

BẢN TIN

THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

Số 12. 2022



**VƯỜN HOA LAN ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ CAO
TẠI SA MÙ ĐANG KHOE SẮC**

TRONG SỐ NÀY

TIN TỨC - SỰ KIỆN

- 01** Tổng kết và Trao giải Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Trị năm 2022
- 02** Tập huấn kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- 03** Vườn hoa lan ứng dụng công nghệ cao tại Sa Mù đang khoe sắc
- 04** Mô hình ứng dụng công nghệ cao trong nuôi tôm, cá thủy sản ở hải Ba, Hải Lăng
- 05** Hội thảo lấy ý kiến về các chức năng của phần mềm quản lý nhiệm vụ Khoa học và Công nghệ

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

- 06** Đề tài KH&CN cấp tỉnh: “Nghiên cứu ứng dụng công nghệ sinh học phục vụ bảo tồn và phát triển cây lan Giả hạc (*Dendrobium anosmum*) trên địa bàn tỉnh Quảng Trị”
- 07** Đề tài KH&CN cấp tỉnh: “Đánh giá thực trạng và nghiên cứu đề xuất hệ thống các giải pháp nâng cao hiệu quả giải quyết khiếu nại, tố cáo, tranh chấp đất đai trên địa bàn tỉnh Quảng Trị”

KHỞI NGHIỆP - ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 08** Khai thác cơ hội số hóa ở bộ phận bán hàng (phần 2)
- 09** Kinh nghiệm sống sót qua “đường cong thung lũng chết” dành cho các Startup

VĂN BẢN MỚI

- 10** Thông tư số 67/2022/TT-BTC: Hướng dẫn nghĩa vụ thuế khi trích lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ



Đơn vị thực hiện:

**TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU,
ỨNG DỤNG VÀ THÔNG TIN KH&CN**

Địa chỉ: Đường Điện Biên Phủ,
Phường Đông Lương, Tp. Đông Hà,
tỉnh Quảng Trị

Điện thoại: 0233. 3857030

Tổng kết và Trao giải Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Trị năm 2022



Ông Trần Ngọc Lâm, TUV, Giám đốc Sở trao giải nhất cho dự án “Xưởng chế biến cháo bột cá lóc đóng gói” của tác giả Nguyễn Đức Nhật Thuận

Ngày 15/12/2022, Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) phối hợp với Hội Liên hiệp phụ nữ tỉnh, Tỉnh đoàn, Sở Giáo dục và Đào tạo và Sở Lao động, Thương binh và Xã hội tổ chức Lễ Tổng kết và Trao giải Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Trị năm 2022.

Theo đánh giá của Ban Tổ chức, cuộc thi Khởi nghiệp đổi

mới sáng tạo tỉnh Quảng Trị năm 2022, các ý tưởng/ dự án khởi nghiệp dự thi được đầu tư bài bản, có tính khả thi, nhiều khả năng nhân rộng, ứng dụng rộng rãi trong lao động sản xuất, kinh doanh và đời sống xã hội. Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Trị năm 2022 là chương trình tìm kiếm và hỗ trợ các ý tưởng, dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, mang đến cơ



Trao thưởng cho các ý tưởng/dự án đạt giải Nhì.

hội kết nối nguồn lực tài chính, đối tác, phát triển thị trường, chia sẻ kiến thức để nhằm giúp các doanh nghiệp, cá nhân sản xuất, kinh doanh phát huy hiệu quả nguồn lực và thúc đẩy phát triển kinh tế của tỉnh nhà. Khẳng định vai trò của đổi mới sáng tạo trong công cuộc ứng phó với thách thức và định hướng tương lai. Đồng thời kết nối cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong và ngoài tỉnh, tạo sân chơi, môi trường giao lưu lành mạnh, bổ ích, thu hút sự quan tâm, hỗ trợ của xã hội, các doanh nghiệp đối với các ý tưởng, dự án có tính

khả thi, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh.

Trải qua vòng sơ khảo, trên cơ sở khách quan, bình chọn chất lượng, Hội đồng đã tuyển chọn 5 ý tưởng, dự án xuất sắc nhất lọt vào vòng chung kết. Kết quả, Ban Tổ chức cuộc thi đã trao 01 giải nhất cho dự án “*Xưởng chế biến cháo bột cá lóc đóng gói*” tác giả Nguyễn Đức Nhật Thuận; Trao 02 giải nhì cho nhóm tác giả Văn Đức Tiên, Trần Ngọc Tuấn, Trần Thị Thúy Hà với dự án “*Ứng dụng công nghệ tiên tiến xây dựng mô hình sản xuất chuỗi sấy dẻo theo chuỗi giá trị*” và nhóm tác



Trao thưởng cho các ý tưởng/dự án đạt giải Ba

giải Lương Thị Ngọc Trâm, Phan Hồng Phong với dự án “Trà vỏ cà phê mix thảo dược đóng gói túi lọc và trà vỏ cà phê nguyên bản”; 02 dự án “Nghiên cứu và sản xuất xà phòng tự nhiên – An home” và “Ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ sản xuất các sản phẩm Đông trùng hạ thảo tại Quảng Trị” được trao giải ba.

Ông Trần Ngọc Lân, Giám đốc Sở đã biểu dương và chúc mừng các nhóm ý tưởng, dự án khởi nghiệp đã đạt được giải thưởng của cuộc thi và nhấn mạnh: Qua cuộc thi, Sở KH&CN sẽ chọn ra những ý tưởng, dự án KNĐMST xuất sắc nhất. Từ đó,

có kế hoạch để hỗ trợ các dự án KNĐMST tiềm năng thông qua đặt hàng nhiệm vụ KH&CN góp phần hiện thực hóa và nhân rộng những dự án, mô hình kinh doanh mới đem lại những giải pháp thiết thực, đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội tỉnh nhà.

Hải Yến

Tập huấn kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo



Phát biểu khai mạc buổi tập huấn, ông Nguyễn Hữu Thắng - Phó Giám đốc Sở KH&CN khẳng định: Việc trang bị kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm và định hướng xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở địa phương là rất cần thiết cho công tác hỗ trợ khởi nghiệp, ươm mầm sáng tạo trên địa bàn tỉnh.

Từ ngày 18/11 - 20/11/2022, Sở Khoa học và Công nghệ tổ chức khóa tập huấn về kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cho Lãnh đạo và cán bộ chuyên trách của các Sở, ngành: Giáo dục và Đào tạo, Lao động -Thương binh

và Xã hội, Kế hoạch và Đầu tư, Tỉnh đoàn, Hội Liên hiệp phụ nữ tỉnh; các đơn vị tham gia các nhiệm vụ về hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST; Đại diện lãnh đạo các huyện, thị, thành Đoàn, Đoàn Khối CQ&DN tỉnh; Bí thư Đoàn Thanh niên các sở, ngành cấp tỉnh; Bí thư, PBT các



Các đại biểu được tiếp nhận nhiều kiến thức, thông tin và cùng nhìn nhận, chia sẻ về tính khả thi của các mô hình khởi nghiệp trong thực tiễn; tìm hiểu những vấn đề cụ thể về bước đi hình thành một doanh nghiệp khởi nghiệp

xã Đoàn và các đoàn viên khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh; Giảng viên, cán bộ phụ trách và phát triển các chương trình hỗ trợ sinh viên, sinh viên khởi nghiệp của các trường đại học, trường cao đẳng trên địa bàn tỉnh.

Với các chuyên đề chính được Ths.Nguyễn Xuân Trung, Huấn luyện viên Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Quốc gia đã truyền đạt, chia sẻ qua khóa tập huấn gồm: Tư duy khởi nghiệp trong kỷ nguyên số; Tư duy thiết kế; Mô hình kinh doanh tinh gọn; Khung mô hình kinh doanh; Kỹ năng kêu gọi vốn và thuyết trình. Khóa tập

huấn đã trang bị kiến thức và kỹ năng về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: cách xây dựng mục tiêu và lập kế hoạch; biến ý tưởng thành doanh nghiệp; phân tích các cơ hội kinh doanh; định vị thị trường và khách hàng mục tiêu; phát triển chiến lược marketing. Đặc biệt, chương trình nâng cao kỹ năng và tư vấn cách thức thuyết trình gọi vốn hiệu quả và thành công trước các nhà đầu tư, đồng thời giúp các nhóm khởi nghiệp nâng cao kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn về lập kế hoạch kinh doanh phù hợp, hiệu quả.

Hải Yến

Vườn hoa lan ứng dụng công nghệ cao tại Sa Mù đang khoe sắc



Đèo Sa Mù là một địa danh hoang sơ ở xã Hướng Phùng, Hướng Hóa, giờ đây đã khoác lên mình chiếc áo vô cùng tươi mới của cỏ cây, hoa lá. Một vườn hoa xứ lạnh công nghệ cao đang khoe sắc.

Hoa lan Hồ điệp sinh trưởng và phát triển tốt ở được Sa Mù bởi chúng được trồng trong nhà kính, trang bị hệ thống máy móc hiện đại, với các cảm biến nhiệt độ, độ ẩm, ánh sáng, phun sương, hơi

nước, gió được điều khiển và theo dõi hoàn toàn tự động bằng máy tính và điện thoại. Việc chủ động điều khiển thời gian sinh trưởng phù hợp với từng giai đoạn phát triển của cây trồng, qua đó nâng cao chất lượng của loài hoa này.

Năm 2022, để phục vụ hoa cao cấp cho thị trường Tết Nguyên đán Quý Mão 2023, Trung tâm Nghiên cứu, Ứng dụng và Thông tin KH&CN đã trồng tại Trạm Nghiên cứu KH&CN Bắc Hướng Hóa hơn 30 nghìn cây lan hồ điệp



Vườn hoa đang khoe sắc chào đón năm mới 2023

với 04 màu chủ đạo. Mỗi cây lan Hồ điệp từ khi trồng đến ra hoa mất thời gian từ 20 đến 22 tháng. Đặc biệt năm nay Trung tâm có thêm lan hồ điệp mini nhằm phục vụ nhu cầu phong phú của nhiều khách hàng.

Trung tâm sẽ đưa ra thị trường với một lượng hoa để phục vụ Tết Dương lịch năm 2023 và phần lớn còn lại được bán từ đầu tháng 12 âm lịch để phục vụ thị trường Tết Nguyên Đán.

Hiện tại, Trạm Nghiên cứu KH&CN Bắc Hướng Hóa đã mở cửa để đón khách tham quan cũng như mua hoa tại vườn. Cũng chính vì thế trong những ngày cuối năm 2022 nơi đây trở nên vui tươi nhộn

nhịp hẳn lên, khách tham quan vừa để ngắm hoa, chụp ảnh cũng vừa để mang về cho mình những cành hoa yêu thích, như để tự thưởng cho mình một tinh thần thoải mái vui tươi trước thềm đón năm mới.

Ngoài các loại hoa, Trung tâm đã đưa các loại dược liệu quý hiếm có tại bản địa, có tên sách đỏ để bảo tồn và phát triển, điển hình như hoa lan kim tuyến, thất diệp nhất chi hoa. Một số loại dược liệu khác được phục hồi và nhân rộng. Tất cả mọi cố gắng của Sở và Trung tâm để biến Sa Mù thành địa điểm vừa nghiên cứu thực nghiệm vừa phục vụ khai thác du lịch xanh.

Trần Phương

Mô hình ứng dụng công nghệ cao trong nuôi tôm, cá thủy sản ở hải Ba, Hải Lăng



Việc ứng dụng công nghệ cao trong nuôi tôm đã hạn chế được dịch bệnh và áp lực thời tiết

Sản xuất nông nghiệp theo phương thức truyền thống và phụ thuộc vào thời tiết cực đoan. Ứng dụng KH&CN là giải pháp thiết thực, đảm bảo nâng cao năng suất, chất lượng nông sản. Với phương thức tổ chức sản xuất ứng dụng các tiến bộ KH&CN mang lại hiệu quả trong sản xuất nông nghiệp, giúp tiết kiệm chi phí, góp phần đạt mục tiêu tái cơ cấu nền nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững.

Mô hình nuôi thủy sản theo hướng công nghệ cao ở xã Hải Ba, huyện Hải Lăng tỉnh Quảng Trị

đã mang lại hiệu quả kinh tế cho bà con.

Những năm trước đây bà con luôn phải đối mặt với vòng lẩn quẩn dịch bệnh, thua lỗ do nguồn nước và môi trường nuôi không đảm bảo. Để giải quyết vấn đề này, các hộ nuôi đã tìm hiểu công nghệ nuôi tôm hiện đại, từ đó đầu tư trang trại nuôi theo quy trình khép kín và mang lại thu nhập cao.

Anh Trần Viết Phước trang trại nuôi cho biết cho biết: So sánh với mô hình cũ trước đây mà công ty nuôi là theo kiểu ngoài trời, dịch bệnh xảy ra thường xuyên, khó quản lý, hiệu quả kinh tế không



Cá mú, cá bớp được nuôi theo cách ứng dụng khoa học và công nghệ cao đã đem lại hiệu quả kinh tế

cao. Từ khi được giới thiệu mô hình nuôi mới này đã áp dụng nuôi và thấy hiệu quả kinh tế cao, tỷ lệ thành công lớn. Tôm nuôi nhanh lớn, đạt 37con/kg với giá bán tại hồ 260.000 đồng/ký tôm.

Đầu tư nuôi theo công nghệ mới, các chủ trang trại lắp đặt hệ thống cho tôm ăn tự động, xử lý nguồn nước và ao nuôi nhờ thế đã hạn chế tối đa mầm bệnh, đồng thời trang bị bạt phủ kín hạn chế áp lực thời tiết bất thường; hệ thống sục khí hoạt động liên tục cung cấp đủ oxi cho tôm nuôi. Không chỉ tôm thẻ, ngay các loài cá mú, cá bớp được nuôi theo cách ứng dụng khoa học và công nghệ cao đã đem lại hiệu quả kinh tế cho người dân bởi tỷ lệ cá sống cá và tốc độ tăng trưởng nhanh.

Công nghệ nuôi thủy sản tại đây là một hệ thống khép kín từ tạo

con giống khỏe mạnh, sạch bệnh đến sản xuất thức ăn nuôi, việc quản lý môi trường nước được thực hiện theo chương trình CP đó là sử dụng các chế phẩm sinh học. Trong quá trình nuôi đã sử dụng các vitamin để bổ sung giúp cho cá, tôm có sức đề kháng, phát triển tốt hơn, nguồn nước đầu vào cũng xử lý đảm bảo an toàn sinh học.

Nhận thấy việc ứng dụng công nghệ cao trong nuôi tôm đã mang lại hiệu quả thiết thực về kinh tế nên đã có nhiều hộ dân đầu tư nuôi theo công nghệ mới này. Phát huy thực hiện mô hình, các hộ nuôi đã có sự liên kết với doanh nghiệp, đảm bảo đầu ra khi thu hoạch.

**Tổng hợp, biên tập:
Trần Phương**

Đề tài KH&CN cấp tỉnh: “Nghiên cứu ứng dụng công nghệ sinh học phục vụ bảo tồn và phát triển cây lan Giả hạc (*Dendrobium anosmum*) trên địa bàn tỉnh Quảng Trị”

Đề tài đã khảo sát đầy đủ các thông tin liên quan tới sự phân bố, sự đa dạng, đặc điểm hình thái, tình hình mua bán lan Giả hạc trên địa bàn tỉnh Quảng Trị.

Thu thập được 04 giống lan Giả hạc có mặt hoa đẹp, có giá trị kinh tế theo thực tế khảo sát để lưu giữ tại trường Cao đẳng kỹ thuật Quảng Trị.

Đã tiến hành khảo sát gieo hạt cho 02 quả lan Giả hạc thuộc dòng/giống khác nhau và tìm được môi trường tối ưu cho gieo hạt là môi trường MS cơ bản ((MS+ 30g/L saccharose, 60g/L khoai tây, 7g/L agar, 1 g/L than hoạt tính, 100ml/L nước dừa), môi trường tạo chồi tốt nhất là môi trường MS cơ bản bổ sung hàm lượng BA 1mg/L kết hợp với IBA 0.5 mg/L, môi trường MS cơ bản có bổ sung 1.0 mg/L NAA là môi trường tốt nhất cho cây ra rễ.

Nhân giống vô tính invitro cho 1 dòng/giống lan Giả hạc bằng cách tái sinh chồi từ mắt ngủ trên môi trường MS cơ bản có bổ sung 0.75 mg/L BA và 0.5 mg/L KIN, nhân nhanh chồi trên môi trường MS cơ bản có bổ sung 1.0 mg/L BA, tạo rễ trên môi trường MS cơ bản bổ sung nồng độ 1.0 mg/L

NAA. Đồng thời cũng tạo callus được từ đỉnh sinh trưởng của rễ trên môi MS cơ bản có bổ sung 1.0 mg/L BA hoặc MS cơ bản bổ sung 1.0 mg/L BA kết hợp 0.25 mg/L 2.4D, tái sinh chồi từ callus trên môi trường MS cơ bản có bổ sung 1.0 mg/L BA kết hợp với 0.2 mg/L NAA, nhân nhanh chồi trên môi trường MS cơ bản MS có bổ sung 1.0 mg/L BA và tạo rễ trên môi trường MS cơ bản bổ sung nồng độ 1.0 mg/L NAA.

Đã xây dựng được mô hình có 4000 cây giống nuôi cấy vô trùng invitro (2500 từ gieo hạt; 1500 từ các bộ phận của cây), 1000 cây ra bầu ươm (900 từ gieo hạt; 300 từ các bộ phận của cây) và 350 cây thương phẩm (260 từ gieo hạt; 90 từ các bộ phận của cây).

Xây dựng được 03 quy trình phục vụ nhân giống lan Giả hạc Quảng Trị bao gồm 01 quy trình nhân giống lan Giả hạc bằng phương pháp gieo hạt in vitro, 01 quy trình nhân giống lan Giả hạc từ các bộ phận của cây bằng phương pháp nuôi cấy mô và 01 quy trình ươm trồng và chăm sóc cây con in vitro./.

Đề tài KH&CN cấp tỉnh: “Đánh giá thực trạng và nghiên cứu đề xuất hệ thống các giải pháp nâng cao hiệu quả giải quyết khiếu nại, tố cáo, tranh chấp đất đai trên địa bàn tỉnh Quảng Trị”

Quảng Trị là địa phương có nhiều khó khăn hạn chế về điều kiện tự nhiên, về kinh tế - xã hội trong những năm qua đã có nhiều thành tựu nổi bật, tuy nhiên nhìn chung thì thực trạng phát triển kinh tế các ngành chưa xứng với tiềm năng. Thu ngân sách đạt thấp, gần 2/3 kinh phí phải nhờ TW cân đối, hỗ trợ. Vì vậy, ngân sách dành cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội rất khó khăn, thiếu ổn định đang là thách thức kéo dài trong nhiều năm tới. Tỉnh Quảng Trị có mật độ dân số cao, phân bố không đều; có lực lượng lao động dồi dào song chất lượng lao động còn nhiều hạn chế, tình trạng dư thừa lao động ở một số khu vực còn nhiều. Cơ cấu lao động nông thôn chủ yếu vẫn là thuần nông. Chất lượng và trình độ chuyên môn của lực lượng lao động chưa đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế trên địa bàn và hội nhập quốc tế.

Diện tích đất tự nhiên của tỉnh Quảng Trị là 473.744 ha. Trong đó, đất nông nghiệp chiếm 86,57%, đất phi nông nghiệp

chiếm 9,12% còn lại đất chưa sử dụng chiếm 4,31%. Về tình hình quản lý nhà nước về đất đai trong giai đoạn 2015 – 2020 về cơ bản đã thực hiện tốt các nội dung trong công tác quản lý đất đai.

Về Khiếu nại trong lĩnh vực đất đai trong giai đoạn 2015 – 2020 toàn tỉnh tiếp nhận 352 đơn trong tổng số 633 đơn khiếu nại trong các lĩnh vực, chiếm 55,6% trong đó lĩnh vực cấp giấy chứng nhận và bồi thường khi thu hồi đất là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến khiếu nại. Nghiên cứu các nguồn tài liệu liên quan cho thấy hầu hết, các đơn thư đều được giải quyết đúng pháp luật.

Về tố cáo trong lĩnh vực đất đai giai đoạn 2015 – 2020 số lượng đơn thư tố cáo có chiều hướng giảm dần. Trên cơ sở báo cáo chung của toàn tỉnh trong tất cả các lĩnh vực thì trong giai đoạn 2015-2020, trên địa bàn tỉnh Quảng Trị có tổng số 249 đơn thư tố cáo của công dân trên địa bàn tỉnh, chủ yếu các đơn thư tố cáo về việc thực hiện công tác kiểm kê, áp giá bồi thường trái

pháp luật; vi phạm chế độ chính sách xã hội. Trong 249 đơn thì cơ quan có thẩm quyền đã giải quyết được 92 vụ. Qua quá trình giải quyết các vụ việc liên quan đến tố cáo, nhà nước đã thu hồi trong giai đoạn 2015-2020 với số tiền 1.027.439.000 VND.

Về kiến nghị, phản ánh, tranh chấp liên quan đến đất đai trên địa bàn tỉnh

Quảng Trị trong giai đoạn 2015-2020, có 42,4% đơn thuộc thẩm quyền giải quyết của UBND tỉnh Quảng Trị, 25% đơn thư kiến nghị, phản ánh thuộc thẩm quyền giải quyết của Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh Quảng Trị, 5,9% là thuộc thẩm quyền giải quyết của UBND các huyện, 1,3% thuộc thẩm quyền giải quyết của TAND. Số lượng đơn thư kiến nghị, phản ánh không thuộc thẩm quyền giải quyết là 23,7% và thuộc thẩm quyền một phần là 1,7%. Trong giai đoạn 2015 -2020 thuộc thẩm quyền giải quyết của địa phương, Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh Quảng Trị xử lý 25% số đơn thư, tham mưu cho UBND tỉnh Quảng Trị giải quyết 42,4%, 5,9% số đơn thư được xử lý và giải quyết tại UBND các huyện, 1,3% số đơn thư được giải quyết tại TAND các cấp. Kết quả tổng hợp cho thấy, đơn thư kiến nghị, phản ánh thuộc thẩm quyền giải quyết của

UBND thành phố Đông Hà chiếm số lượng lớn nhất (105 trường hợp), huyện Vĩnh Linh là 29 trường hợp, huyện Gio Linh là 23 trường hợp, huyện Triệu Phong là 17 trường hợp, thị xã Quảng Trị là 15 trường hợp, huyện Hải Lăng là 12 trường hợp, huyện Hướng Hóa là 08 trường hợp, huyện Cam Lộ là 07 trường hợp và ít nhất là huyện Đa Krông, có 05 trường hợp.

Trên cơ sở thực trạng công tác giải quyết khiếu nại, tố cáo và tranh chấp đất đai giai đoạn 2015 – 2020 tại tỉnh Quảng Trị. Nghiên cứu đã đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả giải quyết khiếu nại, tố cáo và tranh chấp về đất đai trên địa bàn tỉnh.

Tổng hợp, biên tập:

Trần Phương

Khai thác cơ hội số hóa ở bộ phận bán hàng (phần 2)



Đề xuất để khai thác cơ hội số bán hàng thành công

Chuyển đổi sang cách làm việc mới có thể gặp khó khăn. Năng lực của các thành viên nhóm bán hàng hiện tại có thể không phù hợp với yêu cầu mới của công việc. Trong ngắn hạn, sự thay đổi này có thể khiến nhân viên bán hàng mất tập trung và nản chí, dẫn đến mất đi những người làm việc tốt nhất, mối quan hệ với khách hàng bị gián đoạn và công việc kinh

doanh sa sút. Về lâu dài, nếu sai nhân viên đi đôi với sai vai trò, thì hậu quả sẽ còn kéo dài trong nhiều năm.

Các quyết định khai thác cơ hội số phải được thực hiện với mục tiêu hướng tới đổi mới và thích ứng khi nhu cầu kinh doanh phát triển. Bản chất nhân viên bán hàng rất nhanh nhẹn, nhưng tính linh hoạt của vai trò bán hàng trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số đòi hỏi họ phải áp dụng tư duy nhạy bén hơn và

liên tục cải thiện kỹ năng và kiến thức của mình. Những người có khả năng thành công nhất chấp nhận học hỏi không ngừng như một phần của văn hóa.

Các sáng kiến khai thác cơ hội số bán hàng được hưởng lợi bằng cách tập trung vào năm hành động chính sau. Nếu được thực hiện tốt, những hoạt động này làm tăng đáng kể tỷ lệ thành công.

Đưa quyền lãnh đạo đúng vào vị trí

Nhóm khai thác cơ hội số bán hàng nên có một người tiên phong “mang gương đi mở cõi” ở vị trí lãnh đạo, một người nhiệt huyết và được cả những người bán hàng và tiếp thị cũng như các chuyên gia công nghệ tôn trọng. Sự hợp tác này bảo rằng các giải pháp không chỉ khả dụng và hữu ích mà còn có thể được duy trì và nâng cao theo thời gian.

Người lãnh đạo tiên phong này sẽ cân bằng giữa kỳ vọng của tổ chức bán hàng với mối quan tâm thực dụng của công nghệ thông tin (CNTT). Các ưu tiên cho nhóm bán hàng bao gồm xác định các cơ hội bán hàng mới, thúc đẩy các cải tiến sản phẩm có lợi và giành được

khách hàng. Nhóm CNTT có những ưu tiên quan trọng tương đương nhưng tiềm ẩn nhiều mâu thuẫn. Chúng bao gồm kiểm soát chi phí và rủi ro, phát triển năng lực của doanh nghiệp và đảm bảo tính bền vững lâu dài hơn. Người lãnh đạo tiên phong này là người hòa hợp với cả hai nhóm này. Họ dễ dàng đề ra các kế hoạch tổng thể, tránh thay đổi liên tục ở các mức độ ưu tiên và chú trọng vào giá trị và sự phù hợp với người dùng. Một người lãnh đạo tiên phong sẽ:

- Hỗ trợ CNTT bằng cách giúp nhóm bán hàng nhìn thấy tiến trình, chất lượng và các rủi ro ngân sách của việc bổ sung các tính năng mới quá muộn trong quy trình.

- Hỗ trợ bán hàng và tiếp thị bằng cách giúp CNTT thấy được lợi ích của việc sử dụng một công nghệ tiên tiến đáp ứng nhu cầu kinh doanh tốt hơn so với một giải pháp đã được thử nghiệm.

- Hướng cho cả CNTT và nhóm bán hàng và tiếp thị xung quanh những thông tin chi tiết có thể không tự nhiên mà có.

- Chống lại tình trạng “đeo cà giữa đường” làm cho hệ

thông khó sử dụng và đe dọa sự phát triển và tung ra kịp thời các sản phẩm mới.

- Đảm bảo rằng sáng kiến không có phạm vi lớn đến nỗi sụp đổ do chính sức nặng của nó.

Những người lãnh đạo tiên phong tốt nhất sẽ có sự đồng cảm với các quan điểm khác nhau. Nói chung, sự nghiệp của họ bao gồm vai trò lãnh đạo trong công nghệ và bán hàng hoặc tiếp thị. Để một người lãnh đạo tiên phong hướng nỗ lực khai thác cơ hội số đến một kết quả thành công, thì sự hỗ trợ từ các nhà lãnh đạo cấp cao là chìa khóa quan trọng. Các nhà hỗ trợ cấp cao có thể giúp đảm bảo rằng các sáng kiến bán hàng phù hợp với chiến lược tổng thể của công ty và không trùng lặp hoặc tạo ra sự không tương thích với các nỗ lực ở các lĩnh vực khác.

Các nhà hỗ trợ cấp cao cũng tạo ra một không gian an toàn cho các nhà lãnh đạo tiên phong có thể hành động ngay cả khi gặp một số khó khăn. Ví dụ, các nhà hỗ trợ cấp cao có thể đảm bảo việc tái cấu trúc tổ chức bán hàng nếu cần; họ có thể tham gia để giải quyết xung

đột và tạo điều kiện hợp tác giữa các silo của tổ chức; và họ có thể giúp đảm bảo cam kết lâu dài của các nguồn lực.

Kết hợp các biện pháp giải trình trách nhiệm

Các nỗ lực khai thác số hóa bán hàng sẽ dễ thành công hơn khi chúng được định hướng bởi tầm nhìn, chiến lược và chỉ số phù hợp. Điều này đòi hỏi phải phát triển một tình huống kinh doanh, một kế hoạch chiến lược với các chỉ số hiệu suất chính (KPI) và một khuôn khổ quản trị tổng thể cho sáng kiến. Một trường hợp kinh doanh sẽ định lượng giá trị cho doanh nghiệp và khách hàng, đồng thời đưa ra bối cảnh và cách tiếp cận. KPI giám sát tiến độ đạt được mục tiêu. Một cơ cấu quản trị sẽ hướng sáng kiến đến kết quả mong muốn của nó bằng cách xác định sự chòng chéo giữa các sáng kiến và tìm cơ hội chia sẻ nguồn lực và học hỏi.

Hãy xem xét một trường hợp điển hình, công ty dược sinh học toàn cầu UCB. Theo truyền thống, nó dựa vào những người bán hàng để chia sẻ thông tin về các loại thuốc kê đơn với bác sĩ và những người hành nghề y tế khác, thường là trong các cuộc

	Chuẩn bị tổ chức	Thực hiện sáng kiến	Đảm bảo tính bền vững
Lãnh đạo	<ul style="list-style-type: none"> - Có một nhà hỗ trợ cấp cao chịu trách nhiệm cho thành công - Lãnh đạo nhóm là một lãnh đạo có khả năng mở rộng phạm vi - Duy trì cam kết với ngân sách và nguồn lực 		
Trách nhiệm	<ul style="list-style-type: none"> - Làm rõ trường hợp kinh doanh - Xác định các chỉ số hiệu suất cơ bản (KPIs) - Xác định sự chồng chéo/các mối liên kết với các sáng kiến khác - Tạo một khung quản trị cho sáng kiến 	<ul style="list-style-type: none"> - Xét duyệt trường hợp kinh doanh - Đo lường các KPI - Thực hiện khung quản trị 	
Thành lập nhóm	<ul style="list-style-type: none"> - Hình thành một nhóm cốt cán đa chức năng bao gồm các đại diện người dùng 	<ul style="list-style-type: none"> - Triển khai nhóm cốt cán - Triển khai các nhóm đa chức năng nhỏ hơn khi cần thiết 	
Tiếp cận linh hoạt	<ul style="list-style-type: none"> - Tiến hành đào tạo linh hoạt 	<ul style="list-style-type: none"> - Tạo ra sản phẩm khả dụng tối thiểu - Lấy phản hồi từ nhóm EET Tiến hành các giai đoạn thiết kế-xây dựng-triển khai-học hỏi-lập lại 	<ul style="list-style-type: none"> - Giám sát sử dụng và phản hồi - Ưu tiên các đặc điểm mới
Thay đổi quản lý	<ul style="list-style-type: none"> - Xác định những biến đổi quy trình và những biến đổi tư duy cần thiết 	<ul style="list-style-type: none"> - Dự trữ từ các nhà quản lý tuyến đầu - Sử dụng những người có tầm ảnh hưởng ngành hàng để tăng mức độ tham gia - Tiến hành đào tạo và hỗ trợ người dùng theo từng hoàn cảnh 	<ul style="list-style-type: none"> - Cung cấp đào tạo và hỗ trợ người dùng liên tục - Tìm kiếm và hoạt động trên cơ sở phản hồi - Liên kết các sáng kiến với các chương trình khác.

Danh sách việc cần làm đối với Khai thác cơ hội số

thăm khám trực tiếp. Khi những người hành nghề bắt đầu nhận thông tin từ các nguồn kỹ thuật số, chẳng hạn như email, trang web, ứng dụng dành cho thiết bị di động và podcast, UCB đã bắt đầu hành trình nhiều năm để xem xét lại chiến lược tiếp cận thị trường với tư duy ưu tiên kỹ thuật số.

Khi bắt đầu nỗ lực khai thác cơ hội số, họ tập trung vào

việc hỗ trợ ra mắt sản phẩm với thông tin chi tiết thu được bằng cách tích hợp dữ liệu và áp dụng phân tích nâng cao. Ví dụ, công ty đã tin rằng việc bệnh nhân kém chấp nhận một sản phẩm mới là do giao tiếp giữa lực lượng bán hàng và các nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe không hiệu quả. Tuy nhiên, các phân tích cho thấy giả định này là sai.

Trên thực tế, các nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe đã kê đơn sản phẩm, nhưng nhiều bệnh nhân đã không mua thuốc theo đơn và tiến hành điều trị vì lo lắng về khả năng chi trả. UCB đã chuyển nỗ lực sang việc cải thiện chương trình hỗ trợ bệnh nhân thay vì tranh luận về những gì đã xảy ra với lượng bán hàng. Hiệu suất bán hàng được cải thiện đáng kể.

Khi niềm tin của UCB vào sức mạnh của phân tích ngày càng tăng, các nỗ lực của UCB để tận dụng dữ liệu và thuật toán để cung cấp thông tin cho các quyết định cũng tăng lên. Đến năm 2018, công ty đã sẵn sàng thực hiện phân tích về sự tương tác giữa các đại diện bán hàng và bác sĩ. Các đại diện bán hàng bắt đầu sử dụng phân tích để hướng vào đúng bác sĩ với thông điệp phù hợp vào đúng thời điểm. Được trang bị bằng những thông tin chi tiết dựa trên dữ liệu về sự tiến triển bệnh của bệnh nhân, động thái môi trường y tế tại địa phương, khả năng chuyển đổi liệu pháp của nhà cung cấp và các yếu tố khác, các đại diện có thể kết nối với các nhà cung cấp nhanh nhạy thu và điều chỉnh thông tin liên lạc cho phù hợp với nhu cầu của nhà cung cấp và bệnh nhân.

Các tổ chức bán hàng có thể nâng cao sự thành công của các sáng kiến khai thác cơ hội số bằng cách theo dõi các KPI liên quan đến việc áp dụng sản phẩm và giá trị cho khách hàng và người dùng. KPI có thể bao gồm cả chỉ số dẫn đầu và chỉ số tụt hậu. (Các chỉ số dẫn đầu là những chỉ số giúp dự đoán thành công trong tương lai, chẳng hạn như số lượng khách hàng mới được liên hệ. Chỉ số tụt hậu là những chỉ số đo lường hiệu suất cho đến nay, chẳng hạn như số lượng tài khoản mới giành được.) Bằng cách chú ý đến KPI, nhóm bán hàng có thể chẩn đoán các vấn đề và cách khắc phục trong quá trình triển khai sáng kiến và hơn thế nữa.

Ngoài ra, các nhà lãnh đạo có thể sử dụng dữ liệu KPI để cung cấp cho nhân viên những phản hồi tích cực, tạo năng lượng cho tổ chức. Trong khi đó, một khuôn khổ về quản trị trung tâm giúp đảm bảo đầu tư liên tục vào sáng kiến và tiến độ ổn định đối với các mục tiêu kinh doanh./.

Nguồn: Cục Thông tin KH&CN Quốc gia

Kinh nghiệm sống sót qua “đường cong thung lũng chết” dành cho các Startup

Theo ước tính, khoảng 90% các công ty khởi nghiệp thất bại. Với nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu trị giá 3 nghìn tỷ USD, đó là nguy cơ rất lớn. Giai đoạn ban đầu quan trọng của các dự án kinh doanh mới được gọi là “đường cong thung lũng chết”. Đó là giai đoạn mà doanh nghiệp mới mạnh nhen hình thành nhưng không tạo ra đủ doanh thu. Trong giai đoạn này, các công ty cạn kiệt vốn ban đầu cần để kinh doanh.

Làm thế nào để các công ty thành công vượt qua giai đoạn khó khăn này. Các bước mà doanh nhân nên thực hiện sẽ tùy thuộc vào tình huống chiến lược mà họ nhận thấy. Các nhà nghiên cứu đã xác định được bốn giai đoạn của đường cong thung lũng chết và tạo ra một ma trận mà trong đó các doanh nhân có thể đặt doanh nghiệp của họ vào để xác định những thách thức chính trong tương lai.

Ma trận của nhóm nghiên cứu dựa trên hai thách thức chính mà tất cả các dự án kinh doanh mới phải đối mặt: 1) Họ có mô hình kinh doanh phù hợp không? và 2) Họ có tham vọng phát triển không?

Để xác định xem họ có mô hình kinh doanh phù hợp hay không, các doanh nhân nên sử dụng hai bài kiểm tra mô hình kinh doanh do Joan Magretta gợi ý: bài kiểm tra trần thuật và bài kiểm tra con số. Một doanh nghiệp vượt qua bài kiểm tra trần thuật khi có logic và sự liên kết trong mô hình kinh doanh - nói cách khác, khi câu chuyện về mô hình kinh doanh có ý nghĩa. Bài kiểm tra số tập trung vào hiệu quả tài chính của mô hình kinh doanh và liệu mô hình kinh doanh đó có thể tạo ra lợi nhuận hay không. Khi doanh thu vượt quá chi phí, bài kiểm tra số sẽ được thông qua. Thuật ngữ “tham vọng tăng trưởng” mô tả các mục tiêu tăng trưởng dự kiến của một doanh nghiệp mới về khía cạnh khách hàng và hiệu quả tài chính. Chính những tham vọng tăng trưởng này sẽ thu hút các nhà đầu tư tài trợ chi phí trong giai đoạn đầu của cuộc hành trình lập nghiệp. Do đó, chúng là một khía cạnh quan trọng trong việc ra quyết định của các doanh nghiệp mới.

Bốn giai đoạn của các doanh nghiệp mới

Khi vẽ sơ đồ thành công của mô hình kinh doanh và tham

Bốn giai đoạn của một dự án kinh doanh mới



vọng tăng trưởng lên một ma trận, chúng ta có thể xác định bốn giai đoạn của doanh nghiệp mới: định hình, thành lập, khởi nghiệp và mở rộng quy mô. Mỗi giai đoạn đi kèm với những thách thức chiến lược.

Định hình

Những doanh nghiệp mới này đã đạt được các mục tiêu tăng trưởng nhưng không duy trì được mô hình kinh doanh hoạt động tốt. Các lý do có thể bao gồm logic không còn hợp lý khi thị trường đã thay đổi (ví dụ: Tamagotchi), công nghệ lỗi thời (ví dụ: đầu tư vào trợ lý kỹ thuật số cá nhân trước khi điện thoại thông minh xuất hiện), các đề xuất giá trị bị đối thủ cạnh

tranh thách thức (ví dụ: Uber đang thách thức ngành công nghiệp taxi), hoặc những thay đổi đáng kể trong nhu cầu của khách hàng (ví dụ: xu hướng không hút thuốc, ăn chay trường hoặc tự làm). Trong trường hợp sau, vấn đề không phải là đối thủ cạnh tranh cung cấp thứ gì đó tốt hơn, mà là khách hàng đang biến mất hoàn toàn khỏi thị trường hiện tại.

Tất cả những tình huống này đều có một điểm chung: Mô hình kinh doanh đã trở nên không còn phù hợp sau khi tăng trưởng đáng kể, và việc kinh doanh hiện đang ở trong một thị trường suy giảm. Vì vậy, những doanh nghiệp mới

này cần phải định hình để tồn tại. Do đó, các công ty định hình này phải đối mặt với thách thức đáng kể trong việc (tái) phát minh ra các mô hình kinh doanh của họ, cho dù thông qua đổi mới sáng tạo, phát triển kinh doanh, tái định vị chiến lược hay thoái vốn. Đồng thời, các công ty này phải khôi phục lại niềm tin của nhà đầu tư vì họ đang phải trải qua giai đoạn thất vọng. Nói một cách đơn giản, các doanh nghiệp này cần phải tái tạo lại mô hình kinh doanh cũng như bản thân.

Đứng lên

Sau khi các công ty đạt được quy mô như hình dung, sự chú ý của các doanh nhân nên chuyển sang hướng ổn định mô hình kinh doanh và đảm bảo lợi tức đầu tư. Những doanh nghiệp có khả năng “đứng lên” đã tạm thời rời khỏi thung lũng chết chóc, nhưng điều đó không có nghĩa là những rắc rối của họ đã kết thúc. Họ phải làm mọi cách để duy trì sự phù hợp với người tiêu dùng, vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh và chống lại bất kỳ sự tự mãn nào có thể manh nha trở dậy. Nói cách khác, tất cả nỗ lực của họ phải được áp dụng một cách chu đáo để tiếp tục đứng lên.

Những thách thức trong giai đoạn này là bảo vệ mô hình kinh doanh và bảo vệ các khoản đầu tư liên quan. Những mục tiêu này

có thể đạt được bằng cách buộc các đối thủ cạnh tranh rút khỏi thị trường, tối ưu hóa các quy trình và thu nhập, hoặc từng bước phát triển mô hình kinh doanh. Nói một cách đơn giản, những doanh nghiệp này cần phải bảo vệ các mô hình kinh doanh của họ - cả trong hiện tại lẫn tương lai.

Khởi nghiệp

Những dự án kinh doanh mới này có mục tiêu tăng trưởng đầy tham vọng, tuy nhiên, vẫn chưa tìm ra mô hình kinh doanh hoạt động hiệu quả. Các yếu tố xác định của chúng là tìm kiếm một mô hình kinh doanh và thử nghiệm liên tục, thường dưới hình thức thử và sai.

Ví dụ: các công ty khởi nghiệp có thể chuyển trọng tâm từ phân khúc khách hàng này sang phân khúc khách hàng khác, phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới hoặc thay đổi các tùy chọn thanh toán của họ từ cố định sang đăng ký, sang theo yêu cầu và ngược lại. Họ cũng thường thử các phương tiện bán hàng và tiếp thị khác nhau để tìm kiếm khách hàng. Hơn nữa, họ phát triển các năng lực mới để hỗ trợ tất cả những thay đổi đã đề cập này.

Tóm lại, trong một khởi nghiệp, không có gì là cố định và mọi thứ đều có xu hướng thay đổi theo hướng tìm kiếm một mô hình kinh doanh có lợi nhuận và bền vững.

Tất nhiên, việc tìm kiếm một mô hình kinh doanh xuất sắc không phải là miễn phí. Tuy nhiên, vì mọi thứ đều có quy mô nhỏ nên tổng đầu tư thường thấp. Các chiến lược được áp dụng thường bao gồm “thất bại nhanh”, “thử và sai”, “đồng sáng tạo” và “huy động vốn từ cộng đồng”, đó là một số nguyên tắc khởi nghiệp phổ biến nhất. Tóm lại, thách thức chiến lược đối với các start-up là tìm ra mô hình kinh doanh phù hợp.

Tăng quy mô

Sau khi công ty khởi nghiệp đã tạo ra một mô hình kinh doanh phù hợp, họ có thể lựa chọn mở rộng quy mô về số lượng, thường là theo một trong hai con đường. Thứ nhất, quy mô có thể đến từ việc thu hút một lượng khách hàng ngày càng tăng. Trong trường hợp này, mô hình kinh doanh đã bao gồm các năng lực cần thiết và các đề xuất giá trị - trọng tâm là thu hút được càng nhiều khách hàng càng nhanh càng tốt. Đây là điển hình cho các mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng, kỹ thuật số. Thứ hai, quy mô có thể đến từ việc nhân rộng mô hình kinh doanh ban đầu, như đã thấy trong các hệ thống nhượng quyền. Hãy xem một chuỗi nhà hàng: Ngoài các chức năng hậu cần (chẳng hạn như chuỗi cung ứng, nguồn nhân lực và CNTT), các bản sao giống hệt nhau của mô hình kinh

doanh được thiết lập. Vì vậy, quy mô về khách hàng đòi hỏi quy mô về nguồn lực và năng lực.

Đối với việc mở rộng quy mô, những thách thức đòi hỏi phải nhanh chóng có thêm nhiều khách hàng và tìm các nguồn lực cần thiết để mở rộng quy mô của mô hình kinh doanh để các năng lực phát triển phù hợp với số lượng khách hàng. Nói một cách đơn giản, việc mở rộng quy mô cần mở rộng tài trợ và hạn chế sự đổi mới sáng tạo của họ để đáp ứng kỳ vọng tăng trưởng dự kiến.

Các công ty có thể rơi vào từng giai đoạn trong số bốn giai đoạn, nhưng không nhất thiết phải trải qua tất cả các giai đoạn. Hãy xem xét Amazon, công ty này đã phát triển thần tốc từ giai đoạn khởi nghiệp đến mở rộng quy mô. Jeff Bezos đã tìm thấy một mô hình kinh doanh phù hợp với sự ra đời của Internet, thành lập một công ty với tầm nhìn trở thành “hiệu sách lớn nhất trái đất” ngay từ lúc khởi đầu và tập trung không ngừng vào tăng trưởng dài hạn với chi phí lợi nhuận ngắn hạn.

Tuy nhiên, đôi khi các công ty thực sự trải qua tất cả các giai đoạn tại các thời điểm khác nhau. Hãy xem xét quỹ đạo của Facebook. Ban đầu, họ là một startup phải tìm kiếm một mô hình kinh doanh. Sau đó, Facebook phát triển thành một công ty trong giai đoạn mở

rộng quy mô, tìm cách tăng trưởng bằng cách mở rộng mô hình của họ. Khi phát hành lần đầu ra công chúng, về cơ bản, họ đã ở giai đoạn “đứng lên” cố gắng bảo vệ mô hình của mình. Nhưng với những lời chỉ trích lâu dài về mô hình kinh doanh và việc sử dụng dữ liệu của họ, giờ đây họ có thể đã rơi vào giai đoạn định hình, nơi họ cần phải tái tạo lại mô hình kinh doanh hiện có của mình và về cơ bản là khởi nghiệp trở lại.

Bài học cho doanh nhân

Từ những phân tích trên, có ba bài học chính cho các doanh nhân:

1. Biết bạn đang ở giai đoạn nào. Trước tiên, các doanh nhân cần phải tự xác định xem họ đang ở giai đoạn nào. Nếu bạn không biết mình đang ở đâu, bạn sẽ không biết phải làm thế nào để có thể tiến lên phía trước.

2. Thực hiện các quyết định theo yêu cầu của giai đoạn của bạn. Tất cả các giai đoạn đều có những thách thức riêng và các doanh nhân nên tập trung vào những giai đoạn quan trọng liên quan đến giai đoạn hiện tại của họ. Ví dụ, đổi mới sáng tạo triệt để và phát triển kinh doanh là cần thiết cho giai đoạn khởi nghiệp và định hình, đồng thời, đây cũng là vấn đề nan giải đối với giai đoạn mở rộng quy mô và đứng dậy. Mang lại lợi nhuận từ các khoản đầu

tư là quan trọng đối với giai đoạn đứng dậy, nhưng chưa phải là vấn đề đối với giai đoạn khởi nghiệp và mở rộng quy mô, vì giai đoạn này thường tập trung vào việc bán ước mơ và dự đoán của mình cho các nhà đầu tư.

3. Đảm bảo sự liên kết giữa các bên liên quan. Điều quan trọng là tất cả các bên liên quan đều có cùng hiểu biết về từng giai đoạn và những thách thức liên quan của doanh nghiệp mới. Nếu người sáng lập hiểu rằng doanh nghiệp đang trong giai đoạn đứng dậy, trong khi, các nhà đầu tư lại tin rằng nó đang trong giai đoạn mở rộng quy mô, thì điều đó sẽ dẫn đến xung đột nghiêm trọng, làm tổn hại đến cơ hội tồn tại của dự án kinh doanh mới.

4. Điểm mấu chốt và quan trọng là phải đánh giá trung thực tình hình của tổ chức và đưa ra chiến lược tương ứng. Không hiểu rõ tình hình có thể dẫn đến làm mất lòng tin của nhà đầu tư và các khoản đầu tư. Con đường thoát khỏi thung lũng chết chóc được mở ra bằng nhận thức tình huống và giao tiếp minh bạch trong từng giai đoạn một./.

**Nguồn Bản tin Khởi nghiệp
đổi mới sáng tạo, Cục Thông
tin KH&CN Quốc gia**

Thông tư số 67/2022/TT-BTC: Hướng dẫn nghĩa vụ thuế khi trích lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

Bộ Tài chính vừa ban hành Thông tư số 67/2022/TT-BTC ngày 7/11/2022 hướng dẫn về nghĩa vụ thuế khi doanh nghiệp trích lập và sử dụng Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp. Thông tư có hiệu lực thi hành từ ngày 23/12/2022 và áp dụng cho việc xác định nghĩa vụ thuế từ kỳ tính thuế thu nhập DN năm 2022.

Theo đó, nội dung mới của Thông tư số 67/2022/TT-BTC (Thông tư 67) nhằm tháo gỡ khó khăn và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế khi doanh nghiệp trích lập trích lập và sử dụng Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp.

Thông tư 67 được đánh giá là giúp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp theo chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội của Quốc hội theo Nghị quyết số 43/2022/QH15 của Quốc hội. Cụ thể: Theo quy định, Quỹ khoa học và công nghệ chỉ được sử dụng

cho hoạt động nghiên cứu khoa học và công nghệ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để kịp thời tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, phục hồi kinh tế sau đại dịch Covid -19, tại điểm c khoản 1 Điều 5 Thông tư 67 đã hướng dẫn cụ thể doanh nghiệp được sử dụng Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp trong 02 năm (năm 2022 và năm 2023) để mua máy móc, thiết bị cho đổi mới công nghệ, phục vụ trực tiếp hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản cố định được dùng đồng thời cho nghiên cứu khoa học công nghệ và sản xuất kinh doanh. Thông tư 67 bổ sung hướng dẫn quản lý tài sản đối với trường hợp tài sản cố định dùng đồng thời cho hoạt động nghiên cứu khoa học công nghệ và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tại khoản 4 Điều 5 Thông tư 67 hướng dẫn khi tài sản cố định hình thành từ nguồn Quỹ dùng đồng thời cho hoạt động nghiên cứu khoa học và công nghệ thì doanh nghiệp chỉ việc tiếp tục theo dõi quản lý

theo quy định và không phải tính khấu hao tài sản cố định vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp. Nội dung này tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong trường hợp tài sản cố định hình thành từ nguồn Quỹ nhưng không sử dụng hết công suất, khi doanh nghiệp dùng tài sản này đồng thời cho sản xuất kinh doanh, nhằm tránh lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp thì doanh nghiệp chỉ cần theo dõi tài sản cố định này, không tính khấu hao tài sản cố định vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thông tư 67 cũng hướng dẫn rõ hơn việc xác định thuế thu nhập doanh nghiệp đối với trường hợp trích lập Quỹ trong thời gian doanh nghiệp đang được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp và có nhận điều chuyển Quỹ khoa học và công nghệ từ doanh nghiệp khác. Tại điểm b khoản 4 Điều 4 Thông tư 67 hướng dẫn trường hợp doanh nghiệp có trích Quỹ trong thời gian đang được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp, có nhận điều chuyển Quỹ từ doanh nghiệp khác (doanh nghiệp điều chuyển), nếu doanh nghiệp sử dụng không đúng mục đích hoặc không sử dụng hoặc sử dụng không hết 70% đối với số Quỹ đã trích và nhận điều chuyển, thì số thuế thu nhập doanh nghiệp thu hồi được xác định đối với từng trường hợp

cụ thể: trường hợp doanh nghiệp trích Quỹ được hưởng ưu đãi và doanh nghiệp điều chuyển cũng được hưởng ưu đãi; trường hợp doanh nghiệp trích Quỹ được hưởng ưu đãi và doanh nghiệp điều chuyển không được hưởng ưu đãi; Việc xác định số tiền nhận điều chuyển sử dụng không đúng mục đích, chưa sử dụng hoặc sử dụng không hết 70% được phân bổ theo tỷ lệ giữa số tiền nhận điều chuyển với số Quỹ trong kỳ tính thuế (bao gồm cả số trích Quỹ và số tiền nhận điều chuyển). Nội dung này giúp cho doanh nghiệp dễ dàng trong việc xác định nghĩa vụ thuế đối với phần Quỹ không sử dụng hết trong từng trường hợp cụ thể khi doanh nghiệp trích Quỹ trong thời gian đang được ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp và có nhận điều chuyển Quỹ từ doanh nghiệp khác.

Bên cạnh đó, Thông tư 67 đã làm rõ hơn một số nội dung bảo đảm việc hiệu chính sách được thống nhất, ví dụ khoản trích Quỹ được thực hiện hằng năm và sau 05 năm kể từ khi trích Quỹ mới xác định khoản Quỹ trích trước đó 05 năm đã được sử dụng hết chưa. Nếu chưa sử dụng hoặc chưa sử dụng hết 70% số Quỹ đã trích mới xác định nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp đối với số tiền Quỹ chưa sử dụng này./.