nhau như xuất khẩu, du lịch, công nghiệp, hàng hải, thủ công mỹ nghệ và đầu tư bất động sản. Những hạng mục này được thay thế trong Chương đầu tư mới, ban hành bởi Nghị định số 1-95-213 ngày 8/10/1995, có hiệu lực vào tháng 1/1996. Chương mới này thành lập một

khuôn khổ mới với các mục tiêu chính liên quan đến các hoạt động xúc tiến và phát triển đầu tư vào Ma-rốc trong những giai đoạn tiếp theo.

Hiện nay, Chính phủ Ma-rốc tập trung thúc đẩy xuất khẩu đối với các mặt hàng có thế mạnh như phốt phát, phụ tùng ô tô, phân bón, rau củ quả... Có thể nói, đây là những định hướng mang tính chiến lược, tập trung vào các thế mạnh sẵn có của quốc gia nhằm phát triển kinh tế.

Việc tăng cường mở rộng đối tác thương mại ra tất cả các khu vực thị trường, trong đó có các thị trường châu Á, thị trường ASEAN là xu hướng rõ ràng của Chính phủ Ma-rốc trong những năm gần đây.

Về thu hút đầu tư, Ma-rốc ngày càng cho thấy định hướng rõ rệt về việc xây dựng một nền kinh tế cởi mở, hội nhập sâu, tạo những cơ chế thuận lợi để thu hút ngày càng nhiều nhà đầu tư nước ngoài đến kinh doanh tại đây.

Các lĩnh vực Chính phủ Ma-rốc ưu tiên thu hút đầu tư nước ngoài có thể kể đến như: khai khoáng, du lịch, xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng kho cảng, sản xuất các sản phẩm viễn thông, hàng hóa tiêu dùng, đồ gia dụng...

Các đối tác thương mại ưu tiên do là đối tác truyền thống gồm có: EU, Pháp, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Bỉ, Trung Quốc...

Thời gian qua, Chính phủ Ma-rốc đã nỗ lực rà soát chính sách để tạo thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư kinh doanh, trong đó có việc nỗ lực rút ngắn thời

gian thực hiện các thủ tục hành chính liên quan đến cấp phép đầu tư, cũng như tạo thuận lợi hơn cho việc thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu. Tuy nhiên, đây là vấn đề cần thời gian vì có liên quan tới việc điều chỉnh mang tính đồng bộ và sự phối hợp của nhiều cơ quan quản lý có liên quan.

Như đã nêu ở trên, nhằm tăng cường hội nhập và tận dụng cơ hội từ bên ngoài, Ma-rốc đã tham gia đàm phán và ký kết nhiều thỏa thuận đa phương và song phương, đặc biệt có các thỏa thuận quan trọng như Hiệp định ký kết với khu vực mậu dịch tự do Liên minh châu Âu, Hiệp định với Hoa Kỳ và một số hiệp định ký với các quốc gia khác trong và ngoài khu vực.

Về cơ bản, các hiệp định đều có ý nghĩa quan trọng và đem lại tác động tích cực, cũng như những lợi ích thiết thực cho nền kinh tế Ma-rốc. Trong đó, đơn cử là Hiệp định ký với EU đã đem lại lợi ích to lớn do quan hệ giao thương giữa Ma-rốc và Liên minh châu Âu vốn đã rất phát triển. Năm 2018, xuất khẩu của Ma-rốc sang châu Âu chiếm tới 63,5% tổng KNXXK, nhập khẩu từ châu Âu tương đương 54,6% tổng KNNK. Ma-rốc là đối tác thương mại thứ 22 của châu Âu.

b. Chính sách ưu đãi cụ thể:

Nhìn chung, Ma-rốc đã và đang chú trọng phát triển 05 ngành trụ cột của nền kinh tế là ngân hàng, công nghiệp, thương mại và bất động sản. Có nhiều ưu đãi đặc biệt được áp dụng để thu hút các nhà đầu tư vào những ngành này, phân biệt rõ giai đoạn xây dựng ban đầu và giai đoạn vận hành của dự án.

Những ưu đãi cho giai đoạn xây dựng triển khai dự án ban đầu gồm có:

Miễn trừ thuế, các chi phí, thủ tục

- Phí cho đơn xin đăng ký làm thủ tục xin mua đất là 2,5% ;

- Phí đăng ký xin tăng vốn hoặc thủ tục đầu tư thêm vốn vào công ty là 0,5%;

- Giảm phí xin nhập khẩu (khoảng từ 2,5% đến tối đa 10% theo giá hàng);

- Miễn giảm thuế nhập khẩu (PFI);

- Thuế phát minh sáng chế: tịch thu thuế chuyên đổi và miễn giảm thuế trong 5 năm đầu hoạt động;

- Miễn giảm thuế đô thị cho 5 năm đầu sau khi hoàn thành công trình mới;

Miễn giảm khoản hoàn thuế VAT cho các thiết bị, nguyên vật liệu và công cụ cần thiết phải nhập khẩu.

Ưu đãi cho giai đoạn vận hành:

- Lợi nhuận và thu nhập miễn hoàn toàn thuế doanh nghiệp hoặc trả một phần góp ở mức 25% của thuế thu nhập thông thường theo từng dự án cụ thể;

- Miễn trừ thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong năm năm;

- Giảm 50% thuế doanh nghiệp hoặc thuế thu nhập trong suốt năm năm đầu sau đó;

- Các doanh nghiệp được phép tạo ra khoản dự trữ đầu tư hàng năm;

Miễn trừ thuế lợi nhuận từ bất động sản khi các chi tiết ghi tài sản chuyển nhượng được sử dụng để làm nhà ở. Ngoài ra còn có các ưu đãi khác để khuyến khích các công ty tuân theo luật bảo vệ môi trường hoặc lắp đặt các thiết bị bảo vệ môi trường, cũng như ưu đãi khuyến khích tỷ lệ sử dụng lao động địa phương.

Về thời gian thủ tục:

Thông thường thời gian phê chuẩn các giấy phép hành chính cần thiết và cấp giấy phép khi nhà đầu tư đáp ứng đầy đủ chính xác các yêu cầu về hồ sơ 60 ngày kể từ ngày nộp.

Dự án đầu tư của các doanh nghiệp khu vực quốc doanh được lập theo mẫu qui định căn cứ vào quy mô của dự án, khả năng tạo việc làm, lĩnh vực đầu tư, công nghệ chuyển giao và các tác động môi trường của dự án. Đối với các dự án này, Ma-rốc có thể miễn trừ một phần các chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng bên ngoài và chi phí đào tạo công nhân chuyên nghiệp.

Các hợp đồng với đối tác quốc doanh có thể gồm các điều khoản quy định: các biện pháp liên quan đến giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa nhà đầu tư nước ngoài và nhà nước Ma-rốc phải phù hợp với các thoả thuận quốc tế mà Ma-rốc tham gia, nhất là các điều khoản liên quan đến trọng tài thương mại.

2. Chính sách thương mại

a. Khái quát chung

Nhìn chung, Ma-rốc đã có những tiến bộ nhất định trong các nỗ lực mở cửa thương mại, nhất là trong việc thúc đẩy các cơ chế hội nhập và hợp tác hải quan.

Ma-rốc gia nhập Tổ chức Hải quan thế giới năm 1968, tham gia nhiều công ước quan trọng nhất do Tổ chức này soạn thảo (Công ước về hệ thống HS thuế quan, Công ước Kyoto về đơn giản hoá và hài hoà các chế độ hải quan, Công ước về tạm nhập...).

Việc mở cửa thị trường của Ma-rốc còn được thể hiện thông qua gia nhập GATT (1987), WTO (1994), thông qua luật ngoại thương (1989) về quyền tự do xuất nhập khẩu. Ma-rốc đã ký kết nhiều hiệp định tự do mậu dịch trong đó có Hiệp định hợp tác với Liên minh châu Âu rất quan trọng đối với hoạt động trao đổi thương mại của Ma-rốc.

Thuế quan bình quân đã giảm từ mức cơ bản 400% năm 1982 xuống còn 45% năm 1986, 35% năm 1993, 33,4% năm 2002, 31% năm 2010 và khoảng 30% năm 2019. Trong các hiệp định ưu đãi thuế quan hiện nay với các đối tác, mức thuế quan bình quân chỉ giao động trong khoảng từ 7-10%.

b. Chính sách và một số loại thuế cơ bản

Hệ thống thuế ở Ma-rốc bao gồm các loại thuế trực tiếp và gián tiếp. Thuế Gián tiếp có doanh thu thuế cao hơn thuế trực tiếp. Hệ thống này được dựa trên cơ sở luật quy định và gần đây được cập nhật một phần và có hiệu lực từ 1/1/1996 trong Chương Đầu tư (Luật số 18/95). Hầu như không có trường hợp luật áp dụng cho thuế, các vấn đề liên quan đến thuế hiếm khi xảy ra tranh chấp trước tòa.

Một số loại thuế cơ bản:

+ Thuế thu nhập doanh nghiệp

Các doanh nghiệp Ma-rốc chịu chế độ thuế thống nhất. Tỷ lệ thuế doanh nghiệp hiện nay tương đương 35%. Các doanh nghiệp chịu thuế theo chế độ thuế đặc biệt bao gồm các công ty trách nhiệm hữu hạn, giới hạn các thành viên bằng cổ phiếu, các công ty hợp danh hữu hạn và các công ty hợp danh vô hạn trong đó ít nhất một thành viên là chủ thể của công ty, các công ty dân sự, các chi nhánh của các công ty nước ngoài, các công ty khu vực quốc doanh hoạt động kiếm lợi và các công ty liên doanh hoạt động theo hướng kinh doanh.

Các công ty hợp danh vô hạn và các công ty hợp danh hữu hạn trong đó tất cả các cá nhân chịu thuế theo chế độ thuế doanh nghiệp. Áp dụng tương tự với các công ty liên doanh mà tất cả các thành viên là các cá nhân.

Các công ty nước ngoài chịu thuế thu nhập nảy sinh tại Ma-rốc nếu có hoặc thành lập lâu dài ở Ma-rốc. Thuế doanh nghiệp tính như nhau không kể đến quyền sở hữu, và các công ty có vốn nước ngoài được coi như là các doanh nghiệp ở Ma-rốc vì chúng được thành lập tại Ma-rốc.

Biểu thuế doanh nghiệp được đánh dựa trên từng khu vực. Lợi nhuận ròng kiếm được từ hoạt động của các công ty con và các công ty của người Ma-rốc ở nước ngoài không thể đánh thuế chỉ đến khi lợi nhuận thực sự được chuyển về nước và chia cho các cổ đông.

Thu nhập chịu thuế được tính trên các biên lai và số tiền phải tính trước từ việc giao hàng hoá, cung cấp dịch vụ, và tiến hành công việc mà được khách hàng chấp nhận.

Lãi suất, tiền thuê, thu nhập và các loại phí dịch vụ chịu thuế thu nhập doanh nghiệp với tỷ lệ 36%. Cổ tức mà các cổ đông của công ty nhận được từ các công ty cổ phần mẹ hợp nhất tại Ma-rốc không phải chịu thuế. Tuy nhiên, miễn giảm này không áp dụng đối với thu nhập đầu tư nước ngoài mà thu nhập này bị đánh thuế sau khi khấu trừ thuế lợi tức.

Ma-rốc miễn trừ những loại thu nhập nhất định từ thuế thu nhập doanh nghiệp. Loại thứ nhất là thu nhập nảy sinh từ nông nghiệp, loại này được miễn trừ đến năm 2020. Loại thứ hai liên quan đến thu nhập của các công ty thành lập ở miền Đông Sahara. Cũng có các ưu đãi thuế đặc biệt mà miễn trừ cho một số công ty thuế doanh nghiệp trong các giai đoạn nhất định. Hơn nữa, các doanh nghiệp Ma-rốc có thể phân phối cổ tức miễn thuế của các công ty cổ phần cho tất cả các cổ đông thông thường của công ty cổ phần đó.

Tất cả các chi phí phải chịu vì mục đích kinh doanh thường có thể khấu trừ, bao gồm lương, khấu hao, các chi phí phải thuê và mở đại diện. Chỉ 75% số tiền phải trả để mua nguyên vật liệu thô và các sản phẩm, chi phí thành lập, các khoản tặng biếu và các chi phí chung khác bằng hoặc vượt quá 10 triệu DH có thể được khấu trừ, trừ khi khoản thanh toán được thanh toán bằng séc gạch chéo không thể chuyển nhượng, chuyển qua ngân hàng hoặc vận đơn.

Các chi phí phát sinh ngoài lãnh thổ hải quan Ma-rốc do công ty nước ngoài có hoạt động lâu dài ở Ma-rốc yêu cầu phải nộp đầy đủ chứng từ và các giấy phép cần thiết trước khi được xem xét khấu trừ.

+ Thuế giá trị gia tăng

Thuế Giá trị gia tăng (VAT) là thuế không tính lũy kế, được đánh theo từng hoạt động sản xuất và vòng quay phân phối. Do vậy, người cung cấp hàng hoá và dịch vụ phải đưa thuế VAT vào chi phí (giá trước thuế).

Tỷ lệ thuế VAT tiêu chuẩn tại Ma-rốc là 18% và đánh thuế đối với các nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ trừ những người được miễn trừ thuế hoặc những trường hợp chịu thuế với tỷ lệ khác. Tỷ lệ giảm thuế 9% được áp dụng cho các mặt hàng đặc biệt như các dịch vụ tín dụng ngân hàng, cho thuê, khí đốt, nước và điện. Tỷ lệ giảm thuế 14% được áp dụng cho các hoạt động xây dựng và các ngành giao thông, khách sạn... Cá biệt có một số mặt hàng có thuế giá trị gia tăng rất cao.

Miễn trừ thuế VAT có thể được áp dụng cho các khoản nợ (tương đương thuế 0%), hàng xuất khẩu, thiết bị và nguyên vật liệu nông nghiệp và thiết bị đánh cá, hàng hoá lương thực thực phẩm cơ bản, báo chí và các dịch vụ vận chuyển quốc tế.

+ Thuế kinh doanh :

Thuế kinh doanh đánh vào các cá nhân và doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh thường xuyên tại Ma-rốc.

Thuế này bao gồm khoản thuế đánh vào giá trị cho thuê nhà, văn phòng kinh doanh (thuê hoặc sở hữu), các dịch vụ... Mức cố định phụ thuộc vào quy mô và bản chất kinh doanh, giao động trong khoảng từ 5-30% và được hoàn trả cho doanh nghiệp nếu ngừng hoạt động kinh doanh trong thời gian tính thuế.

+ Thuế nhập khẩu:

Về lý thuyết, tất cả các hàng hoá và dịch vụ được nhập khẩu bị tính thuế, nhưng trong một số trường hợp cụ thể, đối với một số mặt hàng cụ thể có thể được miễn giảm thuế quan (Ví dụ: hàng hóa thuộc diện ưu đãi trong các hiệp định).

Tuy nhiên, hàng hoá mà dường như có ảnh hưởng đến sản xuất trong nước thường đòi hỏi phải có giấy phép nhập khẩu. Thuế quan trung bình vào Ma-rốc ở mức xấp xỉ 30%. Bên cạnh đó, Ma-rốc còn thu thêm thuế ngoại ngạch và thuế giá trị gia tăng đối với hàng nhập khẩu, chưa kể một số khoản phí.

Nếu đối tác không có hiệp định ưu đãi với Ma-rốc thì thông thường thuế nhập khẩu bình quân khoảng 30%. Nếu có ưu đãi trong khuôn khổ hiệp định thế hệ cũ, mức thuế nhập khẩu bình quân khoảng 15%, nhưng cũng có thể được miễn giảm như sau (tùy từng trường hợp):

- Tỷ lệ 12,5% đối với hàng dược phẩm hoặc nguyên vật liệu thô được sử dụng trong quá trình sản xuất và dược phẩm.

- Miễn trừ đối với nhập khẩu các nguyên vật liệu chịu thuế hải quan.

- Miễn trừ cho các doanh nghiệp liên quan tới các hoạt động nghiên cứu khoáng sản.

- Miễn trừ đối với nguyên liệu cho các năng lượng tái tạo.

- Miễn trừ đối với các sản phẩm phân bón.

Miễn trừ đối với các sản phẩm thuốc kháng sinh hoặc dược phẩm nhất định.

+ **Thuế lợi tức:**

Ma-rốc đánh thuế đối với cổ phần và cổ phiếu của công ty, doanh nghiệp. Mức thuế 15% được thu ở các nguồn sau:

- Cổ tức.

- Lãi vốn.

- Phần trăm lợi nhuận.

- Các khoản chiết khấu hoặc thanh toán phí và các khoản tiền bồi hoàn được chia phần cho các thành viên ban giám đốc (trừ phần nhỏ những khoản bồi thường được coi như là lương và chịu thuế thu nhập cá nhân - IGR).

- Các khoản tiền thu được từ lợi nhuận để hoàn vốn cho các cổ đông hoặc mua cổ phần.

- Cổ phiếu của người hưởng lợi.

Lợi nhuận tư hoạt động mở các văn phòng đại diện tại nước ngoài cũng như lợi nhuận từ những công ty ở nước ngoài.

+ Thuế thu nhập cá nhân:

Cá nhân, bất kể quốc tịch hay hoạt động, những người cư trú tại Ma-rốc đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân trên cơ sở thu nhập, được tính lũy tiến từ 13-44%. Các cá nhân không cư trú ở Ma-rốc chỉ phải chịu thuế theo thu nhập áp dụng với người Ma-rốc. Tình trạng cư trú thường xuyên được xếp một trong những loại sau: (1) nơi ở lâu dài; (2) trung tâm kinh tế và (3) trong suốt quá trình ở trong nước quá 183 ngày liên tục trong vòng 1 năm.

Công dân nước ngoài làm việc tại Ma-rốc cũng chịu mức thuế thu nhập cá nhân tương đương, nhưng chi phí đi lại về thăm nhà được miễn thuế 2 năm một lần và được giảm đáng kể đối với khoản lương hưu nhận được từ nước khác.

Các khoản bồi hoàn trả cho người lao động cũng có thể bị đánh thuế, bao gồm lương tháng và lương tuần, trợ cấp, lương hưu, tiền trợ cấp hàng năm, khoản hoàn lại và các lợi nhuận thu nhập khác từ việc làm.

+ Thuế phát minh sáng chế:

Người sử dụng các phát minh, sáng chế phải trả 10% giá trị cho thuê của phát minh, sáng chế đó.

+ Thuế chứng từ, công chứng:

Các cổ phần, cổ phiếu công ty và cổ phiếu của người sáng lập do các công ty cấp được miễn thuế chứng từ và các thủ tục.

Thuế công chứng được đánh thuế trên cơ sở cổ phần vốn, mức áp dụng 1% đối với cổ phần trị giá

đến 5 triệu DH, 0,5% đối với cổ phần từ 5 triệu đến 10 triệu DH và 0,2% đối với cổ phần hơn 10 triệu DH.

+ Thuế bất động sản đô thị:

Người sở hữu bất động sản sẽ phải chịu thuế bất động sản đô thị đối với giá trị tài sản cho thuê. Thuế này cũng được áp dụng đối với người sở hữu các máy móc và thiết bị dụng cụ đang sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ. Tỷ lệ thuế tài sản đô thị nói chung là 13,5% trong tổng giá trị cho thuê và 3-4% đối với các kết cấu và linh kiện bên trong cũng như máy móc và thiết bị dụng cụ.

Người thuê các tài sản cho thuê cũng phải chịu thuế riêng đối với giá trị của tài sản. Tỷ lệ thuế là 10% cho giá trị thuê thông thường của các tòa nhà đặt ở trong khu đô thị và 6% ở vùng ngoại ô.

+ Phí đăng ký:

Ma-rốc quy định phí đăng ký mức cố định 0,5% khi thành lập hoặc tăng vốn. Tỷ lệ này được giảm xuống còn 0,25% đối với các khoản trả góp của từng thành viên hoặc tăng vốn của các ngân hàng và các công ty.

+ Phí tem (phí dấu)

Mọi giao dịch đều phải nộp phí tem 0,5 DH.

+ Thuế suất MFN

Những nguyên tắc cơ bản về thuế quan được quy định cụ thể trong Luật Thuế quan thông qua năm 2000. Những tỷ suất ưu đãi MFN được quy định tại điều 4 Luật Tài chính cho 6 tháng cuối năm 2000.

Trang thiết bị, dụng cụ cũng như các bộ phận, linh kiện và phụ tùng bị đánh mức thuế suất hoặc 2,5% hoặc 10% tính theo giá trị trong khuôn khổ Luật Đầu tư.

Tổng số có 7 mức thuế MFN đang được áp dụng: 0%, 2,5%, 10%, 17,5%, 25%, 35% và 50%. Có 4 mức thuế quan ưu đãi trong khuôn khổ Luật Đầu tư (0, 2, 5, 10%, 14%).

+ Thuế tiêu thụ nội địa

Thuế này được quy định trong Luật 1-77-340 ngày 9/10/1977. Thuế đánh vào đồ uống có cồn và rượu và các sản phẩm làm từ cồn (đồ uống không cồn: 7 đến 20 diham/héctolit (HL), bia: 550 DH/HL, rượu vang: 260 hoặc 300 DH/HL, vv, những sản phẩm năng lượng và nhựa đường: 1,66 đến 376,40 DH, đơn vị thu thuế thay đổi tùy theo sản phẩm), thuốc lá chế biến công nghiệp 59,4% áp dụng trên giá bán cho công chúng ngoài thuế VAT, các tác phẩm làm bằng bạch kim hay bằng vàng (100 DH/héctogram) và các tác phẩm làm bằng bạc (15 DH/HG).

+ Thuế nhập khẩu đặc biệt

Thuế này được đánh vào các mặt hàng nhập khẩu để tài trợ xúc tiến kinh tế và kiểm định hàng xuất khẩu.

Mức áp cố định 0,25% giá trị hàng hóa.

Thuế này không áp dụng đối với hàng nhập khẩu theo chế độ kinh tế hải quan; trang thiết bị và dụng cụ, linh kiện và phụ tùng cần thiết cho việc xúc tiến đầu tư; hàng hoá được hưởng các biện pháp miễn thuế hoặc miễn hoàn toàn thuế nhập khẩu.

+ Các loại thuế và phí khác

Ma-rốc thu thuế đặc biệt đối với một số sản phẩm cụ thể:

Thuế đặc biệt đối với xi-măng 50 DH/tấn); thuế đối với gỗ nhập khẩu 12% giá trị; thuế kiểm định sức khoẻ động vật từ 0,02 đến 20 DH, đơn vị thu thay đổi tùy theo từng trường hợp; thuế kiểm dịch sức khoẻ thực vật từ 0,001 đến 0,03 DH/kg; thuế đặc biệt đối với rượu vang và bia (5 DH/HL); thuế kiểm soát và đóng dấu chứng thực đối với mặt hàng thảm 5% giá trị; phí định kỳ hun trùng thực vật 10 DH/m³; thuế vận chuyển hàng hoá tư nhân 5 DH/tấn/ngày.

c. Hiệp định tránh đánh thuế hai lần

Ma-rốc đã ký kết hơn 20 hiệp định về tránh đánh thuế hai lần, chủ yếu với các nước phát triển như: Bỉ, Canada, Pháp, Đức, Ý, Luxembua, Hà Lan, Na Uy, Tây Ban Nha, Rô-ma-ni, Thụy Điển, Tuy-ni-di, Anh, Mỹ...

Hầu hết các hiệp định này dựa trên mẫu OECD và không bao gồm các điều khoản chống lạm dụng công cụ thuế. Tỷ lệ thuế lợi tức được giảm thay đổi theo từng hiệp định, phụ thuộc vào đàm phán và mối quan tâm của mỗi bên.

d. Định giá hải quan

Kể từ ngày 5/10/1998, phương pháp chính để định giá hải quan của Ma-rốc là dựa trên giá trị giao dịch thực tế. Đó là giá đã được nhà nhập khẩu trả trên thực tế để mua hàng, bao gồm giá trị ghi trong hóa đơn

thương mại và bổ sung những yếu tố mà người mua phải chịu chưa được tính trong giá hoá đơn (bao bì, vận tải, bảo hiểm, vv...).

Những tranh chấp có thể xảy ra thường liên quan đến việc phân loại sản phẩm. Khi đó nhà kinh doanh phải nhờ đến cơ quan hải quan, các hội đồng địa phương hay cơ quan tiêu chuẩn, đo lường.

e. Thông quan hàng hóa

Tại Ma-rốc, các thủ tục thông quan ngày càng được đơn giản hoá và áp theo thông lệ quốc tế. Nhà kinh doanh có thể thực hiện phần lớn các khai báo thông qua SADO (Hệ thống tin học của Cơ quan hải quan và Cơ quan hối đoái) đối với mọi chế độ thuế quan. Có thể thực hiện việc thông quan sau khi có được mã số do cơ quan có thẩm quyền hải quan cung cấp.

Việc thông quan có thể được thực hiện tại các phòng thuế quan đặt tại cửa khẩu đường bộ, đường biển và đường không. Có thể tiến hành thông quan từ nhà. Theo hải quan Ma-rốc, thời hạn trung bình nộp thủ tục thông quan là dưới 1 giờ. Việc kiểm tra hàng hoá được làm rất kỹ (90% hoạt động thông quan được đánh giá là hợp tiêu chuẩn).

Thời gian thông quan và lấy hàng ra khỏi cảng trong vòng 24 tiếng sau khi nộp đủ các hồ sơ theo quy định. Hải quan cảng kiểm đủ đầu các loại thủ tục như vận đơn, hóa đơn thương mại, hợp đồng, chứng nhận xuất xứ, biên bản kiểm tra hàng, biên bản kiểm tra kiểm dịch, các loại giấy tờ chứng minh đã hoàn thành đầy đủ các nghĩa vụ...

Hải quan Ma-rốc tự miễn trách đối với các giấy tờ thông quan về tính thật giả. Chủ yếu kiểm đủ và hợp lệ theo quy định sẽ cho thông quan hàng.

Trong thời gian chờ thông quan, hàng hóa có 7 ngày lưu kho miễn phí. Sau đó, cảng sẽ tính phí lưu kho và hãng tàu tính phí lưu công. Phí lưu kho và lưu công phát sinh có thể đàm phán với hãng tàu và kho cảng xin giảm để xử lý hàng nếu lô hàng có trục trặc.

Trong trường hợp khách không lấy hàng, để có thể quay hàng về Việt Nam hoặc bán cho đối tác thứ 3 cần có văn bản của bên nhập khẩu xác nhận không lấy hàng thì chức trách hải quan mới chấp thuận. Khi ấy, nhà nhập khẩu có xu hướng đòi cọc mới cấp giấy xác nhận bỏ hàng. Doanh nghiệp Việt Nam nên thận trọng điểm này bằng cách tìm hiểu đối tác kỹ lưỡng để tránh rủi ro.

f. Đăng ký nhà nhập khẩu

Nhà nhập khẩu tại Ma-rốc phải đăng ký với Cơ quan đăng ký thương mại. Việc đăng ký này được thực hiện tại tòa sơ thẩm của đơn vị hành chính nơi đặt trụ sở chính của nhà kinh doanh hoặc trụ sở của công ty.

Để xin được giấy phép nhập khẩu, số đăng ký kinh doanh là một trong những điều kiện cần quan trọng.

g. Giấy phép nhập khẩu

Nhiều mặt hàng nhập khẩu đòi hỏi phải xin giấy phép theo từng lô, từng hợp đồng cụ thể, trong đó có thể kể đến: thuốc súng, lốp xe đã sử dụng, xe và khung

xe, máy kéo, rơ-moóc và xơ-mi rơ-moóc, quần áo cũ. Hàng nhập khẩu cũng phải có Cam kết nhập khẩu (trường hợp thường), hoặc phải có Khai báo trước nhập khẩu đối với sản phẩm gây ảnh hưởng hoặc đe dọa gây tổn thất đối với ngành sản xuất trong nước.

Hai thủ tục nêu trên được thực hiện thông qua tờ khai “Cam kết nhập khẩu, Giấy phép nhập khẩu, Khai báo trước nhập khẩu”, được lập thành 5 bản có kèm theo hoá đơn proform (chỉ rõ giá đơn nhất, số lượng và tên thương mại).

Các thủ tục này có thời gian hiệu lực lần lượt là 6 và 3 tháng. Cam kết nhập khẩu được làm trực tiếp qua ngân hàng trung gian được phép do nhà nhập khẩu lựa chọn.

h. Chứng từ phải nộp để thông quan hàng hoá

Như đã nói ở trên, ngoài giấy chứng nhận xuất xứ, khi thông quan hàng hoá được thực hiện trong khuôn khổ một hiệp định thương mại, những chứng từ đòi hỏi là giấy phép nhập khẩu và chứng chỉ ngân hàng do ngân hàng được chỉ định thanh toán nhập khẩu cấp, hoá đơn, vận đơn, giấy ghi chú trọng lượng và miêu tả danh mục hàng, biên bản kiểm tra kiểm dịch...

- Cần có những giấy tờ sau đây đối với mọi hàng hoá xuất nhập khẩu:

- Giấy phép (thể hiện xuất nhập khẩu “hữu hình”)

(a) Hoá đơn thương mại: Các hoá đơn tạm (cho biết chi tiết về hàng gửi nhưng không đòi thanh toán) trong hầu hết các trường hợp. Không cần hình thức

hoá đơn đặc biệt. Hoá đơn thương mại hoặc hoá đơn tạm nên (a) cần có trên phần tiêu đề của nhà cung cấp.

- Miêu tả hàng hoá đầy đủ bằng tiếng Pháp, (c) chỉ dẫn mã HS nếu có thể, (d) chỉ dẫn giá trị hàng hoá, (e) chỉ dẫn đồng tiền thanh toán (đối với chuyển ngoại hối) và (f) chỉ dẫn địa chỉ của người mua. Nhà xuất khẩu cũng nên biết không giống như ở Mỹ, ngày - tháng - năm viết theo thứ tự như trong tiếng Pháp.

- “Cam kết nhập khẩu” là một giấy phép do cơ quan ngoại hối cấp để chuyên ngoại tệ từ Ma-rốc đến các nhà cung cấp nước ngoài.

- Tờ khai hải quan do cơ quan hải quan cung cấp cần thiết cho hàng hoá xuất nhập khẩu khi qua cảng hoặc sân bay. Đối với việc gửi qua bưu điện, chỉ cần điền một mẫu tại bưu điện thay cho tờ khai hải quan.

Nhà nhập khẩu/xuất khẩu có thể gửi kèm bất cứ tài liệu gì như tài liệu kỹ thuật để giúp cơ quan hải quan hiểu thêm về hàng hóa của mình.

i. Kiểm dịch động thực vật

Ma-rốc áp dụng Luật số 24-48 ngày 10/9/1993 (B.O số 4225 ngày 20/10/1993) quy định các biện pháp kiểm tra sức khoẻ động vật, việc nhập khẩu động vật sống, thực phẩm làm từ động vật, các sản phẩm nhân giống động vật, hải sản và thủy sản đều phải qua kiểm tra y tế và định tính, chi phí do nhà bên nhập khẩu chịu.

Theo luật ngày 20/9/1917 và những văn bản áp dụng, đặc biệt là Nghị định của Bộ Nông nghiệp và

Cải cách ruộng đất số 1306-85 ngày 22/12/1986, việc nhập khẩu thực vật và các sản phẩm thực vật đã được quy định (điều 5 luật nêu trên) phải qua kiểm dịch thực vật một cách có hệ thống mang tính bắt buộc.

Hàng hóa không đáp ứng tiêu chí về kiểm dịch động thực vật và vệ sinh an toàn thực phẩm sẽ không được cho thông quan. Trong trường hợp, phát hiện các dịch bệnh hoặc, hàng hóa không đúng tiêu chuẩn, hư hỏng...giới chức trách kiểm dịch có thể ra quyết định tiêu hủy lô hàng. Việc tiêu hủy lô hàng sẽ được thông báo trước tới các bên liên quan.

j. Nhãn mác và tiêu chuẩn

Hàng vào Ma-rốc đòi hỏi phải được dán nhãn hợp quy định với các thông tin miêu tả về sản phẩm, xuất xứ, quy cách đóng gói, hướng dẫn sử dụng, cảnh báo (nếu có)...Bên cạnh đó tiêu chuẩn và tem sản phẩm halal hội giáo...

Kiểm tra chất lượng được quy định đối với việc nhập khẩu các sản phẩm công nghiệp trong đó các tiêu chuẩn phải bắt buộc áp dụng và theo quy định của các luật và văn bản liên quan đến tiêu chuẩn đo lường chất lượng (Xem chi tiết tại Nghị định số 2-01-1016 trong Phụ lục sách).

k. Quy định đối với hàng hóa xuất nhập cảnh

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại cửa khẩu hải quan, Ma-rốc thiết lập theo luồng xanh và luồng đỏ. Luồng xanh dành cho người không phải khai báo gì hay không có gì để khai báo. Luồng đỏ dành cho người có hàng hoá cần khai báo.

Có biển thông báo về hai luồng này khi xuất nhập cảnh.

Đối với luồng xanh:

Hành khách có thể mang vào Ma-rốc miễn thuế mà không cần khai báo và làm thủ tục đối với:

Quần áo cá nhân đang sử dụng

Thuốc lá: 200 điếu thuốc hoặc, 100 điếu xì gà nhỏ, hoặc 25 điếu xì gà to hoặc 250 gam tổng hợp các sản phẩm này;

Đồ uống có cồn: Một chai rượu vang 1 lít; Một chai rượu nặng 1 lít hoặc một loại rượu khác có dung tích tương tự.

Nước hoa và nước thơm: Một lọ nước hoa (150 ml); Một lọ nước thơm (250 ml).

Các đồ lưu niệm, quà biếu v.v... với tổng giá trị không vượt quá 2 ngàn DH (khoảng 230 USD) .

Đối với luồng đỏ: Hành khách có thể tạm nhập những đồ dùng cho việc sử dụng cá nhân hoặc nghề nghiệp nhưng khi xuất cảnh phải mang ra (tái xuất), cụ thể như sau:

Máy ảnh, máy quay phim, ống nhòm hoặc đầu đọc đĩa.

Đồ trang sức.

Máy ghi âm, đài, ti vi xách tay, camera.

Máy chữ hoặc máy tính, máy vi tính xách tay, điện thoại di động.

Trang thiết bị thể thao.

Nhạc cụ xách tay...

Hành khách là người Ma-rốc ở nước ngoài có thể được miễn thuế một lần mỗi năm khi mang vào Ma-rốc quà cho gia đình, không có tính thương mại với tổng giá trị dưới 10 ngàn DH.

Cũng thuộc luồng đỏ cần tiến hành thủ tục đặc biệt đối với:

Động vật và các sản phẩm có nguồn gốc từ động vật: phải có chứng chỉ thú y (do cơ quan chăn nuôi cấp).

Các sản phẩm có nguồn gốc từ thực vật: phải có chứng chỉ kiểm dịch thực vật (cơ quan giám định thực vật cấp).

Các loài động thực vật hoang dã có nguy cơ tuyệt chủng và các sản phẩm làm từ những sản phẩm này (theo Công ước Washington): Chứng chỉ CITES.

Súng săn và đạn dược: phải có giấy phép của cơ quan an toàn quốc gia cấp.

Thuốc chữa bệnh:

+ Với số lượng nhỏ phục vụ nhu cầu cá nhân: phải điền vào tờ “Cam kết danh dự” có sẵn ở các phòng thuế quan kèm theo các chứng từ y tế (giấy khám sức khỏe, đơn thuốc, vv...).

+ Các thuốc khác: phải có giấy phép của Bộ Y tế.

Quy định về hàng cấm nhập khẩu:

Cấm nhập khẩu các mặt hàng sau vào Ma-rốc:

Vũ khí và đạn dược chiến tranh.

Các chất gây nghiện, chất gây ảo giác.

Những bài viết, bản in, băng đài và băng video đã thu và tất cả những đồ vật trái với thuần phong mỹ tục của người Ma-rốc và Đạo hồi.

l. Quy định về tiền tệ xuất nhập cảnh

Nghiêm cấm mang tiền Dirham ra và vào Ma-rốc.

Việc mang ngoại tệ vào Ma-rốc được tự do nhưng phải khai báo tại hải quan.

Nếu muốn mang ra số tiền đã mang vào Ma-rốc vượt quá 50 ngàn DH, thì khi nhập cảnh cần khai báo rõ. Tờ khai này sẽ do phòng hải quan nhập khẩu cung cấp.

m. Khái quát quy định hàng xuất khẩu

Nhìn chung, Ma-rốc không đòi hỏi giấy phép từ cơ quan quản lý xuất khẩu hàng hoá.

Mặc dù vậy, một số hạn chế sẽ có thể được áp dụng đối với hàng hoá sau:

- Hàng xuất khẩu ký gửi (thanh toán sau) để bán lấy hoa hồng: trừ đối với hoa quả và hàng thủ công mỹ nghệ.

- Hàng xuất khẩu của cá nhân không đăng ký với Cơ quan đăng ký thương mại.

- Hàng có giá trị trên 300 USD không phải xuất khẩu để bán.

- Các mẫu hàng có giá trị trên 1000 USD được xuất khẩu không thanh toán.

Các mặt hàng xuất khẩu có thời hạn thanh toán vượt quá 150 ngày.

Những mặt hàng sau đây đòi hỏi giấy phép xuất khẩu từ Bộ Ngoại thương:

Đồ cổ có niên đại trên 100 năm.

- Các sản phẩm khảo cổ, dân tộc học, mang tính lịch sử, cổ sinh vật học, các mẫu vật giải phẫu, thực vật, khoáng sản và động vật.

- Than củi và bột làm từ ngũ cốc trừ gạo.

Phốt phát và hoá chất.

n. Cách tính giá trị giao dịch

Đối với hàng nhập khẩu, giá trị thuế quan chủ yếu là giá trị giao dịch như giá đã trả trên thực tế hoặc cần phải trả để mua hàng, có thêm các yếu tố do người mua chịu và không đưa vào giá ghi trong hoá đơn, nhất là: giá các vật chứa đựng và bao bì; chi phí vận chuyển; chi phí bảo hiểm; chi phí bốc, dỡ và vận chuyển đi kèm với việc vận chuyển hàng nhập khẩu...

Đối với hàng xuất khẩu, giá trị được tính dựa trên biểu giá quy định của Hải quan.

Một số sản phẩm được coi là không có giá trị giao dịch. Đó là các hoạt động nhập khẩu không nhằm mục đích thương mại, quà biếu, mẫu vật, hàng do khách du lịch mang vào...

Giá trị giao dịch có thể bị bác bởi cơ quan quản lý, nhất là khi quy định giá trị này được xác định không chính xác do ảnh hưởng bởi quan hệ giữa người mua

và người bán; những hạn chế, điều kiện hoặc dịch vụ liên quan đến hàng hoá nhập khẩu khiến cho không thể định giá.

Trong trường hợp bác hoặc không có giá trị giao dịch, giá trị giao dịch được hải quan xác định bằng cách áp dụng các phương pháp định giá khác gọi là phương pháp “thay thế”.

Những phương pháp thay thế phải được áp dụng theo trật tự mà chúng được nêu ra, ví dụ:

- Phương pháp so sánh: Là phương pháp xác định giá trị thuế quan hàng hoá nhập khẩu kể từ giá trị giao dịch của các mặt hàng giống hệt hoặc tương tự;

- Phương pháp khấu trừ: Cho phép biết giá trị hải quan của hàng nhập khẩu kể từ giá bán lại trên thị trường địa phương của mặt hàng nhập khẩu hoặc giá bán của một mặt hàng giống hệt hoặc tương tự được nhập khẩu, việc khấu trừ được thực hiện từ lãi được hưởng và những chi phí thực hiện sau nhập khẩu.

- Phương pháp cộng chi phí: Dựa trên chi phí của từng công đoạn cấu thành nên sản phẩm và các chi phí đến thời điểm làm thủ tục thông quan. Khi ấy, giá trị tính thuế quan được tính dựa trên:

- + Chi phí nguyên liệu và các hoạt động sản xuất.
- + Tổng số tiền thể hiện lợi nhuận và chi phí chung.
- + Chi phí vận chuyển, bốc, dỡ và vận chuyển hàng hoá, giá bảo hiểm...

- Phương pháp tham khảo giá trị:

Xác định giá trị thuế quan bằng cách tham khảo những tạp chí quốc tế và những giá trị đã đăng ký như trường hợp của thiết bị, xe cộ, xe máy đã sử dụng...

o. Quy định thủ tục kiểm dịch vệ sinh an toàn thực phẩm

Vệ sinh an toàn thực phẩm là vấn đề được Chính phủ Ma-rốc rất quan tâm. Ma-rốc đã ban hành nhiều văn bản luật, nghị định và thông tư liên quan đến nội dung quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch, trong đó có Luật 24-89 ban hành ngày 10/9/1993 quy định các biện pháp vệ sinh thú y đối với hàng nhập khẩu là động vật, sản phẩm có nguồn gốc từ động vật, hải sản và thủy sản nước ngọt.

Các cơ quan Ma-rốc có trách nhiệm quản lý vấn đề kiểm dịch, vệ sinh an toàn thực phẩm gồm có: Bộ Nông nghiệp, Phát triển Nông thôn và Nuôi trồng đánh bắt hải sản, Bộ Y tế, Viện Vệ sinh Dịch tễ Quốc gia, Văn phòng Quốc gia về Vệ sinh An toàn Thực phẩm...

Quản lý kiểm dịch vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hoạt động nhập khẩu tại Ma-rốc tập trung vào hai đối tượng chính là sản phẩm động vật và sản phẩm thực vật.

Đối với động vật và sản phẩm có nguồn gốc từ động vật, việc quản lý hàng nhập khẩu là trách nhiệm của các đơn vị chuyên ngành về thú y. Đối với các sản phẩm có nguồn gốc thực vật, Văn phòng Quốc gia về Vệ sinh An toàn Thực phẩm là cơ quan kiểm soát, cấp phép. Riêng tại các thành phố Casablanca, Tanger và Agadir, có các đơn vị kiểm soát đặt tại cảng và xử lý công việc theo chế độ một cửa. Tại các tỉnh khác sẽ

do các đơn vị quản lý thú y hoặc kiểm dịch vệ sinh an toàn thực phẩm trực thuộc Sở Nông nghiệp kiểm tra giám sát.

- Dù là hàng hóa có nguồn gốc từ động vật hay thực vật, nhà nhập khẩu bắt buộc phải nộp hồ sơ xin thông quan với sự giám sát chặt chẽ của chức trách kiểm dịch vệ sinh an toàn. Hồ sơ gồm có:

- Đơn xin cấp phép nhập khẩu (theo mẫu, có chữ ký và đóng dấu);

- Giấy chứng nhận vệ sinh kiểm dịch thú y (bản gốc-đối với sản phẩm nguồn gốc động vật);

- Giấy chứng nhận vệ sinh kiểm dịch (bản gốc - đối với sản phẩm nguồn gốc thực vật);

- Bản sao giấy chứng nhận xuất xứ;

- Bản sao Tờ khai hải quan;

- Bản sao hóa đơn thương mại;

- Kê khai danh mục sản phẩm;

- Bản sao Vận đơn;

Tờ khai đăng ký hồ sơ.

Nhà nhập khẩu nộp hồ sơ theo chế độ một cửa. Mỗi hồ sơ sẽ được cấp một mã số đăng ký và mã số này được sử dụng để dẫn chiếu trong suốt quá trình trao đổi thông tin có liên quan tới hàng hóa giữa nhà chức trách với doanh nghiệp nhập khẩu.

Việc kiểm soát được tiến hành qua công đoạn xét duyệt hồ sơ và kiểm tra thực tế. Hồ sơ được rà soát,

đối chiếu các thông tin trong tờ khai của nhà nhập khẩu với các chứng từ có liên quan. Kiểm tra thực tế hàng hóa được tiến hành dưới sự chứng kiến của nhà nhập khẩu, hải quan và chức trách kiểm dịch.

Trong một số trường hợp để chắc chắn về chất lượng sản phẩm và đảm bảo tiêu chuẩn kiểm dịch, chức trách kiểm dịch sẽ lấy mẫu chuyển qua phòng thí nghiệm phân tích. Thời gian chờ kết quả phân tích tùy thuộc vào loại thí nghiệm cần thực hiện và từng loại hàng nhập khẩu.

Quy định của Ma-rốc cho phép nhà nhập khẩu có thể chuyển hàng vào kho trung chuyển phù hợp để tạm trữ trước khi có kết quả thí nghiệm. Trong trường hợp này, nhà nhập khẩu phải được sự cho phép bằng văn bản của cơ quan có liên quan và phải cam kết chịu trách nhiệm về hàng hóa đó, cũng như có kho trung chuyển tạm trữ với đầy đủ các điều kiện đảm bảo theo quy định.

Nếu kết quả thí nghiệm đảm bảo, cơ quan kiểm dịch sẽ cấp giấy chứng nhận cho phép đưa hàng vào lãnh thổ quốc gia. Ngược lại, nếu hàng nhập khẩu không đảm bảo yêu cầu vệ sinh an toàn, cơ quan kiểm dịch sẽ ban hành văn bản gửi hải quan không cho thông quan lô hàng, đồng thời gửi bản sao cho nhà nhập khẩu biết.

p. Quy định về phòng vệ thương mại

Ma-rốc chịu ảnh hưởng mạnh từ thị trường EU trong việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Trong đó, nhiều lần Ma-rốc đưa vấn đề phòng vệ thương mại ra diễn đàn của Tổ chức Thương mại

thế giới. Tuy vậy, bạn thường chỉ áp dụng các biện pháp này khi thấy rõ nguy cơ rủi ro ảnh hưởng tới các ngành sản xuất trong nước.

Với các đối tác có cơ cấu hàng xuất khẩu cơ bản không cạnh tranh trực diện với hàng hóa Ma-rốc (trong đó có Việt Nam) thì khả năng bị áp dụng các biện pháp phòng vệ như chống bán phá, chống trợ cấp là rất thấp.

Đối với nội dung rào cản kỹ thuật cũng tương tự. Về qui chuẩn kỹ thuật, Ma-rốc rất chặt chẽ trong vấn đề qui cách sản phẩm căn cứ theo hợp đồng ký kết. Ma-rốc thường đưa các vấn đề này ra hệ thống tòa thương mại để phán xử. Mức chi phí cho các vụ việc rất cao và bên thua kiện phải chịu toàn bộ các chi phí phát sinh.

Các biện pháp tự vệ

+ Những điều kiện áp dụng các biện pháp tự vệ

Để áp dụng biện pháp tự vệ đối với một sản phẩm, cần phải tiến hành điều tra để xác định:

- Sản phẩm này được nhập khẩu với khối lượng tăng liên tục mang tính tuyệt đối so với hàng sản xuất trong nước;

- Những sản phẩm nhập khẩu này đang gây ra hoặc đe dọa gây ra tổn thất nghiêm trọng đến ngành sản xuất trong nước có những sản phẩm giống hệt hoặc những sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu.

Trên cơ sở đơn kiện mà ngành sản xuất trong nước có sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh với

sản phẩm đang được nhập khẩu ồ ạt, gửi Bộ Ngoại thương, chính quyền sẽ mở cuộc điều tra. Đơn này phải bao gồm những yếu tố cấu thành bằng chứng về sự gia tăng nhập khẩu ồ ạt và gây ra tổn thất nghiêm trọng hoặc đe dọa gây tổn thất nghiêm trọng do việc nhập khẩu gây ra.

+ **Xác định tổn thất**

- Việc xác định có tổn thất nghiêm trọng hay không dựa trên tất cả các yếu tố khách quan, có thể lượng hoá đang ảnh hưởng đến tình hình của ngành sản xuất trong nước, đặc biệt là:

- Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu sản phẩm nói trên cả về khối lượng lẫn giá trị dưới góc độ tuyệt đối và tương đối;

- Thị phần thị trường nội địa mà sản phẩm đang nhập khẩu ồ ạt này nắm giữ cũng như những thay đổi trong mức độ bán hàng;

- Diễn biến của sản xuất, sản lượng và việc sử dụng năng lực sản xuất;

- Tình hình lợi nhuận và thua lỗ; và

Tiến triển của việc làm và lương.

Việc chứng minh tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu ồ ạt hàng và tổn thất gây ra đối với ngành sản xuất trong nước dựa trên việc xem xét các tác động của tất cả các yếu tố có thể gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước (không chỉ dựa trên việc tăng lượng hàng nhập khẩu).

+ Đơn kiện

Một ngành sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc tương tự với sản phẩm đang nhập khẩu ở ạt có thể gửi đơn xin áp dụng những biện pháp tự vệ đến Bộ Ngoại thương.

Đơn này phải bao gồm những yếu tố chứng minh có sự tăng mạnh việc nhập khẩu mặt hàng này, gây tổn thất lớn hoặc đe dọa gây tổn thất lớn và tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu và việc gây tổn thất nghiêm trọng.

Đơn này phải được sự ủng hộ của phần lớn các nhà sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc trực tiếp cạnh tranh với sản phẩm đang được nhập khẩu ở ạt.

- Đơn này phải được gửi làm hai bản:

- Một bản bí mật bao gồm tất cả những số liệu liên quan đến các yếu tố cấu thành bằng chứng; và

Một bản không bí mật không bao gồm những thông tin mật hoặc không được cung cấp dưới dạng mật.

+ Ngành sản xuất trong nước

Ngành sản xuất trong nước bao gồm toàn bộ các nhà sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc trực tiếp cạnh tranh hoặc trong đó một số nhà sản xuất làm ra phần lớn khối lượng sản phẩm nói trên tại Ma-rốc.

+ Điều tra

Sau khi xem xét những viện dẫn trong đơn và mức độ ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước, Bộ Ngoại thương có thể quyết định mở một cuộc điều tra nếu

các yếu tố cấu thành bằng chứng là thích đáng đủ để chứng minh hành vi này. Việc mở cuộc điều tra được Bộ thông báo một cách công khai.

Ngay từ khi mở cuộc điều tra, các câu hỏi sẽ được gửi tới các nhà sản xuất trong nước và có thể gửi tới những nhà nhập khẩu sản phẩm nói trên. Thời hạn tối đa để kết thúc cuộc điều tra là 12 tháng kể từ ngày mở cuộc điều tra.

+ Áp dụng các biện pháp tự vệ

Biện pháp tạm thời

Trong những tình huống xấu tức là phán đoán mọi thời hạn có thể gây tổn thất nghiêm trọng thì khi đó một biện pháp tự vệ tạm thời dưới dạng thuế bổ sung có thể được áp dụng đối với việc nhập khẩu của một hay nhiều sản phẩm nói trên với điều kiện phải xác định trước có những yếu tố cấu thành bằng chứng, theo đó việc tăng nhập khẩu của một hoặc nhiều sản phẩm nói trên đã hoặc có thể gây tổn thất nghiêm trọng cho ngành sản xuất các sản phẩm tương tự hoặc đang cạnh tranh trực tiếp của Ma-rốc.

Loại thuế phụ thu tạm thời này được hình thành dưới dạng thuế tính theo giá trị hoặc thuế đặc thù và được xem là hình thức bảo đảm hoặc bảo lãnh. Thời gian áp dụng tối đa biện pháp tạm thời là 200 ngày.

Biện pháp cuối cùng

Những biện pháp tự vệ cuối cùng có thể được áp dụng đối với việc nhập khẩu một hoặc nhiều sản phẩm nếu cuộc điều tra xác định việc tăng nhập khẩu ồ ạt

của một hoặc nhiều sản phẩm này đang gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng đến sản xuất trong nước của một hoặc nhiều sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong đó có tính đến những lợi ích thương mại của Ma-rốc.

Những biện pháp tự vệ cuối cùng có thể được thực hiện dưới dạng thuế phụ thu nhập khẩu dựa trên giá trị hoặc tính đặc thù hoặc dưới dạng hạn chế khối lượng nhập khẩu. Các biện pháp này được thiết lập theo Nghị định của Bộ Tài chính và Bộ Ngoại thương sau khi lấy ý kiến của các bộ ngành có liên quan.

Giai đoạn áp dụng toàn bộ biện pháp tự vệ, kể cả giai đoạn áp dụng biện pháp tạm thời và biện pháp cuối cùng không được vượt quá 4 năm.

+ Việc xem xét lại

Bộ Ngoại thương phải tiến hành xem xét lại những biện pháp tự vệ vào giữa giai đoạn áp dụng khi thời gian áp dụng biện pháp vượt quá 3 năm.

Sau khi xem xét lại và lấy ý kiến cả các bộ ngành có liên quan, Bộ Ngoại thương có thể quyết định hủy bỏ, đình chỉ hoặc đẩy nhanh việc loại bỏ dần dần những biện pháp tự vệ đang được xem xét lại.

Việc áp dụng một biện pháp tự vệ có thể được gia hạn với điều kiện sau khi xem xét lại chứng minh được rằng biện pháp tự vệ vẫn còn cần thiết cho việc phòng ngừa và bồi thường tổn thất nghiêm trọng và vẫn còn những yếu tố tạo nên bằng chứng theo đó ngành sản xuất phải tiến hành các điều chỉnh.

Do vậy, thời hạn áp dụng hoàn toàn một biện pháp tự vệ, kể cả giai đoạn áp dụng biện pháp tạm thời, giai đoạn áp dụng ban đầu và thời gian có thể gia hạn không được vượt quá 8 năm và có thể lên đến 10 năm đối với Ma-rốc theo quy định dành cho những nước đang phát triển là thành viên của WTO.

+ Bảo mật của các thông tin

Những thông tin mật được cung cấp trong quá trình điều tra phải được giữ kín trừ khi bên cung cấp cho phép phổ biến.

Các nhân viên của Bộ Ngoại thương có thẩm quyền điều tra phải giữ bí mật những thông tin mật hoặc được cung cấp theo chế độ mật.

Biện pháp chống bán phá giá của Ma-rốc

+ Điều kiện áp dụng các biện pháp chống phá giá

Để áp dụng một biện pháp chống phá giá, cần phải tiến hành điều tra để xác định xem có sự bán phá giá, gây tổn thất và có mối quan hệ nhân quả hay không.

Việc bắt đầu điều tra dựa trên việc ngành sản xuất trong nước gửi đơn đến Bộ Ngoại thương nêu rõ có sự bán phá giá, gây tổn thất và tồn tại mối quan hệ nhân quả.

+ Xác định có hiện tượng bán phá giá

Một sản phẩm bị xem là bán phá giá khi giá xuất khẩu vào Ma-rốc thấp hơn giá trị bình thường có nghĩa là thấp hơn giá bán tại thị trường trong nước của nước xuất khẩu hoặc thấp hơn giá bán tại những nước thứ ba hoặc thấp hơn chi phí sản xuất đã được cộng một

khoản tiền hợp lý bao gồm chi phí kinh doanh và lãi được hưởng.

+ **Tồn thất và mối quan hệ nhân quả**

- Thuật ngữ “tồn thất” chỉ:

- Một tồn thất lớn gây ra đối với một ngành sản xuất trong nước;

- Mối đe dọa gây tồn thất lớn đối với một ngành sản xuất trong nước;

Gây chậm trễ trong việc hình thành một ngành sản xuất trong nước.

- Việc xác định có tồn thất lớn hay không dựa vào những bằng chứng tích cực và việc xem xét khách quan:

- Khối lượng hàng nhập khẩu bị kiện bán phá giá;

- Tác động đến giá các sản phẩm giống hệt hoặc tương tự trong nước được bán trên thị trường nội địa;

- Tác động của những mặt hàng nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất trong nước nhất là làm giảm trên thực tế và trong tương lai doanh số bán ra, lợi nhuận, sản lượng hàng, thị phần, năng suất, việc thu hồi vốn đầu tư hoặc sử dụng năng lực.

Việc chứng minh tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa các mặt hàng nhập khẩu bị kiện là bán phá giá và tồn thất gây ra đối với ngành sản xuất trong nước cần dựa trên việc xem xét tất cả các yếu tố có thể gây thiệt hại đến ngành sản xuất trong nước (bên cạnh việc xem xét chính các mặt hàng nhập khẩu được xem là bán phá giá).

+ Đơn kiện

Ngành sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc tương tự với sản phẩm nhập khẩu bị kiện là bán phá giá có thể gửi đơn xin áp dụng những biện pháp chống phá giá đến Bộ Ngoại thương.

- Đơn này phải bao gồm những yếu tố chứng tỏ có sự bán phá giá, gây tổn thất lớn và tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và mức độ thiệt hại. Những yếu tố này được quy định trong các hiệp định chống bán phá giá của WTO như sau:

- Danh tính của người đưa đơn hoặc của ngành sản xuất được đứng tên trong đơn có kèm theo danh sách của những nhà sản xuất trong nước đã được biết đến.

- Khối lượng và giá trị sản phẩm của người đưa đơn kiện và những nhà sản xuất ủng hộ việc đưa đơn.

- Mô tả đầy đủ sản phẩm nhập khẩu bị xem là bán phá giá và sản phẩm trong nước giống hệt hoặc tương tự với sản phẩm nhập khẩu.

- Tên của một hoặc các nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu sản phẩm bị tố cáo.

- Danh sách các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài và các nhà nhập khẩu đã được biết đến.

- Những thông tin về sự tồn tại việc bán phá giá (giá trị bình thường, giá xuất khẩu, biên độ bán phá giá).

- Những thông tin về diễn biến khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá.

Những yếu tố về tổn thất do các mặt hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra (tác động của các mặt hàng nhập khẩu bị tố cáo đối với giá hàng trong nước, tác động thực tế hoặc trong tương lai của các mặt hàng này đối với việc sản xuất, doanh thu bán hàng, thị phần, lợi nhuận, năng suất, thu hồi vốn đầu tư, việc sử dụng năng lực sản xuất...).

Đơn kiện phải được sự ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước nắm giữ trên 50% lượng sản phẩm của ngành sản xuất trong nước trong đó các nhà sản xuất ủng hộ rõ ràng đơn kiện phải chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng của ngành sản xuất trong nước.

Đơn này phải được gửi làm hai bản:

- Một bản bí mật bao gồm tất cả những số liệu liên quan đến các yếu tố cấu thành bằng chứng trên cơ sở đó sẽ xác định việc bán phá giá và tổn thất gây ra, vv.

Một bản không bí mật không bao gồm những thông tin mật hoặc không được cung cấp theo chế độ mật.

+ Ngành sản xuất trong nước

Ngành sản xuất trong nước là toàn bộ các nhà sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc tương tự được nêu trong đơn là đối tượng của việc bán phá giá hoặc một vài nhà sản xuất trong đó có lượng sản phẩm liên quan chiếm phần lớn trong tổng sản lượng quốc gia.

+ Điều tra

Sau khi xem xét những viện dẫn trong đơn và mức độ ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước, Bộ Ngoại

thương có thể quyết định mở một cuộc điều tra nếu các yếu tố cấu thành bằng chứng là thích đáng và đủ để chứng minh hành vi này.

Quyết định mở cuộc điều tra được thông báo đến tất cả các bên có liên quan và cũng sẽ được thông báo công khai.

Các nhân viên của Bộ Ngoại thương phụ trách việc điều tra sẽ dựa trên những thông tin do các bên liên quan cung cấp thông qua các câu trả lời bộ câu hỏi gửi cho họ ngay sau khi bắt đầu điều tra. Các nhân viên điều tra phải bảo vệ tính bí mật của những thông tin và kiểm tra thông tin để dựa vào đó xác định sự tồn tại của việc bán phá giá, tổn thất gây ra đối với ngành sản xuất trong nước và mối quan hệ nhân quả giữa các mặt hàng nhập khẩu bán phá giá và mức độ thiệt hại.

Mặt khác, để đảm bảo tính công khai của thủ tục tố tụng, những thông tin cơ sở trong bản tường trình không bí mật sẽ được phổ biến cho các bên có liên quan để họ có thể đưa ra những nhận xét.

Các bên có liên quan có quyền tham gia vào cuộc điều tra, kể cả quyền gặp gỡ các bên có những lợi ích trái ngược, chẳng hạn được mời dự thính công khai trong cuộc nói chuyện do Bộ Ngoại thương tổ chức.

+ Áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Nếu kết quả điều tra xác định là có sự bán phá giá thì một loại thuế chống bán phá giá có thể được áp dụng trên cơ sở biên độ bán phá giá đã được cuộc điều tra xác định.

Thuế chống bán phá giá được thiết lập dưới hình thức thuế tính theo giá trị hoặc thuế đặc biệt và được thu ngoài các loại thuế và phí nhập khẩu thông thường đối với các sản phẩm bán phá giá.

Thời hạn cuối cùng để áp dụng thuế bán phá giá tối đa là 5 năm kể từ ngày áp thuế. Tuy nhiên, thời hạn này không được dài hơn thời gian cần thiết để bồi thường thiệt hại đã gây ra.

Tuy nhiên, trước khi kết thúc cuộc điều tra và sau ít nhất 2 tháng kể từ ngày mở cuộc điều tra, các biện pháp tạm thời dưới dạng thuế chống bán phá giá tạm thời có thể được áp dụng nếu như đã xác định sơ bộ là có sự bán phá giá hoặc trợ cấp, có thiệt hại hoặc có mối đe dọa gây thiệt hại và tồn tại quan hệ nhân quả. Việc xác định sơ bộ này dựa trên những kết quả điều tra đầu tiên.

Những biện pháp tạm thời dưới hình thức thuế tính theo giá trị hoặc thuế đặc biệt được xem là một dạng bảo đảm hoặc bảo lãnh với tổng số tiền không vượt quá biên độ phá giá ước tính.

Các loại thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ bán phá giá và có thể thấp hơn biên độ này nếu như mức thấp hơn đó đủ để bồi thường tổn thất gây ra.

+ Điều khoản tối thiểu và việc nhập khẩu không đáng kể

- Cuộc điều tra sẽ khép lại và không một biện pháp nào được áp dụng nếu xác định được:

- Biên độ bán phá giá thấp hơn 2% giá xuất khẩu;

Khối lượng hàng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra có xuất xứ từ một nước riêng biệt so với tổng khối lượng hàng nhập khẩu sản phẩm nói trên thấp hơn 3% trừ khi các sản phẩm nhập khẩu có nguồn gốc từ những nước trong đó thị phần mỗi nước chiếm dưới 3% tổng số hàng nhập khẩu và tổng lượng hàng nhập khẩu của những nước này chỉ chiếm trên 7%.

+ Cam kết giá

Một cuộc điều tra có thể tạm ngừng hoặc khép lại và không áp dụng những biện pháp tạm thời hoặc cuối cùng nếu nhà xuất khẩu cam kết một cách tình nguyện và thoả đáng là sẽ điều chỉnh lại giá hoặc không xuất khẩu với giá bán phá giá nữa .

Trong trường hợp chấp nhận một cam kết về giá, cuộc điều tra có thể được tiến hành một cách có thời hạn nếu nhà xuất khẩu hoặc nước xuất khẩu mong muốn hoặc Bộ Ngoại thương quyết định như vậy. Trong trường hợp này, nếu cuộc điều tra xác định là không có sự bán phá giá, cam kết trên sẽ tự động trở nên vô hiệu. Nếu cuộc điều tra xác định là có sự bán phá giá thì cam kết giá có thể sẽ được bảo lưu.

+ Bảo mật thông tin

Tính bảo mật của các thông tin được cung cấp trong các cuộc điều tra chống bán phá giá cần phải được giữ kín trừ khi bên cung cấp cho phép phổ biến.

Các nhân viên của Bộ Ngoại thương có thẩm quyền điều tra phải giữ bí mật những thông tin đã được cung cấp trong quá trình điều tra.

+ Việc xem xét lại

Thuế chống bán phá giá có thể được xem xét lại với điều kiện khoảng thời gian trôi qua không quá lâu kể từ khi thiết lập loại thuế này. Việc xem xét lại có thể được tiến hành nếu chứng minh được sự cần thiết theo ý kiến của Bộ Ngoại thương hoặc theo yêu cầu của nhà xuất khẩu hoặc của nhà nhập khẩu hoặc của đại diện ngành sản xuất trong nước có liên quan đến sản phẩm bị bán phá giá.

Thủ tục xem xét lại bao gồm việc mở cuộc điều tra đối với các nhà sản xuất xuất khẩu sản phẩm bị bán phá giá và những nhà nhập khẩu cũng như các nhà sản xuất trong nước để quyết định khả năng có điều chỉnh thuế chống bán phá giá hiện hành hay không.

Biện pháp chống trợ cấp

+ Điều kiện áp dụng

- Những biện pháp chống trợ cấp chỉ có thể được đặt ra khi Bộ Ngoại thương xác định sau khi điều tra rằng:

- Sản phẩm đang bị điều tra là đối tượng được trợ cấp

Việc trợ cấp mang tính đặc thù;

- Việc nhập khẩu sản phẩm được trợ cấp đã gây ra hoặc đe dọa gây tổn thất đối với các nhà sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc tương tự.

Chứng minh được sự tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu hàng được trợ cấp và tổn thất gây ra.

Việc mở cuộc điều tra được thực hiện trên cơ sở ngành sản xuất trong nước có đơn gửi Bộ Ngoại

thương nêu rõ có sự trợ cấp đặc thù, gây tổn thất và tồn tại mối quan hệ nhân quả.

+ Xác định có hiện tượng trợ cấp

Việc trợ cấp được xem là tồn tại khi sản phẩm bị tố cáo đã được hưởng sự hỗ trợ về tài chính của chính quyền nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu chẳng hạn như cho không, miễn thuế hoặc chính quyền cung cấp một số sản phẩm và dịch vụ với giá trợ cấp hoặc có hình thức hỗ trợ thu nhập hoặc trợ giá hoặc có ưu đãi dành cho doanh nghiệp được hưởng trợ cấp.

Việc trợ cấp chỉ phải chịu những biện pháp chống trợ cấp khi chúng mang tính đặc thù. Việc trợ cấp được coi là đặc thù nếu việc phân bổ phụ cấp phụ thuộc vào những kết quả xuất khẩu hoặc phụ thuộc vào việc sử dụng sản phẩm trong nước hơn là sản phẩm nhập khẩu. Cũng được xem là đặc thù khi việc trợ cấp chỉ giới hạn cho một doanh nghiệp, một ngành công nghiệp hay một nhóm doanh nghiệp hoặc nhóm các ngành công nghiệp đặc biệt, có nghĩa là trợ cấp chỉ được dành cho một số doanh nghiệp, một số lĩnh vực công nghiệp hoặc một số vùng địa lý, không tự động cấp cho tất cả những người xin.

+ Tổn thất và mối quan hệ nhân quả

- Thuật ngữ “tổn thất” chỉ:

- Một tổn thất lớn gây ra đối với một ngành sản xuất trong nước;

- Một đe dọa gây ra tổn thất lớn đối với một loại sản phẩm trong nước;

Gây chậm trễ lớn trong việc hình thành một ngành sản xuất trong nước.

- Việc xác định sự tồn tại của một tổn thất lớn dựa trên những yếu tố cấu thành bằng chứng tính cực và dựa trên sự xem xét khách quan:

- Khối lượng hàng nhập khẩu được trợ cấp;

- Tác động của việc nhập khẩu hàng được trợ cấp lên thị trường hàng nội địa và lên giá các sản phẩm giống hệt hoặc tương tự trong nước sản xuất cũng như làm giảm trên thực tế và trong tương lai doanh số bán ra, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, việc thu hồi vốn đầu tư hoặc việc sử dụng năng lực vv...

Tác động của những mặt hàng nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất trong nước, nhất là làm giảm trên thực tế hoặc trong tương lai doanh số bán ra, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, việc thu hồi vốn đầu tư hoặc việc sử dụng năng lực vv...

Việc xem xét mối quan hệ nhân quả giữa các mặt hàng nhập khẩu được trợ cấp và tổn thất gây ra đối với ngành sản xuất trong nước sẽ dựa trên việc xem xét tất cả các yếu tố thích đáng cấu thành bằng chứng, tất cả các nhân tố và chỉ số kinh tế ảnh hưởng đến tình hình của ngành sản xuất trong nước như giảm doanh thu bán hàng, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất vv...

Như vậy, ngoài bản thân các sản phẩm nhập khẩu trợ cấp ra, tất cả các yếu tố khác gây tổn thất đối với ngành sản xuất trong nước vào cùng thời điểm cũng sẽ được xem xét. Những yếu tố này bao gồm khối

lượng và giá hàng nhập khẩu không được trợ cấp của sản phẩm nói trên, sự giảm cầu, những thay đổi trong sơ đồ tiêu dùng và sự tiến triển về kỹ thuật.

+ Đơn kiện

Khi một ngành sản xuất trong nước cho rằng việc nhập khẩu hàng được trợ cấp gây tổn thất lớn, ngành đó có thể gửi đơn kiện lên Bộ Ngoại thương trong đó nêu rõ những yếu tố xác định có sự trợ cấp, thiệt hại phải chịu và tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa trợ cấp và tổn thất. Những yếu tố này được quy định trong các hiệp định của WTO về trợ cấp và những biện pháp bù trừ như sau:

- Danh tính của người đưa đơn hoặc của ngành sản xuất được đứng tên trong đơn có kèm theo danh sách của những nhà sản xuất trong nước đã được biết đến.

- Khối lượng và giá trị sản phẩm của người đưa đơn kiện và những nhà sản xuất ủng hộ việc đưa đơn.

- Mô tả đầy đủ sản phẩm nhập khẩu bị xem là bán phá giá và sản phẩm trong nước giống hệt hoặc tương tự với sản phẩm nhập khẩu.

- Tên của một hoặc các nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu sản phẩm bị tố cáo.

- Danh sách các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài và các nhà nhập khẩu đã được biết đến.

- Những thông tin về việc có sự trợ cấp, tổng số tiền và bản chất của việc trợ cấp.

- Những thông tin về diễn tiến khối lượng hàng nhập khẩu được trợ cấp.

Những yếu tố về những tổn thất do các mặt hàng nhập khẩu được trợ cấp gây ra (tác động của các mặt hàng nhập khẩu bị tố cáo đối với giá trong nước, tác động thực tế hoặc trong tương lai của các mặt hàng này đối với việc sản xuất, doanh thu bán hàng, thị phần, lợi nhuận, năng suất, việc thu hồi vốn đầu tư, việc sử dụng năng lực sản xuất...).

Đơn kiện phải được sự ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước nắm giữ trên 50% lượng sản phẩm của ngành sản xuất trong nước trong đó các nhà sản xuất ủng hộ rõ ràng đơn kiện phải chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng của ngành sản xuất trong nước.

- Đơn này phải được gửi làm hai bản:

- Một bản bí mật bao gồm tất cả những số liệu liên quan đến các yếu tố cấu thành bằng chứng trên cơ sở đó sẽ xác định việc trợ cấp và tổn thất gây ra, vv.

Một bản không bí mật không bao gồm những thông tin mật hoặc không được cung cấp một cách bí mật.

+ Ngành sản xuất trong nước

Ngành sản xuất trong nước bao gồm toàn bộ các nhà sản xuất trong nước có sản phẩm giống hệt hoặc tương tự trong đó một số nhà sản xuất đóng góp phần lớn vào tổng sản lượng quốc gia sản phẩm nói trên.

+ Điều tra

Sau khi xem xét những vấn đề nêu trong đơn và mức độ ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước, Bộ Ngoại thương có thể quyết định mở một cuộc điều tra

nếu các yếu tố cấu thành bằng chứng là thích đáng đủ để chứng minh hành vi này.

Quyết định mở cuộc điều tra được thông báo đến tất cả các bên có liên quan và được thông báo công khai.

Cuộc điều tra sẽ bao gồm cả về trợ cấp lẫn mức độ thiệt hại. Về nguyên tắc, cuộc điều tra phải kết thúc trong thời hạn 9 tháng sau khi bắt đầu thủ tục tố tụng.

Các nhân viên của Bộ Ngoại thương phụ trách việc điều tra sẽ dựa trên những thông tin do các bên có liên quan cung cấp qua các câu trả lời bộ câu hỏi gửi cho họ ngay sau khi bắt đầu điều tra.

Các nhân viên điều tra phải bảo vệ tính bí mật của những thông tin và kiểm tra thông tin để dựa vào đó xác định sự tồn tại của việc trợ cấp, tổn thất gây ra đối với ngành sản xuất trong nước và mối quan hệ nhân quả giữa các mặt hàng nhập khẩu được trợ cấp và mức độ thiệt hại gây ra.

Mặt khác, để đảm bảo tính công khai của quá trình tố tụng, những thông tin cơ sở trong bản tường trình không bí mật sẽ được phổ biến cho các bên có liên quan để họ đưa ra những nhận xét.

Các bên có liên quan có quyền tham gia vào cuộc điều tra, kể cả quyền gặp gỡ các bên có những lợi ích trái ngược, chẳng hạn được mời dự thính công khai trong cuộc trao đổi do Bộ Ngoại thương tổ chức.

Khi nhận thấy những thông tin cung cấp là không đủ hoặc bên liên quan từ chối hợp tác, các phân tích sẽ dựa trên những số liệu sẵn có.

+ Áp dụng biện pháp chống trợ cấp

Nếu những nhân viên phụ trách điều tra của Bộ Ngoại thương xác định là có sự trợ cấp và gây tổn thất cho ngành sản xuất trong nước thì một loại thuế chống trợ cấp (hay thuế bù trừ) có thể được áp dụng.

Loại thuế này được thiết lập dưới hình thức thuế tính theo giá trị hoặc thuế đặc thù và được thu ngoài các loại thuế và phí nhập khẩu thông thường đối với các sản phẩm được trợ cấp.

Tuy nhiên, trước khi kết thúc cuộc điều tra và sau ít nhất 2 tháng kể từ ngày mở cuộc điều tra, một loại thuế chống trợ cấp tạm thời có thể được áp dụng và được xem là hình thức bảo đảm hoặc bảo lãnh với tổng số tiền không vượt quá biên độ trợ cấp ước tính.

Những biện pháp bù trừ không được vượt quá tổng khoản tiền trợ cấp và có thể thấp hơn khoản tiền này nếu như mức thấp nhất cũng đủ bồi thường tổn thất gây ra.

+ Điều khoản tối thiểu và việc nhập khẩu không đáng kể

Cuộc điều tra sẽ khép lại và không một biện pháp nào được áp dụng nếu xác định được:

- Mức độ trợ cấp thấp hơn 1% giá xuất khẩu; hoặc

Khối lượng hàng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra có xuất xứ từ một nước riêng biệt so với tổng khối lượng hàng nhập khẩu sản phẩm nói trên chỉ ở mức dưới 4% trừ khi các sản phẩm nhập khẩu có nguồn gốc từ những nước trong đó thị phần mỗi nước chiếm

dưới 4% trong tổng số hàng nhập khẩu và tổng lượng hàng nhập khẩu này chỉ chiếm trên 9% .

+ Bảo mật thông tin

Bộ Ngoại thương cần phải giữ bí mật những thông tin mật hoặc những thông tin được cung cấp theo chế độ mật trừ khi bên cung cấp cho phép phổ biến.

Các nhân viên của Bộ Ngoại thương có thẩm quyền điều tra phải giữ bí mật những thông tin đã được cung cấp trong quá trình điều tra.

+ Cam kết giá

Các nhà xuất khẩu hoặc chính quyền của họ có thể cam kết với Bộ Ngoại thương là hạn chế việc trợ cấp hoặc có những biện pháp khác cho phép tăng giá và loại bỏ tổn thất đã gây ra.

Bộ Ngoại thương có thể chấp nhận những cam kết của một nhà xuất khẩu nếu nhà xuất khẩu sẵn sàng xem xét lại giá hoặc từ chối hưởng trợ cấp để loại bỏ khả năng có thể gây tổn hại. Bộ Ngoại thương cũng có thể chấp nhận những cam kết của Chính phủ nước xuất khẩu nếu Chính phủ đó đồng ý loại bỏ hoặc hạn chế việc trợ cấp hoặc có những biện pháp giải quyết khác liên quan đến những tác động của việc trợ cấp nói trên.

Nếu một cam kết được chấp nhận, sản phẩm bị điều tra sẽ không phải chịu thuế chống trợ cấp.

+ Việc xem xét lại

Việc điều tra xem xét lại cũng có thể tiến hành với điều kiện khoảng thời gian trôi qua không quá lâu kể từ khi thiết lập loại thuế chống trợ cấp và nếu có những yếu tố cấu thành bằng chứng xác nhận các tình tiết liên quan đến trợ cấp và/hoặc gây tổn thất đã thay đổi đáng kể, theo ý kiến của Bộ Ngoại thương hoặc theo yêu cầu của nhà xuất khẩu hoặc của nhà nhập khẩu hoặc của đại diện ngành sản xuất trong nước có liên quan đến sản phẩm được trợ cấp.

Thủ tục xem xét lại bao gồm việc mở cuộc điều tra đối với các nhà sản xuất xuất khẩu sản phẩm được trợ cấp và những nhà nhập khẩu cũng như các nhà sản xuất trong nước để quyết định khả năng có điều chỉnh thuế chống trợ cấp hiện hành hay không.

Việc mở cuộc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc tự vệ phải dựa trên đơn gửi Bộ Ngoại thương của ngành sản xuất trong nước chịu tổn thất do các sản phẩm nhập khẩu bán phá giá, trợ cấp hoặc có sự tăng trưởng lớn tại thị trường Ma-rốc.

Bộ Ngoại thương sẽ cử người điều tra. Trong quá trình điều tra, Bộ Ngoại thương sẽ phối hợp, lấy ý kiến của các bộ ngành có liên quan như Bộ Tài chính, chẳng hạn về vấn đề áp dụng các biện pháp tự vệ.

Những quy định áp dụng các biện pháp trừng phạt thương mại như biện pháp chống phá giá, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ phải tuân theo các hiệp định của WTO về các vấn đề này.

3. Rào cản kỹ thuật đối với hàng hóa

Rào cản thương mại lớn nhất tại Ma-rốc chính là thuế quan nhập khẩu đối với hàng hóa quá cao. Mặc dù Ma-rốc tiến hành cắt giảm thuế quan cách đây gần 30 năm kể từ sau khi gia nhập GATT nhưng nước này vẫn duy trì những tỷ suất thuế rất cao đối với một số sản phẩm nông nghiệp hay công nghiệp. Hiện tại, các mức thuế quan cơ bản gồm có 0%, 2,5%, 10%, 17,5%, 25%, 35% và 50%) trong đó mức trung bình đối với đa số mặt hàng là 30%.

Những sản phẩm có mức bảo hộ cao phần lớn là sản phẩm công nghiệp như hàng công nghiệp thực phẩm, plastic, da, sản phẩm gỗ, giấy, vải, giày dép, sản phẩm làm bằng đá, kim loại.

Ngoài ra, thuế nhập khẩu cũng rất cao đối sản phẩm nông nghiệp như các loại ngũ cốc và thịt. Động vật sống chịu thuế suất lên tới 300% và thuế nhập khẩu còn cao hơn đối với sản phẩm thịt.

Khi phát sinh tranh chấp hoặc không tuân thủ hợp đồng, rất khó cho nhà xuất khẩu nước ngoài để theo đuổi và thắng kiện. Vụ kiện do các hệ thống tòa án thương mại hoạt động chưa hiệu quả, minh bạch. Đôi khi chi phí theo kiện còn cao hơn chi phí lô hàng, gây khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài.

Về rào cản phi thuế quan, Ma-rốc vẫn áp dụng giấy phép xuất nhập khẩu để quản lý chặt lưu lượng hàng hóa, nhất là các sản phẩm có khả năng gây ảnh hưởng đến một lĩnh vực sản xuất trong nước nào đó.

Những hàng rào phi thuế được áp dụng phổ biến nhất trong lĩnh vực dệt, trang thiết bị vận tải, giày dép, sản phẩm dệt kim, động vật sống và thức ăn chế biến.

Nhưng phần lớn việc kiểm tra hàng nhập khẩu tập trung vào việc kinh doanh các sản phẩm được ghi trong các Công ước quốc tế về buôn bán các loài động vật đang gặp nguy hiểm, Công ước Viên về tầng ô-zôn, Công ước Basilee về chất thải nguy hiểm và cuốn London Guidelines về kinh doanh hoá chất.

Bộ Nông nghiệp Ma-rốc có thể ra lệnh cấm tạm thời việc nhập khẩu một số sản phẩm có nguồn gốc từ động vật với lý do bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng.

Các sản phẩm có thể nhập khẩu tự do phải có Cam kết nhập khẩu (thông thường) hoặc Khai báo nhập khẩu trước trong trường hợp hàng nhập khẩu đe dọa sản xuất trong nước như chuối, táo và sữa bột...

Đa số tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật của Ma-rốc dựa trên tiêu chuẩn ISO mà Ma-rốc đã tham gia và Bộ luật về lương thực thực phẩm của Tổ chức Y Tế thế giới, của FAO và của Hiệp hội tiêu chuẩn của Pháp.

Liên quan đến động vật, các tiêu chuẩn kỹ thuật cũng căn cứ vào tiêu chuẩn của Cơ quan sức khoẻ động vật quốc tế. Do vậy, cần phải có chứng chỉ y tế đối với những sản phẩm có nguồn gốc từ động vật được nhập khẩu để chế biến chẳng hạn như gà và trứng.

Nhập khẩu thuốc cũng phải đăng ký trước tại Cơ quan quản lý dược và được Phòng kiểm định thuốc quốc gia đồng ý. Ngoài ra còn có những quy định về

nhãn mác, đóng gói, mô tả hàng hoá, thành phần, xuất xứ, cũng như các thông tin hướng dẫn khác.

Tại Ma-rốc, vấn đề định giá, chỉ định giá kinh doanh cũng khá phổ biến đối với các sản phẩm được trợ cấp, các thị trường độc quyền, các dịch vụ công cộng và một số sản phẩm và dịch vụ xã hội như điện, nước, bảo hiểm bắt buộc đối với xe cộ, sách học sinh, vận tải và dược phẩm. Trong một số trường hợp, giá có thể được các lãnh đạo ngành quyết định sau khi tham khảo ý kiến của Ủy ban liên bộ phụ trách việc điều chỉnh giá.

Còn có các hàng rào phi thuế quan khác xuất phát từ những sản phẩm độc quyền của Nhà nước. Mặc dù đã tiến hành tư nhân hoá, tự do hoá và giảm sự điều tiết của nhà nước từ những năm 90 đến nay, nhưng vẫn còn một số hoạt động mang tính độc quyền do các doanh nghiệp Nhà nước nắm giữ như lĩnh vực quản lý cảng biển, nhập khẩu dầu ăn, dầu lửa, vận tải biển, đường sắt, đường bộ, quản lý sân bay...

Về chính sách thương mại nông nghiệp của Ma-rốc, có những biện pháp bảo hộ rất mạnh đối với ngành nông nghiệp do Chính phủ đánh giá đây là ngành quan trọng có đóng góp GDP cao, giải quyết công ăn việc làm lớn và đảm bảo sự chủ động trong vấn đề an ninh lương thực. Bởi vậy, Ma-rốc thường đánh thuế rất cao các mặt hàng nông sản và đôi khi sử dụng hạn ngạch nhập khẩu đối với hàng nông sản nhằm bảo vệ sản xuất trong nước.

4. Văn phòng, chi nhánh giao dịch

Các doanh nghiệp nước ngoài muốn kinh doanh hoặc xuất khẩu thành công trên thị trường Ma-rốc

thường có văn phòng đại diện hoặc sử dụng các đại lý, các nhà phân phối bản địa.

Các đại lý và hoặc nhà phân phối địa phương thường rất hữu ích nhờ biết tiếng Ả-rập hiểu rõ tập quán kinh doanh.

Không đặt trụ sở, thông qua đại lý thương mại có thể là giải pháp tốt. Hoạt động của đại lý thương mại được quy định trong Luật Thương mại Ma-rốc, theo đó có 3 loại đại lý: đại lý thương mại theo đúng nghĩa, người môi giới và người được uỷ thác.

Theo Luật Thương mại Ma-rốc, hợp đồng đại lý thương mại là một sự uỷ quyền theo đó một người cam kết đàm phán hoặc ký kết theo cách thông thường việc mua, bán hoặc nói chung mọi hoạt động thương mại khác thay mặt cho một thương nhân. Về phần mình, thương nhân này cam kết trả tiền công cho người đó mà không ràng buộc bởi một hợp đồng lao động. Việc trả tiền công có thể gồm một phần hoặc tất cả hoa hồng. Hoa hồng được lĩnh ngay khi người uỷ quyền đã thực hiện nghiệp vụ hoặc lẽ ra đã thực hiện nghiệp vụ theo thoả thuận đã ký với khách hàng hoặc ngay khi khách hàng đã thực hiện nghiệp vụ (điều 401). Trong trường hợp phá hợp đồng, người đại lý và người uỷ quyền có thể đòi tiền đền bù.

Cũng theo Luật Thương mại, hoạt động môi giới được xác định là một thoả thuận theo đó người môi giới được một người giao nhiệm vụ tìm một người khác để thiết lập quan hệ nhằm ký kết hợp đồng. Tiền công cho người môi giới được trả khi hợp đồng đã được ký

kết nhờ sự trung gian của người môi giới hoặc sau khi người môi giới đã đưa ra những chỉ dẫn cho các bên.

Do vậy, khác với người được uỷ thác, người môi giới không ký hợp đồng thương mại vì người người được uỷ thác có quyền hành động với tư cách cá nhân để giúp cho người uỷ thác. Chẳng hạn, hàng hoá sẽ thuộc quyền sở hữu của người được uỷ thác nếu: Hàng được giao cho người nhận uỷ thác tại hải quan, hàng đang ở trong một kho công cộng, hàng đang trong kho của người được uỷ thác, hàng được vận chuyển bằng những phương tiện riêng của người này, trước khi hàng đến người được uỷ thác có trong tay giấy tờ vận chuyển, người được uỷ thác đã gửi hàng và vẫn giữ trong tay giấy tờ vận chuyển...

5. Chính sách hối đoái

Đồng nội tệ Dirham không thể mang vào và ra khỏi Ma-rốc, cũng không thể tự do chuyển đổi.

Tuy vậy, Ma-rốc áp dụng khả năng chuyển đổi tiền trong các hoạt động thông thường. Các ngân hàng Ma-rốc cũng được Cơ quan hối đoái uỷ quyền tự do thực hiện (dựa trên chứng từ) những thanh toán liên quan đến hoạt động nhập khẩu, xuất khẩu và vận chuyển quốc tế, bảo hiểm, tái bảo hiểm, trợ giúp kỹ thuật của nước ngoài, du lịch, đi học, chăm sóc y tế, tiết kiệm từ thu nhập cũng như tất cả các hoạt động thông thường khác.

Khả năng chuyển đổi tiền còn mở rộng sang các hoạt động về vốn, nhất là đầu tư nước ngoài tại Ma-rốc, kể cả những khoản đầu tư bằng ngoại tệ do kiều dân

Ma-rốc sống ở nước ngoài thực hiện và những khoản tài trợ mà các doanh nghiệp Ma-rốc huy động được.

Những người nước ngoài sống tại Ma-rốc có thể tự do chuyển về nước qua các ngân hàng tiền tiết kiệm từ lương, trợ cấp cũng như tiền quyên góp từ các tổ chức bảo hiểm xã hội và lương hưu.

Cho phép đổi tiền đi du lịch tới 10 ngàn DH đối với mỗi người nước ngoài hoặc kiều dân Ma-rốc.

Cho phép chuyển tiền sinh hoạt phí hàng tháng cho sinh viên đi học tối đa là 7 ngàn DH đối với những sinh viên không có học bổng và thấp hơn học bổng đối với sinh viên có học bổng, chưa kể đến tiền học phí, bảo hiểm, tiền thuê nhà và các chi phí liên quan khác.

Người Ma-rốc phải ra nước ngoài để chăm sóc sức khoẻ có quyền chuyển khoản trợ cấp tùy theo tình trạng và hồ sơ bệnh án.

Những khoản thu nhập tại Ma-rốc của các thể nhân không cư trú trong nước này (tiền thuê nhà, các khoản thu nhập khác nhau...) có thể chuyển ra khỏi lãnh thổ nếu chứng minh được thu nhập đó là hợp pháp.

- Đối với các hoạt động doanh nghiệp và xuất nhập khẩu:

- Cho phép mở một tài khoản có thể chuyển đổi nhằm xúc tiến xuất khẩu, cho phép nhà xuất khẩu (vốn dĩ phải hồi hương sản phẩm xuất khẩu) có được một phần các khoản thu bằng ngoại tệ để giải quyết những khoản chi nghề nghiệp ở nước ngoài.

Việc thanh toán các hoạt động trợ giúp kỹ thuật nước ngoài được thực hiện một cách tự do thông qua hệ thống ngân hàng.

Đối với hoạt động đầu tư:

Cho phép chuyển đổi tiền đối với đầu tư nước ngoài thực hiện bằng ngoại tệ hoặc bằng nội tệ DH có thể chuyển đổi.

Đối với đầu tư nước ngoài được thực hiện bằng ngoại tệ, Ma-rốc có chế độ chuyển đổi tiền cho phép nhà đầu tư có thể chuyển thu nhập các khoản đầu tư và hồi hương sản phẩm để trả nợ hoặc chuyển nhượng đầu tư bằng ngoại tệ. Những quy định này liên quan đến các khoản đầu tư do các thể nhân hoặc pháp nhân có quốc tịch nước ngoài, không cư trú hoặc cư trú tại Ma-rốc và những thể nhân quốc tịch Ma-rốc sống ở nước ngoài thực hiện.

Chuyển tiền ra nước ngoài:

Đối với người nước ngoài, quyền chuyển tiền tức thì là 25 ngàn DH/ năm lưu trú tại Ma-rốc và số dư có thể ghi trên một tài khoản có thể chuyển đổi một cách có kỳ hạn.

Khi đi khỏi Ma-rốc, người nước ngoài có quyền chuyển một khoản tương đương 25 ngàn DH/năm lưu trú tại Ma-rốc.

Nếu quyền này không đủ để có thể cho phép rút vốn chuyển tiền, số dư ghi tại ngân hàng trên một tài khoản có thể chuyển đổi có thời hạn, chuyển tiền trong 5 năm với tỷ lệ 20% mỗi năm...

6. Kiểm tra chất lượng hàng công nghiệp nhập khẩu

Việc kiểm tra chất lượng hàng công nghiệp nhập khẩu vào Ma-rốc mang tính bắt buộc, phù hợp với những quy định của luật và các văn bản liên quan đến tiêu chuẩn hoá (Luật số 1- ngày 30/07/1970 - Công báo số 3024 ngày 14/10/1970) đã được sửa đổi, bổ sung.

Việc kiểm tra chất lượng những sản phẩm nông sản chế biến và thuốc tân dược được quy định lần lượt tại Luật số 13-83 về trấn áp gian lận và Nghị định số 2-76-266 ngày 6/5/1977 về đồng ý và cho phép kinh doanh biệt dược.

Việc kiểm tra nhập khẩu và bóc dỡ những sản phẩm công nghiệp mang tính bắt buộc với việc doanh nghiệp phải xuất trình Giấy chứng nhận phù hợp với các tiêu chuẩn do Bộ Công nghiệp Ma-rốc cấp.

Các doanh nghiệp lấy hàng tại cùng một nhà cung cấp được phép nhập khẩu những sản phẩm trên mà không phải qua kiểm tra có phù hợp với các tiêu chuẩn bắt buộc hay không. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần xuất trình một văn bản mang tên Giấy phép nhập khẩu các sản phẩm được miễn kiểm tra phù hợp với các tiêu chuẩn bắt buộc do Bộ Công nghiệp cấp với thời hạn hiệu lực được ấn định một năm.

Trong trường hợp thay đổi nhà cung cấp, doanh nghiệp cần phải xuất trình các giấy chứng nhận hợp chuẩn hoặc giấy phép nêu trên.

Đối với các sản phẩm công nghiệp cần có chứng nhận hợp chuẩn, doanh nghiệp phải báo trước cho các cơ quan hữu quan thuộc Bộ Công nghiệp mỗi khi

những mặt hàng này đến phòng hải quan để kiểm tra tính hợp chuẩn.

Trong trường hợp lấy mẫu, một biên bản về lấy mẫu sẽ được lập. Những mẫu này được các cơ quan thuộc Bộ Công nghiệp chuyển cho phòng thí nghiệm liên quan để tiến hành những thử nghiệm cần thiết.

Trong trường hợp các sản phẩm công nghiệp đáp ứng được các tiêu chuẩn bắt buộc, một giấy chứng nhận hợp chuẩn sẽ được cấp cho doanh nghiệp, đồng thời một bản sao sẽ được chuyển cho phòng nhập khẩu.

Trong trường hợp không hợp chuẩn, những kết quả thử nghiệm sẽ được các cơ quan thuộc Bộ Công nghiệp thông báo cho hải quan cũng như doanh nghiệp. Trong trường hợp khiếu nại, doanh nghiệp có thời hạn 8 ngày để xin phân tích lần hai trên cùng một mẫu.

Nếu hết thời hạn 8 ngày mà doanh nghiệp không yêu cầu phân tích lần hai hoặc những kết quả phân tích lần hai trùng với kết quả thử nghiệm lần đầu thì mặt hàng liên quan phải tái xuất khẩu. Nếu doanh nghiệp từ chối tái xuất, cơ quan chức năng có thể áp dụng những quy định trấn áp gian lận hàng hoá.

Ngược lại, nếu kết quả phân tích lần hai bác bỏ những kết quả thử nghiệm lần đầu, một giấy chứng nhận về sự hợp chuẩn sẽ được cấp cho doanh nghiệp.

7. Nhượng quyền thương hiệu

Trong những năm qua, hoạt động nhượng quyền thương hiệu tại Ma-rốc phát triển rất mạnh với khoảng 15-20 nhãn hiệu mới mỗi năm liên quan đến nhiều lĩnh vực.

Mạng lưới thương hiệu nhượng quyền không ngừng được đa dạng và phát triển không chỉ ở những thành phố lớn, điều này cho thấy ngày càng có nhiều doanh nghiệp Ma-rốc quan tâm đến dịch vụ này.

Thành phố Casablanca đang dẫn đầu trong khu vực và ở châu Phi về lĩnh vực nhượng quyền với việc tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các nhà nhượng quyền trong và ngoài nước.

Trong những năm qua, việc phát triển nhanh chóng hoạt động nhượng quyền đã góp phần to lớn vào việc hiện đại hoá lĩnh vực thương mại.

Nhượng quyền theo ngành hoạt động

Những mạng lưới chính là may mặc chiếm 29%, là lĩnh vực năng động nhất, tiếp theo là nhà hàng 11%, mỹ phẩm và kiểu tóc 7%, mút kẹo 6%, đồ gỗ 6%, thuê xe 4%, dạy học %, quang học và quà biếu 3%, giải trí và y tế 2% và những lĩnh vực khác 28%. Nếu so sánh với kết quả thống kê năm 1997 thì lĩnh vực may mặc đã có tốc độ nhượng quyền tăng 500%.

Bản chất các mạng lưới nhượng quyền

Cho đến nay, 65 mạng lưới tức 40% trên tổng số mạng lưới nhượng quyền đã chọn loại hợp đồng master cho phép độc quyền khai thác và chuyển giao nhãn hiệu tại lãnh thổ Ma-rốc. 44% tức 70 nhãn hiệu thích loại hợp đồng nhượng quyền trực tiếp. Số còn lại khoảng 16% với 25 thương hiệu là những công ty nhượng quyền của Ma-rốc.

Xuất xứ của việc nhượng quyền thương hiệu

Pháp là nước có nhiều thương hiệu nhượng quyền tại Ma-rốc nhất với 49% chủ yếu thuộc các lĩnh vực may mặc, đồ mỹ phẩm, kiểu tóc. Xuất hiện nhiều trong lĩnh vực nhà hàng, giáo dục và cho thuê xe, hoạt động nhượng quyền thương hiệu Mỹ đứng vị trí thứ hai với 19 thương hiệu (11%). Ngoài ra còn có những thương hiệu của Bỉ (5%), Tây Ban Nha (4%), Anh và Đan Mạch (4%) và Ma-rốc (16%). Thành công của hoạt động nhượng quyền thương hiệu nước ngoài đã khuyến khích các nhà đầu tư Ma-rốc phát triển việc nhượng quyền trong nước (20 thương hiệu).

Phân chia địa lý

Việc phân chia địa điểm nhượng quyền thương hiệu tập trung chủ yếu tại thành phố Casablanca chiếm 90% trong khi ở thủ đô Rabat là 8%, các thành phố khác là Marrakech, Meknes/Fès và Agadir chiếm tỷ lệ rất thấp. Sự phân chia này phù hợp với tầm quan trọng của những thành phố đối với nền kinh tế Ma-rốc.

Mặc dù có được thành công và tăng trưởng nhanh nhưng hoạt động nhượng quyền thương hiệu tại Ma-rốc vẫn chưa có cơ cấu chặt chẽ. Tuy nhiên, năm 2002, Liên đoàn nhượng quyền thương hiệu Ma-rốc đã ra đời và đang cố gắng giới thiệu phương thức phân phối này cho các doanh nghiệp trong nước.

Ma-rốc chưa có luật nhượng quyền thương mại (theo nghĩa hẹp) cũng không có một chế tài định rõ. Do vậy, hoạt động nhượng quyền thương mại được hưởng môi trường pháp lý đặc biệt linh hoạt chủ yếu

dựa vào Điều 230 Luật nghĩa vụ hợp đồng, tạo cho các quy định hợp đồng một quyền mở rộng. Các điều khoản ghi trong đó là những điều khoản duy nhất có thể áp dụng (nếu như không trái với luật).

Các điều khoản trong các hợp đồng ký tại Ma-rốc và những hợp đồng ký tại châu Âu, đặc biệt là Pháp có xu hướng tương tự nhau. Quyền và nghĩa vụ của mỗi bên ký kết là giống nhau và việc tìm kiếm một sự cân bằng trong hợp đồng vẫn là mục tiêu chính.

Mặc dù chưa có luật nhượng quyền tại Ma-rốc nhưng Luật 17/97 về sở hữu công nghiệp vẫn liên quan đến Luật nhãn mác và phải được tính đến trong hợp đồng.

Các điều khoản về kinh tế và tài chính cần phải được nghiên cứu hết sức thận trọng vì một số quy định của Ma-rốc không tạo điều kiện phát triển hoạt động tham gia từ nước ngoài hoặc hạn chế việc đóng thuế nhập khẩu và tiền thuê.

Việc tài trợ các dự án nhượng quyền thương hiệu

Hiện nay những người được nhượng quyền thương hiệu không được hưởng từ phía ngân hàng Ma-rốc bất cứ chế độ ưu đãi nào do các ngân hàng còn chưa thích ứng với nét đặc thù của hình thức thương mại này. Tuy nhiên Liên đoàn nhượng quyền thương hiệu Ma-rốc đang nỗ lực để giúp các doanh nghiệp trong khía cạnh này.

Những nguồn tín dụng ưu đãi của một số nước trong đó có Pháp dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ma-rốc có thể được sử dụng để tài trợ một

phần những khoản đầu tư ban đầu như nhập khẩu trang thiết bị mới, đào tạo, trợ giúp kỹ thuật.

8. Toà án và tranh chấp thương mại

Trước đây, sự thiếu trung thực, chậm trễ, độc đoán là những nhược điểm thường xuyên được đề cập đến trong hệ thống tư pháp Ma-rốc.

Trong thời gian dài, Bộ Tư pháp Ma-rốc đã thực hiện một chương trình cải cách xoay quanh các nội dung chính như nâng cấp, hiện đại hoá và hợp tác quốc tế.

Mặc dù, hệ thống tư pháp của Ma-rốc gần tương tự của Pháp nhưng cách áp dụng có những đặc trưng riêng, trong đó việc sử dụng ngôn ngữ Ả-rập làm ngôn ngữ tư pháp chính thức làm cho người nước ngoài gặp nhiều khó khăn.

Nhà đầu tư hoặc nhà xuất khẩu nước ngoài sẽ phải ưu tiên giải pháp trọng tài ngay từ khâu đàm phán hợp đồng. Tuy nhiên, nếu muốn đưa một vụ tranh chấp thương mại ra tòa án Ma-rốc, cần phải cảnh giác. Nhất thiết phải chú ý đến việc lựa chọn tư vấn, một khâu không thể thiếu khi thực hiện việc kiện ra tòa.

Việc sử dụng các luật sư yếu năng lực và uy tín thường là nguyên nhân kéo dài các thủ tục và thậm chí thua kiện. Trong trường hợp tranh chấp, cần phải ưu tiên vấn đề hoà giải nằm trong khuôn khổ hợp pháp, nhất là tránh rơi vào tình trạng bất hợp pháp trong quá trình tham gia vào các dàn xếp hòa giải được đề xuất. Mọi tiếp xúc trong thời gian vụ kiện đều có hai

mặt, có thể trở thành yếu tố chống lại bên nguyên đơn trong vụ kiện khi ra tòa.

Luật số 1-74-338 ngày 15/7/1974 quy định tổ chức tòa án của Ma-rốc, bao gồm các cấp tòa án như sau:

Tòa tối cao:

Tòa tối cao do Chánh án thứ nhất chủ trì. Viện công tố do đại diện của Vua phụ trách với sự trợ giúp của các luật sư. Tòa tối cao bao gồm 6 tòa nhỏ: tòa dân sự, tòa quy chế cá nhân và thừa kế, tòa thương mại, tòa hành chính, tòa xã hội và tòa hình sự.

Luật pháp giới hạn vai trò của Tòa tối cao là giải quyết các vấn đề về luật pháp nói chung. Tòa tối cao kiểm tra tính hợp pháp trong các quyết định của các tòa chuyên ngành và đảm bảo tính thống nhất về giải thích luật. Tòa tối cao ra quyết định đối với các đơn xin chống án nhất là đối với các phán quyết xét xử chung thẩm, các quyết định mà quan tòa đã lạm dụng quyền lực...

Mặt khác, Tòa tối cao với tư cách tòa cấp hai ra quyết định đối với những đơn kháng cáo trước các bản án của các tòa hành chính, xét xử sơ và chung thẩm đối với các đơn xin huỷ bỏ bản án vì lý do lạm dụng quyền lực trái với các văn bản pháp quy hoặc văn bản của cá nhân Thủ tướng vv...

Tòa phúc thẩm:

Tòa này được tổ chức thành các tòa chuyên trách. Các tòa phúc thẩm xem xét những vụ án đã được các tòa cấp một xét xử sơ thẩm và đơn xin phúc thẩm đối

với các quyết định mà chánh án các tòa án sơ thẩm đã đưa ra.

Tòa sơ thẩm:

Các tòa sơ thẩm có thẩm quyền chung đối các vụ án dân sự, hình sự, bất động sản và xã hội. Các tòa này có thẩm quyền xét xử tất cả các vấn đề trừ khi luật pháp chính thức trao quyền cho một tòa án khác.

Ma-rốc có hệ thống tòa án chuyên trách, cụ thể như sau:

Các tòa hành chính:

Tòa hành chính được quy định trong Luật số 1-91-227 ngày 10/9/1993 ban hành Luật 41-90 thành lập các tòa hành chính. Có 7 tòa hành chính đặt tại 7 vùng của Ma-rốc.

Các tòa này có thẩm quyền xét xử sơ thẩm tính hợp pháp của các văn bản hành chính, các đơn xin bãi bỏ các quyết định hành chính do lạm dụng quyền lực, các tranh chấp liên quan đến hợp đồng hành chính, các vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại do các hành vi hoặc các hoạt động của các pháp nhân gây ra, các vụ tranh chấp thuế, việc trưng dụng tài sản... Để chuyển tiếp, các phán quyết hành chính được kháng cáo lên tòa hành chính thuộc Tòa án tối cao.

Tòa án thương mại

Các tòa này được quy định trong Luật số 53-95 ngày 6/1/1997 (Luật này do Luật số 1-97-65 ngày 12/2/1997 ban hành) và có hiệu lực kể từ năm 1998.

Các tòa thương mại có thẩm quyền xét xử các vụ kiện giữa các thương nhân trong hoạt động thương mại, các tranh chấp liên quan đến hợp đồng thương mại, thương phiếu và sản nghiệp hoặc nói chung là những hành vi của các thương nhân khi kinh doanh buôn bán. Chánh án tòa thương mại còn giám sát các thủ tục đăng ký kinh doanh (sổ thương mại).

Tòa án thương mại phúc thẩm

Các tòa thương mại phúc thẩm được đặt tại một số thành phố lớn như Casablanca, Fès và Marrakech. Các tòa này xét xử phúc thẩm đối với những quyết định do tòa thương mại đưa ra và cả những quyết định của chánh án tòa thương mại.

Về thủ tục tố tụng khái quát, Bộ luật Tố tụng Dân sự quy định các quy tắc chung có thể áp dụng về mặt dân sự, xã hội, thương mại và hành chính và cũng là luật chung về thủ tục tố tụng.

Thủ tục tố tụng hình sự đã được cải cách và được quy định trong Luật số 22-01 ngày 3/10/2002. Thủ tục tố tụng trước các tòa hành chính phải được thực hiện theo đúng thể thức mà Bộ luật Tố tụng Dân sự quy định.

Luật sư đã đăng ký trong danh sách luật sư đoàn của Ma-rốc sẽ ký và đưa đơn lên tòa án thương mại. Thủ tục phải được thực hiện bằng văn bản. Giấy triệu tập sẽ được nhân viên tòa hoặc thư ký tòa chuyển hoặc gửi bằng thư bảo đảm có yêu cầu giấy báo nhận. Thời hạn phúc thẩm đối với các quyết định do tòa thương mại đưa ra là 15 ngày kể từ ngày thông báo thay vì 30 ngày quy định đối với những bản án do tòa sơ thẩm.

Chánh án tòa án thương mại có thể ra lệnh tạm thời áp dụng tất cả các biện pháp (không gây tranh chấp nghiêm trọng) thậm chí trong trường hợp này, có thể đưa ra các biện pháp bảo quản hoặc phục hồi hiện trạng để ngăn ngừa tổn thất có thể xảy ra hoặc ngăn chặn một sự rối loạn bất hợp pháp.

Thời hạn kháng án đối với các quyết định cũng là 15 ngày. Mặt khác, chánh án tòa án thương mại có thẩm quyền xem xét các đơn đề nghị ra lệnh trả tiền dựa trên các thương phiếu và chứng từ xác thực. Trong trường hợp này, thời hạn kháng án là 10 ngày. Cả thời hạn kháng án cũng như đơn kháng án đều không thể bị đình chỉ.

Luật quy định chánh án tòa theo đề nghị của hội đồng tòa án sẽ chỉ định một thẩm phán phụ trách theo dõi các thủ tục thực thi. Nhân viên phụ trách thực thi, trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày có yêu cầu thực hiện phải hoàn thành việc thực thi quyết định hoặc biết ý định của bên bị kết án. Nhân viên phụ trách thực thi quyết định của tòa án phải lập biên bản cho biết những kết quả nhiệm vụ được giao.

Các bước kháng nghị gồm có:

Kháng nghị:

Áp dụng đối với các bản án xét xử không đúng. Kháng nghị được gửi đến vị quan tòa đã ra quyết định sai trái. Để tránh những thủ đoạn trì hoãn, Bộ luật tố tụng dân sự đã giới hạn phạm vi kháng nghị. Thời hạn kháng nghị là 10 ngày và thủ tục kháng nghị chỉ được phép đưa ra trước tòa sơ thẩm nếu bản án xét xử sai không có khả năng kháng cáo.

Kháng cáo:

Được đưa ra trước tòa cấp cao hơn tòa đã ra quyết định bị kiện. Kháng cáo có tác dụng đình chỉ trừ phi việc thực thi tạm thời đã được tòa cấp một đưa ra. Thời hạn kháng cáo (xin phúc thẩm) là 30 ngày kể từ ngày thông báo bản án. Thời hạn này có thể giảm xuống 15 ngày đối với các quyết định xét xử tạm và tăng gấp 3 lần (45 ngày) đối với những người không có nơi cư trú tại Ma-rốc.

Đơn xin phá án:

Biện pháp này có thể được các bên đương sự áp dụng đối với mọi bản án xét xử trung thẩm. Người đại diện của nhà vua cũng có thẩm quyền khởi tố để bảo vệ luật pháp. Các trường hợp có thể nộp đơn xin phá án là: vi phạm luật trong nước, vi phạm quy định thủ tục tố tụng làm tổn hại đến một bên, tòa ra phán quyết không đủ thẩm quyền, lạm dụng quyền lực, thiếu cơ sở pháp lý hoặc căn cứ.

Khác với kháng cáo, việc xin phá án không có tác dụng đình chỉ. Do vậy, bản án bị kiện có giá trị thực thi bắt buộc trong thời gian tố tụng. Thời hạn xin phá án là 30 ngày kể từ ngày thông báo bản án xét xử sơ và trung thẩm hoặc quyết định của Tòa phúc thẩm.

Về trọng tài trong các khiếu kiện, tranh chấp, các bên có thể đưa vào hợp đồng điều khoản thỏa hiệp dựa vào trọng tài. Khi đó các bên buộc phải chỉ định trọng tài ngay từ khi xuất hiện tranh chấp.

Trong trường hợp các bên thiếu thiện chí lúc lựa chọn trọng tài, chánh án tòa thương mại theo đơn thỉnh cầu sẽ tiến hành chỉ định trọng tài bằng cách đưa ra một quyết định đơn giản không có khả năng kháng án.

Các bên cũng có thể đưa vụ tranh chấp ra trọng tài ngoài tất cả các điều khoản ghi trong hợp đồng. Trong trường hợp đó, các bên phải thảo một thoả hiệp dựa vào trọng tài.

Trong trường hợp bị vô hiệu, văn bản này phải xác định đối tượng tranh chấp, trọng tài và ấn định thời hạn mà nếu quá thời hạn đó, trọng tài phải đưa ra quyết định của mình. Trừ khi có điều khoản ngược lại, các bên và trọng tài phải tuân thủ các thời hạn và hình thức mà tòa sơ thẩm đã phán quyết. Các nguyên tắc tố tụng cần phải được tôn trọng: quyền bào chữa, cá nhân được ra trước tòa, tranh luận đôi bên, thông báo các giấy tờ, thủ tục giữa các bên...

Các quyết định do các trọng tài đưa ra phải có uy lực quyết tụng. Tuy nhiên nếu không được tự nguyện thực thi, các quyết định này sẽ chỉ được thực hiện theo quyết định thi hành của Tòa thương mại. Quyết định của trọng tài không thể bị kháng cáo. Ngược lại các quyết định cưỡng chế thi hành của tòa thương mại liên quan có thể được phép kháng cáo.

Trong trường hợp các bên không thỏa mãn với trọng tài trong nước, có thể mời trọng tài quốc tế tham gia xử lý vụ việc. Ma-rốc tham gia Công ước New York ngày 10/6/1958 và Công ước Genève ngày

21/4/1961 liên quan đến trọng tài Quốc tế. Vì thế, Ma-rốc thừa nhận những quyết định trọng tài đã được đưa ra ở nước ngoài.

Hình thức trọng tài quốc tế ngày càng được chấp nhận giữa các bên tư nhân và cả trong khuôn khổ các hợp đồng đã ký với các cơ quan Nhà nước.

9. Chính sách đối với hàng phế liệu

Ma-rốc là quốc gia rất quan tâm đến bảo vệ môi trường (một phần do ảnh hưởng của Pháp). Chính phủ Ma-rốc kiểm soát chặt chẽ việc xuất nhập khẩu phế liệu các loại vì quan ngại tác động môi trường. Bởi vậy, hoạt động xuất nhập khẩu phế liệu đều phải được cấp giấy phép đối với từng thương vụ, hợp đồng cụ thể. Nhiều loại phế liệu thuộc diện cấm hoặc hạn chế tối đa xuất, nhập khẩu.

Về khung pháp lý, tháng 6/2009 Bộ Ngoại thương Ma-rốc ra Quyết định 1860 ban hành danh sách các loại phế liệu hạn chế xuất nhập khẩu. Để phục vụ cho hoạt động kinh tế nào đó mà phải xuất nhập khẩu phế liệu, các doanh nghiệp liên quan bắt buộc phải nộp hồ sơ xin cấp phép xuất nhập khẩu bao gồm:

- Đối với xuất khẩu:
 - Hóa đơn thương mại (04 bản proform);
 - Bản kê khai thông tin nhà xuất khẩu, bên cung ứng, thông tin phế liệu, khối lượng xuất khẩu (02 bản);
- Xác nhận nguồn gốc xuất xứ của phế liệu xuất khẩu và các giấy tờ liên quan khác (mỗi loại 02 bản).

- Đối với nhập khẩu:

- Hóa đơn thương mại (05 bản proform);

- Bản kê khai thông tin nhà nhập khẩu, bên cung ứng, thông tin phế liệu, khối lượng nhập khẩu (02 bản);

Xác nhận nguồn gốc xuất xứ của phế liệu nhập khẩu và các giấy tờ liên quan khác (mỗi loại 02 bản).

Giấy phép xuất nhập khẩu phế liệu được cấp hay không phụ thuộc vào đánh giá của các bộ, ngành có liên quan trước tác động của loại và lượng phế liệu được nêu trong hồ sơ xin cấp phép.

Bên cạnh đó, từ năm 2011 Chính phủ Ma-rốc thắt chặt xuất khẩu phế liệu nói chung và phế liệu chất lượng tốt nói riêng do các hiệp hội sản xuất công nghiệp có báo cáo về thực tế lợi bất cập hại khi xuất khẩu nhóm phế liệu này.

CHƯƠNG V

QUAN HỆ KINH TẾ VIỆT NAM - MA-RỐC



*Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân
thăm chính thức Ma-rốc tháng 3/2019*

1. Nền tảng quan hệ chính trị - ngoại giao

Ma-rốc và Việt Nam có mối quan hệ song phương lịch sử tốt đẹp, kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao vào ngày 27/3/1961.

Trong những năm gần đây, các hoạt động hợp tác giữa Ma-rốc và Việt Nam được tăng cường và thúc đẩy mạnh mẽ thể hiện qua các chuyến thăm của Lãnh đạo cấp cao hai nước. Đặc biệt, quan hệ nghị viện được duy trì và thúc đẩy từ lâu là kênh hợp tác quan trọng để trao đổi các vấn đề hai bên quan tâm.

Tháng 11/2018 hai nước đã khánh thành công trình tu bổ tôn tạo Cổng Ma-rốc tại Ba Vì. Công trình phản ánh tình hữu nghị truyền thống sâu sắc và mối quan hệ lịch sử giữa Ma-rốc và Việt Nam.

Ma-rốc có chủ trương mở rộng hợp tác đối với các nước Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam, tiếp tục phát triển trong khuôn khổ hợp tác với các nước ASEAN, đặc biệt là sau khi Ma-rốc tham gia Hiệp ước Thân thiện và Hợp tác của ASEAN (TAC) vào năm 2016, mở đường tăng cường hợp tác với ASEAN, đặc biệt là trong nhiệm kỳ chủ tịch của Việt Nam năm 2020.

Có thể nói, hợp tác giữa Ma-rốc và Việt Nam đã có bước phát triển tích cực, cùng chia sẻ một di sản lịch sử phong phú, thể hiện ở những giá trị chung, vượt qua địa lý và rào cản văn hóa, đặt nền móng vững chắc cho một tương lai thịnh vượng giữa hai nước.

2. Quan hệ kinh tế thương mại

a. Khái quát chung:

Nhìn chung, trong 10 năm qua quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Ma-rốc và các địa bàn kiêm nhiệm có bước tiến tích cực. Kim ngạch hai chiều tăng trưởng tốt dù không ổn định và không theo quy luật.

Cơ cấu các mặt hàng ngày càng đa dạng, tập trung vào các sản phẩm lương thực, hàng tiêu dùng, nông sản chế biến, gia vị...

Mức tăng trưởng bình quân trong trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Ma-rốc đạt khoảng 12-13%. Kim ngạch hai chiều năm 2019 đạt xấp xỉ 220 triệu USD.

Tiềm năng trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Ma-rốc là rất lớn. Hai nước có sự gắn bó và mang nhiều nét tương đồng về lịch sử. Điều này là cơ sở vững chắc để hai bên tiếp tục thúc đẩy giao thương

kinh tế, thương mại và xa hơn là đầu tư vì lợi ích của cả hai phía.

b. Tình hình trao đổi thương mại:



*Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh tham dự
Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Ma-rốc.*

Nếu như năm 2013, kim ngạch hai chiều Việt Nam - Ma-rốc chỉ đạt 108,6 triệu USD, thì năm 2017 con số này là 169,2 triệu, tăng xấp xỉ 55,8% sau 5 năm. Mặc dù, không tăng cao về giá trị tuyệt đối, nhưng rõ ràng trao đổi thương mại giữa hai nước đã tăng nhanh về tỷ lệ. Tuy vậy, xét về tương quan năm sau so với năm trước, quan hệ thương mại giữa hai nước vẫn cho thấy sự lên xuống thất thường, nhất là từ năm 2014 đến nay.

Năm 2017, xuất khẩu Việt Nam sang Ma-rốc đạt 155,6 triệu USD, giảm 11,55% so với cùng kỳ năm 2016. Nguyên nhân giảm là do chính sách quản lý

xuất nhập khẩu và chính sách tín dụng của hai bên có điều chỉnh, gây tác động đến khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng các điều kiện để có thể ký kết và thực hiện hợp đồng. Mặt khác, những biến động của thị trường EU, cũng như thị trường chứng khoán toàn cầu ít nhiều đã ảnh hưởng đến tình trạng tài chính và khả năng thanh khoản của các bên.

Theo số liệu của Hải quan Ma-rốc, năm 2018 kim ngạch hai chiều Việt Nam - Ma-rốc đạt 178,39 triệu USD, tăng 5,43% so với cùng kỳ 2017 (169,2 triệu USD). Trong đó, Việt Nam xuất khẩu 169,9 triệu USD, tăng 9,19 % so với cùng kỳ 2017 (155,6 triệu USD). Kim ngạch nhập khẩu từ Ma-rốc đạt 8,49 triệu USD, giảm 56,6% so với cùng kỳ 2017 (13,3 triệu USD). Như vậy, năm 2018 kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ma-rốc đã tăng trưởng trở lại một cách tích cực.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ma-rốc gồm có: gạo, hạt tiêu, dưa hộp, điện thoại và linh kiện, máy tính, cà phê, hải sản, gia vị nói chung, sản phẩm hóa chất, dệt may, giày dép... Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Ma-rốc gồm có: thức ăn gia súc, phân bón, giấy phế liệu, linh kiện ô tô, máy móc thiết bị, nguyên liệu dệt may, chất dẻo...

Theo số liệu thống kê Ma-rốc, năm 2019 kim ngạch hai chiều Việt Nam - Ma-rốc đạt 141,2 triệu USD, tăng 5,5% so với cùng kỳ 2018 (133,8 triệu USD). Trong đó, Việt Nam xuất khẩu 134,4 triệu USD, tăng 5,4% so với cùng kỳ 2018 (127,5 triệu USD). Kim ngạch nhập khẩu từ Ma-rốc đạt 6,8 triệu USD, tăng 7,9% so với cùng kỳ 2018 (6,3 triệu USD).

Số liệu của Ma-rốc thường thấp hơn số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, có thể do thay đổi xuất xứ hoặc hàng hóa xuất khẩu tập trung vào một số tháng hàng đã rời Việt Nam, nhưng chưa tới Ma-rốc. Ví dụ, theo thống kê của Ma-rốc kim ngạch XNK giữa hai nước năm 2018 đạt 199,6 triệu USD, trong khi số liệu Việt Nam là xấp xỉ 214 triệu USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ma-rốc là: gạo, hạt tiêu, dưa hộp, điện thoại và linh kiện, máy tính, cà phê, hải sản, gia vị nói chung, sản phẩm hóa chất, dệt may, giày dép, máy móc thiết bị... Trong đó, mặt hàng cà phê, thực phẩm chế biến và gia vị các loại vẫn tiếp tục chiếm ưu thế.

Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Ma-rốc gồm có: thức ăn gia súc, phân bón, giấy phế liệu, linh kiện ô tô, máy móc thiết bị, nguyên liệu dệt may...

Sau năm 2017 với nhiều khó khăn cho các mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam, năm 2018 tình hình đã tích cực và năm 2019 vẫn tiếp tục là năm kim ngạch xuất nhập khẩu tăng. Xuất khẩu Việt Nam năm 2019 tăng phản ánh xu thế tích cực hơn của thị trường Ma-rốc hiện nay.

Tuy vậy, vẫn còn không ít trục trặc từ phía đối tác Ma-rốc trong việc thực hiện cam kết hợp đồng do một số doanh nghiệp tư nhân uy tín không cao.

Cũng theo số liệu thống kê Ma-rốc, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ma-rốc tháng 5 đầu năm 2020 đạt 74,8 triệu USD, giảm 7,9% so với cùng kì 2019 (94,2 triệu). Kim ngạch nhập khẩu từ

Ma-rốc đạt 7.3 triệu USD, tăng 48,9 % so với cùng kì 2019 (4,9 triệu).

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ma-rốc là: gạo, hạt tiêu, dừa hộp, điện thoại và linh kiện, máy tính, cà phê, hải sản, gia vị nói chung, sản phẩm hóa chất, dệt may, giày dép, máy móc thiết bị... Trong đó, mặt hàng hạt điều, thực phẩm chế biến và gia vị các loại vẫn tiếp tục chiếm ưu thế.

Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Ma-rốc gồm có: phân bón, giấy phế liệu, linh kiện ô tô, máy móc thiết bị, nguyên liệu dệt may...

Do dịch Covid, kim ngạch hai chiều năm 2020 có thể sẽ giảm.

Vẫn còn nhiều những vướng mắc từ phía đối tác Ma-rốc trong việc thực hiện cam kết hợp đồng do doanh nghiệp tư nhân Ma-rốc uy tín chưa cao, cộng thêm thị trường còn nhiều khó khăn.

Kim ngạch trao đổi thương mại Việt Nam - Ma-rốc giai đoạn 2013-5/2020:

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Kim ngạch XK	Tăng/ giảm %	Kim ngạch NK	Tăng/ giảm %	Tổng	Tăng/ giảm %	Ghi chú
2013	100.99		7.67		108.66		
2014	151.04	49,6	9.98	30,1	161.02	48,18	
2015	146.15	-3,3	5.13	-94,5	151.28	-6,43	
2016	175.9	20,4	13.65	66,08	179.56	18,69	
2017	155.64	-13,01	13.65	0	169.29	-6,06	

2018	199,25	28,01	14,75	8,05	214	26,41	
2019	195,58		22,47		218,05		
5/2020	74,8		7,3		82,1		Theo số liệu Ma-rốc

*Nguồn : Thương vụ tổng hợp từ nguồn Tổng cục
Hải quan Việt Nam và Ma-rốc.*

3. Quan hệ hợp tác

Theo thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cho đến nay hai nước chưa có dự án hợp tác đầu tư chính thức nào được triển khai trên lãnh thổ của nhau.

- Cho đến nay, các thỏa thuận thương mại và đầu tư đã ký kết giữa hai nước gồm có:

- Hiệp định Thương mại (năm 2001).

- Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần Việt Nam - Ma-rốc (2008).

Hiệp định Khuyến khích và Bảo hộ đầu tư hai chiều (2012 - chưa thông qua).

- Thỏa thuận hợp tác giữa Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam với Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Ma-rốc (2004).

- MOU về hợp tác công nghiệp, thương mại giữa Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Công nghiệp, Thương mại, Kinh tế Xanh, Số Ma-rốc (3/2019).

MOU về triển khai hợp Tiểu ban song phương lần thứ I về hợp tác thương mại và công nghiệp Việt Nam-Ma-rốc (3/2019).

4. Tiềm năng thị trường

a. Đánh giá tiềm năng, cơ hội

Ma-rốc là thị trường có nền an ninh chính trị và xã hội ổn định vào bậc nhất của khu vực châu Phi. Cùng với vị trí địa lý thuận lợi cơ chế thông thoáng, quốc gia này hoàn toàn có thể trở thành cửa ngõ để hàng hóa Việt Nam tiếp cận với thị trường châu Phi và Trung Đông.

Nền kinh tế Ma-rốc đã mở cửa đối với nhiều nước trong khu vực thông qua các hiệp định thương mại, tự do biên mậu. Ma-rốc có nhiều đặc thù và tập quán kinh doanh khác biệt với Việt Nam.

Khung pháp lý đối với hoạt động hợp tác thương mại giữa hai nước đã cũ, không còn phù hợp với quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước hiện nay.

Cơ chế chính sách và thủ tục ngoại thương của Ma-rốc khá rườm rà, gây cản trở không nhỏ đối với việc thực hiện các hợp đồng kinh doanh. Trong đó, vấn đề tham nhũng, áp thuế, phí tùy hứng gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam và các nước.

Uy tín trong kinh doanh của nhiều doanh nghiệp Ma-rốc không cao. Khi gặp khó khăn biến động giá cả, nhiều doanh nghiệp Ma-rốc dễ thay đổi và không tuân thủ các cam kết hợp đồng, nhất là các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ. Việc hỗ trợ xử lý vướng mắc hàng hóa cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn do phía bạn không có chế tài đối với các doanh nghiệp tư nhân.

Nội luật bảo vệ người nhập khẩu, tạo kẽ hở cho gian lận và trục lợi.

Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu của hai nước mang tính bổ sung nên hàng hóa Việt Nam nói chung hoàn toàn có thể tiếp cận tới tất cả các phân khúc thị trường Ma-rốc, từ bình dân đến trung, cao cấp.

Hàng hóa Việt Nam có chất lượng và giá cả khá hợp lý và đáp ứng được ngay cả yêu cầu của các thị trường khắt khe nhất như EU hay Hoa Kỳ, nên về chất lượng hoàn toàn có thể thâm nhập và cạnh tranh với hàng hóa của các nước khác tại Ma-rốc.

Các lĩnh vực doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác tại Ma-rốc nhờ vào thế mạnh sẵn có và phù hợp với chính sách thu hút của phía bạn như: hợp tác trong lĩnh vực nông thủy sản, dịch vụ du lịch và lữ hành, đầu tư sản xuất hàng tiêu dùng, hợp tác trong lĩnh vực xây dựng, hợp tác sản xuất phân bón các loại, trao đổi thương mại các sản phẩm thực phẩm chế biến, hoa quả đóng hộp, tham gia kinh doanh hoặc cung ứng các dịch vụ logistic tại các khu ngoại quan mà Ma-rốc đang thu hút nhà đầu tư, hợp tác kinh doanh khách sạn phục vụ nhu cầu du lịch ngày càng tăng cao tại Ma-rốc...

Hoạt động xuất nhập khẩu với châu Âu vẫn được duy trì ở mức cao do EU là đối tác truyền thống của Ma-rốc.

Hàng hóa Trung Quốc vẫn tiếp tục chiếm ưu thế trên thị trường Ma-rốc, mặc dù người tiêu dùng cũng có nhận định không tích cực về chất lượng sản phẩm.

Tuy vậy, giá cả thấp vẫn là yếu tố đảm bảo cho khả năng cạnh tranh của hàng Trung Quốc tại thị trường này. Trong đó, mặt hàng đồ chơi trẻ em và đồ gia dụng, dụng cụ làm bếp... tràn ngập các cửa hàng và siêu thị. Mặt khác, việc Chính phủ miễn thị thực cho công dân Trung Quốc từ cuối năm 2017 dẫn đến làn sóng người Trung Quốc sang Ma-rốc du lịch và kinh doanh ngày càng tăng.

b. Thách thức

Trong quá trình hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận các cơ hội kinh doanh và xử lý vướng mắc, Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc nhận thấy thị trường Ma-rốc có nhiều tiềm năng cho hàng xuất khẩu Việt Nam, tuy nhiên cũng tồn tại nhiều thách thức, khó khăn cản trở trao đổi thương mại hai nước, trong đó:

Khung pháp lý đối với hoạt động hợp tác thương mại giữa hai nước đã cũ, trong đó hiệp định thương mại Việt Nam Ma-rốc ký năm 2001 với các nội dung tạo thuận lợi khái quát, không còn phù hợp với quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước hiện nay, không có lợi thế so với các hiệp định thế hệ mới, không có ưu đãi cụ thể về thuế quan đối với hàng hóa xuất khẩu của ta nên Hiệp định không còn ý nghĩa thiết thực.

Cơ chế chính sách và thủ tục ngoại thương của Ma-rốc khá rườm rà, gây cản trở không nhỏ đối với việc thực hiện các hợp đồng kinh doanh. Trong đó, vấn đề tham nhũng, áp thuế, phí cao, tùy hứng gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam và các nước.

Uy tín trong kinh doanh của doanh nghiệp Ma-rốc, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ không cao. Khi gặp khó khăn biến động giá cả, nhiều doanh nghiệp Ma-rốc dễ thay đổi và không tuân thủ các cam kết hợp đồng.

Trong nội bộ, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã thông báo cho nhau về việc xuất khẩu sang Ma-rốc hay gặp vấn đề thanh toán và/hoặc hay trục trặc khách hàng. Đây là cản trở lớn đối với công tác phát triển thị trường và khó đề tăng trưởng kim ngạch.

Có rất nhiều các vụ việc khách bỏ hàng, không thanh toán, hoặc cấu kết với nhau để lấy hàng không thanh toán, trong khi luật pháp Ma-rốc có kẽ hở để bên nhập khẩu lách luật.

Các cơ quan quản lý doanh nghiệp Ma-rốc khó có chế tài xử phạt đối với các doanh nghiệp không là thành viên, doanh nghiệp tư nhân.

Tình trạng ký hợp đồng qua trung gian, trung gian hai quốc tịch tràn lan, trong khi đó do cạnh tranh nên các doanh nghiệp Việt Nam đôi khi thiếu thận trọng ngay từ những khâu ban đầu, thiếu thông tin về khách mua hàng gây khó khăn cho quá trình xử lý khi có phát sinh trục trặc.

Việc kiện vi phạm hợp đồng gây tốn kém và kéo dài, không khả thi đối với các hợp đồng có giá trị nhỏ.

Tại Ma-rốc và các địa bàn kiêm nhiệm, phương thức thanh toán được sử dụng chủ yếu là đối chứng từ. Các phương thức khác như TT, LC... ít được doanh

ng nghiệp và các ngân hàng thương mại sử dụng do tập quán của sở tại.

Thực tế cho thấy phương thức TT chỉ được sử dụng trong thanh toán đặt cọc, LC chủ yếu là loại không xác nhận nên về bản chất ít ràng buộc. Bên cạnh đó, thanh toán qua LC đòi hỏi các doanh nghiệp phải có nhân viên am hiểu về nghiệp vụ này vì chỉ một sai sót nhỏ trong bộ chứng từ và LC có thể phía đối tác sẽ không thanh toán.

Về bản chất, trong phương thức thanh toán đối chứng từ, ngân hàng chỉ có trách nhiệm thu hộ theo lệnh của ngân hàng bên xuất khẩu. Mọi cam kết là do trao đổi giữa hai bên doanh nghiệp. Ngân hàng luôn miễn trách, thậm chí không trả lời điện dẫn, trái với thông lệ quốc tế.

Tại Ma-rốc, năm 2018, 2019 và 8 tháng năm 2020, Thương vụ đã can thiệp hỗ trợ các doanh nghiệp xử lý khoảng 10 vụ việc liên quan đến các ngân hàng thương mại không trả lời điện dẫn của ngân hàng Việt Nam. Phần lớn các vụ việc xảy ra với các chi nhánh tại các tỉnh. Nhiều trường hợp, chi nhánh có cấu kết với nhà nhập khẩu nên mọi liên hệ của Thương vụ với ngân hàng, nhà nhập khẩu liên quan đến vụ việc đều biết.

Tuy vậy, đối với ngân hàng thương mại tại Ma-rốc, việc cố ý miễn trách không sai luật là do với phương thức đối chứng từ thì ngân hàng chỉ làm dịch vụ thu hộ và hưởng phí. Việc không trả lời điện chỉ làm giảm uy tín của ngân hàng Ma-rốc trên hệ thống ngân hàng quốc tế. Suy xét kỹ, họ không thể làm khác do nhà

nhập khẩu chính là khách hàng của ngân hàng. Nếu ngân hàng thực hiện theo thông lệ có thể ảnh hưởng đến quyền lợi khách hàng. Mất khách sẽ ảnh hưởng doanh thu và sự sống còn của chính ngân hàng.

Bên cạnh đó, theo quy định của sở tại, hàng đến cảng Ma-rốc nếu không được thông quan vì bất cứ lý do nào, để đưa hàng quay về Việt Nam, sang nước thứ ba hoặc bán cho khách hàng khác, Hải quan Ma-rốc yêu cầu phải có xác nhận bằng văn bản của Ngân hàng Ma-rốc thu hộ, trong đó nêu rõ bên nhập khẩu xác nhận không lấy hàng.

Về nội luật, đây là biện pháp mang tính hành chính nhằm thắt chặt quản lý của phía Bản. Tuy nhiên, quy định này gây nhiều phiền toái và thiệt hại cho doanh nghiệp xuất khẩu của các nước, trong đó có Việt Nam.

c. Triển vọng và dự báo

Nhìn chung, kinh tế thế giới và châu Phi trong những năm tới đây sẽ khó khăn do thiên tai, bệnh dịch và bất ổn xã hội. Các nước châu Phi nói chung, trong đó có Ma-rốc và các địa bàn Thương vụ Ma-rốc kiêm nhiệm sẽ khó khăn hơn rất nhiều do đây là các nước nghèo khó, phụ thuộc vào kinh tế châu Âu, vốn vẫn lao đao kể từ sau khủng hoảng tài chính và nay lại điêu đứng vì dịch bệnh.

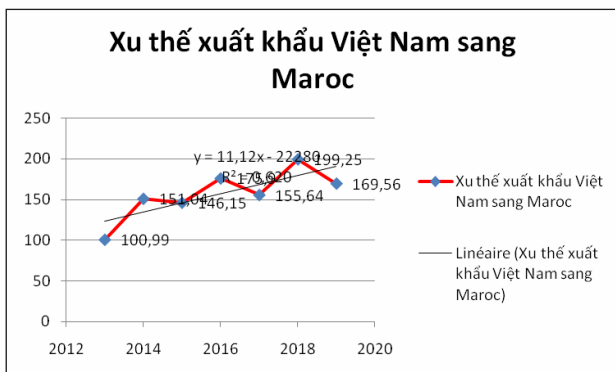
Tuy vậy, các quốc gia trong thời gian qua đã có nhiều cải cách theo xu thế chung, trong đó có cải cách thể chế, thuế, quản lý tài chính, chính sách ngoại thương ngày càng cởi mở, cải cách khung pháp lý theo hướng đơn giản hóa và hội nhập để khuyến khích hợp

tác. Điều này sẽ đem lại cơ chế hợp tác thông thoáng với các quốc gia này trong thập niên tới đây.

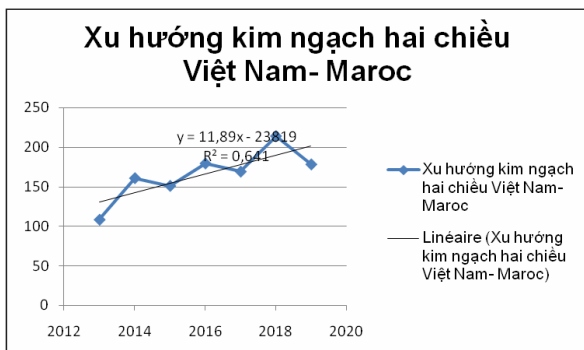
Sau dịch Covid 19, kinh tế châu Phi cần khoảng 2 năm để khôi phục. Như vậy, giai đoạn 2022-2030 hứa hẹn nhiều tiềm năng hợp tác cho doanh nghiệp nhằm khai thác thị trường, không chỉ thương mại đơn thuần mà còn trong lĩnh vực đầu tư, nhất là sản xuất hàng tiêu dùng và khai thác chế biến nguyên liệu.

Tuy nhiên, cạnh tranh trong thập niên tới sẽ nặng nề hơn thập niên vừa qua rất nhiều vì các nước đối tác truyền thống đã vững chân tại thị trường, các quốc gia có tiềm lực tài chính có thể dùng các biện pháp can thiệp tài chính cấp Chính phủ để hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu và nhà đầu tư, đòi hỏi Chính phủ Việt Nam, doanh nghiệp và nhà đầu tư phải có chiến lược tiếp cận phù hợp.

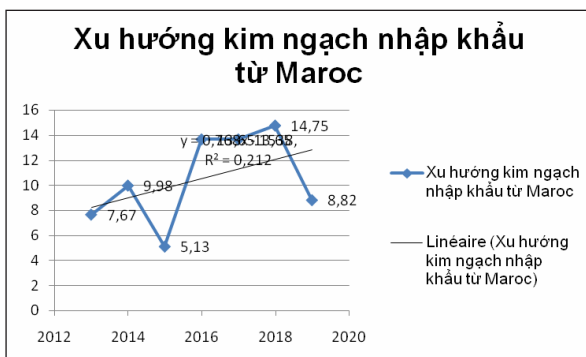
Kim ngạch xuất khẩu sang Ma-rốc trong các năm tới sẽ tăng trưởng theo biểu đồ công thức sau:



Kim ngạch hai chiều Việt Nam - Ma-rốc sẽ diễn biến theo biểu đồ công thức sau :



Kim ngạch nhập khẩu Việt Nam từ Ma-rốc sẽ diễn biến theo biểu đồ công thức sau :



Như vậy, nhìn tổng quan có thể đánh giá từ góc độ xác suất, kim ngạch hai chiều giữa Việt Nam và Ma-rốc sẽ duy trì xu hướng tăng trong những năm tới đây. Đây là tín hiệu tích cực mặc dù lý thuyết xác suất thống kê vẫn độc lập tương đối với các yếu tố khách quan bên ngoài.

5. Định hướng thị trường

a. Hàng nông lâm, thủy sản

Về cơ bản, nông lâm thủy sản vẫn là những mặt hàng xuất khẩu quan trọng của nước Việt Nam sang Ma-rốc. Đặc biệt, nông sản có đóng góp xấp xỉ 60% tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Ma-rốc. Tiềm năng xuất khẩu nông sản sang thị trường này còn rất lớn do nhu cầu tiêu dùng các sản phẩm nông sản nói chung và nông sản chế biến nói riêng của người dân Ma-rốc khá ổn định. Trong khi đó chất lượng hàng nông sản của Việt Nam được người tiêu dùng Ma-rốc và các nước trong khu vực đánh giá tích cực.

Trong thời gian vừa qua, hàng nông sản Việt Nam phải cạnh tranh rất khốc liệt với hàng nước khác, nhất là nông sản từ Trung Quốc, In-đô-nê-xi-a và Ấn Độ. Đối với các mặt hàng ta có ưu thế sản xuất như hạt điều thì khả năng cạnh tranh khá tốt. Tuy nhiên, các mặt hàng có nhiều nước cùng sản xuất như gạo, hạt tiêu, quế, hồi... thì không phải thương vụ nào hàng Việt Nam cũng chiếm ưu thế do hàng của ta không cạnh tranh về giá dù cho chất lượng không kém, thậm chí cao hơn.

Ví dụ: Mặt hàng gạo đỏ của Việt Nam luôn chào giá ở mức khoảng 560 USD/ tấn, trong khi đó Ấn Độ chỉ chào khoảng 510-520 USD/ tấn. Lý do là ta có ít nhà máy làm gạo đỏ, sản lượng rất nhỏ, qui mô nhỏ và chi phí sản xuất cao hơn so với Ấn Độ.

Về khó khăn, thách thức khi xuất khẩu nông thủy sản sang thị trường Ma-rốc và một số thị trường lân cận, có thể đề cập:

- Xu thế bảo hộ các sản phẩm nông sản tại Ma-rốc và một số thị trường khá cao do định hướng phát triển của bạn cũng tập trung vào đẩy mạnh sản xuất nông nghiệp.

- Mức thuế đánh vào hàng hóa nhập khẩu nói chung và hàng nông thủy sản nói riêng rất cao, có những mặt hàng lên tới 65%, chưa kể phí.

Qui định về kiểm dịch khá chặt chẽ, đan xen với tập quán “muốn nhanh phải từ từ” của các đơn vị có liên quan.

- Một số mặt hàng nông sản vẫn bị áp dụng hạn ngạch như một biện pháp phi thuế quan phổ biến.

- Quy định về thông quan hàng hóa của bạn vẫn có xu hướng bảo vệ nhà nhập khẩu, vô tình gây khó khăn cho bên xuất khẩu.

- Vấn đề thanh toán nói chung hay trực trặc với tập quán sử dụng các phương thức thanh toán có lợi cho bên nhập khẩu và bị động cho nhà xuất khẩu nước ngoài.

Đôi khi vẫn có các vụ việc lừa đảo, lấy hàng không thanh toán từ phía đối tác nhập khẩu....

Trong thời gian tới, xuất khẩu nông thủy sản của Việt Nam sang Ma-rốc và một số thị trường tiềm năng dự kiến sẽ tăng trưởng và khởi sắc do thị trường Ma-rốc và khu vực vừa trải qua thời gian khủng hoảng giá trong suốt năm 2018. Tình hình có khởi sắc kể từ tháng 9/2018. Với tín hiệu thị trường như hiện nay, dự kiến năm 2019 xuất khẩu nông thủy sản Việt Nam sang Ma-rốc và một số thị trường khu

vực sẽ có bước tiến tích cực, đóng góp đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu hàng hóa nói chung sang khu vực thị trường này.

Trong đó, các mặt hàng nông sản chế biến nói chung, lương thực, gia vị sẽ tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong xuất khẩu nông thủy sản của Việt Nam.

b. Mặt hàng chè

Được tự do hoá từ năm 1993, thị trường chè Ma-rốc đã trở nên hết sức cạnh tranh với việc xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ và sự đa dạng các nhãn mác.

Trong số 50 nhà nhập khẩu thì công ty Mido Food Company chiếm thị phần lớn nhất (60%) và có khả năng chi phối thị trường chè Ma-rốc.

Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất chè cho thị trường Ma-rốc chiếm 98% lượng chè nhập khẩu của nước này.

- Một số loại chè nhập khẩu vào Ma-rốc

- Chè Gun powder: chè thuốc súng. Lá chè cuộn lại có dạng hạt tròn, 3mm. Khi pha, chè sẽ nở ra. Đây là loại chè có nước màu xanh nhạt hoặc vàng xanh và vị rất đậm. Chè này chủ yếu dùng để pha chè bạc hà, đồ uống quốc gia của Ma-rốc. Người Ma-rốc uống chè bạc hà cả ngày. Sở dĩ nó có tên là chè thuốc súng vì một công ty của Ấn Độ gọi như vậy vì giống bột thuốc súng. Người Trung Quốc thì gọi là chè hạt cườm. Chè này sau khi pha vừa có vị mát vừa có vị đắng.

- Chè Chun Mee, có dạng tóc tiên thần, lá cuộn không đều, dài hơn. Chunmee ở Thượng Hải do lá to

có màu nâu, vị và hương đặc biệt. Chè này được bán tại Ma-rốc với số hiệu 9371.

Chè Sow Mee, có dạng những đoạn nhỏ và gãy.

Trong 3 loại chè trên, chè Gun powder được tiêu thụ mạnh nhất.

Chè xanh của Việt Nam đã thâm nhập vào thị trường Ma-rốc nhưng số lượng không nhiều. Khó khăn lớn nhất là chè Trung Quốc đã chiếm lĩnh từ lâu và người dân địa phương đã quen với hình thức và gu của chè này, giá bán lại thấp hơn của ta. Hiện nay Ma-rốc nhập đến 98% chè xanh từ Trung Quốc (chủ yếu 3 loại chè nói trên).

Người Ma-rốc rất chú trọng đến hình thức của chè. Theo đánh giá của khách hàng Ma-rốc, chè Việt Nam có chất lượng tốt nhưng chưa cạnh tranh về giá cả và hình thức trình bày sản phẩm.

Với nhu cầu tiêu thụ lớn, Ma-rốc có thể trở thành mảnh đất màu mỡ cho mặt hàng chè xuất khẩu của Việt Nam.

c. Mặt hàng gạo

Gạo không phải là lương thực chính tại Ma-rốc. Bình quân nhu cầu tiêu thụ gạo mỗi năm ở mức 2,2 kg/người. Tổng nhu cầu gạo mỗi năm trên cả nước đạt khoảng 60 nghìn tấn. Người dân Ma-rốc tiêu thụ nhiều loại lương thực thay thế khác như lúa mì, ngô, cous cous, đậu hà lan...

Tổng diện tích có thể canh tác lúa trên cả nước đạt xấp xỉ 25000 hecta, nhưng thực tế canh tác chỉ khoảng

7 nghìn hecta, chủ yếu tập trung ở Vùng trọng điểm nông nghiệp Gharb với năng suất bình quân khoảng 5 tấn/1 hecta. Sản lượng thực tế hàng năm không ổn định do thiếu nước tưới. Năm mưa nhiều, sản lượng tăng và ngược lại.

Về cơ chế nhập khẩu, Ma-rốc chưa thực hiện thương mại gạo qua hợp đồng Chính phủ và cũng không tiến hành qua đấu thầu. Việc nhập khẩu gạo chủ yếu qua thương mại thông thường do các công ty tư nhân thực hiện với các hợp đồng nhỏ, lẻ từ 2-3 tấn đến 5-7 ngàn tấn.

Về tình hình nhập khẩu, để bù phần thiếu hụt Ma-rốc phải nhập khẩu dao động khoảng từ 15-35 nghìn tấn tùy thuộc từng năm.

Theo thống kê chính thức năm 2017, Ma-rốc chi 75 triệu Dirham (Tỷ giá xấp xỉ 9,2 Dh/ 1 USD) cho nhập khẩu 13,1 nghìn tấn gạo. Con số này của năm 2018 là 216 triệu Dirham cho 42,3 nghìn tấn, năm 2019 khoảng 25 nghìn tấn, chủ yếu là các loại gạo phẩm cấp cao (thường là 5% tằm, japonica, jasmin...).

Về quy định quản lý hoạt động nhập khẩu gạo, do nhập khẩu khối lượng nhỏ, Ma-rốc không có nhiều quy định điều chỉnh hoạt động nhập khẩu đối với mặt hàng này, không qui định về đầu mối nhập khẩu, quy định và thủ tục về kiểm dịch cũng tương tự như các mặt hàng lương thực thực phẩm khác là đều phải lấy mẫu thí nghiệm để bổ sung hồ sơ thông quan. Ma-rốc áp dụng mức thuế quan rất cao đối với mặt hàng gạo.

Đổi với thị trường Ma-rốc, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu gạo Japonica, Jasmin với số lượng nhỏ và khả năng duy trì khó khăn do tiêu thụ kém.

Gạo Việt Nam mới vào được thị trường Ma-rốc từ năm 2017. Xuất khẩu gạo Việt Nam vào Ma-rốc không liên tục, cho đến nay mới được 7 công ten nơ. Nhập khẩu gạo từ Việt Nam phụ thuộc vào nhu cầu mang tính thời điểm của doanh nghiệp bạn thông qua từng hợp đồng cụ thể.

✓ Xuất khẩu gạo sang thị trường Ma-rốc trong thời gian qua nhỏ lẻ bởi những lý do chính sau đây :

✓ Nhu cầu tiêu dùng gạo của Ma-rốc ít do người Ma-rốc chủ yếu có tập quán ăn lúa mì. Nhu cầu gạo hàng năm của cả nước chỉ khoảng 60-65 nghìn tấn, trong đó sản xuất trong nước đã đáp ứng được xấp xỉ 35 nghìn tấn.

✓ Thuế và phí nhập khẩu gạo vào Ma-rốc rất cao, tương đương xấp xỉ 67%, làm đội giá bán lẻ nên người Ma-rốc có xu hướng tiêu dùng các mặt hàng lương thực khác thay vì gạo. Bên cạnh đó, các chi phí bôi trơn làm đội giá gạo bán lẻ cũng là nguyên nhân tác động đến khả năng tiêu thụ mặt hàng gạo.

Ngoài ra, cạnh tranh từ các đối tác Trung Quốc, Mi-an-ma... cũng ảnh hưởng tới xuất khẩu gạo Việt Nam sang Ma-rốc.

d. Mặt hàng gia vị

Một trong những nét đặc biệt của ẩm thực Ma-rốc là gia vị và mùi vị quyến rũ mà nó tạo ra cho các món ăn nước này.

Các loại gia vị được sử dụng trong bếp ăn Ma-rốc đều rất tự nhiên và đa dạng về màu sắc, có nguồn gốc lịch sử nhập khẩu từ bán đảo A-rập. Người ta nói rằng ở Ma-rốc các đồ gia vị không được sử dụng để che lấp mùi vị thức ăn mà để làm phong phú hơn mùi vị thức ăn.

Các đồ gia vị có thể dễ dàng tìm thấy trong các chợ địa phương, tại một số cửa hàng chuyên doanh những sản phẩm này.

Nghệ là một loại gia vị đất đỏ, được bán trong những túi plastic nhỏ. Nghệ còn được sử dụng như một chất tạo màu món ăn.

Rau mùi được thêm vào gần như tất cả các món ăn của Ma-rốc như thịt, gà... Đó là một trong những gia vị có mùi thơm nhất.

Quế cũng là một loại gia vị được dùng nhiều trong sản xuất hương thơm (để đốt cho thơm), làm món cútxcút và các món tráng miệng.

Gừng được sử dụng dưới dạng bột và thường kết hợp với nghệ trong các món ăn có thịt. Ngoài ra còn nhiều loại gia vị khác nữa như hạt tiêu. Các loại gia vị này được tiêu thụ hàng ngày, đặc biệt trong tháng Ramadan.

Trong tháng thánh lễ Ramadan, tiêu thụ gia vị tăng kể cả gia vị dạng hạt hay dạng bột. Gia vị được đóng gói chiếm một vị trí quan trọng mặc dù một bộ phận lớn người tiêu dùng, chủ yếu ở nông thôn, thậm chí cả người dân thành thị vẫn thích những sản phẩm bán không có bao gói.

e. Vật liệu xây dựng

Giá trị sản xuất của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Ma-rốc đạt doanh thu 2,5 tỷ usd/năm, giá trị gia tăng đạt gần 1 tỷ usd/năm.

Với sản xuất đạt doanh thu 2,5 tỷ usd/năm, giá trị gia tăng đạt gần 1 tỷ usd, lĩnh vực vật liệu xây dựng của Ma-rốc đang có nhiều lợi thế nhờ các chương trình xây dựng cơ sở hạ tầng của Chính phủ như đường bộ, đường cao tốc, cảng biển Tanger-Med, kế hoạch Azur, chương trình nhà ở xã hội...

Mặc dù có nhiều điều kiện thuận lợi, lĩnh vực vật liệu xây dựng vẫn gặp một số trở ngại nhất là việc cạnh tranh không trung thực, thiếu tiêu chuẩn chất lượng và chi phí năng lượng cao.

Ma-rốc đã có nhiều nỗ lực để khắc phục những khó khăn này. Hiện nay, lĩnh vực vật liệu xây dựng có khoảng 700 doanh nghiệp, bảo đảm 35-40 ngàn việc làm. Từ năm 1997, Bộ Công Thương Ma-rốc đã thực hiện chương trình nâng cấp các doanh nghiệp và tình hình được cải thiện đáng kể.

Lĩnh vực này góp phần quan trọng vào những thành tựu của ngành công nghiệp nói chung, chiếm 6% thị trường việc làm, 9% giá trị gia tăng và gần 10% vào GDP. Ngoài ra, lĩnh vực này còn thu hút số vốn đầu tư chiếm tới 11% tổng giá trị đầu tư của ngành công nghiệp quốc gia.

f. Mặt hàng đá Ma-rốc

Lĩnh vực đá kích thước lớn tại Ma-rốc có nhiều tiềm năng phát triển với các mỏ đá cẩm thạch và hoa cương lớn chưa được khai thác, nằm trong các vùng Sefrou, Khénifra, Taroudant, Oued Zem, Tiflet, Benslimane, Erfoud và Tata.

Mặc dù vậy, lĩnh vực khai thác đá của Ma-rốc vẫn còn nhiều bất cập nhất là phương pháp khai thác và những quy định liên quan. Cách thức khai thác đá ở đây đã lỗi thời, thủ tục hành chính phức tạp: giấy phép khai thác các mỏ đá cẩm thạch bị hạn chế về mặt thời gian và mỗi khi gia hạn, người khai thác lại phải làm việc với rất nhiều cơ quan (chính quyền địa phương, cơ quan quản lý nước, rừng, trang thiết bị, nông nghiệp và môi trường).

Ngoài ra, thuế quan xuất cảng cao cũng cản trở hoạt động xuất khẩu đá trong nước.

Tình trạng này có thể dẫn đến việc các nhà sản xuất chỉ xuất khẩu đá hoa dạng khối.

Việc xuất khẩu đá hoa của Ma-rốc tăng liên tục. Những khách hàng chính của Ma-rốc chuyên mua đá hoa và travectin là Hi Lạp, Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Pháp.

Trong những năm qua, Việt Nam cũng đã nhập khẩu đá cẩm thạch từ Ma-rốc để phục vụ xây dựng với giá trị không lớn.

g. Các mặt hàng tiêu dùng

Ma-rốc có nhu cầu đa dạng về mẫu mã và chủng loại của các mặt hàng tiêu dùng nói chung, trong khi hàng Việt Nam hoàn toàn có thể đáp ứng được các tiêu chí của thị trường này và có thể thâm nhập được tất cả các phân khúc thị trường, nhất là bình dân và trung cấp.

Để tiếp cận được thị trường 37,2 triệu dân này, vấn đề cân đối giá cả và chất lượng phải đặt lên hàng đầu do cạnh tranh từ các nước rất mạnh nhất là từ các nước khu vực châu Á và Đông Nam Á.

CHƯƠNG VI

MỘT SỐ LƯU Ý TRONG ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH TẠI MA-RỐC

1. Tập quán và văn hóa kinh doanh

a. Khái quát chung

Cũng giống như phần lớn các nước Ả rập, tại Ma-rốc tiếp xúc trực tiếp là một yếu tố quan trọng, nhất là khi thiết lập quan hệ đối tác. Việc liên hệ qua thư điện tử email lần đầu tiên thường không hiệu quả vì đối tác Ma-rốc nhiều khi không trả lời.

Khó có thể tiến hành buôn bán hay ký kết hợp đồng mà không có trước các mối quan hệ thân thiết và hữu nghị. Do vậy, quan hệ trong công việc có đặc điểm gần giống như quan hệ bạn bè và nên có những buổi tiếp xúc công việc trong những bữa ăn trưa hoặc tối. Chỉ như vậy, việc đàm phán mới có kết quả. Sự kiên nhẫn và linh hoạt sẽ là rất cần thiết cho tất cả những ai muốn làm việc tại thị trường Ma-rốc.

Người Ma-rốc thường rất tin tưởng vào ý chí của thần thánh. Những thủ tục hành chính thường kéo dài thêm thời hạn.

Một số chủ đề nói chuyện cần tránh như liên quan đến Đức Vua hoặc đạo Hồi vì người ta sẽ xem đây là vấn đề tế nhị nhất. Cũng không nên ăn, uống hoặc hút thuốc công khai trong tháng nhịn ăn ban ngày Ramadan.

Vị trí của phụ nữ trong nền kinh tế Ma-rốc cũng đang có những tiến triển tích cực. Một luồng tư tưởng

mới đang phát triển với cuộc cải cách mang tên Moudawana và đã có một Hiệp hội nữ doanh nhân Ma-rốc được thành lập. Tuy nhiên, tính đến tầm quan trọng trong cách ăn mặc và dáng điệu nói chung của người phụ nữ Ma-rốc thì phụ nữ nước ngoài nên mặc quần dài hoặc bộ quần áo nữ cùng một loại vải khi ở nước này.

Cuối cùng, việc sử dụng các đại lý thương mại Ma-rốc cũng có thể là sự lựa chọn đúng đắn mang tính chiến lược. Những người trung gian này (người được uỷ quyền, người môi giới mua bán...) biết rất rõ thị trường trong nước và thành thạo tiếng Ả-rập có thể giúp tránh được mọi sự hiểu nhầm hoặc cái bẫy mà một người nước ngoài chưa có kinh nghiệm có thể mắc phải. Trong một đất nước mà học thuyết quan hệ giữ vai trò quan trọng thì người ta sẽ dễ dàng hiểu được lợi ích của một người địa phương, tất nhiên trên cơ sở được lựa chọn kỹ càng.

Để xuất khẩu trực tiếp sang Ma-rốc, các doanh nghiệp nên thăm quan, khảo sát thị trường trong giai đoạn đầu để giới thiệu sản phẩm, giá cả, tìm hiểu đối tác...

b. Khuyến nghị các bước tiếp cận thị trường

Bước 1: Tìm hiểu kỹ thông tin về thị trường và sản phẩm

- Thông tin cơ bản về thị trường
- Luật lệ thương mại hiện hành
- Các qui định về xuất nhập và đầu tư

Các lĩnh vực và mặt hàng kinh doanh cụ thể...

Bước 2: Tổ chức khảo sát thị trường

- Tiếp xúc với các Cơ quan và tổ chức xúc tiến thương mại địa phương.

- Gặp gỡ trực tiếp với các doanh nghiệp theo chuyên ngành.

- Thăm quan cơ sở sản xuất, cửa hàng kinh doanh tại địa phương.

- Tham dự hội chợ triển lãm giới thiệu sản phẩm (nếu có điều kiện)

Thoả thuận ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu nếu tìm được đối tác phù hợp.

Bước 3: Lựa chọn đại lý thương mại địa phương

- Thoả thuận ký kết hợp đồng Đại lý thương mại với các đối tác địa phương có uy tín.

- Triển khai cụ thể các hợp đồng xuất nhập khẩu đã thoả thuận thông qua Đại lý.

Xây dựng cơ chế phối hợp và trao đổi thông tin thường xuyên với cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam và Ma-rốc.

c. Gặp gỡ, đàm phán

Trong đàm phán, khi thương lượng về giá cả, các đối tác Ma-rốc luôn muốn mình là người quyết định đưa ra giá cuối cùng và rất muốn mình được coi trọng. Chính vì thế, để có thể đưa ra được mức giá cuối cùng và kết thúc cuộc đàm phán, bạn nên gây cho họ một ấn tượng là họ là người chiến thắng trong cuộc đàm phán đó.

Trong các cuộc hẹn, thời gian không phải là vấn đề quá quan trọng đối với người Ma-rốc. Các đối tác Ma-rốc thường hay trễ hẹn. Nếu một cuộc hẹn được sắp xếp từ 9:00 thì thông thường đối tác sẽ đến vào 8h30 hoặc muộn hơn. Tuy nhiên có thể không cần phải cố gắng kiên nhẫn chờ đợi, cũng không nên ngại khi gọi cho họ 30 phút trước giờ hẹn chính thức để yêu cầu họ đến đúng giờ. Vẫn có một số đối tác coi trọng giờ giấc. Đây là những người chuyên nghiệp và thường là các đối tác lớn, có ảnh hưởng từ phương Tây.

Nhìn chung, người Ma-rốc rất tôn trọng người nước ngoài, và nếu bạn có địa vị hay học vị cao, bạn sẽ gây cho họ một ấn tượng mạnh. Bạn cần phải cố gắng duy trì ấn tượng tốt đẹp này và cố gắng đừng tỏ ra quay mặt lại với sự hấp dẫn và vẻ đẹp của người Ma-rốc vì điều đó sẽ gây khó khăn cho bạn trong cách ứng xử với họ.

Thông thường, người Ma-rốc sẽ không bắt đầu câu chuyện bằng cách đi thẳng vào vấn đề cần bàn luận. Chính vì thế, để thể hiện rằng bạn rất quan tâm đến một ai đó, trước tiên bạn nên hỏi họ về gia đình, sức khoẻ hay về những người bạn của họ. Nếu không làm như vậy, rất có thể bạn sẽ làm cho họ cảm thấy khó chịu, và gây cho họ ấn tượng không tốt.

Người Ma-rốc không thích thảo luận, bàn cãi về một vấn đề nào đó một cách trực tiếp. Ví dụ như khi bạn mời một người Ma-rốc đi ăn, họ sẽ không biểu lộ ngay cho bạn thấy họ cảm thấy thích thú như thế nào về món ăn, mà sau khi trở về, họ sẽ nói với một người quen khác và người này sẽ nói lại cho bạn biết điều đó.

Gặp trực tiếp, đối diện với một ai đó ở nơi công cộng hay ở nhà riêng... không phải là sự lựa chọn sáng suốt. Tốt hơn hết là bạn cần phải tìm một người nào đó có vai trò như một người trung gian sẵn sàng nói cho bạn biết bạn cần phải làm gì. Tuy nhiên nếu bạn gặp phải một vấn đề nghiêm trọng, bạn đừng ngần ngại nói thẳng. Nói chung, ở Ma-rốc phụ nữ sẽ tỏ ra thân thiện hơn nam giới. Nhưng ta cần biết chừng mực khi giao tiếp với phụ nữ vì đây là quốc gia hồi giáo. Tránh khen ngợi phụ nữ đẹp trước mặt các quý ông. Nhiều người sẽ coi ta khiếm nhã và không muốn nói chuyện (Mặc dù một số phụ nữ có vẻ thích khi được khen ngợi).

Khi làm ăn buôn bán với đối tác Ma-rốc, việc thiết lập mối quan hệ cá nhân là việc làm rất quan trọng và nhất thiết phải có. Tất cả mọi người đều phải hướng tới và cố gắng xác lập những mối quan hệ, ít nhất là mối quan hệ với người mà trong tương lai có thể sẽ trở thành người trợ giúp mình. Thông thường, khi một ai đó giúp đỡ bạn thì điều đó cũng được hiểu là bạn cũng sẽ giúp đỡ lại họ khi họ cần.

d. Giao tiếp

Về cách xưng hô, khi tự giới thiệu và gọi tên đối tác nên gọi đầy đủ cả họ tên và chức danh, không nên chỉ gọi bằng tên không. Nên trao đổi trực tiếp với người có chức vụ cao nhất trong đoàn đối tác cho dù trong đoàn có người được cử ra đại diện đàm phán.

Luôn mang theo danh thiếp và trao danh thiếp cho tất cả những người bạn gặp cho dù trước đó bạn đã đưa danh thiếp cho thư ký của người đó. Nên nhớ tên

của người thư ký để tiện nhắc tên và liên hệ sau này. Vì vậy cần mang nhiều danh thiếp đủ dùng trong suốt chuyến đi và cũng nên xem đây là một hình thức quảng bá hiệu quả, chi phí thấp về doanh nghiệp của bạn.

Nên bắt tay đối tác cả khi đến và khi về nếu không sẽ bị coi là không lịch sự.

Luôn tỏ ra đúng mực trong giao tiếp, có thể hẹn gặp đối tác cùng ăn trưa hoặc ăn tối để bàn công việc, lưu ý chọn nhà hàng phù hợp với cấp bậc hoặc chức vụ của khách mời, không nhất thiết phải mang theo quà tặng tới các bữa tiệc vì có thể gây hiểu nhầm.

e. Trang phục

Hiệu quả của cuộc gặp có thể cao hơn nếu ta ăn mặc chỉn chu. Người mặc áo vét luôn được coi trọng hơn người luộm thuộm tại công sở vì trang phục đối với người Ma-rốc phần nào thể hiện vị trí và địa tầng trong xã hội. Đây là yếu tố cần quan tâm lưu ý.

2. Biện pháp giảm thiểu rủi ro

Khuyến nghị doanh nghiệp xuất khẩu:

- Qua quá trình trực tiếp hỗ trợ doanh nghiệp xử lý khó khăn, Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc xin gửi tới các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam một số khuyến nghị như sau:

- Ngay từ ban đầu, cần đề nghị đối tác hỏi mua hàng gửi hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp như đăng ký kinh doanh, địa chỉ, mã số thuế... để có thông tin đầy đủ về khách hàng phục vụ công tác xác minh doanh nghiệp hoặc trong trường hợp phát sinh vấn đề, có

thể hoàn tất hồ sơ kiện đối tác không tuân thủ ra tòa thương mại.

- Đề tăng khả năng tuân thủ cam kết và độ tin cậy, cần yêu cầu đối tác mua hàng đặt cọc cao, tối thiểu 25% giá trị lô hàng.

- Tuyệt đối không chuyển trước cho đối tác mua hàng bất kỳ khoản tiền nào theo đề nghị của họ với bất cứ lý do gì.

- Đối với hợp đồng ký kết gửi qua thư điện tử và phụ lục cần đặc biệt lưu ý đến chữ ký và con dấu do có thể bị cắt dán giả mạo, nhất là các hợp đồng qua trung gian.

- Không gửi cho khách hàng ảnh chụp vận đơn gốc của hãng tàu do khách hàng có thể dùng máy in màu làm giả, trong khi hải quan được miễn trách nhiệm thẩm định hồ sơ thật/giả, mà chỉ kiểm đủ hồ sơ là có thể cho thông quan.

- Hợp đồng vận tải với hãng tàu uy tín, ràng buộc trách nhiệm hãng tàu phải sử dụng dịch vụ của đơn vị giao nhận có uy tín tại cảng đến.

Sử dụng ngân hàng uy tín, địa chỉ của ngân hàng đích ít nhất là cấp chi nhánh và phải có trụ sở tại một trong ba thành phố Rabat, Casablanca hay Tanger. Không ghi địa chỉ ngân hàng đích là các đại lý ở các địa phương theo đề nghị của khách hàng gây khó khăn trong xử lý khi phát sinh trục trặc liên quan đến lô hàng.

Khi xác định có trục trặc, cần liên hệ sớm với các cơ quan liên quan để có thể có giải pháp tối ưu nhất,

tránh để kéo dài gây thiệt hại càng lớn cho doanh nghiệp, có trường hợp không thể xử lý được.

3. Các lưu ý khác

a. Vấn đề đáng chú ý của thị trường Ma-rốc trong thời gian qua

Giá cả một số mặt hàng lương thực, thực phẩm, gia vị như hạt tiêu, quế, cà phê... biến động giảm sâu, ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực. Các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng hạt tiêu gặp khó khăn. Một số doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam gặp trục trặc với các đối tác Ma-rốc do khách bỏ hàng, chậm thanh toán, ngân hàng ngân chứng từ do cấu kết với nhà nhập khẩu.

Thuế nhập khẩu của Ma-rốc rất cao. Có những mặt hàng lên tới 67%, bao gồm cả thuế và phí.

Các vấn đề liên quan đến thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa ra vào Ma-rốc vẫn kéo dài. Thủ tục và chi phí thông quan được áp dụng tùy thuộc vào từng ca trực, đôi khi không theo thông lệ quốc tế và/hoặc quy định chính thức của Ma-rốc. Đơn cử là việc nhà xuất khẩu không thể cho quay hàng về nếu bên nhập khẩu không có văn bản xác nhận không lấy hàng, trong khi mục đích nhà nhập khẩu không lấy hàng là để ép giá và/hoặc ép bên xuất khẩu phải bỏ hàng do chi phí lưu công quá lớn không đủ khả năng chi trả.

b. Phong tục tập quán

Tôn trọng những phong tục địa phương là phép lịch sự cơ bản đối với nước đón tiếp. Để tránh những

tình huống khó xử và hiểu lầm, bạn nên tuân theo một số quy tắc cơ bản sau đây:

- Ở Ma-rốc, những người không theo đạo Hồi không được vào các nhà thờ Hồi giáo và thánh địa, trừ một số trường hợp đặc biệt: Nhà thờ Hassan II tại Casablanca, lăng Mohamed V tại Rabat, lăng Moulay Ismail tại Meknès, lăng Moulay Ali Chérif tại Rissani.

- Tránh mặc những bộ quần áo khêu gợi. Không nên từ chối lời mời uống chè bạc hà, một cử chỉ mến khách.

- Nếu bạn được mời dự một bữa ăn gia đình, bạn nên rửa tay tượng trưng trong một bình nước có quai. Bữa ăn sẽ bắt đầu sau khi chủ nhà cầu kinh ca ngợi Thượng đế. Bạn sẽ ăn bằng tay phải, thưởng thức tất cả các món nhưng không bắt buộc ăn hết tất cả thức ăn có trong đĩa.

Tránh ăn, uống và hút thuốc công khai vào ban ngày trong tháng Ramadan. Nếu bạn muốn chụp ảnh ai đó, đừng quên xin phép trước.

c. Tháng Thánh lễ Ramadan

Ramadan là tên gọi tháng thứ 9 trong lịch Hồi giáo. Lịch Hồi giáo, hay còn gọi là lịch Hijra (Lịch hành hương), được tính theo mặt trăng, và bắt đầu có từ ngày 16/7/622 (theo công lịch Gregorian Calendar), tức là ngày mở đầu một năm Ả-rập, đánh dấu bằng chuyến đi của Tiên tri Mohamed từ thánh địa Mecca đến Medina.

Lịch Hijra được dùng cho lễ giáo của toàn thế giới Hồi giáo và là lịch chính thức ở Ả-rập-Xê-út và

Yemen. Tại đa số các nước Ả-rập, lịch này được dùng song song với Công lịch Gregorian. Riêng ở Thổ Nhĩ Kỳ, Ma-rốc và Ai Cập thì lấy công lịch Gregorian làm lịch chính thức.

Trong tháng Ramadan các tín đồ cần thực hiện một số điều sau :

- Phải đọc hoặc nhẩm câu sau đây mỗi khi làm lễ: “Không có thánh thần nào khác ngoài Thánh Allah, và Mohamed là Thiên sứ của Người”. Mỗi ngày 5 lần (sáng sớm trước khi mặt trời ló lên ở chân trời, trước lúc giữa trưa, lúc giữa buổi chiều, lúc mặt trời vừa lặn, và buổi tối giữa khoảng mặt trời lặn với giờ đi ngủ). Một giáo chức trong đạo đọc câu này trong giáo đường, truyền qua những loa điện cực đại treo trên nóc, nhắc tín đồ đến giờ hành lễ.

- Năm lần đọc câu trên, chính là 5 lần hành lễ trong ngày và tiếng Ả-rập gọi là Salat, vào những thời điểm đã được quy định ở trên. Khi làm lễ, dù đang đứng ở đâu (giữa đường, trong phòng đợi ở sân bay...) mọi tín đồ đều quỳ lạy và hướng về thánh địa Mecca, đọc những câu trong kinh Koran. Nếu bạn đi trên máy bay của các nước Ả-rập, màn hình vô tuyến trong từng khoang của hành khách cũng chỉ rõ cho mọi người lúc này, Mecca đang ở hướng nào so với chiều dọc của máy bay đang bay. Trên máy bay chuyên cơ của các nguyên thủ quốc gia Hồi giáo như Vua Ả-rập-Xê-út, Vua Kuwait... còn có những khoang riêng, trong đó có một tấm thảm để hành lễ và tấm thảm này luôn luôn tự động hướng về thánh địa Mecca, dù là đang bay ở bất cứ nơi nào trên Trái đất. Ngày thứ sáu hàng

tuần, tất cả tín đồ nam giới có nghĩa vụ đến một giáo đường gần nhất để làm lễ tập thể - nhưng phụ nữ thì không được vào, hoặc vào một cửa riêng và một khu vực riêng trong giáo đường. Trên cả nước Ai Cập có tất cả hơn 6.000 giáo đường lớn nhỏ của đạo Hồi.

- Đóng góp tiền từ thiện để giúp người nghèo, tiếng Ả-rập gọi là Zakrae. Trước kia, có những giáo chức trong đạo đi thu, nay nghĩa vụ này tùy theo sự hảo tâm tự giác của các tín đồ và thông thường mọi người đóng góp vào ngày cuối của tháng Ramadan.

- Nhịn ăn, nhịn uống... (ban ngày) của 30 ngày trong tháng Ramadan.

Hành hương đến thánh địa Mecca ở Ả-rập-Xê-út. Mỗi tín đồ Hồi giáo có nghĩa vụ cố gắng để trong đời mình có ít nhất một lần hành hương đến Mecca (và cũng chỉ những người theo đạo mới được phép đến nơi này). Khi hoàn thành nghĩa vụ này, họ sẽ được mang danh hiệu "Haj" hoặc "Haji". Bởi thế, nếu bạn cầm danh thiếp của một doanh nhân, một quan chức của các nước theo đạo Hồi, thấy trong dòng tên họ có chữ Haji thì hiểu rằng người đó đã có lần hành hương đến Mecca.

Mỗi tín điều kể trên đều có ý nghĩa của nó, và được các giáo sĩ giải thích cặn kẽ. Chẳng hạn như việc nhịn ăn, nhịn uống, nhịn hút thuốc... (ban ngày) trong suốt tháng Ramadan. Làm như vậy để có một sự đồng cảm với những người nghèo đói, đồng thời còn nhằm luyện cho con người một sự tiết chế, chống những cám dỗ vật chất để tạo thuận lợi cho việc được lên thiên đàng.

Mỗi buổi chiều trong suốt 30 ngày của tháng Ramadan này, ở các địa phương đều tổ chức những bữa ăn từ thiện. Bàn ghế được kê thành từng dãy trong công viên hoặc trên những vỉa hè rộng. Thức ăn và bánh mì được để thành từng suất trên bàn, tất nhiên cả cốc để uống nước và những bình nước mát, sau suốt một ngày nhịn ăn và uống. Chi phí cho những bữa ăn từ thiện này là từ tiền quyên góp của các công ty, nhà hàng và của những người được miễn chuyện nhịn ăn như phụ nữ đang có mang, trẻ nhỏ dưới 5 tuổi, người đang ốm đau và những người đang đi du lịch ở nước ngoài, coi như một khoản đóng góp thế cho nghĩa vụ.

Khoảng 5 giờ chiều, những người nghèo mang theo cả con cái đến những tụ điểm này, ngồi vào bàn trật tự. Mặc dù đã đói và khát vì phải nhịn trong cả ngày, trước mặt lại là những hộp thức ăn toả mùi thơm và những cốc nước mát, nhưng không một ai đụng đến. Tất cả ngồi im lặng, nhiều người lầm nhảm đọc kinh Koran. Chỉ đến khi tiếng loa từ các giáo đường vang lên, đọc xong câu kinh ở điều 1, mọi người mới bắt đầu ăn uống.

Sau khi ăn uống, người dân đi chơi, thăm hỏi nhau hoặc ra vườn hoa ngồi hút thuốc, nói chuyện đến khuya. Khoảng 02 giờ sáng, thầy tu phụ trách nhà thờ lại gọi loa để người dân làm lễ và sau đó nấu nướng, kịp ăn uống xong trước khi mặt trời lên.

Trong tháng Ramadan, người ta quan tâm đến việc làm sao để đảm bảo hiệu quả công việc bình thường. Nhiều kinh nghiệm được chia sẻ trên mạng, nhưng chủ yếu các tín đồ thường khuyên nhau giữ tâm lý và

tinh thần vui vẻ, tích cực. Theo thống kê không chính thức, số vụ va quệt xe khi tham gia giao thông trong tháng Thánh lễ cao hơn các tháng khác trong năm, có lẽ do ảnh hưởng của việc không ăn ban ngày.

Nhìn chung, người Ma-rốc hồi giáo thánh thiện. Họ ghét nhất trộm cắp, cướp giật, lừa dối, đồng tính và uống rượu.

Tương tự các tôn giáo khác, Đạo Hồi chân chính rất chú trọng đến con người, quan tâm đến người nghèo, một đạo giáo mang tính nhân văn sâu sắc. Nhập gia thì tùy tục. Sự tôn trọng tôn giáo là yếu tố quan trọng khi làm ăn, sinh sống tại Ma-rốc.

d. Ngôn ngữ kinh doanh

Việc sử dụng thành thạo tiếng Pháp trong giới doanh nghiệp và các cấp hành chính là một thế mạnh rất lớn đối với các nhà xuất khẩu và đầu tư nước ngoài.

Mặc dù Ma-rốc là một nước hội nhập sâu vào tiến trình toàn cầu hoá thế giới, song tiếng Pháp vẫn là ngôn ngữ chính thức trong chính quyền và giới kinh doanh, được sử dụng phổ biến. Do vậy, việc sử dụng thành thạo tiếng Pháp là một thế mạnh chủ yếu đối với các nhà xuất khẩu và đầu tư nước ngoài.

Ngôn ngữ sử dụng ở tòa án là tiếng Ả-rập. Có thể thuê biên phiên dịch trong các hoạt động tư pháp tại Ma-rốc.

Trên các sản phẩm và bao bì, hàng hoá buộc phải viết bằng hai ngôn ngữ Ả-rập và một thứ tiếng khác (thường là tiếng Pháp).

e. Giao dịch bằng thư điện tử

Để làm quen lần đầu, việc giao dịch bằng thư điện tử thường ít đem lại kết quả, nhiều trường hợp phía bạn không trả lời. Do vậy, đối với thư giới thiệu, doanh nghiệp Việt Nam nên gửi Fax, nếu có thể viết bằng tiếng Pháp thì càng tốt, sau đó có thể đề xuất giao dịch qua địa chỉ liên hệ cụ thể qua thư điện tử, whatsapp...

f. Kiên trì và linh hoạt

Sự kiên nhẫn và linh hoạt rất cần thiết và không thể thiếu đối với công việc kinh doanh tại Ma-rốc.

g. Điều cấm kị

Tuyệt đối tránh bình phẩm về Đức Vua và Lãnh đạo cấp cao, Lãnh tụ tôn giáo vì người Ma-rốc coi đây là những vấn đề tế nhị.

Cũng không nên ăn, uống hoặc hút thuốc công khai trong tháng nhịn ăn ban ngày Ramadan, đặc biệt không ăn thịt lợn, uống rượu.

Tránh trách mắng đối tác vì điều đó đồng nghĩa với việc khai tử mối quan hệ kinh doanh.

h. Lưu ý đối với nữ giới

Vị trí của phụ nữ trong nền kinh tế Ma-rốc đang ngày một tăng cường và cải thiện do Đức Vua Mohamed VI đã thổi vào nền văn hóa Ma-rốc một luồng gió mới rất cởi mở và hiện đại.

Tuy vậy, vai trò thấp hơn của phụ nữ đã được thể hiện rõ từ trong tôn giáo, bởi vậy các doanh nhân nữ đến Ma-rốc cần lưu ý về trang phục, cũng như giữ

chùng mực trong quan hệ giao tiếp nhất là với các đối tác nam giới.

Về trang phục nên mặc quần dài (có đũng). Nếu mặc váy nên là váy dài và cùng màu. Phụ nữ được khuyến khích đội khăn choàng, trùm đầu, trang điểm nhẹ.

Để được kính trọng, một điều rất quan trọng đối với phụ nữ là cần phải ăn mặc kín đáo. Với mỗi trang phục, điều quan trọng là cần phải thể hiện được sự dịu dàng, trang nhã và khiêm tốn.



Người phụ nữ Ma-rốc với đôi mắt sâu thẳm

i. Chào hỏi, làm quen

Để có thể bắt chuyện với một người Ma-rốc, thông thường chúng ta có thể hỏi thăm về sức khỏe, công việc hay thời tiết. Câu trả lời sẽ là: tất cả mọi thứ đều tốt đẹp, mặc dù trên thực tế không phải tất cả mọi trường hợp người Ma-rốc đều đưa ra câu trả lời lịch sự.

Khi muốn giới thiệu vấn đề về bản thân, nên bắt đầu từ những nội dung chính và trước khi tham gia vào câu chuyện, ta nên đợi họ lên tiếng trước. Tuy nhiên, nếu

như không muốn lãng phí thời gian, hoặc nhận thấy phần giới thiệu hơi dài, thì ta có thể vào đề cuộc họp ngay, khi ấy tất cả mọi người sẽ tập trung nghe.

Trong suốt cuộc trò chuyện, nếu có khúc mắc không nên ngại hỏi kỹ, hỏi lại để có được những ý kiến chân thực của mọi người và để nhận được đồng thuận, thông thường họ sẽ đồng ý với bạn. Tuy nhiên, cũng cần lắng nghe những quan điểm, ý kiến khác và lời giải thích cho ý kiến đó. Không nên tin tưởng tuyệt đối vào những thoả thuận đầu tiên mà hai bên đạt được, do rất có thể đối tác sau đó sẽ đưa ra những ý kiến khác, kèm theo những lý do giải thích.

Người Ma-rốc không thích nói về những câu chuyện phiếm. Không nên làm trò gây cười cho một người nếu ta chưa hiểu rõ người đó.

Những người Ma-rốc xuất thân từ tầng lớp có điều kiện kinh tế, được giáo dục tốt thường tỏ ra rất lịch sự. Họ sẽ không tỏ ra thân mật, thân thiện trong lần gặp đầu tiên. Đối với người Ma-rốc, gia đình rất quan trọng nên trong lần gặp gỡ đầu tiên, gia đình luôn được coi là một chủ đề thích hợp để trò chuyện.

Khi gặp gỡ với một phụ nữ Ma-rốc, bạn chỉ nên bắt tay họ nếu họ không cho phép bạn hôn vào má. Trong trường hợp được phép, bạn có thể lần lượt hôn vào hai má họ ba cái.

Khi nói chuyện với nam giới, hãy nhìn thẳng vào mắt họ, việc không nhìn thẳng vào mắt họ thể hiện rằng bạn không đồng ý với ý kiến của họ. Tuy nhiên với phụ nữ thì bạn cần phải lưu ý rằng họ sẽ không

nhìn vào mắt khi ta đang nói và ta cũng nên làm như vậy để thể hiện mình là người lịch sự và tôn trọng họ.

Người Ma-rốc rất coi trọng thứ bậc và địa vị. Thông thường, người có địa vị xã hội thấp sẽ không nhìn thẳng vào mắt người có địa vị xã hội cao hơn mình. Người Ma-rốc thường muốn tuân theo những nghi thức lễ tân ngoại giao hơn là thẳng thắn bộc lộ suy nghĩ của mình, họ cũng không bao giờ nghĩ rằng bản thân là người cởi mở và thẳng thắn.

Trong giới kinh doanh, các đối tác Ma-rốc thường hay hứa hẹn để thuyết phục bạn rằng họ đang nói sự thật và rằng bạn nên tin vào những gì mà họ đang nói.

j. Ẩm thực

Ẩm thực Ma-rốc mang đậm chất văn hóa truyền thống, cầu kỳ nhưng không quá đa dạng. Đặc trưng của các món ăn là đậm gia vị các loại.

Những món ăn đặc trưng của Ma-rốc là món couscous (lúa mạch hoặc bo bo nấu với thịt và rau củ, đôi khi là bo bo hấp trộn sữa dê hoặc bò); món tagine (là rau củ hầm thịt hoặc khoai tây hầm thịt, cá, bò... Ban đầu hơi khó ăn với người châu Á, nhưng ăn quen thấy nghiện và đây là những món ăn khá lành mạnh cho sức khỏe. Bên cạnh đó, người Ma-rốc rất hay ăn bánh mì kẹp cá rán hoặc ăn cá rán không...)

Nếu trong bữa ăn, chủ nhà không ngừng mời bạn ăn thì điều đó cho thấy rằng bạn rất được chủ nhà quý mến.

Việc nấu thức ăn vượt so với nhu cầu thực tế là một yếu tố thể hiện sự sung túc tại Ma - rốc.

Trong bữa ăn của người Ma-rốc thường sẽ có từ 2 đến 7 món. Tuy nhiên, không phải tất cả các món ăn đều được bày lên trên bàn ăn cùng một lúc, mà họ sẽ đưa lần lượt từng món ra, bàn ăn sẽ được dọn sạch trước khi mang món tiếp theo ra.

Cần nhớ rằng, khi nhận món ăn tiếp theo, bạn cần phải nói lời cảm ơn, và bạn hãy ăn cho tới khi cảm thấy đủ no, bạn không cần phải tỏ ra cố gắng để ăn hết phần thức ăn của mình. Bạn cũng đừng liên tục ăn khi các món ăn lần lượt được đưa ra.

Để tránh xảy ra những tình huống không mong muốn, tốt hơn bạn nên hỏi chủ nhà xem mùi, vị của món ăn đậm hay nhạt. Điều này là hoàn toàn bình thường và không bị coi là mất lịch sự.

Miêu tả một số món ăn, đồ uống đặc trưng mà đến Ma-rốc nên thử để tránh phải luyến tiếc:

Tajine: Gồm có thịt bò, gà hoặc cá và rau nướng chín. Đây là món dễ ăn và lành mạnh.

Couscous: Đó là món ăn trưa truyền thống trong gia đình vào thứ sáu hàng tuần của người Ma-rốc nhưng cũng có tại nhà hàng mở cửa tất cả các ngày trong tuần.

Mechoui: Là thịt cừu nướng que hoặc nướng trên lò.
Harira - một loại xúp làm từ thịt, đậu lăng, đậu Hà Lan.

Beghrir: Loại bánh xèo nhỏ làm từ tổ ong ăn với bơ nấu chảy và mật ong.

Shebbakia: Bánh rán trong dầu và bọc mật ong. Bữa ăn nhẹ này giúp mọi người có thời gian chờ đợi bữa tối thực sự diễn ra muộn hơn vào ban đêm.

Pastilla: Là một loại bột mịn được nhào thành từng lớp nhồi thịt chim bồ câu và hạnh nhân: Đây là món bánh ngọt có tra muối theo kiểu Ma-rốc. Còn có các món khác có cùng nguồn gốc nhưng nhồi cá, thịt gà thậm chí thêm sữa để làm món tráng miệng.

Cá rán: Ăn riêng hoặc kèm bánh mì và nước sốt cà chua. Nhất là cá trích nướng, phủ muối hột rất bình dân, nhưng tươi và thú vị.

Chè bạc hà: Thổ những Ma-rốc rất hợp với cây bạc hà (rau thơm). Người Ma-rốc uống chè bạc hà như người Việt uống trà mạn. Vào mùa đông, cốc chè bạc hà làm cho lữ khách ấm lòng. Mùi hương tỏa ngào ngạt làm cho tình yêu thêm phần thi vị. Người Ma-rốc uống chè bạc hà không kể giờ giấc, nhưng thường sau các bữa ăn. Món chè đã trở thành truyền thống với các dụng cụ đun, pha, châm rất đặc biệt.

Bánh ngọt các loại: Người Ma-rốc thường ăn bánh ngọt với mật ong. Do bột và đường là các mặt hàng rất rẻ tại Ma-rốc nên bánh ngọt các loại rất phong phú tại Ma-rốc. Ăn bánh ngọt, uống chè bạc hà là bữa ăn sếp hoặc đôi khi là bữa chính đối với người Ma-rốc.

k. Chuyến bay

Từ Việt Nam sang Ma-rốc, thuận tiện nhất là đường bay Hà Nội - Paris - Casablanca.

Ngoài ra còn có tuyến bay qua Dubai, Qatar...

l. Hộ chiếu và Visa

Hộ chiếu ngoại giao, công vụ được miễn thị thực khi nhập cảnh Ma-rốc. Hộ chiếu phổ thông phải xin visa.

Đề vào Ma-rốc, hộ chiếu phải còn giá trị (ít nhất là 3 tháng). Khi vào đến lãnh thổ Ma-rốc, bạn phải kiểm tra xem hộ chiếu của bạn đã đóng dấu nhập cảnh chưa? Điều đó đảm bảo việc nhập cảnh hợp pháp của bạn. Thời gian lưu trú giới hạn trong 3 tháng trừ khi bạn làm các thủ tục với chính quyền địa phương để nhận được thẻ lưu trú ở lâu hơn. Bạn cần liên hệ với phòng người nước ngoài của Sở cảnh sát tỉnh nơi bạn cư trú. Để có được thẻ lưu trú, phải có bảo đảm về tài chính. Muốn hoàn thành các thủ tục này, bạn phải có một biên lai thuê nhà, 7 ảnh 2,5cm x 2,5cm, một tem thuế 60 Di-ham (1USD tương đương 9 DH), một chứng chỉ việc làm và các giấy tờ chứng minh nguồn tài chính.

Địa chỉ xin visa: Vui lòng xem Phụ lục II về danh sách địa chỉ hữu ích cuối sách này.

m. Khí hậu

Như Thương vụ đã giới thiệu từ phần đầu, khí hậu Ma-rốc rất đa dạng. Tuy nhiên ở các thành phố nơi hoạt động giao thương kinh doanh diễn ra thì khí hậu không khắc nghiệt như ở các vùng núi, vùng sa mạc.

Nhiệt độ mùa đông dao động từ 4 - 15 độ C, một số tỉnh có tuyết. Tuy vậy, mùa đông tại Ma-rốc không lạnh như Việt Nam. Nhiệt độ mùa hè dao động trong khoảng từ 22-40° C. Cũng do độ ẩm thấp nên dù nhiệt độ cao, chỉ cần đứng trong bóng râm sẽ cảm thấy không oi bức.

Nhìn chung, khí hậu tại Ma-rốc trong lành, môi trường khá tốt.

PHỤ LỤC

Phụ lục I. Khuyến nghị chính sách

Đối với hoàn thiện khung pháp lý hợp tác

Xem xét khả năng đàm phán một Hiệp định Thương mại mới giữa hai nước dưới hình thức hiệp định thương mại tự do, hoặc trước mắt đàm phán hiệp định thương mại từng phần, phạm vi tập trung vào lĩnh vực hàng hóa, ưu đãi thuế quan đối với hàng nhập khẩu hai nước nhằm thay thế hiệp định cũ không còn phù hợp. Đây là bước quan trọng và có ý nghĩa thiết thực để tạo cơ sở pháp lý nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của hàng hóa hai bên, góp phần thúc đẩy trao đổi thương mại song phương Việt Nam - Ma-rốc trong trung và dài hạn.

Từ góc độ kim ngạch và cân đối giữa các thị trường trong bối cảnh hiện nay, có thể việc đàm phán lại hiệp định với Ma-rốc chưa có cơ sở để quyết định và thúc đẩy. Thực tế còn những thị trường khác có thể tập trung ưu tiên thúc đẩy đàm phán trước. Tuy nhiên, từ góc độ kỹ thuật thị trường, tiềm năng phát triển, tháo gỡ rào cản và thuận lợi hóa thương mại, một hiệp định thương mại mới sẽ tăng khả năng cạnh tranh mạnh mẽ cho hàng xuất khẩu Việt Nam vào Ma-rốc, tạo đột phá về lợi ích cho các doanh nghiệp, theo đó tạo động lực to lớn nhằm thúc đẩy kim ngạch hai chiều tăng nhanh chóng.

Xem xét đưa thị trường Ma-rốc vào Chương trình xúc tiến trọng điểm quốc gia để có kinh phí và nguồn

lực cho công tác xúc tiến thương mại, tổ chức cho các đoàn doanh nghiệp tham gia hội chợ tại Ma-rốc nhằm tìm kiếm đối tác đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường cửa ngõ của châu Phi và Trung Đông này.

Đối với thúc đẩy hợp tác ngân hàng.

Việc thúc đẩy hợp tác ngân hàng là rất cần thiết để thúc đẩy hợp tác nói chung giữa hai nước.

Kênh thanh toán tốt có tác động trực tiếp tới quyết định kinh doanh của các doanh nghiệp và có thể giúp giải quyết một số khó khăn hiện tại. Tuy vậy, do những đặc điểm như đã nêu ở trên việc thúc đẩy quan hệ với ngân hàng thương mại tại Ma-rốc không dễ do khác biệt về tập quán giao dịch.

Mặt khác, do đặc tính của khách hàng Ma-rốc, các ngân hàng thương mại khả năng sẽ không mạo hiểm ký thỏa thuận song phương với ngân hàng Việt Nam về việc đảm bảo hoặc bảo lãnh vấn đề thanh toán cho doanh nghiệp hai bên.

Việc khả thi nhất Ngân hàng Nhà nước có thể làm là thúc đẩy trực tiếp hợp tác, trước tiên là trao đổi thông tin và kinh nghiệm với Ngân hàng Trung ương Ma-rốc. Để làm việc này, Ngân hàng Nhà nước cần xem xét cử đoàn hoặc đại diện sang đàm phán trực tiếp với đối tác sẽ đảm bảo hiệu quả và rút ngắn được thời gian.

Phụ lục II. Kho ngoại quan và khu công nghiệp

Đôi nét về kho ngoại quan tại Ma-rốc

Kho ngoại quan là chế độ cho phép xếp hàng với thời gian xác định vào một địa điểm đặt dưới sự kiểm tra của Tổng cục Hải quan và Thuế gián thu Ma-rốc.

Có 3 loại kho: Kho công cộng, Kho tư nhân thông thường, Kho tư nhân đặc biệt. Các kho trữ hàng này được gọi là :

+ Kho xuất khẩu: Khi hàng hoá xếp vào đây hoàn toàn dành cho xuất khẩu. Việc lưu kho hàng hoá như thế này giúp doanh nghiệp được hưởng những lợi thế hải quan gắn với xuất khẩu.

+ Kho đặc biệt: Khi những hàng hoá này đòi hỏi những thiết bị đặc biệt để bảo quản; có thể gây nguy hiểm đặc biệt; dùng để giới thiệu tới công chúng tại các cuộc hội chợ, triển lãm và những sự kiện khác; phục vụ tiêu dùng và được hưởng một trong những chế độ miễn hoàn toàn hoặc một phần các loại thuế và phí theo luật định.

Đối tượng được hưởng lợi

+ Kho công cộng được nhượng quyền cho một thành phố hoặc một phòng thương mại.

+ Kho tư nhân thông thường được nhượng quyền cho các pháp nhân hoặc thể nhân chuyên trữ hàng và lưu kho những mặt hàng cho bên thứ ba.

+ Kho tư nhân đặc biệt dùng để phục vụ mục đích cá nhân, đặc biệt của đối tượng được phép mở kho.

Các địa điểm dùng làm kho ngoại quan phải được Tổng cục Hải quan và Thuế Giám thu Ma-rốc cho phép.

Thủ tục hoạt động của những kho này được ghi trong Nghị định về nhượng quyền hoặc trong giấy phép mở kho.

Các kho ngoại quan phải thanh toán một khoản thuế hàng năm.

Thời hạn tối đa lưu kho theo chế độ này là ba (3) năm trừ khi được Bộ trưởng Tài chính cho phép gia hạn.

Nghĩa vụ của đại lý đặc quyền và người được cấp giấy phép mở kho ngoại quan

Những người có hàng gửi kho có nghĩa vụ: tạo điều kiện cho việc kiểm tra hải quan; lập sổ sách kế toán đối với hàng lưu kho; báo cho Tổng cục Hải quan và Thuế giám thu Ma-rốc mọi thay đổi về địa điểm đã được cấp phép hoặc tình trạng hàng hoá hư hỏng.

Những người có hàng gửi kho muốn tiến hành tác động đến hàng hoá lưu kho phải có đơn gửi Tổng cục Hải quan và Thuế giám thu.

Khi xuất khẩu, những tác động được phép đối với kho công và kho tư nhân thông thường gồm trộn các sản phẩm nước ngoài với những sản phẩm nước ngoài khác hoặc với những mặt hàng được phép vào cảng trên lãnh thổ liên quan.

Đối với mọi nơi đến, được phép tiến hành tháo kiện hàng, trút sang kiện khác, nối hoặc chia các kiện hàng nhằm mục đích bảo quản hoặc cải tiến sản phẩm theo tập quán thương mại.

Đối với các kho tư nhân đặc biệt, nghiêm cấm tác động đến hàng hoá lưu kho trừ khi được các trưởng khu cho phép sau khi đánh giá đây là việc làm hết sức cần thiết để bảo quản hàng.

Hàng hoá lưu kho có thể được: đem xuất khẩu, đặt dưới một trong những chế độ kinh tế hải quan hoặc đưa vào tiêu thụ; được nhượng lại với điều kiện những nghĩa vụ về lưu kho phải được tuân thủ.

Khu công nghiệp cảng Tanger Med:

Khu công nghiệp Cảng Tanger Med nằm ở phía Bắc của Ma - rốc, cách thành phố Tanger khoảng 22 km về phía Đông, nằm trên eo biển Gibraltar - Địa Trung Hải, nằm trên trục giao thông vận chuyển hàng hóa bằng đường biển Đông - Tây quan trọng của thế giới, nối liền châu Á - châu Âu và Mỹ La tinh.

Cảng Tanger Med có hai cảng công ten nơ quốc tế, 1 cảng hàng rời, 01 cảng chuyên hàng dầu lửa.

Ngoài ra, với cơ sở hạ tầng 8 cầu cảng và 35 héc ta sân, kho bãi, cảng hành khách theo thiết kế có thể tiếp nhận 7 triệu hành khách và 700 nghìn xe/ năm.

Cảng Tanger Med có kết nối trực tiếp với 125 cảng trên thế giới; 95% vận tải đường biển qua cảng này do 5 hãng tàu lớn khai thác gồm: Maerk line, CMA-CGM, Delmas, Mutsui

O.S.K Lines và Hamburg. Công suất cảng hiện nay khoảng 5 triệu công ten nơ/năm. Có thể nói hiện nay Tanger Med là một trong những cảng trung chuyển lớn nhất châu Phi và khu vực.

Quanh khu cảng còn là khu chế suất công nghiệp rộng lớn, thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài đến đầu tư, trong đó có các doanh nghiệp sản xuất, logistics, lắp ráp ô tô...

Phụ lục III. Một số địa chỉ hữu ích

Đại sứ quán Vương quốc Ma-rốc tại Việt Nam

Địa chỉ: Số 09, Chu Văn An, Ba Đình, Hà Nội.

Điện thoại: +84 24 3734 5586.

Email: info@moroccoembassy.vn

Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Ma-rốc

Địa chỉ: 27, Rue Mezzouda, Soussi, Rabat

Điện thoại: +212 0537659256/94

Fax: +212 537659256

Email: ambassadevn.maroc@gmail.com.

Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-rốc

Địa chỉ: 240 B, Boulevard Zerktouni, 5ème étage-Casablanca, Ma-rốc.

Điện thoại: + 212 522473723

Fax: + 212 522270724

Email: ma@moit.gov.vn

Địa chỉ một số cơ quan quản lý Ma-rốc:

Bộ Ngoại thương Ma-rốc

Địa chỉ: 63 avenue Moulay Youssef, Rabat, Ma-rốc

Điện thoại: + 212 37 71 62 15/16

Fax: + 212 37 73 51 43

Trang web: <http://www.mce.gov.ma>

Bộ Công nghiệp, Thương mại Kinh tế Xanh, Số

Địa chỉ: Quartier Des Ministeres Chellah, Rabat

Điện thoại: + 212 212 37 76 12 84;

Fax: + 212 37 76 89 33

Email: <http://www.mcinet.gov.ma>

Liên đoàn giới chủ Ma-rốc

Địa chỉ: 23, rue Mohamed Abdou, Palmier-Casablanca - Ma-rốc

Điện thoại: + 212 22.99.70.00;

Fax: + 212 22.98.39.71

Email: cgem@cgem.ma

Trang web: <http://www.cgem.ma>

Liên đoàn các Phòng Thương mại, Công nghiệp và Dịch vụ

Địa chỉ: 6, Rue Erfoud - Rabat, Ma-rốc.

Điện thoại: + 212 37 767051;

Fax: + 212 37 767076

Phòng Công nghiệp, Thương mại và Dịch vụ Casablanca

Địa chỉ: 98, Boulevard Mohamed V, Casablanca, Ma-rốc

Điện thoại: + 212 22 26 43 27/71;

Fax: + 212 22 26 84 36

Email: ccisc@ccisc.gov.ma

Trang web: <http://www.ccisc.gov.ma>

Trung tâm Xúc tiến Xuất khẩu Ma-rốc

Địa chỉ: 23, Rue Ibnou Majed El bahar, 20000 Casablanca.

Điện thoại: + 212 5 22307447/302231/302854/307588/318707/302210;

Email: info@Ma-rócexport.ma;

Trang web: <http://www.Ma-rócexport.ma>

Cơ quan Hội chợ Triển lãm quốc tế Casablanca

Địa chỉ: Rue TIZNIT, face à la Mosquée Hassan II - Casablanca, Ma-rốc.

Điện thoại: + 212 22.20.11.57 / 22.27.15.45 / 22.27.16.64 / 22.29.30.71/ 22.26.50.98;

Fax: + 212 22.26.49.49

Email: foire@ofec.co.ma

Trang web: <http://www.ofec.co.ma>

Tổng cục Hải quan và Thuế gián thu Địa chỉ: Bd Annakhil, Hay Riad, Rabat

Điện thoại: +212 37 57 90 00;

Fax: +212 37 71 78 00/01

Email: adii@douane.gov.ma

Trang web: www.douane.gov.ma

Địa chỉ một số ngân hàng tại Ma-rốc: Ngân hàng trung ương Bank Al - Maghrib

Địa chỉ: 277 Avenue Mohamed V, Boite Postal 445 - Rabat

Điện thoại: + 212 537 81 81 81;

Fax: + 212 537 56 78 24

Trang web: www.bkam.ma

Ngân hàng Attijariwafa Bank

Địa chỉ: 2 Bd Moulay Youssef - 20000 Casablanca

Điện thoại: + 212 522 224 169 / 298 888;

Fax: + 212 522 294 125 / 223 825

Trang web: www.attijariwafabank.com

BMCE Bank

Địa chỉ: 140 Avenue Hassan II - Casablanca

Điện thoại: + 212 522 20 03 25 / 20 24 72;

Fax: + 212 522 26 46 55 / 26 49 65

Trang web: www.bmcebank.com

BMCI Bank

Địa chỉ: Rue Normandie Quartier Racine, Casablanca

Điện thoại: +212 522 238 633;

Trang Web: www.bmci.ma

Crédit du Ma-rôc

Địa chỉ: 48-58 Bd Monhamed V 20 000 Casablanca

Điện thoại: +212 522 47 70 00;

Trang web: www.cdm.co.ma

Crédit Agricole

Địa chỉ: 28 Rue Abou Faris Al Marini 10 000,
Rabat

Điện thoại: + 212 537 20 82 19;

Fax: + 212 537 70 78 32

Trang web: <http://www.creditagricole.ma>

Société Générale Ma-rôc

Địa chỉ: 55 Bd Abdenmoumen des Hopitaux
Casabalanca

Điện thoại: + 212 522 27 32 03;

Fax: + 212 522 43 8888

Trang web: www.sgMa-rôc.com

CIH Bank

Địa chỉ: Angle Bd IBN Sina et Rue Lalou Hay El
Hassani - Casablanca

Điện thoại: + 212 522 91 80 70;

Fax: + 212 522 91 80 79

Trang web: www.cihbank.ma

Phụ lục IV. Một số hình ảnh quan hệ hợp tác Việt Nam - Ma-rôc



Tổng Bí thư - Chủ tịch nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam Nguyễn Phú Trọng tiếp Chủ tịch Hạ Viện Ma-rôc.



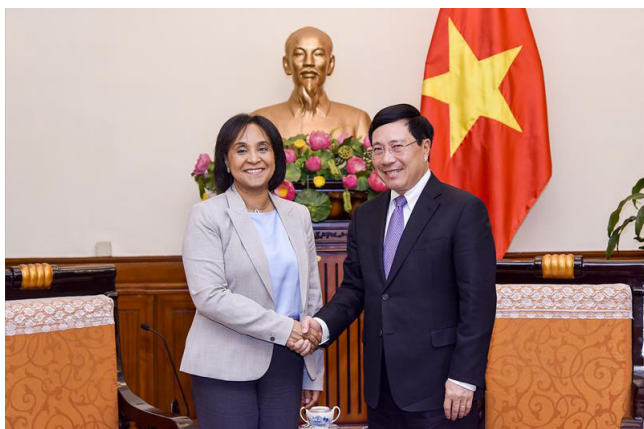
Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc tiếp Đại sứ Ma-rôc Azzeddine Farhane đến chào xã giao nhân dịp nhận nhiệm kỳ công tác tại Việt Nam (10/2016). Ảnh: TTXVN



Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân thăm
chính thức Ma-rốc (3/2019)



Trưởng Ban Tuyên giáo Trung ương Võ Văn Thưởng
thăm chính thức Ma-rốc (6/2019)



Phó Thủ tướng Phạm Bình Minh tiếp Quốc vụ khanh
Bộ Ngoại giao và Hợp tác quốc tế Morocco Mounia
Boucetta.



Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh tham dự
Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam-Ma-rốc



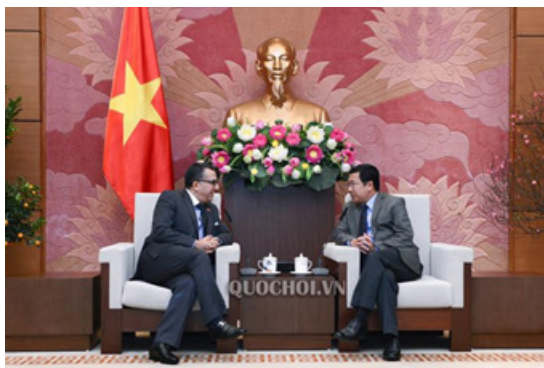
Thứ trưởng Bộ Công Thương Cao Quốc Hưng tiếp ông
Azzeddine FARHANE, Đại sứ Vương quốc Ma-rốc tại
Việt Nam 4/2018.



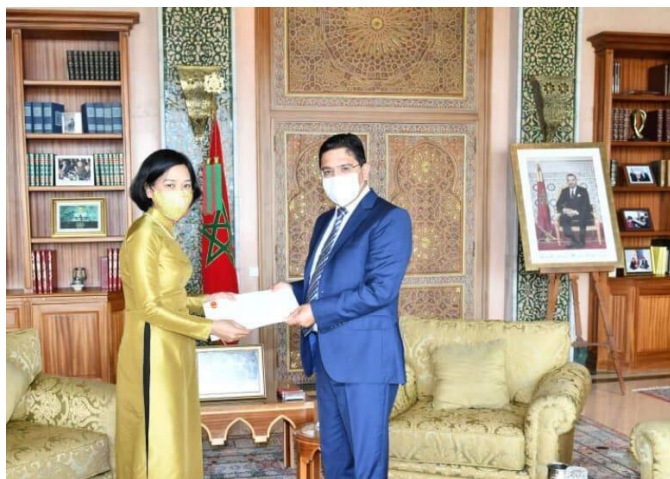
Thứ trưởng Trần Quốc Khánh đã có buổi tiếp xã giao Bộ trưởng đặc trách Thương mại quốc tế Ma-rôc Mohamed Abbu nhân dịp sang Việt Nam tham dự Diễn đàn hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và các đối tác Trung Đông, Bắc Phi.



Thứ trưởng Bộ Công Thương Đặng Hoàng An thăm Ma-rôc, làm việc và ký 02 MOU hợp tác giữa Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Công nghiệp, Thương mại, Kinh tế Xanh, Số Ma-rôc (2019).



Phó Chủ nhiệm Ủy ban Đối ngoại của Quốc hội Vũ Hải Hà tiếp xã giao Đại sứ Vương quốc Ma-rốc tại Việt Nam, ngài Azzeddine Farhane



Đại sứ Đặng Thị Thu Hà trình Bản sao Quốc thư lên Bộ trưởng Ngoại giao Ma-rốc Nasser Bourita 8/2020.



Đại sứ quán Ma-rốc tại Hà Nội long trọng tổ chức Lễ kỷ niệm ngày lên ngôi của Quốc vương Mohamed VI, tháng 7/2019, tới dự có Lãnh đạo và đông đảo bạn bè Việt Nam.



Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký phụ trách Liên hiệp các tổ chức hữu nghị Việt Nam Đôn Tuấn Phong tiếp Đại sứ Ma-rốc Azzeddine Farhane 1/2017.



Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Ma-rốc long trọng
tổ chức Quốc khánh, đón năm mới.



Thương vụ Đại sứ quán trao đổi với Đài VOV về các biện pháp tăng cường thương mại Việt Nam-Ma-rốc.



Gian hàng Việt Nam tại Hội chợ Ma-rốc.



Ảnh chụp nhân dịp Thương vụ Đại sứ quán tổ chức một trong số các Hội thảo xúc tiến thương mại 2019

Phụ lục V: Nghị định số 2-01-1016 về tiêu chuẩn nhãn mác sản phẩm

Nghị định số 2-01-1016 ngày 4/6/2002 quy định những điều kiện ghi nhãn mác và giới thiệu thực phẩm (BO số 5010 ngày 6/6/2002) tại điều 4 quy định “tất cả việc ghi tên nhãn mác quy định trong Nghị định này phải dễ hiểu, được viết bằng tiếng Ả-rập và có thể bằng một ngôn ngữ khác, không có chữ viết tắt nào khác ngoài những chữ viết tắt được quy định trong các công ước quốc tế”. Sau nhiều lần tham khảo ý kiến của các đại diện lĩnh vực nông lương, Nghị định này đã có hiệu lực ngày 1/3/2004. Khái quát như sau:

Điều 1: Căn cứ vào điều 16 của Luật số 13- 83, nhãn hàng và việc trình bày hàng thực phẩm nhập khẩu, lưu trữ để bán hoặc phân phối không thu tiền, chuẩn bị đưa ra để bán hoặc đã được bán, phải hoàn toàn phù hợp với các quy định của Nghị định này.

Điều 2: Giải thích các khái niệm:

+ Thực phẩm: Là bất kỳ loại thực phẩm, sản phẩm hoặc đồ uống dùng cho người.

+ Thực phẩm đóng gói sẵn: Là một đơn vị hàng bán bao gồm thực phẩm và bao bì mà hàng hóa được bảo quản trong đó trước khi đưa ra bán; bao bì này có thể phủ toàn bộ hay một phần hàng hóa nhưng bằng cách nào đó mà hàng bên trong không bị thay đổi khi bao bì chưa bị mở hoặc thay thế.

+ Thành phần: Bất kỳ một chất nào, kể cả phụ gia, dùng để sản xuất hay chuẩn bị cho một thực phẩm và

chất này còn tồn tại trong thành phẩm, có thể dưới một dạng khác.

+ Việc dán nhãn: Các ghi chú, chỉ dẫn, mác sản xuất, mác thương mại, hình ảnh hoặc kí hiệu thuộc về một loại thực phẩm nào đó được xuất hiện trên bao bì, tài liệu, biển hiệu, nhãn đi kèm hoặc dẫn chiếu đến loại thực phẩm đó.

Điều 3: Việc dán nhãn và các cách thức để thực hiện việc dán nhãn không được để gây ra sự nhầm lẫn cho người mua hoặc người tiêu dùng, nhất là nhầm lẫn về các đặc tính của thực phẩm, đặc biệt về bản chất, nguồn gốc, chất lượng, thành phần, hàm lượng các chất hữu ích cơ bản, số lượng, tuổi thọ của sản phẩm, bảo quản, xuất xứ, phương thức sản xuất hoặc phương thức thu hái .

Việc dán nhãn không được bao hàm bất kỳ một ghi chú nào làm cho người đọc hiểu rằng thực phẩm này có những đặc tính riêng biệt trong khi tất cả các thực phẩm tương tự khác cũng có những đặc tính như vậy.

Trừ một số điều khoản áp dụng cho các loại thực phẩm dùng cho những nhu cầu riêng biệt và áp dụng cho một số loại nước khoáng thiên nhiên, việc dán nhãn một loại thực phẩm không được mô tả về các chất có tác dụng ngăn ngừa, điều trị, chữa khỏi một loại bệnh nào đó của con người.

Việc nghiêm cấm và hạn chế nêu trên cũng áp dụng cho việc trình bày hàng thực phẩm, nhất là hình thái, kiểu dáng gắn với sản phẩm đó hoặc bao bì, vật liệu

bao bì sử dụng cũng như môi trường mà sản phẩm này được trưng bày.

Điều 4: Tất cả các ghi chú về việc dán nhãn thuộc phạm vi điều chỉnh của Nghị định này phải dễ hiểu, viết bằng tiếng Ả-rập và có thể cùng với các loại tiếng khác, không được viết tắt ngoài những kí hiệu viết tắt theo Luật hoặc công ước quốc tế. Những kí hiệu này phải được viết ở chỗ dễ nhìn, dễ đọc, không tẩy xóa được; không được che khuất, phủ hoặc ngăn cách bởi các chỉ dẫn hoặc hình ảnh khác.

Điều 5: Việc dán nhãn thực phẩm đóng sẵn, theo quy định của Luật hiện hành, phải bao gồm các chỉ dẫn bắt buộc sau :

- + Tên hàng
- + Danh sách các thành phần
- + Số lượng tịnh
- + Ngày hết hạn cũng như các chỉ dẫn về các điều kiện bảo quản riêng biệt, ngày sản xuất.
- + Tên và địa chỉ của người sản xuất hoặc của người đóng gói, nhà nhập khẩu.
- + Nguồn gốc xuất xứ, nếu như việc bỏ qua chỉ dẫn này có thể dẫn đến sự nhầm lẫn của người mua về nguồn gốc xuất xứ thực của sản phẩm.
- + Cách sử dụng, nếu như việc bỏ qua chỉ dẫn này dẫn đến việc sử dụng không đúng cách về sản phẩm; cũng như trong một số trường hợp phải nêu rõ những điều kiện đặc biệt trong việc sử dụng, nhất là các lưu ý trong khi sử dụng.

+ Trong một số trường hợp, các ghi chú bắt buộc khác đã được quy định trong các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến một số hàng thực phẩm cụ thể.

+ Độ còn trong một số sản phẩm là đồ uống có nồng độ còn từ 1,2% trở lên.

Điều 6: Khi thực phẩm đóng sẵn để giới thiệu nguyên trạng đến người tiêu dùng thì các ghi chú nêu ở điều 5 phải được ghi trên bao bì hoặc Etiket gắn liền với bao bì. Những ghi chú liệt kê ở tiểu mục 1,3,4 và 9 của điều 5 được nhóm gộp vào cùng một chỗ. Tất nhiên, với bao bì đóng sẵn mà bề mặt lớn nhất của bao bì có diện tích nhỏ hơn 10 cm vuông cũng như chai bằng thủy tinh có thể tái sử dụng, in ấn theo cách không thể xóa được, không mang nhãn, mã vạch.. thì việc dán nhãn chỉ cần mang các ghi chú đã nêu ở tiểu mục 1,2 và 4 của điều 5. Khi thực phẩm đóng sẵn không nhằm mục đích giới thiệu nguyên trạng đến người tiêu dùng, thì trên bao bì hoặc Etiket đi liền với bao bì phải có các thông tin sau: Tên hàng, chỉ dẫn về lô sản xuất, ngày hết hạn, ngày sản xuất theo quy định của Luật hiện hành. Những thông tin khác có thể chỉ xuất hiện trên Đơn giao hàng, các chứng từ thương mại giao cho người nhận hàng.

Trong trường hợp bán hàng qua thư, thì các Catalog, tờ rơi, tờ quảng cáo giúp cho người mua biết được các sản phẩm chào bán, cho phép họ đặt hàng, phải mang các thông tin đã nêu ở tiểu mục 1,2,3,6 và 8 của điều 5.

Điều 7: Việc đặt tên cho sản phẩm phải tuân theo Luật và các quy định hiện hành nhằm tránh việc gian lận; phải tuân theo các tiêu chuẩn của Luật về thực phẩm hoặc theo các tập quán thương mại. Trong trường hợp chưa có các quy định hoặc tập quán thương mại, việc đặt tên phải bao hàm sự mô tả về hàng hóa và, nếu cần, cách sử dụng, đủ chính xác để người tiêu dùng biết bản chất thực của hàng hóa, có thể phân biệt được với các hàng hóa tương tự khác.

Việc đặt tên phải bao hàm chỉ dẫn về tình trạng vật lý của hàng thực phẩm hoặc cách xử lý cụ thể của sản phẩm, ví dụ như: băng bột, cấp đông, đông lạnh, già đông, tiệt trùng, tái chế, cô đặc, hun khói khi mà việc bỏ qua chỉ dẫn này có thể gây sự nhầm lẫn của người mua.

Điều 8: Theo điều 2, những thứ sau đây không được coi là thành phần:

+ Những chất của một thành phần nào đó, trong quá trình sản xuất, có thể tạm thời chiết xuất rồi sau đó lại tái hợp lại mà khối lượng không vượt quá khối lượng ban đầu.

+ Những phụ gia mà hoạt chất của nó có trong rất nhiều thành phần của loại thực phẩm này và nó không còn đảm nhiệm chức năng về công nghệ trong thành phẩm nữa.

+ Những công nghệ phụ

+ Những chất mà liều sử dụng rất cần thiết như dung môi hoặc chất hỗ trợ cho phụ gia và hương liệu.

Điều 9: Danh sách các thành phần được lập bằng cách liệt kê tất cả các thành phần có trong loại thực phẩm này theo thứ tự giảm dần về trong lượng của các chất khi đưa vào sử dụng.

Điều 10: Khi việc đặt tên cho một loại thực phẩm nào đó hoặc việc dán nhãn tham chiếu đến sự hiện diện hoặc hàm lượng thấp của một hay nhiều thành phần cơ bản tạo nên đặc trưng của sản phẩm, số lượng tối đa hay tối thiểu, tùy từng trường hợp, phải được nêu trừ phi nó được sử dụng với liều lượng quá thấp ví như chất chỉ để tạo mùi thơm.

Điều 11: Việc ghi số lượng tịnh không bắt buộc đối với các thực phẩm đóng sẵn khi mà trọng lượng của nó dưới 5g hoặc 5ml; tất nhiên là trừ các gia vị và cây hương liệu.

Điều 12: Khi thực phẩm được giới thiệu trong dung dịch lỏng để phủ, trọng lượng tịnh dạng nước của thực phẩm này cũng được ghi trên nhãn.

Người ta hiểu dung dịch lỏng để phủ như sau: Các sản phẩm được liệt kê sau đây (có thể tồn tại độc lập hay pha chế), là các chất phụ cho các thành phần chính trong quá trình tạo ra sản phẩm như: nước, nước muối, nước mắm, dấm, dung dịch nước đường, nước hoa quả hoặc nước rau trong trường hợp rau quả đóng hộp.

Điều 13: Tất cả các điều khoản trái với các điều khoản trên đều bị bãi bỏ, nhất là các điều khoản trong Pháp lệnh số 15 Safar 1333 ngày 2/1/1915.

CẨM NANG GIỚI THIỆU THỊ TRƯỜNG MA-RỐC

Chịu trách nhiệm xuất bản
Giám đốc - Tổng biên tập
Nguyễn Minh Huệ

Biên tập viên	Lương Thị Ngọc Bích
Chế bản	Việt Dũng
Thiết kế bìa	Hữu Vương

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

Trụ sở: 655 Phạm Văn Đồng, Bắc Từ Liêm, Hà Nội
Điện thoại: (024) 3934 1562 **Fax:** (024) 3938 7164
Website: <http://nhaxuatbanconghuong.com.vn>
Email: nxbct@moit.gov.vn

In 250 cuốn, khổ 12x19 cm tại Công ty CP Đầu tư và
Hợp tác Quốc tế

Địa chỉ: Số 32 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội

Số xác nhận đăng kí xuất bản: 3804-2020/CXBIPH/08-153/CT

Số quyết định xuất bản: 241/QĐ-NXBCT cấp ngày 30/09/2020

Mã số ISBN: 978-604-311-049-4

In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2020