

HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM  
Viet Nam Seed Trade Association - VSTA



**BẢN TIN**

# **GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM**

Diễn đàn của Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam



Website của Hiệp hội : <http://www.vietnamseed.com.vn>

Hà Nội - 8/2008

**SỐ 2 - 2008**



**BẢN TIN**  
**GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM**  
Diễn đàn của Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam

*Người chịu trách nhiệm xuất bản :*  
**NGÔ VĂN GIÁO**

**Ban biên tập :**  
NGÔ VĂN GIÁO  
TRẦN MẠNH BÁO  
LÊ HUNG QUỐC  
NGUYỄN THỊ BÌNH  
LÊ HỒNG NHU

**Địa chỉ Hiệp hội :**  
Số 1 Bắc Sơn, Ngọc Hà, Ba Đình,  
Hà Nội  
**ĐT :** 04 7345549  
**Fax :** 04 7340387  
**Email :** lehongnhu1943@yahoo.com  
**Website:** www.vietnamseed.com.vn

Giấy phép xuất bản số 28GP-XBBT do  
Cục Báo chí cấp ngày 3/7/2007

**In và thiết kế tại :**  
Trung tâm Tin học & Thống kê  
In xong và nộp lưu chiểu tháng 8 - 2008

*Ảnh bìa 1: Đại hội thường niên năm 2008  
tại Quảng Ninh ngày 8 - 9/5 /2008*



Chủ tịch Hiệp hội Ngô Văn Giáo khai mạc Đại hội



Phó Chủ tịch - Tổng thư ký Hiệp hội Lê Hưng Quốc  
đọc báo cáo tổng kết hoạt động 2007- 2008 trước Đại hội



Phó Giám đốc Công ty TNHH sản xuất và thương mại  
Lương Nông tham luận tại Đại hội



Biểu quyết Nghị quyết Đại hội thường niên 2008

## MỤC LỤC

|   |    |
|---|----|
| 1. Nghị quyết Đại hội thường niên Hiệp hội thương mại giống cây trồng Việt Nam – VSTA năm 2008.                           | 4  |
| 2. Mẫu Logo mới của VSTA.   | 5  |
| 3. Danh sách tổ chức, cá nhân tham gia VSTA sau ngày 09/05/2008.  | 5  |
| 4. Quy định hoà giải tranh chấp xảy ra đối với hội viên VSTA.   | 6  |
| 5. Kiến nghị của Đại hội thường niên 2008 của VSTA với Bộ NN - PTNT.  | 13 |
| 6. Phương hướng hoạt động của của VSTA năm 2008 – 2009.   | 15 |
| 7. Qui luật Pareto: 20/80   | 17 |
| 8. Một số ý kiến về điều chỉnh chức năng nhiệm vụ của Trung tâm giống và Công ty giống cây trồng ở địa phương.            | 18 |
| 9. Giới thiệu Công ty tư vấn và đầu tư phát triển Ngô   | 21 |
| 10. Giới thiệu công ty TNHH một thành viên Bioseed Việt Nam.  | 23 |
| 11. Báo cáo sự gắn kết giữa Doanh nghiệp và Khuyến nông. Kết quả từ mô hình sản xuất Lúa lai F1 Nhị ưu 838 tại Quảng Nam. | 26 |
| 12. Tin tham khảo kinh nghiệm hoạt động của Hiệp hội Thương mại giống cây trồng SIERRA LEONE.                             | 32 |
| 13. Tin hoạt động của Đoàn VSTA tại Trung Quốc ( từ 20 – 27/07/2008).   | 35 |

**HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI  
GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM**

==0==

Số: 01 - NQ

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

*Độc lập - Tự do - Hạnh phúc*

-----  
*Quảng Ninh, ngày 9 tháng 5 năm 2008*

## **NGHỊ QUYẾT**

### **ĐẠI HỘI THƯỜNG NIÊN 2008 - HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM**

Đại hội Thường niên 2008 của Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam đã tiến hành trong ngày 9 tháng 5 năm 2008 tại Công ty cổ phần giống cây trồng Quảng Ninh.

Sau khi nghe:

- Báo cáo kết quả hoạt động năm 2007 và Phương hướng, kế hoạch hoạt động 2008 của Hiệp hội;
- Báo cáo Tài chính của Hiệp hội;
- Thảo luận về sửa đổi, bổ sung Điều lệ và Logo của Hiệp hội
- Miễn nhiệm và bầu bổ sung một số Ủy viên của Ban chấp hành;

### **QUYẾT NGHỊ**

**I- Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động và Báo cáo Tài chính năm 2007 của Hiệp hội.**

**II- Thông qua Phương hướng hoạt động của Hiệp hội thương mại giống cây trồng Việt Nam 2008 -2009** đã được trình bày và các đại biểu tham gia ý kiến bổ sung sửa đổi. Đại hội giao cho Ban chấp hành Trung ương Hiệp hội tiếp thu ý kiến và tổ chức triển khai thực hiện.

**III- Miễn nhiệm ủy viên Ban chấp hành và bầu bổ sung Ủy viên Ban chấp hành Trung ương Hiệp hội như sau:**

1- Căn cứ vào Đơn xin miễn nhiệm của Ủy viên Ban chấp hành, Đại hội nhất trí miễn nhiệm:

Bà Nguyễn Thị Bình: TGD Công ty hạt giống Đông Tây, Phó Chủ tịch Hiệp hội.

2- Căn cứ ý kiến của Cục Lâm nghiệp và Cục Bảo vệ thực vật về việc cử thành viên tham gia VSTA, Đại hội nhất trí Bầu bổ sung vào Ban chấp hành các ông có tên sau đây:

- Ông Phạm Đức Tuấn, Phó Cục trưởng Cục Lâm nghiệp.
- Ông Hoàng Trung, Trưởng phòng Kiểm dịch thực vật, Cục Bảo vệ thực vật.

**IV- Việc sửa đổi Điều lệ và Logo:**

Đại hội nhất trí mẫu Logo mới của Hiệp hội và giao cho Ban Chấp hành tiếp thu ý kiến đóng góp của đại biểu để bổ sung, sửa đổi, hoàn chỉnh và làm thủ tục sửa đổi Logo với Bộ Nội vụ và Đăng ký với Cục Sở hữu trí tuệ.

Ngoài việc sửa đổi Logo, Đại hội thấy các nội dung khác trong Điều lệ chưa cần thiết phải sửa đổi vì thời gian hoạt động còn ngắn; trong quá trình hoạt động tiếp theo nếu thấy cần thiết sẽ sửa đổi, bổ sung sau.

**V- Thông qua Quy định hoà giải tranh chấp xảy ra đối với Hội viên Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam.** Giao cho Ban Chấp hành VSTA lấy ý kiến bổ sung, chỉnh sửa và ban hành Quy định này nhằm tăng cường hợp tác, củng cố đạo đức kinh doanh, loại trừ tình trạng cạnh tranh thiếu lành mạnh, xây dựng văn hoá thương mại trong ngành giống cây trồng Việt Nam.

**VI- Thông qua một số kiến nghị với Bộ Nông nghiệp và PTNT và với Nhà nước.** Giao cho Ban Chấp hành Hiệp hội tiếp thu, sửa đổi, bổ sung và gửi kiến nghị này đến Bộ Nông nghiệp và PTNT và các cơ quan có liên quan.



Nghị quyết này đã được Đại hội thường niên 2008 của Hiệp hội thông qua.

**TM Ban thư ký**  
**Lê Hồng Nhu (Đã ký)**

**TM Đoàn chủ tịch**  
**Chủ tịch đoàn**  
**Ngô Văn Giáo (Đã ký)**

**Logo mới của Hiệp hội**



### **Danh sách đơn vị, cá nhân**

**Đăng ký tham gia VSTA sau ngày Đại hội thường niên 2008 (9/5/2008)**

1. Xí nghiệp sản xuất hạt giống lai Bioseed.
2. PGS. TS Mai Quang Vinh - Viện Di truyền nông nghiệp.
3. TS. Phạm Xuân Liêm - Trung tâm Khảo kiểm nghiệm giống, sản phẩm cây trồng và phân bón Quốc gia.
4. Công ty MonSanTo
5. Công ty TNHH Giống nông nghiệp Đại Dương.
6. PGS – TS Nguyễn Trí Hoàn Viện Cây lương thực – Cây thực phẩm.
7. Phạm Quang Tâm – Trung tâm giống cây Dược liệu.
8. Công ty TNHH VTNN Hồng Quang – Yên Khánh – Ninh Bình.
- 9 TS. Hà Quang Dũng – Trung tâm Khảo kiểm nghiệm sản phẩm cây trồng và phân bón Quốc gia.

(Đến ngày 8/8/2008 VSTA có 76 thành viên)

**QUY ĐỊNH**  
**HÒA GIẢI TRANH CHẤP XẢY RA ĐỐI VỚI HỘI VIÊN**

## HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM (VSTA)

### Lời nói đầu giới thiệu

Quy định này của Hiệp hội thương mại giống cây trồng Việt Nam nhằm hòa giải xử lý tranh chấp của hội viên.

Phân xử tranh chấp xảy ra trong kinh doanh thông qua giải quyết bằng thương lượng luôn luôn là phương pháp hiệu quả trong xử lý kiện tụng. Quá trình hòa giải không phải là để xác định ai thắng ai thua, mà nó giúp cho các bên liên quan đạt được sự đồng thuận. Khi xảy ra tranh chấp, Hội viên VSTA lựa chọn áp dụng Quy định Hòa giải này bằng cách ký hợp đồng, hoặc có sự thỏa thuận lẫn nhau, tự cam kết cùng nỗ lực giải quyết tranh chấp. Mỗi bên tham gia vào quá trình hòa giải cũng cần nhận thức rõ rằng sự nhượng bộ là một phần của quy trình để đảm bảo thành công cho việc giải quyết bất đồng, bảo đảm danh dự cho các bên liên quan.

### Giải thích từ ngữ

- **Hòa giải** (conciliation): Hòa giải là một quy trình, trong đó với sự hỗ trợ của bên trung gian thứ ba – gọi là Người hòa giải, các bên cùng nhau thương lượng để giải quyết chấm dứt tranh chấp một cách ôn hòa. Người hòa giải giữ vai trò trung gian lắng nghe để đưa ra những chỉ dẫn sáng suốt cho cả hai bên, không áp đặt hay đưa ra bất kỳ quyết định gì, chỉ là tư vấn hỗ trợ, không bắt buộc; giữ bí mật về bản chất, nội dung, bằng chứng và khuyến nghị của mình, hoặc có thể đưa ra khuyến nghị của mình, hoặc có thể đưa ra khuyến nghị không ràng buộc để các bên cân nhắc.

Mục tiêu cuối cùng nhằm tìm ra được giải pháp chung, không ràng buộc, được các bên có liên quan chấp nhận – và cùng nhau thực hiện.

- **Điều đình** (mediation): Điều đình là việc thương lượng được tiến hành với sự dàn xếp hỗ trợ của bên trung gian thứ ba – Người điều đình. Người điều đình là bên trung gian không có quyền ban bố, hay đưa ra bất cứ quyết định nào nhằm áp đặt hay ép buộc các bên có liên quan phải chấp nhận, chỉ có vai trò thúc đẩy, giúp cho các bên sớm đạt được thỏa thuận. Không giống như hòa giải, người điều đình KHÔNG đưa ra bất cứ khuyến nghị nào.

- **Trọng tài** (arbitration): Trọng tài là một quy trình phân xử, trong đó từng bên trình bày sự việc của mình để hội đồng trọng tài đưa ra quyết định phân xử cuối cùng, thông thường đó là quyết định RÀNG BUỘC (theo quy định của pháp luật).

- **Tổ tụng** (litigation): Tổ tụng là thủ tục pháp lý mà một bên liên quan theo đuổi nhằm thúc đẩy việc giải quyết tranh chấp.

### Phạm vi áp dụng

1. Quy định Hòa giải Tranh chấp của VSTA được áp dụng khi:

a. Có tranh chấp xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa các bên cùng đồng thuận áp dụng Quy định Hòa giải của VSTA;

b. Ít nhất có một trong các bên tranh chấp hiện đang là Hội viên của VSTA.

2. Quy định Hòa giải không đặt VSTA, hoặc Hòa giải viên vào vị trí “trọng tài”, vì trọng tài là bên thứ ba cần đưa ra được những quyết định phân xử cuối cùng ràng buộc các bên trong giải quyết

tranh chấp. Trọng tài phải có kiến thức sâu rộng và khả năng chuyên môn vững vàng trong việc giải quyết xung đột.

3. Quy định Hòa giải Tranh chấp của VSTA không áp dụng đối với các khiếu nại liên quan đến tổn hại về thể chất, tinh thần, bệnh tật, hoặc hậu quả của các vấn đề đó.

4. Quy định Hòa giải Tranh chấp của VSTA chủ yếu nhằm giải quyết những tranh chấp phát sinh giữa các bên ở trong nước. Nếu tranh chấp phát sinh giữa một hội viên của VSTA ở trong nước với một bên khác ở ngoài nước thì cần tham khảo thủ tục giải quyết tranh chấp của hiệp hội thương mại giống cây trồng ở nước đó để hòa giải, cùng với quy định này.

5. Đối tượng của Quy định này là giải quyết những tranh chấp phát sinh trong mật dịch hạt giống cũng như tranh chấp về sở hữu trí tuệ có thể nảy sinh từ hoạt động nhân giống cây trồng.

6. Theo Quy định Hòa giải Tranh chấp của VSTA, tiếng Việt được áp dụng trong quá trình hòa giải, nếu cần dịch sang ngôn ngữ khác thì bên tranh chấp nào có yêu cầu về dịch thuật sẽ phải chịu hoàn toàn phí tổn.

#### **Quy định hòa giải:**

##### **A. Tổ chức một cuộc hòa giải**

1. Khi một trong các bên tranh chấp có văn bản gửi cho bên kia, nhưng văn bản đó bị từ chối, nếu trong thời hạn 4 (bốn) tuần kể từ ngày gửi văn bản cho nhau mà các bên tranh chấp không thể tự dàn xếp giải quyết một cách ổn thỏa thì có thể chuyển vấn đề đang gây tranh chấp cho VSTA để tổ chức hòa giải theo nội dung của Quy định này.

2. Đơn đề nghị VSTA hòa giải tranh chấp – Áp dụng “Mẫu A” đính kèm theo Quy định này.

3. Lệ phí đăng ký hòa giải cần nộp đồng thời khi có đơn gửi đề nghị hòa giải. Mức lệ phí được xác định cụ thể trong Đơn đề nghị hòa giải tranh chấp.

4. Nếu xét thấy việc áp dụng Quy định Hòa giải của VSTA để giải quyết một vụ tranh chấp nào đó là không thích hợp, hoặc không thể giải quyết tranh chấp một cách thỏa đáng theo Quy định này, thì VSTA sẽ thông báo kịp thời cho đương sự biết, đồng thời hoàn trả đầy đủ lệ phí đăng ký xử lý tranh chấp.

5. Theo Quy định này, việc chỉ định Hòa giải viên thuộc thẩm quyền của Chủ tịch VSTA, hoặc người được Chủ tịch ủy quyền. Văn phòng VSTA lập và duy trì một danh sách những người đủ năng lực, điều kiện, sẵn sàng làm Hòa giải viên để đáp ứng yêu cầu này.

6. Trong thời hạn 10 (mười) ngày kể từ khi nhận được sự thỏa thuận của các bên tranh chấp về việc cùng tham gia hòa giải (xem quy trình ở phần sau), VSTA chỉ định một người độc lập, đủ điều kiện và năng lực làm Hòa giải viên, và thông báo cho các bên tranh chấp biết.

7. Ít nhất là 10 ngày (theo lịch) trước khi chấp thuận quá trình hòa giải, nếu một bên tranh chấp có ý kiến phản đối về người được chỉ định làm Hòa giải viên thì cần gửi văn bản cho VSTA và cho bên đối lập biết, VSTA có thể chỉ định thay thế Hòa giải viên và thông báo cho các bên tranh chấp biết.

8. Nếu người được chỉ định không sẵn sàng, hoặc không thể đáp ứng được yêu cầu hòa giải theo Quy định này, thì VSTA sớm chỉ định người thay thế trong thời hạn có thể, và thông báo cho các bên tranh chấp biết.

##### **B. Trình tự giải quyết hòa giải**

1. **Hồ sơ:** Hồ sơ đề nghị hòa giải càng ngắn gọn dễ hiểu càng tốt, nêu rõ mục đích yêu cầu hòa giải, kèm theo Đơn đề nghị hòa giải tranh chấp (theo mẫu đính kèm) và nộp lệ phí. Hồ sơ cần có bản báo cáo tóm tắt nội dung tranh chấp, tên và địa chỉ liên hệ của các bên liên quan đến tranh chấp.

2. **Mời tham gia hòa giải:** VSTA sẽ thông báo cho phía bên kia biết càng sớm càng tốt về đề nghị hòa giải. Phía được mời có thời hạn là 10 (mười) ngày làm việc để trả lời cho VSTA biết là họ đồng ý hay từ chối tham gia vào nỗ lực hòa giải.

3. **Nhiệm vụ của Hòa giải viên:**

(a) Áp dụng các thủ tục phù hợp để giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng, công bằng và có hiệu quả; càng giảm thiểu được thủ tục càng tốt.

(b) Là một bên độc lập, làm việc công bằng, không thiên vị, tạo cơ hội phù hợp cho các bên tranh chấp trình bày nội dung của mình, lắng nghe họ để tư vấn cho các bên.

4. **Nhiệm vụ của các bên tranh chấp:**

(a) Cùng thỏa thuận một bản đề cương, thủ tục áp dụng và lộ trình hòa giải theo thủ tục của Quy định này;

(b) Làm tất cả những điều cần thiết nhằm giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng, công bằng và có hiệu quả;

(c) Thực hiện kịp thời sự hướng dẫn của Hòa giải viên;

(d) Đồng ý – hoặc không – về việc yêu cầu Hòa giải viên nêu ra khuyến nghị tư vấn và không ràng buộc (yêu cầu cả hai phía quyết định có đề nghị hòa giải viên khuyến nghị hay không).

5. **Hoạt động:** Hòa giải viên tự cân nhắc thu xếp các hoạt động của quá trình hòa giải, nhưng cần bao gồm những bước sau đây:

(a) Triệu tập các cuộc họp với các bên tranh chấp, họp trực tiếp hoặc qua viễn thông, để tìm các giải pháp khả thi cho việc giải quyết tranh chấp;

(b) Yêu cầu các bên tranh chấp cung cấp tài liệu chứng cứ phù hợp, hoặc các vật liệu có liên quan khác cho Hòa giải viên và các bên liên quan tới tranh chấp.

6. **Rút lui:** Theo quy định về rút lui, khi quá trình hòa giải bị chấm dứt một cách dở dang do có sự rút lui của bất cứ bên nào, thì quyền và trách nhiệm của các bên tranh chấp vẫn không thay đổi.

7. **Giao kèo:** Nếu các bên giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải, Hòa giải viên phải chuẩn bị một bản giao kèo, là văn bản do các bên cùng ký chứng thực các điều khoản về việc giải quyết tranh chấp.

8. **Khuyến nghị:** Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, nếu trong thời hạn 8 (tám) tuần kể từ ngày Hòa giải viên xúc tiến hòa giải (hoặc trong thời hạn do hai bên tự xác định) mà các bên vẫn chưa giải quyết được tranh chấp, thì Hòa giải viên, trong phạm vi 7 (bảy) ngày, sẽ gửi báo cáo bằng văn bản riêng cho các bên tranh chấp để bày tỏ quan điểm của mình và đưa ra khuyến nghị nên chọn giải pháp thế nào cho thích hợp để giải quyết tranh chấp.

9. **Hồ sơ và thời gian lưu giữ:** Hồ sơ các biên bản và tài liệu gửi cho Hòa giải viên để giải quyết tranh chấp được lưu giữ cẩn mật tại Văn phòng VSTA, kèm theo báo cáo của Hòa giải viên về tình hình tranh chấp, các vấn đề, những lý do khiếu nại, ý kiến bào chữa. Nếu không có yêu cầu từ trước, hồ sơ liên quan đến việc giải quyết tranh chấp sẽ được hủy bỏ trong thời hạn một năm (theo lịch) tính từ ngày hoàn thành quy trình hòa giải.



10. **Hủy bỏ hòa giải:** Vào bất cứ thời điểm nào nếu các bên tranh chấp đồng thuận, hoặc Hòa giải viên xét thấy vấn đề gây tranh chấp không phù hợp để tiếp tục giải quyết hòa giải theo quy trình, thì Hòa giải viên công bố điều này bằng văn bản cho các bên liên quan và đình chỉ hòa giải.

11. **Hòa giải viên vô tư:** Hòa giải viên không phải là người biện hộ, cố vấn hay nhân chứng cho một bên tranh chấp, và cũng không được tiết lộ thông tin liên quan đến nội dung xử lý tranh chấp nảy sinh trong quá trình hòa giải tranh chấp, trừ trường hợp phải cung cấp thông tin theo yêu cầu của pháp luật.

12. **Chi phí:** Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, bất luận kết quả hòa giải như thế nào, mỗi bên tranh chấp phải tự trang trải các chi phí của riêng phía mình, đồng thời chịu một nửa chi phí và các khoản chi tiêu liên quan đến quá trình hòa giải, bao gồm: lệ phí đăng ký hòa giải, thù lao và các chi phí liên quan cho Hòa giải viên, chi phí thuê địa điểm hòa giải, v.v...

13. **Kết thúc quy trình:** Quy trình hòa giải kết thúc khi có một trong những trường hợp sau đây:

a. Các bên tranh chấp đã đạt được thỏa thuận chung, kết quả hòa giải đó được lập thành biên bản có đầy đủ chữ ký của cả hai bên gửi cho Hòa giải viên và Chủ tịch VSTA, hoặc;

b. Khi các bên tranh chấp không đạt được thỏa thuận chung, bất cứ bên nào cũng có thể gửi văn bản tường trình gửi cho Hòa giải viên và Chủ tịch VSTA, hoặc;

c. Khi Hòa giải viên – bằng khả năng phán đoán độc lập của mình – xét thấy các bên tranh chấp không thể đạt được thỏa thuận chung. Trong trường hợp đó, Hòa giải viên gửi báo cáo bằng văn bản lên Chủ tịch VSTA và đồng gửi cho các bên tranh chấp.

d. Các bên không giải quyết được tranh chấp trong thời hạn 8 (tám) tuần kể từ ngày Hòa giải viên xúc tiến hòa giải (hoặc trong thời hạn do hai bên tự xác định), thì Hòa giải viên, trong phạm vi 7 (bảy) ngày, sẽ gửi báo cáo bằng văn bản riêng cho các bên tranh chấp để bày tỏ quan điểm của mình và đưa ra khuyến nghị nên chọn giải pháp thế nào cho thích hợp để giải quyết tranh chấp.

e. Một trong các bên gửi văn bản thông báo ý định rút lui khỏi quá trình giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, trong văn bản này không cần phải trình bày các lý do xin rút lui.

f. Một trong hai bên không đóng đầy đủ lệ phí và chi phí hòa giải theo quy định như đã thống nhất.

14. **Bảo lưu sau khi chấm dứt hòa giải:** Việc chấm dứt quá trình hòa giải, bất luận vì lý do gì, không cản trở bất cứ bên tranh chấp nào muốn cầu viện tới sự phân xử của trọng tài, hoặc tiến hành thủ tục tố tụng. Tuy nhiên, các thỏa thuận đạt được trong quá trình hòa giải cần đề cập cả các nội dung khước từ, với điều kiện đảm bảo đầy đủ các điều khoản giải quyết tranh chấp.

15. **Đáp ứng kịp thời yêu cầu:** Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ khi đạt được thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, các bên phải đáp ứng đầy đủ và kịp thời nghĩa vụ về tài chính và các nghĩa vụ khác. Trong thời gian này VSTA, theo phương pháp của Hòa giải viên, sẽ tiến hành tìm hiểu thông tin của các bên tranh chấp. Trường hợp các bên không hoàn thành nghĩa vụ kịp thời, Hòa giải viên sẽ đình chỉ quy trình hòa giải và báo cáo để Chủ tịch VSTA xem xét áp dụng hình thức kỷ luật, hoặc có biện pháp bắt buộc.

16. **Hình thức thông báo:** Tài liệu gửi theo hình thức thư tín, bưu kiện có biên lai ký nhận, hay gửi qua máy FAX, hoặc thư điện tử có sự khẳng định của người nhận đều được chấp nhận là đúng thể lệ.

### C. Hòa giải viên

1. Những người có bất cứ quyền lợi cá nhân hay quyền lợi về tài chính nào gắn với kết quả của quy trình hòa giải tranh chấp không được VSTA sử dụng làm Hòa giải viên, trừ trường hợp được tất cả các bên tranh chấp đồng ý. Trước khi chấp nhận xúc tiến hòa giải, người chuẩn bị trở thành Hòa giải viên – bên trung gian thứ ba, sẽ thông báo công khai tình huống tạo dựng được giả định về xu hướng, hoặc phòng tránh khả năng dẫn tới sự kiện tụng lẫn nhau giữa các bên.

2. Bất kể Hoà giải viên nào cũng đều bị ngăn cấm trở thành nhân chứng, hay trọng tài viên nếu một vụ việc giải quyết bằng hoà giải của VSTA không thành công phải trình ra xử lý bằng trọng tài hoặc theo luật pháp.

3. Trừ khi các bên có thoả thuận khác, nếu một Hoà giải viên không sẵn sàng, hoặc không thể đáp ứng được yêu cầu hòa giải, VSTA sẽ chỉ định bên thứ ba trung gian khác thay thế.

4. Hoà giải viên cần hết sức nỗ lực giúp các bên đạt được thoả thuận chung để giải quyết tranh chấp, cân nhắc tổ chức quy trình hoà giải phù hợp, không thiên vị, cần mật, công bằng và hợp tình hợp lý.

5. Hoà giải viên cần có khả năng gặp gỡ, giao tiếp với các bên tranh chấp bất cứ khi nào thấy phù hợp, tổ chức các cuộc họp chung hoặc riêng biệt với các bên. Trong quá trình giải quyết tranh chấp Hoà giải viên cũng có thể yêu cầu từng bên tranh chấp cung cấp thêm thông tin, nếu cần, đồng thời thông qua trao đổi bằng lời có thể đưa ra các khuyến nghị tạm thời để từng bên cân nhắc mà không gây tổn hại đến quá trình hoà giải hoặc quyền lợi của phía bên kia.

6. Hoà giải viên xác định và thông báo cho các bên liên quan biết mục đích, địa điểm của các cuộc họp và ngày giờ tổ chức phiên họp hoà giải đầu tiên. Nếu có nguyện vọng, mỗi bên đều có thể lựa chọn thuê luật sư hoặc hỗ trợ tư vấn pháp lý riêng và tự chịu mọi phí tổn về nội dung này.

7. Hoà giải viên chịu trách nhiệm hướng dẫn các bên đi đến thoả thuận đầy đủ và dứt khoát, giúp đỡ các bên khép lại vấn đề một cách vĩnh viễn để hướng tới các mối quan hệ và mâu dịch tốt đẹp hơn.

8. VSTA chịu trách nhiệm bảo đảm có sự đền bù thoả đáng về thời gian, công sức và chi phí cần thiết cho những Hoà giải viên được chỉ định đóng vai trò trung gian hoà giải tranh chấp, và các khoản chi phí này cần được thống nhất tại thời điểm bổ nhiệm chỉ định Hoà giải viên.

#### **D. Quyền hạn và trách nhiệm của VSTA**

1. Nếu hội viên lần nữa chây ì không chịu thanh toán, hay hoàn trả cho VSTA các khoản chi phí hợp lý, hợp lệ phát sinh trong quá trình hòa giải, Chủ tịch VSTA sẽ khuyến nghị lên Ban chấp hành Hiệp hội để áp dụng hình thức xử lý đối với hội viên vi phạm từ mức khiển trách, bắt buộc tuân thủ các quy định trong Điều lệ của tổ chức, đến hình thức khai trừ ra khỏi Hiệp hội.

2. VSTA không đảm bảo và cũng không phản đối quyền được hưởng bất kỳ hiệu lực của điều khoản nào chiếu theo Quy định về thủ tục hòa giải tranh chấp, hay các nội dung thỏa thuận, khuyến cáo do tổ chức đưa ra, hoặc những nội dung tương tự như vậy đạt được bởi sự thỏa thuận của các bên.

3. VSTA quan tâm đúng mức tới việc duy trì tính toàn vẹn và tính hiệu quả của quy trình giải quyết tranh chấp bằng hòa giải. Trong quá trình thực hiện, nếu thấy cần thiết VSTA có thể điều chỉnh sửa đổi bổ sung, với điều kiện những thay đổi đó không gây ảnh hưởng hoặc tổn hại tới những tranh chấp đang trong quá trình hòa giải.

“Mẫu A”

**ĐƠN ĐỀ NGHỊ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP BẰNG HÒA GIẢI**

**Kính gửi: Hiệp hội Thương mại Giống cây trồng Việt Nam**

Chúng tôi gồm:

1. ....  
(bên nguyên đơn)

của.....

Điện thoại:..... Fax: .....

Email:.....

và.....

(bên bị đơn)

của.....

Điện thoại:..... Fax: .....

Email:.....

Gửi đơn này tới Hiệp hội thương mại giống cây trồng Việt Nam (VSTA) đề nghị cử Hòa giải viên để giải quyết tranh chấp theo Quy định Hòa giải tranh chấp của VSTA.

2. Những vấn đề xảy ra tranh chấp như sau: (ghi thành danh mục cụ thể)

.....  
.....  
.....  
.....

(tài liệu cần thiết đính kèm, ghi danh mục theo thứ tự:

a) .....

b) .....

c) .....

d) .....

3. Số tiền (nếu có) đòi bồi thường là (đồng VN).....

Số tiền (nếu có) phản tố là (đồng VN) .....

4. Tôi/chúng tôi, các bên có tên trong đơn này đã nghiên cứu nội dung thủ tục của Quy định Hòa giải Tranh chấp của VSTA, cùng làm đơn đề nghị giải quyết tranh chấp theo quy trình hoà giải của Quy định này.

5. Tất cả tài liệu và diễn biến của quá trình xử lý hòa giải được hoàn toàn giữ bí mật. Những người ký tên sau đây – và người được mỗi bên chỉ định, cán bộ dưới quyền, đồng nghiệp của họ và luật sư phải tôn trọng điều kiện này.

6. Các bên cam kết KHÔNG mời Hòa giải viên làm nhân chứng nếu sau này phải đưa vụ việc tranh chấp ra hội đồng trọng tài để phân xử, hoặc ra tòa án để xét xử lý theo luật pháp.

## **BẢN TIN – GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM**

---

7. Các bên cũng cam kết KHÔNG cung cấp chứng cứ, quan điểm hay các gợi ý đã áp dụng trong quá trình hòa giải ở VSTA cho bất cứ hội đồng trọng tài, hay tòa án nào. Điều kiện này cũng áp dụng đối với bất kỳ đề nghị hay khuyến nghị nào do Hòa giải viên đề xuất trong khi giải quyết hòa giải, cũng như đối với bất cứ sự thật nào đã được các bên thừa nhận.

8. Các bên tranh chấp nộp cho VSTA một khoản lệ phí đăng ký giải quyết tranh chấp bằng hòa giải là 3.000.000 đồng VN (ba triệu đồng), chưa kể thuế theo quy định của pháp luật. Nếu một bên đại diện nộp lệ phí thì phía bên kia có trách nhiệm đóng góp theo mức ngang nhau.

9. Nếu các bên tranh chấp đồng thuận với đề cương quy trình giải quyết tranh chấp do Hòa giải viên đề xuất, bao gồm cả chi phí phát sinh cho việc xây dựng đề cương kế hoạch giải quyết tranh chấp, thì từng bên cũng đồng ý trả một nửa (trừ khi có thỏa thuận khác) chi phí phát sinh gắn với quá trình hòa giải (tương ứng với phần của từng bên).

10. Phương thức nộp lệ phí đăng ký hòa giải:

Sau đây, tôi/chúng tôi xin nộp lệ phí đăng ký hòa giải tranh chấp cho Hiệp hội giống cây trồng khu vực Châu Á – Thái Bình Dương là 250 đô-la Mỹ, cùng các khoản thuế theo quy định của Thái Lan, theo hình thức:

a. Chuyển tiền trực tiếp vào tài khoản của VSTA

b. Hoặc, trả bằng ủy nhiệm chi bằng thẻ tín dụng, như sau:  
(đánh dấu vào ô tương ứng)

Thẻ ngân hàng  Thẻ VISA  Thẻ Mastercard

Số thẻ.....

Thời hạn sử dụng.....

Tên chủ sở hữu thẻ.....

Bên nguyên (ký tên).....

Thẻ ngân hàng  Thẻ VISA  Thẻ Mastercard

Số thẻ.....

Thời hạn sử dụng.....

Tên chủ sở hữu thẻ.....

Bên bị (ký tên).....

11. Các khoản lệ phí, chi phí hợp lý, hợp lệ cho Hòa giải viên được VSTA chỉ định do VSTA và Hòa giải viên xác định cụ thể đối với từng trường hợp cụ thể, nếu có.

Ngày..... tháng.....năm.....

**BÊN NGUYÊN ĐƠN**

(Ký – ghi đầy đủ họ tên)

Ngày..... tháng.....năm.....

**BÊN BỊ ĐƠN**

(Ký – ghi đầy đủ họ tên)

HIỆP HỘI THƯƠNG MẠI  
GIỐNG CÂY TRỒNG VIỆT NAM

--0--

Số: 12 /CV-VSTA

V/v: Đề nghị của Hiệp hội TM giống cây trồng  
với Bộ Nông nghiệp và PTNT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
*Độc lập - Tự do - Hạnh phúc*

Hà Nội, ngày 19 tháng 5 năm 2008

**Kính gửi: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn**

Ngày 8-9 /5/2008, Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam đã tổ chức Đại hội thường niên năm 2008. Sau một năm hoạt động, VSTA đã có 65 thành viên. Đại hội đã thảo luận và thống nhất kiến nghị với Bộ Nông nghiệp và PTNT một số vấn đề sau đây:

1- Việc chuyển nhượng quyền đối với giống cây trồng thuộc sở hữu Nhà nước

Điều 32.1 Nghị định 104/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 về việc quy định chi tiết, hướng dẫn thi hành một số điều của luật Sở Hữu Trí Tuệ về quyền đối với giống cây trồng có ghi: " *Việc chuyển nhượng quyền đối với giống cây trồng được bảo hộ thuộc Sở hữu nhà nước phải được thực hiện theo các quy định của pháp luật về quản lý tài sản nhà nước*".

Đề nghị Bộ Nông Nghiệp và PTNT ***có văn bản quy định cụ thể về việc chuyển giao quyền đối với giống cây trồng mới thuộc sở hữu Nhà Nước*** (được chọn tạo từ ngân sách Nhà nước) cho các doanh nghiệp SXKD giống cây trồng để thực hiện.

Đối với các giống cây trồng loại này không thể chuyển giao độc quyền và không nên thu tiền bản quyền một lần mà nên áp dụng theo thông lệ quốc tế là thu tiền bản hạt giống bố mẹ và thu tiền bản quyền hàng năm theo phần trăm doanh thu hoặc thu tiền chuyển giao công nghệ trên đơn vị diện tích sản xuất giống.

2- Xây dựng ngành ***công nghiệp giống cây trồng***

Trong chính sách "Tam nông" sắp tới, đề nghị đối với giống nói chung và giống cây trồng nói riêng được Nhà nước đầu tư ưu tiên hàng đầu vì vai trò và vị trí của giống trong sản xuất nông nghiệp.

Muốn xây dựng ngành công nghiệp giống cây trồng thì các hoạt động sản xuất chế biến, bảo quản hạt giống phải được cơ giới hóa. Tuy nhiên, việc đầu tư thiết bị máy móc cho các hoạt động này đòi hỏi kinh phí không nhỏ. Các đơn vị sản xuất kinh doanh ngành giống cây trồng đa số là quy mô nhỏ, lãi suất thấp, vốn ít. Hiện nay cả nước mới có 2 nhà máy chế biến giống hiện đại ở Thái Bình và Quảng Bình do Đan Mạch tài trợ và một số cơ sở chế biến hạt giống của các công ty giống nước ngoài. Vì vậy, đề nghị Bộ có chủ trương cho ***xây dựng Dự án hỗ trợ tăng cường năng lực chế biến, bảo quản giống cây trồng*** tương tự như dự án DANIDA (trước đây) cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh giống cây trồng nhằm thúc đẩy tiến trình công nghiệp hóa ngành giống, đi trước một bước tiến tới công nghiệp hoá các ngành sản xuất.

3- Thống kê khối lượng giống sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu

Để có cơ sở số liệu giúp cho các doanh nghiệp giống cây trồng có căn cứ xây dựng kế hoạch sản xuất, kinh doanh phù hợp với tình hình thị trường đề nghị Bộ, Tổng cục Thống kê, Tổng cục Hải quan triển khai công tác thống kê và công bố trong niên giám thống kê đầy đủ về chủng loại, khối lượng sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu hàng năm của các địa phương/doanh nghiệp giống cây trồng trên cả nước.

4. Đổi mới quản lý doanh nghiệp giống cây trồng.

Từ 2002 đến nay, việc cổ phần hóa các doanh nghiệp giống cây trồng đã mang lại hiệu quả rõ rệt. Vì vậy, đề nghị Bộ nên ***tiến hành tổng kết việc cổ phần hoá doanh nghiệp giống cây trồng và hướng dẫn tiếp tục đẩy mạnh việc đổi mới quản lý các đơn vị SXKD giống cây trồng trong cả nước***. Trước mắt cần phải doanh nghiệp hóa các đơn vị hành chính sự nghiệp để giải quyết tình

trạng chông chéo, trùng lặp và thiếu bình đẳng giữa các Doanh nghiệp giống cây trồng và Trung tâm Giống Cây trồng trong cùng một địa phương. Đồng thời thúc đẩy nhanh việc cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước về giống cây trồng (hiện nay còn một số doanh nghiệp giống cây trồng chưa cổ phần hoá). Hiệp hội Thương mại Giống cây trồng cho rằng khi cổ phần hoá DN giống cây trồng, nên có tỉ lệ vốn Nhà nước tham gia, không nên thả nổi hoàn toàn không có vốn Nhà nước vì Nhà nước vẫn phải ưu tiên hỗ trợ, đầu tư cho SX nông nghiệp thông qua giống cây trồng là hiệu quả cao.

5- Về hoạt động khảo, kiểm nghiệm, công nhận giống.

- **Đẩy mạnh việc hỗ trợ** xây dựng các phòng kiểm nghiệm chất lượng giống từ 17 phòng hiện nay lên 30-50 phòng đạt tiêu chuẩn ở các địa phương và các thành phần kinh tế.

- **Uỷ quyền** cho các phòng Kiểm nghiệm chất lượng đủ tiêu chuẩn ở các vùng, các địa phương chịu trách nhiệm chứng nhận chất lượng, khảo nghiệm, kiểm định giống cây trồng kể cả cấp siêu nguyên chủng, nguyên chủng, không nên duy trì hiện trạng chỉ có Trung tâm KKN giống, sản phẩm cây trồng và phân bón quốc gia cấp giấy chứng nhận cấp siêu nguyên chủng như hiện nay.

- Xem xét việc **bỏ quy định khảo nghiệm DUS trong việc công nhận giống cây trồng mới**, bởi vì quá trình này đã được tác giả, công ty, trung tâm giống cây trồng đã làm trước khi trình Bộ Nông nghiệp và PTNT công nhận, để tranh thủ chuyển giao nhanh tiến bộ KT giống mới vào sản xuất, đỡ tốn thời gian (khoảng 2 – 3 năm) và tốn kém kinh phí khi phải tiến hành khảo nghiệm. Mặt khác, việc đó sẽ thúc đẩy quá trình thay giống nhanh bởi vì các giống mới nếu chậm được công nhận thì đã bị thoái hoá. Khảo nghiệm DUS chỉ tiến hành với các giống đăng ký Bảo hộ bản quyền.

6- Về vấn đề giống Dự phòng thiên tai Quốc gia:

Qua nhiều năm Nhà nước hỗ trợ giống dự phòng thiên tai chúng tôi thấy có nhiều bất cập cần phải bổ sung sửa đổi như sau:

- Nông nghiệp là các vùng sinh thái, vì vậy đề nghị giống dự phòng thiên tai cũng nên theo vùng để phù hợp với cơ cấu cây trồng và giảm chi phí vận chuyển theo phương châm “tại chỗ”.

- Mỗi vùng giao cho một doanh nghiệp giống có tín nhiệm, có cơ sở vật chất đảm bảo thực hiện. Doanh nghiệp giống phải bảo lãnh về số lượng giống dự phòng.

- Nghiên cứu tiền tệ hoá dự phòng giống cây trồng quốc gia.

7- Về xây dựng đề án **Giải thưởng Nhà nước về giống cây trồng, vật nuôi Việt Nam**

Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt Nam đề nghị Bộ có chủ trương xây dựng đề án **Giải thưởng Nhà nước về giống cây trồng, vật nuôi Việt Nam** để động viên các nhà khoa học, nông dân giỏi có công chọn, tạo giống cây trồng, một biện pháp mũi nhọn góp phần tạo bước chuyển biến mới của ngành nông nghiệp trong giai đoạn mới.

8- Một số việc cụ thể trong năm 2008:

a. Theo thông báo của Bộ Nông nghiệp và PTNT về kết luận của Thứ trưởng trong Hội nghị lúa lai tháng 11/2007 còn một số việc cần tiến hành tiếp đó là:

- Sửa định mức hỗ trợ khuyến nông sản xuất hạt giống lúa lai F1(khi giá lúa lương thực đã tăng lên)

- Tổ chức đào tạo nguồn nhân lực về lúa lai ở nước ngoài.

- Xây dựng đề án, dự án vùng sản xuất giống ở một số địa phương.

- Triển khai các dự án giống thuộc Chương trình giống giai đoạn 2 (2006-2010) tại một số doanh nghiệp.

b. Trong điều kiện sản xuất vụ Đông năm 2008, cây khoai tây có vị trí quan trọng khi thời vụ vụ mùa ở các tỉnh miền Bắc lùi lại 10-15 ngày. Đề nghị có đợt tổng kiểm tra chất lượng giống khoai tây nhập nội (khoảng 15.000 tấn) tại cửa khẩu.

Kính đề nghị Bộ Nông nghiệp và PTNT và các cơ quan chức năng của Bộ nghiên cứu, xem xét.

**KT. CHỦ TỊCH HIỆP HỘI  
PHÓ CHỦ TỊCH-TỔNG THƯ KÝ  
Lê Hưng Quốc (đã ký)**



## PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA VSTA 2008-2009

### I. PHÁT TRIỂN HỘI VIÊN, TĂNG CƯỜNG SỨC MẠNH CỦA HIỆP HỘI

1- Căn cứ vào số liệu điều tra 2006, tổng số các đơn vị nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh hạt giống trong cả nước là 224 đơn vị. Kế hoạch phát triển hội viên của VSTA trong nhiệm kỳ 2007 – 2009 như sau:

| Năm  | Hội viên  |          |
|------|-----------|----------|
|      | % Tổng số | Số lượng |
| 2007 | 30        | 56       |
| 2008 | 45        | 89       |
| 2009 | 60        | 122      |

Việc phát triển hội viên cần đảm bảo các yêu cầu:

- Phân bố đồng đều trên 7 vùng sinh thái trong cả nước
- Phân bố đều đến các loại hình doanh nghiệp

Vì vậy, cần có sự phân công cụ thể công việc này cho Văn phòng Hiệp Hội và các ủy viên trong Ban chấp hành Hiệp Hội.

2- Thành lập Trung tâm trực thuộc Hiệp hội, tổ chức họp luân phiên theo vùng, tạo hoạt động sôi nổi của từng ủy viên Ban chấp hành tại vùng mình phụ trách.

3- Đánh giá, phân loại doanh nghiệp giống cây trồng, xếp loại thành viên doanh nghiệp giống của Hiệp hội.

4- Tổ chức bình chọn chất lượng và dịch vụ doanh nghiệp giống trong Hiệp hội thông qua người tiêu dùng hướng tới danh sách xếp hạng DN giống;

5- Phát động phòng trào thi đua trong ngành giống cây trồng Xây dựng văn hóa thương mại giống cây trồng Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao chất lượng giống cây trồng, đổi mới công nghệ..

### II- HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN DỊCH VỤ VÀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

1- Phối hợp với Cục Trồng trọt tổng kết và đánh giá hoạt động của các Trung tâm GCT và xác định lại chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ giữa Trung tâm Giống cây trồng với Công ty GCT ở địa phương. Đề nghị với Bộ NN\_PTNT hoàn thiện một bước hệ thống tổ chức ngành giống (**cổ phần hóa công ty, công ty hóa trung tâm...**). Tổ chức Hội thảo Mối quan hệ giữa Trung tâm giống và Công ty Giống cây trồng ở địa phương vào tháng 8-2008 tại phiên chợ Giống cây trồng 2008 ở VAFEC - Trung tâm Tiếp thị triển lãm Hoàng Quốc Việt Hà Nội.

2- Tham gia chương trình giống: Kết hợp chặt chẽ với Cục Trồng trọt, Cục Lâm nghiệp, Trung tâm Khuyến nông Quốc gia để tổ chức triển khai các hoạt động gắn với quản lý Nhà nước về các chương trình, dự án giống giai đoạn 2006 - 2010, triển khai nội dung tham gia của các doanh nghiệp giống cây trồng, xây dựng Dự án vùng sản xuất giống (Quảng Nam, Lâm Đồng ...), xây dựng định mức mới hỗ trợ lúa lai.

3- Xúc tiến thương mại: Phối hợp với Trung tâm tiếp thị và triển lãm nông nghiệp (VAFEC), Viện NC rau quả, liên kết với Trung quốc tổ chức hội chợ xuân 2008 và siêu thị nông nghiệp về hoa, rau, quả chất lượng cao, Phiên chợ giống 2008.

4- Xây dựng Dự án hỗ trợ chế biến hạt giống cây trồng Việt nam.

5- Liên kết sản xuất giống lạc hè thu ,khoai tây ở Miền núi với Cao Bằng, Lạng Sơn phục vụ các tỉnh ĐBSH và BTB.

**III. ĐÀO TẠO VÀ THAM QUAN VỀ CÔNG NGHỆ HẠT GIỐNG:**

1 - Phối hợp với Trung Tâm Khuyến Nông Quốc Gia tổ chức các lớp tập huấn về công nghệ hạt giống cho các đơn vị sản xuất kinh doanh hạt giống.

Hiệp Hội cần tiếp tục khảo sát nhu cầu đào tạo của các đơn vị sản xuất kinh doanh giống để xây dựng một chương trình đào tạo phù hợp và hiệu quả hơn, phục vụ cho việc nâng cao trình độ sản xuất kinh doanh cho cán bộ nhân viên các đơn vị thành viên VSTA.

Năm 2008, tổ chức 3 lớp tập huấn doanh nghiệp ở các miền với kinh phí 90 triệu đồng, tại 3 miền:

- Quý 1: Lớp miền Bắc tại Phú Thọ
- Quý 4: Lớp miền Trung tại Bình Thuận
- Quý 4: Lớp miền Nam tại Đồng Tháp

2 - Hiệp hội liên hệ để tổ chức đào tạo khuyến nông lúa lai ở nước ngoài và tổ chức một đoàn tham quan nước ngoài tại Viện Nghiên cứu Lúa lai & Hội giống cây trồng Trung Quốc.

3 - Phối hợp với Cục Trồng trọt tổ chức lớp Tập huấn về văn bản pháp luật cho các doanh nghiệp miền Trung và Tây nguyên tại Khánh Hoà.

4 - Tổ chức Hội thảo Bảo hộ Giống cây trồng và TMGCTVN tại TP HCM

**IV- ẨM PHẨM & WEBSITE**

1- Xuất bản danh bạ Doanh nghiệp Giống cây trồng Việt Nam bao gồm :

- Các loại hình doanh nghiệp
- Logo, địa chỉ, điện thoại ...
- Sản phẩm/thành tựu chủ yếu

2- Tiếp tục xuất bản Bản tin Giống cây trồng Việt Nam theo quý bao gồm các đề mục:

- Văn bản pháp luật liên quan mới ban hành
- Thông tin thương mại
- Công nghệ hạt giống
- Tư liệu Quốc tế và khu vực.
- Quản lý doanh nghiệp.
- Giới thiệu doanh nghiệp/sản phẩm mới.

3- Củng cố Website của Hiệp hội theo hướng :

- Xây dựng phiên bản tiếng Anh để giao lưu Quốc tế
- Cập nhật kịp thời thông tin, hình ảnh liên quan đến Giống cây trồng trong và ngoài nước

4- Biên soạn tài liệu “Tổng quan ngành giống cây trồng Việt nam”.

Đó là cơ sở cho việc tổng kết đánh giá hoạt động nghiên cứu - sản xuất - kinh doanh hạt giống hàng năm tại kỳ Đại hội thường niên của Hiệp Hội và phục vụ liên kết sản xuất kinh doanh trong nội bộ ngành và phục vụ quản lý Nhà nước về giống cây trồng.

5- Dịch và xuất bản các tư liệu nước ngoài về Marketing, quản trị doanh nghiệp giống cây trồng.

(Được Đại hội thường niên VSTA thông qua ngày 9 tháng 5 năm 2008).

## GIỚI THIỆU CÔNG TY TƯ VẤN VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NGÔ (VIỆN NGHIÊN CỨU NGÔ)

(Consulting and investment company for maize development)



Công ty TNHH Nhà nước một thành viên Tư vấn và Đầu tư phát triển Ngô là Doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Viện Nghiên cứu Ngô - Bộ Nông nghiệp và PTNT. được thành lập theo quyết định 525/QĐ/BNN&PTNT/TCCB ngày 10 tháng 3 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và PTNT. Công ty Tư vấn và Đầu tư phát triển Ngô là đơn vị chuyên Tư vấn và chuyển giao công nghệ, tiến bộ kỹ thuật áp dụng trong Nông nghiệp; Sản xuất và kinh doanh Ngô giống và các giống cây trồng nông nghiệp khác; chuyển giao kết quả nghiên cứu khoa học kỹ thuật, ứng dụng các tiến bộ KHKT về giống, biện pháp canh tác, bảo vệ thực vật phù hợp vào thực tiễn sản xuất; tham gia nghiên cứu xây dựng mô hình các giống Ngô mới (các TBKT mới về cây Ngô); Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm về ngô: như ngô thực phẩm, Ngô thức ăn chăn nuôi; xuất nhập khẩu các loại giống cây trồng; các sản phẩm nông nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Mô hình tổ chức quản lý hiện tại là Chủ tịch Công ty và Ban giám đốc; Công ty có đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm, kỹ sư lành nghề được đào tạo trong và ngoài nước; là đơn vị trực thuộc Viện Nghiên cứu Ngô - Bộ Nông nghiệp và PTNT, được cụ thể hoá nhiệm vụ chuyên môn ở các Ban, Phòng: Ban giám đốc, phòng tổ chức hành chính, phòng Tài chính - Kế toán, phòng thông tin tuyên truyền, phòng Kỹ thuật, phòng Kinh doanh, phòng kiểm nghiệm chất lượng hạt giống, phòng chế biến hạt giống.

Công ty có địa bàn sản xuất và phân phối hạt giống rộng khắp trong cả nước cũng như một số nước bạn trong khu vực; mỗi năm Công ty cung ứng khoảng 3.500-4.000 tấn giống ngô: Bao gồm các giống ngô lai, ngô thụ phấn tự do, ngô rau và hàng trăm tấn giống đậu tương, đậu xanh chất lượng cao phục vụ sản xuất trong nước và các nước bạn trong khu vực.

Công ty có hệ thống nhà máy sấy - chế biến hạt giống chất lượng cao theo công nghệ tiên tiến; công suất đạt 3.500-4.000 tấn/năm. Công ty đã thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO/IEC 17025-2005.

### **SẢN PHẨM SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH CHỦ YẾU CỦA CÔNG TY**

\* Các giống Ngô lai dài ngày LVN10, LVN98, giống ngô lai chất lượng protein cao HQ2000; tiềm năng năng suất 10-12 tấn/ha.

\* Các giống ngô lai trung ngày LVN4, LVN17, LVN145, LVN45, LVN61, giống ngô lai chịu hạn VN8960 tiềm năng năng suất 8-10 tấn/ha.

\* Các giống ngô lai ngắn ngày LVN99, LVN9, LVN885, LVN25, tiềm năng năng suất 7-9 tấn/ha.

\* Giống ngô rau lai ngắn ngày LVN23 tiềm năng năng suất 1,5-2,0 tấn lõi non/ha.

\* Các giống ngô thụ phấn tự do Q2, TSB2 tiềm năng năng suất 4-6 tấn/ha, giống ngô nếp VN2, VN6 tiềm năng năng suất 10-12 tấn bắp tươi/ha, 3-4 tấn hạt khô/ha.

\* Giống Đậu tương ĐVN5, ĐVN9 tiềm năng năng suất 30-35 tạ/ha; giống Đậu xanh, VN93-1, VN99-3 tiềm năng năng suất 25-27 tạ/ha.

\* Một số sản phẩm ngô thực phẩm: Ngô bao tử đóng hộp, Ngô đường đóng hộp.

Là Doanh nghiệp nhà nước được tách ra từ Viện nghiên cứu đầu tiên theo định hướng của Bộ Nông nghiệp và PTNT; sản phẩm kinh doanh cũng đồng thời là sản phẩm khoa học đặc thù; Viện chuyển giao độc quyền sản xuất và kinh doanh, kết hợp với bề dày kinh nghiệm trong công tác Tư vấn kỹ thuật - Chuyển giao TBKT giống ngô của tập thể cán bộ công nhân viên chức Công ty; Chúng tôi rất hân hạnh được quan hệ, hợp tác, cung cấp sản phẩm, liên doanh liên kết với các đơn vị trong và ngoài nước để sản xuất kinh doanh ngày càng mở rộng.

#### **CÔNG TY TƯ VẤN VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN Ngô**

**Địa chỉ liên hệ:** Thị trấn Phùng - Đan Phượng - Hà Tây.

Tel: 034. 3637098 - Fax: 034. 3637098

Email: [tvdtptn@yahoo.com.vn](mailto:tvdtptn@yahoo.com.vn)

#### **GIÁM ĐỐC**

**Th.S: Vũ Duy Điện**

ĐT: (84-034) - 3637 097

Mobile: (84) - 913. 567 125

## CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN BIOSEED VIỆT NAM

### 1, Tên doanh nghiệp:

- Tên tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN BIOSEED VIỆT NAM
- Tên giao dịch: BIOSEED VIETNAM LIMITED
- Tên viết tắt: BIO VIETNAM

### 2, Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH một thành viên

### 3, Địa chỉ trụ sở chính:

Phòng 348, tầng 3, Khách sạn Bình Minh, 27 phố Lý Thái Tổ, Phường Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

- Điện thoại: (+84.4)9344625/ 9344743, 9345562

- Fax: (+84.4)9344626

Doanh nghiệp có chi nhánh, nhà xưởng, nhà kho tại:

- Xã Thanh Phước, huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh
- Xã Tân Hương, huyện Phổ Yên, Tỉnh Thái Nguyên

### 4, Người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp:

Ông Sambit Satapathy

Quốc tịch Ấn Độ

Chức danh: Tổng Giám đốc

### 5, Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển tại Việt Nam:

- Là thành viên của tập đoàn DSCL thuộc TOP 100 các tập đoàn kinh tế lớn nhất của Ấn Độ
- Năm 1992: Thành lập liên doanh với Công ty giống cây trồng Trung ương I là Xí nghiệp Liên doanh sản xuất hạt giống lai Bioseed
- Năm 1998, chuyển đổi sang hình thức hoạt động 100% vốn nước ngoài và đổi tên doanh nghiệp là Xí nghiệp sản xuất hạt giống lai Bioseed
- Ngày 20/3/2008: Đổi tên thành Công ty TNHH một thành viên Bioseed Việt Nam

### 6, Chức năng, nhiệm vụ:

- Sản xuất và cung ứng tất cả các loại hạt giống lai cùng dòng hoặc khác dòng
- Nghiên cứu tạo giống và sản xuất giống thuần (giống bố mẹ) của các loại cây ngô, cao lương, đậu tương, bông, lúa, rau và các loại cây trồng khác
- Sản xuất và cung ứng tất cả các sản phẩm đầu vào của ngành nông nghiệp như hạt giống không lai, phân bón vi lượng qua lá, các công cụ, phương tiện máy nông nghiệp

### 7, Triết lý chủ đạo của Bioseed:

Biểu tượng và phương châm hành động của **BIOSEED** là: **Di truyền vì một nền nông nghiệp tiên tiến** là đặc trưng cho các hoạt động mà **BIOSEED** tham gia vào

Nguyên tắc kinh doanh của **BIOSEED dựa trên cơ sở con người, sản phẩm, hoạt động và lợi nhuận.**

**Con người:** Thật thà, thân ái và sẵn lòng trợ giúp là phương châm của chúng tôi khi giao dịch với khách hàng, nhân viên, cổ đông và cộng đồng nơi chúng tôi sống và làm việc

**Sản phẩm:** Mục đích của chúng tôi là luôn cung cấp những sản phẩm tốt nhất. Hiện tại **BIOSEED** có các cơ sở nghiên cứu giống cây trồng trên toàn thế giới. Các hoạt động nghiên cứu và kinh doanh của **BIOSEED** hiện đang tập trung vào các quốc gia Châu Á và Trung, Tây nước Mỹ. Mục tiêu và mục đích toàn cầu của **BIOSEED** là cung cấp các sản phẩm:

- Phù hợp với nhu cầu địa phương
- Có năng lực di truyền mạnh mẽ
- Có năng suất cao và sinh lợi

**Hoạt động:** Thành ngữ: “ Trăm nghe không bằng một thấy” có ý nghĩa quan trọng trong việc kinh doanh của chúng tôi. Chúng tôi biết là cần phải chứng minh cho người nông dân thấy được tính ưu việt của

sản phẩm. Chúng tôi luôn có những sản phẩm mới, đa dạng với những đặc tính tốt đáp ứng nhu cầu của bà con nông dân, phù hợp với điều kiện của Việt Nam

**Lợi nhuận:** Về lâu dài, công việc kinh doanh của chúng tôi phải đem lại hiệu quả và lợi nhuận cho khách hàng, sau đó là nhân viên và cuối cùng là cho các cổ đông của Công ty.

### MỘT SỐ SẢN PHẨM CHÍNH CỦA BIOSEED

#### A. Các giống ngô lai:

**1. Giống Bioseed 9670:** Là giống ngô lai kép thời gian sinh trưởng trung bình, sinh trưởng khỏe. Bắp to dài, dạng hạt bán răng ngựa, màu vàng, lõi nhỏ, sâu cay. Năng suất 7-9 tấn/ha. Chiều cao cây trung bình, cứng cây, chống đổ tốt, nhiễm nhẹ bệnh khô vằn. Thích ứng rộng, trồng được cả 3 vụ trong năm.

**2. Giống Bioseed 9681:** Là giống ngô lai kép thời gian sinh trưởng trung bình sớm, sinh trưởng khỏe. Bắp to dài, dạng hạt bán răng ngựa, màu vàng. Năng suất 6-8 tấn/ha. Cứng cây, chống đổ tốt, nhiễm nhẹ sâu đục thân, rệp cò và bệnh khô vằn. Thích ứng rộng, trồng được cả 3 vụ, Đặc biệt vụ Đông ở các Tỉnh miền Bắc.

**3. Giống ngô B.9698:** Là giống ngô lai đơn có khả năng chịu hạn và chống đổ rất tốt, dễ tính, khả năng thích ứng rộng, chịu được đất xấu, đất dốc, Ngắn ngày, thấp cây, lá xanh đậm, tỷ lệ hạt/bắp cao 78 - 80%, dạng hạt đá, màu vàng da cam đậm. Năng suất cao và ổn định, tiềm năng năng suất 9-11 tấn/ha. Là giống thích hợp và đang được ưa chuộng tại các tỉnh miền núi phía Bắc và Tây Nguyên

**4. Giống ngô B.9797:** Là giống ngô lai đơn ngắn ngày, bắp dài, lõi nhỏ, dạng hạt bán răng ngựa, màu vàng nhạt. Năng suất cao 7-9 tấn/ha, rất thích hợp trồng vụ Đông ở miền Bắc, vụ II ở miền Nam và Tây Nguyên.

**5. Giống B.9034:** Là giống lai đơn thuộc nhóm chín trung bình, cây to khỏe, chiều cao cây và chiều cao đòng bắp trung bình, Dạng hình cây đẹp, lá màu xanh đậm, bền. Cứng cây, chống đổ tốt, chịu hạn, nhiễm nhẹ khô vằn, cháy lá, chịu thâm canh. Bắp to dài, lá bi bao kín bắp, tỷ lệ hạt/bắp cao : 78%. Hạt màu vàng cam. Năng suất cao và ổn định. Thích hợp trồng ở vụ xuân ở các tỉnh Trung du và miền núi phía Bắc, vụ Xuân và đông sớm ở Bắc Khu 4 cũ vụ hè thu và thu đông ở đông Nam bộ và Tây Nguyên

**6. Giống B.9999:** Là giống lai đơn thuộc nhóm chín trung bình, sinh trưởng khỏe, chiều cao cây và chiều cao đòng bắp trung bình. Dạng hình cây gọn, lá màu xanh bền, cứng cây, chống đổ tốt, chịu hạn khá, nhiễm nhẹ khô vằn, cháy lá. Bắp thon dài, lá bi bao kín bắp. Hạt màu vàng. Năng suất cao và ổn định.

#### 7. Giống Bioseed B06:

Là giống ngô lai đơn thuộc nhóm trung ngày, sinh trưởng khỏe, dạng cây gọn, lá đứng, xanh bền, rất thích hợp trồng dày. Thích ứng rộng, chịu hạn và chống đổ tốt, ít bị sâu bệnh hại,. Bắp rất đồng đều, thon dài, lá bi bao kín, tỷ lệ hạt/bắp cao 80-82%. Hạt màu vàng, bán đá. Năng suất cao 8-9 tấn, thâm canh cao đạt năng suất: 12-13 tấn/ha.

B06 trồng được các mùa vụ trong năm và ở tất cả các vùng ngô trong cả nước.

B.06 nếu thâm canh đúng kỹ thuật, trồng dày hợp lý (7-8 vạn cây/ha) sẽ cho năng suất cao nhất



Giống ngô lai B.06

**8. Bioseed B08:** Là giống ngô lai đơn ngắn ngày, sinh trưởng khỏe. Bắp to dài, kết hạt tốt. Chịu hạn và chịu rét tốt. Dạng hạt bán đá, màu vàng cam. Năng suất cao 7-8 tấn/ha, thâm canh tốt đạt 13-14 tấn/ha. Giống B.08 rất thích hợp cho vụ Đông ở các Tỉnh miền Bắc và vụ 2 ở Tây Nguyên.



## B. Các giống lúa lai:

### 1 Giống Bio404:

Bio404 là giống lúa lai 3 dòng, ngắn ngày, thời gian sinh trưởng tương đương giống Nhiuu838, trồng được 2 vụ/năm. Sinh trưởng khỏe, đẻ nhánh tốt, trổ tập trung, cứng cây, chống đổ tốt. Kháng đạo ôn, nhiễm nhẹ bạc lá, khô vằn. Bông to dài, nhiều hạt. Hạt gạo thon, trong, cơm mềm, vị đậm, có mùi thơm nhẹ. Năng suất cao 7-9 tấn/ha, thâm canh đạt năng suất > 10 tấn/ha. Cần bón thêm Kali nuôi hạt để đạt được năng suất cao nhất.



Giống lúa lai Bio404

## C. Các giống rau:

### 1. Giống Cà chua Thăng Long:

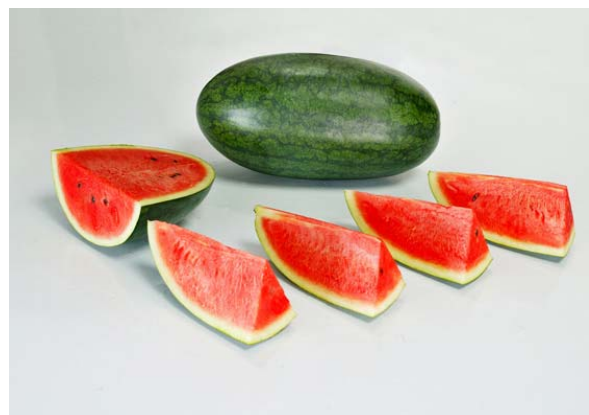
Dạng sinh trưởng hữu hạn, chịu hạn, trồng được trái vụ (Xuân hè và Đông sớm). Quả tròn dài, khối lượng quả 70-80 gram, màu đỏ, vỏ cứng thuận lợi cho việc vận chuyển xa. Chống chịu tốt với các bệnh sương mai, xoắn lá, vi rút, héo xanh. Năng suất trung bình 60-80 tấn/ha.



Giống Cà chua Thăng Long

### 2. Giống Dưa hấu Vạn xuân:

Thời gian từ trồng đến thu hoạch khoảng 55-60 ngày. Sinh trưởng khỏe, chống chịu sâu bệnh tốt. Quả thuôn dài, vỏ mỏng, màu xanh đậm, ruột chắc, màu đỏ đẹp ăn rất ngọt. Khối lượng trung bình 1 quả từ 3-3,5 kg. Năng suất 30-40 tấn/ha. Vỏ quả cứng thuận tiện cho việc vận chuyển xa.



Giống Dưa hấu Vạn Xuân

## QUY LUẬT PARETO: 20/80

TS. Lê Hưng Quốc

Trong cuộc sống và trong quản lí, trong Marketing ... có một quy tắc phổ biến là Quy luật Paréto, có thể diễn đạt như sau:

Trong tổng số doanh số và lợi nhuận của Công ty thì 80% xuất phát từ 20% khách hàng chủ yếu. Như vậy nhiệm vụ của nhà quản lí, kinh doanh là phải lập ra được danh sách của 20% khách hàng này, lập ra các mục tiêu và chiến lược để tiếp cận họ để nhanh chóng đạt 80% doanh số và gặt hái được lợi nhuận thực tế. Trong cuộc sống, cho dù sản phẩm hay dịch vụ của Công ty có độc đáo tuyệt vời đến mấy thì Công ty cũng không thể bán cho toàn thế giới. Nguồn nhân lực tài sản, vốn, thời gian... là có hạn. Vì vậy Công ty cần phải **tập trung đúng đối tượng 20% khách hàng này mới hiệu quả.**

Có một câu chuyện trong sách Marketing kể rằng người bán hàng hết sức cố gắng thuyết phục người chồng chọn hàng hóa thì cuối cùng hóa ra người vợ mới là người quyết định. Ở đây 80% thời gian dành cho ông chồng không bằng 20% thời gian để khen bà vợ. Anh ta phát hiện ra điều này và ngay lập tức báo cáo Giám đốc Công ty. Ông Giám đốc chỉ đạo hệ thống bán hàng phải tìm ra ai là người quyết định mua hàng ngay từ phòng kinh doanh và từ lúc đón khách ở cửa để tập trung đầu tư và nỗ lực thuyết phục đúng người quyết định.

Như vậy lại xuất hiện câu hỏi nữa: ai là người trong số 20% đó?

Đó là những khách hàng phải hội đủ **bốn yếu tố: Phải là người đang có nhu cầu thực sự về sản phẩm của Công ty, phải có tiền, có quyền và điều quan trọng là doanh nghiệp phải tiếp cận được họ.**

**Quy luật 20/80 là một quy luật biện chứng.** Nếu khách hàng không có nhu cầu thì dù có dành nhiều thời gian đến mấy khả năng thành công thật ít ỏi. Tất nhiên danh sách 20% này thay đổi theo thời gian. Chính họ sẽ ảnh hưởng lớn đến chiến lược mua bán chung của Công ty.

**Quy luật Paréto còn được mở rộng ra các lĩnh vực khác, vài ví dụ:**

- Trong toàn bộ giá trị của Doanh nghiệp, sẽ có 20% giá trị quyết định sự thành công của 80% giá trị còn lại (như là giá trị phi vật thể, thương hiệu...).
- Trong các cuộc họp triển khai, chỉ có 20% cuộc họp là quan trọng quyết định thành công của 80% cuộc họp còn lại (như là của HĐQT, Ban GD...).
- Trong công việc, chỉ có 20% là cần thiết cấp bách, còn lại 80% là bình thường, ngoại lệ.
- Trong thi cử, cần nắm chắc 20% kiến thức, 80% kiến thức còn lại cần ôn tập toàn diện.
- Trong quản lí, cần 2 nặng 8 nhẹ, quan tâm 20% cái hiệu quả nhất, chú ý 80% cái không thể bỏ qua.

Nếu các Doanh nhân đều nắm vững Quy luật 20/80 thì sẽ không bị mỗi mẹt và gặp nhiều stress trong công việc, đồng thời hiệu quả công tác rất cao.

## MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ ĐIỀU CHỈNH CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY GIỐNG VÀ TRUNG TÂM GIỐNG CÂY TRỒNG Ở ĐỊA PHƯƠNG

TS. Lê Hưng Quốc

### 1- CẦN “ĐỊNH NGHĨA LẠI” CÔNG TY, TRUNG TÂM GIỐNG CÂY TRỒNG

Theo Báo cáo hiện trạng ngành Giống cây trồng Việt nam (Cục Trồng trọt 2007) hiện nay trong cả nước có 259 đơn vị sản xuất kinh doanh giống, trong đó ở tỉnh có 99 đơn vị, ở huyện có 160 đơn vị, bình quân mỗi tỉnh 5 đơn vị.

Số liệu báo cáo của các Sở NN-PTNT với VSTA vào tháng 6-2008 thì số lượng các đơn vị SXKD giống cây trồng là 475, bình quân mỗi tỉnh có khoảng 7-8 đơn vị, tăng thêm 2 đơn vị/tỉnh trong vòng 1 năm.

Như vậy đặc điểm các doanh nghiệp giống cây trồng Việt nam là:

- Nhỏ bé, ít thương hiệu, ít bản quyền.
- Vốn ít, lợi nhuận thấp, khả năng tự trang bị và đổi mới công nghệ thấp.
- Giữa nghiên cứu và sản xuất, giữa sản xuất và thương mại chưa là một hệ thống.
- Liên minh ngành hàng, văn hóa thương mại còn ở thời kì phát triển ban đầu.
- Việc thành lập doanh nghiệp dễ, thị trường không mở ra thêm.

**Khái quát chung, ngành hàng giống cây trồng vẫn thiếu giống, giống chưa tốt và giống còn đắt (với cả nghĩa đen và nghĩa bóng của từ này).**

Có thể xếp hạng trong khu vực như sau:

- Giống loại khá: Lúa, Cà phê, Cao su, Hồ tiêu, cây cảnh...
- Giống loại trung bình: Ngô...
- Giống loại kém: Lạc, Đỗ tương, Chè, Mía, Rau, Hoa, Quả, Khoai tây, Điều, Dâu tằm, Dứa, Bông, Lúa lai,...

Hiện nay, ở các tỉnh miền Bắc Công ty giống cây trồng là chủ yếu. Ở các tỉnh miền Nam, Trung tâm giống cây trồng (một số tỉnh gộp cả giống chăn nuôi, thủy sản) là phổ biến. Ở một số địa phương quan hệ giữa Công ty và Trung tâm nhiều chông chéo. Khi chúng ta đã hội nhập và tham gia WTO, Hiệp hội Thương mại giống cây trồng Việt nam cho rằng **cần phải “định nghĩa” lại Công ty giống cây trồng, Trung tâm giống cây trồng.**

**Một là**, các Công ty cần phải **bắt tay ngay vào hoạt động nghiên cứu khoa học**, liên kết với các nhà khoa học, cơ quan khoa học trong, ngoài nước, tuyển dụng nguồn nhân lực (kể cả nông dân giỏi), đào tạo ngay người làm nghiên cứu, tiến hành khảo nghiệm, thực nghiệm khoa học, so sánh, chọn tạo, bồi dục giống **để có thương hiệu, bản quyền riêng**. Ở Trung quốc và các nước, Công ty đều có Viện nghiên cứu thì Công ty mới cạnh tranh được. Trong VSTA hiện nay đã có SSC, VINASEET, MB SEET, TSC, Quảng ninh...có tổ chức nghiên cứu, khảo nghiệm và liên kết khoa học, bước đầu đưa ra được một số giống như An tiêm 95, MX2, MX4, Nam ưu 1, Pac759, TBR1, BC15, TB25, HC1, HN45, DKC 9301, Bíoseed 06, BiO 44, HR 4111, N23, N41, Thực hưng 6...Đó là những bước đi ban đầu có triển vọng. Hiện nay đa số Công ty chưa có tổ chức nghiên cứu, thực nghiệm, khảo nghiệm...cần phải bắt đầu xúc tiến hoạt động này. Công ty CP GCT Miền Nam vừa bầu một phó GD phụ trách hoạt động nghiên cứu khoa học.

**Hai là**, Công ty giống là **phải có sản xuất giống**. Sản xuất mới tạo ra lợi nhuận lớn. Sản xuất mới có khối lượng giống lớn. Sản xuất mới có đội ngũ, tay nghề, bí quyết kĩ thuật và công nghệ. Sản xuất mới có vùng sinh thái, mới có lãi do chênh lệch thời gian, không gian. Trong kinh doanh cần có

một khối lượng giống chủ lực sản xuất từ các trạm trại, nông lâm trường(cũ) và lượng giống bổ xung từ các vùng giống của các HTX, hộ nhân giống vệ tinh, của các đối tác khác...Hiện nay có một số Công ty giống chỉ có hoạt động thương mại, không có sản xuất, mỗi năm chỉ buôn bán một vài tháng. Đó không phải là một Công ty giống cây trồng đúng nghĩa.

**Ba là, xây dựng hệ thống cung ứng, dịch vụ, thương mại giống và góp phần bình ổn giá thị trường.** Các Công ty giống trước đây đều là Công ty Nhà nước, do Nhà nước đầu tư, công nhân viên là cán bộ trong biên chế. Gần đây các Công ty được cổ phần hóa, các thành phần kinh tế được bình đẳng phát triển, từ đó trong nhận thức có biểu hiện xa rời dần một nhiệm vụ vô cùng quan trọng của Doanh nghiệp trong thị trường định hướng XHCN Việt nam là góp phần bình ổn giá cả thị trường. Vừa qua có các hiện tượng chạy theo thị trường quá mức, đầu cơ, găm hàng, nâng giá không có căn cứ, không chú ý tổ chức quản lí hệ thống đại lí bán lẻ, tranh mua, tranh bán...Điều đó là không đúng hướng, cần phải uốn nắn, khắc phục ngay, đặc biệt là việc nâng giá bán không hợp lý của hệ thống đại lí cấp I, cấp II.

**Bốn là, Công ty phải tự chịu trách nhiệm, tự chứng nhận chất lượng của mình.** Hiện nay sau bao nhiêu năm mới có 17 phòng kiểm nghiệm chất lượng được công nhận đủ tiêu chuẩn của cả nước, các Công ty so với tổng số các đơn vị SXKD giống thì quá nhỏ bé (0,03%). Điều đó chứng tỏ năng lực ngành giống cây trồng còn rất yếu về mặt này, các Công ty còn phải phấn đấu nhiều để xây dựng phòng kiểm nghiệm và đội ngũ cán bộ quản lý chất lượng để đủ tự tin, nâng cao trách nhiệm xã hội.

**Năm là, các Công ty phai có cơ sở chế biến, bảo quản đủ tiêu chuẩn kĩ thuật, từng bước hiện đại hóa, công nghiệp hóa ngành giống, công nghiệp hóa hạt giống.** Đây là điều kiện tiên quyết để đảm bảo chất lượng, đảm bảo chữ tín, phát triển bền vững.

Chương trình Giống cây trồng, vật nuôi **chỉ còn 3 năm nữa.** Nhiệm vụ của các Doanh nghiệp giống còn nhiều nhưng 5 điều kiện trên đây là những vấn đề hàng đầu cần tập trung xác định lại. **Cần xây dựng các dự án, liên kết, hợp tác, kêu gọi đầu tư, liên minh ngành hàng, xác định lại chiến lược sản xuất kinh doanh, uốn nắn lại những lệch lạc trong nhận thức và hành động, hướng nhìn và tầm nhìn đi đúng qui luật khách quan của sự phát triển bền vững.**

## **2- TRUNG TÂM GIỐNG CÂY TRỒNG - HƯỚNG TỚI NHIỆM VỤ KHẢO KIỂM NGHIỆM CHỨNG NHẬN CHẤT LƯỢNG GIỐNG VÀ VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP**

Hiện nay trong cả nước có 92 trung tâm (không kể của các Viện nghiên cứu, Trung tâm khoa học) - nghĩa là mỗi tỉnh có ít nhất một trung tâm giống nông nghiệp. Các Trung tâm GCT đang làm các nhiệm vụ chính sau đây:

1) **Chọn lọc, sản xuất, dịch vụ giống cây trồng.** Mỗi Trung tâm có một số công nhân viên, chỉ được giao một số biên chế, còn lại phải tự cân đối bằng dịch vụ giống.

2) **Khảo nghiệm, kiểm nghiệm, đánh giá, so sánh giống,** bình chọn, giới thiệu giống tốt chuyển giao vào sản xuất ở địa phương.

3) **Ứng dụng, thực nghiệm, dịch vụ chuyển giao TBKT và công nghệ NN, LN, TS... mới vào địa phương** (có một số được giao nhiệm vụ sản xuất thử, nghiên cứu, thông tin...).Địa phương cân đối kinh phí làm các nhiệm vụ này.

Một số trung tâm kết hợp với Khuyến nông, giống trồng trợ kết hợp với giống chăn nuôi, lâm nghiệp, thủy sản...để gọn đầu mối, tăng nguồn thu, tăng kinh phí đầu tư.

Một số tỉnh không thành lập Công ty, Trung tâm được giao nhiệm vụ vừa làm kinh doanh vừa sự nghiệp giống cây trồng, chủ yếu ở các tỉnh phía Nam.

**Ở các tỉnh phía Bắc do vừa có Công ty vừa có Trung tâm nên có hiện tượng cạnh tranh trong kinh doanh, trùng lắp nhiệm vụ.**

Điều đáng quan tâm là:

1) **Thị trường giống có hạn.** Giống thuần nông dân tự chọn lọc được qua nhiều vụ. Công ty tư nhân thành lập để nên có hiện tượng Công ty, Trung Tâm tranh mua tranh bán, nói xấu nhau.

2) **Rủi ro trong nông nghiệp ngày càng cao.**

3) **Lương công nhân nông nghiệp ngày càng thấp** so với ngành nghề khác.

4) **Vai trò, vị trí nông nghiệp ngày càng giảm** trong CNH.

**Thách thức mới đối với ngành nông nghiệp:** Một là, nhiệm vụ kiểm soát chất lượng giống và vật tư NN chưa có tổ chức lo. Hai là, nhiệm vụ đào tạo nông dân thường xuyên thành công nhân nông nghiệp (mà TTKN, TT dạy nghề huyện quá sức).

### **3 - MỘT SỐ KIẾN NGHỊ:**

1) Mỗi một Tỉnh nên có **1- 2 Trung tâm giống** (có thể là TTGCT NN, LN và 1 TTG Chăn nuôi, Thủy sản... hoặc ghép thành một)

2) Nhiệm vụ của Trung tâm giống cây trồng **nên điều chỉnh lại**, gồm có:

- Nhiệm vụ **Khảo, Kiểm nghiệm chứng nhận chất lượng giống và vật tư NN** như mô hình của Thanh hoá ở Miền Bắc và mô hình Thành phố Hồ Chí Minh ở Miền Nam. Trong xu thế hội nhập hiện nay chúng ta thiếu tổ chức chứng nhận chất lượng để xuất hàng ra thế giới và bảo đảm cho người tiêu dùng trong nước đòi hỏi cấp bách. Hiện nay việc này thường giao cho chi cục BVTV.

- Nhiệm vụ  **nghiên cứu, ứng dụng TBKT và công nghệ mới vào địa phương**. Nông nghiệp có tính chất sinh thái rõ vì vậy cần chọn lựa, cập nhật, nghiên cứu thường xuyên TBKT, CN mới kết luận vào địa phương như mô hình của Thanh hóa. Đa số các tỉnh giao cho TT Khuyến nông nhưng nhiệm vụ chính của KN là chuyển giao, xây dựng mô hình nên không thể làm tốt việc này.

**Các nhiệm vụ chọn lọc, sản xuất, dịch vụ , kinh doanh giống nên giao lại cho các Công ty giống của các thành phần kinh tế thực hiện, trước hết ở các tỉnh phía Bắc, tránh cạnh tranh về kinh doanh giống cây trồng với các Công ty.**

Các Trung tâm giống cần **được cân đối đủ chỉ tiêu biên chế nhà nước**, không phải lo nuôi bộ máy, theo đúng Luật là tổ chức sự nghiệp khoa học, giúp Sở NN-PTNT quản lí Nhà nước về NN ở địa phương, tránh tình trạng còn phải dịch vụ, không khách quan và trái Luật như hiện nay (ngay cả Trung tâm KKN GSPCT và PB Quốc gia làm cả dịch vụ cũng là trái Luật).

3) Các tỉnh, thành phố nên thành lập **Trung tâm đào tạo, huấn luyện nông dân** như mô hình Vĩnh phúc. Trong thời kì mới sau Nghị quyết 7 khoá X của BCH TƯ Đảng về NN-NT-ND, việc nâng cao nông trí cho nông dân là nhiệm vụ hàng đầu mà hiện nay TT KN và TT Dạy nghề Huyện làm quá sức nhất là cần giảm nhanh tỷ trọng lao động nông nghiệp và tập trung ruộng đất.

4) Các Công ty Giống cây trồng cần thực hiện đầy đủ **5 nhiệm vụ như trình bày ở trên.**

5) **Nhà nước nên giữ một phần tỷ lệ vốn cổ phần trong các Doanh nghiệp giống** vì vai trò quan trọng của giống trong nông nghiệp và đầu tư cho giống là hiệu quả nhất, làm giống không lãi nhiều, rủi ro lớn cần Nhà nước hỗ trợ. Lãi lớn của giống là trên sản xuất của xã hội. Nhà nước ủng hộ, khuyến khích **liên minh ngành hàng giống tiến tới mỗi vùng sinh thái lớn có một tập đoàn giống mạnh, đủ sức vươn ra khu vực ASEAN.**

6) Nhà nước cần xây dựng **dự án hỗ trợ chế biến bảo quản giống cây trồng**, vật nuôi cho các vùng sinh thái để  **công nghiệp hóa ngành giống đi trước một bước** trong công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nói chung.

7) Các tỉnh phía Nam dần dần **Công ty hóa các Trung tâm, tách các Trung tâm thành các Công ty và Trung tâm phục vụ quản lý nhà nước về giống cây trồng thuộc Sở NN-PTNT.**

## Sự gắn kết giữa Doanh nghiệp và Khuyến nông sản xuất giống lúa lai F1 Nhị ưu 838 tại Quảng Nam

*Quảng Nam là vùng sản xuất lúa lai F1 lớn, đã thành công đạt năng suất cao do ánh sáng nhiều, nhiệt độ ổn định, địa bàn trung chuyển ra Bắc vào Nam thuận lợi, nông dân có tay nghề... Hiệp hội xin giới thiệu kinh nghiệm từ mô hình này.*

### I. Đặt vấn đề.

Đúc kết từ thực tiễn sản xuất hạt Lúa lai F1 và cung ứng giống cho sản xuất, muốn đảm bảo chất lượng hạt giống lúa lai F1 trước hết phải đảm bảo chất lượng dòng vật liệu Bố mẹ sản xuất trong khi đó việc sản xuất Lúa lai F1 Tổ hợp 3 dòng là phải nhập qua đường tiểu ngạch của Trung Quốc còn việc duy trì nhân dòng là phải thực hiện nghiêm túc quy trình kỹ thuật hậu kiểm các dòng A,R và con lai F1. Nếu đạt tiêu chuẩn giống sản xuất trong nước và nhập nội thì hiệu quả kinh tế kỹ thuật của 2 giống không có gì khác nhau, điều này các chuyên gia Việt Nam và Trung Quốc đã khẳng định.

Xuất phát từ suy nghĩ trên qua theo dõi từ kết quả hậu kiểm của Trung Tâm khảo kiểm nghiệm giống cây trồng Trung ương và kết quả duy trì nhân dòng bố mẹ và con lai F1 của Trung Quốc. Vụ Đông xuân năm 2006 – 2007 Công ty Cổ phần Giống Nông Nghiệp Quảng Nam đã sản xuất trên 100ha hạt lai F1 Tổ hợp Nhị ưu 838. Trong đó giống Bố mẹ của Trung Quốc là 50ha và giống bố mẹ của Công ty Cổ phần Giống cây trồng Miền Nam là 50 ha.

### II. Kết quả thực hiện chương trình năm 2007 từ 2 nguồn giống Bố mẹ.

#### 1. Về địa điểm và thực hiện diện tích sản xuất.

- Điện Hồng 1: Diện tích 10 ha Nguồn giống Bố mẹ Trung Quốc
- Điện Hồng 3: Diện tích 20 ha Nguồn giống Bố mẹ Trung Quốc
- Đại Nghĩa : Diện tích 50 ha Nguồn giống Bố mẹ Công ty Cổ Phần giống cây trồng Miền Nam.
- Thị Trấn Ái Nghĩa: Diện tích 10 ha Nguồn gốc giống Bố mẹ Trung Quốc

Đây là những hợp tác xã có nhiều năm triển khai sản xuất hạt giống Lúa lai với Công ty nên công tác tổ chức đến với nông dân rất tốt, đặc biệt có những HTX như Điện Hồng 1, Đại Nghĩa...chủ động đầu tư phân bón cho nông dân từ đầu vụ đến cuối vụ do đó việc thực hiện quy trình sản xuất đạt hiệu quả cao.

#### 2. Một số kỹ thuật chính trong triển khai sản xuất

##### a. Công thức bố trí sản xuất.

Điện Hồng 1:  $R1 = A + 3$

$R2 = A - 2$

Điện Hồng 3:  $R1 = A + 4$

$R2 = A = 0$

Thị Trấn Ái Nghĩa:  $R1 = A + 2$

$R2 = A - 4$



Đại Nghĩa:  $R1 = A + 2$

$R2 = A - 4$

**b. Lịch cơ cấu:**

| Điểm sản xuất     | Trà | Gieo dòng (A) | Bắt mạ (R1) | Bắt mạ (R2) | Ngày cấy (R1) | Ngày phun hoá chất | Ngày thu hoạch |
|-------------------|-----|---------------|-------------|-------------|---------------|--------------------|----------------|
| Điện Hồng 1       | 1   | 08/01/07      | 05/01/07    | 10/01/07    | 03/02/07      | 28/03/07           | 27/04/07       |
| Điện Hồng 3       | 1   | 04/01/07      | 31/12/06    | 04/01/07    | 25/01/07      | 26/03/07           | 25/04/07       |
| Thị Trấn Ái Nghĩa | 1   | 10/01/07      | 08/01/07    | 14/01/07    | 05/02/07      | 28/03/07           | 29/4/07        |
| Đại Nghĩa         | 1   | 05/01/07      | 01/01/07    | 07/01/07    | 28/01/07      | 25/03/07           | 24/04/07       |
|                   | 2   | 09/01/07      | 07/01/07    | 31/01/07    | 09/01/07      | 25/03/07           | 24/04/07       |

Tuổi mạ R1 khi cấy trung bình ở các điểm từ 25 – 28 ngày

Tuổi mạ R1 ở trà 2 Đại Nghĩa là 32 ngày

Dòng A từ khi gieo đến trổ 82 – 85 ngày.

**3. Tình hình sinh trưởng và phát triển của từng dòng bố mẹ.**

- Vụ Đông xuân năm 2006 – 2007 Công ty ngay từ đầu vụ chăm ứ vào những kinh nghiệm đã rút ra từ nhiều năm mà có công thức bố trí cho từng trà, từng vụ có khác nhau về công thức gieo sạ bố mẹ.

- Trong quá trình chỉ đạo sản xuất hạt giống Lúa lai F1 CBKT phải thường xuyên theo dõi trên đồng ruộng, ngoài điểm theo dõi chính trên từng trà.

+ Đầu vụ 5 ngày / 1 lần.

+ Cuối vụ 3 ngày / 1 lần

- Hàng tuần theo dõi tổ kỹ thuật sản xuất Lúa lai cùng phòng kỹ thuật họp báo cáo số liệu, xử lý số liệu và bàn biện pháp xử lý cho từng điểm.

**• Gồm các giai đoạn sau:**

**a. Giai đoạn từ gieo cấy đến dòng bố: ( Từ 1 đến 30 ngày)**

Giai đoạn này tập trung chăm sóc các diện tích cục bộ phát triển kém nhằm tạo độ đồng đều cho dòng bố. Hướng dẫn cho nông dân chăm sóc dòng A chừa rộng để cấy dòng R theo đúng quy trình. Đây là giai đoạn làm nền tảng cho việc thực hiện theo đúng quy trình sản xuất.

**b. Giai đoạn sau cấy dòng bố đến phân hoá dòng (từ 25/01 đến 28/02/2007)**

- Giai đoạn này sự sinh trưởng và phát triển của 2 dòng bố và mẹ ở 2 điểm đều tốt, cục bộ có một số điểm cấy bố sâu gốc nên phải chăm sóc đặc biệt để nâng cao độ đồng đều trên đồng ruộng.

- Tốc độ ra lá bình quân ở giai đoạn này từ 5,2 ngày đến 5,5 ngày/lá.

**c. Giai đoạn phân hoá đòng:** (từ 01/03 đến 30/3/07).

Đây là giai đoạn rất quan trọng trong việc điều chỉnh độ trùng khớp giữa bố và mẹ nên phải theo dõi rất kỹ, 3 ngày/ 1 lần và phải phân lập theo từng vùng, có chế độ chăm sóc những diện tích không đồng đều, nhưng trong thời kỳ này chủ yếu chăm sóc bằng phân bón và điều chỉnh lượng nước trong ruộng và theo dõi sự phân hoá đòng ở các điểm, xác định sự trùng khớp hoặc chênh lệch giữa bố và mẹ để có kế hoạch, biện pháp chuẩn bị hoá chất để xử lý riêng cho dòng bố.

**d. Xử lý hoá chất cho dòng Bố và dưỡng hoa ở dòng mẹ.**

- Xử lý riêng cho dòng bố bằng các loại hoá chất KH<sub>2</sub>PO<sub>4</sub>, Axit boric, MgSO<sub>4</sub>, GA3.
- Dưỡng hoa dòng mẹ bao gồm các loại hoá chất như: GA3, mật ong, Điều hoa bảo, Vitamin B1, Đường Gluco và số lượng hoá chất tùy theo yêu cầu của mỗi điểm khác nhau.

**3. Phân bón và phòng trừ sâu bệnh**

Lấy quy trình sản xuất Lúa lai của Trung tâm khuyến nông Quốc gia làm nền tảng mà cụ thể hoá là của Công ty làm nền trong quá trình chỉ đạo sản xuất. Trên cơ sở đó đưa ra chế độ phân bón hợp lý cho từng vùng đất khác nhau. Về việc điều chỉnh dòng Bố và dòng mẹ trùng khớp trên nền tảng phân bón và nước là rất quan trọng. Nên việc kiểm tra từng lô, thửa, tốt, xấu mà có thông báo cho nông dân chăm sóc kịp thời đúng lúc.

Trong các năm sản xuất Lúa lai gần đây liên tục những đối tượng thường xuyên gặp lại và gây ảnh hưởng lớn đến sự sinh trưởng, phát triển của lúa.

- Về đầu vụ: Trên bố bị bệnh Đốm sọc vi khuẩn, ở trên mẹ bị Tuyến trùng rễ.
- Ở giữa vụ: Bị bệnh cuốn lá, Bọ trĩ và bệnh khô vằn, Rầy nâu.
- Ở cuối vụ: Rầy, Sâu đục thân, Bệnh khô vằn, lem lép hạt, Sâu cắn gié. Với các đối tượng sâu bệnh trên phải theo dõi và có biện pháp phòng trừ kịp thời.

**4. Kết quả đạt được.**

| Điểm sản xuất   | Diện tích (ha) | Năng suất thống kê (tạ/ha) | Năng suất thực tế (tạ/ha) | Sản lượng thực tế (tấn) |
|-----------------|----------------|----------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Điện Hồng 1     | 10             | 25,5                       | 27,33                     | 27,73                   |
| Điện hồng 3     | 20             | 24,6                       | 27,53                     | 55,06                   |
| TT Ái Nghĩa     | 20             | 24,0                       | 23,00                     | 46,00                   |
| Đại Nhĩa trà 1  | 30             | 24,3                       | 25,60                     | 74,80                   |
| Đại Nghĩa trà 2 | 20             | 25,6                       | 27,00                     | 54,00                   |

Tổng diện tích: 100ha  
Năng suất bình quân: 27,00 tạ/ha.  
Sản lượng thực thu: 259,59 tấn.

Qua đó chúng tôi nhận thấy về tổ hợp Nhị ưu 838 nên bố trí thời vụ cho Lúa trở sau ngày 26/3 đến ngày 10/4 là an toàn. Nếu cho lúa trở trước ngày 26/3 ( từ 15/3 đến 25/3) sẽ gặp những ngày mưa khi lúa trở gây mất mùa.

### III. Kết quả về khảo nghiệm và sản xuất giống lúa lai F1 sản xuất tại Việt Nam và Hạt F1 sản xuất tại Trung Quốc.

Để làm cơ sở cho việc kết luận và khuyến cáo cho nông dân giống Lúa lai F1 sản xuất trong nước bao gồm bố mẹ nhập của Trung Quốc sản xuất tại Việt Nam và kể cả giống bố mẹ Việt Nam duy trì (Công ty Cổ Phần Giống Cây Trồng Miền Nam) nhằm chủ động nguồn giống. Xuất phát từ suy nghĩ trên vụ Hè Thu năm 2007 Công ty Cổ Phần Giống Nông Lâm Nghiệp Quảng Nam chúng tôi đã tiến hành khảo nghiệm để so sánh 3 loại giống lúa lai F1 Nhị ưu 838.

#### A. Kết quả khảo nghiệm.

##### 1. Nội dung khảo nghiệm.

- Giống khảo nghiệm.
- + Nhị ưu 838 (Hạt bố mẹ F1 của Trung Quốc sản xuất tại Việt Nam
- + Nhị ưu 838 (Hạt lai F1 bố mẹ của Việt Nam sản xuất tại Quảng Nam (Công ty Cổ phần giống cây trồng Miền Nam).
- + Nhị ưu 838 hạt lai F1 nhập của Trung Quốc.

##### 2. Diện tích khảo nghiệm.

- Mỗi giống 1.500 m<sup>2</sup> tại Xí nghiệp Giống nông nghiệp Bình Trung.

##### 3. Phương pháp tiến hành.

- Đất chủ động tưới tiêu.
- Phương thức gieo sạ: 40kg/ha.
- Lượng phân bón, cách bón và chăm sóc, lịch thời vụ như quy trình hướng dẫn kỹ thuật thâm canh lúa Nhị ưu 838 vụ Hè thu năm 2007 của Sở Nông nghiệp và PTNT Quảng Nam.

Đối với đất khảo nghiệm tại Xí nghiệp Giống Nông nghiệp Bình Trung, đất có tầng canh tác mỏng, độ phì trung bình, đất nghèo dinh dưỡng.

#### B. Một số đặc điểm sinh trưởng và phát triển của giống.

##### 1. Bảng 1 - Một số đặc điểm hình thái của giống

| TT | Tên Giống                                | Cao cây (cm) | Dài bông (cm) | Dạng hạt    | Độ thuần (%) | TGST (ngày) |
|----|--|--------------|---------------|-------------|--------------|-------------|
| 1  | Nhị ưu 838 TQ (Đ/c)                      | 105,7        | 23,3          | Bầu hơi dài | 98,5         | 105         |
| 2  | Nhị ưu 838 TQ(F1 sản xuất tại Quảng Nam) | 107,5        | 23,5          | Bầu hơi dài | 98,5         | 105         |
| 3  | Nhị ưu 838 VN (F1SX tại Quảng Nam)       | 108,5        | 24,0          | Bầu hơi dài | 98,7         | 105         |

##### 2. Nhận xét.

Qua giống Nhị ưu 838 hạt bố mẹ, hạt F1 nơi sản xuất khác nhau nó biểu hiện hình thái có khác nhau.

- Chiều cao cây, chiều dài bông, hạt F1 sản xuất tại Việt Nam (Quảng Nam) hơn hẳn hạt F1 sản xuất tại Trung Quốc.

- + Về chiều cao cây cao hơn 2,8 cm.

+ Về chiều dài bông dài hơn 0,7 cm.

Độ thuần đồng ruộng, hạt F1 sản xuất tại Việt Nam có độ thuần đồng ruộng cao hơn giống Nhị ưu 838 Trung Quốc 0,2%.

+ Về thời gian sinh trưởng như nhau: 105 ngày vụ Hè thu.

### 3. Phản ứng với sâu bệnh chính và đổ ngã ở vụ Hè thu năm 2007.

Qua theo dõi sâu bệnh hại chính vụ Hè thu 2007 chúng tôi nhận thấy bệnh Đạo ôn chưa xuất hiện, bệnh khô vằn, Rầy nâu cầu 3 giống xuất hiện cùng thời điểm.

- theo dõi trên và phương pháp đánh giá thang điểm 3, độ cứng cây của 3 giống thang điểm 1.

### 4. Năng suất và các nhân tố cấu thành năng suất.

**Bảng 2: Năng suất và các yếu tố cấu thành năng suất.**

| TT | Giống                               | Số bông/m <sup>2</sup> | Số hạt/bông (hạt) |          |       | P1000 hạt(g) | NSLT (tạ/ha) | NSTT (tạ/ha) |
|----|-------------------------------------|------------------------|-------------------|----------|-------|--------------|--------------|--------------|
|    |                                     |                        | Tổng số hạt       | Hạt chất | % lép |              |              |              |
| 1  | Nhị ưu 838 TQ (Đ/c)                 | 276                    | 105               | 91       | 13,3  | 29           | 72,83        | 61,0         |
| 2  | Nhị ưu 838 TQ (F1 SX tại Quảng Nam) | 275                    | 106               | 90       | 13,3  | 29           | 72,82        | 61,0         |
| 3  | Nhị ưu 838 VN (F1 SX tại Quảng Nam) | 285                    | 107               | 93       | 13,0  | 29           | 76,86        | 63,0         |

### 5. Nhận xét.

- Qua kết quả các yếu tố cấu thành năng suất và năng suất các giống so với đối chứng. Nhị ưu 838 Việt Nam sản xuất tại Quảng Nam. Về năng suất cao hơn giống Đ/c kể cả giống Nhị ưu 838 Trung Quốc ( F1 sản xuất tại Quảng Nam) đều cao hơn 2tạ/ha.

- Qua theo dõi kết quả khảo nghiệm ( Bảng 1, bảng 2) trong quá trình theo dõi chúng tôi nhận thấy sự biểu hiện ưu thế lai của giống Lúa lai Nhị ưu 838 (của 3 nguồn giống) có nhiều điểm đồng, có nhiều điểm khác biệt cần quan tâm trong sản xuất.

Sự biểu hiện ưu thế lai dinh dưỡng, có sự tương đồng, đẻ nhánh, thời gian sinh trưởng, nhưng chiều cao cây, chiều dài bông có sự chênh lệch so với giống đối chứng. Hạt lai F1 sản xuất tại Việt Nam (Quảng Nam). Về chiều cao cây cao hơn giống Đ/c 2,8cm, chiều dài bông dài hơn giống Đ/c 0,7.

Sự biểu hiện ưu thế lai sinh sản đánh giá ưu thế lai của Tổ hợp Nhị ưu 838 (của 3 nguồn giống). Chúng tôi nhận thấy các yếu tố cấu thành năng suất được biểu hiện P.1000 hạt giống nhau, số bông so với giống Đ/c hạt F1 từ bố mẹ duy trì sản xuất tại Việt Nam (Quảng Nam) hơn 9 bông/m<sup>2</sup>, về năng suất thực tế Nhị ưu 838 F1 từ bố mẹ Việt Nam duy trì sản xuất tại Việt Nam (Quảng Nam) hơn giống Đ/c 2tạ/ha.

Về độ thuần đồng ruộng giống Lúa Nhị ưu 838 hạt F1 sản xuất tại Việt Nam cao hơn từ 0,2%.

- Từ thực tế sản xuất hạt lai F1 từ dòng bố mẹ Trung Quốc và dòng Bố mẹ của Việt Nam duy trì (Công ty Cổ phần Giống cây trồng Miền Nam) và đã qua khảo nghiệm tại Xí nghiệp Giống Nông Nghiệp Bình Trung việc sản xuất hạt giống F1 trong nước (Công ty Cổ phần Giống cây trồng Miền Nam) không thua kém bố mẹ nhập nội, đã thể hiện hơn hẳn cả về năng suất hạt lai và năng suất hạt thương phẩm và độ thuần đồng ruộng. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho việc duy trì bố mẹ Nhị ưu 838 trong nước của Công ty Cổ phần Giống cây trồng Miền Nam. Từ đây chúng ta có thể chủ động nguồn gốc bố mẹ Nhị ưu 838 để đáp ứng nhu cầu cho các đại phương trong nước có nhu cầu cho các địa phương trong nước có nhu cầu sản xuất hạt lai F1 Nhị ưu 838 Việt Nam.

Một vấn đề đáng nói vụ Đông Xuân 2006 – 2007 Công ty chúng tôi đã tổ chức sản xuất hạt lai F1 Nhị ưu 838 năng suất hạt lai đạt trên 2,7 tấn/ha, có diện tích đạt gần 4 tấn/ha hơn hẳn các năm trước. Hạt giống F1 được Công ty chúng tôi cung ứng cho sản xuất vụ Hè Thu 2007 trên địa bàn trong tỉnh, trong đó có huyện Đại Lộc. Riêng thôn Hoà Tây – Xã Đại Nghĩa sản xuất trên 40ha lấy từ nguồn gốc F1 của Công ty sản xuất (Giống bố mẹ ở Công ty Giống cây trồng Miền Nam). Qua theo dõi trên đồng ruộng vụ Hè Thu 2007 giống Lúa lai Nhị ưu 838 Việt Nam sản xuất được bà con nông dân đánh giá cao. Vào ngày 18/9/2007 được sự thống nhất của Sở Nông Nghiệp và PTNT Quảng Nam, Công ty Cổ phần Giống Nông Lâm nghiệp Quảng Nam tổ chức Hội thảo thẩm đồng đánh giá (Thành phần tham dự Sở Nông Nghiệp và PTNT Quảng Nam, các phòng Kinh tế huyện trong tỉnh, các HTX cầu huyện Đại Lộc và hộ sản xuất).

Kết quả thẩm đồng và đánh giá về năng suất mà Hội nghị nhận xét:

- Về giống Lúa lai Nhị ưu 838 sản xuất trên diện tích 40ha tại thôn Hoà Tây – xã Đại Nghĩa – huyện Đại Lộc có độ thuần cao, bông dài, dạng hạt dày hơn, năng suất cao hơn từ 6 – 11 tạ/ha so với giống Nhị ưu 838 Trung Quốc nhập khẩu.

Mà thực tế với lượng giống sản xuất năm 2007 là 259,59 tấn trong đó giống Lúa lai F1 Nhị ưu 838 Việt Nam là 128,8 tấn. Công ty đã xuất bán trong tỉnh khoảng 200 tấn, số còn lại xuất bán ở các tỉnh Tây Nguyên, được người sản xuất đánh giá cao và chất lượng sản phẩm giống cầu Công ty.

Về giá cả hợp lý chủ động được nguồn vốn trong nước, đặc biệt hơn là điều tiết giảm giá giống Lúa lai nhập nội từ Trung Quốc.

#### **IV. Kiến nghị.**

Tiếp tục đầu tư hỗ trợ sản xuất Lúa lai F1 trong những năm đến với mức khoảng 6.000.000 đồng/ha đến 7.000.000 tấn/ha là phù hợp. Nhằm tạo điều kiện cho các Công ty có điều kiện trong việc tổ chức sản xuất Lúa lai F1, nhằm thực hiện mục tiêu của Bộ NN và PTNT là Nông Nghiệp Việt Nam phải chủ động nguồn giống Lúa lai sản xuất trong nước là 70% trong những năm đến.

**Tham Khảo:**

## **Kinh Nghiệm Của Hiệp Hội Thương Mại Giống Cây Trồng SIERRA LEONE**

*Người dịch: Trần Thế Tường*

### **1. Sự ra đời của Hiệp hội thương mại giống cây trồng SIERRA LEONE (STASL)**

Ngày 26/10/2006, Hiệp hội thương mại giống cây trồng SIERRA LEONE đã làm lễ ra mắt tại Freetown với sự tham dự của 50 đại biểu. Phát biểu chào mừng sự kiện này, Thứ trưởng Bộ Nông Lâm nghiệp và An ninh lương thực – Ông John Abdulai Karim-Sesay cho rằng cùng với chính sách tư nhân hoá, sự ra đời của STASL có vai trò quan trọng là tạo ra diễn đàn trao đổi quan điểm giữa những doanh nghiệp giống cũng như phối hợp tốt hơn với ngành giống nhà nước. Ông cũng nhấn mạnh tới vai trò rất quan trọng của chất lượng giống đối với cải thiện năng suất cây trồng và cam kết hỗ trợ hiệp hội.

Tham dự lễ ra mắt, Tổng thư ký Hiệp hội thương mại hạt giống Châu Phi (AFSTA) đã phát biểu về những yếu tố chủ chốt để duy trì hoạt động và quản lý tốt một hiệp hội giống cây trồng. Ông cũng cho rằng hiệp hội nên bảo vệ quyền lợi của các thành viên cũng như tuân thủ nghiêm ngặt điều lệ và các quy định của mình. Sau khi rà soát và góp ý chi tiết, Điều lệ hoạt động đã được thông qua. Hội nghị cũng bầu ra Ban chấp hành gồm 9 thành viên do Ông Alfred B. Kargbo làm chủ tịch. Trong bài phát biểu của mình, chủ tịch hiệp hội đã trình bày chiến lược chung của ngành giống cây trồng Sierra Leone trong đó nhấn mạnh các doanh nghiệp tư nhân được mong đợi sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng khi nhà nước đang dần dần rút khỏi lĩnh vực thương mại giống cây trồng. Ngài chủ tịch cũng cho rằng đến tận tháng 7/2006, Sierra Leone vẫn chưa một chính sách bằng văn bản mà chỉ có một vài phát biểu chính trị có đã động đến ngành giống cây trồng. Ngày nay, chính sách quốc gia về giống cây trồng đã ra đời và thể hiện quan điểm của mọi thành phần trong ngành giống cây trồng nhằm đảm bảo rằng những nỗ lực của ngành công nghiệp hạt giống trong tương lai được định hướng đúng đắn.

Hiệp hội được thành lập vào thời điểm thích hợp cho quá trình hài hoà hoá chính sách và quy định về giống cây trồng đề xuất bởi Cộng đồng kinh tế các quốc gia Tây Phi. STASL dự kiến ra nhập Hiệp hội thương mại hạt giống châu Phi để được chia sẻ thông tin cũng như sẽ tham gia tích cực vào các hoạt động của AFSTA. *(Dịch từ bài viết của Ông Justin Rakotoarisaona, Tổng thư ký AFSTA.)*

### **2. Các dịch vụ Tăng cường và Phát triển doanh nghiệp hạt giống -SEEDS**

Hiệp hội thương mại giống cây trồng Châu Phi (AFSTA) là một trong những cơ quan đã sớm đề xuất việc cần phải có bộ phận đại diện cho ngành công nghiệp hạt giống như là phương tiện thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp giống cây trồng tư nhân. Thực tế, sự phát triển hạn chế của các doanh nghiệp thương mại hạt giống trong châu lục là mối quan tâm của nhiều tổ chức vì họ lo lắng cho việc thoát khỏi đói nghèo của Châu Phi mà nguyên nhân chủ yếu là do năng suất nông nghiệp thấp. Tại đại hội của AFSTA năm 2006, khái niệm seed incubators (*tạm dịch là lò thúc giống*) đã được đề xuất bởi Richard Jones, lãnh đạo chương trình tài trợ về thương mại hoá bền vững hạt giống của USAID ở Châu Phi (Sustainable Commercialization of Seeds in Africa- SCOSA) do Viện Nghiên cứu quốc tế cây trồng nhiệt đới bán khô hạn (ICRISAT) thực hiện với sự phối hợp của Đại học bang Iowa

và Trung tâm quốc tế phát triển phân bón - IFDC. Sau khi nhận được sự đón nhận và ủng hộ tích cực từ phía các thành viên cho sự phát triển của doanh nghiệp giống tư nhân, mối quan hệ cộng tác giữa AFSTA và SCOSA đã được thiết lập. Thông qua sự cộng tác này, đã có tổng số 21 quốc gia trong khu vực tiểu Sahara Châu Phi (nơi có các hiệp hội thương mại hạt giống hoạt động tốt) được giới thiệu khái niệm về Các dịch vụ Tăng cường và Phát triển doanh nghiệp hạt giống (gọi tắt là SEEDS – Seed Enterprise Enhancement and Development Services) và được đào tạo về phát triển kế hoạch kinh doanh.

Để tổ chức các hoạt động này, AFSTA kết hợp với các hiệp hội thương mại hạt giống các nước mời 3 học viên đại diện cho mỗi quốc gia về các lĩnh vực: giống tư nhân, viện nghiên cứu chọn giống và cơ quan xây dựng chính sách để tham gia 2 hội thảo. Ở hội thảo thứ nhất, các học viên được đào tạo về phát triển kế hoạch kinh doanh và sau đó được yêu cầu giả định tổ chức các hoạt động tư vấn trong nước để chia sẻ khái niệm về SEEDS và thuyết phục nhằm đạt được sự ủng hộ cho ý tưởng thành lập một doanh nghiệp sản xuất giống gốc độc lập để từ đó trợ giúp cho sự tiếp cận của các công ty đối với các giống được chọn tạo để cộng đồng sử dụng.

Sự không sẵn có các nguồn hạt giống gốc đối với những giống cây trồng được chọn tạo cho cộng đồng sử dụng được cho là trở ngại chính cho việc phổ biến các giống cải tiến trong sản xuất. AFSTA và SCOSA đã có kế hoạch thành lập các công ty sản xuất giống gốc độc lập để không chỉ cung cấp cho các công ty giống (chủ yếu là công ty nhỏ và vừa không có chương trình chọn tạo giống của riêng mình) hạt giống gốc của các giống cải tiến để nhân giống mà còn cung cấp các dịch vụ về bảo quản và chế biến giống. Dựa vào tính toán tài chính của các học viên đến từ mỗi quốc gia, kết quả mong đợi có thể là sau một thời gian có doanh thu từ bán hạt giống, hợp đồng bảo quản và chế biến hạt giống sẽ làm ổn định hoạt động của các công ty cung ứng giống gốc.

Bước tiếp theo là gì? AFSTA và SCOSA đang hỗ trợ các học viên ở mỗi nước hoàn thiện kế hoạch kinh doanh của họ cũng như tăng cường tiếp xúc với các nhà đầu tư để có thể ký hợp đồng tài trợ cho những ý tưởng sáng tạo này. Kết quả là đến thời điểm này đã nhận được sự hậu thuẫn mạnh mẽ từ phía các chính phủ và khối tư nhân. Kết quả cũng gợi ý rằng Châu Phi đã thực sự nắm lấy giải pháp mới lạ này cho vấn đề khó khăn của mình. Hãy đến tham dự và tìm hiểu khả năng tham gia của mình tại Đại hội năm 2007 tại Livingstone. (*Dịch từ bài của Dr. Richard Jones, Lãnh đạo Chương trình SCOSA*).

### **3. Cuộc cách mạng xanh Châu Phi**

Vào ngày 31/10/2006, các doanh nghiệp, tổ chức nhà nước và tư nhân có liên quan đã tổ chức hội nghị 3 ngày tại Oslo – Na Uy để bàn về việc thúc đẩy sự phát triển của Cuộc cách mạng xanh ở Châu Phi. Hội nghị được tài trợ bởi NORAD, NORFUND và đã ghi nhận một số mục tiêu sau đây đối với ngành nông nghiệp châu lục:

- Thoát khỏi đói nghèo
- Tăng trưởng nông nghiệp bền vững
- Đảm bảo tài chính để tự phát triển bền vững

Ông Erik Solheim, Bộ trưởng Bộ Phát triển quốc tế, đã có bài phát biểu chào mừng và diễn tả sự tập trung của Na Uy trong việc hỗ trợ các quốc gia Châu Phi đạt được tiến bộ một cách bền vững. Ông nhấn mạnh về thực tế không mấy sáng sủa hiện nay: “Nông dân Châu Phi đang sống ở danh

giới mà những năm bình thường thì họ tồn tại còn những năm bị thiên tai liên tiếp thì không”. Các diễn giả quan trọng của ngày thứ hai của hội nghị bao gồm Giám đốc dự án Thiên nhiên kỹ của Liên hiệp quốc, ông Jeffrey Sachs, Tổng giám đốc Ngân hàng Thế giới ông Paolo Gomez, người đoạt giải Nobel về hoà bình ông Laureate Norman Boulaug, Pedro Sanchez và Cherly Palm đến từ Viện nghiên cứu trái đất và Josephine Okot, Tổng giám đốc Công ty giống Victoria.

Jeffrey Sachs khuyến khích tất cả hãy có cái nhìn vượt ra ngoài ý thức hệ tư tưởng trong nỗ lực tiêu diệt nghèo đói. Ông nhắc lại với tất cả rằng nông nghiệp không thể là hồi kết của câu chuyện về phát triển Châu Phi được nhưng phải là việc làm bắt đầu.

Josephine Okot đã trình bày về vai trò của mối quan hệ nhà nước - tư nhân trong việc mang công nghệ hạt giống đến nông dân. Bà nhấn mạnh đến sự cần thiết phải có các khung pháp lý và kinh doanh để khuyến khích các doanh nghiệp ở tất cả các cấp độ. Bà gợi ý rằng các khung chính sách này nên tăng cường. Vay vốn nông nghiệp và các cơ chế tài chính bằng việc cải thiện sự tiếp cận nguồn vốn vay của nông dân nhỏ. Phát triển các chính sách nông nghiệp có sự kết hợp với chiến lược giảm nghèo. Hỗ trợ đầu tư vào nghiên cứu ở lĩnh vực nâng cao năng suất cây trồng và tăng cường năng lực cho việc hội nhập nền nông nghiệp Châu Phi với thị trường quốc tế. Thêm vào đó, cần tăng cường và phát triển năng lực của phụ nữ tham gia vào quá trình kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp.

Tập hợp các giải pháp sau đây sẽ hỗ trợ nông nghiệp Châu Phi đạt được 3 mục tiêu đã đề ra:

- Sự cộng tác Nhà nước – Tư nhân là mấu chốt cho việc tự phát triển ổn định.
- Xác định lĩnh vực nghiên cứu và chuyển giao công nghệ đến nông dân.
- Tiếp cận tín dụng cho phép sự phát triển sản xuất và cơ sở hạ tầng vùng phụ cận.
- Liên kết sản xuất với thị trường tiêu thụ nhằm tìm ra các lựa chọn sản xuất phù hợp.
- Phát triển và tham gia vào thị trường mới như nhiên liệu sinh học.
- Đánh giá tầm quan trọng và tăng cường vai trò của phụ nữ trong nông nghiệp
- Khuyến khích cộng tác với doanh nghiệp để tăng trưởng.
- Giá trị của việc đa dạng hoá cây trồng trong tối ưu hoá thu nhập của nông dân và hiểu biết về các nguyên tắc quản lý rủi ro để bảo vệ những thu nhập đó.
- Giá trị của sự cộng tác bền vững dựa trên cơ sở cùng có lợi của tất cả các bên.

Hội nghị đã kết thúc bằng việc Cô Celina Cossa và Cô Fidelis Wainaina đến từ Môzambic và Kenya được trao tặng phần thưởng YARA năm 2006 cho những nỗ lực làm việc tiêu biểu ở cấp cơ sở với nông dân. Norman Borlaug đã xúc động phát biểu tại lễ trao thưởng rằng: “Tôi hy vọng sẽ sống đủ lâu để nhìn thấy cuộc cách mạng xanh ở Châu Phi nở hoa hoàn toàn”. (*Dịch từ bài viết của Josephine Okot, Tổng giám đốc Công ty giống Victoria, Uganda*).



### TIN HOẠT ĐỘNG CỦA VSTA TẠI TRUNG QUỐC

Nhận lời mời của Hiệp hội Giống cây trồng Trùng Khánh, Công ty Giống cây trồng Trung Nhất, Công ty Giống cây trồng Khoa Thái, từ ngày 20 đến 27/07/2008 Hiệp hội Giống cây trồng Việt Nam tổ chức đoàn tham quan Trung Quốc. Thành phần đoàn gồm có:

Ông Lê Hưng Quốc - Phó Chủ tịch - Tổng thư ký VSTA là Trưởng đoàn.

Ông Trần Đình Nhật Dũng - Phó GD Trung tâm Khảo kiểm nghiệm giống - sản phẩm cây trồng và phân bón Quốc gia.

Ông Lê Quý Tường - Phó GD Trung tâm Khảo kiểm nghiệm giống - sản phẩm cây trồng và phân bón Quốc gia.

Ông Lê Quang Hùng - Trưởng phòng Trung tâm Khảo kiểm nghiệm giống - sản phẩm cây trồng và phân bón Quốc gia.

Ông Lê Hồng Nhu - Phó Tổng thư ký VSTA.

Ông Chu Văn Triển - Công ty CP Giống cây trồng Miền Bắc.

Đoàn đã làm việc với Hiệp hội Giống cây trồng Trùng Khánh, Tổng trạm quản lý Giống cây trồng Trùng Khánh, Viện khoa học nông nghiệp Trùng Khánh, Công ty CP Giống cây trồng Trung Nhất, Công ty Giống cây trồng Khoa Thái Quảng Tây... Tham quan tập đoàn giống mới của Trùng Khánh và Quảng Tây. Xem xét và lựa chọn một số Giống có triển vọng như Hồng Thái ưu 996, Q ưu số 18, 12, 08, 02... đặt quan hệ giữa VSTA và Hiệp hội Giống cây trồng Trùng Khánh.

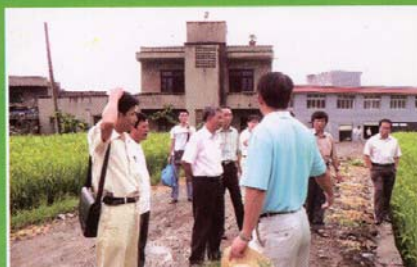


Phó Chủ tịch - Tổng thư ký Hiệp hội Lê Hưng Quốc làm việc với Tổng Giám đốc Công ty Giống cây trồng Trung Nhất

## CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA ĐOÀN



PCT - TTK Hiệp hội Lê Hưng Quốc làm việc với Chủ tịch Hiệp hội Thương mại Giống cây trồng Trùng Khánh



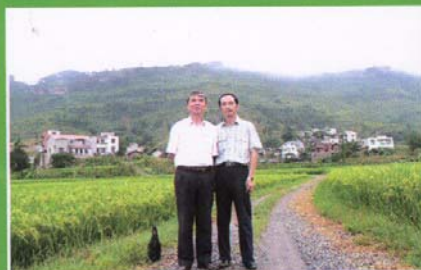
Đoàn đi thăm Trung tâm nghiên cứu sản xuất Giống của Công ty CP Giống cây trồng Trung Nhất



Đoàn đi tham quan khu vực sản xuất hạt giống Lúa lai F1 ở vùng núi



Đoàn đi tham quan khu vực sản xuất hạt giống Lúa lai F1 ở trại NC



PCT - TTK Hiệp hội Lê Hưng Quốc và TGD Công ty TNHH Giống cây trồng Trùng Khánh



Đoàn khảo sát tại khu vực sản xuất hạt giống Lúa lai F1



Khu vực sản xuất hạt giống Lúa lai F1 Q 6 ưu tại vùng núi Trùng Khánh