



THỊ TRƯỜNG MOROCCO

**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**  
**TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM**

---

**BÁO CÁO**  
**THỊ TRƯỜNG MOROCCO**

*Thành phố Hồ Chí Minh 2023*

## MỤC LỤC

<b>Chương 1: Kinh doanh tại Morocco .....</b>	<b>5</b>
Thông tin cơ bản.....	5
Tổng quan thị trường.....	8
Thách thức thị trường.....	9
Cơ hội thị trường.....	9
Chiến lược thâm nhập thị trường.....	9
<b>Chương 2: Môi trường kinh tế, chính trị.....</b>	<b>12</b>
Chính trị.....	12
Kinh tế.....	12
<b>Chương 3: Bán hàng hóa và dịch vụ.....</b>	<b>23</b>
Kênh bán hàng và mạng lưới phân phối.....	23
Thương mại điện tử.....	33
Các yếu tố và kỹ thuật bán hàng.....	36
Tài trợ thương mại.....	40
Bảo vệ sở hữu trí tuệ.....	43
Bán hàng cho khu vực công.....	43
Tài trợ dự án.....	43
<b>Chương 4: Quan hệ Việt Nam – Maroc .....</b>	<b>45</b>
Quan hệ ngoại giao – chính trị với Việt Nam.....	45
Quan hệ kinh tế với Việt Nam.....	46
<b>Chương 5: Các tiêu chuẩn &amp; quy định Hải quan .....</b>	<b>68</b>
Rào cản thương mại.....	68
Quy định hải quan.....	70
Quy tắc kế toán.....	70
Hệ thống thuế Maroc.....	71
Thuế nhập khẩu.....	85
Chứng từ và quy định nhập khẩu.....	86
Yêu cầu ghi nhãn/ đánh dấu.....	89
Tạm nhập.....	90
Cấm và hạn chế nhập khẩu.....	90

Tiêu chuẩn thương mại.....	90
Hiệp định thương mại.....	92
Sắp xếp vận chuyển hàng hóa đến và đi từ Maroc.....	93
Xác định nhà cung cấp ở Maroc.....	94
<b>Chương 6: Môi trường đầu tư.....</b>	<b>95</b>
Tổng quan.....	95
Cởi mở và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài.....	96
Hiệp định thuế và đầu tư song phương.....	100
Cơ chế pháp lý.....	101
Chính sách công nghiệp.....	106
Bảo vệ quyền sở hữu.....	109
Lĩnh vực tài chính.....	111
Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN).....	116
Ứng xử Kinh doanh có Trách nhiệm (RBC).....	118
Tham nhũng.....	121
Môi trường chính trị và an ninh.....	123
Chính sách và Thực hành Lao động.....	123
Đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	126
<b>Chương 7: Đi lại.....</b>	<b>130</b>
Văn hóa kinh doanh.....	130
Thị thực.....	137
Tiền tệ.....	142
Viễn thông/ Điện tử.....	142
Vận tải.....	142
Ngôn ngữ.....	150
Y tế.....	150
Giờ địa phương, giờ làm việc và ngày lễ.....	151
<b>Chương 8: Thông tin liên hệ hữu ích.....</b>	<b>152</b>
Cơ quan đại diện.....	152
Địa chỉ một số cơ quan quản lý Maroc.....	152
Một số ngân hàng tại Maroc.....	153



## Chương 1: Kinh doanh tại Morocco

### Thông tin cơ bản

**Tên quốc gia:** Vương quốc Morocco

**Thủ đô:** Rabat

**Múi giờ:** UTC+1

**Quốc khánh:** 30/7/1999

**Vị trí:** Bắc Phi, giáp Bắc Đại Tây Dương và Địa Trung Hải, giữa Algeria và Mauritania

### Diện tích:

- Tổng diện tích: 716.550 km<sup>2</sup>
- Đất liền: 716.300 km<sup>2</sup>
- Nước: 250 km<sup>2</sup>

### Vùng biên giới

- **Tổng:** 3.523,5 km
- **Các quốc gia/ vùng tiếp giáp biên giới:** Algeria 1.941 km; Mauritania 1.564 km; Tây Ban Nha (Ceuta) 8 km và Tây Ban Nha (Melilla) 10,5 km

**Bờ biển:** 2.945 km

**Khí hậu:** Vùng phía Tây và phía Bắc nằm trong miền khí hậu Địa Trung Hải, mùa hè nóng và khô, mùa đông ấm và ẩm ướt. Vùng phía Đông và phía Nam chịu ảnh hưởng khí hậu sa mạc khô cằn và khí hậu nhiệt đới. Vào mùa đông, khí hậu các vùng miền núi phía Nam thường lạnh và ẩm ướt, tuyết rơi nhiều ở vùng núi Atlas.

**Địa hình:** Nhiều đồi núi với cao nguyên rộng lớn; giữa các dãy núi là các thung lũng và đồng bằng phì nhiêu.

**Môi trường - các vấn đề hiện tại:** Ở khu vực phía bắc, sa mạc hóa (xói mòn đất do canh tác ở các vùng ven, chặn thả quá mức khiến cho thảm thực vật bị phá hủy); ô nhiễm đất và nước. Khu vực phía nam bị sa mạc hóa; chặn thả quá mức; khan hiếm nước và thiếu đất canh tác.

**Tài nguyên:** Phốt-phát, quặng sắt, mangan, chì, kẽm, cá, muối

**Thiên tai:** Ở phía Bắc, thường xuyên xảy ra động đất; hạn hán; bão; lũ quét; lở đất. Ở phía nam, gió nóng, khô, đầy bụi/cát có thể xuất hiện trong mùa đông và mùa xuân; Sương mù lan rộng chiếm 60% thời gian gây hạn chế tầm nhìn nghiêm trọng.

### Đất sử dụng:

- Đất nông nghiệp: 67,5% (ước tính năm 2018)

- + Đất canh tác: 17,5% (ước tính năm 2018)
- + Đất trồng cây lâu năm: 2,9% (ước tính năm 2018)
- + Đồng cỏ vĩnh viễn: 47,1% (ước tính năm 2018)
- Rừng: 11,5% (ước tính năm 2018)
- Đất khác: 21% (ước tính năm 2018)

**Đất được tưới tiêu:** 17.645 km<sup>2</sup> (2019)

**Sắc tộc:**

- Dân tộc lai giữa người Ả Rập và người Berber: 99%
- Dân tộc khác: 1%

**Ngôn ngữ:**

- Tiếng Ả Rập (ngôn ngữ chính thức)
- Tiếng Berber (Tamazight, Tachelhit, Tarifit)
- Tiếng Pháp (thường dùng trong kinh doanh, cơ quan chính phủ và ngoại giao)

**Tôn giáo:**

- Đạo Hồi (99%)
- Khác (1%)

**Các khu vực hành chính:** 12 vùng gồm: Beni Mellal-Khenifra, Casablanca-Settat, Dakhla-Oued Ed-Dahab, Draa-Tafilalet, Fes-Meknes, Guelmim-Oued Noun, Laayoune-Sakia El Hamra, Marrakech-Safi, Oriental, Rabat-Sale-Kenitra, Souss-Massa, Tanger-Tetouan-Al Hoceima

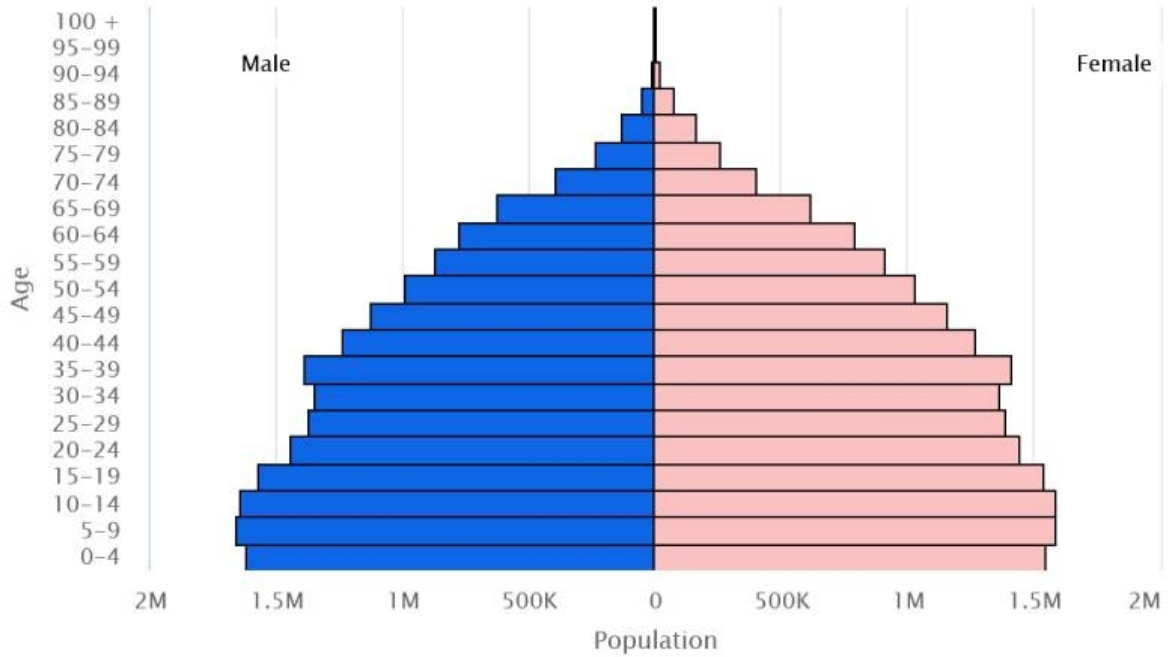
**Dân số:** 37.067.420 (ước tính năm 2023)

**Phân bố dân cư:** mật độ dân số cao nhất dọc theo bờ biển Đại Tây Dương và Địa Trung Hải; một số cụm dân cư đông đúc rải rác khắp Dãy núi Atlas

**Cấu trúc tuổi**

- 0 - 14 tuổi: 26,01% (nam 4.919.266/ nữ 4.722.463)
- 15 - 64 tuổi: 65,92% (nam 12.124.939/ nữ 12.311.552)
- ≥ 65 tuổi: 8,06% (ước tính năm 2023) (nam 1.455.355/ nữ 1.533.845)

**Dân số năm 2023**



U.S. Census Bureau, International Database

### Tỷ lệ phụ thuộc

- Tổng tỷ lệ phụ thuộc: 52,2
- Tỷ lệ người trẻ tuổi phụ thuộc: 40,9
- Tỷ lệ người cao tuổi phụ thuộc: 11,3
- Tỷ lệ hỗ trợ tiềm năng: 8,9 (ước tính năm 2021)

### Độ tuổi trung bình

- Tổng: 29,1 tuổi
- Nam: 28,7 tuổi
- Nữ: 29,6 tuổi (ước tính năm 2022)

**Tỷ lệ tăng trưởng dân số:** 0,88% (ước tính năm 2023)

### Đô thị hóa

- Dân số đô thị: 65,1% (năm 2023)
- Tỷ lệ đô thị hóa: tỷ lệ thay đổi hàng năm là 1,88% (ước tính giai đoạn 2020 - 2025)

### Dân số các thành thị lớn:

- Casablanca: 3,893 triệu
- Rabat: 1,959 triệu
- Fes: 1,290 triệu
- Tangier: 1,314 triệu
- Marrakech: 1,050 triệu
- Agadir: 979.000 (năm 2023)



**Chi tiêu y tế hiện nay:** 6% of GDP (năm 2020)

**Chi tiêu giáo dục:** 6,8% of GDP (năm 2020)

**Tỉ lệ dân số trẻ không có việc làm (độ tuổi 15 - 24)**

- Tổng: 27,2%
- Nam: 26,7%
- Nữ: 28,7% (ước tính năm 2021)

**Số người sử dụng internet**

- Tổng: 32,56 triệu (ước tính năm 2021)
- % dân số: 88% (ước tính năm 2021)

**Hệ thống vận tải hàng không quốc gia**

- Số hãng hàng không đã đăng ký: 3 (năm 2020)
- Số lượng máy bay đã đăng ký do các hãng hàng không khai thác: 76
- Lưu lượng hành khách hàng năm dựa trên số liệu của các hãng hàng không đã đăng ký: 8.132.917 (năm 2018)
- Lưu lượng vận chuyển hàng hóa hàng năm dựa trên số liệu của các hãng hàng không đã đăng ký: 97,71 triệu (năm 2018)

**Sân bay:** 62 (năm 2021)

**Đường sắt:** 2.067 km (năm 2014)

**Đường bộ:** 57.300 km (năm 2018)

**Cảng biển và kho cảng**

- Cảng biển chính: Ad Dakhla, Agadir, Casablanca, Jorf Lasfar, Laayoune (El Aaiun), Mohammedia, Safi, Tangier
- Cảng container (TEUs): Tangier
- Kho cảng LNG (nhập khẩu): Jorf Lasfar

### **Tổng quan thị trường**

Maroc là quốc gia có dân số hơn 37,8 triệu người, có vị trí nằm trên bờ biển phía tây bắc Châu Phi. Theo Ngân hàng Thế giới, tăng trưởng GDP của Maroc phục hồi đạt 7,9% vào năm 2021 sau khi giảm còn 6,3% vào năm 2020. Tăng trưởng ở Maroc dự kiến sẽ giảm 1,1% vào năm 2022 do tình hình hạn hán làm giảm sản lượng nông nghiệp còn 17,3%. Ngành công nghiệp tạm ổn định và hồi phục nhanh hơn ngành du lịch, điều này sẽ tiếp tục thúc đẩy nền kinh tế.

Các doanh nghiệp Maroc có thời gian gắn bó chặt chẽ lâu dài với các công ty ở Pháp,



Tây Ban Nha và các nước châu Âu khác, nhưng hiện nay các doanh nghiệp Maroc đang hướng đến việc tìm kiếm nhiều đối tác quốc tế hơn, điều này mang lại nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp nước ngoài.

### **Thách thức thị trường**

Các rào cản lớn nhất đối với hoạt động kinh doanh ở Maroc gồm việc thiếu minh bạch trong mua sắm của chính phủ, các thủ tục, việc đưa ra quyết định một cách quan liêu, chậm chạp; và việc hạn chế thanh toán trước khi giao hàng đối với hàng nhập khẩu. Các doanh nghiệp thường phàn nàn về sự chậm trễ trong việc nhận các khoản thanh toán của chính phủ.

Hệ thống luật pháp và ngân hàng ở Maroc khác với các quốc gia khác. Hệ thống pháp luật bắt nguồn từ sự kết hợp của luật Tây Ban Nha, Pháp và Hồi giáo. Maroc đã thực hiện những cải cách đáng kể đối với hệ thống ngân hàng trong những năm trước, bao gồm cơ cấu và chương trình đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), tài trợ dự án và tài trợ thương mại. Mặc dù Maroc đã đạt được những tiến bộ trong thời gian gần đây nhưng việc chậm trễ trong triển khai đấu thầu và thanh toán vẫn có thể xảy ra.

Các nhà xuất khẩu nước ngoài yêu cầu thanh toán trước 100% thường thấy rằng các đơn đặt hàng hiện nay có nhiều hạn chế trong việc thanh toán trước. Hiện tại, các công ty Maroc có thể trả trước 30% tổng giá trị lô hàng trước khi nhập khẩu và kèm theo việc sử dụng thư tín dụng. Một công ty Maroc chỉ có thể trả trước 100% cho các đơn đặt hàng dưới 200.000 MAD (khoảng 20.000 USD). Các công ty khởi nghiệp công nghệ nhỏ của Maroc hiện có thể thanh toán cho các dịch vụ nước ngoài bằng thẻ tín dụng quốc tế theo hình thức “thương mại điện tử” với số tiền 500.000 MAD (50.000 USD) mỗi năm. Các khoản thanh toán từ các công ty thuộc sở hữu của chính phủ Maroc có thể chậm do bộ máy hành chính rườm rà.

### **Cơ hội thị trường**

Các sản phẩm có triển vọng tốt nhất cho các nhà xuất khẩu nước ngoài gồm: Ngô; Đậu nành, bột đậu nành và dầu đậu nành; Sung; Gạo; Động vật sống và di truyền học; Bò; Gia cầm; Các sản phẩm từ sữa chế biến sẵn; Hạt cây; Bia và đồ uống có cồn; Chất tạo ngọt và bánh kẹo.

### **Chiến lược thâm nhập thị trường**

Các mối quan hệ khăng khít trong công việc thường rất quan trọng khi ký kết các giao

dịch ở Maroc. Giống như các thị trường khác trong khu vực MENA, người Maroc kinh doanh dựa trên mối quan hệ tin tưởng và tôn trọng lẫn nhau được xây dựng theo thời gian. Các nhà xuất khẩu nước ngoài nên làm việc với đại lý hoặc nhà phân phối địa phương, điều này cho phép các công ty nước ngoài nâng cao nhận biết cần thiết về các đầu mối liên hệ chính, quy định hải quan, và tạo mối quan hệ bền vững với các đối tác và nhà phân phối. Các công ty nước ngoài cũng nên hiểu đầy đủ về môi trường pháp lý và các quy định về thủ tục trước khi tham gia thị trường để tránh những rào cản không mong muốn.

Thực tế việc kinh doanh ở Maroc khác với các quốc gia khác. Ví dụ, thủ tục hành chính quan liêu, mất nhiều thời gian, thường yêu cầu nhiều bản sao tài liệu, với con dấu và chữ ký chính thức. Tuy nhiên, người Maroc đã nhanh chóng thích nghi với công nghệ di động và thường trả lời tin nhắn văn bản, tin nhắn internet hoặc cuộc gọi điện thoại nhanh hơn email.

Doanh nghiệp cần xác định chiến lược thâm nhập thị trường tốt nhất cho công ty hoặc sản phẩm nhất định và tìm kiếm đối tác cho các liên doanh, người bán lại, đại lý và nhà phân phối.

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 quy 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 Maroc.

## Chương 2: Môi trường kinh tế, chính trị

### Chính trị

**Thể chế:** Quân chủ lập hiến và đa nguyên chính trị; Vua có thực quyền.

**Hệ thống pháp luật:** là sự kết hợp của luật dân sự Pháp và luật Hồi giáo (sharia).

#### 1. Hiến pháp

Thông qua ngày 10/3/1972, được sửa đổi vào tháng 9/1996.

#### 2. Cơ quan hành pháp:

Đứng đầu Nhà nước: Quốc vương Mohammed VI (30/7/1999 - 30/7/2023)

Đứng đầu Chính phủ: Thủ tướng Aziz Akhannouch

Maroc theo chế độ quân chủ cha truyền con nối; Thủ tướng do nhà Vua chỉ định sau cuộc bầu cử cơ quan lập pháp.

Chế độ bầu cử: Bầu cử từ 21 tuổi trở lên, phổ thông đầu phiếu.

#### 3. Cơ quan lập pháp:

Quốc hội gồm:

- Thượng viện: 270 ghế, được bầu gián tiếp từ các hội đồng địa phương, các tổ chức và các nghiệp đoàn lao động, nhiệm kỳ 9 năm; 1/3 số này sẽ bầu lại 3 năm 1 lần
- Hạ viện: 325 ghế, được bầu theo phổ thông đầu phiếu, nhiệm kỳ 5 năm

#### 4. Cơ quan tư pháp:

Tòa án Tối cao, các thẩm phán được bổ nhiệm dựa trên khuyến nghị của Ủy ban tối cao về tư pháp do nhà Vua làm chủ tịch.

#### 5. Các đảng phái chính:

Liên hiệp các lực lượng nhân dân XHCN (USFP), Đảng Istiqlal (IP), Đảng vì chủ nghĩa xã hội và tiến bộ (PPS), Đảng Dân chủ xã hội (PSD), Liên minh Hiến pháp (UC), Phong trào đại chúng (MP), Đảng Dân chủ quốc gia (PND), Phong trào Nhân dân quốc gia (MNP), Phong trào Dân chủ xã hội (MDS), v.v...

### Kinh tế

#### 1. Các chỉ số kinh tế cơ bản

Nền kinh tế Maroc có thu nhập trung bình thấp; và nền kinh tế đang trong quá trình hồi phục thông qua các ngành du lịch, sản xuất và hàng không; xuất khẩu năng lượng.

#### GDP thực (sức mua tương đương)

- 303,336 tỉ USD (ước tính năm 2021)

- 281,049 tỉ USD (ước tính năm 2020)
- 302,813 tỉ USD (ước tính năm 2019)

**Tốc độ tăng trưởng GDP thực tế**

- 7,93% (ước tính năm 2021)
- -7,19% (ước tính năm 2020)
- 2,89% (ước tính năm 2019)

**GDP thực bình quân theo đầu người**

- 8.100 USD (ước tính năm 2021)
- 7.500 USD (ước tính năm 2020)
- 8.200 USD (ước tính năm 2019)

**GDP (tỷ giá hối đoái chính thức):** 118,858 tỉ USD (ước tính 2019)

**Tỷ lệ lạm phát (giá tiêu dùng)**

- 1,4% (ước tính năm 2021)
- 0,71% (ước tính năm 2020)
- 0,3% (ước tính năm 2019)

**Xếp hạng tín dụng**

- Xếp hạng của Fitch: BB+ (năm 2020)
- Xếp hạng của Moody: Ba1 (năm 1999)
- Xếp hạng của Standard & Poors: BBB- (năm 2010)

**GDP theo ngành**

- Nông nghiệp: 14% (năm 2017)
- Công nghiệp: 29,5% (năm 2017)
- Dịch vụ: 56,5% (năm 2017)

**GDP theo mục đích sử dụng**

- Tiêu dùng hộ gia đình: 58% (năm 2017)
- Tiêu dùng của chính phủ: 18,9% (năm 2017)
- Đầu tư vốn cố định: 28,4% (năm 2017)
- Đầu tư vào hàng tồn kho: 4,2% (năm 2017)
- Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 37,1% (năm 2017)
- Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -46,6% (năm 2017)

**Sản phẩm nông nghiệp:** lúa mì, củ cải đường, sữa, khoai tây, ô liu, quýt, cà chua, cam, lúa mạch, hành tây

**Các ngành công nghiệp:** phụ tùng ô tô, khai thác và chế biến phốt phát, hàng không vũ trụ, chế biến thực phẩm, đồ da, dệt may, xây dựng, năng lượng, du lịch

**Tốc độ tăng trưởng sản xuất công nghiệp:** 6,84% (năm 2021)

**Lực lượng lao động:** 11,814 triệu (ước tính năm 2021)

**Lực lượng lao động - theo ngành nghề**

- Nông nghiệp: 39,1%
- Công nghiệp: 20,3%
- Dịch vụ: 40,5% (ước tính năm 2014)

**Tỷ lệ thất nghiệp**

- 11,47% (ước tính năm 2021)
- 11,45% (ước tính năm 2020)
- 9,28% (ước tính năm 2019)

**Tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên (độ tuổi 15-24)**

- Tổng: 27,2%
- Nam: 26,7%
- Nữ: 28,7% (ước tính năm 2021)

**Dân số dưới mức nghèo khổ:** 4,8% (ước tính năm 2013)

**Chỉ số Gini - phân phối thu nhập gia đình:** 39,5 (năm 2013)

**Chỉ tiêu trung bình của hộ gia đình**

- Thực phẩm: 34% chi tiêu hộ gia đình (ước tính năm 2018)
- Rượu và thuốc lá: 1,4% chi tiêu hộ gia đình (ước tính năm 2018)

**Thu nhập hộ gia đình hoặc tiêu dùng theo tỷ lệ %**

- 10% thấp nhất: 2,7%
- 10% cao nhất: 33,2% (năm 2007)

**Ngân sách**

- Doanh thu: 30.697 tỉ USD (ước tính năm 2019)
- Chi tiêu: 35.591 tỉ USD (ước tính năm 2019)

**Ngân sách thặng dư (+) hoặc thâm hụt (-):** -3,6% GDP (ước tính năm 2017)

**Nợ công**

- 65,1% GDP (ước tính năm 2017)
- 64,9% GDP (ước tính năm 2016)

**Thuế và các khoản thu khác:** 20,02% GDP (ước tính năm 2020)



**Xuất khẩu**

- 47,078 tỉ USD (ước tính năm 2021)
- 37,545 tỉ USD (ước tính năm 2020)
- 44,048 tỉ USD (ước tính năm 2019)

**Đối tác xuất khẩu:**

- Tây Ban Nha: 20%
- Pháp: 19%
- Ấn Độ: 5%
- Brazil: 5%
- Ý: 5% (năm 2021)

**Hàng hóa xuất khẩu:** ô tô, phân bón, dây cách điện, axit photphoric, quần áo và trang phục (năm 2021)

**Nhập khẩu**

- 60,047 tỉ USD (ước tính năm 2021)
- 46,358 tỉ USD (ước tính năm 2020)
- 54,097 tỉ USD (ước tính năm 2019)

**Đối tác nhập khẩu:**

- Tây Ban Nha: 19%
- Pháp: 11%
- Trung Quốc: 9%
- Hoa Kỳ: 7%
- Đức: 5%
- Thổ Nhĩ Kỳ: 5%
- Ý: 5% (năm 2019)

**Hàng hóa nhập khẩu:** dầu mỏ tinh chế, ô tô và phụ tùng xe hơi, khí đốt, lúa mì, than đá (năm 2021)

**Tỷ giá hối đoái**

<b>USD đổi sang Đồng Dirhams (MAD)</b> <i>(Tỷ giá ước tính)</i>				
<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
9,692	9,386	9,617	9,497	8,988

**2. Kinh tế**



## 2.1. Kinh tế Morocco

### 2.1.1. Tổng quan

Trong những năm gần đây, Maroc có nền kinh tế vĩ mô và mức lạm phát thấp, kinh tế chủ yếu dựa vào xuất khẩu, sự bùng nổ của đầu tư tư nhân và du lịch. Tuy nhiên, đại dịch COVID-19 đã làm suy thoái nền kinh tế Maroc. Năm 2021, GDP của Maroc hồi phục khi tăng trưởng ước tính đạt 7,9%, nhưng tốc độ tăng trưởng chậm lại do đại dịch và tình hình hạn hán nghiêm trọng vào năm 2022, khiến cho GDP chỉ tăng 0,8% (IMF). Sự phục hồi của ngành du lịch, lượng kiều hối tăng mạnh và hoạt động xuất khẩu ổn định đã phần nào bù đắp cho nền kinh tế vốn đã gia tăng lạm phát và sức mua của các hộ gia đình giảm. IMF dự kiến tốc độ tăng trưởng của Maroc sẽ dao động quanh mức 3% trong năm nay và năm tới.

Tác động tài chính của việc cải cách bảo trợ xã hội và y tế cũng như việc hoãn cải cách trợ giá bột mì và khí hóa lỏng đã làm chậm quá trình củng cố thâm hụt ngân sách, ước tính ở mức 5,1% GDP vào năm 2022. Chính phủ dự kiến tiếp tục giảm thâm hụt xuống gần mức trước khi xảy ra đại dịch (dự kiến là 5,2% GDP trong năm 2023 và 4,5% vào năm 2024 – IMF). Tỷ lệ nợ trên GDP đã tăng lên trong những năm gần đây, ở mức 70,3% vào năm 2022 (so với mức 68,9% của năm trước) và dự kiến sẽ duy trì ổn định. Tỷ lệ lạm phát trung bình hàng năm đạt 6,2% vào năm 2022 do chỉ số lương thực tăng 11% và chỉ số phi lương thực tăng 3,9% (dữ liệu HCP). Giá năng lượng cao hơn đã góp phần gây ra lạm phát và Ngân hàng Trung ương đã tăng lãi suất cơ bản lên 2,5% vào tháng 12 nhằm nỗ lực kiềm chế lạm phát.

Tỷ lệ thất nghiệp đã giảm trong những năm gần đây và đạt mức trung bình 11,1% vào năm 2022. Trong năm 2023 và 2024, IMF dự kiến tỷ lệ này sẽ tiếp tục giảm xuống lần lượt là 10,7% và 10,2%. Theo Ủy ban kế hoạch cấp cao của Maroc, tỷ lệ thất nghiệp đặc biệt ảnh hưởng đến thanh niên (15 - 24 tuổi – ở mức 31,8% tính đến tháng 8/2022) và những sinh viên mới tốt nghiệp. Tỷ lệ nghèo đói vẫn là một trong những tỷ lệ cao nhất ở khu vực Địa Trung Hải, với gần 1/5 dân số sống gần mức nghèo khổ. Cuối cùng, GDP bình quân đầu người (PPP) được IMF ước tính là 9.808 USD vào năm 2022.

Chỉ số chính	2020	2021	2022 (e)	2023 (e)	2024 (e)
GDP (tỉ USD)	121,35	142,87	138,05	138,78	147,08
GDP (Giá cố định, % thay đổi hàng năm)	-7,2	7,9	1,1	3,0	3,1

GDP tính trên đầu người (USD)	3.375	3.934	3.765	3.749	3.936
Cán cân chung của chính phủ (% GDP)	-5,5	-5,9	-5,0	-4,9	-4,4
Tổng nợ chung của chính phủ (% GDP)	72,2	68,9	68,8	68,3	68,4
Tỉ lệ lạm phát (%)	0,6	1,4	6,6	4,6	2,8
Tỉ lệ thất nghiệp (% lực lượng lao động)	12,2	11,9	12,9	11,0	10,5
Tài khoản vãng lai (tỉ USD)	-1,42	-3,24	-5,96	-5,18	-5,08
Tài khoản vãng lai (% GDP)	-1,2	-2,3	-4,3	-3,7	-3,5
<i>Nguồn: IMF 2021</i>					

### 2.1.2. Các ngành công nghiệp chính

Đất đai của Maroc màu mỡ, nền kinh tế Maroc bị chi phối bởi ngành nông nghiệp, sử dụng 1/3 lực lượng lao động và đóng góp 12% GDP. Bên cạnh gia súc và rượu vang thì lúa mạch, lúa mì, trái cây có múi, nho, rau, argan, ô liu là những cây trồng chính của đất nước. Trong những năm gần đây, chính phủ đã tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp thông qua "Kế hoạch Maroc Xanh" và Quỹ Phát triển Nông nghiệp. Các đập nước địa phương chỉ cung cấp nước tưới tiêu cho 15% diện tích đất nông nghiệp và 85% nước sử dụng cho sản xuất nông nghiệp là nước mưa. Giá trị gia tăng của ngành nông nghiệp giảm 14% so với cùng kỳ trong niên vụ 2021 - 2022. Sản lượng các loại ngũ cốc chính (lúa mì thường, lúa mì cứng và lúa mạch) niên vụ 2021 - 2022 ước tính đạt 32 triệu tạ, giảm 69% so với sản lượng kỷ lục của năm trước, do trải qua thời gian hạn hán vào cuối tháng 4/2022, lượng mưa đạt 188 mm, thấp hơn 42% so với trung bình 30 năm gần đây (327 mm) và 35% so với năm trước (289 mm).

Công nghiệp đóng góp 26,1% GDP và sử dụng 23% lực lượng lao động. Các ngành chính là dệt may, đồ da, chế biến thực phẩm, lọc dầu và lắp ráp điện tử. Các lĩnh vực mới đang bùng nổ gồm: hóa học, phụ tùng ô tô, máy tính, điện tử và công nghiệp hàng không vũ trụ. Đặc biệt, ngành công nghiệp ô tô đã phát triển trong thập kỷ qua, tăng trưởng hàng năm ở mức 2 con số trong vấn đề tạo việc làm và xuất khẩu (trở thành ngành xuất khẩu chính của đất nước và trung tâm ô tô chính của Châu Phi). Nhìn chung, lĩnh vực sản xuất ước tính chiếm 15% GDP. Sự xuất hiện của các ngành công nghiệp mới sẽ cho phép quốc gia này giảm phụ thuộc vào ngành nông nghiệp. Ngành công nghiệp của Maroc là ngành hưởng lợi lớn nhất từ đầu tư trực tiếp nước ngoài. Maroc có

khoảng 75% trữ lượng phốt phát ước tính trên thế giới và lĩnh vực khoáng sản chiếm gần 30% kim ngạch xuất khẩu. Khai khoáng chiếm 10% GDP, trong đó 90% thu được từ phốt phát.

Lĩnh vực dịch vụ chiếm hơn một nửa GDP đạt 51,6% và tạo việc làm cho 44% lực lượng lao động. Dẫn đầu là bất động sản và du lịch – hai lĩnh vực phát triển rất năng động trong những năm gần đây (chiếm khoảng 11% GDP và đạt kỷ lục gần 13 triệu lượt khách vào năm 2019). Hoạt động du lịch đã đạt cải thiện vào năm 2022 khi lượng khách du lịch đạt 84% so với mức trước đại dịch và giá trị thu nhập từ khách du lịch bằng ngoại tệ vẫn ổn định ở mức 81,7 tỷ MAD vào cuối tháng 11 năm 2022 (theo dữ liệu của Bộ Du lịch). Cuối cùng, lĩnh vực ngân hàng Maroc được thống trị bởi các ngân hàng thuộc sở hữu địa phương, chiếm hơn 80% tài sản của ngành.

<b>Hoạt động kinh tế theo ngành</b>	<b>Nông nghiệp</b>	<b>Công nghiệp</b>	<b>Dịch vụ</b>
Việc làm theo ngành (% trên tổng số việc làm)	33,3	23,1	43,7
Giá trị gia tăng (% GDP)	12,0	26,1	51,6
Giá trị gia tăng (% thay đổi hàng năm)	17,6	6,8	6,4

*Nguồn: World Bank.*

## **2.2. Chỉ số ngoại thương của Maroc**

Maroc mở cửa ngoại thương, chiếm 87% GDP. Về sản phẩm, năm 2021 xuất khẩu dẫn đầu là phân bón tự nhiên và hóa học (15,7%), ô tô (11,4%), dây, cáp cách điện và các dây dẫn điện khác (8,7%), quần áo (6,9%) và axit photphoric (6%); trong khi hydrocarbon là mặt hàng nhập khẩu chính (6,8%), tiếp theo là phụ tùng phương tiện (3,7%), ô tô (3,5%), khí đốt (3,3%), nhựa (3,1%) và lúa mì (2,7%).

Các đối tác thương mại chính năm 2021 là Tây Ban Nha (21,5%) và Pháp (20,4%), tiếp theo là Ý (4,3%) và Đức (4,1%). Tây Ban Nha cũng là nhà cung cấp chính (15,7%), trước Trung Quốc (11,7%), Pháp (10,5%), Mỹ (6,4%) và Thổ Nhĩ Kỳ (5,8%). Các quốc gia châu Âu là đối tác thương mại chính (59,4% tổng kim ngạch xuất khẩu, 49% kim ngạch nhập khẩu), Maroc cũng tăng cường hội nhập thương mại với các quốc gia khác ở châu Phi, cụ thể là thông qua việc phê chuẩn Hiệp định Khu vực Thương mại Tự do Lục địa châu Phi.

Về cơ cấu, Maroc có cán cân thương mại âm, khiến cho dự trữ ngoại hối tiếp tục cạn kiệt. Vào năm 2021, thâm hụt thương mại tổng thể được Ngân hàng Thế giới ước tính

là 9,1% GDP (từ mức 7,3% trong một năm trước đó). Theo số liệu của WTO, năm 2021 Maroc đã xuất khẩu lượng hàng hóa trị giá 35,8 tỷ USD, tăng 32,1% so với cùng kỳ năm ngoái; trong khi trị giá nhập khẩu đạt 58 tỷ USD, tăng 32,4% so với năm trước. Maroc là nước xuất khẩu ròng dịch vụ, với 15,4 tỷ USD xuất khẩu (tăng 16,5% so với cùng kỳ năm trước) so với 8,5 tỷ USD nhập khẩu (tăng 39% so với năm trước). Số liệu từ Office des Changes cho thấy trong 11 tháng đầu năm 2022, thương mại hàng hóa ghi nhận sự gia tăng cả về nhập khẩu và xuất khẩu: xuất khẩu và nhập khẩu tăng 42,3%, đạt trị giá 676,8 tỷ MAD; tương tự, xuất khẩu đạt 389,7 tỷ MAD, tăng 33,1% so với cùng kỳ năm trước. Do đó, thâm hụt thương mại tăng 56,9%, chủ yếu là do hóa đơn năng lượng đã tăng hơn gấp đôi, đạt 141,5 tỷ MAD.

<b>Giá trị ngoại thương (Đvt: triệu USD)</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Nhập khẩu hàng hóa	44.490	51.038	50.734	43.831	58.034
Xuất khẩu hàng hóa	25.272	28.609	29.132	27.159	35.843
Nhập khẩu dịch vụ	8.708	9.257	8.638	6.130	8.526
Xuất khẩu dịch vụ	16.592	17.993	18.728	13.268	15.461

Nguồn: WTO

<b>Chỉ số ngoại thương</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ngoại thương (% GDP)	74,2	77,3	76,0	68,8	75,0
Cán cân thương mại (triệu USD)	-18.065	-20.253	-19.771	-15.540	-19.905
Cán cân thương mại (bao gồm dịch vụ) (triệu USD)	-10.551	-12.131	-10.049	-8.813	-12.969
Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	4,6	4,8	2,1	-11,9	2,0
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	10,8	3,8	5,1	-15,0	1,6
Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% GDP)	41,6	43,4	41,9	38,1	42,0
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ (% GDP)	32,6	33,8	34,1	30,8	32,9

Nguồn: World Bank

<b>Dự báo ngoại thương (Ước tính)</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Khối lượng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	43,2	2,1	4,6	4,1	4,3
Khối lượng nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% thay đổi hàng năm)	10,9	-8,5	2,6	3,3	3,3

Nguồn: IMF

### 2.2.1. Các đối tác chính

<b>Khách hàng chính (% xuất khẩu)</b>	<b>2022</b>	<b>Nhà cung cấp chính (% nhập khẩu)</b>	<b>2022</b>
Tây Ban Nha	19,6%	Tây Ban Nha	14,1%
Pháp	19,1%	Pháp	10,6%
Ấn Độ	6,4%	Trung Quốc	10,0%
Ý	4,5%	Hoa Kỳ	7,4%
Brazil	4,0%	Ả Rập Saudi	6,5%
Anh	3,8%	Thổ Nhĩ Kỳ	5,2%
Hoa Kỳ	3,4%	Ý	4,5%
Đức	3,2%	Đức	4,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	2,6%	Các tiểu vương quốc Ả Rập	2,0%
Hà Lan	2,1%	Ấn Độ	1,9%

Nguồn: Comtrade 2022

### 2.2.2. Hàng hóa chính

<b>Hàng hóa xuất khẩu đạt 42,2 tỉ USD trong năm 2022</b>	
Phân khoáng hoặc phân hóa học có chứa hai hoặc...	16,2%
Ô tô và các loại xe có động cơ khác chủ yếu...	12,4%
Dây “bao gồm, tráng men hoặc anodized” cách điện,...	9,1%
Diphosphorus pentaoxide; phosphoric acid;...	5,3%
Bộ đồ, bộ quần áo, áo khoác dành cho phụ nữ hoặc trẻ em gái,...	3,2%
Các bộ phận của máy bay và tàu vũ trụ thuộc nhóm 88001...	3,1%
Canxi photphat tự nhiên và nhôm tự nhiên...	3,1%
Cà chua tươi hoặc ướp lạnh	2,4%
Phụ tùng và phụ kiện cho máy kéo, xe có động cơ...	2,4%
Động vật thân mềm, thích hợp làm thức ăn cho người, thậm chí hun khói,...	2,2%



Nguồn: Comtrade 2022

<b>Hàng hóa nhập khẩu đạt 72,6 tỉ USD trong năm 2022</b>	
Dầu mỏ và các loại dầu thu được từ bitum...	13,1%
Khí dầu mỏ và các loại khí hydrocarbon khác	3,6%
Lúa mì và meslin	3,5%
Xe ô tô và xe có động cơ khác chủ yếu	2,9%
Amoniac, khan hoặc ở dạng dung dịch nước	2,9%
Than; than bánh, than bánh và nhiên liệu rắn tương tự...	2,9%
Phụ tùng và phụ kiện cho máy kéo, xe có động cơ...	2,7%
Lưu huỳnh các loại (trừ lưu huỳnh thăng hoa,...)	2,5%
Các bộ phận của tàu vũ trụ và tàu vũ trụ thuộc nhóm 8801...	2,0%
Cách nhiệt “bao gồm. dây tráng men hoặc anodized”,...	2,0%

Nguồn: Comtrade 2022

### 2.2.3. Dịch vụ chính

<b>Xuất khẩu dịch vụ đạt 17,4 tỉ USD trong năm 2019</b>	
Du lịch	47,12%
Vận tải	20,65%
Dịch vụ kinh doanh khác	15,05%
Dịch vụ máy tính và thông tin	9,13%
Dịch vụ chính phủ	3,60%
Dịch vụ xây dựng	2,30%
Dịch vụ bảo hiểm	0,88%
Dịch vụ văn hóa và giải trí	0,66%
Các dịch vụ tài chính	0,54%
Tiền bản quyền và phí giấy phép	0,07%

Nguồn: Bộ Thống kê Liên Hiệp Quốc 2023.

<b>Dịch vụ nhập khẩu đạt 10,5 tỉ USD trong năm 2019</b>	
Vận tải	36,3
Du lịch	20,65
Dịch vụ chính phủ Dịch vụ kinh doanh	18,86
Dịch vụ kinh doanh khác	12,34
Dịch vụ xây dựng	3,89
Dịch vụ máy tính và thông tin Dịch vụ bảo hiểm	3,37

Dịch vụ bảo hiểm	1,64
Tiền bản quyền và phí giấy phép	1,40
Các dịch vụ tài chính	1,25
Dịch vụ văn hóa và giải trí	0,30

*Nguồn: Bộ Thống kê Liên Hiệp Quốc 2023.*



## Chương 3: Bán hàng hóa và dịch vụ

### Kênh bán hàng và mạng lưới phân phối

Casablanca và Tangier là những cảng nhập khẩu chính đối với hàng hóa sản xuất ở nước ngoài được phân phối trực tiếp. Dịch vụ phà giữa Maroc và Tây Ban Nha cho phép hàng hóa được nhập khẩu và xuất khẩu bằng xe tải. Cảng Tanger Med có công suất thông qua 15 triệu công-ten-nơ hàng năm, cho phép cảng này vượt qua các cảng lớn nhất Địa Trung Hải là Algeciras và Valencia.

#### 1. Mạng lưới phân phối tại Maroc

##### 1.1. Sự phát triển của ngành

Lĩnh vực bán lẻ thực phẩm đã phát triển trong những năm gần đây và vào năm 2021, lĩnh vực này chiếm 14% GDP quốc gia. Mặc dù các kênh truyền thống vẫn chiếm 80% hoạt động bán lẻ tạp hóa, kênh phân phối có quy mô lớn dự kiến chiếm khoảng 30% mức tiêu thụ toàn quốc vào năm 2025 (theo ước tính của Bộ Công nghiệp). Một số yếu tố ảnh hưởng đến lĩnh vực bán lẻ đang thay đổi ở Maroc là tốc độ tăng dân số cao và tốc độ đô thị hóa nhanh, kết hợp với sự gia tăng thu nhập.

Việc phân phối bán lẻ thực phẩm ở Maroc khác nhau tùy theo mức thu nhập. Các siêu thị thường phục vụ cho những người tiêu dùng khá giả. Các cửa hàng lân cận truyền thống phục vụ cho những người có thu nhập thấp hơn, những người có xu hướng thường mua ít hàng hóa hơn. Chợ nông thôn hàng tuần phục vụ cho người dân nông thôn. Những người có thu nhập cao hơn thường có xu hướng mua thực phẩm chế biến sẵn và đóng gói (đặc biệt là ở những khu vực có thu nhập cao như Casablanca, Rabat, Tangiers và Marrakech). Các siêu thị lớn hiện có ở tất cả các thành phố lớn của Maroc (bao gồm Agadir, Tangiers, Fes, Meknes, Tetouan và Mohamedia) và ngày càng được mở rộng ở các thành phố tầm trung (như Beni Mellal, Khouribga và Oujda) cũng như ở các thành phố cấp thấp hơn, cung cấp các lựa chọn thay thế cho thói quen mua sắm truyền thống. Người Maroc đang dần nắm bắt công nghệ và chuyển sang các kênh bán lẻ hiện đại, các cửa hàng tạp hóa nhỏ độc lập đang tăng trưởng với tốc độ chậm so với trước đây.

Marjane Holding và Label'Vie (Carrefour, Carrefour Market và Atacadao) là những nhà bán lẻ thực phẩm hiện đại hàng đầu của Maroc cùng với những tên tuổi nổi tiếng khác bao gồm Ynna (Aswak Salam) và BIM. Khoảng một nửa doanh số bán hàng của các siêu thị thuộc về Casablanca và Rabat.

Doanh số thực phẩm đóng gói bán lẻ qua internet dự kiến sẽ tiếp tục tăng, vì người tiêu

dùng luôn tìm kiếm sự tiện lợi. Nhu cầu về sự tiện lợi, sức khỏe và sự lành mạnh là một trong những xu hướng tiêu dùng chính có khả năng tác động đến hoạt động bán lẻ của cửa hàng tạp hóa trong những năm tới.

## 1.2. Thị phần

Marjane vẫn là siêu thị hàng đầu ở Maroc về giá trị vào năm 2021. Các thương hiệu chính là:

- Marjane Holding (bao gồm Acima): với 38 đại siêu thị và 52 siêu thị, thị phần ước tính 57% vào năm 2021
- Tập đoàn Label'Vie: sở hữu các thương hiệu Atacadao (12 đại siêu thị) và Carrefour (12 đại siêu thị và 70 siêu thị), với tổng doanh thu khoảng 538 triệu USD
- BIM, cửa hàng giảm giá có mặt rộng khắp cả nước, đạt doanh thu khoảng 50-100 triệu USD
- Aswak Assalam: với 14 cửa hàng và doanh thu khoảng 150-200 triệu USD

Hơn nữa, tập đoàn bán lẻ của Pháp - Système U đã gia nhập thị trường Maroc vào năm 2019 và hiện đang nắm giữ 2 siêu thị.

Theo số liệu của chính phủ ước tính số lượng cửa hàng tạp hóa truyền thống là khoảng 45.000. Các cửa hàng này thường được quản lý bởi một người và có quy mô hạn chế.

## 1.3. Tổ chức ngành bán lẻ

- [Bộ Thương mại và Công nghiệp](#)
- [Liên đoàn Thương mại và Dịch vụ](#)

## 2. Sử dụng Đại lý hoặc Nhà phân phối

Maroc có hệ thống phân phối với các nhà bán buôn và đại lý. Đối với các sản phẩm kỹ thuật, việc hỗ trợ bán hàng sau dịch vụ là chìa khóa để thu hút khách hàng.

Ví dụ, một mạng lưới phân phối phần mềm phát triển tốt được hỗ trợ bởi các công ty tích hợp CNTT và các đại lý bán lẻ nhiều loại sản phẩm phần mềm.

Hoạt động kinh doanh được phẩm cũng được hỗ trợ bởi mạng lưới nhà thuốc phát triển tốt. Đối với một nhà xuất khẩu nước ngoài, việc xác định các công ty chính trong các lĩnh vực này sẽ tương đối dễ dàng. Tuy nhiên, các loại sản phẩm khác vẫn được phân phối thông qua các kênh thị trường không thuần nhất. Ví dụ, các mặt hàng của cửa hàng ngũ kim có trong các cửa hàng nhỏ có diện tích 100 feet vuông và trong các chuỗi cửa hàng lớn. Việc đưa hàng hóa vào thị trường đòi hỏi phải người bán phải giao dịch với nhiều người mua chính hoặc làm việc với một nhà trung gian hoặc nhà bán buôn có khả

năng tiếp cận mạng lưới rộng lớn của các cửa hàng nhỏ.

### 3. Thành lập Văn phòng

16 Trung tâm Đầu tư Khu vực (CRI) của Maroc là “trung tâm một cửa” của chính phủ đối với toàn bộ quy trình đăng ký. CRI cung cấp giấy chứng nhận đăng ký trong vòng một tuần kể từ khi nhận được đơn đăng ký hoàn chỉnh, bao gồm hộ chiếu hoặc giấy tờ tùy thân khác (hoặc bản sao giấy tờ tùy thân nếu người nộp đơn không có mặt trực tiếp) và thanh toán lệ phí đăng ký. Nếu chứng nhận đăng ký đã được phê duyệt nhưng không được truy xuất trong vòng một tháng, thì chứng nhận này sẽ tự động trở nên vô hiệu và người đăng ký phải bắt đầu quy trình đăng ký lại từ đầu. Tất cả các doanh nghiệp đều chịu sự kiểm soát của CRI.

Để biết thêm thông tin về CRI, doanh nghiệp có thể tham khảo các trang web:

- [Morocco Now](#)
- [CRI de Casablanca-Settat \(casainvest.ma\)](#) (CRI của vùng Casablanca).

#### 3.1. Bắt đầu kinh doanh ở Maroc

##### 3.1.1. Các loại hình pháp lý của công ty

- **Société à Responsabilité Limitée S.A.R.L. (Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Tư nhân)**

Số lượng đối tác: tối thiểu 1 và tối đa 50

Vốn (tối đa/ tối thiểu): 10.000 MAD

Cổ đông và trách nhiệm pháp lý: Trách nhiệm pháp lý được giới hạn ở số tiền đóng góp.

- **Société anonyme, S.A. (Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Đại chúng)**

Số lượng đối tác: tối thiểu là 5 và không có tối đa

Vốn (tối đa/ tối thiểu): 3.000.000 MAD

Cổ đông và trách nhiệm pháp lý: Trách nhiệm pháp lý được giới hạn ở số tiền đóng góp.

- **Société en nom collectif, SNC (Công ty hợp danh)**

Số lượng đối tác: tối thiểu 2 đối tác

Vốn (tối đa/ tối thiểu): Không yêu cầu vốn tối thiểu.

Cổ đông và trách nhiệm pháp lý: Trách nhiệm pháp lý là vô hạn.

- **Société en Commandite Simple, SCS (Công ty Hợp danh hữu hạn - SCS)**

Số lượng đối tác: tối thiểu 2 đối tác

Vốn (tối đa/ tối thiểu): Không yêu cầu vốn tối thiểu.

Cổ đông và trách nhiệm pháp lý: Trách nhiệm pháp lý của các đối tác hoạt động là không

giới hạn và giới hạn ở số tiền đóng góp đối với các đối tác ẩn danh

- **Société en Commandite par Actions, SCA (Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Tư nhân theo Cổ phần)**

Số lượng đối tác: 3 đối tác ẩn danh và một đối tác hoạt động.

Vốn (tối đa/ tối thiểu): không có vốn tối thiểu.

Cổ đông và trách nhiệm pháp lý: Trách nhiệm pháp lý của các đối tác hoạt động là không giới hạn và giới hạn số tiền đóng góp đối với các đối tác ẩn danh.

### 3.1.2. Danh bạ thông tin tài chính

- [Charika](#), [Kompass](#), [Kerix.net](#) – Danh bạ doanh nghiệp Maroc
- [Dun & Bradstreet](#) – Danh bạ thông tin tài chính doanh nghiệp toàn cầu

### 3.2. Điều kiện làm việc ở Maroc

#### 3.2.1. Dân số hoạt động

	2018	2019	2020
Lực lượng lao động	11.914.871	12.084.530	11.523.035

Nguồn: Tổ chức Lao động quốc tế, ILOSTAT

	2017	2018	2019
Tổng tỷ lệ hoạt động	48,57%	48,65%	48,73%
Tỷ lệ nam giới hoạt động	74,84%	74,86%	74,90%
Tỷ lệ nữ giới hoạt động	23,14%	23,26%	23,37%

Nguồn: Tổ chức Lao động quốc tế, ILOSTAT

#### 3.2.2. Điều kiện làm việc

- **Thời lượng hàng tuần hợp pháp**
  - + 44 giờ/tuần đối với lĩnh vực phi nông nghiệp.
  - + 48 giờ mỗi tuần cho lĩnh vực nông nghiệp.
- **Tuổi nghỉ hưu**
  - + Tuổi nghỉ hưu chung là 60 năm
  - + 55 năm đối với thợ mỏ
- **Hợp đồng làm việc**

Các quy định về việc làm đã được thông qua vào tháng 7 năm 2003 và có hiệu lực từ tháng 6 năm 2004. Hợp đồng lao động được điều chỉnh bởi các quy định pháp luật và ở mức độ thấp hơn là các thỏa thuận tập thể và đàm phán cá nhân.

Mẫu hợp đồng lao động khá cứng nhắc. Ba loại hợp đồng cùng tồn tại là hợp đồng dài

hạn, hợp đồng có thời hạn cố định và hợp đồng hoàn thành một công việc nhất định.

- **Luật Lao động**

Doanh nghiệp có thể tham khảo thêm thông tin trên [website](#) về bản tóm tắt các quy định lao động áp dụng cho các doanh nghiệp địa phương.

### 3.2.3. Chi phí lao động

- **Lương tối thiểu**

Theo dữ liệu của chính phủ Maroc, mức lương tối thiểu của Maroc là 3.300 MAD mỗi tháng trong khu vực công, 2.828,71 MAD mỗi tháng trong khu vực tư nhân và 76,70 MAD mỗi ngày đối với công nhân ngành nông nghiệp.

- **Lương trung bình**

Mức lương trung bình của người Maroc vào năm 2021 vào khoảng 1.793 MAD. Trong khu vực công, mức lương trung bình là 8.237 MAD.

- **Đóng góp xã hội**

+ Đóng góp An sinh Xã hội do Chủ lao động trả:

- Phân bổ cho gia đình: 6,40%
- Phân bổ xã hội: 8,98% (với cơ sở tính toán giới hạn ở mức 6.000 MAD)
- Thuế nghề nghiệp: 1,60%
- Khám chữa bệnh bắt buộc: 4,11%.

+ Đóng góp An sinh Xã hội do Người lao động Chi trả:

- Phân bổ xã hội: 4,48% (với cơ sở tính toán giới hạn ở mức 6.000 MAD)
- Chăm sóc y tế bắt buộc: 2,26%

### 3.2.4. Đối tác xã hội

- Hiệp hội người sử dụng lao động: [CGEM](#) - Tổng liên đoàn các công ty Maroc
- Đối thoại xã hội và sự tham gia của các đối tác xã hội

Trong lịch sử, các công đoàn có ảnh hưởng quan trọng nhưng ngày nay tầm ảnh hưởng này đã giảm. Điều 29 của Hiến pháp trao cho người lao động quyền đình công, nhưng không có luật chi tiết nào quy định quyền này. Mặc dù các công đoàn yêu cầu tỷ lệ thành viên cao, Maroc có khoảng 600.000 công nhân tham gia công đoàn, ít hơn 6% trong lực lượng lao động 11,26 triệu người. Ba công đoàn nổi bật trong số 17 công đoàn hiện nay là Công đoàn Maroc (UMT), Liên đoàn Lao động Dân chủ (CDT) và Tổng liên đoàn Công nhân Maroc (UGTM).

- Liên đoàn Lao động:



- + [Liên đoàn Maroc](#)
- + [Tổng Liên đoàn Công nhân Maroc](#) (Tiếng Ả Rập)
- Tỷ lệ liên minh: 6% (số liệu chính thức)
- Tỷ lệ thành lập công đoàn: 6% (số liệu chính thức)
- Cơ quan quản lý lao động
  - + [Bộ Việc làm và Đào tạo Chuyên nghiệp](#)
  - + [Văn phòng An sinh Xã hội Quốc gia](#)

#### 4. Nhượng quyền

Trong hơn 400 thương hiệu hiện có ở Maroc thì Pháp chiếm gần 40%. Các thương hiệu nhượng quyền của Hoa Kỳ giữ vị trí thứ ba trên thị trường, sau Pháp và Maroc, với gần 12% thị phần. Các thương hiệu này hoạt động trong lĩnh vực thức ăn nhanh, quần áo, đồ dùng văn phòng, đồ nội thất, mỹ phẩm, bất động sản, vệ sinh văn phòng và sửa chữa ô tô. Những người nắm giữ nhượng quyền thương mại chính bị thu hút bởi hình ảnh tiếp thị và việc công nhận tên tuổi của các sản phẩm và thương hiệu nổi tiếng của nước ngoài. Trong những năm gần đây, một số trung tâm mua sắm đã được mở ở Maroc bao gồm Trung tâm thương mại Maroc ở Casablanca, trung tâm mua sắm lớn nhất Bắc Phi.

Trong thập kỷ qua, Maroc đã có được sự ổn định hàng năm. Người Maroc, gia nhập tầng lớp trung lưu với số lượng ngày càng tăng, mong muốn sự tiện lợi và thể hiện nhận thức sâu sắc về thương hiệu. Các cửa hàng nhượng quyền tập trung ở đô thị Rabat và Casablanca do mật độ dân số và sức mua cao hơn. Các trung tâm đô thị khác có nhượng quyền bao gồm Tangier, Tetouan, Marrakech, Agadir, Fez và Meknes.

Nhượng quyền thương mại ở Maroc đang thu hút các doanh nghiệp trẻ mở rộng cơ sở, nhiều người trong số họ được giáo dục ở nước ngoài và có tài chính để phát triển nhượng quyền thương mại. Nhượng quyền thương mại cũng được coi là một cách hiệu quả để thúc đẩy thành lập doanh nghiệp nhỏ và tạo ra việc làm ở Maroc.

##### 4.1. Thách thức:

- Khả năng yếu kém trong việc bảo hộ nhãn hiệu.
- Hàng giả tràn lan trên thị trường (đặc biệt là hàng may mặc).
- Các ngân hàng thường khá thoáng với việc cấp vốn cho nhượng quyền thương mại, nhưng việc hỗ trợ tài chính này thường không bao gồm phí nhượng quyền.
- Thiếu khung pháp lý rõ ràng về nhượng quyền thương mại.
- Hệ thống quy định dày đặc về cho thuê mặt bằng cửa hàng.

## 4.2. Cơ hội:

Các lĩnh vực mà các bên nhận quyền Maroc quan tâm là:

- Nhà hàng/ đồ uống
- Trang phục
- Giáo dục/ đào tạo (ngôn ngữ, đào tạo điều hành và giáo dục đại học)
- Chuỗi siêu thị, đại siêu thị
- Bán lẻ đồ gia dụng và vải lanh
- Dịch vụ việc làm tạm thời
- Kinh doanh dịch vụ quản lý tòa nhà
- Giải trí (rap chiếu phim, công viên giải trí)

## 5. Quảng cáo và tiếp thị ở Maroc

### 5.1. Marketing trực tiếp

Thị trường Maroc được phân chia giữa tầng lớp trung lưu và giàu có ở thành thị và các cộng đồng nông thôn nghèo hơn; do đó, các chiến dịch tiếp thị phải nhắm được mục tiêu phù hợp. Tiếp thị có thể bao gồm các chương trình khuyến mãi tại điểm bán hàng, bảng quảng cáo luân phiên, thư trực tiếp và bán hàng tận nơi. Với tỷ lệ người lớn biết chữ gần 74% và kiến thức về tiếng Ả Rập và tiếng Pháp rất khác nhau, các chiến dịch quảng cáo thường tập trung vào hình ảnh. Mô hình sản phẩm ba chiều thường được sử dụng để giới thiệu sản phẩm mới và duy trì sự nhận biết thương hiệu. Các dịch vụ tiếp thị và các đại lý quảng cáo đang tăng cường việc sử dụng tiếp thị trực tiếp. Tờ rơi thường được phát trực tiếp cho người tiêu dùng ở những nơi công cộng.

Các dịch vụ tiếp thị tập trung mạnh vào các chương trình khuyến mãi trên internet và điện thoại di động. Trên cả hai phương tiện này, doanh nghiệp có thể nhắm mục tiêu trực tiếp đến người tiêu dùng dựa trên thói quen mua hàng trong quá khứ. Phân khúc này ngày càng trở nên quan trọng do sự gia tăng số lượng thanh niên ở Maroc - những người sử dụng điện thoại di động và internet để giải trí và tìm hiểu thông tin. Thanh niên trong độ tuổi 15-29 chiếm gần 26% tổng dân số. Maroc có tỷ lệ sử dụng internet bình quân đầu người cao ở Châu Phi vào khoảng 83%.

### 5.2. Cơ hội tiếp thị

#### • Hồ sơ khách hàng

Maroc có dân số trẻ (tuổi trung bình là 30,2 tuổi vào năm 2022) và các hộ gia đình đông con (trung bình 4,2 người vào năm 2021); 25,6% dân số dưới 15 tuổi, 16,4% từ 15-24



tuổi, 46,2% từ 25 đến 59 tuổi và 11,7% từ 60 tuổi trở lên. Tuy nhiên, tỷ lệ tăng dân số chỉ ở mức 0,91% vào năm 2022.

Theo dữ liệu của CIA World Factbook, trong những thập kỷ gần đây, dân số đô thị đã tăng đáng kể, đạt 64,6% tổng số vào năm 2022, với tỷ lệ đô thị hóa hàng năm ước tính là 1,88% trong giai đoạn 2020 - 2025. Sự phân bố lãnh thổ của quá trình đô thị hóa đặc biệt không đồng đều, với một phần ba dân cư ở hai khu vực, Greater Casablanca và Rabat Salé Zemour Saer. Theo ước tính của CIA, tỷ lệ biết chữ của nam giới từ 15 tuổi trở lên đạt 83,3%, trong khi tỷ lệ biết chữ của nữ giới thấp hơn nhiều, ở mức 64,6%. Trẻ em từ 6 đến 14 tuổi bắt buộc phải đi học và số trẻ em không đi học đã giảm mạnh trong những năm gần đây.

Dữ liệu của Bộ Tài chính năm 2020 cho thấy, hầu hết dân số đang hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ (45,8%), mặc dù lĩnh vực nông nghiệp cũng có tỷ trọng quan trọng ở mức 31,3%, tiếp theo là lĩnh vực công nghiệp (22,9%).

- **Sức mua**

GDP bình quân đầu người (PPP) của Maroc được Ngân hàng Thế giới ước tính là 8.143,5 USD vào năm 2021. Theo số liệu mới nhất do Quỹ An ninh Quốc gia (CNSS) công bố, mức lương trung bình của người Maroc vào năm 2020 là 5.152 MAD. Tính theo ngành (CNSS, năm 2018), mức lương trung bình khác nhau: mức lương trung bình hàng tháng của công chức là 7.549 MAD. Người lao động được tuyển dụng trong lĩnh vực tài chính và bảo hiểm được trả lương cao nhất (14.749 MAD), tiếp theo là lĩnh vực CNTT và truyền thông (10.953 MAD). Những người lao động được trả lương thấp nhất được tuyển dụng trong lĩnh vực nông nghiệp (2.216 MAD mỗi tháng vào năm 2020) và khách sạn (3.963 MAD). Mức lương trung bình ở mức 2.723 MAD vào năm 2018 (CNSS, dữ liệu mới nhất hiện nay).

Ước tính rằng 3/4 tổng chi tiêu tiêu dùng được đóng góp từ 1/2 dân số giàu có nhất và 5 trong số 12 khu vực đóng góp vào 3/4 tổng tiêu dùng là Casablanca Settat, Rabat Salé Kenitra, Tangier Tetouan Al Hoceima, Fes Meknes và Marrakech Safi.

- **Hành vi người tiêu dùng**

Đối với việc mua hàng, người tiêu dùng Maroc thích mua hàng ở khu vực lân cận - nơi có mối quan hệ tin cậy được xây dựng khi tiếp xúc với người bán. Theo một nghiên cứu của Ipsos, khoảng 55% phụ nữ chịu trách nhiệm mua sắm trong gia đình, 47% trong số họ tìm kiếm thông tin trước khi mua và 54% chọn nhãn hiệu thay vì giá cả. Nhìn chung,

người tiêu dùng Maroc thích chuyển sang các sản phẩm và thương hiệu địa phương hơn. Theo một nghiên cứu của Sungeria Group và L'Economiste (năm 2022), 60% người Maroc thích các sản phẩm địa phương hơn các thương hiệu nước ngoài. Đặc biệt là ngày càng có nhiều người trẻ tuổi, chuyển sang các thương hiệu nước ngoài thuộc các công ty đa quốc gia lớn. Ngoài ra, người Maroc không đặc biệt trung thành với các thương hiệu và xu hướng này đang tiếp tục. Các ưu đãi phi tiền tệ như chương trình khách hàng thân thiết cung cấp các dịch vụ ưu tiên và tùy chỉnh sản phẩm đặc biệt phổ biến, đặc biệt là những người thuộc thế hệ sinh từ năm 1980 đến những năm đầu thập niên 2000 (Millennials). Do đó, chỉ 55% phụ nữ được khảo sát chịu trách nhiệm mua hàng gia dụng cho biết họ trung thành với các thương hiệu và 53% cho biết họ đang tìm kiếm các ưu đãi và khuyến mãi tốt nhất.

Thương mại điện tử vẫn chưa phát triển ở Maroc, nhưng hoạt động mua sắm trực tuyến đã tăng lên kể từ sau đại dịch Covid-19 và xu hướng này vẫn tiếp tục. Trong quý 1/2022, giao dịch thanh toán trực tuyến tăng 34,3% so với cùng kỳ năm 2021 và giá trị giao dịch tăng 19,3% (CMI). Mặc dù tỷ lệ sử dụng internet đã tăng lên đáng kể trong vài năm qua, và đạt khoảng 84% tổng dân số vào năm 2022, nhưng chỉ có 7% người dùng internet đang mua sắm trực tuyến. Chỉ 4% phụ nữ chịu trách nhiệm mua sắm trong nhà cho biết họ đã mua sắm trực tuyến và 20% cho biết họ tìm kiếm thông tin trên internet (80% phụ nữ dựa vào các cách thức thông thường). Chỉ một số ít người tiêu dùng Maroc sử dụng mạng xã hội và trong số họ, nhiều người không muốn tiếp xúc với một thương hiệu thông qua phương tiện này. Tuy nhiên, tỷ lệ tham gia của cộng đồng Maroc trên các trang dành cho người yêu thích thương hiệu ngày càng tăng. Do đó, những người tiêu dùng đã chọn theo dõi một hoặc nhiều thương hiệu trên mạng xã hội và chú trọng nhiều hơn đến các thương hiệu mà họ theo dõi, điều này có xu hướng ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của họ. Chi tiêu dành cho con cái là ưu tiên hàng đầu của 90% phụ huynh, so với 76% dành cho du lịch, 75% dành cho quần áo người lớn và 59% thời gian giải trí. Trẻ em tham gia vào các quyết định mua hàng thực phẩm là 71% và quần áo là 60% với 50% trẻ em đánh giá các nhãn hiệu quần áo khác nhau.

Trong những năm gần đây, thói quen ăn uống của người tiêu dùng Maroc đã thay đổi, họ đang chuyển sang các sản phẩm hữu cơ và tốt cho sức khỏe ngày càng nhiều hơn. Bước ngoặt này chủ yếu liên quan đến những người trẻ tuổi và phụ nữ mang thai. Các thành phố lớn của Maroc nở rộ nhiều cửa hàng đặc sản và thậm chí một số nhà bán lẻ

đã mở rộng mạng lưới của họ từ hàng chục lên khoảng 700 cửa hàng trong vòng 2 đến 3 năm.

- **Hiệp hội người tiêu dùng:** [Consumer Portal of Morocco](#)

### 5.3. Cơ quan quảng cáo chính

- [Engagia](#)  
[Best Creative](#)
- [Taktil Communication](#)
- [Alter Way Group](#)

### 6. Liên doanh/Giấy phép

Các công ty, cả tư nhân và nhà nước, cũng như các nhà đầu tư giàu có, tìm kiếm cơ hội kinh doanh liên doanh với các đối tác nước ngoài như một cách để hiện đại hóa các nhà máy Maroc, cấp phép công nghệ mới và tạo việc làm. Các công ty luật có năng lực ở Maroc có khả năng đàm phán các thỏa thuận liên doanh.

### 7. Chuyển phát nhanh

Các dịch vụ chuyển phát nhanh đáng tin cậy có sẵn ở Maroc thông qua dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế và địa phương. Các quan chức Hải quan Maroc kiểm tra tất cả các bưu kiện, thuế nhập khẩu (cảng) hoặc các loại thuế có thể được áp dụng tùy thuộc vào giá trị, xuất xứ và tính chất của hàng hóa. Các hãng vận chuyển quốc tế như DHL, FedEx và UPS được thành lập ở các khu vực đô thị lớn hơn.

### 8. Thẩm định

Các nhà đầu tư tiềm năng nước ngoài tại Maroc và các nhà xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của nước ngoài nên thực hiện việc thẩm định đối với các đại lý, đối tác và khách hàng tiềm năng tại địa phương, đặc biệt khi cấp tín dụng. Doanh nghiệp có thể tham khảo kho lưu trữ thông tin các công ty Maroc tại website <https://www.directinfo.ma/>. Kho lưu trữ do chính phủ duy trì lập danh sách hồ sơ thuế, bảng cân đối kế toán và thông tin lãi lỗ của một số lượng lớn các công ty Maroc. Cổng thông tin này không toàn diện nhưng có thể tìm thấy thông tin của hầu hết các công ty lớn. Ngoài ra còn có các công ty xếp hạng tín dụng độc lập có thể được ký hợp đồng để thực hiện việc đánh giá tín dụng.

Các công ty nước ngoài, đặc biệt là những công ty chưa từng có kinh nghiệm về Maroc, nên cân nhắc đến dịch vụ Hồ sơ Công ty Quốc tế (ICP). ICP cung cấp thông tin về danh tiếng, độ tin cậy và tình trạng tài chính của đối tác tiềm năng.

Tư vấn cho các công ty về nhu cầu [thực hiện thẩm định thích hợp](#) đối với các đối tác

kinh doanh và đại lý của họ, và những lĩnh vực cần thiết đối với một công ty nước ngoài.

## **Thương mại điện tử**

### **1. Thương mại điện tử**

#### **1.1. Tiếp cận internet**

Maroc, với 36,2 triệu dân, là quốc gia có quy mô trung bình theo tiêu chuẩn châu Phi và có tỷ lệ sử dụng internet cao thứ sáu trên toàn lục địa. Tỷ lệ thâm nhập internet đã tăng lên 62,4% vào cuối năm 2017 với 22,6 triệu người dùng Internet (theo Internet World Stats). Như vậy, mặc dù chiếm 2,8% tổng dân số châu Phi, nhưng Maroc có gần 5% tổng số người dùng internet ở châu Phi. Hơn 90% người dùng internet truy cập qua di động (20,83 triệu) và con số này tăng lên 31,69% trong năm 2017. Maroc có 1,32 triệu người dùng internet cố định (ADSL) vào cuối năm 2017, so với 1,23 triệu vào năm 2016. Internet cáp quang chỉ có 36.347 thuê bao (10.657 vào năm 2016). 6,8 triệu người dùng đã truy cập mạng 4G vào cuối năm 2017 (2,8 triệu vào cuối năm 2016, +143% so với năm 2015). Số lượng điện thoại thông minh đã tăng lên 18,06 triệu vào cuối năm 2016 (cao hơn 3,36 triệu so với năm 2015) (Cục Quản lý Viễn thông Quốc gia). Đối với các công cụ tìm kiếm, Google thống trị ngành với 96,31% thị phần, tiếp theo là Yahoo với 2,7%.

#### **1.2. Thị trường thương mại điện tử**

Thị trường thương mại điện tử Maroc đang bùng nổ và là một trong những thị trường sôi động nhất Châu Phi. Maroc được xếp hạng 6 trong số các quốc gia châu Phi (sau Mauritius, Nam Phi, Tunisia, Nigeria và Kenya) và xếp hạng thứ 85 trên toàn thế giới trong danh sách Chỉ số thương mại điện tử B2C của UNCTAD. Các trang web bán lẻ liên kết với Trung tâm liên ngân hàng điện tử Maroc đã đăng ký thu nhập 211 triệu USD trong 9 tháng đầu năm 2017, tăng 51,4% so với năm trước. Pan-African Jumia, nhà bán lẻ trực tuyến hàng đầu ở nhiều quốc gia châu Phi, cũng ở vị trí hàng đầu ở Maroc, với hơn 5 triệu khách truy cập mỗi tháng và trung bình 230.000 lượt truy cập hàng ngày. Hmizate có trụ sở tại Maroc cũng là công ty chủ chốt trên thị trường và đã tung ra nhiều sự kiện bán hàng đặc biệt (Thứ Sáu Đen, Tuần lễ Di động, đặc biệt tháng Ramadan) để cạnh tranh với các nhà bán lẻ quốc tế. Đối với các trang web chuyên ngành, Inwi dẫn đầu lĩnh vực điện tử trong khi Citymall và Lavieclair lần lượt thống trị thị trường làm đẹp và thực phẩm. Richbond và Azurahome tạo ra gần 2/3 doanh số bán hàng trong lĩnh vực nhà ở và trang trí. Decathlon và Vetement dẫn đầu doanh số bán hàng thời trang trực



tuyến (hơn 40% doanh số bán hàng chuyên biệt). Thương mại xuyên biên giới ít phổ biến hơn ở các nước châu Âu do thiếu các phương thức thanh toán trực tuyến an toàn. Tuy nhiên, trang web AliExpress đã ra mắt phiên bản địa phương và Amazon Pháp cùng với một số công ty trung gian khác giao các đơn đặt hàng của Amazon đến Maroc. Việc thiếu các hệ thống thanh toán trực tuyến luôn là một trở ngại cho sự phát triển của thương mại điện tử Maroc. Tuy nhiên, thanh toán trực tuyến và thẻ tín dụng đã ghi nhận mức tăng trưởng mạnh trong năm 2017 và 2018. Theo Trung tâm liên ngân hàng điện tử Maroc, hoạt động thanh toán qua internet tăng trưởng mạnh trong nửa đầu năm 2018, với số lượng thanh toán trực tuyến tăng 32%. Ngoài ra, các hệ thống thanh toán qua internet như PayPal đang bắt đầu thâm nhập thị trường và cũng đang trở nên phổ biến ở quốc gia này. Cuối cùng, Chính phủ Maroc đang nỗ lực triển khai các chính sách và chiến lược nhằm đẩy nhanh quá trình chuyển đổi kỹ thuật số của đất nước. Các mục tiêu chính của 'Kế hoạch kỹ thuật số Maroc năm 2020' là biến Maroc trở thành một trung tâm kỹ thuật số khu vực thông qua việc nâng cao các ưu đãi xuất khẩu kỹ thuật số và kết nối khoảng cách kỹ thuật số và chuyển đổi các lĩnh vực quan trọng nhất của nền kinh tế quốc gia.

### **1.3. Bán hàng qua thương mại điện tử và khách hàng**

Theo Trung tâm thanh toán điện tử liên ngân hàng Maroc, doanh số bán hàng trực tuyến được thực hiện bằng thẻ tín dụng và các phương thức thanh toán điện tử đạt 280 triệu USD, với 6,6 triệu giao dịch trong năm 2017. Số lượng giao dịch tăng 82,1%, trong khi khối lượng bán hàng tăng 50,3 % so với năm 2016. Theo những số liệu này, người mua sắm trực tuyến ở Maroc đã chi 42,8 USD cho mỗi lần mua hàng, thấp hơn mức trung bình của Hoa Kỳ và châu Âu lần lượt là 86 USD và 73 USD. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là những số liệu này chỉ tính các giao dịch mua hàng trực tuyến được thực hiện bằng các phương thức khác ngoài tiền mặt, thực tế đây là phương thức thanh toán được ưa chuộng nhất ở Maroc. Theo Hootsuite, tổng giá trị thương mại điện tử bao gồm thanh toán tiền mặt khi giao hàng là 2,35 tỷ USD và chiếm 2,35% tổng thương mại hàng hóa và dịch vụ. Người Maroc đang thay đổi thói quen mua sắm của họ và người tiêu dùng đang phát triển sở thích mua sắm trực tuyến. Số lượng khách hàng của thương mại điện tử tăng lên trên 4,2 triệu, chiếm 12% tổng dân số. Tỷ lệ này lên tới 15,5% ở các thành phố và giảm còn 2,5% ở các vùng nông thôn. Hơn một nửa số khách hàng sẽ thực hiện việc mua sắm trực tuyến từ 2 đến 5 lần mỗi năm. Theo Báo cáo thường niên của

Cơ quan quản lý viễn thông quốc gia Maroc, tiết kiệm thời gian cho đến nay là lý do chính thúc đẩy người tiêu dùng thực hiện mua sắm trực tuyến (55,3%), tiếp theo là các ưu đãi giá đặc biệt được cung cấp trên các trang web thương mại điện tử (18,6%). Tiềm năng cho thương mại di động ở quốc gia này tăng lên khi việc sử dụng điện thoại thông minh tiếp tục lan rộng khắp Maroc, khiến thương mại di động trở thành một phần quan trọng của thị trường. Theo một nghiên cứu do Jumia thực hiện, 73% khách hàng tiếp cận Jumia thông qua điện thoại, với tỷ lệ mua hàng thành công là 70%. Ngoài ra, điện thoại thông minh là sản phẩm phổ biến nhất của Jumia, cả về số lượng và giá trị. Do đó, các cửa hàng ở Maroc đang đầu tư ngày càng nhiều vào thương mại di động, đây được xem là nguồn tăng trưởng tương lai của thương mại điện tử trong nước.

#### **1.4. Truyền thông/ Mạng xã hội**

Theo Hootsuite, người dùng internet ở Maroc ngày càng tích cực hơn trên mạng xã hội và trung bình dành 2 giờ 24 phút mỗi ngày cho các nền tảng này và 2 giờ 53 phút trực tuyến. Số lượng người dùng phương tiện truyền thông xã hội được ước tính là 16 triệu chiếm 44% tổng dân số, tăng 12% so với năm 2017. Có khoảng 15 triệu người dùng truy cập tài khoản của họ qua điện thoại di động, tăng 15% so với cùng kỳ trong cùng thời gian. Theo Cơ quan quản lý viễn thông quốc gia, 77% người dùng mạng xã hội kiểm tra tài khoản của họ hàng ngày, tỷ lệ này tăng lên 80% ở các thành phố và giảm xuống 68% ở các vùng nông thôn. Facebook cho đến nay là mạng xã hội phổ biến nhất với gần 16 triệu tài khoản, trong đó 13,2 triệu tài khoản thuộc về người dùng dưới 34 tuổi (8,2 triệu nam giới dưới 34 tuổi và 5 triệu nữ giới). Ngoài ra, trong tổng số tài khoản, 36% thuộc về người dùng nữ và 64% thuộc về nam giới. Người dùng WhatsApp tích cực hơn một chút so với những người trên Facebook. Instagram có 3,5 triệu người dùng ở Maroc, chiếm gần 10% tổng dân số và phổ biến hơn ở nam giới, với 43% tài khoản thuộc về người dùng nữ và 57% là nam giới. Twitter và LinkedIn là một trong những mạng xã hội ít phổ biến nhất, tương ứng với 8% và 3% người dùng internet đang hoạt động trên các nền tảng này. Tính đến tháng 8 năm 2018, các nền tảng truyền thông xã hội hàng đầu theo thị phần trong nước là YouTube (50,19%), Facebook (43,4%), Twitter (2,74%), Pinterest (2,74%), Instagram (0,36%) và Google+ (0,18) %).

#### **2. Đánh giá hành vi người mua hiện tại trên thị trường**

Thương mại điện tử là một ngành công nghiệp nhỏ nhưng đang phát triển ở Maroc. Maroc được xếp hạng thứ 5 ở châu Phi về thương mại điện tử. Maroc có tỷ lệ thâm nhập



internet cao thứ hai ở Châu Phi. Theo Trung tâm Ngân hàng điện tử liên ngân hàng (CMI), các giao dịch trực tuyến sử dụng thẻ nội địa đã tăng 43% trong suốt năm 2020. Thương mại điện tử dự kiến sẽ phát triển ở Maroc cùng với quá trình chuyển đổi kỹ thuật số và chiến lược Chính phủ điện tử. Có rất nhiều trường hợp gian lận thẻ tín dụng ở Maroc và một số công ty nước ngoài đã chặn quyền truy cập vào Nhà cung cấp dịch vụ Internet (ISP) của Maroc. Hệ thống thanh toán internet như PayPal có sẵn. Google và Bain & Company dự đoán rằng doanh số bán hàng trực tuyến ở khu vực MENA sẽ tăng 28% mỗi năm cho đến năm 2022.

### 3. Quy tắc & Quy định bán hàng thương mại điện tử địa phương

Doanh nghiệp có thể tham khảo thêm thông tin về các quy định và doanh số Thương mại điện tử của Maroc tại <http://www.egov.ma/en/cadre-juridique-et-reglementaire>.

#### Các yếu tố và kỹ thuật bán hàng

Các mối quan hệ là chìa khóa thành công ở hầu hết các thị trường tại Maroc. Các mối quan hệ kinh doanh được xây dựng theo thời gian và được củng cố với nhận thức và sự nhạy cảm về văn hóa. Một yếu tố quan trọng để bán hàng thành công là tìm kiếm một đối tác địa phương có uy tín và kinh nghiệm thị trường xuất sắc.

Điều quan trọng nữa là phải nhạy cảm với những e ngại của thị trường về các sản phẩm của nước ngoài. Liên quan đến các rào cản được nhận thức bao gồm: khó khăn về ngôn ngữ đối với dịch vụ, khả năng tiếp cận các bộ phận, phép đo theo số liệu/ tiêu chuẩn và khả năng thích ứng điện, cùng những vấn đề khác.

Các đối tác phân phối địa phương mong đợi hỗ trợ quảng cáo và khuyến mại đáng kể, đặc biệt là khi giới thiệu một sản phẩm hoặc thương hiệu mới. Tài liệu quảng cáo và tài liệu kỹ thuật nên bao gồm bản dịch tiếng Pháp hoặc tiếng Ả Rập. Các công ty nước ngoài nên đào tạo đầy đủ cho đối tác địa phương của họ. Đối tác càng am hiểu về sản phẩm bao nhiêu thì khả năng cạnh tranh của các sản phẩm này càng cao bấy nhiêu. Doanh số bán máy móc và thiết bị của nước ngoài phải được hỗ trợ bởi dịch vụ hậu mãi, hỗ trợ và cung cấp phụ tùng thay thế trong nước.

Một khoản đầu tư nhỏ cho sự hiện diện trực tuyến dành riêng cho người tiêu dùng Maroc có thể mang lại lợi nhuận đáng kể bằng cách nâng cao hình ảnh sản phẩm của doanh nghiệp so với các đối thủ. Tạo hướng dẫn sử dụng; bộ phận đặt hàng và thông tin liên hệ được tìm thấy dễ dàng khi trực tuyến sẽ giúp tăng tỉ lệ thành công trong kinh doanh.

### 1. Xúc tiến Thương mại và Quảng cáo

Các công ty quảng cáo nước ngoài có văn phòng và cung cấp dịch vụ tại Maroc. Cơ quan quảng cáo Maroc cung cấp dịch vụ toàn diện. Quảng cáo trực quan là chìa khóa do tỷ lệ biết chữ thấp. Thực phẩm, vệ sinh và đồ uống là những sản phẩm phổ biến nhất được quảng cáo trên truyền hình. Các nhà sản xuất hàng tiêu dùng đa quốc gia nằm trong số những nhà quảng cáo lớn nhất. Báo chí và tạp chí định kỳ cung cấp không gian quảng cáo, nhưng việc xác minh số lượng đăng ký và lưu hành rất khó khăn. Quảng cáo bán hàng trên đài phát thanh được coi là một hình thức truyền thông tương đối rẻ tiền. Số lượng và tầm quan trọng của quảng cáo trên biển quảng cáo cũng như quảng cáo trên mạng xã hội đã tăng lên đáng kể trong vài năm qua.

Tiếng Pháp là ngôn ngữ của giới thượng lưu có học thức và Darija, tiếng Ả Rập là ngôn ngữ địa phương của người Maroc và là ngôn ngữ của đông đảo người tiêu dùng. Vì vậy điều quan trọng là phải chọn ngôn ngữ quảng cáo một cách cẩn thận. Ngày càng nhiều các công ty sử dụng internet và tin nhắn điện thoại di động như một phương tiện để tiếp cận người tiêu dùng.

## 2. Định giá

Đơn vị tiền tệ của Maroc là Dirham, được chia thành 100 cent. Các chữ viết tắt phổ biến cho Dirham là MAD, DH và Dhs. Hầu hết giá được niêm yết bằng Dirham mặc dù một số doanh nhân đôi khi tính cả cent.

Maroc có thuế giá trị gia tăng với các mức thuế giá trị gia tăng khác nhau áp cho các sản phẩm khác nhau. Một số doanh nghiệp được miễn thuế giá trị gia tăng hoàn toàn. Trước khi kinh doanh ở Maroc, bạn nên tham khảo ý kiến của cố vấn thuế địa phương về việc thuế giá trị gia tăng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty như thế nào. Các mặt hàng thiết yếu như bột mì, đường và khí butan vẫn được trợ giá. Có các tỷ lệ thuế giá trị gia tăng khác nhau ở Maroc (20% cho hầu hết các sản phẩm, 10% cho dịch vụ và thuốc không được hoàn tiền, 5,5% cho hàng tiêu dùng nhanh không thể thiếu, 2,1% cho phương tiện truyền thông, chương trình và thuốc được hoàn tiền). Đối với các nhà cung cấp dịch vụ, các công ty phải chịu thuế 10% đối với tất cả hóa đơn do nước ngoài phát hành. Điều quan trọng là phải làm rõ với đối tác ký kết rằng thuế này được thêm vào trước hay sau khi thương lượng giá cả.

## 3. Dịch vụ bán hàng/Hỗ trợ khách hàng

Hỗ trợ bán hàng cho khách hàng hoặc người bán lại không phổ biến ở Maroc. Các công ty có thể xây dựng danh tiếng chất lượng cao về hỗ trợ khách hàng sẽ nhanh chóng gia

tăng lợi thế cạnh tranh.

Các công ty nước ngoài nên cung cấp cho người bán lại tài liệu bán hàng và sản phẩm bằng tiếng Pháp hoặc tiếng Ả Rập, cũng như đào tạo về quản lý thương hiệu và dịch vụ hỗ trợ khách hàng. Bao bì sản phẩm, bảo hành và bảo đảm, cũng như hướng dẫn chăm sóc sản phẩm và người dùng phải bằng tiếng Pháp hoặc tiếng Ả Rập, tùy thuộc vào thị trường người dùng cuối. Thông tin này rất quan trọng khi tiếp thị hàng tiêu dùng vì đây là mục tiêu của những kẻ làm hàng giả. Nên cân nhắc tham khảo ý kiến với đại lý hoặc nhà phân phối của bạn trong lựa chọn ngôn ngữ.

#### **4. Dịch vụ chuyên nghiệp tại địa phương**

Có một mạng lưới các chuyên gia nói tiếng Anh và được đào tạo tại Hoa Kỳ thường giúp các công ty nước ngoài kinh doanh tại Maroc.

#### **5. Hiệp hội doanh nghiệp chính**

Các hiệp hội kinh doanh được đề cập dưới đây chấp nhận tư cách thành viên của các công ty nước ngoài:

- [Chamber of Commerce, Industry, and Services of Casablanca](#) - Settat  
(La Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Casablanca-Settat, CCISCS)
- [General Confederation of Moroccan Enterprises](#)  
(Confédération Générale des Entreprises du Maroc, CGEM)
- **Văn phòng sự kiện thương mại của Casablanca**  
(Office des Foires et des Expositions de Casablanca, OFEC)

Địa chỉ: Rue Tiznit, Face à la Mosquée Hassan II

Casablanca 20000, Morocco

Tel: +(212) 522 27 32 82 hoặc +(212) 522 27 16 64 hoặc +(212) 522 20 06 54

Fax: +(212) 522 27 49 73 hoặc +(212) 522 26 49 49

- [Hiệp hội các nhà đầu tư vốn tư nhân và đầu tư mạo hiểm Maroc](#)  
(Association Marocaine des Investisseurs en Capital, AMIC)
- [Đầu tư và Kỹ thuật Du lịch](#)  
(Société Marocaine d'Ingénierie Touristique, SMIT)
- [Hiệp hội Công nghiệp Dệt may Maroc](#)  
(Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement, AMITH)
- Liên đoàn Tư vấn và Kỹ thuật Maroc (Fédération Marocaine du Conseil et de

l'Ingénierie, FMCI)

- [Liên đoàn Công nghệ Thông tin, Viễn thông và Gia công](#)  
(Fédération des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring, APEBI)
- Công ty Đầu tư Năng lượng (<http://www.siem.ma/sitesie/>)  
(Société d'Investissements Energétiques)
- **Liên đoàn công nghiệp khai khoáng**  
(Fédération de l'Industrie Minière, FDIM)

Địa chỉ: No.1, pl. de l'Istiqlal - ex Mirabeau, 3<sup>o</sup>ét. n<sup>o</sup>308, Centre-Ville  
Casablanca, Morocco

Tel: +(212) 522 30 68 98

Fax: +(212) 522 31 99 96

Email: [fdim@menara.ma](mailto:fdim@menara.ma)

- **Hiệp hội thương mại chuyên ngành nông nghiệp**
  - + Liên đoàn liên ngành gia cầm Maroc (<http://www.siem.ma/sitesie/>)  
(Fédération Interprofessionnelle du Secteur Avicole au Maroc, FISA)
  - + + Hiệp hội các nhà sản xuất thức ăn chăn nuôi (<http://fisamaroc.org.ma/>)  
(Association des Fabricants d'Aliments Composés, AFAC)
  - + [Hiệp hội trại giống](#)  
(Association Nationale des Accoueurs Marocains, ANAM)
  - + Hiệp hội các nhà sản xuất thịt gia cầm  
(Association Nationale des Producteurs des Viandes de Volailles, APV)
  - + Hiệp hội sản xuất trứng  
(Association Nationale des Producteurs d'Oeufs de Consommation, ANPO)
  - + Hiệp hội nhà máy chế biến gia cầm  
(Association Nationale des Abattoirs Industriels Avicoles, ANAVI)
  - + [Hiệp hội các nhà nhập khẩu thiết bị nông nghiệp Maroc](#)  
(Association Marocaine des Importateurs de Matériel Agricole, AMIMA)
  - + [Liên đoàn thương mại và nhập khẩu ngũ cốc và đậu](#)  
(Fédération Nationale des Négociants en Céréales et Légumineuses, FNCL)
  - + Liên đoàn xay xát lúa mì  
(Fédération Nationale de la Minoterie, FNM)

+ Hiệp hội bò sữa thuần chủng

(Association Nationale des Eleveurs de Bovins de Races Pures, ANEB)

Địa chỉ: 5, bd Mohamed Triki, résid. Tissir, imm. B appt.2 et 19 Agdal

Rabat, Morocco

Tel: +(212) 537 23 02 44

Fax: +(212) 537 23 02 62

## 6. Hạn chế Bán Sản phẩm và Dịch vụ của nước ngoài

Tất cả công dân Maroc có thể sở hữu, bán các sản phẩm và dịch vụ của nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất hoặc dịch vụ. Không có giới hạn cụ thể nào được áp dụng.

### Tài trợ thương mại

Để thanh toán tiền nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ vào Maroc, các nhà nhập khẩu địa phương không cần giấy phép từ Văn phòng Ngoại hối (Office des Changes).

#### 1. Phương thức thanh toán

Theo Điều VIII của quy chế Quỹ Tiền tệ Quốc tế liên quan đến khả năng chuyển đổi đối với các giao dịch vãng lai và phù hợp với các biện pháp tự do hóa của Maroc được khởi xướng vào năm 1993, Văn phòng Ngoại hối đã ủy quyền cho các ngân hàng Maroc được ủy quyền quyền “tự do thực hiện các khoản thanh toán liên quan đến nhập khẩu, xuất khẩu, vận tải quốc tế, bảo hiểm và tái bảo hiểm, hỗ trợ kỹ thuật nước ngoài, du lịch, giáo dục, chăm sóc y tế, tiết kiệm thu nhập, cũng như tất cả các hoạt động khác được coi là hiện hành.”

Theo các quy định về quản lý ngoại hối, việc thanh toán hàng hóa nhập khẩu vào Maroc chỉ được xử lý sau khi hàng hóa được nhập khẩu vào quốc gia này. Người mua được phép trả trước tối đa 30% số tiền trên hóa đơn cho tất cả hàng hóa. Mặc dù trang web của Văn phòng Ngoại hối đề cập đến 40%, nhưng Hướng dẫn chung mới nhất về Hoạt động Ngoại hối ban hành vào tháng 12 năm 2013 đã sửa đổi giới hạn mới thành 30%, với giới hạn 50% cho các công ty trong các lĩnh vực cụ thể (hàng không và vũ trụ). Các ngân hàng được phép mở thư tín dụng và/hoặc chấp nhận hối phiếu. Các thư tín dụng phải bao gồm một điều khoản đặc biệt quy định rằng “việc thanh toán phải tuân theo lý do vận chuyển hàng hóa trực tiếp và độc quyền đến Maroc, với giá trị nhập khẩu vượt quá 200.000 MAD (21.000 USD).” Chứng từ vận tải chứng minh vận đơn khu vực gửi hàng, vận đơn đường hàng không, vận đơn đường biển, chứng từ kết hợp phương tiện vận chuyển, hoặc biên nhận của Bưu điện đối với bưu kiện.



Được phép thanh toán trước đối với hàng hóa nhập khẩu được vận chuyển theo giá FOB có giá trị lên tới 21.000 USD (200.000 MAD). Đối với thiết bị vốn và hàng hóa tạm thời được chấp nhận để sàng lọc. Ngân hàng Maroc cũng có thể đảm bảo thanh toán trước đầy đủ khi nhận được chứng từ cho thấy hàng hóa đang được vận chuyển.

Các ngân hàng được phép phát hành bảo lãnh ngân hàng để đảm bảo thanh toán cho các nhà cung cấp nước ngoài. Các nhà nhập khẩu thường cho người mua địa phương tín dụng lên đến 90 ngày.

Cơ quan quản lý giám sát các giao dịch ngoại hối là Văn phòng Ngoại hối. Hướng dẫn về các quy định ngoại hối của Maroc có thể được xem tại website:

- <https://www.oc.gov.ma/en/regulation>
- <https://www.oc.gov.ma/sites/default/files/2018-12/IGOC%202019.pdf>

## 2. Hệ thống ngân hàng

Maroc tiếp tục hiện đại hóa hệ thống ngân hàng, ban đầu được mô phỏng theo hệ thống của Pháp. Các ngân hàng của Maroc là một số ngân hàng lớn nhất của Châu Phi và một số ngân hàng đã trở nên quan trọng trên lục địa này và tiếp tục mở rộng.

Lĩnh vực ngân hàng có bối cảnh cạnh tranh hợp lý, một số tổ chức tài chính trong nước có dấu ấn quốc tế, cũng như một số công ty con của các ngân hàng nước ngoài. Theo Báo cáo thường niên về giám sát ngân hàng do Ngân hàng Trung ương (Ngân hàng Al Maghrib) công bố vào tháng 7 năm 2021, lĩnh vực này bao gồm 24 tổ chức, trong đó có 5 ngân hàng tham gia (Ngân hàng Umnia, Ngân hàng Assafa, Ngân hàng BTI, Ngân hàng Al Yousr, Ngân hàng Al Akhdar) và 3 tổ chức có sự tham gia của 28 công ty tài chính, 11 công ty cho vay tín dụng vi mô, 6 ngân hàng nước ngoài và 20 tổ chức thanh toán. Lĩnh vực này bị chi phối bởi các ngân hàng sở hữu trong nước, chiếm 82,3% tài sản của ngành. Tín dụng được phân bổ tự do và ngân hàng trung ương sử dụng các phương pháp gián tiếp để kiểm soát lãi suất và khối lượng tín dụng.

Tỷ lệ thâm nhập dịch vụ ngân hàng xấp xỉ 78%, với các cơ hội dành cho các công ty theo đuổi các phân khúc thị trường nông thôn và ít giàu có hơn. Các doanh nghiệp phải được đăng ký tại Maroc để mở tài khoản. Vào năm 2021, 10 tổ chức tín dụng đã được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Casablanca (CSE), bao gồm 06 ngân hàng và 04 công ty tài chính. Các tổ chức này đại diện cho gần 34% vốn hóa thị trường.

Vào năm 2020, Sàn giao dịch chứng khoán Casablanca (CSE) trở thành thị trường chứng khoán lớn thứ hai của Châu Phi (với giá trị vốn hóa thị trường là 72 tỷ USD) sau



Johannesburg, cho thấy sự công nhận của các nhà đầu tư quốc tế rằng thị trường được tổ chức và hoạt động tốt. Được tư nhân hóa vào năm 1996 và phi công khai hóa vào năm 2015, CSE được quản lý bởi 13 công ty môi giới, được điều tiết bởi ủy ban giám sát độc lập và là một trong số ít các sàn giao dịch trong khu vực không hạn chế sự tham gia của nước ngoài và các nhà đầu tư nước ngoài có mức thuế giống nhau đối với cổ tức (10%) và không phải trả thuế lãi vốn. Chỉ với 76 công ty (bao gồm một công ty có trụ sở tại Tunisia) hiện được niêm yết trên sàn giao dịch và chỉ có 15 công ty mới niêm yết trong thập kỷ qua, các lựa chọn đầu tư hiện tại vẫn còn hạn chế.

### 3. Kiểm soát ngoại hối

Maroc duy trì hệ thống kiểm soát ngoại hối do Văn phòng Ngoại hối (Office des Changes) quản lý. Đồng Dirham của Maroc giao dịch trong biên độ 5% của tỷ giá tham chiếu hiện có tỷ lệ 60% so với đồng euro và 40% so với USD. Do tỷ giá tham chiếu này có giá trị lớn hơn đối với đồng euro, nên những thay đổi trong tỷ giá USD - Euro thường được phản ánh trong tỷ giá USD - Dirham.

Quyền mua bán ngoại hối đã được giao cho hệ thống ngân hàng. Các ngân hàng và tổ chức tài chính sẽ thực hiện các giao dịch khi xuất trình các chứng từ thích hợp, chẳng hạn như hóa đơn thanh toán tiền nhập khẩu. Các giao dịch vốn cần có sự cho phép của Văn phòng Ngoại hối và thường được cấp cho các giao dịch liên quan đến kinh doanh. Theo bộ luật đầu tư Maroc, chính phủ đảm bảo cho các nhà đầu tư nước ngoài hồi hương cả vốn đầu tư và lợi nhuận, với điều kiện là vốn đầu tư ban đầu được nộp và đăng ký phù hợp.

### 4. Danh sách các ngân hàng ở Maroc

- Ngân hàng Al-Maghrib
- Ngân hàng Attijariwafa
- Banque Marocaine du Commerce Extérieur
- Crédit Agricole
- Tập đoàn Banque Populaire
- Tín dụng Bất động sản và Khách sạn
- Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
- Hiệp hội Générale Maroc
- Tín dụng du Maroc
- Ngân hàng Al-Barid

- Tập đoàn tài chính Casablanca
- Attijari Finance Corp.
- Vốn BMCE
- Vốn CDG
- Ủy thác vốn
- ABN AMRO Maroc
- Ngân hàng Ả Rập Maroc
- Banco bất động sản và thương mại Marruecos
- Ngân hàng Al Amal
- Banque Marocaine pour l'Afrique et l'Orient
- Banque Nationale pour le Développement ECONomique
- Bex-Maroc
- Citibank
- Commerzbank

### **Bảo vệ sở hữu trí tuệ**

Đối với bất kỳ thị trường nước ngoài nào, các doanh nghiệp cũng nên xem xét một số nguyên tắc chung để bảo vệ hiệu quả tài sản trí tuệ của mình.

### **Bán hàng cho khu vực công**

Chính phủ tài trợ cho các dự án công trình công cộng thông qua việc vay từ các Ngân hàng Phát triển Đa phương.

Luật mua sắm công của Maroc phần lớn phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, nhưng tính minh bạch vẫn là một mối quan tâm đáng kể. Các bộ và tổ chức công có thẩm quyền ký kết hợp đồng và có thể tài trợ cho các dự án trong giới hạn ngân sách cho phép. Hầu hết các hợp đồng của chính phủ phải được đấu thầu thông qua công đấu thầu công khai của quốc gia (<https://www.marchespublics.gov.ma/pmmp/>).

Thông báo mời thầu được đăng trên báo chí, trang thông tin điện tử của tổ chức phát hành và được gửi đến các Đại sứ quán. Thời hạn dao động từ 30 đến 90 ngày. Hồ sơ mời thầu thường được công bố bằng tiếng Pháp và các câu trả lời phải bằng tiếng Pháp, sử dụng các tiêu chuẩn của Pháp hoặc Châu Âu (nghĩa là hệ mét, 50/60 hertz).

### **Tài trợ dự án**

Các tổ chức tài chính đa phương lớn như Ngân hàng Thế giới (bao gồm Tập đoàn Tài

chính Quốc tế, IFC), Ngân hàng Phát triển Châu Phi, Ngân hàng Đầu tư Châu Âu và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu (EBRD) đều cho Maroc vay để phát triển cơ sở hạ tầng.

Giá cả, điều khoản thanh toán và tài chính có thể là một yếu tố quan trọng để giành được hợp đồng của chính phủ. Nhiều chính phủ tài trợ cho các dự án công trình công cộng thông qua việc vay từ các Ngân hàng Phát triển Đa phương (MDB).

Doanh nghiệp có thể tìm hiểu thêm thông tin qua các website:

- Văn phòng Liên lạc Thương mại với [Ngân hàng Phát triển Châu Phi](#)
- Văn phòng Liên lạc Thương mại với [Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu](#)
- Văn phòng Liên lạc Thương mại với [Ngân hàng Thế giới](#).

## Chương 4: Quan hệ Việt Nam – Maroc

### Quan hệ ngoại giao – chính trị với Việt Nam

- Ngày 27/3/1961: Việt Nam và Maroc chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao .
- Tháng 7/2005: Đại sứ quán Việt Nam và Thương vụ Việt Nam chính thức thành lập
- Tháng 3/2006: Maroc mở Đại sứ quán tại Việt Nam.

Việt Nam và Maroc đã thành lập Ủy ban hỗn hợp liên chính phủ. Kỳ họp lần thứ nhất ủy ban này đã được tổ chức vào tháng 3 năm 2008 tại Maroc, kỳ họp lần thứ 2 vào tháng 5 năm 2011 tại Việt Nam và kỳ họp lần 3 tại Maroc vào tháng 12 năm 2013.

#### 1. Các chuyến thăm cao cấp gần đây

Các đoàn Việt Nam thăm Maroc	Các đoàn Maroc sang thăm Việt Nam
Năm 2001: Thứ trưởng Thương mại Đỗ Như Đính	Năm 2002: Tổng Thư ký Bộ Ngoại giao và Hợp tác
Năm 2003: Phó Chủ nhiệm Ủy ban đối ngoại Quốc hội Nguyễn Ngọc Trân	Năm 2003: Chủ tịch Hạ viện, Bộ trưởng Hải sản
Tháng 11/2004: Thủ tướng Phan Văn Khải cùng đoàn doanh nghiệp	Năm 2005 và 2006: Bộ trưởng Đặc trách - Đặc phái viên của vua Maroc
Tháng 12/2005: Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Văn An cùng đoàn doanh nghiệp	Tháng 11/2008: Thủ tướng Maroc cùng đoàn gần 30 doanh nghiệp. Đây là chuyến thăm Việt Nam đầu tiên của Thủ tướng Maroc kể từ khi hai nước lập quan hệ ngoại giao.
Tháng 3/2008: Thứ trưởng Ngoại giao Đào Việt Trung họp UBHH Việt Nam - Maroc lần thứ nhất	Tháng 8/2010: Quốc vụ khanh Bộ Ngoại giao và Hợp tác Mohammed Ouzzine dự Hội thảo Việt Nam- châu Phi lần 2 từ 17-19/8/2010
Tháng 7/2009: Phó Chủ tịch Quốc hội Ưông Chu Lưu	Tháng 5/2011: Quốc vụ khanh Bộ Ngoại giao và Hợp tác Maroc Latifa Akharbach thăm, tham dự kỳ họp lần thứ 2 UBHH Việt Nam - Maroc, tham vấn chính trị lần 3 giữa 2 Bộ Ngoại giao (23/5 - 24/5/2011)
Tháng 12/2009: Chủ nhiệm Ủy ban kinh tế Quốc hội Hà Văn Hiến	Tháng 12/2013: Bộ trưởng đặc trách Ngoại thương Mohamed Abbou bên cạnh Bộ trưởng Công nghiệp, Thương mại, Đầu tư và Kinh tế số
Tháng 3/2011: Thứ trưởng Bộ Tài chính Nguyễn Công Nghiệp	Tháng 4/2014: Tổng bí thư Đảng tiến bộ và Xã hội chủ nghĩa
Tháng 3/2012: Thứ trưởng Ngoại giao	Đoàn Bộ trưởng ủy nhiệm Thương mại

Nguyễn Thanh Sơn	Maroc cùng 20 doanh nghiệp Maroc
Tháng 6/2012: Thứ trưởng Ngoại giao Bùi Thanh Sơn	
Tháng 12/2013: Thứ trưởng Ngoại giao Nguyễn Phương Nga	

## 2. Các Hiệp định, thoả thuận đã ký kết

- Hiệp định thương mại (2001)
- Hiệp định khung hợp tác kinh tế, văn hoá, khoa học và kỹ thuật
- Nghị định thư hợp tác giữa 2 Bộ Ngoại giao
- Hiệp định về miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao, công vụ và đặc biệt
- Bản ghi nhớ về hợp tác công nghiệp
- Thoả thuận hợp tác giữa Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) với Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Maroc
- Hiệp định tránh đánh thuế hai lần Việt Nam – Maroc (2008)
- Hiệp định Khuyến khích và Bảo hộ Đầu tư giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Vương quốc Maroc
- Hiệp định hợp tác Du lịch giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Vương quốc Maroc (6/2012)
- Thoả thuận hợp tác giữa hai Học viện Ngoại giao (12/2013)
- Biên bản ghi nhớ (MOU) về hợp tác công nghiệp, thương mại giữa Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Công nghiệp, Thương mại, Kinh tế Xanh, Số Maroc (3/2019)
- MOU về triển khai hợp Tiểu ban song phương lần thứ I về hợp tác thương mại và công nghiệp Việt Nam - Maroc (3/2019).

## Quan hệ kinh tế với Việt Nam

### 1. Đầu tư

Tổng Công ty Phân bón và hoá chất dầu khí (PVFCCo) thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã và đang đàm phán với Tập đoàn Phốt phát Morocco (OCP) về dự án xây dựng nhà máy sản xuất phân bón DAP tại Maroc với vốn đầu tư ban đầu khoảng 800 triệu USD, hàng năm sản xuất từ 600.000 đến 1.000.000 tấn DAP cung cấp cho thị trường Việt Nam và khu vực.

Các mặt hàng liên doanh sản xuất, gia công và xuất khẩu từ Maroc sẽ được hưởng các chế độ ưu đãi (miễn giảm thuế) từ các Hiệp định Thương mại tự do (FTA) mà Maroc đã ký với các nước thuộc EU, khối các nước Ả Rập, Mỹ, Tunisia, Thổ Nhĩ Kỳ... khi xuất



khẩu sản phẩm liên doanh trên thị trường các nước này.

Về thu hút đầu tư, Maroc ngày càng cho thấy định hướng rõ về việc xây dựng 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 Maroc 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...

## 2. Thương mại

### 2.1. Thương mại song phương Việt Nam - Maroc

#### Cán cân thương mại Việt Nam – Maroc giai đoạn 2018 – 2022

<i>Đvt: nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Việt Nam xuất khẩu sang Maroc	243.193	263.532	269.005	333.834	310.707
Việt Nam nhập khẩu từ Maroc	17.125	6.515	4.335	11.530	11.179
Cán cân thương mại Việt Nam - Maroc	-226.068	-257.017	-264.670	-322.304	-299.528

*Nguồn: Trademap 2023*

Maroc là thị trường khá mở vì quốc gia này là thành viên của nhiều tổ chức kinh tế. Cũng như nhiều nước châu Phi khác, nền sản xuất của Maroc chưa thực sự phát triển và luôn nhập siêu. Đây là cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu nhiều loại hàng hóa vào Maroc, nhất là các mặt hàng có ưu thế như nông sản, thủy sản. Bên cạnh đó, tiềm năng phát triển, cùng với việc tháo gỡ rào cản và thuận lợi hóa thương mại sẽ tăng khả năng cạnh tranh cho hàng xuất khẩu Việt Nam vào Maroc, tạo động lực thúc đẩy kim ngạch thương mại hai chiều, góp phần thúc đẩy trao đổi thương mại song phương Việt Nam - Maroc trong trung hạn và dài hạn.

Dư địa hàng hóa Việt Nam tại Maroc còn rất lớn khi thị phần hàng Việt chiếm chưa tới 1% tổng giá trị nhập khẩu của Maroc. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Maroc chưa cao nhưng tốc độ tăng trưởng hàng năm vẫn tương đối tốt, năm 2018 tăng 10%.

Năm 2019, kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam và Maroc đạt 220 triệu USD. Mức tăng trưởng bình quân trong trao đổi thương mại giữa hai nước đạt khoảng 12% - 13%. Theo số liệu thống kê của Maroc, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Maroc trong 5 tháng đầu năm 2020 đạt 74,8 triệu USD, giảm 7,9% so với cùng kì năm



2019. Kim ngạch nhập khẩu từ Maroc đạt 7,3 triệu USD, tăng 48,9% so với cùng kì 2019 (4,9 triệu). Kim ngạch hai chiều năm 2020 có thể giảm do đại dịch Covid.

Nếu như năm 2017, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Maroc đạt 155,6 triệu USD thì đến năm 2021 đã lên mức 300 triệu USD, tương ứng tăng gần gấp 2 lần.

Trong 6 tháng đầu năm 2022, kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Maroc là 172 triệu USD và nhập khẩu từ Maroc 6,7 triệu USD, tăng nhẹ so với cùng kỳ năm 2021 tuy nhiên kết quả này còn khá khiêm tốn so với các thị trường khác.

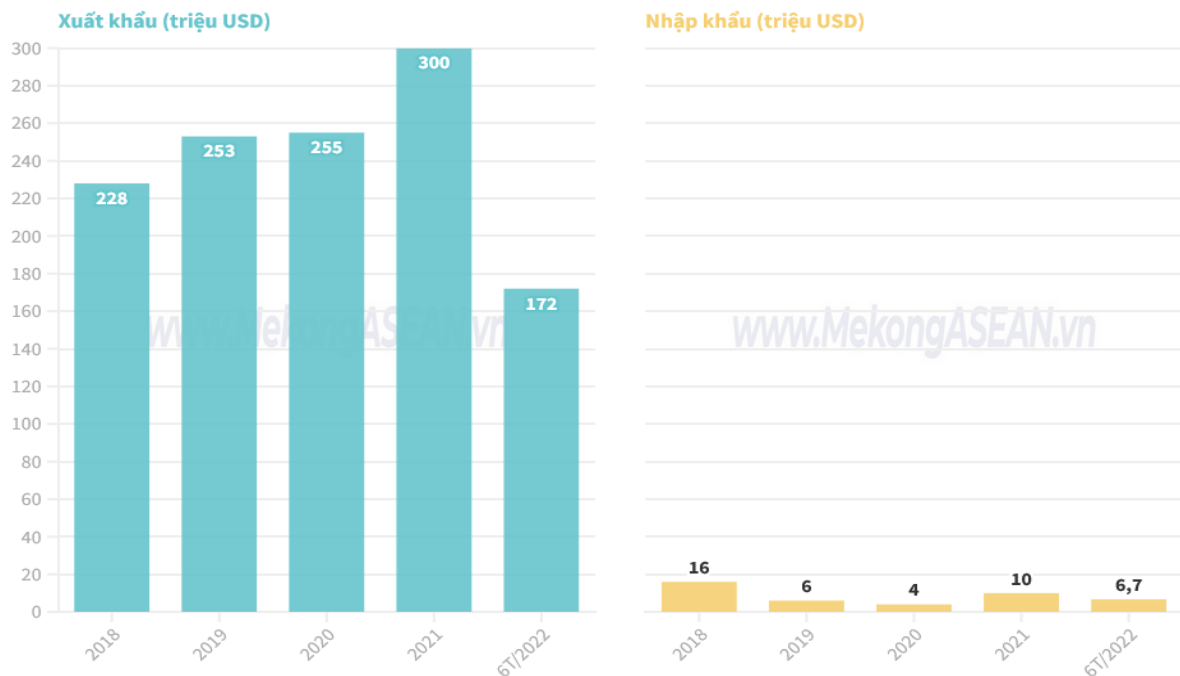
Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Maroc bao gồm điện tử linh kiện, giày dép, dệt may, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, cơm dừa, dứa, hộp, túi, ô dù... Các mặt hàng điện tử, linh kiện và gia vị các loại vẫn chiếm ưu thế.

Chính phủ Maroc hiện đang tăng cường mở rộng đối tác thương mại với tất cả các khu vực thị trường trên thế giới, bao gồm ASEAN.

Trong khi đó, dung lượng hàng hóa Việt Nam tại thị trường Maroc còn khiêm tốn, năm 2021 hàng hóa Việt xuất khẩu sang Maroc chiếm chưa tới 1% trong tổng 55 tỷ USD hàng hóa nhập khẩu của quốc gia này.

### Kim ngạch xuất, nhập khẩu giữa Việt Nam và Maroc thời gian qua

Đơn vị: triệu USD



Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Maroc tổng hợp từ nguồn Hải quan Maroc

Việt Nam có thể mạnh về nhiều mặt hàng nông sản. Riêng đối với mặt hàng cà phê, Maroc hiện đang đề xuất giảm thuế nhập khẩu đối với cà phê chưa rang xay, từ 10%

xuống còn 2,5%. Hiện mặt hàng này của Việt Nam xuất khẩu sang Maroc khá nhiều. Như vậy, việc giảm thuế có thể sẽ là cơ hội cho các doanh nghiệp cà phê Việt thúc đẩy xuất khẩu. Nhu cầu tiêu dùng cà phê tại Maroc rất lớn, khoảng 30.000 - 35.000 tấn/năm. Sản lượng cà phê sản xuất trong nước của Maroc rất nhỏ, chủ yếu phải nhập khẩu, trong đó cà phê Robusta chiếm 80% tổng lượng nhập khẩu cà phê của nước này. Doanh nghiệp Maroc ưa nhập cà phê chưa rang xay và nhập khẩu tất cả các loại sàng từ 13 - 18, kể cả cà phê gãy vỡ nhiều. Nguyên do, cà phê chưa rang xay có thuế quan thấp hơn, khoảng 10%, trong khi cà phê đã rang xay thuế tới 40%. Mặt khác, đối tác Maroc nhập khẩu cà phê chưa rang xay về để pha trộn thêm các thành phần tạo vị phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng.

Thị trường Maroc cũng đang tìm nguồn cung chè nguyên liệu thay thế trong bối cảnh nước này thiếu hụt nguyên liệu do nguồn cung từ Trung Quốc bị gián đoạn.

Đối với mặt hàng gạo thì thị trường gạo Maroc khá đặc thù, không theo quy luật chung của các nước, vấn đề khó khăn là gạo mua qua hợp đồng Chính phủ hoặc qua đấu thầu mà chủ yếu thông qua các nhà nhập khẩu tư nhân. Đặc điểm này thuận lợi bởi thị trường gạo khá tự do nhưng thuế mặt hàng này quá cao, tính tổng thuế và phí lên tới 61% - 62%. Mặt khác, gạo Việt Nam xuất khẩu sang Maroc sẽ phải chịu sự cạnh tranh rất lớn từ gạo có xuất xứ từ Trung Quốc.

Tuy nhiên, bên cạnh những lợi thế, hàng hóa Việt Nam hiện đang phải đối mặt với nhiều bất lợi từ thị trường Maroc.

Trước hết, Chính phủ Maroc có chính sách hạn chế nhập khẩu, tiết kiệm ngân sách. Quốc gia này có xu hướng bảo hộ sản xuất trong nước nên thuế các dòng hàng thành phẩm khá cao. Với hàng nông sản, nông sản chế biến thuế tối thiểu ở mức 17,5% và cao nhất là 40% (90% các loại quả tươi có thuế 40%).

Trong năm 2022, do tình hình lạm phát trong nước tăng cao cũng như tình trạng thâm hụt cán cân thương mại nặng, Chính phủ Maroc đẩy mạnh chương trình thay thế và hạn chế nhập khẩu. Các vấn đề liên quan đến thủ tục xuất, nhập khẩu hàng hóa ra, vào Maroc vẫn còn bị 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 hoặc quy định chính thức của Maroc.

Cơ chế chính sách và thủ tục ngoại thương của Maroc khá rườm rà. Uy tín trong kinh doanh của doanh nghiệp Maroc, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ không cao. Khi gặp khó khăn biến động giá cả, nhiều doanh nghiệp Maroc dễ thay đổi và không tuân

thủ các cam kết hợp đồng.

Có rất nhiều các vụ việc khách bỏ hàng, không thanh toán, hoặc cấu kết với nhau để lấy hàng không thanh toán. Luật pháp Maroc lại có kẽ hở để bên nhập khẩu lách luật. Các cơ quan quản lý doanh nghiệp Maroc 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.

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 Maroc trong những năm gần đây.

## **2.2. Tiềm năng hàng hóa xuất khẩu sang thị trường Maroc**

### **2.2.1. Hàng gia vị**

Các loại gia vị được sử dụng trong bếp ăn Maroc đều rất tự nhiên và đa dạng về màu sắc, có nguồn gốc lịch sử nhập khẩu từ bán đảo Ả Rập. Ở Maroc, gia vị không được sử dụng để che lấp mùi vị thức ăn mà để làm phong phú hơn mùi vị thức ăn. 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 đắt 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 món ăn của Maroc như thịt, gà... Đây 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 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.

### **2.2.2. Vật liệu xây dựng**

Mỗi năm ngành sản xuất của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng Maroc đạt doanh thu 2,5 tỉ USD, giá trị gia tăng đạt gần 1 tỉ USD/năm.

Lĩnh vực vật liệu xây dựng của Maroc 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.

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.

### **2.2.3. Hàng nông lâm thủy sản**

Chất lượng hàng nông sản Việt Nam được người tiêu dùng Maroc và các nước trong khu vực đánh giá tích cực.

Nông lâm thủy sản là những mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam sang Maroc. Đặc biệt, nông sản có đóng góp xấp xỉ 60% tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Maroc.

Tiềm năng xuất khẩu nông sản sang Maroc 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 Maroc khá ổn định. Trong khi đó, chất lượng hàng nông sản của Việt Nam được người tiêu dùng Maroc và các nước trong khu vực đánh giá tích cực.

Hàng nông sản Việt Nam phải cạnh tranh rất khốc liệt với hàng nước khác, nhất là nông sản từ Trung Quốc, Indonesia và Ấn Độ.

Các mặt hàng Việt Nam có ưu thế sản xuất như hạt điều có 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.

Đơn cử, mặt hàng gạo đỏ của Việt Nam luôn chào giá khoảng 560 USD/tấn, trong khi đó Ấn Độ chỉ chào khoảng 510 - 520 USD/tấn. Lý do là Việt Nam có ít nhà máy làm

gạo đồ, sản lượng rất nhỏ, qui mô nhỏ và chi phí sản xuất cao hơn so với Ấn Độ.

Khó khăn, thách thức khi xuất khẩu nông thủy sản sang thị trường Maroc và một số thị trường lân cận, có thể kể đến như xu thế bảo hộ các sản phẩm nông sản tại Maroc và một số thị trường khá cao do định hướng phát triển của bạn cũng tập trung vào đẩy mạnh sản xuất nông nghiệp.

Bên cạnh đó, 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 "muôn 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 Maroc vẫn có xu hướng bảo vệ nhà nhập khẩu, vô tình gây khó khăn cho bên xuất khẩu.

Ngoài ra, 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...

Theo thương vụ, thời gian tới, xuất khẩu nông thủy sản của Việt Nam sang Maroc dự kiến sẽ tăng trưởng và khởi sắc do Maroc 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, năm 2019 xuất khẩu nông thủy sản Việt Nam sang Maroc và một số thị trường khu vực có chuyển biến tích cực, đóng góp đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu hàng hóa nói chung sang 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 xuất khẩu nông thủy sản của Việt Nam.

#### **2.2.4. Chè**

Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất chè cho thị trường Maroc, chiếm 98% lượng chè nhập khẩu của nước này.

thị trường chè Maroc đã trở nên hết sức cạnh tranh với việc xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ và sự đa dạng các nhãn mác

Một số loại chè nhập khẩu vào Maroc như:

- Chè Gunpowder (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 Maroc.

Người Maroc 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. Chun Mee ở Thượng Hải do lá to có màu nâu, vị và hương đặc biệt. Chè này được bán tại Maroc với số hiệu 9371.
- Chè Sow Mee: có dạng những đoạn nhỏ và gãy.

Trong ba loại chè trên, Gun powder được tiêu thụ mạnh nhất.

Chè xanh Việt Nam đã thâm nhập vào thị trường Maroc 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 Maroc nhập đến 98% chè xanh từ Trung Quốc (chủ yếu ba loại chè nêu trên).

Người Maroc đánh giá 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, Maroc có thể trở thành mảnh đất màu mỡ cho mặt hàng chè xuất khẩu của Việt Nam.

### 2.2.5. Gạo

- Gạo không phải là lương thực chính tại Maroc

Bình quân nhu cầu tiêu thụ gạo mỗi năm 2,2 kg/người. Tổng nhu cầu gạo mỗi năm trên cả nước đạt khoảng 60 nghìn tấn, theo Thương vụ Việt Nam tại Maroc. Người dân Maroc 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 tại Maroc đạt xấp xỉ 25.000 ha, nhưng thực tế canh tác chỉ khoảng 7 nghìn ha, chủ yếu tập trung ở vùng trọng điểm nông nghiệp Gharb với năng suất bình quân khoảng 5 tấn/ha. Sản lượng thực tế hàng năm không ổn định do thiếu nước tưới. Năm mưa nhiều, sản lượng tăng và ngược lại.

- Cơ chế nhập khẩu gạo

Maroc 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 nghìn tấn.

Về tình hình nhập khẩu, để bù phần thiếu hụt Maroc phải nhập khẩu dao động khoảng từ 15 - 35 nghìn tấn tùy thuộc từng năm.



Theo thống kê chính thức năm 2017, Maroc chỉ 75 triệu Dirham (tỷ giá xấp xỉ 9,2 Dh/USD) để 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% tâm, japonica, jasmin...).

- Qui định quản lý hoạt động nhập khẩu gạo

Do nhập khẩu khối lượng nhỏ, Maroc không có nhiều qui định điều chỉnh hoạt động nhập khẩu đối với mặt hàng này, không qui định về đầu mối nhập khẩu, qui 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.

Maroc áp dụng mức thuế quan rất cao đối với mặt hàng gạo.

- Thị trường nhập khẩu gạo của Maroc

Việt Nam chủ yếu xuất khẩu gạo Japonica, Jasmin với số lượng nhỏ sang Maroc và khả năng duy trì khó khăn do tiêu thụ kém.

Gạo Việt Nam mới vào được thị trường Maroc từ năm 2017 và không liên tục, cho đến nay mới được 7 container. Nhập khẩu gạo từ Việt Nam phụ thuộc vào nhu cầu mang tính thời điểm của doanh nghiệp bán thông qua từng hợp đồng cụ thể.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Maroc, xuất khẩu gạo sang thị trường Maroc trong thời gian qua nhỏ lẻ bởi một số nguyên nhân chính sau:

- Nhu cầu tiêu dùng gạo của Maroc ít do người Maroc 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 Maroc rất cao, tương đương xấp xỉ 67%, làm đội giá bán lẻ nên người Maroc 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, Myanmar... cũng ảnh hưởng tới xuất khẩu gạo Việt Nam sang Maroc.

### **3. Mặt hàng xuất khẩu chính từ Việt Nam sang Maroc năm 2022**

Năm 2022, Việt Nam là nhà xuất khẩu xếp vị trí thứ 34 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Maroc, với tổng kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 310,7 triệu USD, giảm 7% so với năm 2021, nhưng xét chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022 thì xuất khẩu trung bình tăng 8%/năm.

Thị phần của Việt Nam tại Maroc khá khiêm tốn, chỉ 0,4%. Nhà cung ứng lớn nhất của Maroc là Tây Ban Nha, với hơn 10,2 tỉ USD, chiếm 14,1%. Kế đến là Pháp (10,6%); Trung Quốc (10%); Hoa Kỳ (7,4%); Ả Rập Saudi (6,5%) và Thổ Nhĩ Kỳ (5,2%)...

Hàng hóa xuất khẩu chính từ Việt Nam sang Maroc trong năm 2022 bao gồm:

- Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên (HS 85)
- Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên (HS 64)
- Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị (HS 09)
- Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng (HS 84)
- Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa (HS 08)
- Hoá chất hữu cơ (HS 29)
- Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS 61)
- Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS 62)
- Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ hay hữu cơ của kim loại quý, kim loại đất hiếm, các nguyên tố phóng xạ hoặc các chất đồng vị (HS 28)
- Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS 03)

Hàng hóa		Giá trị xuất khẩu (Đvt: nghìn USD)		% tăng trưởng giá trị xuất khẩu	
HS	Sản phẩm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2022 so với năm 2021	Giai đoạn 2018 - 2022
	<b>Tổng sản phẩm</b>	<b>333.834</b>	<b>310.707</b>	<b>-7</b>	<b>8</b>
85	Máy điện và thiết bị điện...	181.978	126.866	-30	1
64	Giày, dép, ghệt...	50.622	61.293	21	37
09	Cà phê, chè...	15.078	23.930	59	-3
84	Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi...	16.919	20.887	23	-2
08	Quả và quả hạch ăn được...	16.445	17.857	9	71
29	Hoá chất hữu cơ	6.129	9.108	49	N/A

61	Hàng dệt kim hoặc móc	10.503	8.167	-22	7
62	Hàng không dệt kim hoặc móc	6.235	4.873	-22	-3
28	Hoá chất vô cơ...	2.573	4.087	59	43
03	Cá và động vật giáp xác...	1.486	3.450	132	-11

Nguồn: Trademap 2023

### 3.1. Máy điện và thiết bị điện... (HS 85)

DVT: Nghìn USD	2018	2019	2020	2021	2022
Maroc nhập khẩu từ thế giới	4.896.590	4.924.398	4.578.766	5.567.707	6.030.166
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	139.232	138.059	134.278	181.978	126.866

Nguồn: Trademap 2023

Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 85) sang thị trường Maroc đạt khoảng 126,9 triệu USD, giảm 30% so với năm 2021 và trung bình tăng 1%/năm trong giai đoạn 2018 – 2022. Dù xếp thứ 8 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng (HS 85) sang Maroc, nhưng thị phần của Việt Nam tại Maroc khá khiêm tốn, chỉ chiếm 2,1%. Nhà cung cấp lớn nhất là Trung Quốc, với 27,4% thị phần. Kế đến là Pháp (17,5%); Tây Ban Nha (12,7%); Đức (7,5%); Ý (4,4%); Singapore (2,9%) và Bồ Đào Nha (2,4%).

Sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng (HS 85) từ Việt Nam sang Maroc là:

- (HS 8517) Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động (telephones for cellular networks) hoặc điện thoại dùng cho mạng không dây khác; thiết bị khác để truyền và nhận tiếng, hình ảnh hoặc dữ liệu khác, kể cả các thiết bị viễn thông nối mạng hữu tuyến hoặc không dây (như loại sử dụng trong mạng nội bộ hoặc mạng diện rộng), trừ loại thiết bị truyền và thu của nhóm 84.43, 85.25, 85.27 hoặc 85.28

Việt Nam xuất khẩu sản phẩm (HS 8517) sang Maroc từ năm 2018 đến năm 2022, trung bình mỗi năm giảm 3% về khối lượng; nhìn chung tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn này đạt 0%/năm. Riêng năm 2022, xuất khẩu giảm 34% so với năm 2021, đạt khoảng 114,4 triệu USD. Trung Quốc là nhà cung ứng chiếm lĩnh thị trường Maroc, với thị phần áp đảo so với các nhà cung ứng khác, ở mức 72,7%. Giữ vị trí nhà cung ứng lớn thứ 2 là Việt Nam, với thị phần 12,1%. Xếp sau Việt Nam là Ấn Độ (5,7%); Đài Loan (1,4%).

- (HS 8544) Dây, cáp điện (kể cả cáp đồng trục) cách điện (kể cả loại đã tráng men cách điện hoặc mạ lớp cách điện) và dây dẫn cách điện khác, đã hoặc chưa gắn với

đầu nối; cáp sợi quang, làm bằng các bó sợi đơn có vỏ bọc riêng biệt từng sợi, có hoặc không gắn với dây dẫn điện hoặc gắn với đầu nối

Sản phẩm xuất khẩu chính thứ hai thuộc nhóm hàng (HS 85) là (HS 8544), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Maroc đạt hơn 3,6 triệu USD, tăng 44% so với năm 2021. Nhìn chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, bình quân mỗi năm xuất khẩu tăng 104% về khối lượng và tăng 129% về giá trị. Việt Nam chỉ chiếm một phần nhỏ thị phần ở mức 0,3% tại thị trường Maroc, xếp thứ 23 trong số các nhà cung cấp (HS 8544) sang Maroc. Nhà cung cấp lớn nhất là Pháp, với 22,8% thị phần; tiếp đến là Tây Ban Nha (18,5%); Đức (17,5%); Bồ Đào Nha (8,7%); và Trung Quốc (5,2%).

- (HS 8528) Màn hình và máy chiếu, không gắn với máy thu dùng trong truyền hình; máy thu dùng trong truyền hình, có hoặc không gắn với máy thu thanh sóng vô tuyến hoặc máy ghi hoặc tái tạo âm thanh

Sản phẩm (HS 8528) được Maroc nhập khẩu từ Việt Nam trong năm 2022 giảm 13% so với năm 2021, giá trị xuất khẩu sản phẩm này của Việt Nam sang Maroc đạt hơn 2,3 triệu USD. Giai đoạn 2018 – 2022, tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm này trung bình tăng 12%/năm về giá trị và tăng 8%/năm về khối lượng. Nhà xuất khẩu hàng đầu sản phẩm (HS 8528) vào thị trường Maroc là Trung Quốc, chiếm 54,2% thị phần. Xếp sau Trung Quốc là Ai Cập (25,4%); Slovakia (4,6%); Hungary (3,8%)... và Việt Nam xếp vị trí thứ 11, với 0,8% thị phần.

### 3.2. Giày, dép, ghệt... (HS 64)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	228.627	248.731	207.032	288.252	310.285
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	16.853	27.778	43.153	50.622	61.293

*Nguồn: Trademap 2023*

Năm 2022, Trung Quốc là nhà cung ứng nhóm hàng (HS 64) lớn nhất vào thị trường Maroc. Thị phần của Trung Quốc tại Maroc là 43,9%; kế đến là Việt Nam với 19,8% thị phần. Xếp sau Việt Nam là Tây Ban Nha (9,7%); Thổ Nhĩ Kỳ (7,5%); và Ý (5,9%). Tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng (HS 64) từ Việt Nam sang Maroc đạt khoảng 61,3 triệu USD, tăng 21% so với năm 2021; tăng trưởng xuất khẩu đạt 37%/năm trong giai đoạn 2018 – 2022.

Sản phẩm xuất khẩu chủ lực thuộc nhóm hàng (HS 64) của Việt Nam sang Maroc trong

năm 2022 là:

- (HS 6406) Các bộ phận của giày, dép (kể cả mũi giày đã hoặc chưa gắn đế trừ đế ngoài); miếng lót của giày, dép có thể tháo rời, gót giày và các sản phẩm tương tự; ghệt, quần ôm sát chân và các sản phẩm tương tự, và các bộ phận của chúng
- (HS 6404) Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt

Tổng giá trị xuất khẩu của sản phẩm (HS 6406) từ Việt Nam sang Maroc đạt khoảng 40,9 triệu USD, tăng 54% so với năm 2021. Nhìn chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu tăng trưởng bình quân đạt 289%/năm về khối lượng và tăng 429%/năm về giá trị. Việt Nam là nhà cung ứng có thị phần lớn nhất tại Maroc, chiếm 43,8% thị phần. Xếp vị trí thứ hai sau Việt Nam là Tây Ban Nha (23%); Trung Quốc (11,7%); Ý (5,8%) và Bồ Đào Nha (4,5%).

Sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị xuất khẩu cao thứ hai thuộc nhóm hàng (HS 64) là (HS 6404), kim ngạch xuất khẩu đạt gần 13 triệu USD. Tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2018 – 2022, trung bình mỗi năm xuất khẩu tăng 2% về khối lượng và tăng 5% về giá trị. Riêng giai đoạn 2021 – 2022, tăng trưởng xuất khẩu giảm 21%. Việt Nam và Trung Quốc là hai nhà cung ứng hàng đầu sản phẩm (HS 6404) sang thị trường Maroc. Trong đó, Trung Quốc giữ ngôi đầu bảng, chiếm 63,9% tỷ trọng nhập khẩu của Maroc. Việt Nam xếp thứ hai, chiếm 12,9% thị phần; kế đến là Bangladesh (7,5%); Thổ Nhĩ Kỳ (6,9%); Indonesia (2,3%)...

### 3.3. Cà phê, chè... (HS 09)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	426.088	407.520	378.752	423.305	526.547
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	23.548	20.487	13.495	15.078	23.930

*Nguồn: Trademap 2023*

Trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng (HS 09) sang thị trường Maroc thì Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất. Thị phần của Trung Quốc tại Maroc khá lớn, chiếm 48,9%; tiếp theo là Ấn Độ (9,9%); Uganda (7,3%); Indonesia (5,7%); Brazil (5,3%) và Việt Nam xếp thứ 6 chiếm 4,5% thị phần. Tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng (HS 09) từ Việt Nam sang Maroc đạt hơn 23,9 triệu USD, tăng 59% so với năm 2021. Tính chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, trung bình mỗi năm tăng trưởng



xuất khẩu giảm 3%.

- Sản phẩm xuất khẩu chủ lực của nhóm hàng (HS 09) là (HS 0901) cà phê, rang hoặc chưa rang, đã hoặc chưa khử chất caphêin... Giá trị xuất khẩu sản phẩm này từ Việt Nam sang Maroc đạt khoảng 19,5 triệu USD, tăng 49% so với năm 2021. Giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu sản phẩm (HS 0901) có mức tăng trưởng âm, trung bình mỗi năm xuất khẩu giảm 8% về khối lượng và giảm 3% về giá trị. Việt Nam chiếm 12,6% thị phần tại thị trường Maroc, xếp vị trí thứ 4. Ba nhà cung ứng lớn nhất là Uganda (25%); Indonesia (17,2%) và Guinea (13,9%).
- Mặt hàng hạt tiêu thuộc chi Piper; quả ớt... (HS 0904) là sản phẩm có giá trị xuất khẩu xếp thứ 2 thuộc nhóm (HS 09) của Việt Nam vào Maroc. Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu đạt hơn 2,4 triệu USD, tăng 150% so với năm 2021. Tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2018 – 2022, bình quân mỗi năm đều giảm về khối lượng lẫn giá trị, với mức giảm tương ứng lần lượt là 28% và 16%. Brazil là nhà xuất khẩu (HS 0904) lớn nhất vào thị trường Maroc, thị phần của Brazil lớn áp đảo so với các nhà xuất khẩu khác, chiếm 82,6% tỷ trọng nhập khẩu của Maroc. Xếp thứ ba sau Việt Nam là Tây Ban Nha, chiếm 6,7% thị phần; kế đến là Trung Quốc (0,8%).
- Năm 2022, Việt Nam là một trong hai nhà xuất khẩu chính của mặt hàng quế và hoa quế (HS 0906) vào thị trường Maroc. Tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm này của Việt Nam đạt hơn 1,8 triệu USD, tăng 108% so với năm 2021. Xuất khẩu đạt mức tăng trưởng dương trong giai đoạn 2018 – 2022, trung bình mỗi năm xuất khẩu tăng 57% về giá trị và tăng 40% về khối lượng. Việt Nam chiếm 23,5% tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm (HS 0906) của Maroc. Thị phần của Việt Nam xếp vị trí thứ hai tại Maroc. Trung Quốc là nhà cung ứng lớn nhất, chiếm 74,4% thị phần.

### 3.4. Lò phản ứng hạt nhân... (HS 84)

<i>ĐVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	5.232.582	5.644.855	4.996.529	5.523.406	5.660.062
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	21.600	19.913	19.438	16.919	20.887

*Nguồn: Trademap 2023*

Xuất khẩu nhóm hàng (HS 84) của Việt Nam vào Maroc trong năm 2022 đạt khoảng 20,9 triệu USD, tăng 23% so với năm 2021. Trung bình tăng trưởng xuất khẩu giảm 2%/năm trong giai đoạn 2018 – 2022. Việt Nam xếp vị trí thứ 26 chỉ chiếm 0,4% thị



phần. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất của nhóm hàng (HS 84) với 18,8% thị phần; kế đến là Pháp (17,9%); Tây Ban Nha (17,4%); Ý (7,5%) và Đức (7%).

Sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao thuộc nhóm hàng (HS 84) là:

- Máy in sử dụng các bộ phận in như khuôn in (bát chữ), trục lăn và các bộ phận in của nhóm 84.42; máy in khác, máy copy (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng (HS 8443)
- Máy xử lý dữ liệu tự động và các khối chức năng của chúng; đầu đọc từ tính hay đầu đọc quang học, máy truyền dữ liệu lên các phương tiện truyền dữ liệu dưới dạng mã hóa và máy xử lý những dữ liệu này, chưa được chi tiết hay ghi ở nơi khác (HS 8471)
- Máy giặt gia đình hoặc trong hiệu giặt, kể cả máy giặt có chức năng sấy khô (HS 8450)

Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu hơn 12,3 triệu USD sản phẩm (HS 8443) sang thị trường Maroc. Xuất khẩu tăng trưởng 48% trong giai đoạn 2021 – 2022. Nhìn chung trong giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu tăng trưởng 6%/năm cả về khối lượng lẫn chất lượng. Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất sang thị trường Maroc, chiếm 37,2% thị phần. Xếp thứ hai sau Trung Quốc là Nhật Bản (17,2%) và Việt Nam xếp thứ ba (8,6%).

Sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao thứ hai thuộc nhóm hàng (HS 84) từ Việt Nam sang Maroc là (HS 8471). Việt Nam chiếm 1,3% tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm này của Maroc, xếp vị trí thứ 10 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu sang Maroc. Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất, chiếm thị phần 69,1%; kế đến là Ba Lan (8,4%); Séc (5,7%); Hoa Kỳ (2%).... Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm (HS 8471) của Việt Nam sang Maroc đạt khoảng 4,4 triệu USD. Tăng trưởng xuất khẩu giảm trong giai đoạn 2018 – 2022, bình quân mỗi năm xuất khẩu giảm 6% về khối lượng và giảm 20% về giá trị. Riêng giai đoạn 2021 – 2022, tăng trưởng xuất khẩu giảm 10% so với năm 2021.

Xuất khẩu sản phẩm (HS 8450) từ Việt Nam sang Maroc trong năm 2022 tăng 83% so với năm 2021. Kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 1,7 triệu USD. Thị phần của Việt Nam tại Maroc khá nhỏ, chỉ 1,7%, xếp thứ 7. Trung Quốc là nhà cung ứng có thị phần lớn nhất, chiếm 39,8%; tiếp theo là Thổ Nhĩ Kỳ (19,5%); Ba Lan (14,5%) và Ai Cập (10,2%).

### 3.5. Quả và quả hạch ăn được... (HS 08)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	317.062	335.692	408.347	525.034	524.230

Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	2.335	4.392	12.855	16.445	17.857
-----------------------------	-------	-------	--------	--------	--------

Nguồn: Trademap 2023

Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 08) sang Maroc đạt 17,9 triệu USD, tăng 9% so với năm 2021. Xuất khẩu đạt mức tăng trưởng dương trong giai đoạn 2018 – 2022, trung bình mỗi năm xuất khẩu tăng 71% về giá trị. Thị phần của Việt Nam tại thị trường Maroc là 3,4%. Nhà cung ứng lớn nhất là Hoa Kỳ (23%); kế đến là Tunisia (11,3%); Các tiểu vương quốc Ả Rập (11,2%); Bồ Đào Nha (7,1%); Algeria (6,7%); Ai Cập (5,6%); Chile (4,3%); Ả Rập Saudi (4,3%); Trung Quốc (3,7%) và Việt Nam xếp thứ 10.

Sản phẩm dừa, quả hạch Brazil và hạt điều... (HS 0801) là sản phẩm duy nhất Việt Nam xuất khẩu sang Maroc trong năm 2022. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm này đạt khoảng 17,9 triệu USD, tăng 9% so với năm 2021. Giai đoạn 2018 – 2022, trung bình xuất khẩu tăng trưởng 71%/năm về giá trị và tăng 30%/năm về khối lượng. Việt Nam là nhà cung ứng chiếm thị phần lớn nhất của Maroc, với 65,8%. Xếp sau Việt Nam là Indonesia (21,7%); Côte d'Ivoire (6,8%); Ấn Độ (2,3%) và Peru (1,3%).

### 3.6. Hoá chất hữu cơ (HS 29)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	2018	2019	2020	2021	2022
Maroc nhập khẩu từ thế giới	488.689	456.279	401.065	489.595	589.028
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	0	160	2.204	6.129	9.108

Nguồn: Trademap 2023

Tuy xếp thứ 6 trong số hàng hóa chính được Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Maroc, giá trị xuất khẩu qua các năm trong giai đoạn 2018 – 2022 không cao, nhưng xuất khẩu lại tăng trưởng đều qua các năm. Giá trị xuất khẩu cao nhất vào năm 2022, đạt hơn 9,1 triệu USD, tăng 49% so với năm 2021. Việt Nam nhà nhà cung ứng chiếm thị phần khá nhỏ tại thị trường Maroc ở mức 1,5%, xếp vị trí thứ 14. Nhà cung ứng lớn nhất là Trung Quốc, chiếm 23,2% thị phần; kế đến là Tây Ban Nha (9,7%); Pháp (7,8%); Ấn Độ (7,8%); Đức (7,7%) và Ý (6,5%)...

Sản phẩm duy nhất thuộc nhóm hàng (HS 29) từ Việt Nam xuất sang Maroc là Axit carboxylic đa chức, các anhydrit, halogenua, peroxit và peroxyaxit... (HS 2917), kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 9,1 triệu USD, tăng 49% so với năm 2021. Thị phần sản phẩm

(HS 2917) của Việt Nam tại Maroc là 19,5%, xếp vị trí thứ 3 trong số các nhà xuất khẩu sang thị trường này. Nhà xuất khẩu chiếm thị phần lớn nhất là Thổ Nhĩ Kỳ (25,3%); xếp thứ hai là Ý (22%). Xếp sau Việt Nam và giữ vị trí thứ 4 là Hà Lan, chiếm 11,6% thị phần; kế đến là Hàn Quốc (5,2%); Trung Quốc (4,7%) và Indonesia (3,8%)...

### 3.7. Hàng dệt kim hoặc móc (HS 61)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	213.977	234.011	213.651	286.172	267.051
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	6.168	9.223	6.749	10.503	8.167

*Nguồn: Trademap 2023*

Năm 2022, Việt Nam xếp thứ 7 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng (HS 61) sang Maroc, thị phần của Việt Nam tại thị trường này là 3,1%. Kim ngạch xuất khẩu đạt gần 8,2 triệu USD. Tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2018 – 2022 trung bình mỗi năm tăng 7%, riêng giai đoạn 2021 – 2022 xuất khẩu giảm 22%. Thổ Nhĩ Kỳ là nhà xuất khẩu có thị phần lớn nhất tại Maroc, chiếm 27,3%; tiếp theo là Trung Quốc (20,2%); Bồ Đào Nha (19%); Bangladesh (10,3%); Ấn Độ (5,3%); Tây Ban Nha (3,4%); Việt Nam; Pháp (2,1%) và Ai Cập (1,5%)...

Sản phẩm chính thuộc nhóm hàng (HS 61) được Việt Nam xuất khẩu sang Maroc gồm:

- (HS 6110) Áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigans), gilê và các mặt hàng tương tự, dệt kim hoặc móc
- (HS 6109) Áo phông, áo may ô và các loại áo lót khác, dệt kim hoặc móc
- (HS 6112) Bộ quần áo thể thao, bộ quần áo trượt tuyết và bộ quần áo bơi, dệt kim hoặc móc
- (HS 6103) Bộ com lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai, dệt kim hoặc móc

Xuất khẩu sản phẩm (HS 6110) đạt hơn 1,5 triệu USD trong năm 2022. Giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu đạt mức tăng trưởng âm, trung bình mỗi năm xuất khẩu giảm 20% về khối lượng và giảm 9% về giá trị, riêng năm 2022 giảm 40% so với năm 2021. Việt Nam xếp thứ 6 trong số các nhà cung ứng sang Maroc. Nhà cung ứng lớn nhất là Thổ Nhĩ Kỳ chiếm 34% tỷ trọng nhập khẩu của Maroc; tiếp theo là Trung Quốc (18,4%); Bangladesh (17,1%); Bồ Đào Nha (10,3%); Ấn Độ (4,8%) và Việt Nam (2,9%)...

Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu sản phẩm (HS 6109) sang Maroc đạt gần 1,5 triệu USD, giảm 24% so với năm 2021. Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2018 – 2022 bình quân tăng 18%/năm về giá trị và tăng 15%/năm về khối lượng. Việt Nam xếp thứ 6 trong số các nhà xuất khẩu sản phẩm này vào Maroc, Việt Nam chiếm 2,5% thị phần. 5 nhà xuất khẩu hàng đầu là Bồ Đào Nha (29,8%); Thổ Nhĩ Kỳ (25,2%); Trung Quốc (13,9%); Bangladesh (11,4%) và Ấn Độ (6,5%).

Sản phẩm xuất khẩu xếp thứ 4 thuộc nhóm hàng (HS 61) là (HS 6112). Việt Nam chiếm tỷ trọng 17,6% trong tổng nhập khẩu của Maroc, và là nhà cung cấp lớn thứ 2 tại thị trường này. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất, với 39,9% thị phần. Xếp sau Việt Nam là Tunisia (10,1%); Thổ Nhĩ Kỳ (8,4%); Sri Lanka (4,9%); Campuchia (4,5%). Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm (HS 6112) của Việt Nam sang thị trường Maroc trong năm 2022 đạt hơn 1,2 triệu USD, tăng 8% so với năm 2021. Tính chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu tăng trưởng trung bình 33%/năm về khối lượng và tăng 25%/năm về giá trị.

Xuất khẩu sản phẩm (HS 6103) từ Việt Nam sang Maroc giảm liên tục trong giai đoạn 2018 – 2020 với các mức giảm lần lượt tương ứng là giảm 29% trong giai đoạn 2018 – 2019, và giảm 5% trong giai đoạn 2019 – 2020. Năm 2021, xuất khẩu tăng vọt lên 510% so với năm 2020. Sang năm 2022, xuất khẩu tiếp tục tăng 7% so với năm 2021, tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 1 triệu USD. Nhìn chung giai đoạn 2018 – 2022, bình quân mỗi năm xuất khẩu tăng trưởng 45% về khối lượng và tăng 60% về giá trị. Việt Nam là 1 trong 5 nhà xuất khẩu hàng đầu sản phẩm (HS 6103) sang thị trường Maroc. Nhà xuất khẩu lớn nhất là Thổ Nhĩ Kỳ (48,4%); Trung Quốc (19,4%); Bangladesh (9,1%); Việt Nam xếp thứ tư với thị phần 5,9%; và xếp thứ 5 là Bồ Đào Nha (3,7%).

### 3.8. Hàng không dệt kim hoặc móc (HS 62)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	258.249	266.484	249.628	260.213	251.152
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	5.324	6.910	6.162	6.235	4.873

*Nguồn: Trademap 2023*

10 nhà cung ứng lớn nhất nhóm hàng (HS 62) vào thị trường Maroc là Trung Quốc với thị phần 25,8%; kế đến là Thổ Nhĩ Kỳ (21,6%); Tây Ban Nha (16,4%); Bangladesh (9%); Bồ Đào Nha (9%); Ấn Độ (3,7%); Ý (3,3%); Pháp (3,1%); Việt Nam giữ vị trí



thứ 9 chiếm 1,9% thị phần; và Tunisia xếp thứ 10 với thị phần 1,7%. Tổng kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng (HS 62) từ Việt Nam sang Maroc trong năm 2022 đạt khoảng 4,9 triệu USD, giảm 22% so với năm 2021, trung bình tăng trưởng xuất khẩu giảm 3%/năm trong giai đoạn 2018 – 2022.

Sản phẩm xuất khẩu chủ lực thuộc nhóm hàng (HS 62) của Việt Nam vào Maroc là (HS 6204) Bộ comlê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo khoác thể thao, váy dài, váy, chân váy, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn, và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái. Tổng giá trị xuất khẩu đạt khoảng 1,3 triệu USD, giảm 2% so với năm 2021. Bình quân mỗi năm xuất khẩu tăng 14% về khối lượng và tăng 15% về giá trị trong giai đoạn 2018 – 2022. Việt Nam xếp thứ 9 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu sản phẩm này sang Maroc, chiếm 2,3% tỷ trọng nhập khẩu của Maroc. Thổ Nhĩ Kỳ là nhà cung ứng lớn nhất, chiếm thị phần 33,6%; tiếp đến là Trung Quốc (17,1%); Bangladesh (11,8%); Tây Ban Nha (7,5%); Ấn Độ (6,5%); Pháp (5,7%); Ý (4,1%) và Tunisia (3,1%).

### 3.9. Hoá chất vô cơ... (HS 28)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	735.457	692.536	670.269	1.215.931	2.679.196
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	945	1.340	1.788	2.573	4.087

*Nguồn: Trademap 2023*

Nhóm hàng (HS 28) xuất khẩu từ Việt Nam sang thị trường Maroc tăng trưởng đều qua từng năm trong giai đoạn 2018 – 2022. Bình quân mỗi năm trong giai đoạn này xuất khẩu tăng trưởng 43%, riêng năm 2022 tăng 59% so với năm 2021, giá trị xuất khẩu đạt gần 4,1 triệu USD. Thị phần của Việt Nam tại Maroc khá nhỏ, chỉ 0,2%, và xếp vị trí thứ 3 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu nhóm hàng (HS 28) sang Maroc. Nhà cung ứng hàng đầu là Cộng hoà Trinidad và Tobago, chiếm 33,4% thị phần; kế đến là Ả Rập Saudi (14,6%); Nga (9%); Trung Quốc (8,9%); Hoa Kỳ (5,7%); Ai Cập (4,6%); Indonesia (3,6%); và Thổ Nhĩ Kỳ (2,9%)...

Sản phẩm xuất khẩu chủ lực thuộc nhóm hàng (HS 28) được Việt Nam xuất khẩu sang Maroc trong năm 2022 là Carbonat; peroxocarbonat (percarbonat); amoni carbonat thương phẩm có chứa amonium carbamate (HS 2836). Tổng giá trị xuất khẩu đạt gần 4,1 triệu USD, tăng 66% so với năm 2021. Nhìn chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022,



xuất khẩu đạt mức tăng trưởng dương qua từng năm với mức tăng trưởng bình quân đạt 45%/năm về giá trị và 33%/năm về khối lượng. Nhà xuất khẩu hàng đầu tại thị trường Maroc là Tây Ban Nha, với 31,3% thị phần; tiếp theo là Thổ Nhĩ Kỳ (26,7%); giữ vị trí thứ 3 là Việt Nam, chiếm 8,6% thị phần; xếp sau Việt Nam là Đức (6,3%); Bulgaria (6%) và Pháp (5,8%)...

### 3.10. Cá và động vật giáp xác... (HS 03)

<i>DVT: Nghìn USD</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Maroc nhập khẩu từ thế giới	217.937	216.033	161.883	230.621	275.663
Maroc nhập khẩu từ Việt Nam	3.409	4.763	1.620	1.486	3.450

*Nguồn: Trademap 2023*

Năm 2022, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 03) sang thị trường Maroc đạt khoảng 3,5 triệu USD, tăng 132% so với năm 2021. Nhìn chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, tăng trưởng xuất khẩu trung bình giảm 11%/năm. Việt Nam là nhà xuất khẩu xếp thứ 15 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu (HS 03) sang Maroc với thị phần khá nhỏ, chỉ 1,3%. Nhà xuất khẩu lớn nhất là Tây Ban Nha (17,3%); tiếp đến là Quần đảo Falkland (12,9%); Hà Lan (10,8%); Na Uy (7,6%); Ecuador (6,4%); Trung Quốc (5,5%); và Canada (5%)...

Các mặt hàng xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng (HS 03) là:

- Philê cá và các loại thịt cá khác (đã hoặc chưa xay, nghiền, băm), tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh (HS 0304)
- Động vật giáp xác, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, sống, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, làm khô, muối hoặc ngâm nước muối; động vật giáp xác hun khói, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, đã hoặc chưa làm chín trước hoặc trong quá trình hun khói; động vật giáp xác chưa bóc mai, vỏ, đã hấp chín hoặc luộc chín trong nước, đã hoặc chưa ướp lạnh, đông lạnh, làm khô, muối, hoặc ngâm nước muối; bột thô, bột mịn và bột viên của động vật giáp xác, thích hợp dùng làm thức ăn cho người (HS 0306)
- Động vật thân mềm, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, sống, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, làm khô, muối hoặc ngâm nước muối; động vật thân mềm hun khói, đã hoặc chưa bóc mai, vỏ, đã hoặc chưa làm chín trước hoặc trong quá trình hun khói; bột mịn, bột thô và bột viên của động vật thân mềm, thích hợp dùng làm thức ăn cho người (HS 0307)

Việt Nam là nhà cung ứng lớn nhất sản phẩm (HS 0304) sang Maroc. Việt Nam chiếm

phần lớn thị phần tại thị trường Maroc, áp đảo so với các nhà cung ứng khác, với 68,3% thị phần. Xếp sau Việt Nam là Na Uy (10,8%); Tây Ban Nha (4,7%); Namibia (4,2%); Trung Quốc (4,1%)... Tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm này đạt khoảng 3 triệu USD, tăng 117% so với năm 2021. Tính chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu có mức tăng trưởng âm, bình quân mỗi năm xuất khẩu giảm 14% về khối lượng và giảm 11% về giá trị.

Sản phẩm chính thứ 2 thuộc nhóm hàng (HS 03) của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Maroc trong năm 2022 là (HS 0306). Giá trị xuất khẩu đạt 415 ngàn USD, tăng 392% so với năm 2021. Trung bình mỗi năm xuất khẩu tăng trưởng 12% về giá trị và tăng trưởng 22% về khối lượng trong giai đoạn 2018 – 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 20 vào thị trường Maroc. Việt Nam chỉ chiếm 0,4% thị phần. Nhà xuất khẩu lớn nhất là Hà Lan (28,7%); tiếp theo là Ecuador (16,3%); Canada (13,4%); Greenland (9,3%)...

Sản phẩm (HS 0307) xuất khẩu từ Việt Nam sang Maroc đạt 93 ngàn USD trong năm 2022, tăng 344% so với năm 2021. Tính chung trên toàn giai đoạn 2018 – 2022, xuất khẩu tăng trưởng 19%/năm về khối lượng và tăng 29%/năm về giá trị. Thị phần của Việt Nam tại Maroc rất nhỏ, chỉ 0,1%. Nhà xuất khẩu nắm giữ thị phần lớn nhất là Quần đảo Falkland (44,7%); kế đến là Trung Quốc (15,4%); Peru (12,9%); Tây Ban Nha (9,2%) và Hoa Kỳ (2,6%)...

#### **4. Mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Maroc năm 2022**

Năm 2022, Việt Nam nhập khẩu khoảng 11,2 triệu USD hàng hóa từ thị trường Maroc, giảm 3% so với năm 2021. Tăng trưởng xuất khẩu trong giai đoạn 2018 – 2022 trung bình giảm 3%/năm.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam là:

- Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS 61)
- Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc từ các loại vật liệu tết bện khác; các sản phẩm bằng liễu gai và song mây (HS 47)
- Plastic và các sản phẩm bằng plastic (HS 39)
- Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng (HS 84)
- Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS 03)

Hàng hóa	Giá trị nhập khẩu	% tăng trưởng
----------	-------------------	---------------

HS	Sản phẩm	(Đvt: nghìn USD)		giá trị nhập khẩu	
		Năm 2021	Năm 2022	Năm 2022 so với năm 2021	Giai đoạn 2018 - 2022
	<b>Tổng sản phẩm</b>	<b>11.530</b>	<b>11.179</b>	<b>-7</b>	<b>8</b>
61	Hàng dệt kim hoặc móc	1.324	9.824	642	N/A
47	Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy...	2.202	387	-82	200
39	Plastic...	306	243	-21	29
84	Lò phản ứng hạt nhân...	66	243	270	32
03	Cá và động vật giáp xác...	972	134	-86	-7

Nguồn: Trademap 2023

## Chương 5: Các tiêu chuẩn & quy định Hải quan

### Rào cản thương mại

Maroc áp dụng theo các tiêu chuẩn của EU đối với hàng hóa, tuy nhiên, bộ máy hành chính quan liêu gây mất nhiều thời gian chờ đợi phê duyệt, thậm chí kéo dài thời gian này khi doanh nghiệp chuẩn bị ra mắt và mở bán sản phẩm mới. Việc thiếu các quy trình hiệu quả và minh bạch trong việc cấp phép của chính phủ, phê duyệt đất đai và mua sắm tạo ra nhiều rào cản hơn khi doanh nghiệp thực hiện giao dịch với các khu vực công.

#### 1. Thuế nhập khẩu cao

Rào cản thương mại lớn nhất tại Maroc đối với hàng hóa nhập khẩu chính là thuế nhập khẩu quá cao.

Mặc dù Maroc đã tiến hành cắt giảm thuế quan cách đây gần 30 năm kể từ sau khi gia nhập Hiệp ước chung về thuế quan và mậu dịch (GATT) nhưng quốc gia này vẫn duy trì tỉ suất thuế rất cao đối với một số sản phẩm nông nghiệp và 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 thuế trung bình đối với đa số mặt hàng là 30%.

Phần lớn những sản phẩm có mức bảo hộ cao 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.

#### 2. Rào cản phi thuế quan

##### 2.1. Giấy phép nhập khẩu

Về rào cản phi thuế quan, Maroc vẫn áp dụng giấy phép [xuất nhập khẩu](#) để quản lí chặt chẽ lưu lượng hàng hóa, nhất là các sản phẩm có khả năng gây ảnh hưởng đến một lĩnh vực sản xuất nào đó trong nước.

Những rào cản phi thuế được áp dụng phổ biến nhất trong các 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 sản phẩm được ghi trong các Công ước quốc tế về buôn bán các loài động vật đang gặp nguy hiểm, Công ước Vienna về bảo vệ tầng ozone, Công ước Basilee về chất thải nguy hiểm ...

Bộ Nông nghiệp Maroc có thể ra lệnh cấm tạm nhập một số sản phẩm có nguồn gốc từ động vật với lý do bảo vệ sức khỏe 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 có khả năng gây bất lợi cho hàng hóa được sản xuất trong nước như chuối, táo và sữa bột...

## **2.2. Tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật**

Đa số tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật của Maroc dựa trên tiêu chuẩn ISO mà Maroc 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 Pháp.

Liên quan đến động vật, các tiêu chuẩn kỹ thuật cũng căn cứ vào tiêu chuẩn của Cơ quan sức khỏe 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 phê duyệt. Ngoài ra còn có những quy định về nhãn mác, đóng gói, mô tả hàng hóa, thành phần, xuất xứ, cũng như các thông tin hướng dẫn khác.

## **2.3. Định giá**

Tại Maroc, 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 - dịch vụ xã hội như điện, nước, bảo hiểm bắt buộc đối với xe cộ, sách dành cho học sinh, vận tải và dược phẩm.

Đối với một số trường hợp, giá cả có thể do các lãnh đạo ngành quyết định sau khi tham khảo ý kiến của Ủy ban liên bộ - cơ quan phụ trách về việc điều chỉnh giá.

## **2.4. Sản phẩm nhà nước Maroc độc quyền**

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 hóa, tự do hóa và giảm bớt 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...



## 2.5. Chính sách thương mại

Đối với chính sách thương mại nông nghiệp, Maroc có những biện pháp bảo hộ rất mạnh dành cho ngành nông nghiệp, do Chính phủ Maroc đánh giá đây là ngành quan trọng và đóng góp cao vào GDP, giải quyết phần lớn công ăn việc và đảm bảo sự chủ động trong vấn đề về an ninh lương thực.

Do vậy, Maroc 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.

### Quy định hải quan

Để biết thông tin về thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm cụ thể, các nhà xuất khẩu nước ngoài nên tham khảo thông tin trên [website](#) của Cơ quan hải quan Maroc.

### Quy tắc kế toán

#### 1. Năm tính thuế

Năm dương lịch thường là năm tài chính, mặc dù một công ty có thể chọn một năm tài chính khác.

#### 2. Chuẩn mực kế toán

Tất cả các ngân hàng, các tổ chức tài chính tương tự, các công ty được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Casablanca cần áp dụng Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS).

#### 3. Cơ quan quản lý kế toán

[Hội đồng Kế toán Quốc gia](#) (tiếng Pháp)

#### 4. Yêu cầu công bố

Bảng cân đối kế toán mô tả riêng biệt các hạng mục tài sản và khoản nợ phải trả của doanh nghiệp, tài khoản thu nhập và tóm tắt chi phí các khoản thu nhập và chi phí của năm tài chính mà không tính đến ngày rút tiền hoặc thanh toán.

Báo cáo cân đối kế toán hình thành thu nhập ròng và thu nhập tự tài trợ.

Báo cáo lưu chuyển tiền làm nổi bật sự tăng trưởng tài chính của công ty trong năm tài chính.

Báo cáo chi tiết bổ sung và nhận xét thông tin được cung cấp bởi bảng cân đối kế toán, tài khoản thu nhập và chi phí, báo cáo cân đối quản lý và báo cáo lưu chuyển tiền. Tài khoản phải được chứng nhận hàng năm.

#### 5. Cơ quan kế toán chuyên nghiệp

- [Viện Công chứng Kế toán Maroc](#)

- [Viện kiểm toán viên nội bộ Maroc](#)

## 6. Chứng nhận và Đánh giá

Kiểm toán là bắt buộc đối với các công ty TNHH Đại chúng, công ty niêm yết, ngân hàng và công ty TNHH tư nhân có doanh thu hàng năm cao hơn 50 triệu MAD. Trong trường hợp công ty trách nhiệm hữu hạn đại chúng, việc kiểm toán của công ty phải được thực hiện bởi một kiểm toán viên do chính phủ chỉ định trong cuộc họp thường niên. Kiểm toán viên chính phủ phải thuộc Tổng công ty kế toán công.

Đối với một số công ty - công ty niêm yết, đại chúng, ngân hàng, tổ chức tín dụng, v.v...

- việc kiểm toán phải được thực hiện bởi hai kiểm toán viên chính phủ.

## Hệ thống thuế Maroc

Tổng cục Thuế quản lý chủ yếu bốn loại thuế quốc gia (Thuế doanh nghiệp, thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng, thuế trước bạ) và 3 loại thuế địa phương (thuế kinh doanh, thuế nhà ở và thuế dịch vụ).

### 1. Thuế Doanh nghiệp

Nói chung, theo Bộ luật thuế Maroc, tất cả doanh thu và lãi vốn được tạo ra ở Maroc đều phải chịu thuế của Maroc.

Các công ty bị đánh thuế dựa trên khoản chênh lệch giữa thu nhập và chi tiêu kinh doanh của họ. Chi phí kinh doanh phát sinh trong hoạt động của doanh nghiệp thường được khấu trừ, trừ một số trường hợp cụ thể.

Thuế thu nhập áp dụng cho thu nhập và lợi nhuận của các cá nhân và pháp nhân.

Các loại thu nhập liên quan đến thuế này là:

- Thu nhập doanh nghiệp;
- Thu nhập từ nông nghiệp;
- Tiền công, tiền lương và thu nhập tương tự;
- Thu nhập và lợi nhuận từ tiền thuê nhà;
- Thu nhập và lợi nhuận từ vốn lưu động.
- **Đối tượng nào chịu thuế thu nhập doanh nghiệp tại Maroc?**

Tỉ lệ thuế doanh nghiệp hiện nay tương đương 35%.

Các doanh nghiệp chịu thuế gồm các công ty trách nhiệm hữu hạn, giới hạn các thành viên bằng cổ phiếu, công ty hợp danh hữu hạn và công ty hợp danh vô hạn trong đó ít nhất một thành viên là chủ của công ty, công ty dân sự, chi nhánh của công ty nước ngoài, công ty quốc doanh và công ty liên doanh.

Các công ty nước ngoài chịu thuế thu nhập tại Maroc nếu công ty đó thành lập lâu dài ở Maroc. Thuế doanh nghiệp tính như nhau không kể đến quyền sở hữu, và công ty có vốn nước ngoài được coi như là doanh nghiệp ở Maroc vì được thành lập tại Maroc..

- **Biểu thuế doanh nghiệp được tính ra sao?**

Biểu thuế doanh nghiệp được áp dụng theo từng khu vực. Không đánh thuế lợi nhuận ròng kiếm được từ hoạt động của các công ty con và công ty của người Maroc ở nước ngoài cho đến khi lợi nhuận thực sự được chuyển về nước và chia cho cổ đông.

Thu nhập chịu thuế được tính trên các biên lai và số tiền từ việc giao hàng hóa, cung cấp dịch vụ, và tiến hành công việc.

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

Maroc miễn trừ thuế thu nhập doanh nghiệp cho các hoạt động có thu nhập nhất định.

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.

Ngoài ra, cũng có các ưu đãi thuế đặc biệt - miễn trừ thuế doanh nghiệp cho một số công ty trong các giai đoạn nhất định. Hơn nữa, các doanh nghiệp Maroc có thể được miễn thuế khi phân phối cổ tức của các công ty cổ phần cho tất cả cổ đông.

Tất cả chi phí dành cho mục đích kinh doanh thường có thể được 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 các khoản thanh toán này được thanh toán bằng séc gạch chéo không thể chuyển nhượng, chuyển qua ngân hàng hoặc vận đơn.

Trước khi được xem xét khấu trừ đối với các chi phí phát sinh ngoài lãnh thổ Maroc thì các công ty nước ngoài ở Maroc phải nộp đầy đủ chứng từ và các giấy phép cần thiết.

Thuế suất thuế TNDN áp dụng cho năm tài chính 2023 như sau:

Thu nhập chịu thuế (Đvt: MAD)		Tỉ lệ thuế (%)
Từ	Đến	
0	300.000	12,5%

300.001	1.000.000	20%
1.000.001	Thấp hơn 100.000.000	28,25%
100.000.000	Hoặc hơn	32%

Trường hợp cụ thể, đối với doanh nghiệp hoạt động công nghiệp, thuế suất thuế TNDN áp dụng cho năm tài chính 2023 như sau:

<b>Thu nhập chịu thuế (Đvt: MAD)</b>		<b>Tỷ lệ thuế (%)</b>
<b>Từ</b>	<b>Đến</b>	
0	100.000.000	
100.000.000	Hoặc hơn	24,5%

Thuế suất 20% được áp dụng đối với:

- Các công ty hoạt động trong Khu Công nghiệp Phát triển.
- Các công ty được thành lập từ ngày 01 tháng 01 năm 2023 và cam kết tuân theo khuôn khổ của thỏa thuận đã ký với nhà nước để đầu tư 1,5 tỷ MAD vào tài sản hữu hình và duy trì tài sản đó trong 10 năm (ngoại trừ các cơ sở và công ty đại chúng và các công ty con của họ) .

Đối với các tổ chức tín dụng và các tổ chức tương tự, Ngân hàng Al Maghrib, CDG và các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm, thuế suất thuế TNDN sẽ thay đổi dần dần, từ năm 2023 đến năm 2026 và đạt mức 40% vào năm 2026.

### **1.1.1. Đóng góp tối thiểu**

Thuế TNDN không thể thấp hơn mức đóng góp tối thiểu 0,25% đối với tất cả các công ty bất kể kết quả hiện tại được báo cáo như thế nào và 0,15% đối với các hoạt động được thực hiện bởi các công ty thương mại để bán các sản phẩm dầu mỏ, khí đốt, bơ, dầu, đường, bột mì, nước, điện, và thuốc men.

Các biện pháp này được áp dụng cho các năm tài chính bắt đầu vào hoặc sau ngày 01 tháng 01 năm 2023. Khoản đóng góp tối thiểu không đến hạn trong 36 tháng đầu tiên sau khi bắt đầu hoạt động.

### **1.2. Thuế suất đối với công ty nước ngoài**

Các công ty, dù được thành lập ở Maroc hay không, đều phải chịu thuế TNDN đối với tất cả lợi nhuận hoặc thu nhập liên quan đến tài sản mà họ sở hữu, các hoạt động mà công ty thực hiện và các giao dịch tạo ra lợi nhuận mà họ thực hiện ở Maroc, ngay cả khi những hoạt động này không thường xuyên.

Tổ chức nước ngoài có cơ sở thường trú (PE): Khái niệm PE không được định nghĩa rõ

ràng theo luật thuế Maroc.

Tuy nhiên, cơ quan thuế Maroc áp dụng khái niệm này cho các công ty không cư trú theo một số tiêu chí được xác định chịu ảnh hưởng từ các hiệp ước thuế khác nhau mà Maroc đã ký kết với các quốc gia khác.

Một công ty có được coi là có Tổ chức nước ngoài có cơ sở thường trú ở Maroc hay không tùy thuộc vào việc ở Maroc có bất kỳ địa điểm kinh doanh cố định nào không, thông qua khoảng thời gian không xác định hay khoảng thời gian thực tế mà một công ty nước ngoài tiến hành hoạt động công nghiệp hoặc thương mại.

Thuật ngữ địa điểm kinh doanh cố định bao gồm địa điểm quản lý hoặc hoạt động, chi nhánh, đại lý, cơ sở được sử dụng làm cửa hàng bán hàng, dự án xây dựng lắp ráp hoặc văn phòng mua hàng. Ngoài ra, trong một số trường hợp cụ thể, một công ty không cư trú có thể được coi là có PE nếu công ty đó hoạt động ở Maroc thông qua một đại lý phụ thuộc. Thuế Maroc áp dụng theo lãnh thổ. Các công ty nước ngoài phải chịu trách nhiệm pháp lý đối với thu nhập có nguồn gốc Maroc, ngay cả khi điều này có tính chất không thường xuyên, ở mức tương tự như các công ty địa phương (trừ khi được hưởng ưu đãi theo các chương trình đầu tư nước ngoài). Thuế chi nhánh 15% áp dụng cho thu nhập ròng do chi nhánh Maroc chuyển cho các công ty nước ngoài.

### **1.3. Các loại thuế khác**

#### **1.3.1. Thuế giá trị gia tăng (VAT)**

VAT áp cho tất cả các giao dịch công nghiệp, thương mại và thủ công mỹ nghệ diễn ra ở Maroc, cũng như đối với các hoạt động nhập khẩu. Thuế giá trị gia tăng, là thuế đánh vào doanh thu, áp dụng đối với các hoạt động công nghiệp, thương mại hoặc thủ công hoặc đối với việc thực hiện các dịch vụ chuyên nghiệp ở Maroc và đối với hàng nhập khẩu.

Thuế suất VAT thông thường là 20%. Tỷ lệ thấp hơn 7%, 10% và 14% được áp cho các hoạt động cụ thể.

Việc bán hàng diễn ra ở Maroc phải chịu thuế GTGT nếu hàng hóa bán được giao ở Maroc. Việc bán dịch vụ ở Maroc phải chịu thuế GTGT nếu dịch vụ đã bán được tiêu thụ hoặc sử dụng ở Maroc.

Hai dạng miễn thuế VAT gồm:

- Miễn giảm tín dụng, tương đương với khái niệm thuế bằng không
- Miễn trừ mà không có tín dụng.



Thuế bằng 0 được áp cho hàng hóa hoặc dịch vụ sau:

- Hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu.
- Một số thiết bị nông nghiệp được cung cấp trong các trường hợp quy định.
- Hàng hóa đầu tư được ghi nhận là tài sản cố định trong kế toán của công ty và được mua trong 24 tháng đầu tiên kể từ khi bắt đầu hoạt động.
- Ngân hàng nước ngoài đối với một số hoạt động cụ thể, chẳng hạn như tiền lãi và hoa hồng.
- Hàng hóa và dịch vụ cung cấp cho các công ty được thành lập trong các khu thương mại tự do (FTZ).
- Các hoạt động liên quan đến thăm dò hydrocacbon, v.v.

Các trường hợp được miễn thuế bao gồm các hàng hóa hoặc dịch vụ sau:

- Sữa, đường, bánh mì, ngũ cốc.
- Tem thuế
- Báo, sách, phim tài liệu.
- Lãi vay của chính phủ.

### 1.3.2. Thuế hải quan

Nhập khẩu hàng hóa ở Maroc làm phát sinh việc thanh toán thuế nhập khẩu, thuế GTGT khi nhập khẩu và thuế nhập khẩu đặc biệt có tên là *Taxe Parafiscale à l'Importation* (TPI).

Thuế hải quan được tính trên cơ sở giá trị thực của hàng hóa tại thời điểm hàng hóa được đưa vào Maroc.

Thuế hải quan có thể được giảm nếu các sản phẩm nhập khẩu nằm trong các hiệp định thương mại tự do mà Maroc đã ký hoặc theo các quy định pháp lý cụ thể khác.

Theo luật thuế Maroc, hoạt động nhập khẩu phải chịu thuế GTGT với thuế suất 20%. Các mức thuế thấp hơn 7%, 10% và 14% áp dụng cho hàng nhập khẩu được chỉ định cụ thể.

Luật thuế của Maroc cũng đưa ra một số cơ chế miễn thuế VAT với tín dụng (tương đương với thuế suất bằng không).

Tỷ lệ TPI là 0,25% đánh vào giá trị của hàng hóa nhập khẩu.

### 1.3.3. Thuế tiêu thụ đặc biệt

Thuế tiêu thụ đặc biệt áp dụng cho các sản phẩm cụ thể được nhập khẩu hoặc sản xuất tại Maroc, chẳng hạn như thuốc lá, rượu và chất bôi trơn.

#### 1.3.4. Thuế ngành nghề

Thuế nghề nghiệp được áp vào các cá nhân và doanh nghiệp hoạt động ở Maroc.

Loại thuế này bao gồm thuế đánh vào giá trị cho thuê mặt bằng kinh doanh (thuê hoặc sở hữu) và tài sản cố định. Thuế suất dao động từ 10% đến 30%, được miễn thuế trong 05 năm đầu tiên hoạt động. Giá trị cho thuê được miễn cho phần chi phí vượt quá 50 triệu MAD.

#### 1.3.5. Thuế đăng ký

Tất cả các công ước bằng văn bản hoặc bằng lời nói đều có nghĩa vụ đăng ký, chẳng hạn như chuyển nhượng tài sản đối với bất động sản, cổ phần hoặc quyền; thành lập công ty; tăng vốn chủ sở hữu; và chuyển nhượng.

Tỷ lệ thuế trước bạ nằm trong khoảng từ 1% đến 6%. Tỷ lệ cố định áp cho các khoản có giá trị 200 MAD đối với các hoạt động và quy ước cụ thể.

Tỷ lệ áp cho việc chuyển nhượng lợi thế thương mại là 6%.

Việc mua lại bất động sản phải chịu thuế bất động sản 1%.

#### 1.3.6. Thuế địa phương

Thuế dịch vụ đô thị (*taxe de services communaux*) được áp với tỷ lệ 10,5% giá trị cho thuê đối với bất động sản nằm trong khu vực đô thị và 6,5% đối với bất động sản ở ngoại ô thành phố.

#### 1.3.7. Thuế tiền lương

Thuế thu nhập cá nhân đối với tiền lương được trả bằng cách khấu trừ của người sử dụng lao động cư trú.

Thuế tiền lương (thuế đào tạo chuyên nghiệp) được áp dụng đối với tổng tiền thù lao hàng tháng của nhân viên phải đóng cho khoản an sinh xã hội, với tỷ lệ 1,6%. Chế độ an sinh xã hội bắt buộc của Maroc do Quỹ An Sinh Xã Hội Quốc Gia (Caisse Nationale de Sécurité Sociale - CNSS) quản lý. Đóng góp của người sử dụng lao động như sau: phân bổ gia đình 6,40%; phân bổ xã hội 8,60% (với cơ sở tính toán giới hạn ở mức 6.000 MAD); thuế chuyên nghiệp 1,60%; khám bệnh bắt buộc 4,11%.

#### 1.3.8. Thuế đối với thu nhập từ đầu tư vốn

Thu nhập từ vốn được coi là thu nhập phi hiện tại và bị áp thuế theo thuế suất doanh nghiệp thông thường.

Các công ty không cư trú được miễn lãi vốn từ việc bán cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán Casablanca, ngoại trừ cổ phiếu của các cơ quan bất động sản.

### 1.3.9. Đóng góp an sinh xã hội

Chế độ an sinh xã hội bắt buộc duy nhất ở Maroc là chế độ do CNSS quản lý.

Tỷ lệ CNSS như sau và áp dụng cho tổng lương, không bao gồm các khoản phụ cấp và bồi thường được miễn:

Đóng góp	Phần nhân viên (%)	Phần sử dụng lao động (%)	Mức trần cơ sở tính toán (Đvt: MAD)
Phân bổ gia đình	-	6,40	-
Phân bổ xã hội	4,29	8,60	6.000
Thuế ngành nghề	-	1,60	-
Chăm sóc y tế bắt buộc	2,26	4,11	-

### 1.4. Thu nhập chi nhánh

Các pháp nhân không cư trú phải chịu thuế thu nhập theo thuế suất thuế TNDN thông thường thu được từ tất cả lợi nhuận hoặc thu nhập liên quan đến tài sản mà họ sở hữu, các hoạt động mà họ thực hiện và các giao dịch tạo ra lợi nhuận được thực hiện ở Maroc. Thuế đánh vào phần thu nhập được phân bổ cho chi nhánh đặt tại Maroc.

Ngoài ra, 'thuế chi nhánh' 15% được áp dụng cho lợi nhuận sau thuế của người không cư trú. Một số hiệp ước có thể cung cấp sự bảo vệ chống lại việc áp dụng thuế chi nhánh. Đối với các pháp nhân cư trú có chi nhánh tại Maroc, thu nhập chịu thuế tại trụ sở chính theo thuế suất thuế TNDN thông thường.

### 1.5. Xác định thu nhập

#### 1.5.1. Định giá hàng tồn kho

Giá gốc hàng tồn kho phải được xác định theo phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO) hoặc phương pháp giá gốc bình quân. Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO) bị cấm.

#### 1.5.2. Lãi vốn

Thu nhập từ vốn phải chịu thuế như một phần của thu nhập kinh doanh thông thường.

#### 1.5.3. Thu nhập từ cổ tức

Cổ tức mà các cổ đông công ty nhận được từ các tổ chức cư trú tại Maroc chịu thuế TNDN phải được tính vào lợi nhuận kinh doanh của công ty nhận, nhưng cổ tức được khấu trừ 100% khi tính thu nhập chịu thuế.

Việc miễn trừ tham gia ở Maroc cũng được áp dụng đối với cổ tức thu được từ các công ty con nước ngoài.

#### **1.5.4. Thu nhập từ lợi nhuận**

Thu nhập từ lợi nhuận nhận được từ các đối tượng cư trú chịu thuế (không phải là các tổ chức tài chính) phải chịu thuế khấu trừ (WHT) ở mức 20%. WHT được khấu trừ từ thuế TNDN.

#### **1.5.5. Thu nhập từ tiền thuê/ tiền bản quyền**

Thu nhập từ tiền thuê nhà và tiền bản quyền phải chịu thuế như một phần của thu nhập kinh doanh thông thường.

#### **1.5.6. Thu nhập nước ngoài**

Thu nhập có được từ các hoạt động được thực hiện ở nước ngoài không phải chịu thuế ở Maroc trừ khi việc đánh thuế được tính theo các quy định của hiệp ước.

### **1.6. Khấu trừ thuế (WHT)**

#### **1.6.1. Các khoản được phép khấu trừ và tín dụng thuế**

Các chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động kinh doanh thường được khấu trừ. Chi phí ban đầu sẽ được vốn hóa và khấu hao cho mục đích tính thuế trong thời gian 5 năm. Tiền lãi cho các khoản vay do các cổ đông trực tiếp cấp sẽ được khấu trừ nếu vốn được thanh toán đầy đủ, giới hạn ở vốn cổ phần và lãi suất do Bộ Tài chính ban hành hàng năm.

Các khoản đóng góp từ thiện của các công ty chỉ được khấu trừ nếu các khoản này được dùng để đóng góp cho các tổ chức và xã hội được pháp luật quy định rõ ràng. Trong trường hợp đóng góp cho doanh nghiệp cộng đồng, khoản khấu trừ được giới hạn ở mức 0,2% doanh thu.

Các khoản lỗ tính thuế có thể được chuyển sang thời hạn 4 năm kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán bị lỗ. Tuy nhiên, phần lỗ liên quan đến khấu hao có thể được chuyển tiếp vô thời hạn. Việc chuyển nhượng các khoản lỗ là không được phép. Giảm thuế nước ngoài được cung cấp cho thu nhập có nguồn gốc nước ngoài. Các khoản nợ khó đòi chắc chắn không có khả năng thu hồi được coi là khoản lỗ được khấu trừ. Các loại thuế thường được khấu trừ (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp).

Maroc đưa ra các ưu đãi thuế dưới hình thức miễn thuế hoặc đánh thuế ở mức có lợi hơn cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

#### **1.6.2. WHT trên cổ tức**

Tỷ lệ WHT áp dụng cho thu nhập từ cổ phiếu, đơn vị và thu nhập tương tự được đặt ở mức 13,75% cho năm 2023.

Tỷ lệ WHT sẽ tăng dần, từ năm 2023 đến năm 2026 cho đến khi đạt 10%.

### 1.6.3. WHT trên lợi nhuận

WHT tiêu chuẩn đối với tiền lãi trả cho các công ty không cư trú ở mức 10% theo quy định của luật Maroc (trừ khi được giảm theo hiệp ước). Tuy nhiên, luật Maroc quy định rằng tiền lãi đối với các khoản vay bằng ngoại tệ có thời hạn trên 10 năm được miễn khỏi WHT.

### 1.6.4. WHT đối với các dịch vụ trả cho các công ty không cư trú

Theo Bộ luật thuế Maroc, tất cả các khoản thanh toán cho tất cả các loại dịch vụ do các tổ chức không cư trú thực hiện đều phải chịu thuế WHT ở mức 10%.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng các quy định của hiệp ước giới hạn phạm vi áp dụng WHT chỉ đối với các khoản thù lao cấu thành tiền bản quyền.

### 1.6.5. Khấu hao

Tài sản cố định thường được khấu hao theo thời gian sử dụng kinh tế theo quy định của chế độ kế toán.

Khấu hao được tính theo hai phương pháp: phương pháp đường thẳng và phương pháp số dư giảm dần.

Quy định về thuế (thông qua hướng dẫn hành chính) đã cung cấp tỷ lệ khấu hao chỉ định áp dụng khi hoạt động của công ty hoặc tài sản được khấu hao cụ thể.

Tỷ lệ khấu hao dự kiến như sau:

Tài sản	Tỷ lệ khấu hao (%)
Cơ sở kinh doanh và các tòa nhà	từ 4
Thi công nhẹ (xây dựng khung kim loại)	10
Thiết bị sản xuất, công cụ và phụ kiện xây dựng	10 - 15
Cơ sở máy tính khổng lồ	10 - 20
Máy vi tính và các hạng mục liên quan (máy in) và các chương trình, cũng như các phương tiện (ô tô, xe tải, xe van, xe nâng)	20 - 25
Nội thất văn phòng và phần mềm	20
Công cụ không quan trọng	30

### 1.6.6. Hoàn thuế

Tờ khai thuế TNDN phải được nộp trong vòng 03 tháng sau khi kết thúc năm tài chính.

### 1.6.7. Hình phạt

Luật Tài chính 2016 quy định việc áp dụng mức phạt, lãi chậm nộp như sau:



Trường hợp chậm nộp hồ sơ khai thuế:

- Phạt 5% trong trường hợp nộp tờ khai thuế trong vòng 30 ngày sau thời hạn quy định, hoặc trong trường hợp điều chỉnh tờ khai.
- Phạt 15% nếu nộp tờ khai sau 30 ngày nêu trên.
- Phạt 20% trong trường hợp áp dụng thuế tự động do không nộp tờ khai thuế.

Trường hợp chậm nộp tiền thuế:

- Phạt 5% trong trường hợp nộp thuế quá thời hạn quy định là 30 ngày.
- Phạt 10% trong trường hợp nộp thuế sau 30 ngày nêu trên.
- Phạt 20% đối với trường hợp không nộp hoặc chậm nộp thuế GTGT và các khoản GTGT khác.
- 5% tiền lãi chậm nộp tháng đầu tiên và 0,5% tiền lãi cho các tháng tiếp theo.

#### **1.6.8. Quy định về các hạn chế/ Thời hạn hiệu lực**

Thời hiệu kéo dài đến hết năm thứ tư tiếp theo. Thời hạn này có thể được kéo dài trong trường hợp thâm hụt hoặc tín dụng.

#### **1.6.9. Các vấn đề của cơ quan thuế**

Các vấn đề của cơ quan thuế phụ thuộc vào từng tình huống cụ thể (lĩnh vực hoạt động, quy mô công ty, v.v...). Các vấn đề quan trọng phổ biến:

- Chuyển giá.
- Xử lý thuế đối với các khoản dự phòng.
- Đánh thuế các khoản bồi thường, phúc lợi cho người lao động.

#### **1.6.10. Lợi thế thương mại**

Theo luật thuế Maroc, lợi thế thương mại không thể bị khấu hao. Tuy nhiên, việc giảm giá trị của lợi thế thương mại được phép ghi nhận thông qua các khoản dự phòng.

#### **1.6.11. Thanh toán cho các chi nhánh nước ngoài**

Theo luật Maroc, việc thanh toán cho các chi nhánh nước ngoài được cho phép. Tuy nhiên, các khoản thanh toán như vậy phải tôn trọng nguyên tắc tự do và các quy định về ngoại hối.

### **1.7. Thuế nhóm**

Theo luật Maroc, không được phép hợp nhất hoặc đánh thuế theo nhóm.

#### **1.7.1. Chuyển giá**

Maroc có một điều khoản chung trong luật thuế quy định các giao dịch giữa các bên liên quan phải được thực hiện một cách bình thường.

Trường hợp một công ty Maroc có quan hệ trực tiếp hoặc gián tiếp với các doanh nghiệp đặt tại Maroc hoặc ngoài lãnh thổ Maroc, thì lợi nhuận được chuyển gián tiếp cho các doanh nghiệp đó bằng cách tăng hoặc giảm giá mua hoặc giá bán hoặc bằng bất kỳ phương tiện nào khác, phải được tính vào lợi nhuận chịu thuế khi nộp thuế trở lại.

Để xác định số tiền được tính vào lợi nhuận chịu thuế, cơ quan thuế Maroc sẽ so sánh với các công ty tương tự khác đang thực hiện các hoạt động kinh doanh bình thường hoặc bằng phương pháp đánh giá trực tiếp dựa trên thông tin có sẵn dành cho cơ quan thuế.

**Báo cáo theo quốc gia (CbC):** Đạo luật Tài chính năm 2020 đã giới thiệu báo cáo CbC. Thông tin liên quan sẽ được trao đổi tự động, theo nguyên tắc có đi có lại, với cơ quan thuế của các quốc gia đã ký kết công ước hoặc thỏa thuận về vấn đề này.

Nghĩa vụ nộp báo cáo CbC áp dụng cho một công ty được thành lập ở Maroc khi đáp ứng các tiêu chí sau:

- Báo cáo CbC trực tiếp hoặc gián tiếp nắm giữ lợi ích của một hoặc nhiều công ty/ cơ sở nằm ngoài Maroc, và yêu cầu pháp nhân Maroc lập báo cáo tài chính hợp nhất theo các chuẩn mực kế toán hiện hành hoặc sẽ phải làm như vậy nếu lợi ích của công ty được liệt kê trên Sàn giao dịch chứng khoán Maroc.
- Doanh thu hợp nhất hàng năm trước thuế của công ty  $\geq 8.122.500.000$  MAD cho năm tài chính trước năm liên quan trong công bố.
- Báo cáo CbC không thuộc sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp của bất kỳ công ty nào khác ở Maroc hoặc ngoài lãnh thổ Maroc.

Nghĩa vụ nộp báo cáo cũng có thể áp dụng trong một số tình huống khác.

Hình phạt 500.000 MAD áp dụng cho việc không nộp báo cáo CbC hoặc nộp báo cáo quá hạn.

Quy định này có hiệu lực cho các năm tài chính bắt đầu vào hoặc sau ngày 01 tháng 01 năm 2021.

### **1.7.2. Vốn hóa mỏng**

Không có quy tắc cụ thể về vốn hóa mỏng ở Maroc.

Tuy nhiên, luật thuế hạn chế lãi suất đối với các khoản nợ do cổ đông phát hành và cơ sở tính lãi được trừ.

Tiền lãi phát sinh được khấu trừ thuế nếu vốn của cổ đông được thanh toán đầy đủ.

Ngoài ra, tổng các khoản vay của cổ đông tạo ra tiền lãi được khấu trừ không được vượt

quá vốn cổ phần đã đăng ký và lãi suất áp dụng không được vượt quá lãi suất chính thức được tính hàng năm trên cơ sở tín phiếu kho bạc 06 tháng.

### **1.7.3. Các công ty nước ngoài chịu kiểm soát (CFCs)**

Không có quy định nào cho CFCs ở Maroc.

### **1.7.4. Công ty khách sạn**

Đối với các công ty hoạt động trong lĩnh vực du lịch, miễn trừ vĩnh viễn được thay thế bằng miễn trừ tạm thời đối với lợi nhuận liên quan đến kim ngạch xuất khẩu của công ty trong thời gian 5 năm kể từ hoạt động xuất khẩu đầu tiên.

### **1.7.5. Công ty công nghiệp**

Công ty công nghiệp thực hiện các hoạt động theo quy định và gia công trong hoặc ngoài khu công nghiệp được miễn thuế toàn bộ TNDN trong 05 năm tài chính đầu tiên liên tục kể từ ngày bắt đầu khai thác.

### **1.7.6. Công ty thể thao**

Các công ty thể thao được thành lập theo các quy định của luật số 30-09 liên quan đến giáo dục thể chất và thể thao, được ban hành bởi dahir n° 1-10-150 của tháng Ramadan 13, 1431 (24 tháng 8 năm 2010), được hưởng lợi từ việc miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong thời hạn 05 năm tài chính liên tục, kể từ năm tài chính đầu tiên.

### **1.7.7. Công ty vốn rủi ro**

Các công ty rủi ro vốn được miễn thuế TNDN đối với lợi nhuận thu được trong phạm vi hoạt động của họ (đây là lợi nhuận liên quan đến việc mua cổ phần của các công ty hỗ trợ sự phát triển của công ty đó và việc bán cổ phần đó sau đó).

### **1.7.8. Thành phố tài chính Casablanca**

Một đạo luật đã được ban hành vào năm 2010 nhằm thành lập khu vực tài chính ở Casablanca, được gọi là Thành phố Tài chính Casablanca.

Quy chế của Thành phố Tài chính Casablanca có thể được áp cho các tổ chức tài chính cụ thể cũng như các tổ chức phi tài chính cung cấp các dịch vụ như tư vấn kiểm toán, tài chính, pháp lý, tài chính, thống kê và quản lý nguồn nhân lực.

Quy chế trên cũng có thể được áp cho trụ sở khu vực và quốc tế.

Các công ty thành lập tại Thành phố Tài chính Casablanca được miễn thuế TNDN đối với doanh thu xuất khẩu của công ty trong 05 năm đầu tiên kể từ ngày công ty đó được áp quy chế của Thành phố Tài chính Casablanca. Các công ty này được hưởng lợi về kim ngạch xuất khẩu từ mức giảm 8,75% trong những năm tiếp theo.

Tuy nhiên, việc miễn trừ này không còn được áp dụng sau khi qua 60 tháng đầu tiên - kể từ ngày thành lập công ty.

### **1.7.9. Khu thương mại tự do (FTZs)**

Các hoạt động được thực hiện bởi các công ty được thành lập trong khu thương mại tự do chủ yếu là các hoạt động sau (các hoạt động có thể khác nhau đối với từng FTZ):

- Công nghiệp chế biến thực phẩm.
- Dệt may và da giày.
- Công nghiệp luyện kim, cơ khí, điện, điện tử.
- Công nghiệp hóa chất và hóa chất đặc biệt.
- Các dịch vụ liên quan đến các hoạt động nói trên.

Các công ty được thành lập trong FTZs được miễn thuế TNDN đối với kim ngạch xuất khẩu trong 5 năm đầu tiên kể từ ngày bắt đầu hoạt động.

Tuy nhiên, và bất chấp mọi quy định trái ngược, việc miễn trừ này không áp dụng cho các công ty sau:

- Các công ty hoạt động trong các khu vực nói trên trong khuôn khổ của một công trường xây dựng hoặc lắp ráp.
- Các tổ chức tín dụng và các tổ chức tương tự có tư cách này theo quy định của pháp luật hiện hành.
- Các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm và trung gian bảo hiểm tuân theo quy định của pháp luật hiện hành.

Tạm thời, chế độ thuế có hiệu lực trước ngày 01 tháng 01 năm 2021 sẽ vẫn áp dụng cho các công ty được thành lập trước ngày đó tại các khu công nghiệp phát triển. (Miễn trong 5 năm và thuế suất 8,75% trong 20 năm tài chính tiếp theo)

### **1.7.10. Cổ phiếu niêm yết**

Các pháp nhân không cư trú được miễn lãi vốn từ việc bán cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán Casablanca, ngoại trừ cổ phiếu của các pháp nhân bất động sản.

### **1.7.11. Tín dụng thuế nước ngoài**

Thuế thu nhập được trả đối với thu nhập kiếm được từ bên ngoài Maroc có thể được khấu trừ vào thuế TNDN phải nộp ở Maroc nếu được cung cấp bởi hiệp ước.

## **1.8. Các vấn đề khác**

### **1.8.1. Kiểm soát hối đoái**

Các nhà đầu tư nước ngoài được phép, sau khi hoàn thành một số thủ tục, tự do chuyển

ra nước ngoài toàn bộ số tiền thu được từ các khoản đầu tư của họ ở Maroc (tức là cổ tức, giá bán cổ phiếu và thu nhập thanh lý với điều kiện khoản đầu tư ban đầu được thực hiện bằng một trong các loại tiền tệ nước ngoài được liệt kê bởi Ngân hàng Trung ương Maroc).

Tuy nhiên, một số giao dịch chuyển tiền cụ thể vào và ra khỏi Maroc phải được ủy quyền trước từ văn phòng kiểm soát ngoại hối.

### **1.8.2. Lựa chọn công ty kinh doanh**

Các đại lý hợp pháp được các công ty nước ngoài sử dụng cho mục đích thành lập doanh nghiệp ở Maroc là chi nhánh và công ty con.

Dưới hình thức công ty con, các pháp nhân nước ngoài thường lựa chọn công ty cổ phần (SA) hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn (SARL).

SARL thích hợp nhất cho các công ty có vốn đầu tư thấp trong khi SA thích hợp nhất cho các công ty đang đầu tư với lượng vốn lớn. Nói chung, các quy tắc liên quan đến tổ chức và hoạt động của SARL linh hoạt hơn những quy tắc bắt buộc đối với SA.

## **2. Thuế trước bạ và lệ phí trước bạ**

Trước bạ là thủ tục pháp lý tùy thuộc vào các khế ước và các thỏa thuận khác. Thủ tục này làm phát sinh một loại thuế gọi là "lệ phí trước bạ". Trước bạ có nghĩa là đưa ra một ngày xác định đối với các khế ước cá nhân và đảm bảo lưu trữ hồ sơ.

Thuế trước bạ áp dụng cho các hoạt động, chứng từ, sổ sách hoặc sổ đăng ký bất kể hình thức, được thiết lập cho chứng thư hoặc quyền biện giải, giao ước hoặc thanh toán và nói chung là để báo cáo một sự kiện pháp lý hoặc quan hệ pháp lý.

## **3. Thuế tiêu thụ**

### **3.1. Thuế suất: 20%**

### **3.2. Giảm thuế suất**

Mức giảm 10% áp dụng cho mặt hàng xăng dầu; giao dịch ngân hàng; nghiệp vụ khách sạn; nghiệp vụ nhà hàng; hoạt động bán hàng và giao hàng liên quan đến các đối tượng nghệ thuật; dầu lỏng ăn được; máy nước nóng năng lượng mặt trời và tấm quang điện.

Thuế suất thuế GTGT đối với vận tải, bơ và điện là 14% (giống như đối với bơ).

Tỷ lệ giảm 7% áp dụng cho nước; cho thuê đồng hồ điện và nước; dược phẩm và bao bì không thể thu hồi của dược phẩm.

Các mặt hàng không được xếp hạng bao gồm hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu; hàng hóa thuộc chế độ tạm ngừng hải quan; phân bón; máy móc chuyên dụng cho nông nghiệp;



hàng hóa đầu tư được ghi nhận là tài sản cố định, được mua bởi người nộp thuế, trong thời gian 36 tháng kể từ khi bắt đầu hoạt động, không bao gồm các phương tiện được mua bởi các đại lý cho thuê ô tô

### 3.3. Các loại thuế tiêu thụ khác

Thuế tiêu thụ đặc biệt được áp cho một số sản phẩm, bao gồm đồ uống có cồn, nước tăng lực, thuốc lá, đường, sản phẩm dầu mỏ, chất bôi trơn, v.v... Vé máy bay cho các chuyến bay quốc tế khởi hành từ các sân bay Maroc bị đánh thuế 100 MAD đối với hạng Phổ thông và 400 MAD đối với hạng Thương gia và hạng Nhất.

### 4. Thuế cá nhân

Thuế thu nhập cá nhân đối với tiền lương được trả bằng cách khấu trừ của người sử dụng lao động cư trú.

Đối với các cá nhân được tuyển dụng bởi một pháp nhân cư trú ở Maroc và chỉ kiếm được thu nhập từ việc làm, người lao động không phải chịu nghĩa vụ hoàn trả.

Đối với những cá nhân có thu nhập từ việc làm chịu thuế từ một tổ chức không cư trú hoặc từ một số người sử dụng lao động, họ phải nộp tờ khai thuế không muộn hơn ngày 28 tháng 2 của năm tiếp theo.

Thời hạn hiệu lực tính thuế thu nhập cá nhân là 4 năm.

### Thuế nhập khẩu

Nếu hàng hóa nhập khẩu là một sản phẩm chưa hoàn thành cần được chế biến hoặc lắp ráp thêm ở Maroc, thì thuế đối với hàng hóa đó có thể được giảm thêm. Thuế nhập khẩu đối với một số các sản phẩm được xóa bỏ thuế quan theo thời gian dao động từ 2,5% đến 35%. Hàng hóa nhập khẩu cũng phải chịu thuế Giá trị gia tăng (VAT), từ 0 đến 20%. Ngược lại, thuế GTGT không phải lúc nào cũng được tính đối với hàng hóa sản xuất trong nước (ví dụ: ngô) hoặc đối với một số phương tiện được sử dụng để vận chuyển quốc tế (ví dụ: xe tải chở hàng).

Thuế ngoại ngạch 25% đối với hàng nhập khẩu áp dụng cho các hoạt động tài chính, chẳng hạn như kiểm tra kỹ thuật đối với hàng hóa xuất khẩu, xúc tiến kinh tế và xuất khẩu, phát triển công nghiệp và sản xuất quy mô nhỏ. Tất cả hàng hóa nhập khẩu đủ điều kiện cho các thủ tục hải quan đặc biệt hoặc các nhượng bộ được cấp trong bối cảnh các chương trình đầu tư, quy định pháp luật hoặc quy định đặc biệt được phê duyệt chính thức và tình trạng ưu đãi theo các hiệp định thương mại giữa Maroc và các quốc gia khác, đều được miễn thuế ngoại ngạch.

Doanh nghiệp có thể sử dụng công cụ tra cứu thuế quan [Cơ sở dữ liệu thông tin hải quan](#) trên website [www.trade.gov](http://www.trade.gov) (đăng ký tài khoản miễn phí), để tìm hiểu ước tính thuế quan và thuế.

**Hàng rào phi thuế quan:** Căn cứ quy định tại Điều 1 [Luật số 13-89](#) liên quan đến ngoại thương, hàng hóa được tự do nhập khẩu. Tuy nhiên, có những hạn chế về số lượng đối với việc nhập khẩu liên quan đến một số sản phẩm cụ thể như bột và chất nổ, quần áo cũ hoặc lốp đắp lại và lốp xe đã qua sử dụng, những sản phẩm này cần phải có giấy phép nhập khẩu. Danh mục hàng hóa hạn chế định lượng có trên website [Hải quan Maroc](#).

### Chứng từ và quy định nhập khẩu

Các chứng từ bắt buộc đối với tất cả các hoạt động xuất nhập khẩu gồm:

- Giấy phép đại diện cho "xuất khẩu hoặc nhập khẩu thực tế."
- Hóa đơn thương mại: Hóa đơn chiếu lệ được cung cấp trong hầu hết các trường hợp. Không cần có hóa đơn đặc biệt. Hóa đơn thương mại hoặc chiếu lệ phải:
  - + Có trên tiêu đề thư của nhà cung cấp
  - + Mô tả đầy đủ hàng hóa bằng tiếng Pháp
  - + Ghi rõ mã HS nếu có
  - + Ghi rõ giá trị hàng hóa
  - + Ghi rõ loại tiền thanh toán (đối với chuyển ngoại hối), và
  - + Ghi rõ địa chỉ người mua
  - + Sử dụng định dạng ngày chuẩn của Châu Âu (dd/mm/yyyy)
- Một bản "cam kết nhập khẩu", là giấy phép do Văn phòng Ngoại hối cung cấp để chuyển ngoại tệ từ Maroc sang các nhà cung cấp nước ngoài ở nước ngoài.
- "Tờ khai hải quan" do Cục Hải quan cung cấp, là chứng từ cần thiết cho việc xuất nhập khẩu qua cảng hoặc sân bay. Đối với các lô hàng qua đường bưu điện, một biểu mẫu đơn giản được điền tại bưu điện sẽ thay thế cho tờ khai hải quan.

Nhà nhập khẩu/ xuất khẩu có thể đính kèm bất kỳ tài liệu nào, chẳng hạn như tài liệu kỹ thuật, có thể hỗ trợ Cơ quan Hải quan. Các quy định của Cơ quan Hải quan Maroc - [Cục Hải quan và Thuế](#) gián tiếp dành cho nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu nước ngoài.

Bộ Công nghiệp, Đầu tư, Thương mại, Kinh tế xanh và Kinh tế Kỹ thuật số Maroc (MCINET) đã thiết lập chương trình Xác minh sự phù hợp (VoC) để chứng nhận rằng các sản phẩm nhập khẩu vào Maroc tuân thủ các quy định quốc gia về chất lượng và an toàn sản phẩm. Để biết thêm thông tin, vui lòng xem thêm thông tin tại website:

<https://www.mcinet.gov.ma/en/content/market-surveillance>.

## 5. Chứng từ nhập khẩu

Đối với hàng nhập khẩu tự do, nhà nhập khẩu phải ký cam kết nhập khẩu theo [mẫu](#) “Cam kết nhập khẩu, Giấy phép nhập khẩu, Tờ khai nhập khẩu sơ bộ” (bằng tiếng Pháp). Cam kết nhập khẩu phải được lập thành 05 mẫu và kèm theo hóa đơn chiếu lệ thành 05 bản, trong đó ghi rõ:

- Đơn giá tính theo trị giá xuất xưởng, FOB, FAS;
- Số lượng được biểu thị bằng đơn vị đo thích hợp;
- Mô tả thương mại của hàng hóa.

Cam kết nhập khẩu phải được nộp tại ngân hàng được ủy quyền do nhà nhập khẩu lựa chọn để đăng ký. Sau khi đăng ký, ngân hàng cung cấp cho nhà nhập khẩu bản sao cùng với hai bản phụ, trong một phong bì dán kín gửi đến cho cơ quan hải quan. Cam kết nhập khẩu có giá trị trong vòng 6 tháng kể từ ngày nhập khẩu và tạo điều kiện thuận lợi cho việc thông quan và thanh toán hàng hóa.

Đơn xin miễn thuế hải quan là giấy tờ cần thiết đối với hàng nhập khẩu tự do được phép miễn thuế trong khuôn khổ các Hiệp định và Hiệp định về thuế quan và thương mại được ký kết giữa Maroc và một số quốc gia, các sản phẩm thuộc hạn ngạch thuế quan do Hiệp hội và các Hiệp định thương mại tự do đã ký kết giữa Maroc với Cộng đồng Châu Âu và Maroc với các Quốc gia thuộc Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu (EFTA) và các sản phẩm thuộc hạn ngạch thuế quan được dự kiến trong các Hiệp định Đa phương.

Đơn xin miễn thuế hải quan phải được lập thành 4 bản theo mẫu có tên là "[Đơn xin miễn thuế hải quan](#)" và kèm theo hóa đơn chiếu lệ thành 3 bản, ghi rõ:

- Đơn giá tính theo trị giá xuất xưởng, FOB, FAS;
- Số lượng được biểu thị bằng đơn vị đo thích hợp;
- Mô tả thương mại của hàng hóa.

Đơn xin miễn thuế hải quan được nộp cho Bộ Ngoại thương; và được Bộ Ngoại thương giải quyết sau khi tham khảo ý kiến với các bộ ngành liên quan. Quyết định cho phép hoặc từ chối miễn thuế hải quan được Bộ Ngoại thương thông báo cho các bên liên quan. Miễn thuế hải quan có hiệu lực tối đa 6 tháng kể từ ngày đóng dấu của Bộ Ngoại thương. Việc nhập khẩu hàng hóa còn phải tùy vào hóa đơn, hạng mục nhập khẩu nếu cần thiết, các chứng từ khác tùy theo tính chất của sản phẩm, phải được xuất trình tại cơ quan hải

quan trong vòng 60 ngày kể từ ngày nộp tờ khai tóm tắt, tờ khai chi tiết là "Bản kê khai hàng hóa đơn lẻ" (DUM).

Trong trường hợp nhập khẩu, doanh nghiệp có thể thanh toán trước tối đa đến 40% cho các khoản giao dịch. Khoản thanh toán tạm ứng được phép áp dụng cho một số sản phẩm có giá trị giới hạn 200.000 DH. Để biết thêm thông tin về quy định giao dịch hối đoái, doanh nghiệp có thể tham khảo trên trang web của [Văn phòng Ngoại hối Maroc](#) (chỉ sử dụng tiếng Pháp).

Để biết thêm thông tin về thủ tục thông quan, vui lòng truy cập website [Hải quan Maroc](#).

## 6. Nhập khẩu hàng mẫu

Hàng mẫu có thể nhập khẩu mà không phải chịu thuế hải quan, phải đặt cọc nếu hàng mẫu được tái xuất. Thời gian tạm nhập là 06 sáu tháng, có thể gia hạn tối đa 02 năm.

Maroc là một bên ký kết thỏa thuận [ATA carnet](#).

## 7. Quy định hàng xuất khẩu và cách tính giá trị giao dịch

Maroc không đòi hỏi giấy phép từ cơ quan quản lý [xuất khẩu](#) hàng hóa.

### 7.1. Quy định

Nhìn chung, Maroc không đòi hỏi giấy phép từ cơ quan quản lý xuất khẩu hàng hóa.

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

- Hàng [xuất khẩu](#) kí 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 kí với Cơ quan đăng kí thương mại.
- Hàng có giá trị trên 300 USD không phải xuất khẩu để bán.
- Các mẫu hàng có giá trị trên 1.000 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 hóa chất.

### 7.2. 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 hóa đơn, nhất là giá các vật chứa đựng và bao bì; chi phí vận

chuyên; 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 qui 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 hóa nhập khẩu khiến cho không thể định giá.

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 như:

- Phương pháp so sánh: Là phương pháp xác định giá trị thuế quan hàng hóa 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 hóa, 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 kí như trường hợp của thiết bị, xe cộ, xe máy đã sử dụng...

### **Yêu cầu ghi nhãn/ đánh dấu**

Không có quy định đặc biệt nào áp dụng cho việc đánh dấu bên ngoài container vận chuyển đến Maroc. Tuy nhiên, ký hiệu về trọng lượng tịnh tính bằng kg vẫn có bên ngoài trên các thùng chứa, cùng với các ký hiệu khác, điều này sẽ giúp xác định vị trí hàng hóa khi đến và đẩy nhanh quá trình thông quan. Thuế được đánh trên giá trị ghi trên hóa



đơn thương mại.

Mét là đơn vị đo lường bắt buộc. Maroc sử dụng các chữ số 0123456789. Định dạng ngày là dd/mm/yyyy. Nhãn thực phẩm có thể ghi bằng tiếng Pháp hoặc tiếng Ả Rập và phải ghi rõ nguồn gốc xuất xứ. Thực phẩm và đồ uống đóng hộp trong nước và nhập khẩu đều phải có ngày sản xuất và hạn sử dụng được in trên vỏ hộp phải tuân thủ theo định dạng dd/mm/yyyy.

### **Tạm nhập**

Hàng hóa nhập khẩu theo diện tạm nhập phải được Bộ Tài chính chấp thuận theo nghị định. Hải quan có thể cho phép nhập hàng hóa trên cơ sở cá nhân. Thời hạn nhập cảnh tạm thời là 06 tháng, có thể gia hạn tối đa 02 năm.

### **Cấm và hạn chế nhập khẩu**

Hạn chế nhập khẩu áp dụng cho một số sản phẩm hạn chế, bao gồm súng cầm tay, chất nổ, quần áo đã qua sử dụng, lốp xe đã qua sử dụng, nội dung khiêu dâm và sản phẩm thẩm tương tự như những sản phẩm được sản xuất tại Maroc.

### **Tiêu chuẩn thương mại**

#### **1. Khái quát chung**

IMANOR (Institut Marocain de Normalisation) là cơ quan tiêu chuẩn quốc gia của Maroc và chịu trách nhiệm về vấn đề tiêu chuẩn hóa ở Maroc. IMANOR được thành lập vào năm 2010, thay thế SNIMA, một bộ phận của Bộ Công nghiệp. Nhiệm vụ của IMANOR là:

- Sản xuất theo tiêu chuẩn Maroc
- Chứng nhận tuân thủ các tiêu chuẩn và tài liệu tham khảo quy chuẩn
- Công bố và phổ biến các tiêu chuẩn, sản phẩm và thông tin liên quan
- Đào tạo các tiêu chuẩn và kỹ thuật triển khai, và
- Đại diện cho Maroc trong các tổ chức tiêu chuẩn hóa quốc tế và khu vực

#### **2. Tiêu chuẩn**

[IMANOR](#) và Bộ Công nghiệp, Đầu tư, Thương mại, Kinh tế Xanh và Kinh tế Kỹ thuật sẽ cấp quyền sử dụng nhãn NM (Normes Marocaine, Moroccan Norms) cho sản phẩm để làm bằng chứng về chất lượng. Tất cả các sản phẩm cũng phải tuân thủ các thông số kỹ thuật của USMFTA.

Văn phòng Quốc gia về An toàn Thực phẩm (Office National de Sécurité Sanitaire des

Produits Alimentaires, ONSSA) là đầu mối hỏi đáp về tiêu chuẩn của Bộ Nông nghiệp:

- Website chính: <http://www.onssa.gov.ma/>
- [www.onssa.gov.ma](http://www.onssa.gov.ma) Hướng dẫn Kiểm soát và Bảo vệ Rau quả (Direction des Contrôles et de la Protection des Végétaux)
- Phòng Điều tiết và Bình thường hóa (Division de la Réglementation et de la Normalisation).

### 3. Thử nghiệm, Giám định và Chứng nhận

Tổ chức thử nghiệm quốc gia chính là Phòng thí nghiệm Nghiên cứu và Thử nghiệm Cộng đồng (Laboratoire Public d'Essais et d'Etudes, LPEE). LPEE hiện có các phòng thí nghiệm ở tất cả các thành phố lớn của Maroc. Mặc dù phần lớn công việc của LPEE là dành riêng cho việc xây dựng và thử nghiệm xây dựng, nhưng LPEE cũng liên quan đến việc thử nghiệm điện và hiệu chuẩn.

Năm ủy ban chính phủ sau đây có nhiệm vụ chứng nhận sự phù hợp tiêu chuẩn:

- Ủy ban đa ngành (Commission Pluri-sectorielle), bao gồm các dịch vụ,
- Ủy ban Chứng nhận Ngành Nông nghiệp và Thực phẩm (Commission de Certification des Industries Agro-Alimentaires),
- Ủy ban Chứng nhận Công nghiệp Hóa chất và Chỉ số Hóa chất (Commission de Certificat des Industries de la Chimie et de la Parachimie),
- Ủy ban Chứng nhận Cơ khí, Luyện kim, Điện và Điện tử (Commission de Certification des Industries Mécaniques, Métallurgiques, Electriques et Electroniques),
- Ủy ban chứng nhận ngành dệt và da (Commission de Certification des Industries du Textile et du Cuir).

Cơ quan chứng nhận duy nhất của Maroc là Bộ Công nghiệp, Đầu tư, Thương mại, Kinh tế Xanh và Kinh tế Kỹ thuật số. Mặc dù việc chứng nhận vẫn là tự nguyện, không có quy định bắt buộc chứng nhận theo quy định kỹ thuật, nhưng Maroc có gần 30 phòng thí nghiệm được chứng nhận trên toàn quốc. Doanh nghiệp có thể tìm thấy danh sách đầy đủ các phòng thí nghiệm này tại [Accueil | Ministère de l'Industrie et du Commerce](#).

### 4. Công bố Quy chuẩn kỹ thuật

IMANOR chịu trách nhiệm về các tiêu chuẩn sản xuất của Maroc, chứng nhận tuân thủ các tiêu chuẩn và tài liệu tham khảo quy chuẩn, công bố và phổ biến các tiêu chuẩn cũng như các sản phẩm và thông tin liên quan, đồng thời đào tạo về các tiêu chuẩn và triển

khai kỹ thuật. IMANOR đại diện cho Maroc trong các tổ chức tiêu chuẩn hóa quốc tế và khu vực.

Các thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã cam kết tuân theo Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật đối với Thương mại (Hiệp định TBT), thông báo cho WTO về các quy chuẩn kỹ thuật và quy trình đánh giá sự phù hợp được đề xuất có thể gây ảnh hưởng đến thương mại.

Sử dụng ePing để xem xét các quy chuẩn kỹ thuật được đề xuất và quy trình đánh giá sự phù hợp.

Nền tảng [ePing](https://epingalert.org/) SPS&TBT (<https://epingalert.org/>), hoặc “ePing”, cung cấp quyền truy cập các thông báo do các Thành viên WTO đưa ra theo các Hiệp định về Biện pháp Vệ sinh và Kiểm dịch Động thực vật (SPS) và Rào cản Kỹ thuật đối với Thương mại (TBT). ePing được cung cấp miễn phí cho tất cả các bên liên quan và không yêu cầu đăng ký trừ khi người dùng muốn nhận thông báo email tùy chỉnh. Sử dụng ePing để duyệt qua các thông báo về các quy định sản phẩm mới và dự thảo trước đây, các tiêu chuẩn và quy định về an toàn thực phẩm và sức khỏe động vật và thực vật, tìm thông tin về các mối quan tâm thương mại được thảo luận trong Ủy ban SPS và TBT của WTO, tìm thông tin về các Điểm hỏi đáp SPS/TBT và các cơ quan thông báo, đồng thời theo dõi và xem xét các thông báo hiện tại và trước đây liên quan đến các biện pháp quản lý đối với sản phẩm, bao bì, nhãn mác, an toàn thực phẩm và các biện pháp về sức khỏe động vật và thực vật tại các thị trường quan tâm.

## 5. Thông tin liên hệ

Văn phòng Quốc gia về An toàn Thực phẩm (Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires, ONSSA) là điểm hỏi đáp về tiêu chuẩn của Bộ Nông nghiệp: Trang web chính: <http://www.onssa.gov.ma/>.

### Hiệp định thương mại

Maroc đã cam kết mang lại môi trường kinh doanh quốc gia minh bạch và cởi mở hơn đối với các công ty quốc tế bằng cách cung cấp cho các công ty nước ngoài một khuôn khổ pháp lý, hiệu quả và môi trường làm việc an toàn. Việc hỏi lộ dưới mọi hình thức đều bị đặt ngoài vòng pháp luật, những người tố cáo được bảo vệ và các công ty nước ngoài được hưởng các quyền giống như các công ty Maroc khi đầu tư vào quốc gia này. Maroc có hiệp định thương mại ưu đãi với 62 quốc gia. Hiệp định Hiệp hội EU-Maroc, bao gồm hàng hóa công nghiệp, có hiệu lực vào ngày 01 tháng 3 năm 2000 và áp dụng

cho các công ty EU đặt tại Maroc. Thỏa thuận kêu gọi loại bỏ dần thuế quan đối với thương mại hàng hóa công nghiệp giữa EU và Maroc trong 12 năm và cung cấp khả năng tiếp cận miễn thuế đối với số lượng hạn chế một số sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt là các sản phẩm hải sản, trái cây và rau quả. Các cuộc đàm phán về Hiệp định Thương mại Tự do Toàn diện và Sâu rộng (DCFTA) giữa Liên minh Châu Âu và Maroc đã được khởi động vào ngày 01 tháng 3 năm 2013 và đang diễn ra.

Maroc cũng đã bắt đầu đàm phán FTA với Canada và một số quốc gia Tây Phi. Hội đồng chính phủ Maroc đã thông qua dự luật phê chuẩn thỏa thuận thành lập Khu vực thương mại tự do lục địa châu Phi (AfCFTA) vào ngày 22 tháng 02 năm 2019. Mục tiêu là thiết lập một thị trường duy nhất cho hàng hóa và dịch vụ trên 54 quốc gia, cho phép doanh nghiệp và các nhà đầu tư di chuyển tự do, đồng thời tạo ra một liên minh hải quan lục địa để hợp lý hóa thương mại và thu hút đầu tư dài hạn. Thỏa thuận này rất quan trọng đối với việc tăng trưởng và tạo ra việc làm cho châu Phi và 1,27 tỷ dân của khu vực này. Giao dịch theo Thỏa thuận AfCFTA bắt đầu vào ngày 01 tháng 01 năm 2021. Maroc vẫn chưa phê chuẩn thỏa thuận. Maroc cũng nộp đơn xin gia nhập Cộng đồng Kinh tế của các Quốc gia Tây Phi (ECOWAS) vào ngày 24 tháng 02 năm 2017. Vào tháng 11 năm 2017, Maroc bắt đầu đàm phán với khối thương mại Nam Mỹ Mercosur để thành lập khu vực thương mại tự do. Maroc vẫn chưa đảm bảo gia nhập vào cả hai khối thương mại.

### **Sắp xếp vận chuyển hàng hóa đến và đi từ Maroc**

Trong hai thập kỷ qua, Maroc đã chi trung bình khoảng 40 tỷ MAD cho vận tải và hậu cần, liên tục nâng cấp mạng lưới vận tải và hậu cần quốc gia.

Đường bộ thống trị giao thông nội địa ở Maroc, cung cấp 90% khả năng di chuyển của người dân và 85% lưu lượng hàng hóa ngoại trừ phốt phát. Tính đến tháng 01 năm 2020, mạng lưới đường bộ của Maroc bao gồm hơn 57.330 km đường, trong đó có khoảng 43.500 km được trải nhựa.

Mạng lưới đường sắt của Maroc bao gồm 1300 km đường ray, với 120 nhà ga phục vụ hành khách cũng như vận chuyển hàng hóa.

Được thiên nhiên ưu đãi với đường bờ biển dài 3.500 km phân bố trên biển Đại Tây Dương và biển Địa Trung Hải, 95% hoạt động ngoại thương của Maroc được thực hiện thông qua vận tải biển. Theo số liệu mới nhất từ Bộ Giao thông vận tải, trong 11 tháng đầu năm 2018, có 122,8 triệu tấn hàng hóa quá cảnh qua các cảng Maroc. Đội tàu vận

tải hàng hóa Maroc bao gồm 8 tàu đang hoạt động thuộc 7 công ty vận chuyển.

- Cảng biển: [https://www.anp.org.ma/en/#\\_blank](https://www.anp.org.ma/en/#_blank)
- Hàng không: [http://www.onda.ma/en/I-am-passenger#\\_blank](http://www.onda.ma/en/I-am-passenger#_blank)
- Các tổ chức vận tải biển:  
[http://www.equipement.gov.ma/maritime/Organisation/Pages/missions-DMM.aspx#\\_blank](http://www.equipement.gov.ma/maritime/Organisation/Pages/missions-DMM.aspx#_blank) (tiếng Pháp)
- Các tổ chức không vận: [https://www.aviationcivile.gov.ma/#\\_blank](https://www.aviationcivile.gov.ma/#_blank) (tiếng Pháp)
- Các tổ chức vận tải đường bộ: [http://www.equipement.gov.ma/Transport-routier/Actualites/Pages/Actualites.aspx#\\_blank](http://www.equipement.gov.ma/Transport-routier/Actualites/Pages/Actualites.aspx#_blank)
- Các tổ chức vận tải đường sắt: [Ministry of Equipment and Transports](#)

### Xác định nhà cung cấp ở Maroc

Danh bạ doanh nghiệp đa ngành ở Maroc

- [2FindLocal Morocco](#)
- [Afrikta](#)
- [Arabo Morocco](#)
- [Biz Pages Morocco](#)
- [BizExposed Morocco](#)
- [Bloombiz Morocco](#)
- [City By App Morocco](#)
- [Cybo Morocco](#)
- [eArabic Market](#)
- [eArabic Market Morocco](#)



## Chương 6: Môi trường đầu tư

### Tổng quan

Nằm ở giao điểm của Châu Âu, Châu Phi cận Sahara và Trung Đông, Maroc hướng đến việc trở thành một trung tâm kinh doanh khu vực bằng cách tận dụng vị trí địa lý chiến lược, ổn định chính trị và cơ sở hạ tầng đẳng cấp thế giới để mở rộng thành một nhà sản xuất và xuất khẩu của khu vực, cơ sở cho các công ty quốc tế. Maroc tích cực khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư nước ngoài, đặc biệt là trong các lĩnh vực xuất khẩu như sản xuất, thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô tích cực, tự do hóa thương mại, khuyến khích đầu tư và cải cách cơ cấu. Chính phủ Maroc thực hiện các chiến lược nhằm thúc đẩy việc làm, thu hút đầu tư nước ngoài, nâng cao hiệu suất và sản lượng trong các lĩnh vực tạo doanh thu chính, chú trọng vào các ngành mang lại giá trị gia tăng như năng lượng tái tạo, ô tô, hàng không vũ trụ, dệt may, dược phẩm, gia công phần mềm, và nông sản thực phẩm. Hầu hết các chiến lược của chính phủ được trình bày trong Mô hình phát triển mới được công bố vào tháng 4 năm 2021. Là một phần trong kế hoạch phát triển của Chính phủ, Maroc tiếp tục đầu tư lớn vào năng lượng tái tạo, đang trên đà đạt được mục tiêu đã đề ra là 64% tổng số điện năng được lắp đặt công suất vào năm 2030 và công bố mục tiêu sẽ đạt 80% vào năm 2050.

Theo Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2021 của Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), Maroc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) nhiều thứ 9 ở châu Phi vào năm 2020. Đỉnh điểm vào năm 2018, Maroc thu hút 3,6 tỷ USD vốn FDI, vốn FDI vào quốc gia này giảm 55% đạt 1,7 tỷ USD vào năm 2019 và hầu như không thay đổi vào năm 2020. Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Pháp và Tây Ban Nha nắm giữ phần lớn cổ phiếu FDI. Sản xuất thu hút tỷ trọng vốn FDI cao nhất, tiếp theo là bất động sản, thương mại, du lịch và vận tải. Maroc tiếp tục định hướng quốc gia là “cửa ngõ vào Châu Phi” và mở rộng vai trò này với việc trở lại Liên minh Châu Phi vào tháng 01 năm 2017 và ra mắt Khu vực Thương mại Tự do Lục địa Châu Phi (CFTA) có hiệu lực vào năm 2021. Vào tháng 6 năm 2019, Maroc đã khai trương phần mở rộng của cảng vận chuyển thương mại Tangier-Med, trở thành cảng lớn nhất ở Châu Phi và Địa Trung Hải; chính phủ đang phát triển giai đoạn thứ ba cho cảng, điều này sẽ làm tăng công suất lên 5 triệu đơn vị tương đương 20 foot (TEU). Tangier được kết nối với thủ đô chính trị của Maroc ở Rabat và trung tâm thương mại ở Casablanca bằng dịch vụ tàu cao tốc đầu tiên của Châu Phi. Tuy nhiên, các biện pháp bảo vệ quyền sở hữu trí

tuệ yếu kém, bộ máy quan liêu của chính phủ kém hiệu quả, tham nhũng, các biện pháp bảo vệ chống rửa tiền không đầy đủ và tốc độ cải cách quy định chậm chạp vẫn là những thách thức. Năm 2021, Maroc được đưa vào "danh sách xám" của Lực lượng Đặc nhiệm Hành động Tài chính (FATF) gồm các quốc gia phải tăng cường giám sát do sai sót trong cuộc chiến chống rửa tiền và tài trợ cho khủng bố.

Maroc đã phê chuẩn 72 hiệp ước đầu tư để khuyến khích và bảo hộ đầu tư và 62 hiệp định kinh tế, nhằm loại bỏ việc đánh thuế 2 lần đối với thu nhập hoặc lợi nhuận.

<b>Thước đo</b>	<b>Năm</b>	<b>Chỉ số/ Xếp hạng</b>	<b>Website</b>
Chỉ số nhận thức tham nhũng của Tổ chức Minh bạch Quốc tế	2021	87/180	<a href="http://www.transparency.org/research/cpi/overview">http://www.transparency.org/research/cpi/overview</a>
Chỉ số sáng tạo toàn cầu	2021	77/132	<a href="https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator">https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator</a>
Chỉ số GNI tính trên đầu người của World Bank	2020	3.020 USD	<a href="https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD">https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD</a>

## **Cởi mở và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài**

### **1. Chính sách đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài**

Maroc tích cực khuyến khích đầu tư nước ngoài thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô, tự do hóa thương mại, cải cách cơ cấu, cải thiện cơ sở hạ tầng và khuyến khích các nhà đầu tư. Điều lệ Đầu tư, [Luật 18-95](#) tháng 10 năm 1995, là văn bản cơ bản hiện hành của Maroc điều chỉnh đầu tư và áp dụng cho cả đầu tư trong nước và nước ngoài (trực tiếp và danh mục đầu tư). Điều lệ Đầu tư cập nhật đang được xây dựng và dự kiến sẽ mở rộng các ưu đãi đối với đầu tư nước ngoài. Điều lệ mới nhằm mục đích tăng cường đầu tư tư nhân lên 2/3 tổng đầu tư vào năm 2035, bao gồm các ưu đãi bổ sung để thu hút đầu tư vào các lĩnh vực triển vọng và các khu vực ít được ưa chuộng hơn, đồng thời hỗ trợ thêm cho sự phát triển của các ngành chiến lược như quốc phòng và dược phẩm. Bộ Công nghiệp đang thực hiện Kế hoạch Tăng tốc Công nghiệp (PAI) lần thứ hai, kéo dài từ năm 2021-2025, nhằm mục đích xây dựng tiến độ đạt được PAI trong giai đoạn 2014-

2020 trước đó và mở rộng phát triển công nghiệp trên khắp các khu vực của Maroc. PAI dựa trên việc thiết lập “hệ sinh thái” tích hợp chuỗi giá trị và mối quan hệ nhà cung cấp giữa các công ty lớn và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Pháp luật Maroc điều chỉnh FDI áp dụng như nhau đối với các pháp nhân Maroc và pháp nhân nước ngoài, ngoại trừ một số lĩnh vực được bảo vệ.

Cơ quan Phát triển Đầu tư và Xuất khẩu của Maroc (AMDIE) là cơ quan quốc gia chịu trách nhiệm phát triển và xúc tiến đầu tư và xuất khẩu. Sau khi cải cách luật 47-18 điều chỉnh các Trung tâm đầu tư khu vực (CRI) của Maroc vào năm 2019, mỗi khu vực trong số 12 khu vực được trao quyền để thúc đẩy các nỗ lực xúc tiến đầu tư của khu vực. Mỗi trang web của CRI tổng hợp thông tin liên quan cho các nhà đầu tư quan tâm, bao gồm bản đồ đầu tư, lĩnh vực ưu tiên, thủ tục thành lập doanh nghiệp, chi phí sản xuất, luật và quy định hiện hành cũng như thông tin chung về môi trường kinh doanh, trong số các dịch vụ đầu tư khác. Các trang web khác nhau tùy theo khu vực, một số website hoạt động tốt hơn những trang khác. AMDIE và 12 CRI làm việc cùng nhau trong suốt các giai đoạn đầu tư ở cấp quốc gia và khu vực. Ví dụ, AMDIE và CRI phối hợp liên lạc giữa các nhà đầu tư và đối tác. Ủy ban đầu tư khu vực kiểm tra các ứng dụng đầu tư và gửi khuyến nghị cho AMDIE. Ủy ban đầu tư liên bộ, do AMDIE đóng vai trò là ban thư ký, phê duyệt bất kỳ thỏa thuận hoặc hợp đồng đầu tư nào yêu cầu đóng góp tài chính từ chính phủ. CRI cũng cung cấp dịch vụ hậu mãi để hỗ trợ các khoản đầu tư và hỗ trợ giải quyết các vấn đề có thể phát sinh.

Năm ngoái, AMDIE đã nỗ lực thúc đẩy đầu tư quốc tế vào Maroc theo chiến dịch mang nhãn hiệu “Morocco Now”. Thông tin thêm về luật và thủ tục đầu tư của Maroc có sẵn trên trang web “Morocco Now” của AMDIE hoặc thông qua các trang web riêng lẻ của từng Trung tâm đầu tư khu vực. Để biết thông tin về đầu tư nông nghiệp, hãy truy cập trang [web](#) của Cơ quan Phát triển Nông nghiệp hoặc trang [web](#) của Cơ quan Phát triển Nuôi trồng Thủy sản Quốc gia.

Khi Maroc tham gia Tuyên bố của OECD về Đầu tư Quốc tế và Doanh nghiệp Đa quốc gia vào tháng 11 năm 2009, Maroc đã đảm bảo đối xử quốc gia đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Ngoại lệ duy nhất mà đãi ngộ của quốc gia này dành cho các nhà đầu tư nước ngoài là trong những lĩnh vực đã đóng cửa đối với đầu tư nước ngoài, mà Maroc đã phân định khi tham gia Tuyên bố. Đầu mối liên lạc quốc gia về ứng xử trong kinh doanh có trách nhiệm (NCP), có chủ tịch và ban thư ký do AMDIE nắm giữ, là cơ quan

chính chịu trách nhiệm tuân thủ theo tuyên bố này.

## **2. Giới hạn đối với sự kiểm soát của nước ngoài, quyền sở hữu và thành lập tư nhân**

Các tổ chức tư nhân nước ngoài và trong nước có thể thành lập và sở hữu các doanh nghiệp kinh doanh, ngoại trừ một số hạn chế nhất định theo lĩnh vực. Maroc đặt giới hạn 49% đối với đầu tư nước ngoài vào các công ty vận tải hàng không và hàng hải cũng như nghề cá hàng hải. Người nước ngoài không thể sở hữu đất nông nghiệp, mặc dù họ có thể thuê đất nông nghiệp với thời hạn lên đến 99 năm; tuy nhiên, một luật mới mở rộng quyền sở hữu đất nông nghiệp cho người nước ngoài đã được thông qua và sắp có văn bản hướng dẫn thi hành. Chính phủ Maroc nắm độc quyền khai thác phốt phát thông qua Văn phòng Cherifien des Phosphates (OCP) 95% thuộc sở hữu nhà nước.

Nhà nước Maroc cũng có quyền tùy ý hạn chế tất cả đa số cổ phần nước ngoài trong vốn của các ngân hàng quốc gia lớn nhưng dường như chưa bao giờ thực hiện quyền đó. Ngân hàng Trung ương Maroc (Ngân hàng Al-Maghrib) có thể sử dụng quyền quyết định theo quy định trong việc cấp phép thành lập ngân hàng trong nước và ngân hàng thuộc sở hữu nước ngoài. Trong lĩnh vực dầu khí, Cơ quan Quốc gia về Hydrocacbon và Mỏ (ONHYM) giữ lại 25% cổ phần bắt buộc trong bất kỳ giấy phép thăm dò hoặc giấy phép phát triển nào. Là một phần của luật 47-18 quản lý các Trung tâm đầu tư khu vực của Maroc, một cuộc cải cách bắt buộc các cơ quan phê duyệt khác nhau đối với các dự án đầu tư phải được hợp nhất thành một “Ủy ban khu vực thống nhất”, từ đó đã chuyển quy trình phê duyệt trung bình 180 ngày thành một quy trình mất 30 ngày hoặc ít hơn, và đôi khi ít nhất là một ngày làm việc.

## **3. Đánh giá chính sách đầu tư khác**

Đánh giá chính sách đầu tư của bên thứ ba gần đây nhất của Maroc là Đánh giá chính sách thương mại (TPR) năm 2016 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), cho thấy rằng các cải cách thương mại được thực hiện kể từ TPR trước đó vào năm 2009 đã góp phần vào sự tăng trưởng liên tục của nền kinh tế bằng cách kích thích cạnh tranh thị trường trong nước, khuyến khích đổi mới, tạo việc làm mới và góp phần đa dạng hóa tăng trưởng.

## **4. Tạo thuận lợi cho doanh nghiệp**

Báo cáo Môi trường Kinh doanh năm 2020 cho thấy, Ngân hàng Thế giới đã xếp hạng Maroc ở vị trí thứ 53 trong số 190 nền kinh tế, tăng 7 bậc so với báo cáo trước đó vào năm 2019 và tăng 75 bậc trong thập kỷ qua từ vị trí 128 vào năm 2010. Kể từ năm 2012,



Maroc đã thực hiện các cải cách tạo thuận lợi cho việc đăng ký kinh doanh, chẳng hạn như loại bỏ yêu cầu phải nộp tờ khai thành lập doanh nghiệp với Bộ Lao động, giảm phí đăng ký công ty và loại bỏ các yêu cầu về vốn tối thiểu đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn. 12 Trung tâm Đầu tư Khu vực (CRI) đều có website riêng để hướng dẫn các nhà đầu tư trong quá trình đăng ký.

Các công ty nước ngoài có thể sử dụng cơ chế đăng ký kinh doanh trực tuyến. Các công ty nước ngoài, ngoại trừ các công ty của Pháp, được yêu cầu cung cấp bản sao các điều khoản liên kết đã được dịch sang tiếng Ả Rập và cho biết cơ quan đăng ký thương mại tại quốc gia xuất xứ của họ. Hơn nữa, các công ty nước ngoài phải báo cáo việc thành lập công ty con sau này cho Văn phòng Ngoại hối (Office de Changes) để tạo điều kiện cho việc hồi hương các quỹ ở nước ngoài như lợi nhuận và cổ tức. Theo Ngân hàng Thế giới, đăng ký kinh doanh ở Maroc mất trung bình 9 ngày, ít hơn đáng kể so với mức trung bình 20 ngày của khu vực Trung Đông và Bắc Phi. Maroc không yêu cầu chủ doanh nghiệp phải đặt cọc bất kỳ khoản vốn tối thiểu nào đã thanh toán.

Sau khi luật doanh nghiệp 18-17 về việc thành lập doanh nghiệp điện tử được thông qua, hệ thống mới sẽ đi vào hoạt động vào năm 2021, cho phép thành lập doanh nghiệp trực tuyến thông qua một nền tảng điện tử do Văn phòng Sở hữu Công nghiệp và Thương mại Maroc (OMPIC) quản lý. Tất cả các thủ tục liên quan đến việc tạo, đăng ký và công bố dữ liệu công ty có thể được thực hiện thông qua nền tảng này. Một ủy ban quốc gia mới sẽ giám sát việc thực hiện các thủ tục. Luật Đơn giản hóa Thủ tục Hành chính 55-19, được thông qua vào năm 2020, nhằm hợp lý hóa các quy trình hành chính bằng cách xác định và tiêu chuẩn hóa các yêu cầu về tài liệu, loại bỏ các bước không cần thiết và biến quy trình thành kỹ thuật số hoàn toàn thông qua Cổng thông tin Hành chính Quốc gia, trang web đã ra mắt vào năm 2021 nhưng hiện tại chỉ có sẵn bằng tiếng Ả Rập.

Các cơ chế tạo thuận lợi cho kinh doanh tạo điều kiện đối xử công bằng với phụ nữ và các nhóm thiểu số ít được đại diện trong nền kinh tế. Đáng chú ý, theo Ngân hàng Thế giới, thủ tục, thời gian và chi phí để đăng ký một doanh nghiệp mới là bình đẳng đối với nam và nữ ở Maroc. Hợp tác với chính phủ Maroc, xã hội dân sự và khu vực tư nhân, đã có một số sáng kiến nhằm cải thiện bình đẳng giới tại nơi làm việc và tiếp cận nơi làm việc cho người di cư nước ngoài, đặc biệt là những người từ châu Phi cận Sahara.

## **5. Đầu tư ra nước ngoài**

Chính phủ Maroc ưu tiên đầu tư vào châu Phi như một phần trong chiến lược mở rộng



thương mại và kết nối thương mại trên khắp lục địa và đảm bảo danh hiệu “Cửa ngõ vào châu Phi”. Ngân hàng Phát triển Châu Phi xếp Maroc là nhà đầu tư châu Phi lớn thứ hai ở châu Phi cận Sahara, sau Nam Phi và là nhà đầu tư châu Phi lớn nhất ở Tây Phi. OCP Châu Phi, một công ty con của tập đoàn phốt phát khổng lồ thuộc sở hữu nhà nước của Maroc, OCP, đã có mặt tại 16 quốc gia châu Phi và tiếp tục đầu tư vào cơ sở hạ tầng hỗ trợ xuất khẩu phốt phát OCP. Theo Văn phòng Trao đổi của Maroc, dưới sự giám sát của Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Tài chính, 808 triệu USD, tương đương 43% tổng vốn FDI ra nước ngoài của Maroc, đã được đầu tư vào lục địa châu Phi vào năm 2021. Tuy nhiên, theo bộ luật đầu tư của Maroc, việc chuyển tiền về nước chỉ giới hạn ở các tài khoản Dirham Maroc “có thể chuyển đổi”. Văn phòng Ngoại hối của Maroc (“Office des Changes,” OC) đã thực hiện một số thay đổi cho năm 2022 nhằm tự do hóa các quy định về ngoại hối của quốc gia. Người Maroc ra nước ngoài để du lịch hiện có thể đổi tới 10.000 USD ngoại tệ mỗi năm, với khả năng đạt được các khoản trợ cấp hơn nữa được lập chỉ mục ở mức 30% hồ sơ thuế thu nhập với mức tối đa là 30.000 USD. Khách hàng doanh nghiệp cũng có thể nhận được số lượng ngoại tệ lớn hơn, miễn là công ty của họ đã nộp thuế thu nhập doanh nghiệp đúng. Một điều khoản mới khác cho phép các ngân hàng sử dụng tài khoản ngoại tệ để tài trợ cho các khoản đầu tư vào Khu tăng tốc công nghiệp của Maroc.

### Hiệp định thuế và đầu tư song phương

Maroc đã có Hiệp ước Đầu tư Song phương (BIT) đang hoạt động với Hoa Kỳ từ năm 1991, và Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) từ năm 2006. Maroc đã ký BIT với [72 quốc gia](#), trong đó [50 quốc gia](#) đang có hiệu lực. Maroc là bên ký kết một số FTA khác (song phương và đa phương) và các Hiệp định Hiệp hội. AA đáng chú ý nhất của Maroc là cùng với EU, tạo ra một khu vực thương mại tự do vào năm 2012 nhằm tự do hóa thương mại hàng hóa hai chiều, bao gồm các hiệp định về thương mại nông sản, thực phẩm và thủy sản, và một nghị định thư thiết lập cơ chế giải quyết tranh chấp song phương. Tuy nhiên, vào năm 2021, Tòa án Công lý Châu Âu đã hủy bỏ hai thỏa thuận song phương giữa EU và Maroc: Thỏa thuận Đối tác Thủy sản Bền vững và Thỏa thuận Hiệp hội Châu Âu - Địa Trung Hải, viện dẫn các điều khoản về quy tắc xuất xứ không hợp lệ trong mỗi thỏa thuận.

Năm 2008, Maroc là quốc gia đầu tiên ở khu vực phía nam Địa Trung Hải được EU công nhận “xếp hạng cao”, giúp thúc đẩy hội nhập kinh tế chặt chẽ hơn bằng cách giảm

các hàng rào phi thuế quan, tự do hóa thương mại dịch vụ, đảm bảo bảo hộ đầu tư và tiêu chuẩn hóa quy định trong một số lĩnh vực thương mại và kinh tế.

Vào ngày 03 tháng 03 năm 2018, Maroc đã ký một thỏa thuận, trong đó Maroc cùng với 54 quốc gia châu Phi khác, thành lập Khu vực thương mại tự do lục địa châu Phi (CFTA), thiết lập một thị trường hơn 1,2 tỷ người, với tổng sản phẩm hơn 3 nghìn tỷ USD. CFTA là một dự án hàng đầu của Chương trình nghị sự 2063, tầm nhìn dài hạn của Liên minh châu Phi (AU) vì một châu Phi hội nhập, thịnh vượng và hòa bình. Thỏa thuận CFTA có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2021, nhưng kể từ tháng 3 năm 2022, Maroc vẫn chưa gửi các văn kiện phê chuẩn của mình cho AU.

Maroc cũng là thành viên của Khuôn khổ bao trùm OECD về Xói mòn cơ sở và chia sẻ lợi nhuận, bao gồm thỏa thuận tháng 10 năm 2021 về giải pháp hai trụ cột cho các thách thức thuế toàn cầu, bao gồm thuế doanh nghiệp tối thiểu toàn cầu.

## Cơ chế pháp lý

### 1. Tính minh bạch của hệ thống pháp quy

Maroc là một quốc gia quân chủ lập hiến với một quốc hội được bầu và một hệ thống luật dân sự kết hợp chủ yếu dựa trên luật của Pháp, với một số ảnh hưởng từ luật Hồi giáo. Các đạo luật lập pháp có thể được Tòa án Hiến pháp xem xét lại, ngoại trừ các sắc lệnh hoàng gia (Dahirs) do Nhà vua ban hành, có hiệu lực pháp luật. Quyền lập pháp ở Maroc được trao cho cả chính phủ và hai viện của Quốc hội, Viện đại biểu (Majlis Al-Nuwab) và Viện nghị viên (Majlis Al Mustashareen). Các nguồn chính của pháp luật thương mại ở Maroc là Bộ luật Nghĩa vụ và Hợp đồng năm 1913 và Luật số 15-95 thiết lập Bộ luật Thương mại. Hội đồng Cạnh tranh và Cơ quan Phát hiện, Phòng ngừa và Chống Tham nhũng Quốc gia (INPPLC) có trách nhiệm cải thiện quản trị công và ủng hộ tự do hóa thị trường hơn nữa. Tất cả các cấp quy định đều tồn tại (địa phương, tiểu bang, quốc gia và siêu quốc gia). Các quy định phù hợp nhất cho các doanh nghiệp nước ngoài phụ thuộc vào lĩnh vực được đề cập. Các bộ xây dựng các quy định và dự thảo luật của riêng mình, bao gồm cả những quy định liên quan đến đầu tư, thông qua các cơ quan hành chính cùng với sự chấp thuận của bộ trưởng của họ. Mỗi quy định và dự thảo luật đều được đưa ra để lấy ý kiến công chúng. Các hành động pháp lý chính được công bố toàn bộ bằng tiếng Ả Rập và thường là tiếng Pháp trong bản tin chính thức trên trang [web](#) của Tổng thư ký Chính phủ. Sau khi được công bố, luật không thay đổi được nữa. Các doanh nghiệp và cơ quan công có thể áp dụng các quy định cụ thể của riêng họ miễn

là họ tuân thủ các quy định về cạnh tranh và minh bạch.

Các cơ chế thực thi quy định của Maroc phụ thuộc vào lĩnh vực được đề cập; việc thực thi có thể được xem xét về mặt pháp lý và được cung cấp công khai thông qua các trang web của các cơ quan khác nhau. Ví dụ, Cơ quan Quản lý Viễn thông Quốc gia (ANRT) là cơ quan công chịu trách nhiệm kiểm soát và điều tiết lĩnh vực viễn thông. Cơ quan quản lý viễn thông bằng cách tham gia xây dựng khung pháp lý và quy định. Maroc không có hướng dẫn đánh giá tác động theo quy định cụ thể, cũng như luật pháp không yêu cầu đánh giá tác động. Maroc không có cơ quan chính phủ chuyên trách có nhiệm vụ xem xét và giám sát các đánh giá tác động theo quy định do các cơ quan riêng lẻ hoặc cơ quan chính phủ khác thực hiện.

Bộ Tài chính Maroc đăng [số liệu thông kê hàng quý](#) (được tổng hợp theo khuyến nghị của IMF) về tài chính công và nợ trên trang web của họ. Báo cáo về [nợ công](#) được công bố trên trang web của Bộ Kinh tế và Tài chính và được sử dụng như một phần của quá trình xây dựng và biểu quyết dự luật ngân sách. Báo cáo nợ năm tài chính 2022 được công bố vào ngày 20 tháng 12 năm 2021.

## 2. **Cân nhắc về quy định quốc tế**

Maroc gia nhập WTO năm 1995 và báo cáo các quy định kỹ thuật có thể ảnh hưởng đến thương mại với các nước thành viên khác. Maroc là một bên ký kết [Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại](#) và có tỷ lệ thực hiện 91,2% các yêu cầu của TFA. Các tiêu chuẩn châu Âu được tham chiếu rộng rãi trong hệ thống quy định của Maroc. Trong một số trường hợp, các tiêu chuẩn, hướng dẫn và khuyến nghị của nước ngoài hoặc quốc tế cũng được chấp nhận.

## 3. **Hệ thống pháp luật và tính độc lập tư pháp**

Hệ thống pháp luật Maroc là sự kết hợp giữa luật dân sự (hệ thống của Pháp) và một số luật Hồi giáo, được quy định bởi Nghị định đã được sửa đổi năm 1913 về Nghĩa vụ và Hợp đồng, Bộ luật Thương mại năm 1996 và Luật số 53-95 về Tòa án Thương mại. Các tòa án này có thẩm quyền duy nhất là giải quyết các tranh chấp về sở hữu công nghiệp, như được quy định trong Luật Bảo vệ Sở hữu Công nghiệp số 17-97, bất kể tình trạng pháp lý của các bên. Theo Báo cáo Đánh giá Luật Thương mại của Maroc năm 2015 của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu, Nghị định Hoàng gia số 1-97-65 (1997) đã thiết lập thẩm quyền xét xử của tòa án thương mại đối với các vụ việc thương mại bao gồm cả việc mất khả năng thanh toán. Mặc dù điều này đã mang lại nhiều tiến bộ trong

việc xử lý các tranh chấp thương mại, nhưng việc thiếu đào tạo cho các thẩm phán về các vấn đề thương mại nói chung vẫn là một thách thức chính đối với việc giải quyết tranh chấp thương mại hiệu quả trong nước. Nhìn chung, các thủ tục tố tụng tốn nhiều thời gian và nguồn lực, và không có yêu cầu pháp lý nào liên quan đến việc công bố vụ việc. Tranh chấp có thể được đưa ra trước 01 trong 08 Tòa án Thương mại đặt tại các thành phố chính của Maroc và 01 trong 03 Tòa phúc thẩm Thương mại đặt tại Casablanca, Fes và Marrakech. Maroc có các tòa án đặc biệt khác như Tòa án Quân sự và Hành chính. Tiêu đề VII của Hiến pháp quy định rằng cơ quan tư pháp phải độc lập với cơ quan lập pháp và hành pháp của chính phủ. Hiến pháp 2011 cũng cho phép thành lập Hội đồng Tư pháp Tối cao do Nhà vua đứng đầu, có quyền thuê, bãi nhiệm và thăng chức thẩm phán. Các biện pháp thi hành có thể được kháng cáo tại Tòa án cấp phúc thẩm, nơi xét xử các kháng cáo đối với các quyết định của tòa sơ thẩm.

#### **4. Luật và Quy định về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài**

Nguồn gốc chính của luật đầu tư ở Maroc là Luật số 18-95 thành lập Điều lệ Đầu tư năm 1995. Điều lệ Đầu tư cập nhật đang được xây dựng và dự kiến có hiệu lực vào năm 2022, CRI và AMDIE của Maroc cung cấp cho người dùng thông tin liên quan đến đầu tư về luật và quy định, nói chung và nói riêng đối với các lĩnh vực công nghiệp và khu vực pháp lý địa lý khác nhau cùng với thông tin về thủ tục, kêu gọi đầu thầu và các nguồn lực bổ sung để thành lập doanh nghiệp. Mỗi CRI lưu trữ một trang web nhằm hoạt động như một điểm truy cập vào các dịch vụ “một cửa” của họ để hướng dẫn các nhà đầu tư trong quá trình đầu tư. Các trang web này đã được cải thiện đáng kể và được cập nhật thường xuyên.

#### **5. Luật Cạnh tranh và Chống độc quyền**

Luật Cạnh tranh số 06-99 của Maroc về Tự do định giá và Cạnh tranh quy định thẩm quyền của [Hội đồng Cạnh tranh](#) với tư cách là một cơ quan hành pháp độc lập có quyền điều tra. Cùng với INPPLC, Hội đồng cạnh tranh là một trong những cơ quan chính chịu trách nhiệm cải thiện quản trị công và ủng hộ tự do hóa thị trường hơn nữa. Luật số 20-13, được thông qua vào ngày 7 tháng 8 năm 2014, đã sửa đổi quyền hạn của Hội đồng Cạnh tranh để phù hợp với Hiến pháp 2011. Trách nhiệm của Hội đồng Cạnh tranh bao gồm ra quyết định về các hành vi hạn chế cạnh tranh và kiểm soát mức độ tập trung, có quyền điều tra và xử phạt; đưa ra ý kiến trong các cuộc tham vấn chính thức của các cơ quan chính phủ; và xuất bản các bài phê bình và nghiên cứu về tình trạng cạnh tranh.



Vào tháng 01 năm 2022, Hội đồng cạnh tranh đã xuất bản hướng dẫn tuân thủ [pháp luật](#), hợp tác với Hiệp hội người sử dụng lao động Maroc, để cung cấp hướng dẫn bổ sung cho các công ty và tổ chức nghề nghiệp trong việc thiết lập chương trình tuân thủ luật cạnh tranh. Vào tháng 02 năm 2022, Hiệp hội Vận tải và Hậu cần Maroc (AMTL) - liên đoàn lao động, có trụ sở tại Tangier, đã kêu gọi các chuyên gia vận tải tăng phí vận tải lên 20%, với lý do giá dầu diesel tăng. Ngay sau đó, Hội đồng Cạnh tranh Maroc đã công bố một cuộc điều tra. Theo luật thị trường tự do của Maroc, giá được xác định theo nguyên tắc cung và cầu, và không một thực thể đơn lẻ nào có quyền ấn định giá thị trường. Cùng thời điểm AMTL ban hành bản ghi nhớ, chính phủ Maroc đã bắt đầu đối thoại cởi mở với các liên đoàn lao động, khiến AMTL rút lại bản ghi nhớ của họ. Sau khi có báo cáo về việc xử lý sai cuộc điều tra về cáo buộc thông đồng của các công ty phân phối dầu mỏ vào năm 2020, Quốc vương Mohammed VI đã triệu tập một ủy ban đặc biệt để điều tra các hoạt động sai trái của Hội đồng Cạnh tranh. Vào tháng 3 năm 2021, nhà vua đã bổ nhiệm một chủ tịch hội đồng mới và quốc hội đã thông qua dự luật mới củng cố Hội đồng Cạnh tranh bằng cách cải thiện khung pháp lý và tăng cường tính minh bạch.

## 6. Trưng thu và bồi thường

Việc sung công chỉ có thể xảy ra vì lợi ích công do cơ quan nhà nước sử dụng, mặc dù trong quá khứ, các pháp nhân là “người được nhượng quyền” dịch vụ công, các công ty có nền kinh tế hỗn hợp hoặc các công ty có lợi ích chung cũng đã được cấp quyền sung công. Điều 3 của Luật số 7-81 (tháng 5 năm 1982) về sung công, Nghị định Hoàng gia liên quan ngày 06 tháng 5 năm 1982 và Nghị định số 2-82-328 ngày 16 tháng 4 năm 1983 quy định thẩm quyền sung công tài sản của chính phủ. Quá trình trưng thu có hai giai đoạn: trong giai đoạn hành chính, Nhà nước tuyên bố lợi ích chung trong việc trưng thu đất cụ thể và xác minh quyền sở hữu, quyền sở hữu và giá trị thẩm định của đất. Nếu Nhà nước và chủ sở hữu có thể đi đến thỏa thuận về giá trị, việc sung công hoàn tất. Nếu chủ sở hữu kháng cáo, giai đoạn tư pháp bắt đầu, theo đó tài sản được lấy, một thẩm phán giám sát việc chuyển nhượng tài sản và khoản bồi thường thanh toán được thực hiện cho chủ sở hữu dựa trên phán quyết. Hiện vẫn chưa có ghi nhận nào về bất kỳ trường hợp tài sản tư nhân nào gần đây đã bị sung công vì mục đích công hoặc theo cách phân biệt đối xử hoặc không phù hợp với các nguyên tắc đã được thiết lập của luật pháp quốc tế.



## **7. Giải quyết tranh chấp**

### **7.1. Công ước ICSID và Công ước New York**

Maroc là thành viên của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế (ICSID) và đã ký công ước vào tháng 6 năm 1967. Maroc là một bên tham gia Công ước New York năm 1958 về việc Công nhận và thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài. Luật số 08-05 quy định việc thi hành các phán quyết được đưa ra theo các công ước này.

### **7.2. Giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước**

Maroc là bên ký kết hơn 70 hiệp ước song phương công nhận trọng tài quốc tế ràng buộc về tranh chấp thương mại. Luật số 08-05 đã thiết lập một hệ thống trọng tài và hòa giải thông thường, đồng thời cho phép các bên áp dụng Bộ luật tố tụng dân sự để giải quyết tranh chấp. Các nhà đầu tư nước ngoài thường dựa vào trọng tài quốc tế để giải quyết các tranh chấp hợp đồng. Tòa án thương mại công nhận và cho thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài. Nói chung, quyền của nhà đầu tư được hỗ trợ bởi thủ tục giải quyết tranh chấp minh bạch, công bằng.

Maroc chính thức công nhận phán quyết của trọng tài nước ngoài chống lại chính phủ. Phán quyết của trọng tài trong nước cũng có hiệu lực thi hành theo lệnh thi hành do Chủ tịch Tòa án Thương mại ban hành, người xác minh rằng không có yếu tố nào của phán quyết vi phạm trật tự công cộng hoặc quyền bảo vệ của các bên. Vì Maroc là thành viên của Công ước New York nên các phán quyết quốc tế cũng có hiệu lực thi hành theo các quy định của công ước. Maroc cũng là thành viên của Công ước Washington về Trung tâm Giải quyết Tranh chấp Đầu tư Quốc tế (ICSID), và do đó đồng ý thi hành và duy trì phán quyết trọng tài của ICSID.

### **7.3. Trọng tài thương mại quốc tế và Tòa án nước ngoài**

Maroc có ủy ban quốc gia về Giải quyết tranh chấp thay thế với nhiệm vụ quản lý các trung tâm đào tạo hòa giải và phát triển hệ thống chứng nhận hòa giải viên. Maroc hướng đến việc định vị quốc gia là một trung tâm trọng tài khu vực ở Châu Phi, nhưng năng lực của các tòa án địa phương vẫn là một yếu tố hạn chế. Để khắc phục nhược điểm này, chính phủ Maroc đã thành lập Trung tâm Trọng tài và Hòa giải ở Rabat, và Cơ quan Thành phố Tài chính Casablanca đã thành lập Trung tâm Trọng tài và Hòa giải Quốc tế Casablanca, hiện đang xử lý phần lớn các tranh chấp đầu tư.

## **8. Quy định phá sản**

Luật phá sản của Maroc dựa trên luật pháp của Pháp. Tòa án thương mại có thẩm quyền

đối với tất cả các trường hợp liên quan đến mất khả năng thanh toán, như được quy định trong Nghị định Hoàng gia số 1-97-65 (1997). Tòa án thương mại tại địa điểm kinh doanh của con nợ có thẩm quyền trong các trường hợp mất khả năng thanh toán. Luật cho phép các con nợ có bảo đảm được ưu tiên yêu cầu đối với tài sản và tiền thu được so với các con nợ không có bảo đảm, những người này lại có quyền ưu tiên hơn các cổ đông vốn cổ phần. Phá sản không bị hình sự hóa. Báo cáo Môi trường kinh doanh năm 2020 của Ngân hàng Thế giới đã xếp Maroc ở vị trí thứ 73 trong số 190 nền kinh tế về “Giải quyết tình trạng mất khả năng thanh toán”. GOM đã sửa đổi bộ luật về mất khả năng thanh toán quốc gia vào tháng 3 năm 2018, nhưng cần cải cách thêm.

## Chính sách công nghiệp

### 1. Ưu đãi đầu tư

Như được quy định trong Bộ luật Đầu tư, Maroc đưa ra các ưu đãi được thiết kế để khuyến khích đầu tư nước ngoài và địa phương. Điều lệ Đầu tư hiện tại của Maroc mang lại những lợi ích như nhau cho tất cả các nhà đầu tư bất kể họ hoạt động trong ngành nào (ngoại trừ nông nghiệp và phát phát, những ngành vẫn nằm ngoài phạm vi của Điều lệ). Đối với các biện pháp khuyến khích nông nghiệp, kế hoạch [Thế hệ xanh 2020-2030](#) của Maroc nhằm cải thiện khả năng cạnh tranh của ngành kinh doanh nông nghiệp bằng cách hỗ trợ các chuỗi giá trị và làm cho ngành trở nên bền vững hơn và thân thiện với môi trường. Các công ty nông nghiệp có doanh thu vượt quá 500.000 USD đủ điều kiện nhận mức thuế doanh nghiệp thấp hơn là 20%.

Chính phủ Maroc đã đưa ra “kế hoạch cải cách đầu tư” vào năm 2016 nhằm tạo môi trường thuận lợi cho khu vực tư nhân thúc đẩy tăng trưởng. Kế hoạch này bao gồm việc áp dụng các ưu đãi đầu tư để hỗ trợ hệ sinh thái công nghiệp, các lợi thế về thuế và hải quan để hỗ trợ các nhà đầu tư và các dự án đầu tư mới, miễn thuế nhập khẩu và miễn thuế giá trị gia tăng (VAT). Các sản phẩm y tế, vắc-xin và các sản phẩm/ nguyên liệu liên quan đến sản xuất tấm pin mặt trời được miễn thuế GTGT đặc biệt. Trang web của [AMDIE](#) có thêm thông tin chi tiết về các ưu đãi đầu tư, nhưng nhìn chung các ưu đãi này dựa trên các ưu tiên ngành (ô tô, hàng không vũ trụ, dệt may, công nghiệp nông-thực phẩm, dược phẩm, gia công phần mềm). Các khoản đầu tư từ 5 triệu USD trở lên đủ điều kiện nhận trợ cấp của chính phủ về chi phí đất đai (20%), chi phí cơ sở hạ tầng bên ngoài (5%) và chi phí đào tạo (20%).

Chính phủ Maroc cung cấp một số quỹ bảo lãnh và nguồn tài chính cho các dự án đầu

tư cho cả nhà đầu tư Maroc và nước ngoài. Ví dụ, Caisse Centrale de Garantie (CCG), một tổ chức tài chính công, cung cấp đồng tài trợ, tài trợ vốn chủ sở hữu và bảo lãnh. Ngoài các khoản miễn thuế được cấp theo luật thông thường, các quy định của Maroc mang lại lợi thế cụ thể cho các nhà đầu tư có thỏa thuận hoặc hợp đồng đầu tư với Chính phủ Maroc nếu họ đáp ứng các tiêu chí bắt buộc. Những lợi thế này bao gồm trợ cấp cho một số chi phí liên quan đến đầu tư thông qua Quỹ đầu tư và phát triển công nghiệp Trợ cấp một số chi phí để xúc tiến đầu tư vào các lĩnh vực công nghiệp cụ thể và phát triển công nghệ mới thông qua Quỹ phát triển kinh tế và xã hội Hassan II, miễn hải quan các nhiệm vụ trong khuôn khổ của Điều 7.I của Luật Tài chính 12-98 và miễn Thuế Giá trị Gia tăng (VAT) đối với hàng nhập khẩu và bán hàng trong nước.

## **2. Khu ngoại thương/ Cảng tự do/ Tạo thuận lợi thương mại**

Maroc có một số khu vực tự do cung cấp các ưu đãi cho công ty như giảm thuế, trợ cấp và giảm thuế hải quan. Các khu này nhằm mục đích thu hút đầu tư của các công ty đang tìm cách xuất khẩu sản phẩm từ Maroc. Là một phần trong chiến lược mở rộng của chính phủ nhằm củng cố vị thế là một trung tâm tài chính châu Phi, Maroc đưa ra các ưu đãi cho các công ty đặt trụ sở khu vực của họ ở Maroc tại Thành phố Tài chính Casablanca (CFC), trung tâm kinh doanh và tài chính hàng đầu của Maroc được thành lập vào năm 2010. Truy cập website của [CFC](#) để biết chi tiết về tính đủ điều kiện.

Vào năm 2021, Maroc đã bị xóa khỏi danh sách các khu vực pháp lý không hợp tác thuế của Liên minh Châu Âu (gọi là “Danh sách xám về thiên đường thuế của EU”, không phải là danh sách xám AML/CFT của FATF), sau khi sửa đổi một số biện pháp về chính sách thuế được coi là có khả năng gây hại dựa trên lợi thế về thuế dành cho các công ty xuất khẩu, công ty hoạt động trong khu vực tự do và CFC. Để nâng cao khả năng cạnh tranh và thu hút đầu tư, đồng thời phù hợp với các thông lệ quốc tế tốt nhất, luật ngân sách năm 2020 của Maroc đã chuyển đổi các khu vực tự do của quốc gia thành “Khu vực tăng tốc công nghiệp” với thuế suất doanh nghiệp 15% sau 05 năm miễn trừ ban đầu, so với trước đây thuế doanh nghiệp là 8,75% trong 20 năm. Các khu vực này cũng cho phép áp dụng thuế thu nhập 20% cố định cho tất cả nhân viên làm việc trong khu vực, thấp hơn nhiều so với thuế thu nhập từng bậc có thể lên tới 38%. Ngoài ra, chính phủ Maroc cũng miễn thuế VAT cho các nhà đầu tư sử dụng và nhập khẩu hàng hóa thiết bị, vật liệu và công cụ cần thiết để đạt được các dự án đầu tư có giá trị ít nhất là 20 triệu USD. Tương tự, cơ chế của CFC cung cấp cho các công ty được CFC miễn thuế trong

05 năm, sau đó là mức giảm 15% (so với mức 31%). CFC cũng áp dụng cho các dịch vụ tài chính (chẳng hạn như dịch vụ đầu tư và công ty cổ phần) và các hoạt động dịch vụ phi tài chính (chẳng hạn như tư vấn và trụ sở khu vực và trung tâm phân phối). Cơ chế của CFC dành cho cả công ty Maroc và nước ngoài và cung cấp các lợi ích về thuế như nhau.

### 3. Yêu cầu về hiệu suất và bản địa hóa dữ liệu

Chính phủ Maroc xem đầu tư nước ngoài là một biện pháp quan trọng nhằm tạo việc làm tại địa phương. Việc cấp thị thực cho nhân viên nước ngoài phụ thuộc vào việc công ty không thể tìm được nhân viên địa phương đủ tiêu chuẩn cho một vị trí cụ thể và chỉ có thể được cấp sau khi công ty đã xác minh việc không có nhân viên đó với Cơ quan xúc tiến việc làm và năng lực quốc gia (ANAPEC). Nếu những điều kiện này được đáp ứng, chính phủ Maroc cho phép thuê nhân viên nước ngoài, bao gồm cả quản lý cấp cao. Quá trình xin và gia hạn thị thực và giấy phép lao động có thể phức tạp và có thể mất tới 06 tháng, ngoại trừ các thành viên của CFC, thời gian xử lý là 01 tuần.

Mặc dù không có yêu cầu chính thức về việc sử dụng hàm lượng nội địa trong hàng hóa hoặc công nghệ, nhưng chính phủ đã tuyên bố ý định theo đuổi chính sách thay thế nhập khẩu như một phần trong kế hoạch phục hồi ngành công nghiệp liên quan đến COVID-19 và đã sửa đổi luật tài chính để tăng thuế hải quan đối với thành phẩm đến từ các quốc gia không thuộc FTA. Ngoài ra, kế hoạch cũng thành lập một ngân hàng dự án công nghiệp đặc biệt với mục tiêu hỗ trợ các dự án trong 11 lĩnh vực mục tiêu.

Cơ sở dữ liệu về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) của WTO không đưa ra bất kỳ biện pháp nào của Maroc được báo cáo là không phù hợp với các yêu cầu của TRIMs. Mặc dù không bắt buộc, nhưng hồ sơ dự thầu trong một số ngành, bao gồm năng lượng mặt trời và năng lượng gió, được soạn kèm theo các mục tiêu về tỷ lệ % hàm lượng nội địa. Cả yêu cầu về hiệu suất và ưu đãi đầu tư đều được áp dụng thống nhất cho nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài tùy thuộc vào quy mô đầu tư.

Đạo luật bảo vệ dữ liệu của Maroc ([Đạo luật 09-08](#)) quy định rằng các cơ quan kiểm soát dữ liệu chỉ có thể truyền dữ liệu nếu quốc gia nước ngoài đảm bảo mức độ bảo vệ đầy đủ về quyền riêng tư cũng như các quyền và tự do cơ bản của các cá nhân liên quan đến việc xử lý dữ liệu cá nhân của họ. Ủy ban bảo vệ dữ liệu quốc gia của Maroc (CNDP) xác định các trường hợp ngoại lệ theo luật Maroc. Quy định địa phương yêu cầu phát



hành mã nguồn cho một số sản phẩm phần cứng viễn thông. Tuy nhiên, các công ty CNTT nước ngoài phải cho phép chính phủ Maroc xem xét hoặc có quyền truy cập cửa hậu vào mã nguồn hoặc hệ thống của họ.

## Bảo vệ quyền sở hữu

### 1. Bất động sản

Maroc cho phép cá nhân nước ngoài và công ty nước ngoài sở hữu đất, trừ đất nông nghiệp. Được thông qua vào năm 2021 Dự luật cải cách ruộng đất 62-19, quy định việc thu hồi đất ở nông thôn cho các bên liên doanh và quan hệ đối tác hạn chế, đang chờ công bố các văn bản quy định. Người nước ngoài có thể mua đất nông nghiệp để thực hiện một dự án đầu tư hoặc dự án kinh tế khác không có tính chất nông nghiệp, trước tiên phải có giấy chứng nhận sử dụng phi nông nghiệp từ chính quyền. Maroc có một hệ thống đăng ký chính thức được duy trì bởi Cơ quan Quốc gia về Bảo tồn Bất động sản, Cơ quan Đăng ký Tài sản và Bản đồ (ANCFCC), cơ quan này cấp các quyền sở hữu đất đai.

Khoảng 30% đất đai được đăng ký trong hệ thống chính thức, và gần như tất cả là ở khu vực đô thị. Ngoài hệ thống đăng ký chính thức, còn có các chứng từ thông thường khác được gọi là chế độ sở hữu do các công chứng viên truyền thống gọi cấp. Mặc dù không mang chắc chắn như hệ thống đăng ký chính thức nhưng chế độ sở hữu có thể mang lại một số mức độ đảm bảo về quyền sở hữu. Maroc cũng công nhận các quyền theo quy định, theo đó người cư ngụ trên một vùng đất theo hệ thống chế độ sở hữu (không phải những vùng đất được đăng ký hợp lệ với ANCFCC) có thể thiết lập quyền sở hữu vùng đất đó sau khi đáp ứng tất cả các yêu cầu pháp lý, bao gồm cả việc chiếm hữu vùng đất đó trong một thời gian nhất định (10 năm nếu người cư ngụ và chủ nhà không có quan hệ họ hàng với nhau và 40 năm nếu người cư ngụ là một thành viên trong gia đình). Ngoài ra còn có các chế độ pháp lý đặc thù khác áp dụng đối với một số loại đất, bao gồm:

- **Đất tập thể:** đất thuộc sở hữu tập thể của một số bộ lạc, các thành viên chỉ được hưởng lợi từ quyền sử dụng;
- **Đất công:** đất thuộc sở hữu của Nhà nước Maroc;
- **Vùng đất Guich:** vùng đất thuộc sở hữu của Nhà nước Maroc, nhưng quyền sử dụng được trao cho một số bộ lạc;
- **Vùng đất truyền thống:** đất thuộc sở hữu của một bên (Nhà nước, gia tộc, tổ chức



tôn giáo hoặc từ thiện, v.v...) sau khi được tặng và quyền sử dụng được trao cho bên đó (thường có nghĩa vụ phải phân bổ số tiền thu được cho một mục đích sử dụng cụ thể hoặc sử dụng tài sản theo một cách nhất định).

Xếp hạng của Maroc về “Đăng ký tài sản” đã giảm 13 bậc vào năm 2020, dẫn đến xếp hạng 81 trên 190 quốc gia trên toàn thế giới trong báo cáo Môi trường kinh doanh năm 2020 của Ngân hàng Thế giới ở hạng mục này. Mặc dù không có trở ngại trong việc giảm thời gian xin giấy chứng nhận, nhưng việc đăng ký tài sản ở Maroc đã trở nên kém minh bạch hơn bằng cách không công bố số liệu thống kê về số lượng giao dịch tài sản và tranh chấp đất đai trong năm dương lịch trước đó, dẫn đến điểm số thấp hơn so với năm 2019.

## 2. Quyền Sở Hữu Trí Tuệ

Bộ Công Thương giám sát Văn phòng Sở hữu Công nghiệp và Thương mại Maroc (OMPIC), đóng vai trò là cơ quan đăng ký bằng sáng chế và thương hiệu trong lĩnh vực công nghiệp và thương mại. Bộ Thanh niên, Văn hóa và Truyền thông giám sát Văn phòng Bản quyền Maroc (BMDA), cơ quan đăng ký bản quyền cho các tác phẩm văn học và nghệ thuật (bao gồm cả phần mềm), thực thi bảo vệ bản quyền và phối hợp với các đối tác Maroc và quốc tế để chống vi phạm bản quyền.

Năm 2020, OMPIC đưa ra kế hoạch chiến lược thứ hai, Tầm nhìn chiến lược 2025, sau khi kết thúc kế hoạch chiến lược 2016-2020. Kế hoạch mới đến năm 2025 có 03 điểm chính:

- Tạo môi trường thuận lợi cho tinh thần kinh doanh, sáng tạo và đổi mới;
- Thiết lập một hệ thống hiệu quả để bảo vệ và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ; và
- Thực hiện các hành động kinh tế và khu vực để nâng cao tài sản vô hình và nghiên cứu và phát triển theo định hướng thị trường.

Vào năm 2016, OMPIC đã hợp tác với Văn phòng Bằng sáng chế Châu Âu (EPO) và phát triển [thỏa thuận](#) xác nhận bằng sáng chế Châu Âu tại Maroc và hiện nhận được khoảng 80% tổng số đơn đăng ký thông qua kênh này. Vào năm 2021, OMPIC đã được chứng nhận để phân loại các tài liệu kỹ thuật bằng cách sử dụng Phân loại bằng sáng chế hợp tác, một phần mở rộng của chương trình Phân loại bằng sáng chế quốc tế do EPO và Văn phòng nhãn hiệu và bằng sáng chế Hoa Kỳ đồng quản lý. Vào năm 2021, OMPIC đã ghi nhận hơn 14.000 đơn đăng ký, tăng 24% so với năm trước và hiện đã vượt quá mức trước đại dịch.

Năm 2016, Bộ Truyền thông và Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) đã ký Biên bản ghi nhớ nhằm mở rộng hợp tác nhằm đảm bảo việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ tại Maroc. Bản ghi nhớ đã cam kết hai bên cải thiện các khía cạnh tư pháp và hoạt động của việc thực thi bản quyền của Maroc, bao gồm cả việc ra mắt WIPOCOS, cơ sở dữ liệu do WIPO phát triển cho các tổ chức hoặc hiệp hội quản lý bản quyền tập thể.

[Luật số 23-13](#) về Quyền sở hữu trí tuệ đã tăng hình phạt đối với hành vi vi phạm các quyền đó và xác định rõ hơn quyền tài phán dân sự và hình sự cũng như các biện pháp pháp lý. Luật cũng thiết lập một hệ thống công nhận dành cho các luật sư về bằng sáng chế để hệ thống hóa và điều chỉnh tốt hơn việc thực hành luật bằng sáng chế. Luật số 34-05, sửa đổi và bổ sung Luật số 2-00 về Quyền tác giả và Quyền liên quan, bao gồm 15 mục (Điều 61 đến Điều 65) dành cho các biện pháp trừng phạt chống vi phạm bản quyền và các vi phạm bản quyền khác. Các hình phạt này bao gồm tù hình phạt dân sự và hình sự cho đến tịch thu và tiêu hủy các bản sao bị tịch thu. Thẩm quyền của các thẩm phán trong việc tuyên án và thủ tục tố tụng hình sự bị hạn chế, có rất ít quyền để đưa ra các bản án khắc nghiệt hơn có tác dụng răn đe mạnh mẽ hơn.

Các nhà chức trách Maroc tiếp tục thể hiện cam kết trấn áp tất cả các loại hàng giả, nhưng do hạn chế về nguồn lực nên chỉ tập trung nỗ lực vào việc thực thi trong các lĩnh vực có vấn đề nhất, cụ thể là những lĩnh vực có ảnh hưởng đến an toàn công cộng và/hoặc kinh tế đáng kể. Năm 2019, Cục Hải quan và Quản lý thuế gián thu (ADII) đã thu giữ 700.000 mặt hàng và nhận được 689 yêu cầu ngừng buôn bán hàng giả.

Vào năm 2015, Maroc và Liên minh Châu Âu đã ký kết một thỏa thuận về bảo vệ Chỉ dẫn địa lý (GI), đang chờ phê chuẩn bởi cả nghị viện Maroc và Châu Âu. Nếu thỏa thuận có hiệu lực, thỏa thuận sẽ cấp chỉ dẫn địa lý riêng của Maroc, điều này đặc biệt phù hợp vì thỏa thuận là một yếu tố nổi bật trong kế hoạch phát triển nông nghiệp Thế hệ xanh 2020-2030.

Maroc không bị liệt kê trong Báo cáo 301 đặc biệt gần đây nhất của USTR hoặc danh sách thường niên “Các thị trường hàng giả, hàng nhái khét tiếng”.

Để biết thêm thông tin về luật pháp quốc gia và các đầu mối liên hệ tại các văn phòng IP địa phương, vui lòng xem hồ sơ quốc gia tại [WIPO](#).

## Lĩnh vực tài chính

### 1. Thị trường vốn và danh mục đầu tư

Maroc khuyến khích đầu tư gián tiếp nước ngoài và luật Maroc áp dụng bình đẳng đối

với các pháp nhân Maroc và nước ngoài cũng như đối với cả đầu tư gián tiếp trong nước và nước ngoài. Sàn giao dịch chứng khoán Casablanca (CSE), được thành lập vào năm 1929 và hoạt động trở lại với tư cách là một tổ chức tư nhân vào năm 1993, là một trong số ít các sàn giao dịch trong khu vực không hạn chế sự tham gia của nước ngoài. CSE được quản lý bởi Cơ quan quản lý thị trường vốn Maroc. Các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài có cùng mức độ chịu thuế đối với cổ tức (10%) và không phải trả thuế lãi vốn. Với vốn hóa thị trường khoảng 68 tỷ USD và 75 công ty niêm yết, CSE là sàn giao dịch lớn thứ hai ở Châu Phi (sau Sàn giao dịch chứng khoán Johannesburg). Tuy nhiên, CSE chỉ thấy 10 danh sách mới trong giai đoạn 2012-2022. Chỉ có một đợt phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) mới vào năm 2021. Không được phép bán khống, hoạt động có thể cung cấp thanh khoản cho thị trường. Chính phủ Maroc đã khởi xướng Đạo luật thị trường tương lai (Đạo luật 42-12) vào năm 2015 để xác định khuôn khổ thể chế của thị trường tương lai ở Maroc và vai trò của các cơ quan quản lý và giám sát. Kể từ tháng 3 năm 2022, giao dịch tương lai vẫn đang chờ triển khai và dự kiến sẽ không bắt đầu cho đến năm 2023.

Sàn giao dịch chứng khoán Casablanca đã được thay đổi vào tháng 11 năm 2015. Sự thay đổi này cho phép CSE linh hoạt hơn và tiếp cận nhiều hơn với thị trường toàn cầu, đồng thời xác định vị thế như một trung tâm tài chính tích hợp cho khu vực. Chính phủ Maroc nắm giữ 25% cổ phần của CSE nhưng đã tuyên bố mong muốn bán cho một sàn giao dịch lớn khác để mang lại thêm vốn và kiến thức chuyên môn cho thị trường. Maroc đã chấp nhận các nghĩa vụ của Điều VIII, phần 2(a), 3 và 4 của IMF và hệ thống hối đoái của Maroc không bị hạn chế trong việc thực hiện thanh toán và chuyển khoản đối với các giao dịch quốc tế hiện hành. Tín dụng được phân bổ theo điều kiện thị trường và các nhà đầu tư nước ngoài có thể nhận được tín dụng trên thị trường địa phương.

## **2. Hệ thống tiền tệ và ngân hàng**

Maroc có ngành ngân hàng phát triển tốt, nơi tỷ lệ thâm nhập đang tăng lên nhanh chóng và những cải thiện gần đây về nền tảng kinh tế vĩ mô đã giúp giải quyết tình trạng thiếu thanh khoản trước đây. Maroc có một số ngân hàng lớn nhất châu Phi và một số ngân hàng lớn trên lục địa và tiếp tục mở rộng sự hiện diện của các ngân hàng này. Lĩnh vực ngân hàng có một số tổ chức lớn, cây nhà lá vườn có dấu ấn quốc tế, cũng như một số công ty con của các ngân hàng nước ngoài. Theo Ngân hàng Al-Maghrib (ngân hàng trung ương Maroc), có 24 ngân hàng đang hoạt động tại Maroc (năm trong số đó là ngân

hàng “có sự tham gia” của người Hồi giáo), 6 tổ chức nước ngoài, 27 công ty tài chính, 12 hiệp hội tín dụng vi mô và 20 công ty trung gian đang hoạt động. trong chuyển tiền. Trong số 19 ngân hàng truyền thống, thì có 07 ngân hàng hàng đầu chiếm 90% tài sản của hệ thống (bao gồm cả các khoản mục nội bảng và ngoại bảng). Attijariwafa, ngân hàng lớn nhất Maroc, là ngân hàng lớn thứ 6 ở Châu Phi tính theo tổng tài sản (khoảng 63 tỷ đô la vào tháng 12 năm 2021) và hoạt động ở 25 quốc gia, hầu hết trong số đó là ở Châu Phi cận Sahara. Al Mada, công ty cổ phần của gia đình hoàng gia Maroc là cổ đông lớn nhất nắm giữ 47% cổ phần của công ty. Các tổ chức tài chính nước ngoài (chủ yếu là Pháp) là cổ đông chính trong 07 ngân hàng và 09 công ty tài chính. Các ngân hàng Maroc đã xây dựng sự hiện diện của họ ở nước ngoài chủ yếu thông qua việc mua lại các ngân hàng địa phương, do đó các khoản tiền gửi trong nước chủ yếu tài trợ cho các công ty con của họ.

Sức mạnh tổng thể của khu vực ngân hàng đã tăng lên đáng kể trong những năm gần đây. Kể từ khi tự do hóa tài chính, tín dụng được phân bổ tự do và Ngân hàng Al-Maghrib đã sử dụng các phương pháp gián tiếp để kiểm soát lãi suất và khối lượng tín dụng. Theo Ngân hàng Thế giới, chỉ có 41% người trưởng thành ở Maroc sử dụng các sản phẩm hoặc dịch vụ tài chính chính thức, để lại những cơ hội đáng kể cho các công ty theo đuổi các phân khúc thị trường nông thôn và ít giàu có hơn. Vào đầu năm 2017, Ngân hàng Al-Maghrib đã phê duyệt 5 yêu cầu mở ngân hàng Hồi giáo tại quốc gia này. Vào giữa năm 2018, hơn 80 chi nhánh chuyên về dịch vụ ngân hàng Hồi giáo đã hoạt động tại Maroc. Trái phiếu Hồi giáo đầu tiên (sukuk) được phát hành vào tháng 10 năm 2018. Năm 2019, các ngân hàng Hồi giáo ở Maroc đã tài trợ 930 triệu USD. GOM đã thông qua luật cho phép các sản phẩm bảo hiểm Hồi giáo (takaful) vào năm 2019, được đưa ra thị trường vào đầu năm 2022.

Theo xu hướng gia tăng bắt đầu từ năm 2012, tỷ lệ nợ xấu (NPL) so với tín dụng ngân hàng ổn định từ năm 2017 đến năm 2019 ở mức 7,6%. Các biến chứng liên quan đến COVID đã khiến tỷ lệ nợ xấu tăng vọt lên 9,9% vào cuối năm 2020 nhưng đã phục hồi một phần lên 8,4% vào tháng 01 năm 2022.

Các thủ tục kế toán, pháp lý và quy định của Maroc minh bạch và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Maroc là thành viên của mạng lưới quốc tế về thủ tục đầu tư minh bạch của UNCTAD. Ngân hàng Al-Maghrib chịu trách nhiệm ban hành các chuẩn mực kế toán cho các ngân hàng và tổ chức tài chính. Ngân hàng Al Maghrib yêu cầu tất cả các



đơn vị dưới sự giám sát của mình phải sử dụng Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế (IFRS). Ủy ban Chứng khoán chịu trách nhiệm ban hành các chuẩn mực kế toán và báo cáo tài chính cho các công ty đại chúng. Luật giao dịch chứng khoán Maroc (Luật 52-01) quy định rằng tất cả các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Casablanca (CSE), ngoài ngân hàng và các tổ chức tài chính tương tự, có thể chọn giữa IFRS và Nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung của Maroc (GAAP). Trên thực tế, hầu hết các công ty đại chúng đều sử dụng IFRS.

Các quy định pháp lý quản lý lĩnh vực ngân hàng bao gồm Luật số 76-03 về Điều lệ của Ngân hàng Al-Maghrib, thành lập ban giám đốc độc lập và cấm Bộ Tài chính Kinh tế vay từ Ngân hàng Trung ương trừ những trường hợp đặc biệt. Ngay cả với cuộc khủng hoảng tài chính do COVID-19 gây ra, ngân hàng trung ương đã không cung cấp tài chính trực tiếp cho Maroc mà thay vào đó sử dụng các công cụ tiền tệ khác (chẳng hạn như giảm yêu cầu dự trữ) để can thiệp và củng cố khu vực ngân hàng. Luật số 34-03 (2006) tăng cường thẩm quyền giám sát của Ngân hàng Al-Maghrib đối với hoạt động của các tổ chức tín dụng. Luật số 51-20, được thông qua vào năm 2021, nhằm mục đích tăng cường hơn nữa hệ thống tài chính bằng cách tăng cường giám sát các tập đoàn tài chính, cải thiện mục tiêu lãi suất để bảo vệ người tiêu dùng, đồng thời tăng cường tài chính toàn diện và cung cấp các biện pháp bảo vệ quyền riêng tư nâng cao. Các ngân hàng và chi nhánh nước ngoài được phép thành lập hoạt động tại Maroc và phải tuân theo các quy định điều tiết lĩnh vực ngân hàng.

Không có giới hạn nào về việc thiết lập tài khoản ngân hàng của người nước ngoài. Tuy nhiên, người nước ngoài muốn mở tài khoản ngân hàng phải mở tài khoản “có thể chuyển đổi” bằng ngoại tệ. Chủ tài khoản chỉ được gửi ngoại tệ vào tài khoản đó; bất cứ lúc nào cũng có thể gửi Dirham. Có những báo cáo cho thấy các ngân hàng Maroc đã đóng tài khoản mà không đưa ra cảnh báo thích hợp và một số người nước ngoài rất khó mở tài khoản ngân hàng.

Luật về gọi vốn cộng đồng (crowdfunding) (15-18) đã được thông qua thành luật vào năm 2021, thiết lập một khuôn khổ pháp lý và quy định pháp lý cho hoạt động tài trợ hợp tác. Luật nhằm mục đích tăng cường tài chính toàn diện bằng cách cung cấp nguồn tài chính mới cho các doanh nhân. Maroc cấm sử dụng tiền điện tử, lưu ý rằng tiền điện tử mang rủi ro đáng kể có thể dẫn đến hình phạt. Bất chấp lệnh cấm hiện tại, giao dịch Bitcoin ở Maroc thuộc hàng cao nhất ở Bắc Phi, với ước tính 2,4% dân số sở hữu tiền



điện tử.

### **3. Ngoại hối và Chuyển tiền**

#### **3.1. Ngoại hối**

Thu nhập từ các khoản đầu tư nước ngoài được tài trợ bằng ngoại tệ có thể được chuyển miễn thuế, không giới hạn số lượng hoặc thời hạn. Thu nhập này có thể là cổ tức, phí tham gia, thu nhập cho thuê, lợi ích và tiền lãi. Các khoản góp vốn được thực hiện bằng tiền chuyển đổi, các khoản đóng góp được thực hiện bằng cách ghi nợ các tài khoản chuyển đổi kỳ hạn và các khoản lãi chuyển nhượng ròng cũng có thể được hồi hương. Đối với việc chuyển nhượng cổ tức, tiền thưởng hoặc cổ phần lợi ích, nhà đầu tư phải cung cấp bảng cân đối kế toán và báo cáo lãi lỗ, các chứng từ đính kèm liên quan đến năm tài chính yêu cầu chuyển nhượng, cũng như báo cáo điều chỉnh kế toán bổ sung được thực hiện đối với được thu nhập chịu thuế.

Chế độ chuyển đổi tiền tệ có sẵn dành cho các nhà đầu tư nước ngoài, bao gồm cả người Maroc sống ở nước ngoài, những người đầu tư vào Maroc. Chế độ này tạo điều kiện thuận lợi cho các khoản đầu tư của họ ở Maroc, thu nhập hồi hương và lợi nhuận từ các khoản đầu tư. Maroc đảm bảo khả năng chuyển đổi tiền tệ hoàn toàn cho các giao dịch vốn, tự do chuyển lợi nhuận và tự do hồi hương vốn đầu tư, khi khoản đầu tư đó được điều chỉnh bởi thỏa thuận chuyển đổi. Nói chung, các nhà đầu tư phải thông báo cho chính phủ về giao dịch đầu tư, cung cấp các tài liệu pháp lý và tài chính cần thiết. Đối với việc chuyển tiền đầu tư qua biên giới cho các nhà đầu tư nước ngoài, các quy tắc khác nhau tùy thuộc vào loại hình đầu tư. Các nhà đầu tư có thể nhập khẩu tự do mà không có bất kỳ giới hạn giá trị nào đối với séc du lịch, séc ngân hàng hoặc bưu điện, thư tín dụng, thẻ thanh toán hoặc bất kỳ phương tiện thanh toán nào khác bằng ngoại tệ. Đối với tiền mặt và/hoặc công cụ chuyển nhượng ở dạng không ghi tên có giá trị bằng hoặc lớn hơn 100.000 Dirham, nhà nhập khẩu phải khai báo với Hải quan Maroc tại cảng nhập cảnh. Tờ khai có sẵn tại tất cả các cửa khẩu biên giới, cảng và sân bay.

Maroc đã đạt được các điều kiện tài chính và kinh tế vĩ mô tương đối ổn định dưới một tỷ giá hối đoái cố định (tỷ lệ 60/40 Euro/USD), giúp đạt được sự ổn định về giá cả và bảo vệ nền kinh tế khỏi những cú sốc danh nghĩa. Vào tháng 3 năm 2020, Bộ Kinh tế, Tài chính và Cải cách Hành chính Maroc, với sự tham vấn của Ngân hàng Trung ương, đã thông qua một chế độ hối đoái mới, trong đó đồng Dirham của Maroc hiện có thể dao động trong biên độ  $\pm 5\%$  so với tỷ giá trung tâm của Ngân hàng Sự thay đổi đã nói lỏng

biên độ dao động từ  $\pm 2,5\%$  trước đó. Sự thay đổi này được thiết kế để tăng cường năng lực của nền kinh tế Maroc trong việc tiếp nhận các cú sốc bên ngoài, hỗ trợ khả năng cạnh tranh và góp phần cải thiện tăng trưởng.

### 3.2. Chính sách chuyển tiền

Số tiền nhận được từ nước ngoài phải chuyển đổi qua tài khoản Dirham. Loại tài khoản này tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch đầu tư ở Maroc và đảm bảo việc chuyển tiền thu được cho khoản đầu tư, cũng như việc hồi hương số tiền thu được và lãi vốn từ bất kỳ hoạt động bán lại nào. AMDIE khuyến nghị các nhà đầu tư nên mở một tài khoản chuyển đổi bằng đồng Dirham khi đến Maroc để nhanh chóng tiếp cận các khoản tiền cần thiết cho các giao dịch công chứng.

### 4. Quỹ đầu tư quốc gia

Ithmar Capital là quỹ đầu tư và phương tiện tài chính của Maroc, nhằm mục đích hỗ trợ các chiến lược ngành quốc gia. Ithmar Capital là thành viên chính thức của Diễn đàn quốc tế về các quỹ đầu tư có chủ quyền và tuân theo Nguyên tắc Santiago. Quỹ trị giá 1,8 tỷ USD được chính phủ Maroc ra mắt vào năm 2011, được hỗ trợ bởi Quỹ Hassan II hoàng gia về Phát triển Kinh tế và Xã hội. Quỹ này ban đầu hỗ trợ kế hoạch chiến lược dài hạn Tầm nhìn 2020 của chính phủ về du lịch và có một số dự án phát triển quy mô lớn đang được triển khai. Quỹ hiện là một phần của kế hoạch phát triển dài hạn do chính phủ khởi xướng trong nhiều lĩnh vực kinh tế.

### Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN)

Hội đồng quản trị (trong hội đồng một cấp) hoặc ban giám sát (trong hội đồng hai cấp) giám sát các doanh nghiệp nhà nước của Maroc. Đạo luật kiểm soát tài chính và Đạo luật công ty trách nhiệm hữu hạn chi phối các cơ quan này. Vụ Doanh nghiệp công và Tư nhân hóa thuộc Bộ Kinh tế Tài chính giám sát quản trị doanh nghiệp nhà nước. Theo Luật số 69-00, tài khoản hàng năm của doanh nghiệp nhà nước được công khai. Theo Luật số 62-99, hoặc Bộ luật Tài chính, Tòa án Kế toán và Tòa án Kế toán Khu vực kiểm toán việc quản lý một số doanh nghiệp công. Tính đến tháng 3 năm 2021, Kho bạc Maroc nắm giữ cổ phần trực tiếp trong 225 doanh nghiệp nhà nước (SOE) và 44 công ty. Danh sách các doanh nghiệp nhà nước có trên trang [web](#) của Bộ Tài chính.

Một số lĩnh vực vẫn chịu sự kiểm soát độc quyền của nhà nước, được quản lý trực tiếp bởi các tổ chức công (vận tải đường sắt, một số dịch vụ bưu chính và dịch vụ sân bay) hoặc bởi các thành phố (phân phối bán buôn trái cây và rau quả, cá và lò mổ). Office

Cherifien des Phosphates (OCP), một công ty trách nhiệm hữu hạn đại chúng do chính phủ Maroc nắm giữ 95%, là nhà xuất khẩu phốt phat và các sản phẩm có nguồn gốc hàng đầu thế giới. Phốt phat được coi là tài sản duy nhất của nhà nước và được khai thác độc quyền bởi OCP; các nhà khai thác bên ngoài bị ngăn cản tham gia thị trường. Trong Chỉ số quản trị tài nguyên (RGI) năm 2021, Maroc đã giảm 15 điểm từ hiệu suất “tốt” thành “yếu” so với năm 2020 do các hoạt động gần như tài chính của OCP sử dụng nguồn thu để tài trợ cho nhiều dự án phát triển xã hội.

Maroc đã mở một số hoạt động truyền thông của chính phủ bằng cách sử dụng các thỏa thuận quản lý được ủy quyền hoặc nhượng quyền cho các nhà khai thác tư nhân trong nước hoặc nước ngoài, thường phải tuân theo các thủ tục đấu thầu. Ví dụ bao gồm phân phối điện và nước, xây dựng và vận hành đường cao tốc cũng như quản lý chất thải không nguy hại. Trong một số trường hợp, các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục kiểm soát cơ sở hạ tầng trong khi cho phép khu vực tư nhân cạnh tranh thông qua nhượng quyền. Các doanh nghiệp nhà nước được hưởng lợi từ các khoản chuyển ngân sách từ kho bạc nhà nước cho chi tiêu đầu tư.

Maroc đã thành lập Ủy ban Quốc gia Maroc về Quản trị Công ty vào năm 2007. Ủy ban này đã chuẩn bị Bộ Quy tắc Thực hành Quản trị Công ty Tốt đầu tiên của Maroc vào năm 2008. Năm 2011, Ủy ban đã soạn thảo một bộ quy tắc dành riêng cho các doanh nghiệp nhà nước, dựa trên Hướng dẫn của OECD về Quản trị Công ty đối với các doanh nghiệp nhà nước. Bộ quy tắc này có hiệu lực từ năm 2012 nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tổng thể của các doanh nghiệp nhà nước. Bộ quy tắc này đòi hỏi phải sử dụng nhiều quy tắc kế toán hơn và tiêu chuẩn hóa mua sắm công, kiểm toán bên ngoài, bao gồm các giám đốc độc lập, đánh giá hội đồng quản trị, minh bạch hơn và công bố thông tin tốt hơn. Chính phủ Maroc ưu tiên một số sáng kiến liên quan đến quản trị bao gồm sáng kiến giúp các doanh nghiệp nhà nước góp phần hình thành các cụm phát triển khu vực. Chính phủ cũng đang cố gắng cải thiện việc sử dụng các hợp đồng nhiều năm với các doanh nghiệp nhà nước lớn như một công cụ để nâng cao hiệu quả hoạt động và tính minh bạch.

- **Chương trình tư nhân hóa**

Chính phủ đã khởi động lại chương trình tư nhân hóa của Maroc trong ngân sách năm 2019. Quốc hội đã ban hành phụ lục cập nhật của Luật 38-89 (cho phép chuyển nhượng cổ phần do công chúng nắm giữ cho khu vực tư nhân) vào tháng 02 năm 2019 thông qua

việc công bố trên bản tin chính thức, bao gồm danh sách các công ty được tư nhân hóa. Nhà nước vẫn nắm giữ cổ phần đáng kể trong các công ty viễn thông, ngân hàng và công ty bảo hiểm chính, cũng như các công ty vận tải đường sắt và hàng không. Vào năm 2020, Vua Mohamed VI đã kêu gọi cải cách sâu rộng để giải quyết những khiếm khuyết về cơ cấu của các doanh nghiệp nhà nước, sau đó Bộ Kinh tế, Tài chính và Cải cách Hành chính đã công bố kế hoạch hợp nhất các doanh nghiệp nhà nước với các nhiệm vụ chồng chéo, giải thể các doanh nghiệp nhà nước không hiệu quả và tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước khác để tăng hiệu quả, nhưng kể từ khi được ủy quyền, chỉ có 02 hành động tư nhân hóa hoặc tổ chức lại đã được hoàn tất. Chính phủ cũng cho phép thành lập Quỹ đầu tư Mohammed VI, một công ty trách nhiệm hữu hạn đại chúng với số vốn ban đầu là 4,7 tỷ USD để tài trợ cho các dự án tạo tăng trưởng thông qua PPP. Quỹ sẽ góp vốn trực tiếp vào các công ty đại chúng và tư nhân lớn hoạt động trong các lĩnh vực được coi là ưu tiên. Các tổ chức công và tư sẽ có thể nắm giữ chung tới 49% cổ phần của Quỹ sau khi quỹ đi vào hoạt động đầy đủ.

### **Ứng xử Kinh doanh có Trách nhiệm (RBC)**

Ứng xử Kinh doanh có Trách nhiệm (RBC) đã đạt được sức mạnh trong cộng đồng doanh nghiệp lớn hơn song song với việc mở rộng và ổn định kinh tế của Maroc. Chính phủ Maroc không có bất kỳ quy định nào yêu cầu các công ty phải thực hành RBC cũng như không ưu tiên cho các công ty phải làm điều này. Tuy nhiên, các công ty thường thông báo cho chính quyền Maroc về kế hoạch tham gia RBC của họ. Maroc tham gia mạng lưới Hiệp ước Toàn cầu của Liên hợp quốc vào năm 2006 và đến năm 2022, có 24 công ty tư nhân là các bên ký kết, bao gồm Tổng Liên đoàn các doanh nghiệp Maroc (CGEM), nhóm vận động hành lang khu vực tư nhân lớn nhất Maroc đại diện cho hơn 90.000 công ty tư nhân. Hiệp ước cung cấp hỗ trợ cho các công ty khẳng định cam kết của họ đối với trách nhiệm xã hội. Mặc dù không có luật quy định các mức RBC cụ thể, các công ty nước ngoài và một số doanh nghiệp địa phương tuân theo các nguyên tắc được chấp nhận chung, chẳng hạn như hướng dẫn RBC của OECD dành cho các công ty đa quốc gia. Các tổ chức phi chính phủ và hoạt động của tổ chức xã hội dân sự của Maroc cũng đang đóng vai trò ngày càng tích cực hơn trong việc giám sát hoạt động RBC của các tập đoàn. Vào năm 2017, một tổ chức phi chính phủ National Observatory for RBC (ORSEM) đã được thành lập với mục tiêu thúc đẩy các hoạt động kinh doanh có trách nhiệm và vào năm 2021, với sự cộng tác của AtlantaSanad Assurance, một công



ty bảo hiểm của Maroc, đã xuất bản hướng dẫn về trách nhiệm xã hội của công ty đầu tiên. Maroc hiện không tham gia Sáng kiến Minh bạch trong Công nghiệp Khai thác (EITI) hoặc Nguyên tắc Tự nguyện về An ninh và Nhân quyền, mặc dù quốc gia này đã tổ chức một số cuộc tham vấn nhằm mục đích cuối cùng là tham gia EITI. Không có biện pháp minh bạch nào ở Maroc yêu cầu tiết lộ các khoản thanh toán cho chính phủ. Không có bất kỳ trường hợp nổi tiếng nào về tác động của khu vực tư nhân đối với quyền con người trong thời gian gần đây. Maroc không phải là bên ký kết Tài liệu Montreux về các công ty an ninh và quân sự tư nhân.

Là một phần của chiến lược phát triển, được nêu trong Mô hình Phát triển mới, Maroc tìm cách đảm bảo rằng các sáng kiến kinh tế mới xem xét đến mọi tác động đối với môi trường, kinh tế hoặc xã hội và tăng cường quản lý bền vững tài nguyên thiên nhiên và thúc đẩy thường xuyên các hoạt động kinh tế thân thiện với môi trường. Theo các cam kết của Maroc tại các công ước môi trường quốc tế trước đây, Maroc đã tiến bộ trong lĩnh vực này bằng cách thực hiện các cải cách chính trị, kinh tế và pháp lý. Tại Hội nghị về biến đổi khí hậu của Liên hợp quốc ở Glasgow vào năm 2021 (COP26), Maroc đã ký một số cam kết về biến đổi khí hậu, bao gồm Cam kết khí mê-tan toàn cầu nhằm giảm 30% lượng khí thải mê-tan tổng thể (từ mức của năm 2020) vào năm 2030. Maroc đã cũng đã ký kết với Sáng kiến Tăng trưởng Xanh Toàn cầu (GGGI), hỗ trợ cam kết của chính phủ Maroc trong việc chuyển đổi sang nền kinh tế xanh, một trong những trụ cột của Chiến lược Phát triển Bền vững Quốc gia (NSDS) của đất nước. Vào tháng 6 năm 2021, Maroc là một trong số ít quốc gia trên thế giới đã đệ trình Đóng góp do quốc gia xác định (NDC) sửa đổi để giảm khí thải nhà kính, củng cố mục tiêu năm 2030 của Vương quốc bằng cách sửa đổi các mục tiêu phát thải tổng thể năm 2030 thành tham vọng hơn, từ 17% thành 18,3%. Maroc đã gắn kế hoạch phát triển kinh tế với hành động khí hậu. Là một phần của Mô hình Phát triển Mới được công bố vào năm 2021, bảo vệ môi trường, phát triển các nền kinh tế và công nghiệp xanh, bảo tồn và quản lý chặt chẽ hơn các nguồn nước hạn chế được coi trọng hàng đầu, tạo thành 02 trong số 05 trụ cột của Mô hình Phát triển Mới.

Thông qua Kế hoạch Vert năm 2008 của Maroc và các chiến lược quốc gia về Thế hệ xanh 2020-2030 tiếp theo, chính phủ cam kết tăng cường sản xuất năng lượng sử dụng năng lượng tái tạo, loại bỏ trợ cấp cho nhiên liệu hóa thạch, mở rộng việc làm trong các ngành công nghiệp bền vững và cải thiện việc quản lý tài nguyên nước và đại dương.



Thông qua nhiều dự án năng lượng tái tạo năng lượng mặt trời và gió, Maroc đang theo đuổi mục tiêu đầy tham vọng là tạo ra 64% nhu cầu điện từ năng lượng tái tạo và dự kiến sẽ đạt được mục tiêu đó vào năm 2030. Với xếp hạng là quốc gia khan hiếm nước thứ 22 vào năm 2019 theo World Resource Viện, Chính phủ Maroc đã chỉ đạo các nguồn lực đáng kể trong 5 năm qua để quản lý tài nguyên nước của đất nước, dành 12 tỷ USD vào năm 2020 cho chương trình 7 năm sẽ tập trung vào việc xây dựng các đập để tăng khả năng trữ nước, cải thiện mức tiêu thụ nước, bảo tồn tài nguyên nước và tăng cường cung cấp nước ở khu vực nông thôn. Maroc xếp thứ 26 trong số 76 quốc gia hàng đầu về Chỉ số Tương lai Xanh của MIT và đứng thứ 2 về Chỉ số Tăng trưởng Xanh Toàn cầu của Viện Tăng trưởng Xanh Toàn cầu cho khu vực Châu Phi.

Vào năm 2021, Maroc đã ra mắt “Cuộc chiến Kinh tế Xanh” tại thủ đô Rabat, là sự hợp tác giữa Cơ quan Hiệu quả Năng lượng Maroc (AMEE) và Bộ Công nghiệp, Thương mại và Nền kinh tế Xanh và Kỹ thuật số. Việc thành lập trung tâm nhằm hỗ trợ hơn 150 dự án đầu tư khác nhau nhằm duy trì và thúc đẩy Maroc hướng tới một mô hình kinh tế xanh bền vững.

Một luật lệ do Cơ quan quản lý điện quốc gia (ANRE) đề xuất, dựa trên luật Năng lượng tái tạo 13-09 của Maroc, hiện đang được lấy ý kiến công khai. Luật sẽ cho phép ANRE giám sát và kiểm soát việc tiếp cận mạng lưới truyền tải điện và phân phối quốc gia, với mục đích cuối cùng là cho phép các nhà sản xuất điện độc lập đưa năng lượng tái tạo vào lưới điện quốc gia. Luật này là một bước tiến quan trọng, mở đường cho việc tăng cường hấp thụ và sử dụng năng lượng tái tạo ít carbon trong lưới điện Maroc. Luật cũng sẽ cho phép cơ quan quản lý Maroc có khả năng giám sát các kết nối của lưới điện quốc gia với lưới truyền tải nước ngoài, do đó cho phép Maroc có khả năng hỗ trợ quá trình chuyển đổi của các quốc gia khác sang các giải pháp năng lượng carbon thấp hơn. Luật này sẽ là công cụ cho sự phát triển trong tương lai của ngành năng lượng tái tạo Maroc và tăng thêm sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư tư nhân, hỗ trợ tham vọng hội nhập khu vực lớn hơn của Maroc và cung cấp nền tảng cho các sáng kiến carbon thấp khác, chẳng hạn như xe điện và hệ thống lưới điện thông minh.

Để tiếp tục giảm lượng khí thải, Maroc mong muốn trở thành quốc gia dẫn đầu toàn cầu về sản xuất công nghiệp, tiêu dùng nội địa và xuất khẩu nhiên liệu hydro xanh trong tương lai. Mục tiêu của Maroc gắn liền với tiềm năng năng lượng tái tạo và độ tiếp cận với các kết nối năng lượng hiện có với Châu Âu và Châu Phi. Bộ Chuyển đổi Năng

lượng đã đẩy nhanh “[Chiến lược Quốc gia về Hydro Xanh](#)” ban đầu được công bố vào tháng 8 năm 2021, với mục tiêu chiếm tới 4% thị trường hydro xanh toàn cầu cho đến năm 2050. Năm 2022, Bộ đã khởi động “GreenH2 Morocco” sáng kiến tập hợp những người tham gia khu vực công và tư nhân trong lĩnh vực này để chuẩn bị một khung pháp lý phù hợp. Cơ quan Năng lượng Tái tạo Quốc tế (IRENA) đã ký một thỏa thuận với Chính phủ Maroc vào năm 2021 nhằm thúc đẩy nghiên cứu và phát triển kỹ thuật (R&D) về hydro xanh và xây dựng sự phát triển quy định phù hợp. Triển vọng cho lĩnh vực hydro xanh ở Maroc rất hứa hẹn vì nguồn năng lượng sản xuất ban đầu, năng lượng mặt trời và gió rất dồi dào và quốc gia này đã có các kết nối xuất khẩu rộng rãi các sản phẩm xanh với châu Âu – một khách hàng mua năng lượng xanh đáng kể. Mặc dù một số sáng kiến quốc gia đang được thực hiện để tạo tiền đề cho Maroc trở thành quốc gia dẫn đầu toàn cầu về hydro xanh, nhưng thành công vẫn phụ thuộc vào những đổi mới kỹ thuật trong tương lai, sự trưởng thành của thị trường và việc thiết lập môi trường pháp lý và kinh doanh quốc tế có khả năng tạo thuận lợi cho thương mại và phát triển đầu tư cần thiết.”

### **Tham nhũng**

Vào tháng 02 năm 2021, Maroc được đưa vào "Danh sách xám" của Lực lượng đặc nhiệm tài chính về chống rửa tiền (FATF) gồm các quốc gia đáng lo ngại về rửa tiền và tài trợ khủng bố. Sau khi được chỉ định trong danh sách xám, Maroc đã cam kết cấp cao hợp tác với FATF và FATF Trung Đông và Bắc Phi để tăng cường hiệu quả của chế độ Chống rửa tiền (AML) và Chống tài trợ cho khủng bố (CFT). Maroc đã thực hiện các bước để cải thiện chế độ AML/CFT của mình, bao gồm cả việc thông qua luật AML mới, nhưng vẫn còn những thách thức đáng kể.

Trong [Chi số Nhận thức Tham nhũng năm 2021](#) của Tổ chức Minh bạch Quốc tế, điểm số của Maroc giảm một điểm khiến thứ hạng của quốc gia này tụt thêm một bậc xuống vị trí thứ 87 trong số 180 quốc gia. Theo Báo cáo Quốc gia về việc [Thực hành Nhân quyền năm 2020](#) của Bộ Ngoại giao, luật Maroc quy định các hình phạt hình sự đối với hành vi tham nhũng của các quan chức, nhưng nhìn chung chính phủ đã không thực thi luật này một cách hiệu quả. Các quan chức đôi khi tham gia vào các hoạt động tham nhũng mà không bị trừng phạt. Đã có báo cáo trong năm về tham nhũng của chính phủ trong các ngành hành pháp, tư pháp và lập pháp.

Theo Phong vũ biểu tham nhũng toàn cầu - khu vực châu Phi năm 2019 được công bố

vào tháng 7 năm 2019, 53% người Maroc được khảo sát cho rằng tham nhũng gia tăng trong 12 tháng trước đó, 31% người sử dụng dịch vụ công đã đưa hối lộ trong 12 tháng trước đó và 74% tin rằng chính phủ đang làm một công việc tồi tệ trong việc giải quyết tham nhũng.

Hiến pháp năm 2011 quy định việc thành lập một cơ quan chống tham nhũng quốc gia. Maroc chính thức thành lập Cơ quan Chứng minh, Phòng ngừa và Chống Tham nhũng Quốc gia (INPLCC) nhưng cơ quan này đã không đi vào hoạt động cho đến năm 2018 khi hội đồng quản trị của cơ quan này được nhà vua bổ nhiệm. INPLCC được giao nhiệm vụ khởi xướng, điều phối và giám sát việc thực hiện các chính sách phòng, chống tham nhũng, cũng như thu thập và phổ biến thông tin về vấn đề này. Năm 2021, quốc hội đã thông qua Luật số 19-46 để tăng cường hiệu quả của INPPLC trong cuộc chiến chống tham nhũng, tạo ra một khuôn khổ tích hợp nhằm cải thiện hợp tác và phối hợp, hình sự hóa tham nhũng và cải thiện các nỗ lực phòng ngừa.

Ngoài ra, các nỗ lực chống tham nhũng của Maroc bao gồm việc tăng cường tính minh bạch của các cuộc đấu thầu công khai và thực hiện việc yêu cầu các quan chức chính phủ cấp cao phải nộp báo cáo công khai tài chính khi bắt đầu và kết thúc dịch vụ của chính phủ, mặc dù các thành viên gia đình của họ không bắt buộc phải tiết lộ điều này. Rất ít công chức nộp báo cáo tài chính công khai và không có hình phạt hiệu quả nào đối với việc không tuân thủ. Maroc không có luật về xung đột lợi ích. Năm 2018, nhờ việc thông qua luật Tiếp cận thông tin (AI), Maroc đã tham gia Đối tác Chính phủ Mở, một nỗ lực đa phương nhằm làm cho các chính phủ trở nên minh bạch hơn. Là một phần của Kế hoạch Hành động Quốc gia về Chính phủ Mở 2021-2023, Maroc đã giới thiệu một cổng thông tin quốc gia dành cho chính phủ mở, để chia sẻ các cam kết khác nhau của Maroc và cho phép công dân Maroc theo dõi tiến độ cũng như gửi các đề xuất và mối quan tâm của họ. Mặc dù chính phủ Maroc không yêu cầu các công ty tư nhân thiết lập các quy tắc ứng xử nội bộ, Viện Giám đốc Maroc (IMA) được thành lập vào tháng 6 năm 2009 với mục tiêu tập hợp các cá nhân, công ty và tổ chức sẵn sàng thúc đẩy quản trị và hành vi của công ty. IMA đã xuất bản bốn Quy tắc Thực hành Quản trị Doanh nghiệp Tốt của Maroc. Một số công ty tư nhân sử dụng các chương trình kiểm soát nội bộ, đạo đức và tuân thủ để phát hiện và ngăn chặn hành vi hối lộ của quan chức chính phủ. Maroc đã ký Công ước Liên hợp quốc về chống tham nhũng vào năm 2007 và đăng cai tổ chức Phiên họp thứ tư của Công ước vào năm 2011. Tuy nhiên, Maroc không cung

cấp bất kỳ biện pháp bảo vệ chính thức nào cho các tổ chức phi chính phủ tham gia điều tra tham nhũng.

Thông tin về các báo cáo tham nhũng:

- **Cơ quan quốc gia về chứng minh, phòng chống tham nhũng (INPPLC)**

Địa chỉ: Avenue Annakhil, Immeuble High Tech, Hall B, 3eme etage, Hay Ryad-Rabat

Tel: +212 5 37 57 86 60

Email: [contact@inpplc.ma](mailto:contact@inpplc.ma)

- **Chương trình quốc gia về minh bạch quốc tế**

Địa chỉ: 24 Boulevard de Khouribga, Casablanca 20250

Tel: +212-22-542 699

Email: [contact@transparencymaroc.ma](mailto:contact@transparencymaroc.ma)

### Môi trường chính trị và an ninh

Maroc có nền chính trị ổn định. Gần đây không có bất kỳ thiệt hại nào đối với các cơ sở thương mại và/hoặc hệ thống lắp đặt có tác động liên tục đến môi trường đầu tư. Các cuộc biểu tình diễn ra ở Maroc và thường tập trung vào các vấn đề kinh tế, xã hội hoặc lao động. Các cuộc biểu tình có thể thu hút hàng trăm đến hàng nghìn người tại các trung tâm thành phố lớn. Những người tham gia thường, nhưng không phải luôn luôn, không bạo động và các cuộc biểu tình diễn ra trong hòa bình và trật tự.

Maroc đã từng trải qua các cuộc tấn công khủng bố trong lịch sử. Những người đến Maroc nên tăng cường thận trọng do khủng bố khi các nhóm khủng bố tiếp tục âm mưu tấn công có thể xảy ra ở Maroc. Những kẻ khủng bố có thể tấn công mà không có hoặc có rất ít cảnh báo trước, nhắm mục tiêu vào các địa điểm du lịch, trung tâm giao thông, chợ/trung tâm mua sắm và các cơ sở của chính quyền địa phương. Du khách được khuyến khích tham khảo Tư vấn Du lịch Maroc của Bộ Ngoại giao để biết thông tin mới nhất.

### Chính sách và Thực hành Lao động

Tại thị trường lao động Maroc, nhiều sinh viên tốt nghiệp đại học Maroc không thể tìm được việc làm tương xứng với trình độ học vấn và đào tạo của họ, và các nhà tuyển dụng báo cáo không đủ ứng viên có kỹ năng. Hệ thống giáo dục không ưu tiên kiến thức STEM và kỹ năng công nghiệp và nhiều sinh viên tốt nghiệp không được chuẩn bị để đáp ứng nhu cầu thị trường việc làm hiện đại. Năm 2011, chính phủ Maroc đã cơ cấu lại



cơ quan xúc tiến việc làm, Cơ quan Xúc tiến Việc làm và Kỹ năng Quốc gia (ANAPEC), nhằm hỗ trợ sinh viên mới tốt nghiệp đại học chuẩn bị và tìm việc làm trong khu vực tư nhân đòi hỏi các kỹ năng chuyên môn. Chính phủ cũng đang theo đuổi chiến lược tăng số lượng sinh viên trong các chương trình đào tạo nghề và chuyên nghiệp. Cục Đào tạo Chuyên nghiệp và Xúc tiến Việc làm (OFPPT), cơ quan cung cấp dịch vụ đào tạo chuyên nghiệp chính của Maroc, đã thực hiện một số khoản đầu tư quy mô lớn để giải quyết khoảng cách về kỹ năng của Maroc, bao gồm hơn 390 trung tâm đào tạo với khả năng tiếp nhận 500.000 cá nhân hàng năm. Theo số liệu chính thức của chính phủ, tỷ lệ thất nghiệp cao hơn một chút so với mức trước đại dịch là 11,8% vào đầu năm 2022, trong đó tỷ lệ thất nghiệp ở thanh niên (độ tuổi 15-24) tăng vọt so với mức 26% vào năm 2020. Tỷ lệ tham gia lao động của phụ nữ vẫn ở mức cực kỳ thấp ở mức 21,6%, xếp hạng 180 trong số 189 quốc gia được khảo sát trong cuộc khảo sát năm 2018 của Ngân hàng Thế giới. Tỷ lệ thất nghiệp của nữ giới trong lực lượng lao động vẫn cao hơn mức trung bình ở mức 13,2%. Ngân hàng Thế giới và các tổ chức quốc tế khác ước tính rằng tỷ lệ thất nghiệp thực tế và thiếu việc làm có thể cao hơn. Theo một nghiên cứu của ngân hàng trung ương Maroc, Maroc đã đạt được tiến bộ đáng kể trong việc kết hợp nền kinh tế phi chính thức, hiện dao động dưới 30% GDP một chút. Vào năm 2021, Người đứng đầu Chính phủ mới được bầu Aziz Akhannouch đã công bố một kế hoạch tích cực nhằm tạo ra 1 triệu việc làm trong khu vực tư nhân và công trong nhiệm kỳ 5 năm của chính phủ, một phần sẽ được thực hiện bằng cách tăng các vị trí trong chính phủ, khuyến khích tăng trưởng và tuyển dụng trong khu vực tư nhân và tiếp tục hợp pháp hóa khu vực phi chính thức của Maroc.

Chính phủ Maroc theo đuổi chính sách di cư hướng tới tương lai, và đã hợp pháp hóa tình trạng của hơn 50.000 người di cư cận Sahara kể từ năm 2014. Việc hợp pháp hóa cung cấp cho những người di cư này khả năng tiếp cận hợp pháp với việc làm, dịch vụ việc làm cũng như giáo dục và đào tạo nghề. Phần lớn những người di cư cận Sahara được hưởng lợi từ chương trình chính quy hóa làm việc trong các trung tâm cuộc gọi và viện giáo dục, nếu họ có kỹ năng tiếng Anh hoặc tiếng Anh tốt, hoặc công việc gia đình và xây dựng.

Theo Bộ luật Lao động Maroc, Luật số 65-99, có 02 loại hợp đồng lao động là có thời hạn và vĩnh viễn. Theo hợp đồng lao động xác định thời hạn, thời hạn làm việc kết thúc vào một ngày xác định và việc chấm dứt sớm do người sử dụng lao động khởi xướng sẽ



dẫn đến thiệt hại tương đương với số tiền lương tương ứng cho phần còn lại của hợp đồng. Hợp đồng lao động lâu dài có thể bị chấm dứt bất cứ lúc nào thông qua việc thực hiện thủ tục sa thải được xác định rõ ràng. Luật nghiêm cấm việc sa thải nhân viên mà không có lý do chính đáng và việc không tuân theo các thủ tục rất nghiêm ngặt này có thể dẫn đến việc Tòa án Lao động phán quyết việc sa thải là không công bằng và dẫn đến thiệt hại được trao cho nhân viên bị sa thải. Trong trường hợp sa thải vì lý do kinh tế hoặc cơ cấu, người sử dụng lao động phải thông báo cho đại diện công đoàn của nhân viên và xin phép thống đốc tỉnh trước khi thực hiện bất kỳ sự sa thải nào. Trong trường hợp bị sa thải vì hành vi sai trái, tiêu chuẩn chứng minh hành vi sai trái nghiêm trọng thường rất cao và tòa án lao động thường đưa ra phán quyết có lợi cho nhân viên bị sa thải, ngay cả những người có hành vi sai trái rõ ràng, nếu người sử dụng lao động không thực hiện đúng thủ tục sa thải.

Việc sa thải được xem là không công bằng dẫn đến hình phạt tài chính nặng nề cho người sử dụng lao động. Trong trường hợp sa thải được xác định là không công bằng đối với người lao động đã làm việc từ 06 tháng trở lên trong cùng một công ty, Bộ luật Lao động quy định người sử dụng lao động phải bồi thường cho người lao động bị sa thải bao gồm trả tiền thay cho thông báo trước, bồi thường thiệt hại, và các chi phí linh tinh khác. Những chi phí này tăng lên khi thâm niên và mức lương cơ bản của nhân viên bị sa thải tăng lên. Rất hiếm trường hợp người sử dụng lao động và người lao động ra tòa vì cả hai bên thường chọn giải pháp hòa giải ngoài tòa án, cho phép người sử dụng lao động thương lượng các khoản thanh toán bồi thường giảm và thanh toán nhanh hơn cho người lao động. Các doanh nghiệp có thêm động cơ để giải quyết bên ngoài tòa án vì Tòa án Lao động có tiếng là đứng về phía nhân viên trong các vụ kiện sa thải sai trái. Luật lao động được áp dụng trong mọi lĩnh vực việc làm; không có luật lao động cụ thể cho các khu thương mại nước ngoài hoặc các lĩnh vực khác. Doanh nghiệp có thể tham khảo thêm thông tin từ cơ quan Ngoại giao Kinh tế của Bộ Ngoại giao Maroc.

Maroc có khoảng 20 thỏa ước lao động tập thể trong các lĩnh vực sau: Viễn thông, công nghiệp ô tô, công nghiệp lọc dầu, vận tải đường bộ, công nghiệp đóng hộp cá, nhà máy sản xuất cáp máy bay, thu gom rác thải sinh hoạt, gốm sứ, xây dựng và sửa chữa hải quân, công nghiệp giấy, công nghệ thông tin và truyền thông, giao thông đường bộ và ngân hàng. Các thỏa thuận tồn tại cho đến nay là trong lĩnh vực ngân hàng, năng lượng, in ấn, hóa chất, cảng và nông nghiệp.

Theo Báo cáo Quốc gia về Thực hành Nhân quyền của Bộ Ngoại giao, hiến pháp Maroc trao cho người lao động quyền thành lập và tham gia công đoàn, đình công và thương lượng tập thể, với một số hạn chế (Đạo luật Bộ luật Lao động S 396-429 1999, 65-99). Luật cấm một số loại nhân viên chính phủ, bao gồm các thành viên của lực lượng vũ trang, cảnh sát và một số thành viên của ngành tư pháp, thành lập hoặc tham gia công đoàn và tiến hành đình công. Luật cho phép tồn tại một số công đoàn độc lập nhưng yêu cầu 35% tổng số nhân viên phải liên kết với một công đoàn để công đoàn trở thành đại diện và tham gia thương lượng tập thể. Nhìn chung, Chính phủ tôn trọng quyền tự do hiệp hội và quyền thương lượng tập thể. Người sử dụng lao động hạn chế phạm vi thương lượng tập thể, thường đơn phương ấn định mức lương cho phần lớn người lao động tham gia công đoàn và không tham gia công đoàn. Các tổ chức phi chính phủ trong nước báo cáo rằng người sử dụng lao động thường sử dụng hợp đồng tạm thời để ngăn cản nhân viên tham gia hoặc tổ chức công đoàn. Về mặt pháp lý, công đoàn có thể đàm phán với chính phủ về các vấn đề lao động cấp quốc gia.

Tranh chấp lao động (Đạo luật Bộ luật Lao động S 549-581 1999, 65-99) là phổ biến và trong một số trường hợp dẫn đến việc người sử dụng lao động không thực hiện các thỏa ước thương lượng tập thể và giữ lại tiền lương. Các công đoàn phản nản rằng chính phủ đôi khi sử dụng Điều 288 của bộ luật hình sự để truy tố công nhân vì đình công và đàn áp đình công. Thanh tra lao động được giao nhiệm vụ hòa giải tranh chấp lao động. Nhìn chung, các cuộc đình công xảy ra trong các lĩnh vực có nhiều tổ chức công đoàn như giáo dục và các dịch vụ của chính phủ, và những cuộc đình công như vậy có thể dẫn đến gián đoạn các dịch vụ của chính phủ nhưng thường diễn ra trong hòa bình.

Để đối phó với những khó khăn lan rộng do đại dịch COVID-19 gây ra, Ủy ban Đặc biệt về Mô hình Phát triển của Maroc đã trình Vua Mohammed VI [Mô hình Phát triển mới](#) vào tháng 5 năm 2021. Mô hình này sẽ đóng vai trò là lộ trình phát triển của Maroc với trọng tâm đặc biệt là giảm nghèo, cải thiện các dịch vụ xã hội và mở rộng bảo vệ an sinh xã hội.

## Đầu tư trực tiếp nước ngoài

### 1. Số liệu FDI

Theo [Báo cáo đầu tư thế giới năm 2022](#) của UNCTAD, dòng vốn FDI chảy vào Maroc đạt 2,1 tỷ USD vào năm 2021, tăng hơn một nửa so với một năm trước đó. Tương tự, tổng nguồn vốn FDI đạt 72,9 tỷ USD, tương đương khoảng 55,5% GDP. Hồ sơ FDI của

Maroc khá đa dạng, với sự hiện diện hợp nhất của một số công ty đa quốc gia lớn trong các ngành sản xuất, bao gồm ô tô, hàng không vũ trụ và dệt may. Năm 2021, hơn một nửa dòng vốn FDI đầu tư vào Maroc tập trung vào ba lĩnh vực: hoạt động bất động sản (27%), công nghiệp chế tạo (17,3%) và hoạt động tài chính và bảo hiểm (11,3%). Các quốc gia đầu tư chính là Pháp (trong lịch sử là nhà đầu tư chính), Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Anh, Mỹ và Hà Lan. Xét về nguồn cung, nông nghiệp có tỷ trọng cao nhất, tiếp theo là các hoạt động tài chính và bảo hiểm, khai khoáng và khai thác đá, Công nghệ Thông tin – Truyền thông và thương mại bán buôn và bán lẻ. Theo số liệu mới nhất từ Văn phòng Ngoại hối Maroc, trong 11 tháng đầu năm 2022, dòng vốn FDI chảy vào Maroc tăng 31,5% lên 35,3 tỷ MAD, trong khi đầu tư của Maroc ra nước ngoài đạt 17,3 tỷ MAD, mức cao nhất trong 5 năm qua (+7,1% theo năm).

Sau những kết quả tích cực của Kế hoạch tăng tốc công nghiệp giai đoạn 2014 - 2020, một dự án lớn về hiện đại hóa nền kinh tế để thu hút thêm vốn FDI, chính phủ đã triển khai giai đoạn thứ hai cho giai đoạn 2021 - 2025, chủ yếu tập trung vào việc củng cố những thành tựu đã đạt được trong khuôn khổ giai đoạn đầu tiên của kế hoạch (trong đó, trong số các kết quả khác, đã tạo ra 54 hệ thống công nghiệp với sự hợp tác của 32 hiệp hội nghề nghiệp và trường đại học trong các lĩnh vực khác nhau) và sự phổ biến của các thành tựu này trong tất cả các khu vực, bằng cách tích hợp các doanh nghiệp vừa và nhỏ và đặt ngành công nghiệp vào trung tâm của việc chuyển đổi công nghệ. Trong số các lý do để đầu tư vào Maroc, có chi phí lao động tương đối thấp, vị trí chiến lược giữa châu Âu và châu Phi và cận Sahara của Maroc, cơ sở hạ tầng tốt và sự ổn định của tiền tệ và khuôn khổ chính trị của quốc gia. Mặt khác, Maroc vẫn có sự chênh lệch đáng kể về xã hội và khu vực, năng suất yếu và khả năng cạnh tranh thấp và nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào giá dầu khí và ngành nông nghiệp. Maroc xếp thứ 67/132 trong [Chỉ số đổi mới toàn cầu năm 2022](#) và thứ 87/180 trong [Chỉ số nhận thức tham nhũng](#).

<b>Đầu tư trực tiếp nước ngoài</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Dòng vốn FDI chảy vào ( <i>triệu USD</i> )	1.720	1.419	2.153
Vốn FDI ( <i>triệu USD</i> )	66.551	71.975	72.941
Số dự án đầu tư mới	111	62	52
Giá trị đầu tư mới ( <i>triệu USD</i> )	3.069	2.469	1.816

Nguồn: UNCTAD

<b>So sánh quốc gia về</b>	<b>Maroc</b>	<b>Trung Đông</b>	<b>Hoa Kỳ</b>	<b>Đức</b>
----------------------------	--------------	-------------------	---------------	------------

<b>mức độ bảo vệ nhà đầu tư</b>		<b>&amp; Bắc Phi</b>		
Chỉ số minh bạch trong giao dịch	9,0	6,4	7,0	5,0
Chỉ số trách nhiệm của nhà quản lý	2,0	4,8	9,0	5,0
Chỉ số quyền lực của cổ đông	7,0	4,7	9,0	5,0

*Nguồn: Doing Business*

### **Nguồn và điểm đến của FDI năm 2020**

<b>Đầu tư trực tiếp vào</b>			<b>Đầu tư trực tiếp ra</b>		
Tổng vốn đầu tư vào	33.314	100%	Tổng vốn đầu tư ra ngoài	5.285	100%
UAE	11.445	34,3%	Cote d'Ivoire	865	16,3%
Pháp	9.275	27,8%	Pháp	633	11,9%
Tây Ban Nha	2.226	6,6%	Luxembourg	478	9%
Thụy Sĩ	1.509	4,5%	Mauritius	300	5,6%
Kuwait	999	2,9%	Cameroon	257	4,8%
<i>Đơn vị tính: triệu USD</i>					
<i>"0" phản ánh số tiền được làm tròn đến +/- 500.000 USD</i>					

## **2. Nguyên nhân chọn Morocco là điểm đến đầu tư?**

### **2.1. Điểm mạnh**

Thế mạnh của Maroc đối với FDI là:

- Khung pháp lý và các biện pháp hỗ trợ rất thuận lợi cho nhà đầu tư
- Chi phí lao động tương đối thấp
- Vị trí chiến lược, giữa châu Âu và châu Phi cận Sahara
- Cơ sở hạ tầng vững chắc
- Dân số trẻ và được đào tạo tương đối tốt
- Ổn định chính trị

### **2.2. Điểm yếu**

Những trở ngại chính đối với sự phát triển của FDI ở Maroc là:

- Thị trường nội địa tương đối nhỏ
- Một quốc gia vẫn phụ thuộc nhiều vào nông nghiệp và do đó dễ bị tổn thương trước thiên tai và giá dầu khí
- Gánh nặng hành chính chậm lại, trong số những thứ khác, bắt đầu hoạt động kinh doanh
- Chênh lệch xã hội đáng kể theo vùng (nông thôn so với thành thị) và tỷ lệ nghèo đói

cao

- Tỷ lệ thất nghiệp cao và năng suất thấp
- Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ yếu
- Thiếu minh bạch trong mua sắm công

### **2.3. Các biện pháp của chính phủ để khuyến khích hoặc hạn chế FDI**

Chính phủ Maroc tích cực khuyến khích đầu tư nước ngoài. "[Điều lệ đầu tư](#)" năm 1995 là nguồn hợp pháp chính cho FDI. Điều lệ này chủ yếu cung cấp cho công ty miễn thuế VAT và thuế doanh nghiệp trong 5 năm với những điều kiện nhất định.

Trong lĩnh vực công nghiệp, [Kế hoạch tăng tốc công nghiệp giai đoạn 2014 - 2020](#) nhằm mục đích thiết lập “hệ sinh thái” tích hợp chuỗi giá trị và mối quan hệ nhà cung cấp giữa các công ty lớn và doanh nghiệp vừa và nhỏ; và chính phủ đã công bố Kế hoạch tăng tốc mới cho giai đoạn 2021 - 2025.

Maroc đã thực hiện các cải cách để giảm lệ phí đăng ký công ty, loại bỏ các yêu cầu về vốn tối thiểu đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn và tạo thuận lợi cho việc đăng ký kinh doanh. Các công ty trong “Khu vực Tăng tốc Công nghiệp” được hưởng mức thuế suất doanh nghiệp 15% sau 5 năm miễn thuế đầu tiên, trong khi các công ty ở Thành phố Tài chính Casablanca ([CFC](#)) được miễn thuế trong 5 năm đầu tiên, sau đó phải chịu thuế ở mức tỷ lệ 15% dựa trên hoạt động địa phương và xuất khẩu.

Chính phủ Maroc có thể ký các thỏa thuận và hợp đồng cụ thể với các nhà đầu tư, cung cấp trợ cấp cho một số chi phí nhất định, miễn thuế hải quan và thuế GTGT khi đáp ứng các tiêu chí đã thỏa thuận.

Mỗi khu vực trong số 12 khu vực mà đất nước được phân chia đều có thẩm quyền phát triển các chiến dịch xúc tiến đầu tư của riêng mình.

### **2.4. Các công ước đầu tư song phương do Maroc ký kết**

Để xem danh sách các hiệp ước đầu tư mà Maroc đã ký, hãy tham khảo Bộ điều hướng các [Hiệp định Đầu tư Quốc tế](#) của UNCTAD.



## Chương 7: Đi lại

### Văn hóa kinh doanh

#### 1. Ngôn ngữ

Nhiều giám đốc điều hành kinh doanh hàng đầu của Maroc là người châu Âu được đào tạo. Maroc là một quốc gia bảo hộ cũ của Pháp và nhiều hoạt động kinh doanh của Maroc dựa trên cơ chế của Pháp. Ngôn ngữ chính được sử dụng trong các cuộc thảo luận kinh doanh là tiếng Pháp. Cả mua sắm công và tư nhân đều chủ yếu bằng tiếng Pháp, tuy nhiên vẫn có một số công ty sử dụng tiếng Anh.

Hãy kiểm tra xem cuộc họp của bạn sẽ được tiến hành bằng ngôn ngữ nào để biết liệu bạn có nên thuê một thông dịch viên hay không.

#### 2. Chào hỏi

Bắt tay là cách chào hỏi thông thường giữa những người cùng giới tính. Bắt tay nhẹ theo tiêu chuẩn phương Tây.

Nam giới chào nhau bằng cách bắt tay nhẹ và thường hôn mỗi bên má một lần.

Nữ giới thường chào nhau bằng những nụ hôn trên má.

Nam giới và nữ giới chào nhau bằng một cái bắt tay đơn giản hoặc nắm tay, đồng thời hôn cả hai má. Tốt nhất là phụ nữ đưa tay ra trước. Nếu phụ nữ không đưa tay ra trước, thì một cái cúi đầu hoặc gật đầu nhẹ là điều lịch sự mà đàn ông nên làm.

Khi tham gia một hoạt động xã hội, hãy bắt tay với người ngồi bên phải bạn và sau đó tiếp tục đi vòng quanh phòng từ phải sang trái.

Khi người Maroc chào nhau, họ dành thời gian trò chuyện về gia đình, bạn bè và các chủ đề chung khác.

Chào tạm biệt từng người khi ra về.

Lưu ý: Điều cấm kỵ đối với người theo đạo Hồi là không bắt tay với người khác giới. Trong trường hợp đó, một cái gật đầu và một nụ cười là đủ. Nên xưng hô với các đối tác kinh doanh bằng Mr., Mrs hoặc Miss trừ khi bạn đang sử dụng tên riêng.

#### 3. Cử chỉ

Hãy giữ khoảng cách một cánh tay, hoặc xa hơn một chút giữa những người quen, đồng nghiệp và bạn bè bình thường.

Khi tương tác với bạn thân và gia đình, khoảng cách này có thể giảm đi.

Khi trò chuyện với nam giới, tốt nhất là nữ giới nên giữ khoảng cách xa hơn một chút.

Có khá nhiều sự đụng chạm diễn ra trong các cuộc trò chuyện. Đặc biệt là giữa những

người cùng giới tính.

Chỉ ngón tay trở vào thái dương và xoay ngón tay trở về phía trước có nghĩa là bạn thông minh hoặc hóm hỉnh. Cần thận, vì chỉ tay vào trán có nghĩa là ai đó bị điên hoặc ngu ngốc.

Ngón tay cái đặt dưới cằm có nghĩa là nhiều

Hai ngón trở đặt cạnh nhau có nghĩa là mọi thứ đều bình đẳng (kif-kif).

Kéo mí mắt dưới bằng ngón trở có nghĩa là hshuma (xấu hổ).

Đặt tay lên tim có nghĩa là cảm ơn/ rất vui được gặp bạn/ chúc bạn bình an.

#### **4. Phong cách giao tiếp**

Lòng hiếu khách được người Maroc thể hiện qua việc phục vụ trà bạc hà bất cứ khi nào bạn gặp ai đó.

Việc kinh doanh của Maroc đã bị ảnh hưởng rất nhiều bởi người Pháp và nhấn mạnh phép lịch sự và mức độ trang trọng.

Vị trí của phụ nữ trong nền kinh tế Maroc 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 Maroc được thành lập. Ở Maroc, phụ nữ sẽ tỏ ra thân thiện hơn nam giới. Nhưng cần có 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, vì điều này có thể bị xem là khiếm nhã và không muốn nói chuyện (mặc dù một số phụ nữ thích khi được khen ngợi). Người Maroc quan trọng việc tiếp xúc trực tiếp, nhất là khi thiết lập quan hệ đối tác. Do đó, việc liên hệ qua thư điện tử lần đầu tiên thường không hiệu quả vì đối tác Maroc nhiều khi không trả lời.

Giao tiếp trực tiếp bằng mắt được chấp nhận tuy nhiên điều này có thể phụ thuộc vào địa vị của đối tác Maroc trong hệ thống phân cấp xã hội (vị thế thường có thể được đánh giá qua chất lượng quần áo, giày dép và khả năng thông thạo tiếng Pháp).

Người Maroc thuộc tầng lớp kinh tế xã hội cao hơn có thể dè dặt hơn và không đánh giá cao những người mà họ gặp lần đầu. Những người Maroc có học thức và thuộc tầng lớp thượng lưu sẽ nhìn thẳng vào mắt người đối diện khi giao tiếp, trong khi người ở vị trí xã hội thấp thường tránh giao tiếp bằng mắt và gần như thể hiện vẻ phục tùng.

Người Maroc hướng đến việc tìm kiếm các mối quan hệ kinh doanh lâu dài. Các mối quan hệ cá nhân đóng vai trò quan trọng trong việc đạt được thỏa thuận với các đối tác kinh doanh Maroc. Người Maroc thích hợp tác kinh doanh với những người họ biết và

tôn trọng, do đó hãy dành thời gian thiết lập mối quan hệ cá nhân trước khi tiến hành kinh doanh, vì đây là việc làm rất quan trọng. Những người bạn biết quan trọng hơn những gì bạn biết, vì vậy, điều quan trọng là phải kết nối và xây dựng các 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.

Người Maroc có thể miễn cưỡng hợp tác kinh doanh với những người mà họ không biết, điều quan trọng là phải tạo ấn tượng tốt khi gặp gỡ các đối tác kinh doanh Maroc trong lần đầu tiên. Thông thường, người Maroc sẽ không bắt đầu câu chuyện bằng cách đi thẳng vào vấn đề cần bàn luận. Bắt đầu bằng cuộc nói chuyện nhỏ giúp thiết lập cơ sở cho mối quan hệ, sau đó bạn có thể bắt đầu thảo luận về các vấn đề kinh doanh. 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. Tốt nhất là để đối tác của bạn bắt đầu cuộc thảo luận kinh doanh.

Các chủ đề nói chuyện nhỏ thích hợp bao gồm: gia đình, thể thao, cà phê. Tránh nói chuyện và hỏi về chính trị, ma túy, tình dục và tôn giáo và vấn đề liên quan đến Đức Vua hoặc đạo Hồi vì đây là vấn đề tế nhị nhất.

Người Maroc rất cẩn thận và gián tiếp trong phong cách giao tiếp của họ. Người Maroc không thích thảo luận, bàn cãi về một vấn đề nào đó một cách trực tiếp. Bất kỳ cuộc đối đầu trực tiếp nào với một người Maroc đều có thể gây mất mặt, điều này khiến cho gia đình họ xấu hổ, và có khả năng phá hủy việc thành lập mối quan hệ đối tác trong tương lai. Sẽ tốt hơn nếu bày tỏ lời chỉ trích thông qua đồng nghiệp hoặc bạn bè, thay vì gặp mặt trực tiếp. Ngoài ra, một người Maroc có thể nói một điều trước công chúng để tránh khó xử hoặc xấu hổ, nhưng lại nói một kiểu khác khi không còn xuất hiện trước công chúng. Một câu ngạn ngữ Maroc nhắc nhở một người “Hãy khen ngợi bạn của bạn ở nơi công cộng nhưng khiển trách anh ta ở nơi riêng tư.”

Maroc là một quốc gia chủ yếu là người Hồi giáo. Trong tháng Ramadan, nhiều cơ sở địa phương không phục vụ bất kỳ đồ ăn hoặc thức uống nào vào ban ngày và không phục vụ hoàn toàn bất kỳ đồ uống có cồn nào (với một số ngoại lệ hạn chế dành cho người nước ngoài).

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.

Các đối tác Maroc có thể mời bạn ăn tối tại nhà riêng của họ hoặc tại một nhà hàng. Trong cả hai trường hợp, điều quan trọng là phải ăn mặc lịch sự và đảm bảo rằng vợ/chồng của bạn cũng được mời đến dự bữa tối. Nếu được mời ăn tối tại nhà, bạn nên cởi giày và chào mọi người. Tránh ăn bằng tay trái vì tay trái được coi là không sạch sẽ trong văn hóa Maroc/ Hồi giáo. Ăn uống có thể được thực hiện xung quanh một đĩa chung. Nếu đúng như vậy, hãy ăn từ phần đĩa gần bạn nhất. Ví dụ như khi bạn mời một người Maroc 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.

### **5. Quan niệm về thời gian**

Doanh nghiệp Maroc không có ý thức nhiều về thời gian như hầu hết các doanh nghiệp khác ở châu Âu. Việc bạn đến các cuộc họp đúng giờ là điều quan trọng mặc dù bạn có thể phải chờ đợi. Các cuộc họp đàm phán hiếm khi được lên lịch trước và có thể bắt đầu và kết thúc muộn hơn nhiều so với lịch trình ban đầu. Việc đúng giờ hẹn đối với đối tác Maroc không hề dễ dàng trong nền văn hóa phát triển dựa trên mối quan hệ, tuy nhiên vẫn có một số đối tác Maroc xem trọng việc đúng giờ, đây là những người chuyên nghiệp và thường là các đối tác lớn, có ảnh hưởng từ phương Tây. Các cuộc hẹn kinh doanh nên được thực hiện càng sớm càng tốt và cần phải xác nhận lại với đối tác Maroc trước cuộc họp một hoặc hai ngày.

Nếu một cuộc hẹn được sắp xếp từ 9h 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.

Khi mời đối tác Maroc đến nhà, đừng bao giờ mong đợi họ đến đúng giờ. Chẳng hạn, tốt nhất là mời họ đến ăn tối lúc 9 giờ tối, và có khả năng cao là họ sẽ đến sau 10 giờ tối.

Đừng bao giờ cố gắng sắp xếp các cuộc họp vào thứ Sáu trong khoảng thời gian từ 11h15 đến 15h, do hầu hết các công ty đóng cửa để cầu nguyện.

Tốt nhất là tránh sắp xếp các cuộc họp trong tháng Ramadan vì thời gian làm việc bị giảm trong tháng Ramadan, do đó, các cuộc họp nên được tổ chức trước hoặc sau khoảng

thời gian này.

Xe lửa ít nhiều đúng giờ trong khi xe buýt thường không có biển báo thời gian cũng như tuyến đường, vì vậy cần hỏi tài xế xe buýt hoặc người dân địa phương xe buýt về địa điểm và thời gian đến.

## 6. Chức danh & Danh thiếp

Không có hình thức chính thức nào cho việc trao và nhận danh thiếp.

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 sử dụng các danh xưng Mr., Mrs. và Miss, cho đến khi sử dụng tên riêng.

Một mặt của danh thiếp nên được dịch sang tiếng Pháp hoặc tiếng Ả Rập. Hãy để mặt này của danh thiếp đối diện với người nhận khi bạn trao đổi danh thiếp, và nên trao đổi danh thiếp bằng tay phải.

Nhìn chung, người Maroc rất tôn trọng người nước ngoài, và nếu bạn có địa vị hay học vị cao, bạn sẽ gây ấn tượng mạnh cho họ. 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.

Cần mang nhiều danh thiếp để 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.

## 7. Trang phục

Các doanh nhân có xu hướng ăn mặc đẹp, chọn những phong cách mới nhất và trang trọng. Người Maroc đánh giá mọi người qua vẻ bề ngoài, do đó hãy ăn mặc chỉnh chu để mang lại hiệu quả cao hơn cho cuộc gặp, vì trang phục đối với người Maroc phần nào thể hiện vị trí và địa tầng trong xã hội. Đây là yếu tố cần quan tâm lưu ý.

Trang phục công sở dành cho cả nam giới và nữ giới.

Nam giới – Trang phục vest công sở lịch sự và cà vạt, màu tối.

Nữ giới – Trang phục chỉnh chu, sành điệu và kín đáo (quần tây tối màu, váy dài và đảm che gần hết cánh tay và chân). Tránh đeo các phụ kiện quá đắt tiền, váy ngắn trên đầu gối và trang phục không tay.

Tuy nhiên, tính đến tầm quan trọng trong cách ăn mặc và dáng điệu nói chung của người phụ nữ Maroc thì phụ nữ nước ngoài nên mặc quần dài hoặc bộ quần áo nữ cùng một



loại vải khi ở nước này.

## 8. Đàm phán trong kinh doanh

Các cuộc họp kinh doanh có xu hướng kéo dài và lịch trình thời gian của các đối tác Maroc khá khó đoán. Nên mang theo một thông dịch viên trong cuộc họp.

Một cuộc họp có thể bị gián đoạn thường xuyên do người ngoài có thể chen ngang cuộc họp bằng cách vào phòng họp và bắt đầu một cuộc thảo luận khác. Bạn có thể tham gia vào các cuộc thảo luận này, nhưng đừng cố đưa chủ đề trở lại cuộc thảo luận ban đầu cho đến khi người ngoài cuộc họp rời đi.

Điều khôn ngoan là xây dựng lòng tin và tình bạn để thúc đẩy các mục tiêu kinh doanh. Tuy nhiên, hãy cảnh giác với việc đồng ý hoặc tham gia vào bất kỳ hoạt động kinh doanh “không chính thức” nào; xem xét kỹ tất cả các đề xuất và dữ liệu của tất cả các cam kết. Thỏa thuận miệng, vốn phổ biến ở Maroc, và sẽ không có giá trị tại tòa án.

Người Maroc có thể là những nhà đàm phán có chủ ý và mạnh mẽ. Maroc là một xã hội có thứ bậc. Xã hội cực kỳ quan liêu. Hầu hết các quyết định cần phải có nhiều cấp bậc phê duyệt. Các công ty được phân cấp. Các quyết định được đưa ra theo trình tự từ trên xuống, và sự tham gia của nhân viên khá hạn chế. Nhân viên cấp dưới có thể được tư vấn; tuy nhiên, họ không ảnh hưởng đến quyết định. Do đó, chủ doanh nghiệp thường có trách nhiệm đối với các quyết định được đưa ra trong nội bộ. Người có cấp bậc cao nhất đưa ra quyết định, nhưng chỉ sau khi có được sự đồng thuận của cả nhóm. Các quyết định được đưa ra sau khi cân nhắc kỹ lưỡng và qua nhiều vòng đàm phán.

Việc thương lượng sẽ diễn ra nhiều lần. Người Maroc hiếm khi xem một lời đề nghị là quyết định cuối cùng. Có thể mất nhiều lần gặp gỡ để hoàn thành các công việc. Nếu có sự tham gia của chính phủ, các cuộc thảo luận sẽ kéo dài hơn vì các bộ trưởng của một số bộ thường phải phê duyệt. Đừng cố gắng đẩy nhanh quá trình, vì điều này sẽ bị xem là một sự xúc phạm. Đừng sử dụng các chiến thuật gây áp lực cao vì điều này sẽ mang lại kết quả ngược.

Các cuộc họp có thể diễn ra lâu hơn dự kiến. Hãy kiên nhẫn.

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 ai muốn làm việc tại thị trường Maroc.

Người Maroc thường không tham gia giao tiếp trực tiếp, đặc biệt là trong bối cảnh tiêu cực. Người Maroc không thích đối đầu. Không nên làm mất mặt các đối tác Maroc. Họ có thể đồng ý trong các cuộc họp nhiều hơn là khiến bạn mất mặt. Việc giữ thể diện là điều quan trọng đối với người Maroc và họ phản ứng tốt hơn nhiều đối với việc bán ôn hòa bằng cách giao tiếp gián tiếp. Bạn nên kiểm tra kỹ và quan sát tỉ mỉ những ám chỉ tinh tế đến những bất đồng và các câu trả lời tiêu cực. Do đó, tránh xung đột hoặc đối đầu và bán hàng cứng rắn (phương pháp bán hàng hay quảng cáo với đặc điểm là sử dụng ngôn từ bộc trực và không cho phép người nghe có thể từ chối).

Ngắt lời ai đó là điều bình thường. Vì mọi người có xu hướng nói chuyện cùng một lúc, do đó, bạn nên quay lại cuộc trò chuyện sau vài phút để đảm bảo rằng các đối tác Maroc đã hiểu những gì bạn đang nói.

Doanh nghiệp nên đảm bảo rằng người có địa vị cao nhất trong phòng họp chú ý đến quan điểm của mình và đưa ra lời đề nghị trực tiếp với người đó. Các cuộc đàm phán, đặc biệt là khi thảo luận về giá cả, có thể mất một khoảng thời gian, khi thương lượng về giá cả, các đối tác Maroc luôn muốn mình là người quyết định đưa ra giá cuối cùng và rất muốn mình được coi trọng. Do đó, điều quan trọng là bắt đầu ở mức giá, để có thể đưa ra được mức giá cuối cùng và kết thúc cuộc đàm phán, bạn nên hạ giá thành, điều này sẽ khiến cho các đối tác Maroc cảm thấy rằng họ là người chiến thắng trong cuộc đàm phán đó.

Người Maroc thường rất tin tưởng vào ý chí của thần thánh. Những thủ tục hành chính thường kéo dài thêm thời hạn.

Cuối cùng, việc sử dụng các đại lý thương mại Maroc 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.

Đề xuất khẩu trực tiếp sang Maroc, 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...

## 9. Quà tặng

Trao đổi quà tặng sau cuộc họp kinh doanh đầu tiên không phải là hành động quá phổ biến. Tuy nhiên, các đối tác kinh doanh Maroc có thể mời bạn đến nhà của họ sau khi họ biết bạn và trong trường hợp đó, bạn nên mang theo một món quà. Mang theo trái

cây, bánh ngọt và/hoặc hoa là phù hợp. Tránh tặng rượu trừ khi bạn chắc chắn rằng đối tác Macro của bạn uống rượu.

Quà tặng thường không được mang đến cuộc họp kinh doanh đầu tiên.

Hãy chắc chắn rằng những món quà được gói cẩn thận và đừng mong đợi rằng quà của bạn sẽ được mở ra ngay lúc tặng.

Quà tặng thường được mở ở nơi riêng tư.

Một món quà nhỏ cho trẻ em được coi là một dấu hiệu của tình cảm.

## 10. Điều cấm kỵ

Việc ăn/ uống ở nơi công cộng trong tháng Ramadan là vô cùng thô lỗ.

Không nên mặc trang phục không kín đáo

Không bao giờ ăn thức ăn chung bằng tay trái. Tay phải được sử dụng để chào hỏi và ăn uống.

Uống rượu bị cấm trong các nền văn hóa Hồi giáo.

Tiền phạt và thời gian ngồi tù có thể là kết quả của việc tàng trữ ma túy bất hợp pháp và nếu hối lộ có thể giúp bạn thoát khỏi án tù, thì chắc chắn bạn sẽ bị phạt nặng.

## Thị thực

### 1. Các loại thị thực

Có ba loại thị thực chính của Maroc:

- Visa du lịch Maroc
- Visa quá cảnh Maroc
- Visa Maroc dài hạn

#### 1.1. Thị thực du lịch Maroc

Thị thực Maroc ngắn hạn, còn được gọi là Thị thực du lịch Maroc, được cấp cho những công dân cần thị thực muốn vào Maroc với tư cách khách du lịch hoặc cho các mục đích ngắn hạn khác:

- Việc kinh doanh
- Thăm cá nhân
- Tham dự một sự kiện văn hóa hoặc học thuật, chẳng hạn như một hội nghị
- Các sự kiện thể thao
- Đối với báo chí
- Chữa bệnh

Thị thực du lịch Maroc có thể được cấp cho một lần hoặc nhiều mục nhập và cho phép

lưu trú tối đa tại Maroc lên đến 90 ngày.

Tuy nhiên, không phải ai cũng cần phải xin thị thực du lịch trước khi đến Maroc vì một số quốc gia được miễn thị thực nhập cảnh.

### 1.2. Thị thực quá cảnh Maroc

Bạn cần có Thị thực quá cảnh Maroc nếu:

- Bạn sẽ quá cảnh qua lãnh thổ Maroc trên đường đến nước thứ ba
- Thông thường bạn cần có thị thực Maroc

Thị thực quá cảnh Maroc có thể được cấp cho một hoặc hai lần quá cảnh, cho phép bạn ở lại Maroc không quá 72 giờ.

### 1.3. Thị thực dài hạn

Thị thực dài hạn cho Maroc được cấp cho người nước ngoài muốn vào Maroc với mục đích dài hạn, chẳng hạn như để làm việc hoặc đoàn tụ với các thành viên gia đình.

Cũng giống như thị thực du lịch, thị thực dài hạn cũng chỉ có giá trị trong 03 tháng. Tuy nhiên, loại thị thực này cho phép chủ sở hữu đăng ký Thẻ cư trú (Carte de Séjour) từ các dịch vụ có thẩm quyền của Tổng cục An ninh Quốc gia Maroc. Bạn không thể nộp đơn xin cư trú nếu bạn nhập cảnh bằng Thị thực du lịch Maroc.

Thị thực dài hạn Maroc được chia thành nhiều loại:

- Thị thực làm việc tại Maroc, cấp cho người nước ngoài tìm việc ở Maroc (cũng cần có giấy phép lao động)
- Thị thực sinh viên Maroc, cấp cho người nước ngoài muốn theo học tại một cơ sở giáo dục Maroc
- Thị thực đoàn tụ gia đình Maroc, cấp cho người nước ngoài muốn đoàn tụ với một thành viên gia đình đang sống ở Maroc

## 2. Yêu cầu về thị thực Maroc

Các tài liệu cần thiết cho một đơn xin thị thực Maroc như sau:

- Tờ khai xin thị thực Maroc.
- Hộ chiếu và bản sao hộ chiếu của bạn.
- Ảnh cỡ hộ chiếu.
- Vé máy bay khứ hồi.
- Bằng chứng về chỗ ở.
- Chứng minh đủ phương tiện tài chính.
- Bảo hiểm du lịch.

- Bằng chứng đã nộp lệ phí xin thị thực Maroc.
- a) Nếu bạn đi công tác:**
  - Thư mời của công ty đối tác
  - Khuyến nghị từ Bộ thích hợp (đối với doanh nghiệp công)
- b) Nếu bạn tham dự một hội nghị:**
  - Thư mời từ ban tổ chức sự kiện
  - Nếu bạn là nhân viên chính phủ: Nhiệm vụ của bạn
- c) Nếu là nhà báo đi công tác:**
  - Được sự chấp thuận trước của cơ quan chính phủ phụ trách Truyền thông
  - Phê duyệt quay phim tại Maroc từ Bộ Ngoại giao và Hợp tác Quốc tế
  - Danh sách tất cả các thiết bị quay phim bạn mang theo bên mình
- d) Nếu bạn đi du lịch để tham dự một sự kiện văn hóa hoặc thể thao:**
  - Thư mời từ bộ phận Maroc tổ chức sự kiện
  - Trong trường hợp tổ chức là tư nhân, giấy mời phải được xác nhận bởi Bộ có liên quan
- e) Nếu bạn đang đi du lịch để tìm kiếm sự điều trị y tế ở Maroc:**
  - Giấy chứng nhận y tế của bạn
  - Bằng chứng bạn có thể chi trả chi phí bệnh viện
  - Bằng chứng nhập viện tại Maroc
- f) Đối với tất cả thị thực dài hạn Maroc:\***
  - Bằng chứng về chỗ ở dài hạn tại Maroc, chẳng hạn như hợp đồng thuê nhà hoặc nhà ở sinh viên
  - Lý lịch tư pháp, được lấy từ cơ quan cảnh sát tại quốc gia cư trú của bạn
  - Giấy chứng nhận y tế chứng minh bạn đủ sức khỏe
- g) Đối với Thị thực Công tác tại Maroc:**

Bản sao hợp đồng lao động của bạn, được chứng nhận bởi Bộ Giáo dục
- h) Đối với thị thực sinh viên Maroc:**
  - Bằng chứng ghi danh vào cơ sở giáo dục
  - Bằng chứng về học phí đã đóng
  - Bằng chứng về khả năng tài chính trong thời gian học tại Maroc
  - Thư của người bảo lãnh ở Maroc cho thấy họ sẽ lo chi phí ăn ở, tài chính cho bạn và chi trả chi phí hồi hương của bạn, nếu cần.



### **i) Đối với thị thực gia đình của Maroc:**

Bằng chứng về mối quan hệ gia đình, chẳng hạn như giấy đăng ký kết hôn của vợ hoặc chồng, giấy khai sinh của cha mẹ và con cái, v.v.

\*Sau khi nhập cảnh Maroc bằng thị thực dài hạn, bạn phải nộp đơn xin Thẻ cư trú (Carte de Sejour) từ Cảnh sát địa phương trong vòng 03 tháng.

Khi xin visa Maroc, bạn cần có những giấy tờ này để hỗ trợ cho hồ sơ của mình. Các tài liệu bạn gửi phục vụ để thuyết phục các cơ quan cấp thị thực Maroc rằng bạn phù hợp để nhận thị thực.

Các yêu cầu thị thực Maroc khác nhau dựa trên lý do bạn đến Maroc cũng như quốc gia và thời gian lưu trú của bạn.

#### **2.1. Mẫu đơn xin thị thực Maroc**

Tài liệu đầu tiên bạn cần là Đơn xin thị thực Maroc. Bạn có thể tải mẫu đơn trực tuyến từ trang web của đại sứ quán hoặc lãnh sự quán Maroc nơi bạn đăng ký, hoặc bạn có thể trực tiếp lấy mẫu tại đại sứ quán/lãnh sự quán.

Mẫu đơn có khoảng 30 câu hỏi, bao gồm:

- Tên, giới tính và tuổi của bạn
- Quốc tịch và nơi cư trú của bạn
- Thông tin hộ chiếu
- Nghề nghiệp của bạn
- Thông tin chi tiết về chuyến đi của bạn
- Bạn đã có bất kỳ thị thực nào của Maroc trước đây chưa
- Thông tin liên lạc

Bạn phải điền đầy đủ và trung thực vào mẫu đơn, sau đó ký tên trước khi gửi kèm theo các tài liệu khác.

#### **2.2. Hộ chiếu**

Điều quan trọng nhất trong các yêu cầu về thị thực Maroc là hộ chiếu hợp lệ. Bạn nên nộp hộ chiếu gốc cùng với các giấy tờ khác vì đó là nơi mà chính quyền Maroc sẽ dán thị thực của bạn. Hộ chiếu của bạn phải còn hạn ít nhất 6 tháng và còn 1-2 trang trống để dán thị thực.

Ngoài ra, hãy gửi bản sao rõ ràng các trang có liên quan trong hộ chiếu của bạn, chẳng hạn như trang thông tin cá nhân, ngày hết hạn và ngày cấp cũng như bất kỳ thị thực nào trước đây.

### 2.3. Ảnh cỡ hộ chiếu

Bạn cũng cần khoảng 04 bức ảnh gần đây của chính mình. Các yêu cầu ảnh thị thực Maroc như sau:

- Kích thước: 35mm x 45mm
- Nền: Xám nhạt hoặc xanh nhạt
- Màu sắc rực rỡ
- Bạn phải có nét mặt bình thường, nhìn chăm chăm về phía trước
- Không đeo kính
- Không đội mũ đội đầu, trừ khi đó là mục đích tôn giáo (kể cả như vậy, hãy đảm bảo rằng nó không che khuất các đặc điểm trên khuôn mặt của bạn)
- Hình ảnh phải có chất lượng cao, nghĩa là không chói, không thiếu hoặc thừa sáng, không mờ và không chỉnh sửa
- Hình ảnh phải được in trên giấy ảnh chất lượng tốt

### 2.4. Vé máy bay khứ hồi

Một yêu cầu khác của thị thực Maroc là vé máy bay khứ hồi. Bạn phải có vé máy bay đã đặt trước hoặc đã thanh toán, được lên lịch trong vòng 90 ngày (hoặc trong thời gian thị thực của bạn được cấp trong bao lâu).

Điều này là để có thể chứng minh với các cơ quan cấp thị thực rằng bạn có ý định quay trở lại đất nước của mình sau đó.

Hoặc, cách khác, nếu bạn không định quay lại quốc gia cư trú của mình, hãy cung cấp vé máy bay cho chuyến đi tiếp theo.

### 2.5. Bằng chứng về chỗ ở

Bạn cũng phải bao gồm bằng chứng về [chỗ ở](#) tại Maroc. Đây có thể là đặt phòng khách sạn hoặc một loại hình lưu trú du lịch khác.

Hoặc, nếu bạn định ở với chủ nhà, hãy gửi kèm thư mời có công chứng từ họ.

### 2.6. Bằng chứng về đủ phương tiện tài chính

Bạn có thể được yêu cầu nộp bằng chứng rằng bạn có đủ phương tiện tài chính để chi trả cho thời gian lưu trú của mình, ví dụ như dưới dạng bảng sao kê ngân hàng.

### 2.7. Bảo hiểm sức khỏe du lịch

Bất cứ ai đi du lịch đến Maroc đều nên mua [bảo hiểm du lịch](#). Điều này không phải mọi văn phòng đại diện của Maroc sẽ yêu cầu bạn nộp bằng chứng về bảo hiểm y tế du lịch cho Maroc cùng với đơn xin thị thực của bạn, nhưng họ có thể. [Maroc](#) chỉ là một trong

những quốc gia trên thế giới yêu cầu khách du lịch phải mua bảo hiểm du lịch như một phần trong đơn xin thị thực của họ.

### 3. Phí thị thực và lãnh sự dành cho công dân Việt Nam

Dịch vụ	Dirham (DH)	VND
Visa 1 lần vào	440	1.009.000
Visa nhiều lần vào	660	1.513.000
Xác nhận chữ ký	110	259.000
Cấp hộ chiếu điện tử	860	1.971.000
Giấy khai sinh	30	69.000
Hợp pháp hóa giấy tờ	50	115.000
Đăng ký tại sứ quán	70	161.000
Hợp pháp hóa chữ ký/ Xác nhận kết hôn	110	253.000
Hợp pháp hóa chữ ký/ Xác nhận ly hôn	220	505.000
Chứng nhận đăng ký	70	165.000

*Lưu ý: Các tỷ giá trên có thể thay đổi trong ngày mà không cần thông báo trước.*

#### Tiền tệ

Đồng Dirham của Maroc là đơn vị tiền tệ của Maroc. Mã tiền tệ là MAD. 1 đồng Dirham được chia thành 100 cent. Đồng Dirham được phát hành bởi Ngân hàng Al-Maghrib, ngân hàng trung ương của Maroc.

Thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ được chấp nhận tại các địa điểm mua sắm và nhà hàng lớn, hầu hết các máy ATM đều chấp nhận mạng lưới ATM. Nên mang theo một lượng nhỏ tiền mặt để sử dụng khi cần thiết.

#### Viễn thông/ Điện tử

Mạng viễn thông quốc gia cung cấp một loạt các dịch vụ bao gồm di động, nhắn tin, hội nghị truyền hình, thư thoại và Internet. Thị trường viễn thông bị chi phối bởi 03 công ty: Maroc Telecom, thuộc sở hữu chung của nhà nước và Etisalat (UAE); Orange, thuộc sở hữu của Orange (Pháp); và Inwi, thuộc sở hữu chung của Zain (Kuwait) và Al Mada, một công ty cổ phần thuộc sở hữu của hoàng gia Maroc.

#### Vận tải

Mạng lưới đường bộ của Maroc là một trong những mạng lưới phát triển nhất ở Châu Phi. Hầu hết các vùng của đất nước đều có thể dễ dàng tiếp cận bằng đường bộ. Sân bay

Mohammed V của Casablanca là sân bay lớn nhất ở Maroc và là một trong những sân bay lớn nhất trên lục địa. Quốc gia này cung cấp hàng trăm chuyến bay thẳng hàng ngày đến Hoa Kỳ, Châu Âu, Nam Mỹ, Trung Đông (bao gồm cả Israel) và các nơi khác ở Châu Phi, đồng thời đón hơn 08 triệu hành khách mỗi năm. Một hệ thống đường sắt chở khách đáng tin cậy kết nối các thành phố lớn. Vào tháng 11 năm 2018, Maroc đã khai trương chuyến tàu cao tốc đầu tiên của Châu Phi được gọi là TGV, và kết nối các trung tâm kinh tế Tangier và Casablanca trong hai giờ mười phút với tốc độ tối đa 320 km/h (199 dặm/giờ). Dịch vụ phà thường xuyên chạy đến và đi từ một số cảng ở Tây Ban Nha, Pháp và Ý.

Maroc là một quốc gia có biên giới kéo dài từ bờ biển cực bắc Tangier đến vùng cát Dakhla phía nam sa mạc Sahara và giao thông vận tải không phải lúc nào cũng thuận lợi. Người Maroc sử dụng nhiều phương thức vận tải để đi qua vùng nông thôn rộng lớn.

Các phương thức vận chuyển nổi bật nhất để đi lại trong nội thành ở Maroc là taxi nhỏ (taxi saghir), taxi lớn (taxi kabir), Careem, xe buýt thành phố và thậm chí cả hệ thống xe điện ở Rabat và Casablanca. Đối với du lịch đường dài, Maroc cung cấp một hệ thống xe lửa rộng lớn cũng như các tuyến xe buýt trong khu vực, các tuyến taxi lớn và ngành du lịch hàng không nội địa đang phát triển.

### **1. Sân bay Morocco**

Các sân bay của Maroc, cũng như ở tất cả các quốc gia, khác nhau giữa quốc gia và quốc tế. Sân bay quốc tế lớn hơn, với đường băng và đường cất cánh dài hơn, phù hợp với các quy định quốc tế và phù hợp với các hoạt động của máy bay lớn, chẳng hạn như các mẫu công suất lớn của Boeing và Airbus.

Ngoài các chuyến bay nội địa, còn có dịch vụ thuê máy bay hoặc máy bay nhỏ.

Ngoài ra, còn có các sân bay quốc gia không được khách du lịch quan tâm đặc biệt vì thường được sử dụng cho các mục đích phi thương mại: quân sự, hậu cần, du lịch chính thức, v.v...

Tất nhiên, ở hầu hết các sân bay thương mại đều có dịch vụ vận chuyển, chẳng hạn như xe buýt tốc hành và taxi.

Tuy nhiên, bạn cũng có thể sử dụng các chuyến bay nội địa. Công ty phụ trách khai thác các tuyến quốc gia này là Royal Air Maroc hoặc công ty con là Royal Air Maroc Express.

### **2. Đường xe điện**

Lựa chọn đi lại cuối cùng trong nội thành của Maroc là xe điện. Nằm ở Rabat và Casablanca, các tuyến đường sắt nhẹ trải dài qua phần lớn các khu phố trong thành phố và thường xuyên dừng lại. Tương tự như xe buýt, xe điện có giá cố định là 6 MAD mỗi chuyến ở cả hai thành phố.

Xe điện là một lựa chọn tuyệt vời cho du khách muốn đi qua thành phố với giá rẻ. Hành khách thường đợi xe điện từ 7-10 phút vì có nhiều tuyến và xe điện ở cả hai thành phố. Ngoài ra, các đội dọn dẹp vệ sinh đường xe điện hàng ngày và xe điện Rabat hiện cung cấp Wi-Fi miễn phí trên tàu.

Hệ thống xe điện của Rabat kéo dài từ thành phố Sale lân cận đến các khu phố cực nam của Rabat. Đối với Casablanca, bạn có thể bắt đầu hành trình bên ngoài thành phố ở khu vực phía bắc Anassi và sẽ kết thúc ở khu vực ven biển Ain Diab của Casablanca hoặc ở khu vực lân cận phía nam của Florida.

### 3. Xe lửa

Việc di chuyển bằng đường sắt ở Maroc là một trải nghiệm siêu thực. Giá cả, so với du lịch bằng đường sắt ở Mỹ hoặc châu Âu, cực kỳ phải chăng và dịch vụ thường tốt hơn nhiều lần. Xe lửa là một lựa chọn tuyệt vời để di chuyển giữa các thành phố.

Hầu hết các chuyến tàu cung cấp vé hạng nhất và hạng hai. Sự khác biệt chính là ở khoang hạng nhất, bạn sẽ có một chỗ ngồi dành riêng với chỗ để hành lý, trong khi ở khoang hạng hai, bạn có thể phải đứng. Hạng nhất đắt hơn, vì vậy đây là một lựa chọn tốt nếu bạn có một chuyến đi dài với những chiếc vali lớn.

Với nhiều loại tàu, hành khách sẽ không gặp khó khăn khi tìm một tuyến tàu phù hợp với túi tiền và thời gian của mình. Tùy chọn đường sắt rẻ nhất, tàu TNR liên tỉnh, hoạt động giữa ga Casablanca's Casa Port và Kenitra. Tàu TNR dừng ở nhiều nhà ga nhỏ hơn dọc theo tuyến đường nhưng mang đến một chuyến đi thoải mái mà không cần xác định chỗ ngồi. Vé trên tàu TNR dao động từ 30 đến 70 MAD (3,35 - 7,81 USD) tùy thuộc vào khoảng cách và thời gian di chuyển.

Tàu phổ biến nhất của Maroc là Al-Atlas. Tuyến xe lửa chạy từ Tangier đến Marrakech và vươn xa về phía đông đến Oujda, nằm dọc theo biên giới Maroc-Algeria. Tùy thuộc vào việc bạn muốn đặt vé hạng nhất hay hạng hai, tàu Al-Atlas có giá tương đối phải chăng với giá vé hạng nhất tối đa là 529 MAD (59,05 USD) từ Tangier đến Marrakech. Tuy nhiên, vào năm 2018, Văn phòng Đường sắt Quốc gia Maroc (ONCF) đã khánh thành dịch vụ đường sắt cao tốc đầu tiên của lục địa, Al-Boraq. Tàu cao tốc của Maroc



chạy từ Tangier đến nhà ga xe lửa Casa Voyageurs của Casablanca. Tàu chỉ dừng hai lần (Rabat Agdal và Kenitra) và di chuyển với tốc độ lên tới 310 km/h (192 m/ph). Mặc dù vé đi tàu Al-Boraq đắt hơn một chút so với hai loại tàu khác, nhưng đây là dịch vụ tàu cao tốc duy nhất của Châu Phi và chất lượng cao nhất.

Xe lửa là dịch vụ công cộng được khuyến dùng nhất. Chủ yếu là vì tốc độ, sự thoải mái (bao gồm cả điều hòa không khí) và đúng giờ. Mạng lưới đường sắt liên kết tất cả các thành phố quan trọng của đất nước, chẳng hạn như Marrakech, Fes, Tangier, Casablanca, Rabat, v.v... Để đi những chuyến đi dài, đây là một lựa chọn phù hợp hơn so với xe buýt, vì xe lửa còn có giường tầng trong những chuyến đi đêm.

Các ga tàu ở Maroc thường nằm ở những khu vực hiện đại của các thành phố, rất gần các bến xe buýt để thuận tiện cho việc chuyển đổi từ hình thức vận tải này sang hình thức vận tải khác.

Mạng lưới xe lửa ở Maroc kết nối các thành phố Tangier và Marrakech, phân nhánh đến thành phố Oujda ở phía bắc và tạo thành một sơ đồ tuyến khác ở phía nam, từ Casablanca đến Jadida và Safi.

Mạng lưới này bao gồm các chuyến tàu nhanh (chẳng hạn như tàu Casablanca – Rabat), các chuyến tàu chậm hơn và truyền thống khác, và một hệ thống hỗn hợp thứ ba, được sử dụng ở phía nam, nơi vì lý do địa lý, xe buýt và tàu hỏa được kết hợp và có thể được kết hợp với nhau được sử dụng với một vé duy nhất.

Các tuyến tàu ở Maroc thường có vài chuyến khởi hành hàng ngày và rẻ hơn đáng kể so với các chuyến tàu ở Châu Âu. Bạn có thể mua vé tàu qua web.

Khi mua vé tàu ở Maroc, bạn phải tính đến hạng ghế vì những hạng ghế này mang lại sự thoải mái và khả năng tiếp cận khác nhau. Thông thường có ba loại vé:

- **Courette:** đây là loại vé đắt nhất, vì di chuyển thoải mái nhất, có cabin với giường tầng và máy lạnh. Ghế dài đặc biệt được khuyến dùng nếu chuyến đi đường dài hoặc hành trình vào ban đêm.
- **Hạng Nhất:** Tàu này sử dụng trên các tuyến đường ngắn hơn. Chỗ ngồi thoải mái và được chỉ định trước, có máy lạnh.
- **Hạng Nhì:** Đây là loại vé thông thường và được cung cấp trên cơ sở ai đến trước được phục vụ trước. Do đó, hành khách có thể bị giới hạn về chỗ ngồi.

#### 4. Xe buýt

Một số công ty xe buýt trên khắp Maroc liên kết các thành phố lớn. Mạng lưới xe buýt

xuyên quốc gia và cung cấp các mức độ thoải mái khác nhau với giá cả tương đối phải chăng. Bạn có thể đặt vé trước nếu định đi đường dài vì xe buýt thường rất đông. Tốt hơn là nên đặt vé với các công ty cung cấp dịch vụ tốt hơn như CTM (có thể đặt vé trực tuyến).

Xe buýt địa phương cũng chạy trong các thành phố, nhưng thường không được khuyến khích và là phương tiện giao thông dành cho người nước ngoài, vì xe buýt thường chật cứng hành khách và là mục tiêu dễ dàng của bọn móc túi. [Rabat](#) và [Casablanca](#) đều có hệ thống xe điện riêng, đây là cách đi lại thoải mái và an toàn hơn. Một chuyến đi bằng xe điện có giá dưới 10 Dirham và xe điện nói chung là sạch sẽ và hiệu quả.

Maroc hiện đang cải tạo nhiều hệ thống xe buýt của các thành phố. Ví dụ: Casablanca đã bổ sung 450 xe buýt mới vào đội xe 700 chiếc của mình vào tháng 02 năm 2021.

Mặc dù ban đầu có nhiều tuyến xe buýt có vẻ khó khăn, nhưng hệ thống xe buýt thành phố của Maroc là một hình thức di chuyển khả thi và cực kỳ tiết kiệm chi phí. Hệ thống xe buýt Casablanca mới chỉ tốn 5 MAD mỗi chuyến.

Đối với hành khách có nhu cầu lên xuống xe buýt, bạn chỉ cần lên xe và trả phí cho tài xế hoặc phụ xế. Xe buýt hoạt động theo một lộ trình cụ thể và thỉnh thoảng sẽ dừng đón khách dọc đường bất kể đó có phải là bến xe buýt hay không.

Một hình thức di chuyển bằng xe buýt khác là với các công ty vận tải khu vực như CTM. Nhiều người Maroc sử dụng hệ thống xe buýt để di chuyển giữa các thành phố vì giá thường rẻ. Ngoài ra, xe buýt là niềm đam mê đối với nhiều người Maroc vì các gia đình thường sẽ chất hành lý và di chuyển bằng xe buýt đến các điểm nóng trong kỳ nghỉ vào mùa hè.

Công ty xe buýt chính ở Maroc là [CTM](#): công ty này có đội xe lớn nhất và hiện đại nhất, mặc dù giá thành cũng có phần đắt hơn so với các công ty khác. Công ty này quản lý dịch vụ giữa các thành phố của Maroc và nước ngoài. CTM cũng cung cấp dịch vụ xe đường dài giữa các thành phố lớn.

Nhưng CTM không phải là công ty xe buýt duy nhất: Maroc còn có các công ty tư nhân khác cung cấp phương tiện cho khách du lịch có máy lạnh và TV. Một số công ty tư nhân này là Supratours, Flandria và Trans Ghazala có các tuyến thông thường. Các công ty này nổi trội với phạm vi bảo hiểm rộng và giá tốt. Giá vé xe buýt ở Maroc thay đổi tùy theo khoảng cách, từ 20 đến 250 DH, cộng với khoảng 7 DH cho mỗi vali, tùy thuộc vào trọng lượng.

Nếu bạn lỡ một chuyến tàu hoặc đi đến một thành phố nơi mạng lưới đường sắt không đến, xe buýt hoàn toàn không phải là một lựa chọn: mạng lưới dày đặc và hiệu quả ở hầu hết các khu vực. Ngoài ra, đây còn là hình thức vận chuyển rẻ nhất (rẻ hơn khoảng 20% so với tàu hỏa).

Nhưng dù là cách rẻ nhất, xe buýt cũng chậm hơn và khó chịu hơn so với tàu hỏa: một số tuyến đường trở thành cực hình thực sự do khoảng cách giữa các ghế rất hạn chế... không phải lúc nào bạn cũng may mắn tìm được một ghế miễn phí để ngồi trong suốt cuộc hành trình.

## 5. Taxi

Ở Maroc, bạn sẽ tìm thấy taxi lớn (taxi lớn) cũng như taxi nhỏ (taxi nhỏ). Giá cả thường thay đổi tùy theo kích thước của xe và quãng đường di chuyển. Taxi nhỏ có đồng hồ tính tiền mà tài xế sẽ bắt đầu bấm đồng hồ ngay khi bạn lên xe (hãy nhớ nhắc họ nếu bạn bắt taxi ngay từ bến). Không thể thương lượng giá vé. Lưu ý rằng taxi nhỏ không thể rời khỏi thành phố mà họ phục vụ.

Mặt khác, taxi lớn không có đồng hồ tính tiền và có thể đi các chuyến dài. Taxi lớn có lộ trình cố định như xe buýt, nhưng đón hoặc trả khách tại bất kỳ địa điểm nào dọc theo tuyến đường thay vì dừng tại bến xe buýt. Một số taxi lớn lớn hơn và thoải mái hơn, nhưng một số có cùng kích thước với taxi nhỏ, và có nhiều hành khách chen chúc hơn. Giá cao hơn vào ban đêm và đi taxi có thể khiến bạn phải trả thêm tới 50%.

Và cuối cùng, có một lựa chọn thoải mái và an toàn nhất: phương tiện cá nhân có tài xế, bao gồm xe tải nhỏ hay thậm chí là xe buýt nhỏ, đây là dịch vụ cho phép người thuê xe không phải lo lắng về lộ trình, đường xá, bãi đậu xe hay bất kỳ chi tiết nào khác

Trong những năm gần đây, Maroc đã đầu tư rất nhiều vào xe taxi, và khuyến khích tài xế taxi đổi mới phương tiện.

Phổ biến nhất trong những trường hợp này là việc thay thế chiếc Mercedes cũ bằng những chiếc xe mới của thương hiệu Renault, đảm bảo an toàn hơn khi chuyển nhượng.

### 5.1. Petit Taxi, cho những chuyến đi ngắn

Taxi nhỏ (Petit Taxi) phổ biến ở hầu hết các thành phố và thị trấn lớn, được phép chở tối đa 03 hành khách và có thể là một cách tốt để tránh những kẻ lừa đảo.

Giao thông vận tải ở Maroc không hoàn chỉnh nếu không có taxi nhỏ, đây là phương tiện thực hiện các chuyến đi trong đô thị và đó là chuyến đi ngắn nhất. Taxi nhỏ được phân biệt bằng màu sắc tùy theo từng thành phố, ví dụ, xanh lam (Rabat), vàng

(Marrakech), xanh nhạt có sọc vàng (Tangier) và nhiều màu khác, v.v...

Mẫu phổ biến nhất cho loại phương tiện này là Fiat 1, mặc dù hiện tại có nhiều mẫu mã đa dạng hơn. Tất cả đều là ô tô nhỏ, ô tô nhỏ gọn hoặc ô tô đô thị, và có sức chứa ba người.

Khi di chuyển bằng taxi nhỏ, điều quan trọng cần nhớ là không nên mặc cả hoặc đặt giá trước khi khởi hành vì đồng hồ tính tiền xác định giá chuyến đi. Một số tài xế taxi có thể tránh sử dụng đồng hồ nhưng làm như vậy là bất hợp pháp. Nếu đồng hồ không hoạt động, hãy yêu cầu tài xế cho bạn ra ngoài hoặc nói chuyện với cảnh sát vì hành khách có quyền yêu cầu tài xế bấm đồng hồ và giá hợp lý.

Ngoài ra, taxi nhỏ chỉ có thể hoạt động trong giới hạn thành phố. Cần cân nhắc vấn đề an toàn nếu một tài xế đề nghị đưa bạn đi giữa các thành phố bằng một chiếc taxi nhỏ. Tùy thuộc vào thành phố và khoảng cách, giá chuyến đi taxi nhỏ có thể dao động từ 7 đến 50 MAD (0,78 USD đến 5,58 USD) và giá tăng dần trong suốt chuyến đi.

## **5.2. Taxi lớn, cho các chuyến đi liên tỉnh**

Taxi lớn (Grand Taxi) là loại taxi được sử dụng cho các chuyến đi liên tỉnh và thường được thuê thông qua thương lượng trước về mức giá phải trả. Đây là những phương tiện lớn, thường thuộc nhãn hiệu Dacia, có sức chứa 6 người.

Taxi lớn được sử dụng cho các chuyến đi giữa các thành phố khác nhau hoặc cho các hành trình trong đô thị khi số lượng hành khách từ 04 đến 06 người. Thương hiệu phổ biến nhất cho loại taxi này là Mercedes, cụ thể là các mẫu 200 Series.

Màu sắc của những chiếc taxi này tùy thuộc vào thành phố mà taxi đang hoạt động, mặc dù phổ biến nhất là màu nâu nhạt hoặc nâu. Taxi lớn không có đồng hồ tính tiền nên bạn phải thương lượng giá trước khi bắt đầu chuyến đi.

Những phương tiện này rất dễ nhận biết vì có một tấm biển nhỏ trên nóc và một con tem vẽ trên cửa ghi tên tỉnh. Giá của taxi lớn cao hơn một chút so với xe buýt và taxi nhỏ, và cũng nhanh hơn cả hai phương tiện vận chuyển này.

Một phương thức vận chuyển an toàn và hiệu quả khác ở Maroc là taxi lớn. Dù taxi lớn không có đồng hồ tính cước nhưng các tuyến liên thành phố, nội thành thường có quy định giá cho từng hành khách.

Đối với du lịch liên thành phố, taxi lớn hoạt động giữa các thành phố và cả các thị trấn nhỏ hơn ở ngoại ô của các thành phố lớn hơn. Phí taxi lớn khác nhau tùy thuộc vào tuyến đường và mùa trong năm. Vào mùa hè, giá taxi lớn có thể tăng nhẹ do nhu cầu của du

khách tăng cao.

Một chuyến taxi lớn liên thành phố có thể tốn ít nhất là 50 MAD hoặc cao hơn 300 MAD (33,49 USD).

Di chuyển bằng taxi lớn giới hạn trong thành phố thường có giá cố định từ 3 đến 10 MAD (0,33 USD đến 1,12 USD) tùy thuộc vào tuyến đường.

### **5.3. Taxi công nghệ**

Công ty con của dịch vụ Uber, là Careem, hoạt động tại các thành phố lớn của Maroc như Rabat, Casablanca, Tangier và Marrakech. Chỉ cần tải xuống ứng dụng, khách du lịch có thể đi cả liên tỉnh và nội thành với Careem. Giá cho các chuyến đi liên tỉnh tương đương với một chiếc taxi nhỏ.

Tuy nhiên, các tài xế Careem sẽ yêu cầu hành khách yêu cầu đón từ các địa điểm cách xa bến taxi nhỏ. Các tài xế taxi về cơ bản có độc quyền đối với các nhà ga, bến xe buýt và sân bay. Nếu bạn muốn gọi Careem từ một trong những địa điểm này, bạn phải đi bộ ra khỏi khu vực đón khách chính để gọi tài xế mà không gặp bất kỳ rắc rối nào.

## **6. Xe cá nhân & Cho thuê xe hơi**

### **6.1. Thuê một chiếc xe tư nhân ở Maroc**

Bạn có thể thuê một chiếc ô tô nếu bạn có bằng lái xe hợp lệ và nếu bạn muốn đi du lịch một mình hoặc cùng gia đình. Bạn có thể tìm thấy các đại lý cho thuê xe hơi ở hầu hết các thành phố của Maroc. Để thuê xe, bạn phải xuất trình chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu và thẻ thanh toán quốc tế cho việc đảm bảo.

Bạn sẽ không gặp khó khăn gì khi tìm các công ty cho thuê ô tô ở Maroc vì các công ty quốc tế lớn đang hoạt động tại đây, chẳng hạn như Europcar, Avis hoặc Hertz. Định dạng đặt trước giống như ở các quốc gia khác: có thể thực hiện trực tuyến từ các trang web tương ứng của họ, cho biết quãng đường đã đi, mẫu xe mong muốn, số ngày, v.v...

Khi bạn thảo luận về giá cho thuê với đại lý, hãy đảm bảo rằng giá thuê bao gồm bảo hiểm cơ bản và thuế 20%.

### **6.2. Thuê xe có tài xế**

Dịch vụ xe có tài xế ở Maroc hoạt động giống như ở bất kỳ quốc gia nào khác trên thế giới. Nghĩa là, đó là phương tiện cá nhân, không có đồng hồ tính tiền nhưng có tài xế chuyên nghiệp, được thuê trong một thời gian nhất định, với lộ trình và điều kiện xác định trước (số km, số giờ lái xe, thành phố trung gian, v.v.), được thỏa thuận giữa đại lý và khách hàng.



Nói chung, có ba loại phương tiện có thể được thuê đối với dịch vụ này:

- **Xe du lịch**, có sức chứa bốn hành khách + tài xế, không gian nội thất rộng rãi cho mỗi hành khách, với chỗ ngồi rất thoải mái, cốp rộng rãi, đủ sức chứa hành lý của mọi người.
- **Xe minivan**, có sức chứa 7 hành khách + tài xế, giải pháp lý tưởng cho các nhóm nhỏ bạn bè hoặc gia đình lớn muốn đi du lịch cùng nhau và để hành lý trong cốp xe có sức chứa lớn hơn một khách du lịch.
- **Xe buýt nhỏ**, có sức chứa 17 người, lý tưởng cho các nhóm cỡ trung bình, chẳng hạn như hiệp hội, nhóm bạn bè lớn và thậm chí cả các hành khách có nguồn gốc không đồng nhất (nghĩa là những người đã mua gói từ một đại lý độc lập với từng người). khác và chưa được biết trước đó). Di chuyển an toàn trên những con đường thông thường sâu trong Maroc, để di chuyển hơn xe 50 chỗ.

### Ngôn ngữ

Tiếng Ả Rập hiện đại (Darija) là ngôn ngữ bản địa chính thức. Hai ngôn ngữ chính thức khác là tiếng Pháp và tiếng Berber. Darija hoặc tiếng Ả Rập nói về cơ bản khác với tiếng Ả Rập tiêu chuẩn hiện đại, cả về cách phát âm và từ vựng. Ngoài ra còn có một thiểu số đáng kể nói tiếng Berber; tuy nhiên, đây thường không phải là ngôn ngữ kinh doanh.

Tiếng Pháp phổ biến, đặc biệt là ở các khu vực thành thị và trong giới trí thức, được dùng trong các cuộc họp kinh doanh. Các cuộc họp với các quan chức chính phủ Maroc thường được tiến hành bằng tiếng Pháp, trong khi một số bộ tiến hành các cuộc họp bằng tiếng Ả Rập. Ở phía bắc Maroc, tiếng Tây Ban Nha thường được sử dụng.

Maroc có ngành du lịch đang phát triển nên tiếng Anh ngày càng trở nên phổ biến, đặc biệt là trong ngành khách sạn.

### Y tế

Dịch vụ chăm sóc y tế đầy đủ có tại các thành phố lớn nhất của Maroc, đặc biệt là ở Rabat và Casablanca, mặc dù không phải tất cả các cơ sở đều đáp ứng các tiêu chuẩn phương Tây. Chăm sóc hoặc điều trị chuyên khoa có thể không được phổ biến rộng rãi. Cơ sở vật chất y tế có đủ cho các trường hợp không khẩn cấp, đặc biệt là ở khu vực thành thị, nhưng hầu hết nhân viên y tế sẽ có trình độ tiếng Anh hạn chế hoặc không biết. Dịch vụ chăm sóc cấp cứu và chuyên khoa bên ngoài các thành phố lớn thấp hơn và trong nhiều trường hợp có thể hoàn toàn không có. Những du khách dự định lái xe ở vùng núi và những vùng xa xôi khác có thể muốn mang theo một bộ dụng cụ y tế cho

trường hợp khẩn cấp. Trong trường hợp tai nạn xe hơi liên quan đến thương tích, dịch vụ xe cứu thương ngay lập tức thường không có sẵn. Những người dùng thuốc nên mang theo đủ dùng trong thời gian ở Maroc và bất kỳ trường hợp dự phòng nào. Cơ quan hải quan và y tế Maroc sẽ không phát hành thuốc được gửi qua đường bưu điện.

### **Giờ địa phương, giờ làm việc và ngày lễ**

Maroc theo múi giờ Greenwich (GMT) +1, tức là Giờ chuẩn miền Đông (EST) +5 giờ. Lưu ý: chỉ đối với tháng Ramadan, thay đổi hàng năm theo âm lịch Hồi giáo và dự kiến diễn ra từ ngày 01 đến ngày 30 tháng 4 năm 2022, Maroc thường chuyển sang GMT.

Thời gian làm việc trong tuần là từ thứ Hai đến thứ Sáu và đôi khi là sáng thứ Bảy. Hầu hết các doanh nghiệp nghỉ trưa đến 2 giờ chiều, ngoại trừ trong tháng Ramadan, khi cả khu vực tư nhân và khu vực công đều giảm giờ làm việc (6h/ngày), vẫn mở cửa vào giữa ngày nhưng đóng cửa sớm hơn vào buổi chiều.

Hải quan có thể cho phép nhập cảnh tạm thời hàng hóa trên cơ sở cá nhân. Thời hạn nhập cảnh tạm thời là 06 tháng, có thể gia hạn tối đa 02 năm.

### **Ngày lễ năm 2024 của Maroc**

<b>Thời gian</b>	<b>Ngày lễ</b>
11/01	Independence Manifesto Day
10/4	Eid al-Fitr
01/5	Quốc tế lao động
17/6	Eid al-Adha
08/7	Islamic New Year
30/7	Throne Day
14/8	Oued Ed-Dahab Day
20/8	Revolution Day
21/8	Youth Day
16/9	Prophet Muhammad's Birthday
06/11	Green March Day
18/11	Lễ độc lập

## Chương 8: Thông tin liên hệ hữu ích

### Cơ quan đại diện

#### **Đại sứ quán Vương quốc Maroc tại Việt Nam**

Địa chỉ: Số 09, Chu Văn An, Ba Đình, Hà Nội.

Điện thoại: +84 24 3734 5586

Email: [info@moroccoembassy.vn](mailto:info@moroccoembassy.vn)

#### **Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Maroc**

Địa chỉ: 27, Rue Mezzouda, Soussi, Rabat

Điện thoại: +212 0537659256/94

Fax: +212 537659256

Email: [ambassadevn.maroc@gmail.com](mailto:ambassadevn.maroc@gmail.com)

#### **Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Maroc**

Địa chỉ: 240 B, Boulevard Zerktouni, 5ème étage- Casablanca, Maroc.

Điện thoại: + 212 522473723

Fax: + 212 522270724

Email: [ma@moit.gov.vn](mailto:ma@moit.gov.vn)

### Địa chỉ một số cơ quan quản lý Maroc

#### **1. Bộ Ngoại thương Maroc**

Địa chỉ: 63 avenue Moulay Youssef, Rabat, Maroc

Điện thoại: + 212 37 71 62 15/16

Fax: + 212 37 73 51 43

Website: <http://www.mce.gov.ma>

Điện thoại: + 212 212 37 76 12 84;

Fax: + 212 37 76 89 33

Email: <http://www.mcinet.gov.ma>

#### **2. Liên đoàn giới chủ Maroc**

Địa chỉ: 23, rue Mohamed Abdou, Palmier-Casablanca - Maroc

Điện thoại: + 212 22.99.70.00;

Fax: + 212 22.98.39.71

Email: [cgem@cgem.ma](mailto:cgem@cgem.ma)

Website: <http://www.cgem.ma>

**3. Liên đoàn các Phòng Thương mại, Công nghiệp và Dịch vụ**

Địa chỉ: 6, Rue Erfoud - Rabat, Maroc.

Điện thoại: + 212 37 767051;

Fax: + 212 37 767076

**4. Phòng Công nghiệp, Thương mại và Dịch vụ Casablanca**

Địa chỉ: 98, Boulevard Mohamed V, Casablanca, Maroc

Điện thoại: + 212 22 26 43 27/71;

Fax: + 212 22 26 84 36

Email: [ccisc@ccisc.gov.ma](mailto:ccisc@ccisc.gov.ma)

Website: <http://www.ccisc.gov.ma>

**5. Trung tâm Xúc tiến Xuất khẩu Maroc**

Địa chỉ: 23, Rue Ibnou Majed El bahar, 20000 Casablanca.

Điện thoại: + 212 5 22307447/302231/302854/307588/318707/302210;

Email: [info@Marocexport.ma](mailto:info@Marocexport.ma)

Website: <http://www.Marocexport.ma>

**6. Cơ quan Hội chợ Triển lãm quốc tế Casablanca**

Địa chỉ: Rue TIZNIT, face à la Mosquée Hassan II - Casablanca, Maroc.

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](mailto:foire@ofec.co.ma)

Website: <http://www.ofec.co.ma>

**7. 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](mailto:adii@douane.gov.ma)

Website: [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)

**Một số ngân hàng tại Maroc****1. Ngân hàng trung ương Bank Al - Maghrib**

Địa chỉ: 277 Avenue Mohamed V, Boite Postal 445 – Rabat

**2. 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

Website: [www.attijariwafabank.com](http://www.attijariwafabank.com)

### **3. 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

Website: [www.bmcebank.com](http://www.bmcebank.com)

### **4. BMCI Bank**

Địa chỉ: Rue Normandie Quartier Racine, Casablanca

Điện thoại: +212 522 238 633;

Website: [www.bmci.ma](http://www.bmci.ma)

### **5. Crédit du Maroc**

Địa chỉ: 48-58 Bd Monhamed V 20 000 Casablanca

Điện thoại: +212 522 47 70 00;

Website: [www.cdm.co.ma](http://www.cdm.co.ma)

### **6. 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

Website: <http://www.creditagricole.ma>

### **7. Société Générale Maroc**

Địa chỉ: 55 Bd Abdenmoumen des Hopitaux Casablanca

Điện thoại: + 212 522 27 32 03;

Fax: + 212 522 43 8888

Website: [www.sgMaroc.com](http://www.sgMaroc.com)

### **8. 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

Website: [www.cihbank.ma](http://www.cihbank.ma)