

PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG CÁC CHÍNH SÁCH VÀ CHIẾN LƯỢC NÂNG CẤP CHUỖI NGÀNH HÀNG LÚA GẠO

Võ Thị Thanh Lộc¹ và Lê Nguyễn Đoàn Khôi

ABSTRACT

“Value chain analysis of rice product in the Mekong Delta” based on an integrated approach of Kaplinsky and Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) and M4P (2007) along with direct interviews of 564 individual chain actors and 10 groups of rice farmers in the four research provinces. Research results consist of (1) Analysis of present rice value chain including domestic rice value chain and export rice value chain, (2) Chain economic analysis includes production cost, cost-added, value added, net value added (profit), chain income of each actor and the entire chain, (3) Analysis of risks, risk management and policy issues of the rice chain, (4) SWOT analysis focuses on strengths, weaknesses, opportunities and threats as well as examines rice chain quality problems. Finally, chain upgrading strategies of rice product are developed to improve chain value added, profit, income, competitive advantage and rice chain sustainable development in the Mekong Delta particularly and in Vietnam generally.

Keywords: Actor, added value, rice and value chain

Title: Analysis of policy impacts and upgrading strategies to rice value chain

TÓM TẮT

“Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng đồng bằng sông Cửu Long” theo cách tiếp cận tổng hợp của Kaplinsky và Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007) cùng với phỏng vấn trực tiếp 564 đại diện các tác nhân tham gia chuỗi và 10 nhóm nông dân trồng lúa thuộc bốn tỉnh có diện tích và sản lượng lúa cao nhất vùng đồng bằng sông Cửu Long. Nghiên cứu đã đi sâu phân tích (1) chuỗi giá trị lúa gạo nội địa và chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu, (2) phân tích kinh tế chuỗi nhân mạnh phân phối lợi ích, chi phí, giá trị gia tăng cũng như tổng lợi nhuận của mỗi tác nhân và toàn chuỗi, (3) phân tích hậu cần, rủi ro và chính sách hỗ trợ có liên quan, (4) phân tích SWOT liên quan đến mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và nguy cơ cũng như xác định các vấn đề về chất lượng sản phẩm của chuỗi. Cuối cùng, nghiên cứu còn đề cập đến các chiến lược nâng cấp chuỗi và các giải pháp về chính sách nhằm để tăng giá trị gia tăng, thu nhập và lợi nhuận, lợi thế cạnh tranh cũng như phát triển bền vững ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL nói riêng và Việt Nam nói chung.

Từ khóa: chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, tác nhân và lúa gạo

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghiên cứu trước đây về “Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL” đã đề cập kết quả nghiên cứu liên quan đến chức năng, tác nhân, kênh thị trường và nhà hỗ trợ chuỗi. Ngoài ra, còn đề cập đến việc phân tích lợi ích-chi phí của mỗi tác nhân tham gia cũng như của toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo. Bài viết này sẽ đi sâu phân tích mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và nguy cơ của chuỗi ngành hàng và phân tích tác động các chính sách điều tiết sản xuất và xuất khẩu lúa gạo của Việt Nam và các

¹ Viện Nghiên Cứu PT- DBSCL, Trường Đại học Cần Thơ

chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo. Toàn bộ phương pháp liên quan đến nghiên cứu này đều đã được đề cập ở nội dung nghiên cứu trước.

Cân đối giữa sản xuất và sử dụng lúa gạo năm 2009, bảng 1 và 2 dưới đây chỉ ra hai vùng sản xuất lúa gạo ít hơn sử dụng đó là vùng Tây Nguyên và Đông Nam Bộ (chỉ số cân đối lần lượt là 0,72 và 0,37). Nếu so sánh chỉ tiêu này với năm 2002 và 2005 trong toàn vùng thì chỉ có hai vùng đồng bằng sông Hồng và ĐBSCL là có dư lúa gạo với xu hướng ngày càng tăng. ĐBSCL là vùng có sản lượng lúa gạo hàng hóa lớn nhất Việt Nam. Cụ thể năm 2009, sản lượng lúa hàng hóa (13,42 triệu tấn) qui gạo của vùng là 7,74 triệu tấn (sau khi đã trừ tiêu dùng, chăn nuôi, làm giống và tiêu dùng công nghiệp của vùng này). Vì vậy, lượng gạo xuất khẩu hàng năm chủ yếu là từ ĐBSCL (chiếm hơn 90%).

Bảng 1: Cân đối sản xuất và tiêu dùng lúa gạo giữa các vùng năm 2009

	Sản Lượng Lúa	SL gạo qui đổi (1)	SL gạo thất thoát (2)	SL gạo thực (3)	SL gạo sử dụng (4)	Cân đối SL gạo thực và sử dụng	Chỉ số cân đối
	(Tr.tấn)	(Tr.tấn)	(Tr.tấn)	(Tr.tấn)	(Tr.tấn)	(Tr.tấn)	
Cả nước	39,08	25,79	4,66	21,13	13,54	7,59	1,56
ĐB sông Hồng	6,94	4,58	0,83	3,75	2,99	0,76	1,25
Bắc Bộ	3,05	2,01	0,36	1,65	1,64	0,01	1,01
Bắc Trung Bộ	6,25	4,13	0,75	3,38	2,86	0,52	1,18
Cao Nguyên	0,99	0,65	0,12	0,54	0,74	-0,20	0,72
Đông Nam Bộ	1,33	0,88	0,16	0,72	1,97	-1,25	0,37
ĐB sông Cửu Long	20,52	13,54	2,47	11,07	3,33	7,74	3,33

Nguồn: GSO 2009 and MDI 2010

Chú ý: (1) Gạo = 66%*lúa; (2) Thất thoát lúa trên đồng 9,8%+ Thất thoát sau xay xát 9,83%

(3) = (1) - (2); (4) Giống & chăn nuôi 6.6%+ + tiêu dùng (dân số*135kg)+ tiêu dùng công nghiệp 2%

Những vùng thiếu lúa gạo (có chỉ số cân đối nhỏ hơn 1) được đề cập trong Bảng 2 được cung cấp để bảo đảm tiêu dùng là từ ĐBSCL và từ Cam-Pu-Chia. Lượng gạo dư thừa ở ĐBSCL gấp 10 lần đồng bằng sông Hồng, về chỉ số cân đối cao hơn 2,1 lần. Chỉ số cân đối qua 3 năm ở vùng này cũng tăng lên từ 3,08 năm 2002, 3,24 năm 2005 và 3,33 năm 2009. Mặc dù ĐBSCL là nơi có sản lượng lúa gạo lớn nhất cả nước nhưng có rất nhiều vấn đề cần được nghiên cứu và quan tâm. Ngoài các vấn đề liên quan đến sản xuất và tiêu thụ nhằm quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả, quản lý chất lượng, quản lý rủi ro thì các chính sách có liên quan để phát triển bền vững ngành hàng lúa gạo cũng thật sự quan trọng.

Bảng 2: Chỉ số cân đối sản xuất và tiêu thụ lúa gạo qua 3 năm

	Chỉ số cân đối		
	2002*	2005*	2009**
ĐB sông Hồng	1,19	1,06	1,20
Bắc Bộ	0,70	0,79	1,00
Bắc Trung Bộ	0,83	0,86	1,14
Cao Nguyên	0,42	0,46	0,76
Đông Nam Bộ	0,41	0,37	0,41
ĐB sông Cửu Long	3,08**	3,24**	3,33

Nguồn: (*) Nga 2005 và (**) MDI 2010

2 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

2.1 Tác động của chính sách lúa gạo và thị trường

Nông dân trồng lúa vùng ĐBSCL đã và đang trồng 47 giống lúa khác nhau và đang thử nghiệm 9 loại giống mới (Nguyễn Công Thành, 2010), trong đó có một số giống có chất lượng cao nhưng cũng có nhiều loại giống có chất lượng gạo trung bình và thấp, ví dụ như giống IR50404 trong sản xuất vụ Hè Thu năm 2009 có chất lượng thấp, khó tiêu thụ ở nội địa và xuất khẩu. Việt Nam tham gia vào thị trường gạo thế giới với khối lượng giao dịch lớn và tập trung vào những mùa vụ cụ thể trong năm, điều này ít nhiều làm thay đổi cung và tác động lớn đến giá gạo thị trường thế giới. Hơn nữa, ảnh hưởng của thời tiết, khí hậu, kết quả vụ mùa cũng như chu kỳ nhập khẩu của một số quốc gia như Indonesia, Phillipines sẽ làm biến động giá và lượng của thị trường lúa gạo.

Việc điều hành xuất khẩu gạo của Việt Nam hiện nay chủ yếu qua Chính phủ. Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 quy định định hướng điều hành xuất khẩu gạo: “Bộ Thương mại phối hợp với Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân các tỉnh có sản lượng lúa hàng hoá lớn và Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) điều hành việc xuất khẩu gạo hàng năm theo nguyên tắc bảo đảm về an ninh lương thực; tiêu thụ hết lúa hàng hoá và bảo đảm giá lúa có lợi cho nông dân, đồng thời phù hợp với mặt bằng giá cả hàng hoá trong nước; kiến nghị Thủ tướng Chính phủ các giải pháp xử lý khi các nguyên tắc này không được bảo đảm hài hoà”. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chịu trách nhiệm về việc dự báo và tính toán khối lượng gạo hàng hoá có thể xuất khẩu sau khi trừ đi các nhu cầu tiêu dùng cá nhân trong nước, làm giống, chăn nuôi, tiêu dùng công nghiệp và dự trữ. Tỷ trọng xuất khẩu gạo qua những hợp đồng Chính phủ (G2G) là khá lớn (năm 2007 chiếm 66,4% tổng lượng gạo xuất khẩu, năm 2008: 49,2% và chiếm 42,7% năm 2009) (VFA, 2009). Đặc biệt trong năm 2008, chính phủ Việt Nam đã ban hành nhiều quyết định để điều tiết sự biến động giá trong nước và xuất khẩu ngành hàng lúa gạo:

- Ngày 21/2/2008: Thủ tướng ký văn bản số 266/TTg-KTTH phê duyệt xuất khẩu 4 – 4,5 triệu tấn gạo trong năm 2008.
- Ngày 5/3/2008: Thứ trưởng Bộ Công thương ký văn bản số 1746/BCT-XXNK giao cho Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) kiểm tra việc xuất khẩu gạo trong khoảng từ 700 – 800 ngàn tấn trong quý I, từ 1,3 – 1,5 triệu tấn trong quý II, từ 1,3 – 1,4 triệu tấn trong quý III, và 700 – 800 ngàn tấn trong quý IV.
- Ngày 21/3/2008: Việt Nam ký hợp đồng xuất khẩu 2,4 triệu tấn trong tháng 6/2008 với mức giá trung bình là 437 USD/tấn.
- 25/3/2008: Thủ tướng ký văn bản số 78/TB-VPCP tạm hoãn xuất khẩu gạo cho đến tháng 6/2008 và điều chỉnh tổng lượng xuất khẩu của năm 2008 xuống dưới 3,5- 4 triệu tấn.
- Từ tháng 4 đến tháng 6, Việt Nam xuất khẩu 1,42 triệu tấn, lũy kế đến 2,44 triệu tấn, bằng với cùng kỳ năm 2007.
- Giá xuất khẩu trong giai đoạn này tăng dần, bắt kịp với giá quốc tế. Giá trung bình tăng từ 564USD/tấn (tháng 4) đến 792 USD (tháng 5) và đạt 1.004USD/tấn trong tháng 6. Nhưng khối lượng xuất khẩu trong tháng 6 chỉ có 200 ngàn tấn (do lệnh tạm hoãn trên).

- Chính phủ cho phép xuất khẩu gạo trở lại vào ngày 1/7/2008, sau khi Bộ NN & PTNT công bố tổng sản lượng lúa năm 2008 là 37,6 triệu tấn, tăng 1,7 triệu tấn so với năm 2007.
- Trong tháng 7, Việt Nam xuất khẩu 350.000 tấn với giá trung bình cao hơn 971USD/tấn. Tính đến cuối tháng 7, Việt Nam xuất khẩu 2,79 triệu tấn, kim ngạch xuất khẩu tích lũy đạt 1,81 tỷ USD.
- 21/7/2008 Thủ Tướng chính phủ ban hành quyết định về mức thuế xuất khẩu đối với gạo từ 500,000 đồng/tấn (nếu giá xuất khẩu từ 600- 700 USD/tấn) đến 2,9 triệu đồng/tấn (nếu giá xuất khẩu cao hơn 1.300 USD/tấn). Chính sách này cố gắng để giảm áp lực tăng giá xuất khẩu của thị trường trong nước. Nhưng nhiều công ty đã ký hợp đồng với giá dưới 600USD/tấn để trốn thuế.
- Từ 15/8/2008 Bộ tài chính tăng mức giá xuất khẩu gạo phải đóng thuế là từ 600 USD/tấn lên 800 USD/tấn để khuyến khích nhà xuất khẩu tăng giá mua.
- 11/8/2008, Thống đốc ngân hàng nhà nước chỉ đạo các ngân hàng ưu tiên vốn vay cho các công ty xuất khẩu gạo để mua trữ lúa hè thu ở ĐBSCL, gia hạn các khoản vay cho nông dân trồng lúa và cung cấp các khoản vay mới với lãi suất thấp hơn (19,5%/năm thay vì 21% trong năm 2007) cho nông dân trồng lúa.
- Trong tháng 8, Ngân hàng Nông Nghiệp công bố ngân sách là 10.000 tỷ đồng, Ngân Hàng Đầu Tư Phát Triển Việt Nam (BIDV) 1.500 tỷ; Vinafood 1 2.500 tỷ... để mua gạo và cho vay sản xuất lúa gạo.
- 19/12/08 Bộ tài chính bãi bỏ thuế xuất khẩu gạo đã được áp dụng đối với gạo trong tháng 8 xuất khẩu gạo của Việt Nam là 4,48 triệu tấn, tăng nhẹ so với 4,44 triệu tấn cùng kỳ năm ngoái.

Để bình ổn hay hạn chế việc tăng giá gạo nội địa do tác động của sự gia tăng giá gạo quốc tế thì có thể áp dụng cơ chế thuế xuất khẩu hoặc hạn ngạch. Tuy nhiên, việc sử dụng thuế xuất khẩu sẽ mang lợi ích cho Nhà nước, trong khi hạn ngạch xuất khẩu thì lợi ích lại thuộc về các doanh nghiệp xuất khẩu. Ngoài ra, việc phân bổ chỉ tiêu lại có thể dẫn đến “cơ chế xin – cho”, tạo ra sự thiếu công bằng giữa các công ty xuất khẩu. Khi có chênh lệch lớn giữa giá quốc tế và nội địa, nhà xuất khẩu sẽ là người hưởng lợi chính chứ không phải là Nhà nước và nông dân sản xuất lúa (do giá tăng lên). Điều này chứng tỏ việc phân giao chỉ tiêu xuất khẩu không tạo ra cơ hội cạnh tranh lành mạnh giữa các công ty xuất khẩu và cũng không tạo ra lợi ích tối đa cho Nhà nước và người sản xuất lúa gạo. Hơn nữa, các công ty xuất khẩu gạo không bị ràng buộc về các nguồn lực sản xuất như vốn, vùng nguyên liệu, công nghệ xay xát chế biến, quy mô kho dự trữ, ... Vì vậy, có quá nhiều công ty thương mại tham gia xuất khẩu gạo như là các nhà trung gian. Hiện tại, Việt Nam có hơn 200 công ty xuất khẩu gạo, sự lệ thuộc của các công ty xuất khẩu vào chuỗi cung ứng gạo đã tạo ra một cơ chế thu mua, chế biến thông qua nhiều trung gian nên lợi nhuận của nông dân bị giảm, chất lượng gạo thấp, tỷ lệ hao hụt và hư hỏng cao và chi phí lưu thông tăng.

Ngoài ra sự đầu cơ và hành vi của các tác nhân liên quan trong sản xuất lúa gạo và thương mại cũng làm ảnh hưởng đến giá gạo. Bởi vì sự thiếu hụt trong sản xuất và gia tăng sự phụ thuộc vào nhập khẩu, nhiều quốc gia đã thay đổi chính sách và luật

lệ về gạo. Phi-lip-pin là quốc gia nhập khẩu gạo nhiều nhất trên thế giới đã bãi bỏ thuế nhập khẩu gạo, nhưng đang sử dụng chính sách bình ổn giá đã làm trở ngại giá nội địa từ việc gia tăng giá gạo thế giới. Giá gạo nội địa của Phi-lip-pin và giá của phân đạm đã gia tăng 17-24% từ năm 2006, trong khi giá gạo Thái Lan 5% tằm đã tăng lên trên 200%. Những quốc gia xuất khẩu gạo với số lượng lớn cũng đã thay đổi hành vi do giá tăng và vấn đề an ninh lương thực. Việt Nam cũng đã giới hạn xuất khẩu tập trung vào cung thị trường gạo thế giới. Thương lái gạo cũng đầu cơ vào giá gạo, gây ra việc giá gạo tăng và bất ổn. Vào cuối tháng 6/2008, báo cáo về sự sụt giảm cung gạo trong tương lai bởi vì sự giảm giá ở Châu Á và vì báo cáo cho rằng người trồng lúa ở Mỹ có kế hoạch gia tăng diện tích gieo trồng. Tuy nhiên, sự tăng giá gạo gần đây chẳng những do sự đầu cơ của tư nhân, mà còn bởi hành vi khác nhau của các chính phủ. Chính phủ trên thế giới phản ứng với biệc tăng giá gạo bằng việc tăng dự trữ gạo của quốc gia. Những sự đầu cơ này đã dẫn đến một cú sốc trong cung và cầu làm thúc đẩy sự tăng giá xa hơn.

Hơn nữa, dự trữ thương mại của các công ty xuất khẩu trong nhiệm vụ bình ổn giá thị trường nội địa (do dự trữ quốc gia thấp) ít nhiều gây khó khăn cho công ty vì buộc các công ty thu mua tạm trữ bằng nguồn vốn kinh doanh của công ty (cho dù có lúc nhà nước hỗ trợ cho vay vốn không tính lãi), mà đa số phải vay với lãi suất thoả thuận. Công ty dự trữ lớn sẽ tăng thêm chi phí, làm giảm sức cạnh tranh của gạo Việt Nam trên thị trường. Hoặc khi giá gạo thế giới xuống thấp, công ty có thể thua lỗ nếu phải bắt buộc mua lúa từ nông dân với giá sàn bảo đảm lợi nhuận cho nông dân 30%, điều này cũng không phù hợp với quy luật thị trường. Cũng thừa nhận rằng, các chính sách điều hành xuất khẩu trong thời gian qua và hiện tại có lợi cho doanh nghiệp, chưa tạo được sự khởi sắc đáng kể nào cho nông dân sản xuất.

Mặt khác, quan hệ mua bán giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo hiện nay theo cách tác nhân theo sau đặt giá mua cho tác nhân đi trước trong chuỗi ngành hàng, đặc biệt là thương lái/hàng xáo mua lúa của nông dân không theo chỉ đạo của chính phủ là bảo đảm 30% lợi nhuận cho nông dân. Hơn nữa, việc tính chi phí sản xuất cho nông dân hiện nay để dựa vào đó định giá mua cộng với 30% lợi nhuận là chưa đầy đủ. Vì hai lý do chính trên dẫn đến việc nông dân càng khó khăn hơn, sinh kế càng khó cải thiện hơn và nông thôn vẫn chưa thể thay da đổi thịt, nông nghiệp mãi bất ổn, kém bền vững.

Riêng khâu dự trữ để bảo đảm an ninh lương thực và bình ổn giá, có ba loại dự trữ đó là (1) dự trữ tại khâu sản xuất (qua điều tra 161 nông dân trồng lúa sau khi thu hoạch thì trung bình dự trữ là 4,2%, để ăn 4% và số còn lại là đem bán, trong đó hơn 90% là bán lúa tươi tại đồng); (2) dự trữ thương mại từ các công ty xuất khẩu, trong đó dự trữ thương mại từ các công ty nhà nước (thuộc VinaFood1 và VinaFood2) còn làm nhiệm vụ an ninh lương thực và bình ổn thị trường khi Chính Phủ cần đến bên cạnh việc họ dự trữ để xuất khẩu, và (3) dự trữ thuộc Cục dự trữ quốc gia, lượng dự trữ này không lớn và theo nguồn tin không chính thức thì chỉ tiêu này nằm trong khoảng 200-400 ngàn tấn. Những điều trên đây cho thấy một ngành hàng thiếu tính chủ động do dự trữ quốc gia thấp và dự trữ manh mún, thiếu điều kiện kho bãi dẫn đến chất lượng gạo kém. Cụ thể hơn về điều này sẽ được phân tích cho từng tác nhân trong phần tiếp theo dưới đây.

2.2 Phân tích SWOT chuỗi ngành hàng lúa gạo

Bảng 3: Thuận lợi và khó khăn của các tác nhân ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL

Thuận lợi	Tác nhân	Khó khăn
<p>Vật tư đầu vào:</p> <ul style="list-style-type: none"> Điều kiện giao thông thuận lợi Cửa hàng có uy tín, khách hàng quen Có nguồn cung cấp ổn định Các công ty hỗ trợ kỹ thuật và gói đầu <p>Giống:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cầu lớn hơn cung Ít cơ sở sản xuất tập trung (trung tâm giống của các tỉnh hay trung tâm khuyến nông (57,1%); Viện, trường đại học (42,9%) và các công ty hay cơ sở kinh doanh lúa giống khác. 	<p>Đầu vào</p>	<p>Vật tư đầu vào:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bán chịu cho nông dân nhiều, chậm và khó thu hồi vốn (78,57%) Thiếu vốn kinh doanh Kênh mương cạn, vận chuyển khó khăn Cạnh tranh cao <p>Giống:</p> <ul style="list-style-type: none"> Thiếu lò sấy, sân phơi, máy tách hạt. Lúa giống sản xuất ra không phù hợp với điều kiện sản xuất tại địa phương nên khó tiêu thụ. Đánh giá nhu cầu thị trường chưa chính xác dẫn đến sản xuất không đáp ứng được nhu cầu thị trường Số lượng và chất lượng giống không ổn định Giá bán không ổn định, phụ thuộc vào giá lúa hàng hóa trên thị trường Thiếu kho dự trữ lúa giống Chưa có thương hiệu Hiện tại chủ yếu sản xuất và bán trực tiếp cho nông dân, chưa có công ty bao tiêu sản phẩm.
<ul style="list-style-type: none"> Tiêu thụ lúa dễ dàng qua thương lái Có kinh nghiệm và kỹ thuật trồng lúa Thuỷ lợi nội đồng thuận lợi Lựa chọn đầu vào dễ dàng Cơ giới hoá trong sản xuất Được vay vốn trong sản xuất lúa Quản lý sản xuất của nông hộ tốt 	<p>Nông dân</p>	<ul style="list-style-type: none"> Đầu ra không ổn định Thương lái không mua đúng giá sản do Nhà nước qui định Dịch bệnh xuất hiện nhiều Chi phí đầu vào cao Thiếu vốn trong sản xuất Thiếu công nghệ trong sản xuất lúa Thiếu kho dự trữ lúa, thiếu sân phơi lúa Bán thông qua “Cò lúa” Không kiểm soát được chất lượng đầu vào
<ul style="list-style-type: none"> Có uy tín, có mối quen Được công ty hỗ trợ vốn Biết được thông tin về giá cả thị trường một cách thường xuyên Có sẵn nguồn vốn từ gia đình Giao thông thuận lợi Nhiều nguồn đầu vào đầu ra 	<p>Thương lái</p>	<ul style="list-style-type: none"> Giá cả biến động thất thường Cạnh tranh giữa các thương lái Thiếu kho chứa để dự trữ lúa Thiếu vốn trong mua bán lúa. Không đăng ký kinh doanh nên không được hỗ trợ khi vay vốn trong kinh doanh. Lợi nhuận thấp
<ul style="list-style-type: none"> Có được nguồn đầu vào ổn định Đầu ra thuận lợi, kết nối tốt với thương lái và các công ty lương thực và việc vận chuyển trong mua bán dễ dàng (62,5%). 	<p>Nhà Máy Xay xát</p>	<ul style="list-style-type: none"> Giá cả đầu vào và giá thuê nhân công tăng Thiếu vốn, lượng vay ít Đầu ra không ổn định (giá, lượng) Thiếu công nghệ sản xuất tiên tiến Thiếu lao động Thiếu điện sản xuất
<ul style="list-style-type: none"> Điều kiện kinh doanh gạo rất thuận lợi Chợ đầu mối chuyên kinh doanh lúa gạo của toàn vùng ĐBSCL Vị trí nhà máy thuận lợi cả đường bộ và đường thủy Trao đổi thông tin về thị trường giữa các nhà máy thuận tiện. 	<p>Nhà máy Lau bóng</p>	<ul style="list-style-type: none"> Chưa có qui định giá sản đối với sản phẩm gạo Phụ phẩm (cám) khó tiêu thụ và giá thấp Chất lượng gạo chưa cao (trộn) Tình trạng mất điện Giá gạo thành phẩm thay đổi
<ul style="list-style-type: none"> Hỗ trợ của chính phủ, VFA Ưu đãi trong vay vốn Có kinh nghiệm kinh doanh 	<p>Công ty</p>	<ul style="list-style-type: none"> Không thể quản lý giá sản đối với thương lái Giá cả không ổn định Thiếu vốn

<ul style="list-style-type: none"> • Chủ động đầu vào • Hậu cần tương đối tốt 		<ul style="list-style-type: none"> • Chất lượng gạo lẫn giống • Cạnh tranh cao • Bị động trong xuất khẩu
<ul style="list-style-type: none"> • Có nhiều khách hàng cố định • Có địa điểm mua bán thuận lợi • Có nhiều nguồn mua gạo • Nhu cầu tiêu dùng gạo cao • Tận dụng lao động gia đình • Có kinh nghiệm mua bán lâu năm • Gạo lâu hỏng nên dự trữ được lâu • Có vốn nhà 	Bán sỉ/lẻ	<ul style="list-style-type: none"> • Giá cả gạo không ổn định • Cạnh tranh giữa những người bán gạo • Thiếu vốn trong kinh doanh • Chất lượng gạo chưa tốt • Thiếu kho chứa gạo • Người tiêu dùng trả chậm • Thất thoát gạo

Bảng 4: Phân tích SWOT ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL

<p><u>Điểm mạnh</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nguồn lực sản xuất cạnh tranh: diện tích lớn, người trồng lúa có nhiều kinh nghiệm do sản xuất lâu đời, nguồn lao động nông nghiệp dồi dào. • Đất nông nghiệp ở ĐBSCL ít chịu ảnh hưởng của thời tiết nên sản lượng lương thực tăng ổn định, phục vụ nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. 	<p><u>Cơ hội</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Xu hướng tiêu dùng gạo trên thế giới theo hướng ưa chuộng gạo thơm ngon - trắng thường, dẫn đến sự phân khúc thị trường làm có lợi cho người trồng lúa đặc sản • Thị trường xuất khẩu vẫn lớn đối với gạo cấp trung và cấp thấp. • Các ngành, Viện trường quan tâm • Được sự hỗ trợ của Chính phủ về: <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ thuật và tài chính giúp nông dân cải thiện được quy trình trồng lúa theo hướng chất lượng. - Đầu tư lớn vào hạ tầng nông thôn giúp sản xuất và vận chuyển sản phẩm dễ dàng hơn. - Chủ trương xây dựng 4 triệu tấn gạo và chọn một số sản phẩm chủ lực xuất khẩu để hỗ trợ nâng cao chất lượng và xây dựng thương hiệu trên thị trường thế giới giúp cải thiện tình hình sản xuất lúa gạo theo hướng tăng chất lượng và giá trị.
<p><u>Điểm yếu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sản xuất nhỏ, manh mún, không có kế hoạch chung, bán qua nhiều tác nhân trung gian trong chuỗi ngành hàng nên nông dân chịu rủi ro và tổn thương lớn trong chuỗi ngành hàng. • Giá vật tư nông nghiệp cao, không ổn định và chưa kiểm soát được chất lượng. • Thủy lợi: công điều tiết nước ở các vùng đê bao, thủy lợi, giao thông nội đồng chưa hoàn chỉnh ảnh hưởng đến việc điều tiết nước và cơ giới hóa nông nghiệp. • Thị trường có quá nhiều giống lúa và nông dân chưa nắm rõ được nguồn gốc của một số giống lúa nên việc trồng lúa theo quy trình là một khó khăn. • Chất lượng lúa còn thấp không ổn định. • Thiếu lượng gạo đặc sản trong phân khúc thị trường. 	<p><u>Thách thức</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Gạo xuất khẩu của Việt Nam chưa xây dựng được thương hiệu trên thị trường thế giới nên giá trị gia tăng thấp, ảnh hưởng đến thu nhập tác nhân trong toàn chuỗi, nhất là nông dân. • Cạnh tranh về giá cả và chất lượng gạo trên thế giới ngày càng gay gắt hơn. • Một số vùng phải đáp ứng yêu cầu chuyển đổi mục đích sử dụng đất lúa sang canh tác cây trồng khác. • Chịu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu. • Chuỗi giá trị lúa gạo qua nhiều khâu trung gian làm giảm lợi nhuận người trồng lúa. • Chính sách tiêu thụ còn nghiêng về ưu tiên cho doanh nghiệp quốc doanh. • Chưa quản lý chặt chẽ giá xuất khẩu giữa công ty nhà nước và tư nhân.

2.3 Chiến lược nâng cấp chuỗi và các giải pháp về chính sách

Chiến lược nâng cấp chuỗi và các giải pháp về chính sách có liên quan được đề xuất dựa trên các cơ sở: (1) phân tích chuỗi giá trị hiện tại về lúa gạo, (2) phân tích kinh tế chuỗi, (3) phân tích hậu cần chuỗi, (4) phân tích rủi ro và quản lý rủi ro chuỗi cung ứng lúa gạo, (5) phân tích SWOT toàn ngành hàng và (5) phân tích các

chính sách có liên quan đến sản xuất và tiêu thụ lúa gạo. Từ đó, để nâng cấp tốt chuỗi giá trị lúa gạo cần kết hợp xem xét các chiến lược như chiến lược cắt giảm chi phí toàn chuỗi, chiến lược nâng cao chất lượng, chiến lược đầu tư công nghệ cùng với cải tiến và phát triển chính sách vĩ mô có liên quan.

2.3.1 Chiến lược cắt giảm chi phí

Khâu sản xuất

Trước hết chi phí sản xuất lúa có thể cắt giảm thông qua việc nông dân cần hợp tác và hợp đồng với các nhà cung ứng đầu vào để mua với sản lượng lớn và chất lượng cao có chiết khấu trên doanh số mua (ít nhất là 5%) cũng như giảm được chi phí lưu thông, ngoài ra còn hưởng được các chính sách ưu đãi của nhà cung cấp đầu vào về việc trả dần và gói đầu sau một vụ sản xuất. Thứ hai, tăng cường và quản lý tốt các chương trình về kỹ thuật sản xuất: Ứng dụng rộng rãi chương trình “3 giảm, 3 tăng” và chương trình “1 phải 5 giảm”. Các chương trình này giảm đáng kể lượng đầu vào cho sản xuất trên 1 vụ/ha gieo trồng cả về giống cũng như vật tư. Cuối cùng là hợp đồng bán sản phẩm đầu ra nhằm giảm chi phí lưu thông và chi phí giao dịch, tăng giá bán.

Khâu lưu thông

Cần tăng cường và phát triển liên kết dọc giữa công ty và người sản xuất nhằm rút ngắn kênh thị trường chuỗi, giảm tác nhân trung gian và chi phí trung gian (kể cả giảm chi phí đầu vào và chi phí tăng thêm). Ngoài ra, giảm chi phí lưu thông và tiếp thị bằng cách tăng cường các liên kết ngang giữa những nhà sản xuất qui mô nhỏ với nhau, sản xuất tập trung qui mô lớn, giá thành cạnh tranh. Rất cần thiết để xem xét đầu tư nâng cấp cảng Cần Thơ, nạo vét lòng sông để mở rộng cảng đáp ứng việc mở rộng xuất khẩu trực tiếp các mặt hàng chủ lực của ĐBSCL như tôm, cá, trái cây và lúa gạo trực tiếp tại cảng Cần Thơ. Điều này sẽ giảm được chi phí lưu thông rất lớn.

2.3.2 Chiến lược nâng cao chất lượng

Qua nghiên cứu người tiêu dùng nội địa cho thấy hầu hết mỗi tỉnh đều sử dụng giống địa phương và các giống này phục vụ nhu cầu tiêu dùng của tỉnh. Đối với các tỉnh thiếu hụt lúa gạo thì mua lúa gạo từ ĐBSCL tập trung vào các loại gạo như Tài Nguyên, Đài Loan, Móng Chim, và Thái Thơm. Vì vậy, chất lượng lúa gạo cần tập trung nâng cấp ở các khâu chính như sau:

- Qui hoạch và nâng cao các chương trình giống quốc gia để phục vụ mục tiêu xuất khẩu thông qua nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng các thị trường xuất khẩu và qua dự báo cầu về tiêu dùng gạo.
- Phát triển chương trình giống địa phương phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa qua nghiên cứu thị hiếu và cơ cấu tiêu dùng nội địa để sản xuất cho phù hợp
- Ứng dụng các chương trình chất lượng quốc gia và quốc tế trong toàn chuỗi như VietGAP hoặc GlobalGAP.

Tóm lại, cần nghiên cứu cho ra hai bộ giống lúa: Một bộ giống cho xuất khẩu được quản lý cấp vĩ mô và một bộ giống dành cho tiêu thụ nội địa được quản lý bởi địa phương. Các vấn đề khác liên quan đến chất lượng lúa gạo cần kết hợp với chiến lược đầu tư công nghệ được trình bày dưới đây.

2.3.3 Chiến lược đầu tư công nghệ

Hiện tại sản xuất lúa ở ĐBSCL tỷ lệ nông dân sử dụng công nghệ sau thu hoạch còn chưa cao (chưa đến 20% diện tích gieo trồng được thu hoạch bằng máy móc) do bờ vùng, bờ thửa và mặt bằng ruộng chưa bảo đảm thu hoạch bằng máy móc. Ngoài ra, việc mua máy gặt đập liên hợp chất lượng cao còn rất tốn kém. Tuy nhiên, để quản lý hiệu quả chuỗi cung ứng, giảm thất thoát sau thu hoạch và nâng cao chất lượng lúa gạo thì việc sử dụng công nghệ sau thu hoạch là rất cần thiết và quan trọng bao gồm:

- Tăng cường công nghệ sau thu hoạch: gồm máy gặt đập liên hợp, máy sấy (hiện tại chỉ có 22,5% sản lượng lúa được sấy bằng máy sấy), công nghệ trữ lúa gạo đảm bảo chất lượng theo xu hướng hợp tác liên kết dọc và ngang, là cơ sở để cùng sản xuất, cùng sử dụng công nghệ, giảm chi phí, giảm thất thoát và giữ chất lượng.
- Đầu tư công nghệ xay xát chế biến ở địa phương: Cần phát triển các mô hình liên kết dọc bao tiêu sản phẩm bằng cách đầu tư các nhà máy liên hợp ở địa phương để thu mua lúa, sấy lúa, chế biến, dự trữ và xuất khẩu, điều này sẽ góp phần đẩy mạnh liên kết ngang và giảm thất thoát sau thu hoạch, nâng cao chất lượng lúa gạo.
- Xây dựng silo dự trữ lúa gạo qui mô lớn cấp quốc gia, vùng (các điều kiện dự trữ phải bảo đảm tuyệt đối) nhằm giữ giá trị lúa gạo (bán khi nên bán), đảo bảm chất lượng, bảo đảm an ninh lương thực quốc gia, bình ổn giá, đáp ứng nhu cầu xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

2.3.4 Cải tiến và phát triển chính sách

Một chính sách được phát huy tốt và hiệu quả cần có ít nhất 3 điều: (1) Chính sách đó phải được phát triển dựa trên những nghiên cứu cơ bản có liên quan và tham khảo các mô hình chính sách quản lý của thế giới đối với ngành, (2) Triển khai để lấy ý kiến rộng rãi từ những nhà nghiên cứu, chuyên gia và các cơ quan có liên quan đến vấn đề chính sách đưa ra, và (3) triển khai thực hiện chính sách cần có đánh giá, sửa đổi kịp thời để hoàn chỉnh chính sách hoặc thay đổi chính sách để phù hợp hơn. Ngoài ra, đối với các chính sách dài hạn thì công tác dự báo thống kê cùng với các nghiên cứu cơ bản được cập nhật mới nhất rất quan trọng để hiệu chỉnh chính sách. Liên quan đến phát triển bền vững chuỗi ngành hàng lúa gạo, những gói công việc có liên quan đến chính sách sau đây được đề nghị.

- Phát triển hệ thống thông tin thị trường và dự báo (cấp quốc gia và cấp vùng): điều này rất quan trọng vì dự báo “cầu” tốt sẽ giúp qui hoạch và điều tiết nguồn “cung” ổn định hàng năm và phục vụ tốt mục tiêu phát triển bền vững.
- Phát triển chính sách quản lý cấp vĩ mô các công ty cung cấp vật tư đầu vào bảo đảm chất lượng theo cách công ty hoạt động có điều kiện và không nên để quá nhiều công ty đầu tư hoạt động lĩnh vực này, cung cấp đầu vào sản xuất lúa gạo có chi phí thấp và chất lượng cao là những điều kiện rất quan trọng, sẽ có gia nhập ngành và rời ngành trong lĩnh vực này do cạnh tranh giữa các công ty cung cấp sản phẩm chất lượng và chi phí thấp.
- Chính sách thị trường và xuất khẩu: (1) Để cân bằng các lợi ích quốc gia về khai thác lợi thế sản xuất và xuất khẩu gạo cũng như tăng kim ngạch xuất khẩu, đảm bảo lợi ích kinh tế cho nông dân và đồng thời bảo đảm giá lương

thực phù hợp cho khu vực đô thị và người tiêu dùng lương thực, việc áp dụng trở lại công cụ thuế xuất khẩu gạo linh hoạt thay cho công cụ hạn ngạch vừa có tính khả thi, vừa có tính hiệu quả tốt hơn. (2) Công ty tham gia xuất khẩu phải có điều kiện nhằm quản lý tốt đầu vào và đầu ra xuất khẩu, điều này sẽ mang tính ổn định lâu dài, quản lý vĩ mô càng dễ dàng thay đổi khi cần thiết, điều này có lợi cho chuỗi ngành hàng vì tránh hiện tượng có quá nhiều công ty trung gian tham gia ngành hàng cũng như tránh độc quyền xuất khẩu gạo trong tương lai. (3) Các chính sách hỗ trợ chuỗi giá trị lúa gạo cần tránh việc thực hiện chính sách chỉ làm lợi cho một hay một vài tác nhân trong chuỗi, tạo ra việc không công bằng trong phân phối lợi ích giữa các tác nhân, khó liên kết để sản xuất bền vững. (4) Tổ chức lại kênh phân phối nhằm mua đúng giá lúa cho người sản xuất được qui định bởi chính sách của nhà nước. Hơn nữa, chi phí sản xuất lúa của nông dân cần được nghiêm túc tính toán đầy đủ trước khi qui định giá sản mua lúa; cần thiết hình thành giá sàn của gạo ở khâu lau bóng trước khi tiêu thụ.

- Phát triển các chính sách hợp tác và liên kết trong chuỗi ngành hàng: Cần có những chính sách vĩ mô khuyến khích các công ty xuất khẩu có điều kiện để xây dựng nhà máy kết hợp sấy, xay xát, chế biến gạo xuất khẩu tại các vùng qui hoạch sản xuất lúa xuất khẩu để kết nối trực tiếp với nông dân trồng lúa như chính sách cho vay với lãi suất thấp hoặc 0% lãi suất trong 3 năm kinh doanh đầu tiên nhằm phát triển các mô hình liên kết dọc và liên kết ngang một cách hiệu quả. Các công ty cần nguồn vốn rất lớn để thực hiện chiến lược này.
- Chính sách tái đầu tư cho nông dân sản xuất lúa: Thu 1 đô la trên 1 tấn gạo xuất khẩu là rất cần thiết và khả thi để tái đầu tư cho nông dân trồng lúa. Vài phương án được đề xuất như sau: (1) thông qua ngân hàng Nông Nghiệp cho vay không tính lãi hoặc lãi xuất thấp theo diện tích sản xuất lúa, quỹ tái đầu tư này lớn lên từng năm theo sản lượng xuất khẩu và phạm vi cho vay sẽ được mở rộng, hoặc (2) Đầu tư xây dựng nhiều silo dự trữ lúa gạo cấp vùng, cấp quốc gia nhằm mua và trữ lúa gạo của nông dân kịp thời, bảo đảm chất lượng, có thể xuất bán khi trái vụ, hoặc (3) Đầu tư nhà máy liên hợp tại địa phương để phát triển các liên kết dọc và liên kết ngang như đã nói ở trên. Trong ngắn hạn, phương án 1 là rất tốt để tái sản xuất cho nông dân trồng lúa, giảm được chi phí lãi vay đến gần 18% trong cơ cấu giá thành sản xuất lúa (Vay đầu vào sản xuất và vay ngân hàng). Về lâu dài, phương án 2 và 3 sẽ mang tính bền vững cao cho chuỗi giá trị lúa gạo.
- Điều chỉnh chính sách an ninh lương thực: Qua nghiên cứu cơ bản chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL năm 2009, sản lượng gạo hàng hóa của vùng này là 7,74 triệu tấn, đó là chưa kể sản lượng gạo từ Cam-Pu-Chia và Thái Lan được tiêu thụ tại Việt Nam ít nhất là 600 ngàn tấn. Lượng lúa gạo hàng hóa của vùng ĐBSCL sẽ còn cao hơn rất nhiều trong nhiều năm tới (năm 2015 và 2020) vì những lý do sau đây:
 (1) Nếu giữ lại 3,8 triệu hecta trồng lúa và sản lượng đạt 40 triệu tấn lúa (theo chính sách an ninh lương thực của Chính Phủ), hiện tại năm 2009 sản lượng lúa là 39 triệu tấn.

- (2) Tăng cường cơ giới hóa và công nghệ xay xát chế biến để giảm thất thoát sau thu hoạch (tỷ lệ này gần 20% bao gồm thất thoát lúa trên đồng (9,8%) và thất thoát gạo sau xay xát và lưu thông (9,83%))
- (3) Thâm canh tăng năng suất
- (4) Tiêu dùng gạo/người có chiều hướng giảm cả trong tiêu thụ nội địa và trên thế giới
- (5) Thị phần xuất khẩu gạo có thể bị thu hẹp do có nhiều đối thủ cạnh tranh hơn (Các quốc gia Châu Á đang hoạch định các chiến lược an ninh lương thực, sản xuất và xuất khẩu lúa gạo)

Với lượng gạo hàng hóa dồi dào ra nhiều như trên trong tương lai so với hiện tại thì khó có thị trường tiêu thụ và giá bán sẽ thấp nếu cung lớn hơn cầu về lúa gạo trong nước, điều này làm cho tính bền vững của ngành hàng sẽ kém hơn và không phù hợp.

- Chính sách an toàn vệ sinh thực phẩm: Nghiên cứu kỹ thị trường tiêu thụ nội địa và xuất khẩu để bảo đảm tính chính xác và hiệu quả về yêu cầu chất lượng của thị trường để bảo đảm an toàn vệ sinh sản phẩm gạo, nhất là khâu sản xuất, phơi và bảo quản.
- Chính sách cấp trung của các tỉnh: Cần tập trung tăng cường hỗ trợ tích cực và có hiệu quả thực hiện các liên kết ngang và dọc trong chuỗi ngành hàng; nâng cao năng lực các tác nhân tham gia chuỗi; nâng cao số lượng và chất lượng các bộ khuyến nông; nâng cao kiến thức về cách tiếp cận chuỗi giá trị đến cán bộ quản lý các ngành và các cấp, các tác nhân và nhà hỗ trợ chuỗi. Thành lập các mô hình Công ty cổ phần nông nghiệp nhằm kết hợp sản xuất – chế biến và xuất khẩu cùng chia sẻ trách nhiệm và lợi ích lâu dài.
- Chính sách môi trường: Đề tránh thua kiện bán chống phá giá gạo trong tương lai cũng như sử dụng nguồn lực tự nhiên, làm ô nhiễm môi trường và nâng cao trách nhiệm cộng đồng, chi phí sử dụng nước và phí môi trường cần đặt ra và thu phí, có kiểm soát và sử phạt; có điều chỉnh và sửa chữa các chính sách có liên quan này một cách kịp thời và có cơ sở.

3 KẾT LUẬN

Năm 2009, sản xuất lúa gạo ở bốn vùng trọng điểm của Việt Nam đã có thặng dư lúa gạo trừ hai vùng vẫn còn thiếu hụt đó là vùng Đông Nam Bộ và Tây Nguyên. ĐBSCL là nơi có lượng lúa gạo hàng hóa lớn nhất nước (7,74 triệu tấn), vừa bảo đảm an ninh lương thực và bình ổn giá lương thực quốc gia, dự trữ và tham gia xuất khẩu trên 90% (5,5 triệu tấn trong 6,05 triệu tấn năm 2009).

Rất cần thiết để chính phủ đặt ra và áp dụng thuế xuất khẩu cũng như tham gia xuất khẩu gạo có điều kiện nhằm cân bằng các lợi ích quốc gia về khai thác lợi thế sản xuất và xuất khẩu gạo, tăng kim ngạch xuất khẩu (thay vì chỉ tăng số lượng xuất khẩu), đảm bảo sinh kế cho nông dân trồng lúa. Tách bạch dự trữ gạo quốc gia và dự trữ thương mại ở các công ty xuất khẩu gạo hiện nay nhằm bảo đảm an ninh lương thực quốc gia và bình ổn giá cũng như cung cấp gạo xuất khẩu có phẩm chất cao, trái vụ và giá cao. Việc thành lập quỹ bình ổn giá lúa gạo dựa trên việc thu 1USD trên 1tấn gạo xuất khẩu là rất cần thiết và thực hiện càng sớm càng tốt. Đây là một hình thức tái đầu tư cho ngành hàng lúa gạo ở khâu sản xuất với các phương án được đề nghị trong ngắn hạn và dài hạn.

Đề ngành hàng lúa gạo phát triển bền vững trong tương lai cần có nhiều chiến lược kết hợp như (1) chiến lược cắt giảm chi phí toàn chuỗi để tạo ra giá thành cạnh tranh, (2) chiến lược nâng cao chất lượng để có được sản phẩm cạnh tranh cao trên thị trường, (3) chiến lược đầu tư công nghệ nhằm giảm thất thoát, phát triển liên kết dọc giữa nông dân và công ty để giảm chi phí lưu thông, nâng cao chất lượng, và (4) phát triển và cải tiến chính sách nhằm hỗ trợ tốt hơn và hiệu quả hơn chuỗi ngành hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. DARDs (2009). Báo cáo tổng kết của 13 Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Vùng đồng bằng sông Cửu Long năm 2009.
2. Eschborn (2007) GTZ-ValueLinks – Value chain promotion methods
3. GSO (2009). Niên giám thống kê của tổng cục thống kê Việt Nam năm 2009.
4. Kaplinsky, R., and M. Morris (2000). A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies. [Http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)
5. M4P (2007). Making value chains work better for the poor – A toolbox for practitioners of Value chain analysis.
6. MDI (2010). Số liệu điều tra toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL năm 2010. Viện Nghiên Cứu Phát Triển ĐBSCL, Trường Đại Học Cần Thơ.
7. Nguyễn Công Thành và ctv. (2010). *Đánh giá và phát triển sản xuất, xuất khẩu lúa gạo và tập huấn nâng cao nhận thức cho các thành viên trong hoạt động này*. Báo cáo nghiên cứu khoa học đề tài cấp tỉnh Hậu Giang. Viện Lúa Đồng Bằng Sông Cửu Long 2010.
8. Recklies, D. (2001) *The value chain*, available: <http://themanager.org/models/ValueChain.htm>
9. VFA (2010). Số liệu thống kê xuất khẩu gạo qua nhiều năm của Hiệp Hội Lương Thực Việt Nam (www.vietfood.org.vn) .