

# KINH NGHIỆM CỦA MALAYSIA VỀ THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NHẪM NÂNG CAO GIÁ TRỊ GIA TĂNG CHO HÀNG XUẤT KHẨU VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

● ĐẶNG THỊ KIM DUNG

## TÓM TẮT:

Từ một quốc gia kém phát triển phụ thuộc vào nông nghiệp và khai thác tài nguyên (tiểu và cao su) vào những năm 1960, Malaysia đã rất thành công khi theo đuổi chính sách phát triển lấy xuất khẩu làm nhiệm vụ hàng đầu trong hơn 50 năm qua. Malaysia đã thành công trong việc chuyển từ mô hình phát triển kinh tế dựa vào thay thế nhập khẩu, sang mô hình phát triển dựa trên tăng trưởng xuất khẩu. Thành công của Malaysia là nhờ vào chính sách thương mại tự do, nâng cao năng lực cạnh tranh hàng xuất khẩu và hội nhập hiệu quả vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, đặc biệt là mạng lưới sản xuất hàng điện tử, nâng cao giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu. FDI là một nhân tố quan trọng trong sự phát triển của Malaysia. Bài viết dưới đây sẽ tìm hiểu những nguyên nhân chính giúp Malaysia có thể thành công trong việc nâng cao giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu đưa vào FDI và rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.

**Từ khóa:** Kinh tế, xuất khẩu, Malaysia, Việt Nam, FDI.

## 1. Malaysia và sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu

### 1.1. Malaysia là quốc gia xuất khẩu lớn 25 trên thế giới

Malaysia là quốc gia xuất khẩu lớn thứ 25 trên thế giới với thế mạnh xuất khẩu là mặt hàng sản xuất (chiếm khoảng 60% tổng xuất khẩu), đặc biệt là sản phẩm điện và điện tử. Tính theo phần trăm (%), xuất khẩu năm 2013 của Malaysia chiếm 1,08% tổng xuất khẩu toàn thế giới, xếp thứ 26.

Hàng sản xuất là nhóm hàng chiếm tỷ trọng cao nhất trong thương mại của Malaysia, với 60,7%

xuất khẩu và 66% tổng nhập khẩu năm 2014, trong đó chiếm tỷ trọng lớn nhất là các mặt hàng điện và điện tử, khoảng 30% tổng xuất khẩu của Malaysia. Do là quốc gia dồi dào về dầu thô và gas tự nhiên, ngành công nghiệp khai khoáng và nhiên liệu đóng góp 25,5% tổng xuất khẩu năm 2014.

### 1.2. Malaysia ngày càng tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu

Malaysia ngày càng tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu với chỉ số tham gia GVC năm 2015 đạt 55,6%, cao hơn mức trung bình của các quốc gia phát triển và đang phát triển là 41,4% (Bảng 1).

**Bảng 1. Chỉ số tham gia GVC, 2015**  
(% tỷ lệ trong tổng xuất khẩu)

	Malaysia	Quốc gia đang phát triển	Quốc gia phát triển
Tổng tham gia GVC	55,6	41,4	41,4
Forward participation	18,7	20,0	20,8
Backward participation	36,9	21,4	20,6

Nguồn: WTO - TIVA Malaysia

Tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa xuất khẩu của Malaysia không ngừng tăng qua các năm. Năm 2015, tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa xuất khẩu sang các quốc gia khác Malaysia năm 2005 là 38,8%, đến năm 2015 đã tăng lên 44,2%.

Trong giai đoạn 2005-2015, tỷ lệ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của Malaysia tăng trung bình 2,3% mỗi năm, với tỷ lệ gia tăng cao nhất thuộc về ngành máy tính và điện tử (30,6%).

**2. FDI là nhân tố quan trọng giúp tăng trưởng xuất khẩu và tăng giá trị gia tăng trong xuất khẩu cho Malaysia**

FDI vào Malaysia gia tăng nhanh chóng, chủ yếu là vào ngành sản xuất, trong đó đầu tư vào điện và điện tử chiếm tỷ lệ lớn.

Những năm 1980, FDI vào Malaysia chỉ chiếm khoảng 20% GDP của quốc gia. Đến năm 2002, FDI đã chiếm trên 50% GDP của quốc gia. Trong đó, ngành Điện - Điện tử và Dầu mỏ là 2 ngành thu hút nhiều FDI nhất. FDI vào ngành Điện và Điện tử luôn chiếm trên 30% tổng FDI của quốc gia. (Bảng 2)

Với lượng FDI đầu tư ngày càng tăng, xuất khẩu của Malaysia tăng trưởng nhanh chóng từ

những năm 1970. Lĩnh vực sản xuất đóng vai trò quan trọng trong thành công về kinh tế của Malaysia, đóng góp to lớn vào sản lượng, đầu tư, việc làm và xuất khẩu. Tăng giá trị gia tăng là một trong những đặc điểm quan trọng nhất trong chính sách đưa vào xuất khẩu, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ cao, trong đó Malaysia nổi lên là một trong những nhà sản xuất sản phẩm công nghệ cao lớn nhất thế giới. Malaysia tham gia vào lĩnh vực công nghệ cao và trung bình (đặc biệt là lĩnh vực E&E) từ những năm 1970 và năm 2010 gần 50% sản phẩm xuất khẩu của Malaysia là sản phẩm công nghệ cao, cao nhất là các lĩnh vực thuộc điện tử. Các doanh nghiệp Malaysia đã trải qua quá trình liên tục cải tiến và gia tăng giá trị gia tăng cho xuất khẩu, năng suất trong lĩnh vực sản xuất tăng nhanh chóng. Năng lực công nghệ của các doanh nghiệp điện tử đã cải tiến đáng kể từ năm 1974 tới năm 2010 và các doanh nghiệp này đã tham gia vào các hoạt động đòi hỏi kiến thức chuyên môn cao hơn. (Bảng 3)

Malaysia là nhà xuất khẩu điện tử lớn trên thế giới. Ngành công nghiệp điện và điện tử là lĩnh vực dẫn đầu trong các ngành sản xuất của

**Bảng 2. FDI vào Malaysia được phê duyệt theo lĩnh vực, 1978-2002**

Đơn vị: %

Năm	1978-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2002
Điện và điện tử	22,17	14,04	21,76	22,88	33,65	34,59
Dầu mỏ	21,64	4,14	7,26	19,69	17,34	41,38
Phi kim	11,44	11,81	5,66	4,75	4,85	0,85
Dệt may	2,82	3,59	4,45	6,43	2,74	0,29
Khác	41,93	66,42	60,87	46,25	58,58	77,11

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ các bài viết của Bộ Tài chính Malaysia

**Bảng 3. Xuất khẩu sản phẩm sản xuất (Manufactured Products)**

Ngành	1996				2005		2005
	Triệu RM	Share (%)	Triệu RM	Share (%)	Triệu RM	Share (%)	Annual growth rate
Tổng XK hàng sản xuất	154.664,7	100	309.427,4	100	413.132,7	100	11,2
Hàng không phụ thuộc tài nguyên	126.703,8	81,9	265.828,7	85,9	340.584,8	82,4%	11,1
E&E products	96.800,6	62,8	219.583	71	264.698,9	64,1	11,4
Hàng phụ thuộc tài nguyên	23.246	15	38.505,3	12,4	63.378,8	15,3	11,8
Other manufactures	4.714,9	3	5.093,4	1,6	9.169,1	2,2	9

Nguồn: *Third Industrial Master Plan, Government of Malaysia*

Malaysia, đóng góp tích cực vào sản lượng sản xuất (26,94%), xuất khẩu (48,7%) và lao động (32,5%) (năm 2014).

**3. Ngành Điện và Điện tử của Malaysia đã có sự thay đổi từ các sản phẩm thâm dụng lao động lên các sản phẩm thâm dụng vốn, công nghệ cao nhờ vào các MNCs**

Ngành Điện và Điện tử (E&E) của Malaysia bắt đầu hình thành từ những năm 1970 với 7 công ty và đến nay đã trở thành một trong những ngành công nghiệp chủ lực của Malaysia, với kim ngạch xuất khẩu chiếm trên 40% tổng kim ngạch xuất khẩu của các quốc gia.

Ngành công nghiệp E&E của Malaysia đã chuyển từ các hoạt động/sản phẩm thâm dụng lao động, sản phẩm công nghệ thấp và có giá trị gia tăng thấp trong những năm 1970 lên những sản phẩm thâm dụng vốn, dựa trên bí quyết công nghệ,

công nghệ cao và có giá trị gia tăng cao hơn trong những năm 2010. (Bảng 4)

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng ngành Điện và điện tử có hiệu ứng lan tỏa cao, giúp Malaysia phát triển các SME và mang lại tăng trưởng xuất khẩu, tăng trưởng kinh tế (Aiza Iiyana anuar (2015).

**4. Chính sách thúc đẩy xuất khẩu, tận dụng hiệu ứng lan tỏa và chuyển giao công nghệ từ các MNC**

**4.1. Thu hút FDI bằng cách thành lập các khu thương mại tự do - FTZ với nhiều ưu đãi về thuế và tài chính cho các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu trong khu vực**

Để thu hút FDI và bước đầu tạo động lực cho mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu, Malaysia thành lập các khu thương mại tự do (FTZs) vào đầu những năm 1970. Tháng 8 năm 1972, Khu thương mại tự do đầu tiên được thành lập tại Bayan Lepas,

**Bảng 4. Sự phát triển trong chuỗi giá trị của ngành công nghiệp E&E, Malaysia**

1970	Bộ phận đơn giản, lắp ráp bộ phận thiết bị bán dẫn và sản phẩm điện SKD
1980	Linh kiện điện tử tiêu dùng tối lắp ráp hoàn toàn
1990	Thiết bị máy tính và thiết bị văn phòng (ví dụ ổ cứng, ổ đĩa cứng,...)
2010	Sản phẩm/hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn - R&D - Thiết kế hệ thống và IC - Chế tạo lát bán dẫn - Sản phẩm có độ phức tạp cao và trọng lượng nhỏ (Dụng cụ, y khoa, hàng không vũ trụ) - Hàng tiêu dùng kỹ thuật số (máy quay đĩa, màn hình phẳng HDTV-LED, e-book)

Nguồn: *Tác giả tổng hợp*

Penang. Điểm đặc biệt giúp thu hút FDI của FTZs là bất kỳ hàng hóa hay dịch vụ nào (từ nước ngoài hay trong nội bộ Malaysia), ngoại trừ một số loại bị cấm theo pháp luật, đều được mang vào, sản xuất và cung cấp trong khu công nghiệp mà không phải trả bất kỳ khoản thuế, thuế môn bài, thuế dịch vụ hay thuế bán hàng nào. Các doanh nghiệp hoạt động trong khu cũng được miễn thuế thu nhập.

FTZ là công cụ hiệu quả trong việc phát triển ngành công nghiệp E&E (electrical and electronic), môi trường xuất khẩu và nhập khẩu thuận lợi đã khuyến khích các doanh nghiệp như Intel, Hewlett Packard, Motorola, Siemens Hitachi và Sony thành lập lần đầu tiên tại Malaysia vào những năm 1970. Sự gia nhập của các MNCs trong lĩnh vực điện tử đã khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi trong việc chuyển giao công nghệ cho người lao động địa phương, những người đã nhiều năm làm việc trong các vị trí lãnh đạo trong lĩnh vực quản lý cũng như kỹ thuật. Với sự nâng cao chuyên môn của đội ngũ nhân viên kỹ thuật người Malaysia, nhiều MNCs đã di chuyển các cơ sở R&D tới Malaysia. Ngành công nghiệp E&E đã phát triển lên giai đoạn khi mà số lượng MNCs đã biến cơ sở tại Malaysia thành trung tâm cho các hoạt động giá trị gia tăng như R&D, thiết kế và phát triển, phát triển thương hiệu, cung ứng, phân phối và dịch vụ khách hàng.

#### **4.2. Thúc đẩy liên kết giữa MNC và doanh nghiệp nội địa thông qua chương trình Liên kết công nghiệp và Chương trình nhà cung ứng toàn cầu để phát triển các SMEs trong nước**

Kế hoạch quy hoạch công nghiệp tổng thể lần thứ nhất (1986-1995) tập trung vào việc phát triển mối liên kết giữa doanh nghiệp địa phương và TNCs và các chương trình mục tiêu đã được phát triển để khuyến khích các TNCs tìm nguồn cung địa phương, đặc biệt là từ các SMEs địa phương. Chính phủ Malaysia thiết lập các chính sách chủ động để khuyến khích sự phát triển và củng cố liên kết kinh doanh. Hai chương trình đã được thực hiện để củng cố sự liên kết này. Đó là: Chương trình liên kết công nghiệp (Industrial Linkages Programme - ILP) và Chương trình nhà cung ứng toàn cầu (Global Supplier programme - GSP).

Chương trình liên kết công nghiệp (ILP) được xây dựng năm 1996 để khuyến khích các công ty lớn lấy nguồn cung linh kiện, bộ phận và dịch vụ từ các SMEs và thúc đẩy các SMEs trở thành nhà cung cấp mạnh cho các ngành công nghiệp hàng đầu. Nó bao gồm các chương trình hỗ trợ liên kết

công nghiệp (phát triển công nghệ, nâng cao kỹ năng, phát triển xuất khẩu và quy định trong các khu công nghiệp), phối hợp kinh doanh (business matching) và ưu đãi tài chính. Chẳng hạn, theo chương trình, 100% chi phí cho việc đào tạo nhân lực, phát triển và kiểm tra sản phẩm địa phương, nâng cao chất lượng đầu vào địa phương hay cải tiến cơ sở cho các đối tác SMEs địa phương sẽ được khấu trừ từ thuế thu nhập. Để khuyến khích SMEs cải tiến và đáp ứng yêu cầu về giá, chất lượng và năng lực sản xuất, chương trình đưa ra "pioneer status" (tình trạng người tiên phong), trong đó cho phép các công ty nhỏ được miễn thuế trên 100% thu nhập theo quy định của pháp luật trong thời gian 10 năm và trợ cấp thuế đầu tư 60% (hoặc 100% đối với công ty trong khu CN) đối với chi phí vốn trong vòng 5 năm. Một trong những thành công gần đây của ILP là sự phát triển nguồn cung của các SMEs chế biến thực phẩm cho các siêu thị lớn thuộc TNCs như Tesco. Năm 2009, trên 70% trong tổng số 60.000 sản phẩm của Tesco được sản xuất bởi các doanh nghiệp địa phương và 60% nhà cung ứng cho Tesco Malaysia là doanh nghiệp địa phương.

Chương trình nhà cung ứng toàn cầu (GSP) với mục tiêu là nâng cao hơn nữa năng lực các SMEs để cung cấp sản phẩm và dịch vụ đẳng cấp thế giới cho các TNCs, tập trung vào cắt giảm chi phí và chu kỳ thời gian. Chương trình liên quan đến đào tạo kỹ năng phê phán, liên kết với TNCs, chứng nhận sản phẩm. Trong GSP, hỗ trợ đào tạo được cấp cho các SMEs cho các chương trình đào tạo tại nhiều cơ sở, trung tâm trong khu vực, nhân tố chính thúc đẩy sự liên kết là các TNCs thiết kế nội dung chương trình đào tạo và những người tham gia được lựa chọn dựa trên các tiêu chuẩn của các TNCs

Sự hợp tác giữa các MNEs và SMEs địa phương phát triển nhanh chóng, dẫn tới sự phát triển các tổ hợp lớn gồm các doanh nghiệp nội địa sản xuất trang thiết bị và dụng cụ, nhiều doanh nghiệp trong số này đã phát triển và tự mình trở thành các nhà xuất khẩu lớn. Eng Tek Group, được thành lập năm 1973 với vai trò nhà cung cấp cho một số công ty thiết bị bán dẫn trong 3 thập kỷ, đã phát triển và trở thành nhà sản xuất tầm cỡ quốc tế trong lĩnh vực công nghệ và sản xuất, kỹ thuật chính xác. Các nhà cung cấp địa phương khác, sau khi mở rộng dây chuyền sản xuất, trở thành các nhà sản xuất theo hợp đồng, đảm nhận cả công việc sản xuất bộ

phận và lắp ráp cho MNEs có liên quan trong hoạt động đầu - cuối trong chuỗi sản xuất.

**4.3. Cơ chế khuyến khích xuất khẩu thông qua các ưu đãi về giảm trừ thuế đối với giá trị xuất khẩu tăng thêm**

Nền kinh tế Malaysia trong một thời gian dài phụ thuộc vào xuất khẩu nông nghiệp và hàng sản xuất. Nhờ sự phát triển và trưởng thành của lĩnh vực sản xuất, lĩnh vực xuất khẩu đã được mở rộng.

Để đạt được những thành tựu trong tăng trưởng xuất khẩu và giá trị gia tăng xuất khẩu, Malaysia đưa ra nhiều ưu đãi, đặc biệt là các ưu đãi về giảm trừ thuế thu nhập cho doanh nghiệp có giá trị xuất khẩu tăng thêm đáng kể. (Bảng 5).

1980 làm những công việc không yêu cầu kỹ năng. Hai thập kỷ tiếp theo, Malaysia đã chuyển mình tham gia vào các hoạt động tạo ra giá trị cao hơn trong ngành, do áp lực chi phí nội địa và cạnh tranh gay gắt từ Trung Quốc - trung tâm của các hoạt động lắp ráp thâm dụng lao động. Tuy nhiên, bản chất thực sự của sự chuyển mình là do đội ngũ công nhân lành nghề và nhà cung ứng địa phương đã phát triển trong các thập kỷ trước tạo điều kiện thuận lợi cho việc chuyển các hoạt động lắp ráp đầu-cuối đơn giản sang các khu vực có chi phí thấp khác và thiết lập các hoạt động giá trị gia tăng cao tại Malaysia. Chẳng hạn, các hoạt động tại Penang hiện nay chủ yếu là các hoạt động

**Bảng 5. Cơ chế khuyến khích xuất khẩu của Malaysia**

<b>Đối tượng hợp lệ</b>	<b>Ưu đãi</b>
Công ty hoạt động ở Malaysia, ít nhất 60% sở hữu của người Malaysia, chứng nhận bởi Công ty thương mại quốc tế Malaysian (MITC)	Miễn thuế trên 20% giá trị xuất khẩu tăng thêm
Công ty cư trú tham gia vào sản xuất và nông nghiệp, hợp lệ cho trợ cấp cho xuất khẩu tăng thêm (AIE)	Miễn thuế trên 10% và 15% trên giá trị xuất khẩu tăng thêm của hàng sản xuất phụ thuộc vào giá trị gia tăng; 10% sản xuất nông nghiệp.
Công ty địa phương, cư trú tại Malaysia, tiến hành hoạt động sản xuất và nông nghiệp bao gồm: i. Tăng xuất khẩu đáng kể ii. Thâm nhập thị trường mới iii. Giải thưởng xuất khẩu xuất sắc	Miễn thuế thuế trên 30%, 50% và 100% giá trị xuất khẩu tăng thêm của hàng hoá sản xuất và sản xuất nông nghiệp
Công ty hoạt động và cư trú tại Malaysia, tiến hành sản xuất linh kiện và phụ kiện ô tô, xe máy	Miễn thuế trên 30% và 50% giá trị xuất khẩu tăng thêm phụ thuộc vào giá trị gia tăng

*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

**4.4. Xây dựng năng lực sản xuất và đào tạo kỹ năng trong nước**

Trung tâm phát triển kỹ năng Penang (Penang Skills Development Centre – PSDC) - cơ sở đào tạo hợp tác 3 bên giữa ngành công nghiệp, các viện nghiên cứu và Chính phủ để xác định những kỹ năng còn thiếu kèm hãm sự mở rộng của ngành công nghiệp Điện tử trong những năm 1980.

Trong thập kỷ đầu của quá trình chuyển đổi công nghiệp, các doanh nghiệp điện tử ở Penang hầu như chỉ tham gia vào quá trình lắp ráp hạ nguồn đơn giản trong chuỗi sản xuất bán dẫn, ước tính 4/5 lực lượng lao động trong những năm 1970,

chuyên sâu về kiến thức như lập kế hoạch tài chính và hợp tác, R&D, thiết kế sản phẩm, bán hàng và marketing. Ví dụ, cơ sở R&D lớn nhất của Motorola và trung tâm thiết kế lớn nhất của Altera đang đặt tại Penang.

Việc cải tiến công nghệ và kỹ năng còn được tạo điều kiện thuận lợi bởi các đơn vị như Trung tâm phát triển kỹ năng Penang (Penang Skills Development Centre – PSDC) được thành lập năm 1989, cơ sở đào tạo hợp tác 3 bên giữa ngành công nghiệp, các viện nghiên cứu và Chính phủ để xác định những kỹ năng còn thiếu kèm hãm sự mở rộng của ngành công nghiệp điện tử trong

những năm 1980. Chính phủ cũng giúp phát triển kỹ năng bằng cách đưa ra chính sách khấu trừ thuế chung cho những đóng góp của MNEs trong cơ chế PSDC và những hoạt động phát triển kỹ năng của các MNEs

Nhờ những chính sách trên, từ 0% trong đầu những năm 1970, 43,5% lao động trong lĩnh vực sản xuất được đánh giá là lành nghề và bán lành nghề trong năm 1995, con số này đã tăng lên trên 60% năm 2005.

Ngoài những chính sách liên quan tới FDI kể trên, Malaysia còn thực hiện các chính sách về cải thiện môi trường kinh doanh và phát triển cơ sở hạ tầng hiệu quả.

## 5. Bài học cho Việt Nam

### 5.1. Xây dựng mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa

Hiện nay, Việt Nam đã thu hút khá nhiều doanh nghiệp FDI, đặc biệt là trong lĩnh vực điện tử, điển hình là Công ty Samsung,... Tuy nhiên, nguồn nguyên liệu chủ yếu là nhập khẩu, các DN nội địa chưa đáp ứng được yêu cầu đầu vào, chưa xây dựng được chuỗi cung ứng cho các MNCs. Đây sẽ là bất lợi cho Việt Nam, đặc biệt khi quy định về quy tắc xuất xứ trong các FTA ngày càng chặt chẽ. Việt Nam cần có các chính sách khuyến khích các DN nội địa nâng cao trình độ, bước đầu là trở thành nhà cung ứng đầu vào chất lượng cho các MNC,... đồng thời cần có các chính sách khuyến khích các MNC chuyển giao công nghệ

và giúp các DN Việt Nam tự mình vươn lên trở thành nhà sản xuất chính thay vì là nhà cung ứng đầu vào.

### 5.2. Đào tạo phát triển kỹ năng cho người lao động để tận dụng chuyển giao công nghệ từ các MNCs

Việt Nam có lợi thế nguồn lao động dồi dào, nhân công rẻ, tuy nhiên năng suất lao động chưa cao, trình độ người lao động còn thấp, không có khả năng sử dụng và tiếp nhận công nghệ cao trong trường hợp chuyển giao công nghệ từ các MNC. Do đó, Việt Nam cần có cơ chế đào tạo, phát triển kỹ năng người lao động hợp tác 3 bên: Ngành công nghiệp, viện nghiên cứu, chính phủ để các MNC nêu ra những kỹ năng mà người lao động cần thiếu, từ đó các viện nghiên cứu và CP đề ra chính sách và chương trình đào tạo.

### 5.3. Tập trung phát triển các SMEs trong nước

Việt Nam và Malaysia có điểm tương đồng là các SME chiếm tỷ lệ lớn. Ở Malaysia, 92% các doanh nghiệp là SME. Ở Việt Nam, cả nước có trên 500 nghìn doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), chiếm 97,5% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động. Hàng năm, các doanh nghiệp SME đóng góp khoảng 40% GDP và thu hút 51% lực lượng lao động của cả nước. Để phát triển xuất khẩu nói riêng, phát triển kinh tế nói chung, hướng tới phát triển bền vững, Việt Nam cần có chính sách phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các SME ■

## TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. ACCA, 2011, *The export incentives regime in Malaysia*.
2. Aiza liyana anuar (2015), *Is development of electrical and electronic (e&e) industry important? A spillover study, south east asia journal of contemporary business, economics and law*, vol. 8, issue 3 (dec.) issn 2289-1560.
3. Jagdev Singh, 2014, *Increasing Malaysia's competitiveness, the Edge Malaysia, forum 76*.
4. Lam Ming Han, Tng Boon Hwa (2017), *Global value chains and the drivers of exports in Malaysia, BNM quarterly bulletin*.
5. Niall Condon, Nathan Associates London Ltd, 2/2014, *Increasing value addition in exports, EPS PEAKS*.
6. OECD (2013), *Structural policy challenges for Southeast Asian countries. Structural policy country notes: Malaysia, Southeast asian economic outlook 2013: With perspectives on China and India*.
7. OECD (2018), *Trade facilitation and the global economy*
8. WTO (2015), *Trade in value added and Global value chains - Malaysia*, truy cập tháng 6/2019.  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/mwi\\_e/MY\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/mwi_e/MY_e.pdf)

9 World trade organization (2017), *Trade profile*, truy cập tháng 6/2019

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=MY>

10. World trade organization (2018), *World trade statistics review 2018*.

11. Worldbank (2019), *World development indicators*, truy cập tháng 6/2019

<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

12. Zainal Aznam Yusof, Deepak Bhattasali, *Economic Growth and Development in Malaysia: Policy Making and Leadership*, Commission on Growth and Development, working paper no.27.

Ngày nhận bài: 15/6/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 25/6/2019

Ngày chấp nhận đăng bài: 5/7/2019

Thông tin tác giả:

**ThS. ĐẶNG THỊ KIM DUNG**

**Học viện Chính sách và Phát triển**

## **EXPERIENCES FROM MALAYSIA OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT TO INCREASE THE ADDED VALUE FOR EXPORTS AND LESSONS FOR VIETNAM**

Master. **DANG THI KIM DUNG**  
Academy of Policy and Development

### **ABSTRACT:**

From a less developed country that relies on agriculture and exploiting resources (tin and rubber) in the 1960s, Malaysia has been very successful in pursuing the export-led growth policy for 50 years. The success of Malaysia is attributed to the country's free trade policies, the competitiveness improvement of Malaysian exports and the country's effective integration into global production networks, especially electronic production networks. These steps have helped Malaysia to raise the added value of their exports. FDI also plays an important role in the development of Malaysia. This article is to study main factors leading Malaysia to succeed in increasing the added value for their FDI-based exports, thereby drawing lessons for Vietnam.

**Keywords:** Economy, export, Malaysia, Vietnam, FDI.