

(Tiếp theo kỳ trước)

c. Thành công

Biểu hiện quan trọng nhất đối với tổ chức hoạt động vì lợi nhuận là quy mô lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, và đối với tổ chức phi lợi nhuận là số lượng hàng hóa cung cấp cho người nhận. Biểu hiện kế tiếp là khả năng tồn tại và phát triển trong dài hạn của tổ chức.

một tổ chức trong dài hạn sẽ được phản ánh qua tầm quan trọng trên phạm vi quốc gia và/hoặc quốc tế hoặc vị trí xếp hạng của tổ chức trong ngành kinh doanh. Một tổ chức có thể đánh giá xếp hạng theo một số tiêu chí sau:

- Tổng doanh thu của tổ chức so với các tổ chức khác cùng ngành.
- Tổng doanh thu của tổ chức

3. Quốc Gia

a. Yếu tố đầu vào

Yếu tố đầu vào tác động trực tiếp đến tiềm năng của một quốc gia là số lượng cá nhân, tổ chức tài nguyên thiên nhiên sẵn có. Số lượng càng lớn thì tiềm năng của quốc gia càng cao. Yếu tố đầu vào gián tiếp chính là hệ thống chính trị và hệ thống kinh tế, kể cả điểm yếu và

Mô hình hợp nhất kinh tế 3X3

TS. TRẦN VĂN HIỂN, Thạc sĩ ERIC P. SCHAFER,
Thạc sĩ ROBERT OGBURN & Thạc sĩ TÔ THU THỦY

Lợi nhuận có thể định nghĩa đơn giản là doanh thu trừ chi phí. Lợi nhuận của một tổ chức nhỏ thì dễ dàng tính toán. Nhưng tính lợi nhuận cho một tổ chức qui mô lớn thì phức tạp hơn nhiều. Những tổ chức này sản xuất nhiều chủng loại hàng hóa tại nhiều quốc gia khác nhau. Xác định chính xác qui mô lợi nhuận của một tổ chức lớn phụ thuộc vào nhiều nhân tố, ví dụ như:

- Đạo đức nghề nghiệp của cấp lãnh đạo và kế toán viên.
- Quá trình quản lý minh bạch theo nguyên tắc đối trọng và giám sát.
- Những qui định chuyên ngành và của chính phủ về chuẩn mực báo cáo tài chính phải đầy đủ, kể cả áp dụng nguyên tắc kế toán GAAP (Generally Accepted Accounting Principles).

- Năng lực và đạo đức của những kiểm toán viên độc lập.

Nếu thiếu những yếu tố trên, thì báo cáo lợi nhuận sẽ không đáng tin cậy. Xin nhắc lại, do việc thiếu đạo đức của một bộ phận lãnh đạo Enron, Worldcom và Anthur Anderson trong việc áp dụng sai hoặc không tuân thủ GAAP khi xác định lợi nhuận đã gây ra sự sụp đổ đột ngột của những tập đoàn đã từng được coi là các tổ chức hùng mạnh này.

Khả năng tồn tại/phát triển của

vượt mức; ví dụ: 1 triệu USD, 100 triệu, 1 tỉ, 10 tỉ, 100 tỉ.

- Qui mô khách hàng so với các tổ chức khác cùng ngành.

- Nguồn nhân lực vượt mức giới hạn quan trọng, chẳng hạn 1.000 nhân viên, 5.000, 10.000 hay 100.000 nhân viên.

Các tổ chức vững mạnh là những tổ chức có qui mô đủ lớn, đủ mạnh để tạo lợi nhuận trong thị trường nội địa/quốc tế ngày càng cạnh tranh khốc liệt; và để duy trì sự vững mạnh ấy, tổ chức phải có lực lượng nhân công cũng như cấp lãnh đạo có năng lực và tận tâm.

Trình độ chuyên môn hóa và phân công lao động cao tạo điều kiện để một tổ chức liên kết chặt chẽ có thể sản xuất khối lượng hàng hóa gấp nhiều lần so với khối lượng của một tập hợp các cá nhân là những chủ sở hữu riêng lẻ (tập hợp này có cùng qui mô với tổ chức). Một quốc gia thịnh vượng phải có những tổ chức qui mô lớn và kinh doanh có lãi. Vì vậy, nhà nước phải nỗ lực cung cấp môi trường thuận lợi cho các tổ chức mới thành lập cũng như cho các tổ chức đang hoạt động phát triển và trưởng thành. Quá trình hiện thực hoá này rất quan trọng đối với sự thành công của cá nhân vì tổ chức thành công sẽ tạo cơ hội để cá nhân thành công.

điểm mạnh của hai hệ thống đó, tính minh bạch của chính quyền, tình trạng ổn định của hệ thống chính trị quốc gia, quan hệ quốc tế (đồng minh, liên minh kinh tế và chính trị), lịch sử và văn hóa.

Các tổ chức thường phát triển mạnh trong quốc gia có chính quyền trong sạch. Ổn định chính trị cũng là yếu tố rất quan trọng cho các tổ chức quyết định đầu tư lâu dài. Hơn nữa, quan hệ quốc tế mang lại lợi ích cho quốc gia ở nhiều khía cạnh khác nhau như:

- Phát triển nhiều thị trường nước ngoài mới cho các cá nhân và tổ chức trong nước.

- Hạn chế thái độ chống đối và căng thẳng giữa các quốc gia. Qua đó, quốc gia có thể giảm chi tiêu cho an ninh quốc phòng.

- Thu hút vốn đầu tư nước ngoài và/hoặc viện trợ tài chính từ bên ngoài (đối với các quốc gia đang phát triển).

Lịch sử có thể kết hợp các quốc gia với nhau nhưng cũng có thể chia cắt chính các quốc gia đó. Các quốc gia có quan hệ lịch sử chặt chẽ như Mỹ và Anh thì tin tưởng nhau hơn và giao dịch mua bán tự do hơn. Còn các quốc gia trong lịch sử luôn đối chọi nhau như Ấn Độ và Pakistan thường có chiến tranh nhiều hơn là buôn bán hàng hóa.

Yếu tố văn hóa tích cực bao gồm tính độc lập, tinh thần kinh doanh, trung thực, cư xử đúng mực, công minh, tinh thần đồng đội, suy nghĩ độc lập, sáng tạo, lối sống lành mạnh, nhận thức và ý thức bảo vệ môi trường, và tinh thần lạc quan. Sự tồn tại của các yếu tố văn hóa tích cực này liên tục khích lệ các cá nhân và tổ chức phát triển các quan hệ kinh doanh có hiệu quả. Vì vậy, quốc gia cần nhanh chóng đưa các nhân tố văn hóa tích cực trên vào cuộc sống của cá nhân và tổ chức.

b. Tiềm năng

Tiềm năng của một quốc gia bắt nguồn từ tập hợp tiềm năng của cá nhân và tổ chức, đầu tư trực tiếp nước ngoài, chỉ tiêu an ninh quốc phòng và quân sự, tính hiệu quả của hệ thống công nghệ kỹ thuật, hệ thống tài chính, kinh tế và luật pháp; tính hiệu quả trong các chính sách tài chính và tiền tệ; và khả năng xâm nhập các thị trường thế giới giàu mạnh.

Tiềm năng tập thể của cá nhân và tổ chức bao gồm tiềm năng tập thể của cá nhân và tiềm năng tập thể của tổ chức. Vì vậy, số lượng các cá nhân và tổ chức có năng lực càng nhiều thì tiềm năng tập thể càng lớn. Do năng suất hoạt động của các tổ chức liên kết chặt chẽ cao hơn nhiều so với năng suất của một nhóm gồm nhiều cá nhân độc lập, nên tiềm năng của quốc gia sẽ mạnh hơn nếu quốc gia đó có nhiều tổ chức liên kết chặt chẽ.

Đầu tư nước ngoài đem đến ý tưởng mới, phong cách quản lý hiện đại, nguồn tài nguyên và/hoặc công nghệ mới để làm giàu cho đất nước. Do vậy, các quốc gia nhận được nguồn vốn đầu tư nước ngoài thì có năng lực kinh tế hơn. Tất cả các quốc gia, kể cả những quốc gia giàu có nhất đều mong muốn thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Năm 2000, Mỹ thu hút tổng vốn đầu tư nước ngoài khoảng 1,21 nghìn tỉ đô, nguồn vốn này nhiều hơn cả tổng sản phẩm quốc dân (GDP) năm 2000 của Trung Quốc, khoảng 1,06 tỉ đô la.

Chỉ tiêu nhiều cho an ninh quốc phòng và quân sự thông thường có ảnh hưởng xấu đối với nền kinh tế trừ phi những khoản chi tiêu để bình ổn chính trị hoặc khuyến khích đổi mới

công nghệ về lâu dài làm lợi cho cá nhân và tập thể. Quốc gia mà không phải gánh chịu các khoản chi tiêu quốc phòng khổng lồ thì quốc gia đó có thể tập nhiều nguồn lực vào phát triển kinh tế. Quốc gia dành ngân sách chi tiêu quốc phòng vào phát triển hệ thống vũ khí công nghệ cao thì cũng có thể phát triển nền kinh tế quốc dân dựa vào công nghệ mới.

Hệ thống cơ sở pháp lý bao gồm luật kinh doanh và thuế, quá trình làm luật, thi hành luật, hệ thống tòa án và qui định của chính phủ như chống độc quyền, chế độ bảo cáo tài chính và môi trường. Sức mạnh của hệ thống luật pháp xuất phát từ tính độc lập của mỗi thực thể kinh tế, tính minh bạch của toàn bộ hệ thống và việc thực thi luật pháp trên cơ sở có hiệu quả và thống nhất. Hệ thống pháp luật nghiêm minh sẽ tạo thuận lợi cho các tổ chức mới được thành lập và xác định rõ các cá nhân và tổ chức phải hành xử ra sao trong kinh doanh.

Hệ thống tài chính/kinh tế bao gồm tiện ích (điện, nước, hệ thống xử lý nước và điện thoại); nền giáo dục cơ bản và chuyên nghiệp, hệ thống giao thông vận tải (đường thủy, đường không và đường bộ), hệ thống ngân hàng, thị trường chứng khoán và/hoặc thành phần đầu tư. Cơ cấu tài chính/kinh tế vững mạnh tạo môi trường kinh doanh ổn định và giúp cá nhân và tổ chức phát triển nhanh chóng.

Hệ thống công nghệ kỹ thuật tiến bộ giúp cá nhân và tổ chức hiệu quả hơn và sáng tạo hơn. Cơ cấu công nghệ bao gồm các hệ thống mà có thể tạo hoặc hỗ trợ tạo công nghệ mới phù hợp, giúp các cá nhân và tổ chức ứng dụng công nghệ và hoạt động kinh tế và đời sống hàng ngày, và phổ biến công nghệ mới đến đại bộ phận dân chúng.

Cá nhân và tổ chức, tiềm lực của cá nhân và tổ chức và cơ sở hạ tầng tập hợp lại sẽ cung cấp cho quốc gia khả năng sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Riêng cá nhân và tổ chức chỉ có thể sản xuất nhiều hàng hóa hơn khi có nhu cầu trong và ngoài nước cho hàng hóa đó. Một chính sách tài chính và tiền tệ ổn định là cần thiết

để cân bằng tổng cung và tổng cầu cũng như góp phần bình ổn giá đối với thị trường trong nước. Hơn nữa, khả năng xâm nhập thị trường quốc tế giàu có làm tăng tổng cầu cho hàng hóa quốc nội và khuyến khích cá nhân và tổ chức sản xuất nhiều hàng hóa hơn. Do vậy, chính quyền có trách nhiệm xây dựng chính sách tài chính, tiền tệ vững mạnh và mở rộng quan hệ quốc tế để kìm kiềm thị trường cho sản phẩm của cá nhân và tổ chức.

c. Thành công

Thành công của quốc gia bao gồm một số các chỉ tiêu: nền kinh tế mạnh với tốc độ tăng trưởng kinh tế bền vững, dần dần phát triển các ngành hay các phân khúc ngành có khả năng sinh lợi cao, trở thành các tổ chức tầm cỡ thế giới và đem lại xã hội công bằng, bình đẳng và hạnh phúc.

Nền kinh tế mạnh là một nền kinh tế với nhiều chỉ tiêu đáng khích lệ về tổng sản phẩm quốc nội -GDP trên đầu người, tỉ lệ lạm phát, tỉ lệ thất nghiệp, năng suất lao động, và cán cân thương mại quốc tế cân bằng. Số lượng doanh nghiệp thành lập, phát triển và trưởng thành với tỉ lệ cao là dấu hiệu của mức tăng trưởng kinh tế bền vững. Việc thành lập doanh nghiệp gắn liền với khả năng của một nhà nước xây dựng những doanh nghiệp, ngành công nghiệp mới và thay thế các doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả. Một quốc gia với số liệu thống kê cho thấy nhiều doanh nghiệp mới thành lập cũng có lợi cho cá nhân vì điều này xác nhận sự thành công của các doanh nhân trong việc thành lập những doanh nghiệp mới. Phát triển kinh doanh gắn liền với khả năng của quốc gia trong việc mở rộng qui mô các xí nghiệp để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và các thị trường mới. Doanh nghiệp trưởng thành tức là thành phần kinh doanh đã đạt đến mức độ quan trọng đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế. Doanh nghiệp trưởng thành sẽ xác nhận khả năng tồn tại lâu dài của tổ chức. Tổ chức có lợi nhuận càng nhiều, qui mô càng lớn thì khả năng tồn tại càng cao.

Các quốc gia giàu có chỉ tập

trung đầu tư vào các ngành công nghiệp, hay các phân khúc ngành đem lại giá trị gia tăng. Quốc gia đó có những bước chuyển đổi rất vững chắc từ ngành công nghiệp khả năng sinh lời kém sang ngành công nghiệp sinh lời cao, hoặc từ phân khúc ngành có giá trị gia tăng thấp sang phân khúc ngành có giá trị cao hơn. Các ngành công nghiệp ít lời là ngành công nghiệp nhẹ hay ngành nông nghiệp manh mún (không tập trung), còn ngành công nghiệp tạo giá trị gia tăng bao gồm tài chính/ngân hàng, xử lý thông tin, công nghiệp sản xuất hàng loạt, ngành công nghiệp sản xuất chính xác và nông nghiệp tập trung. Phân khúc ngành lợi nhuận thấp là những phân khúc sử dụng chủ yếu lực lượng lao động phổ thông và gia công, chế biến nguyên liệu thô, trong khi phân khúc ngành công nghiệp tạo giá trị gia tăng lại tận dụng tối đa lực lượng lao động tay nghề cao, khả năng xử lý thông tin, và cần nguồn vốn đầu tư lớn. Để đơn giản, hãy xem xét trường hợp của Nike: Nike chỉ sở hữu các phân khúc ngành có giá trị gia tăng cao trong ngành công nghiệp giày, đó là thiết kế, quảng cáo tiếp thị và phân phối. Trong khi các nước đang phát triển thì sở hữu các phân khúc chế tạo và sản xuất giày, đây là những phân đoạn ít sinh lợi nhất. Ngành công nghiệp và phân đoạn công nghiệp có giá trị gia tăng cao sẽ cung cấp cho cá thể công việc thu nhập cao.

Biểu hiện tiếp theo là quốc gia đó trở thành trung tâm thu hút các tài năng quốc tế, cứ điểm của các tập đoàn khổng lồ và là nơi tổ chức sự kiện mang tính toàn cầu. Hiện tại, phần lớn các tổ chức tầm cỡ quốc tế chỉ tập trung vào một số ít quốc gia đông dân giàu có như Mỹ, Nhật Bản, Đức, Pháp, Anh, Úc và Hàn Quốc. Những cá nhân tài năng hay tập đoàn quốc tế chọn quốc gia làm nơi đóng trụ sở của mình dựa vào các điều kiện như ổn định chính trị, quan hệ quốc tế thân thiện, hệ thống công quyền trong sạch, cơ sở hạ tầng chất lượng cao, nguồn nhân lực được đào tạo, tính tiện lợi, mức độ sẵn có của các phương tiện vui chơi, giải trí và cảnh quan và những thắng cảnh có

thể tham quan được (kể cả phong cảnh thiên nhiên lẫn nhân tạo). Tương tự, những sự kiện mang tính toàn cầu như Olympic hay cuộc họp thường niên của WTO chỉ diễn ra tại các quốc gia có cơ sở hạ tầng hiện đại và vững mạnh. Do vậy sự hiện diện của những tổ chức quốc tế chứng thực cho tính hiệu quả của công nghệ kỹ thuật, kinh tế-tài chính và luật pháp của một quốc gia; đồng thời thúc đẩy phát triển kinh tế nhanh hơn.

Mức tăng trưởng kinh tế cao của một quốc gia chỉ có thể được duy trì lâu dài khi và chỉ khi quốc gia đó là một xã hội an toàn và công bằng. Ngược lại, thảm họa chính trị xã hội sẽ triệt tiêu quốc gia cùng những thành tựu kinh tế của quốc gia. Nếu xét từ góc độ an toàn, thì đó là các quốc gia không có chiến tranh cũng như không có nguy cơ chiến tranh. Quốc gia phải thoát khỏi tình trạng ô nhiễm, tiếng ồn, nguồn nước và không khí, thoát khỏi sự hủy diệt hệ sinh thái động thực vật, xói mòn đất, và quốc gia loại trừ được những căn

bệnh nan y. Nếu xét từ góc độ công bằng/bình đẳng, thì phát triển kinh tế phải đến với dân nghèo nhằm thu hẹp chênh lệch thu nhập giữa người giàu và người nghèo và giảm tình trạng căng thẳng và phân cách giữa các nhóm chính trị, tôn giáo và chủng tộc khác nhau.

III. Kết Luận

Mô hình hợp nhất kinh tế 3x3 đề ra những giải pháp rất cơ bản mà các cá nhân và tổ chức và quốc gia nên thực hiện để thành công về mặt kinh tế và để thực tế hóa mức độ thành công của mỗi thực thể. Ở góc độ cá nhân, cá nhân thành công trong môi trường mà họ có thể trở thành doanh nhân thành đạt, giữ vị trí then chốt trong các tổ chức có tầm cỡ quốc gia, và quốc tế. Do vậy, quốc gia phải nỗ lực xây dựng nhiều doanh nghiệp mới, thu hút các tổ chức quốc tế để tạo cơ hội thành công cho người dân của quốc gia đó.

(Xem tiếp trang 41)

Ma trận sau sẽ tóm tắt mô hình hợp nhất kinh tế 3X3

	Yếu tố đầu vào	Tiềm lực	Sự thành công
Cá nhân	1) Trực tiếp: yếu tố di truyền, sự hỗ trợ của gia đình 2) Gián tiếp: môi trường kinh tế, chính trị và văn hóa	1) Liên quan việc làm 2) liên quan năng lực lãnh đạo	1) Thuê lao động có hiệu quả với mức đãi ngộ thỏa đáng về mặt tài chính hoặc có ảnh hưởng quan trọng đến nhiều cá nhân khác 2) Tỷ lệ thất nghiệp thấp
Tổ chức	1) Trực tiếp: cá nhân thành viên và tiềm lực, công cụ 2) Gián tiếp: hình thức sở hữu doanh nghiệp, hệ thống phân công trách nhiệm, phương thức ra quyết định, chính sách động viên và thưởng phạt, môi trường văn hóa kinh tế, chính trị và văn hóa.	1) Nắm bắt nhu cầu khách hàng và người nhận 2) Năng lực trong các ngành kinh doanh then chốt 3) Khả năng tồn tại lâu dài	1) Qui mô lợi nhuận đối với các tổ chức vì lợi nhuận và số lượng hàng hóa cung cấp cho người nhận đối với tổ chức phi lợi nhuận. 2) Tầm quan trọng quốc gia và/hoặc quốc tế
Quốc gia	1) Trực tiếp: cá nhân và tổ chức, tài nguyên thiên nhiên 2) Gián tiếp: Môi trường kinh tế, chính trị, và văn hóa, tính minh bạch của chính quyền, sự ổn định chính trị, quan hệ quốc tế, lịch sử, văn hóa.	1) Tiềm lực của các cá nhân và tổ chức 2) Đầu tư trực tiếp nước ngoài, chỉ tiêu quốc phòng và quân sự 3) Tính hiệu quả của hệ thống công nghệ kỹ thuật, tài chính, kinh tế và luật pháp. 4) Tính hiệu quả của chính sách tiền tệ và tài chính 5) Khả năng xâm nhập các thị trường tiềm năng	1) Nền kinh tế mạnh với các chỉ tiêu đáng khích lệ về GDP trên đầu người, tỷ lệ lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp, năng suất nhân công, và thương mại quốc tế 2) Đầu tư vào các ngành hoặc phân khúc ngành có giá trị gia tăng cao. 3) Xã hội công bằng/bình đẳng và an toàn 4) Nơi cư trú của cá nhân tài năng, trụ sở của các tập đoàn quốc tế và là nơi tổ chức các sự kiện quốc tế.