

# PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO TẠI TỈNH TRÀ VINH, ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

TS. Nguyễn Văn Phúc\*

Trang Thị Tuyền Anh

## Đặt vấn đề

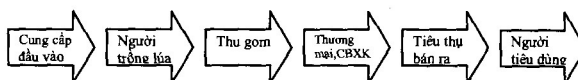
Lúa gạo đóng vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam. Gạo là lương thực chủ yếu hàng ngày của người Việt. Là một nước nông nghiệp, với hơn bảy mươi phần trăm dân số sống ở nông thôn, lúa gạo là kế sinh nhai của rất nhiều hộ gia đình nông dân. Gạo từ lâu vốn là thế mạnh các tỉnh đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL). Với sản lượng lúa làm ra từ 18-20 triệu tấn mỗi năm (trong đó của Trà Vinh hơn 1 triệu tấn) khu vực này đã đóng góp 90% lượng gạo để đảm bảo hằng năm nước ta có thể xuất khẩu từ 4,5 – 5 triệu tấn gạo, đứng hàng thứ hai trên thế giới. Với một vai trò quan trọng như vậy, việc nghiên cứu xem giá trị gia tăng của lúa gạo được tạo ra và phân phối như thế nào là một vấn đề nghiên cứu có ý nghĩa.

Phân tích chuỗi giá trị trong sản xuất và tiêu thụ nông sản nói chung và chuỗi giá trị lúa gạo nói riêng để thấy được quá trình vận hành của chuỗi, đánh giá được vai trò chức năng của từng tác nhân trong chuỗi, giúp phát hiện những khâu kém hiệu quả, ảnh hưởng trực tiếp đến toàn chuỗi hay đến tác nhân nào đó trong chuỗi. Trên cơ sở phân tích giá trị gạo bắt đầu từ khi người nông dân trồng lúa, mang hạt lúa bán cho người thu gom, thương lái hay các nhà máy xay xát địa phương, đơn vị thu mua sản xuất chế biến đến người tiêu dùng hay đơn vị xuất khẩu. Qua phân tích giá bán, chi phí, lợi nhuận trong từng khâu, hiệu quả chung của các khâu trong chuỗi giá trị của gạo, từ đó đưa ra giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất, giá trị gia tăng và đặc biệt là vấn đề phân phối thu nhập cho người nông dân trong chuỗi.

## 1. Khung phân tích chuỗi giá trị lúa gạo

Về khung phân tích lý thuyết về chuỗi giá trị của gạo, nghiên cứu này dựa vào một số cách tiếp cận chuỗi như của tổ chức Becker và các tác giả (2009), của Porter (1985), phương pháp tiếp cận của Kaplinsky và Morris (2000, 2001). Kết hợp lý thuyết và từ thực tiễn ở ĐBSCL, chuỗi giá trị gạo ở ĐBSCL được xác định bao gồm các thành phần như hình 1 dưới đây:

Hình 1: Xác định các khâu trong chuỗi giá trị



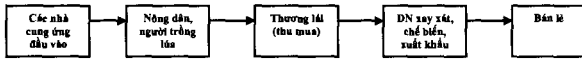
Các thành phần của chuỗi đảm nhận các vai trò như sau:

- Nhà cung cấp đầu vào: cung cấp giống, vật tư nông nghiệp, thủy lợi, khuyến nông, bảo vệ thực vật,...
- Người trồng lúa: chuẩn bị đất, gieo trồng, chăm sóc, thu hoạch, phơi, bảo quản ở kho,...
- Người thu gom: tìm thu mua lúa, vận chuyển, bảo quản ở kho, phân phối, bán lại,...
- Đơn vị xay xát, chế biến: xay xát, sàng, đóng gói, chế biến.
- Đơn vị kinh doanh tiêu thụ: xuất khẩu hoặc tiêu thụ nội địa.

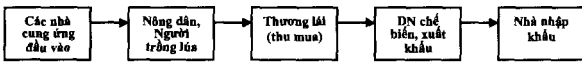
Qua từng khâu của chuỗi, giá trị gia tăng được tạo ra. Giá trị gia tăng sau khi trừ chi phí sẽ cho lợi nhuận (hay giá trị gia tăng thuần) của từng khâu. Cộng tất cả giá trị gia tăng trong chuỗi sẽ ra được giá trị sau cùng của gạo. Chuỗi giá trị được chia thành hai loại: tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Sơ đồ kênh cho gạo tiêu thụ nội địa và xuất khẩu được mô tả ở hình 2 và 3 dưới đây:

\*Phó Hiệu trưởng, Trường Đại học Mở TP.HCM

Hình 2: Kênh thị trường gạo nội địa



Hình 3: Sơ đồ kênh thị trường gạo xuất khẩu



Phần tiếp theo, chúng tôi sẽ thu thập số liệu thực tế để phân tích chuỗi giá trị của lúa gạo theo hai kênh phân phối trên.

**2. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại tỉnh Trà Vinh**

Số liệu được khảo sát qua đại diện 36 hộ nông dân ở bốn huyện trong địa bàn tỉnh Trà Vinh gồm Trà Cú (10 mẫu), Cầu Kè (7 mẫu), Châu Thành (9 mẫu) và Tiểu Cần (10 mẫu) trong các mùa vụ 2008-2009 (vụ Thu-Đông, Đông-Xuân, Hè-Thu). Kết quả tính toán là kết quả trung bình của các mùa vụ trong năm.

**Đối với trường hợp gạo tiêu thụ nội địa**

Căn cứ vào vai trò (chức năng), mối quan hệ của từng tác nhân trong chuỗi giá trị và các số liệu tính toán từ cuộc khảo sát, chúng tôi có số liệu tổng hợp tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận trên chuỗi giá trị gạo tiêu thụ nội địa như bảng dưới đây:

**Bảng 1 :Mô tả doanh thu, chi phí và lợi nhuận của từng tác nhân trong chuỗi giá trị gạo tiêu thụ nội địa ( tính trên 1 kg gạo ), đơn vị tính: VNĐ**

Tác nhân tham gia	Chi phí			Lợi nhuận		
	Tổng chi phí (1 kg gạo)	Chi phí gia tăng	% Chi phí gia tăng	Giá trị 1 kg gạo	Lợi nhuận/ 1kg gạo	Tỷ trọng (%)
Nông dân	3,792			5,973	2,181	57.53%
Thương lái	6,240	267	29.12%	6,613	373	9.84%
DN chế biến, xay xát KD	6,830	217	23.66%	7,200	370	9.76%
Người bán lẻ	7,633	433	47.22%	8,500	867	22.87%
<b>Cộng</b>		<b>917</b>	<b>100</b>		<b>3,791</b>	<b>100 %</b>

Nguồn: Kết quả khảo sát 2008-2009.

Qua bảng số 1, ta nhận thấy hiệu quả do quá trình vận hành của chuỗi giá trị gạo tiêu thụ nội địa như sau:

- Có bốn tác nhân chính tham gia vào chuỗi giá trị gồm **nông dân; thương lái; DN xay xát, chế biến, phân phối; người bán lẻ.**
- Giá trị gia tăng được tạo ra ra/một kg gạo từ khi người nông dân tiếp nhận các yếu tố chi phí đầu vào (3.792 đồng) để sản xuất ra 1,6 kg lúa (qui về 01 kg gạo) cho tới khi người bán lẻ bán 01 kg gạo đó đến tay người tiêu dùng cuối cùng (8.500 đồng) là: (8.500 đ – 3.792 đ) = 4.708 đồng

Trong đó:

- Nông dân tạo ra: (5.973 đ – 3.792 đ) = 2.181 đồng, tương ứng với 46.33% của tổng giá trị gia tăng.
- Thương lái tạo ra: (6.613 đ – 5.973 đ) = 640 đồng, tương ứng với 13.59%
- DN chế biến, xuất khẩu tạo ra: (7.233 đ – 6.613 đ) = 587 đồng, tương ứng với 13.59%
- Người bán lẻ tạo ra: (8.500 đ – 7.233 đ) = 1.300 đồng, tương ứng với 27,61%

Trên thực tế, để có được lượng giá trị gia tăng nói trên, mỗi tác nhân (ngoại trừ nông dân) còn phải bỏ ra một số khoản chi phí vận chuyển, bốc vác, bảo quản, đóng gói, bán hàng... gọi là chi phí gia tăng:

- Thương lái: 267 đ (29,12%)
- Doanh nghiệp: 217 đ (23,66%)
- Người bán lẻ: 433 đ (47,22%)
- Lợi nhuận (hay giá trị gia tăng thuần) được tạo ra/01 kg gạo: (4.708 đ – 267 đ – 217 đ – 433 đ) = 3.791 đồng (giá trị gia tăng – chi phí gia tăng)

**Trong đó, lợi ích của từng tác nhân được hưởng như sau:**

- Nông dân: 2.181 đ (chiếm 57,33% tổng lợi nhuận)
- Thương lái: 373 đ ( 09,84%)

- Doanh nghiệp: 370 đ (09,76%)
- Người bán lẻ: 867 đ (22,87%)

### Đối với trường hợp gạo xuất khẩu

Căn cứ vào vai trò (chức năng), mối quan hệ của từng tác nhân trong chuỗi giá trị và các số liệu tính toán từ cuộc khảo sát, ta có thể tổng hợp tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận trên chuỗi giá trị của 01 kg gạo xuất khẩu thông qua bảng dưới đây:

Đơn vị: đồng

Nguồn: Kết quả khảo sát 2008-2009.

- Nông dân tạo ra:  $(5.973 \text{ đ} - 3.792 \text{ đ}) = 2.181$  đồng, tương ứng với 45,27% giá trị gia tăng.
- Thương lái tạo ra:  $(6.613 \text{ đ} - 5.973 \text{ đ}) = 640$  đồng, tương ứng với 13,28%
- DN chế biến, xuất khẩu tạo ra:  $(8.610 \text{ đ} - 6.613 \text{ đ}) = 1.997$  đồng, tương ứng với 41,45%

Trên thực tế, để có được lượng giá trị gia tăng nói trên, mỗi tác nhân (ngoại trừ nông dân) còn phải bỏ ra một khoản chi phí vận chuyển, bốc vác, bảo quản, đóng gói, bán hàng... gọi là chi phí gia tăng:

**Bảng 2 : Mô tả doanh thu, chi phí và lợi nhuận của từng tác nhân trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu ( tính trên 1 kg gạo )**

Tác nhân tham gia	Chi phí			Lợi nhuận		
	Tổng chi phí ( 1 kg gạo )	Chi phí gia tăng	% Chi phí gia tăng	Giá trị 1 kg gạo	Lợi nhuận/ 1kg gạo	Tỷ trọng (%)
Nông dân	3,792			5,973	2,181	57.53%
Thương lái	6,240	267	44.50%	6,613	373	9.84%
DN chế biến, xuất khẩu	6,980	367	55.50%	8,610	1,630	43.00%
<b>Cộng</b>		<b>634</b>	<b>100 %</b>		<b>4,184</b>	<b>100</b>

Qua bảng số 2, ta nhận thấy quá trình vận hành của chuỗi giá trị 01 kg gạo xuất khẩu như sau:

- Có ba tác nhân chính tham gia vào chuỗi giá trị gồm: **nông dân; thương lái; DN xay xát, chế biến và xuất khẩu.**

- Giá trị gia tăng được tạo ra/một kg gạo từ khi người nông dân tiếp nhận các yếu tố chi phí đầu vào (3.792 đồng) để sản xuất ra 1,6 kg lúa (qui về 01 kg gạo) cho tới khi doanh nghiệp xuất khẩu bán 01 kg gạo đó theo giá FOB qua lan can tàu nhà nhập khẩu (8.610 đồng) là:  $(8.610 \text{ đ} - 3.792 \text{ đ}) = 4.818$  đồng.

Trong đó:

\*Thương lái: 267 đ (42,11%)

\*Doanh nghiệp: 367 đ (57,89%)

- Lợi nhuận (hay giá trị gia tăng thuần) được tạo ra/01 kg gạo của toàn chuỗi:  $(4.818 \text{ đ} - 267 \text{ đ} - 367 \text{ đ}) = 4.184$  đồng (giá trị gia tăng - chi phí gia tăng)

Trong đó, lợi ích của từng tác nhân như sau:

- Nông dân: 2.181 đ (57,53% tổng lợi nhuận)

- Thương lái: 373 đ (09,84%)

- Doanh nghiệp: 1.630 đ (43,00%)

Từ kết quả khảo sát hai chuỗi giá trị gạo, bảng 3 tổng hợp kết quả so sánh giữa hai chuỗi.

**Bảng 3 : So sánh giá trị gia tăng, chi phí gia tăng và lợi nhuận của 01 kg gạo tiêu thụ nội địa và xuất khẩu**

Tiêu thụ nội địa			Xuất khẩu		
	( đ / kg )	( % )		( đ / kg )	( % )
<b>Giá trị gia tăng</b>	<b>6,319</b>	<b>100</b>	<b>Giá trị gia tăng</b>	<b>6,429</b>	<b>100</b>
Nông dân	3,792	60.01%	Nông dân	3,792	58.98%
Thương lái	640	10.13%	Thương lái	640	9.95%
Doanh nghiệp	587	9.29%	Doanh nghiệp	1,997	31.06%
Người bán lẻ	1,300	20.57%	Người bán lẻ		
<b>Chi phí gia tăng</b>	<b>917</b>	<b>100</b>	<b>Chi phí gia tăng</b>	<b>634</b>	<b>100</b>
Nông dân			Nông dân		
Thương lái	267	29.12%	Thương lái	267	42.11%
Doanh nghiệp	217	23.66%	Doanh nghiệp	367	57.89%
Người bán lẻ	433	47.22%	Người bán lẻ		
<b>Lợi nhuận</b>	<b>5,402</b>	<b>100</b>	<b>Lợi nhuận</b>	<b>5,795</b>	<b>100</b>
Nông dân	3,792	70.20%	Nông dân	3,792	65.44%
Thương lái	373	6.90%	Thương lái	373	6.44%
Doanh nghiệp	370	6.85%	Doanh nghiệp	1,630	28.13%
Người bán lẻ	867	16.05%	Người bán lẻ		

Nguồn: Kết quả khảo sát 2008-2009.

### Nhận xét, đánh giá kết quả khảo sát

Qua kết quả so sánh chuỗi giá trị gạo của hai trường hợp tiêu thụ nội địa và xuất khẩu, chúng ta có thể rút ra những nhận xét như sau:

#### (1) Về giá trị gia tăng được tạo ra

Căn cứ vào số liệu khảo sát thì gạo tiêu thụ nội địa có giá trị gia tăng thấp hơn so với gạo xuất khẩu (110 đ/kg, 1,71%).

*Nguyên nhân:* Số lượng tác nhân tham gia chuỗi giá trị của gạo xuất khẩu (doanh nghiệp) nhiều hơn (doanh nghiệp và người bán lẻ) tiêu thụ gạo nội địa 01 tác nhân (31,06% > 9,29% + 20,57%).

Gạo tiêu thụ nội địa chúng ta quan sát được tới khâu bán lẻ và giá trị gia tăng ở khâu này cũng khá lớn (chiếm 20,57%). Trong khi gạo xuất khẩu chúng ta chỉ quan sát được tới

khâu doanh nghiệp giao hàng giá FOB qua mạn tàu của nhà nhập khẩu. Về mặt lý thuyết, chúng ta có cơ sở để nghiên cứu thêm để làm rõ gạo sau khi nhập khẩu sẽ được phân phối đến người tiêu dùng cuối cùng ra sao, giá trị gia tăng tạo ra như thế nào... nhưng những lợi ích đó thuộc về tác nhân bên ngoài lãnh thổ Việt Nam nên để tham khảo là chủ yếu, các tổ chức quản lý chuỗi giá trị gạo Việt Nam không có vai trò điều chỉnh.

Lượng giá trị gia tăng do tác nhân doanh nghiệp tạo ra ở gạo xuất khẩu cao hơn nhiều so với gạo tiêu thụ nội địa (1.410 đ/kg, 240,20%).

*Nguyên nhân:* Gạo xuất khẩu có kênh thị trường ngắn hơn (03 tác nhân chính) so với gạo tiêu thụ nội địa (04 tác nhân chính), trong khi lượng giá trị gia tăng do nông dân và thương lái tạo ra không thay đổi.

**(2) Về chi phí gia tăng**

Gạo tiêu thụ nội địa phải tốn nhiều chi phí gia tăng hơn gạo xuất khẩu (917 đ/kg > 634 đ/kg) do kênh thị trường dài hơn (phải qua 04 tác nhân).

Chi phí gia tăng của tác nhân thương lái đối với gạo tiêu thụ nội địa và xuất khẩu như nhau (267 đ/kg).

Chi phí gia tăng của tác nhân doanh nghiệp ở gạo xuất khẩu cao hơn gạo tiêu thụ nội địa (150 đ/kg, 69,12%) vì gạo xuất khẩu phải tốn thêm chi phí chọn lọc, bốc vác, vận chuyển, phí hải quan...

**(3) Về lợi nhuận**

Do kênh thị trường ngắn hơn, tốn ít chi phí gia tăng hơn nên giá trị lợi nhuận của gạo xuất khẩu tạo ra nhiều hơn so với gạo tiêu thụ nội địa (393 đ/kg, 7,27%).

Lợi nhuận của các tác nhân là nông dân và thương lái giữa gạo xuất khẩu và tiêu thụ nội địa không đổi (nông dân 3.792 đ/kg và thương lái 373 đ/kg).

Trường hợp gạo tiêu thụ nội địa thì giá trị lợi nhuận của tác nhân là doanh nghiệp (370 đ/kg) gần tương đương thương lái, nhưng đối với gạo xuất khẩu thì giá trị lợi nhuận của doanh nghiệp tăng hơn nhiều so với thương lái (1.257 đ/kg, 337%). **Đây cũng là lý do giải thích vì sao các doanh nghiệp tập trung nhiều cho lĩnh vực xuất khẩu gạo, ít quan tâm hơn việc củng cố thị trường gạo nội địa**, bởi doanh nghiệp đã so sánh được gạo tiêu thụ nội địa có giá trị và tỉ lệ lợi nhuận thấp (370 đ/kg, 6,85%), chỉ bằng với tác nhân thương lái, trong khi doanh nghiệp phải đầu tư vốn nhiều hơn hàng chục lần, tổ chức quản lý phức tạp hơn rất nhiều.

**(4) Về lợi ích của từng tác nhân****Đối với nông dân**

Dù gạo làm ra để xuất khẩu hay tiêu thụ

nội địa thì khâu sản xuất (nông dân) là người được hưởng lợi nhiều nhất về số tuyệt đối lẫn số tương đối (3.792 đ/kg gạo, 70,20% – 65,44%). Tuy nhiên, thực tế cho thấy đa số cuộc sống của người trồng lúa vẫn còn nghèo. Ngoài nguyên nhân giá thành sản xuất cao, giá bán thấp, họ còn bị giới hạn về diện tích sản xuất, dẫn đến bị giới hạn về sản lượng lúa gạo làm ra. Với một gia đình có bình quân 0,5ha, làm từ 2 đến 3 vụ lúa/năm thì sản lượng lúa qui gạo làm ra cũng chỉ ở mức 2,4 - 3,0 tấn gạo và lợi nhuận thu được là 3.792 đ/kg x 3.000 kg = 11.376.000 đồng, vừa tiệm cận với mức chi tiêu tối thiểu của 01 gia đình trong 01 năm. Như vậy, với những hộ nông dân có đất sản xuất > 0,5 ha đến 01 ha, mức thu nhập có thể tăng đến gấp đôi (22.000.000 đ/năm) cũng chỉ gọi là đủ ăn, đủ mặc. Những hộ có đất sản xuất nhiều hơn thì mới có hy vọng trở thành khá, giàu với nghề trồng lúa.

**Đối với thương lái**

Lợi nhuận của tác nhân thương lái tuy thấp hơn hết so với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị gạo nhưng được xem là ổn định và hợp lý (373 đ/kg qui gạo). Mức lợi nhuận này cũng không phân biệt giữa gạo tiêu thụ trong nước hay xuất khẩu, đây thật sự là tác nhân trung gian giữa nông dân và doanh nghiệp.

**Đối với doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu**

Đây là tác nhân về mặt lợi ích có sự phân biệt rõ nhất trong chuỗi giữa gạo tiêu thụ nội địa và gạo xuất khẩu. Với gạo tiêu thụ nội địa do kênh thị trường dài (qua 04 tác nhân chủ yếu) nên giá trị gia tăng tạo ra thấp (587 đ/kg, 6,07%) dẫn đến lợi nhuận thấp (370 đ/kg, 6,85%) vì phải chia sẻ phần lớn lợi nhuận cho nhà bán lẻ. Đối với gạo xuất khẩu thì kênh thị trường ngắn lại (chỉ có 03 tác nhân), giá xuất khẩu bình quân cao hơn (110 đ/kg, 1,74%) nên lợi nhuận đạt được nhiều hơn (1.630 đ/kg, 28,13%).

Doanh nghiệp xuất khẩu còn được lợi thế là có thể tiêu thụ với một sản lượng lớn lên đến hàng trăm ngàn tấn một năm (sản lượng qui gạo tiêu thụ nội địa và xuất khẩu hằng năm của một Công ty xuất khẩu từ 80.000 – 250.000 tấn) nên khối lượng lợi nhuận tạo ra hay lợi ích mà doanh nghiệp được hưởng là rất lớn và cao nhất so với các tác nhân khác trong chuỗi.

### 3. Kết luận, kiến nghị

Dù gạo làm ra để xuất khẩu hay tiêu thụ nội địa thì khâu sản xuất (nông dân) là người được hưởng lợi nhiều nhất về số tuyệt đối lẫn số tương đối trong chuỗi giá trị gạo. Tuy nhiên, do diện tích đất ít, nên lợi nhuận thu được của một hộ gia đình còn thấp, đa phần nông dân vẫn còn nghèo.

Lợi nhuận của tác nhân thương lái tuy thấp hơn hết so với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị gạo nhưng được xem là ổn định và tương đối lớn (so với nông dân) vì doanh số lớn.

Doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu gạo được hưởng lợi nhiều nhất trong chuỗi.

Kiến nghị rút ra từ nghiên cứu là, trong điều kiện diện tích đất sản xuất bình quân mỗi hộ nông dân còn thấp, muốn thu nhập của người trồng lúa tăng thì Nhà nước cần giải quyết những vấn đề sau:

Giúp nông dân giảm chi phí đầu vào, nâng cao sản lượng bình quân mỗi hecta canh tác, hạ giá thành sản xuất bằng những việc làm cụ thể như: kiểm soát chặt chẽ giá cả và chất lượng các loại vật tư nông nghiệp thiết yếu (phân bón, thuốc bảo vệ thực vật), thúc đẩy tiến độ cơ giới hóa nông nghiệp (khuyến khích các cá nhân và tổ chức đầu tư mua máy làm đất, máy gặt đập liên hợp...) để giải quyết bài toán về chi phí nhân công và năng suất lao động. Mặt khác, cũng cần phải đổi mới công tác khuyến nông vì lâu nay, chúng ta thường chỉ tuyên truyền,

hướng dẫn bà con nông dân trồng lúa sao cho tốt, năng suất cao. Giá cả, chi phí ngày một tăng nên cần phải đào tạo, hướng dẫn bà con nông dân sản xuất sao có hiệu quả, đồng nghĩa với việc nâng trình độ sản xuất và quản lý của nông dân lên một bước.

Cung cấp thông tin thị trường cho nông dân tốt hơn, các doanh nghiệp nhà nước thu mua lúa gạo cho nông dân cần tránh ép giá nông dân. Nhà nước cần linh hoạt trong việc sử dụng công cụ thuế đối với các hoạt động gắn liền với chuỗi giá trị gạo. Ngoài việc áp dụng thuế tuyệt đối trong xuất khẩu gạo để điều tiết trở lại cho nông dân, cũng cần phải xem xét giảm thuế suất thuế nhập khẩu của các mặt hàng vật tư nông nghiệp (phân bón, thuốc trừ sâu), giúp nông dân giảm bớt áp lực chi phí đầu vào.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn, *Tổng quan tình hình sản xuất và thị trường một số mặt hàng Nông Lâm Thủy sản trong quý I/2009*, Bản tin chuyên đề số tháng 03/2009.
- Báo cáo tổng hợp, *Quy hoạch Tổng thể Phát triển Kinh tế - Xã hội tỉnh Trà Vinh đến năm 2010*, Sở Kế hoạch – Đầu tư tỉnh Trà Vinh, năm 2006.
- Nguyễn Sinh Cúc, *Sản xuất và xuất khẩu gạo ở nước ta*, Tổng cục thống kê, 18/08/2007.
- Doris Becker, Phạm Ngọc Trâm, Hoàng Đình Tú, *Phát triển chuỗi giá trị, công cụ gia tăng giá trị cho sản xuất nông nghiệp*. Tổ chức hợp tác kỹ thuật Đức (GTZ). Tháng 03/ 2009.
- Võ Thị Thanh Lộc, *Sinh kế và lợi ích của Người trồng lúa trong Chuỗi giá trị gạo ở ĐBSCL như thế nào*, Viện Nghiên cứu phát triển ĐBSCL (MDI), Đại học Cần Thơ (2008)
- Micheal E. Porter (1985), *Lợi thế cạnh tranh*, Nhà xuất bản Trẻ, TP.HCM, 2009.
- Nguyễn Ngọc Quế; Trần Đình Thao, *Ngành lúa gạo Việt Nam*, Hà Nội, tháng 05 năm 2004.

Nhóm tác giả : Michael van Den Berg; Marrije Boomsma; Ivan Ccco; Luigi Cuna; Nico Janssen; Paule Moustier; Laura Porta; Tim Purcell; Dominic Smith; Siebe Van Wijk, *Đề chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo. Sổ tay thực hành phân tích chuỗi giá trị*. Ấn phẩm M4P (2008)

Nghiên cứu được ủy nhiệm bởi : Chương trình Phát triển MPI-GTZ SME, *Phân tích chuỗi giá trị Bơ Đắk Lắk*, ( 2008 ); *Phân tích Chuỗi giá trị Thanh Long Bình Thuận*(2008); *Phân tích Chuỗi giá trị rau củ quả Cần thơ* (2008); *Phân tích chuỗi giá trị Bưởi Vĩnh Long* (2008). *Phân tích chuỗi giá trị Nho Ninh Thuận* (2008). Với sự hợp tác của Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn; Sở Khoa học Công nghệ; Hội Nông dân các Tỉnh: Đắk Lắk, Bình Thuận, Cần Thơ, Vĩnh Long, Ninh Thuận.

Trần Trọng Triết, *Sản xuất lúa gạo: Những nghịch lý*, Kinh tế Nông thôn, 13/05/2009.

Trung tâm thông tin, Viện Chính sách Chiến lược PTNNNT, *Báo thường niên ngành Lúa gạo Việt Nam 2007 và Triển vọng 2008*, Agro.gov.vn, 03/2008.

UBND tỉnh Trà Vinh – Sở Công Thương  
Hội thảo, *Nâng cấp chuỗi giá trị ngành lúa gạo & bàn giải pháp tiêu thụ sản phẩm*, Dự án IMPP – TV ( ngày 24/10/2008 )

A Summary of research work from Marking Markets Work Better for the Poor, briefing, *No 04, The participation of the poor in the value chain for tea*, based on a study conducted by researchers affiliated with the Informatics Center for Agricultural and Rural Development (ICARD).

Making Markets Work better for The Poor, *The Participation of the poor in Agricultural Value Chain : A case Study of Cassava*, Discussion paper, September 2005

Raphael Kaplinsky, *Globalisation and Unequalisation : What can be Learned from Value chain Analysis?*, page 117 – 146 ( Janury, 03 – 2001 )

Raphael Kaplinsky and Mike Morris, *A Handbook for Value Chain Research*, September 2000.